Head of Pet Nutrition Japan (ペットニュートリション事業 日本統括責任者)

世界最大級の陸上サーモン養殖施設建設に携われる

募集職種

採用企業名
ピュアサーモンジャパン株式会社

求人ID
1605069

業種
食品・飲料

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

勤務時間
In accordance with company regulations / 会社の規定に準ずる

休日・休暇
In accordance with company regulations /会社の規定に準ずる

更新日
2026年11月13日 04:00

応募必要条件

職務経験
10年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢レベル

日本語レベル
流暢レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪Job Description & Position Highlights / 募集要項・本ポジションの魅力≫

- A leadership position responsible for everything from strategic planning to business development and sales management for Japan’s entire pet nutrition business
- As a key player who will lead the launch of new businesses and drive strategies toward commercialization, you will have significant autonomy
- You’ll find great fulfillment in collaborating with one of the world’s largest land-based salmon farming operations to create new brands and tap into new markets
- Based in Tokyo, with business trips to the factory approximately once a month; this role offers an environment where

you can drive the entire business directly under senior management

- 日本のペットニュートリション事業全体の戦略立案から事業開発・営業統括までを担う責任者ポジション
- 新規事業の立ち上げを主導し、戦略を商業化へ導く中核人材として大きな裁量を発揮できる
- 世界最大級の陸上サーモン養殖事業と連携し、新ブランドや新市場創出に携わるやりがいがある
- 東京拠点勤務を基本に月1回程度の工場出張があり、経営層直下で事業全体を牽引できる環境

【Job Responsibilities / 業務内容】

< Role Purpose / 概要 >

Pure Salmon Japan is developing a pet nutrition business connected to a broader RAS salmon ecosystem and a new dry pet food manufacturing platform in Japan.
The company's initial strategic priority is to build an industrial and commercial foundation through White/Private Label production, customer qualification, product portfolio discipline and business development. Over time, the platform may evolve toward premium products, RAS-based recipes, outsourced wet formats and potentially proprietary brand opportunities.
Pure Salmon Japan is seeking a Head of Pet Nutrition Japan to own and drive the business side of the Pet Nutrition activity. This role functions as the Business Unit Head for Pet Nutrition Japan.
The successful candidate will not only manage sales or product development, but will own the commercial and strategic development of the Pet Nutrition activity: business strategy, customer pipeline, negotiations, product portfolio direction, pricing, margins, KPIs and coordination with the factory.
This role is designed for a business builder who can translate strategic optionality into executable commercial opportunities. It is not a pure commercial role, not a pure product role and not a factory operations role. It is a business ownership role for the Pet Nutrition activity in Japan.

ピュア・サーモン・ジャパンは、ペットニュートリション事業のビジネス面を統括し牽引する日本統括責任者（Head of Pet Nutrition Japan）を募集しています。

ピュア・サーモン・ジャパン（Pure Salmon Japan）は、より広範なRAS（閉鎖循環式陸上養殖）サーモンのエコシステムと、日本における新たなドライペットフード製造プラットフォームに関連するペットニュートリション（ペット栄養）事業を展開しています。
当社の初期の戦略的優先事項は、ホワイトラベル / プライベートブランド（PB）の製造、顧客の適格性評価、製品ポートフォリオの最適化、および事業開発を通じて、産業的および商業的な基盤を構築することです。将来的には、このプラットフォームはプレミアム製品、RASベースのレシピ、外部委託によるウェット製品フォーマット、さらには自社ブランドの機会へと発展する可能性があります。

このポジションは、日本におけるペットニュートリション部門のビジネスユニット責任者として機能します。採用された方は、単に営業や製品開発を管理するだけでなく、事業戦略、見込み顧客の開拓、顧客・パートナーとの交渉、製品ポートフォリオの方向性策定、価格設定、利益率、KPI管理、工場との連携など、ペットニュートリション事業の商業面および戦略面を統括します。
また、本ポジションは戦略的な選択肢を実行可能な商業機会へと変換できる「ビジネスビルダー（新規事業を立ち上げられる方）」に向けて設計されています。純粋な営業職、純粋な製品開発職、あるいは工場運営職ではありません。日本のペットニュートリション事業全体の事業責任を担うポジションです。

< Mission / ミッション >

The mission of the Head of Pet Nutrition Japan is to transform Pure Salmon Japan's pet nutrition strategy into a commercially viable, measurable and scalable business.
The role will focus on:

- defining and executing the Pet Nutrition business strategy in Japan;
- building the White/Private Label customer pipeline;
- leading commercial negotiations with customers and partners;
- shaping the product portfolio and innovation roadmap;
- managing pricing, margins, revenue targets and KPIs;
- supporting the commercial ramp-up of the dry pet food factory;
- assessing future opportunities for RAS-based products, wet formats and proprietary brands;
  coordinating internal teams to ensure that commercial ambition remains aligned with industrial capability.

The role is broad by design, but the first year should not attempt to activate all strategic paths at once. The first priority is to build a credible White/Private Label and commercial foundation aligned with factory readiness. Premium, RAS-based, wet-format, DTC or proprietary brand opportunities should be sequenced according to proven customer demand, margin potential and operational readiness.

日本におけるペットニュートリション事業統括責任者のミッションは、ピュア・サーモン・ジャパンのペットニュートリション戦略を、事業として成立し、成果を測定でき、拡張可能なビジネスへと発展させることです。

- 日本におけるペットニュートリション事業戦略の策定と実行
- ホワイトラベル・プライベートブランド（PB）の顧客パイプラインの構築
- 顧客やパートナーとの商談交渉の主導
- 製品ポートフォリオとイノベーション・ロードマップの形成
- 価格設定、利益率、収益目標、およびKPIの管理
- ドライペットフード工場の商業生産立ち上げの支援
- RASベース製品、ウェットフォーマット、自社ブランドに関する将来的な機会の評価
- 事業戦略上の目標と工場の製造能力・生産体制が整合するよう、社内チームを連携・調整

この役割は意図的に広く設定されていますが、初年度にすべての戦略プロセスを一度に稼働させようとする必要はなく、最優先事項は、工場の稼働準備状況に合わせて、「信頼性の高いホワイトラベル / プライベートブランドおよび商業的基盤を構築すること」です。プレミアム製品、RASベース製品、ウェットフォーマット、DTC（直接販売）、自社ブランドなどの機会は、実証された顧客需要、利益率の可能性、およびオペレーションの準備状況に応じて順次進めていく必要があります。

< Key Responsibilities/ 主な職務内容 >

- Lead the commercial side of the pet food business.
- Develop White Label / Private Label business.
- Acquire new manufacturing customers.
- Drive sales of PSJ's own pet food brand.
- Manage customer relationships.
- Lead and develop the commercial team.

- ペットフード事業の商業（ビジネス）面の主導
- ホワイトラベル / プライベートブランド（PB）事業の開発
- 新規製造顧客の獲得
- PSJ（ピュア・サーモン・ジャパン）自社ペットフードブランドの販売推進
- 顧客関係の管理
- コマーシャルチームの指揮および育成

< Reporting Line / レポートライン >
Reports directly to CEO, Japan.
Independent from the Plant Technical Director; the two roles work closely together but neither reports to the other.

日本法人CEOに直接レポートします。
工場技術ディレクター（Plant Technical Director）とは独立したポジションとなります。
※両者は緊密に連携しますが、どちらかがどちらかにレポートするような関係ではありません。

【Employment Type / 雇用形態】
Permanent employee
正社員
■試用期間：3ヶ月
■6 5 歳以上の方は契約社員採用
・契約期間：1年
・毎契約の更新：有（業務習熟度・勤務実績等に応じ更新）
・更新上限：無

【Salary / 給与】
Based on experience and skill level
経験考慮の上、応相談

【Working Hours / 就業時間】
In accordance with company regulations
会社の規定に準ずる

【Work Location / 勤務地】
Preferably based in Tokyo.
Regular travel to the Mie plant (approximately once per month or as needed for customer visits).
東京拠点（望ましい）
※三重工場への定期的な出張あり（月1回程度、または顧客訪問などの必要に応じて）。

【Holidays & Leave/ 休日休暇】
In accordance with company regulations
■夏季休暇 年末年始休暇 育児休暇 GW休暇 慶弔休暇 その他休暇
■年間有給休暇10日〜20日（初年度は、入社半年経過後、入社月により10 ~ 15日付与）

【Benefits & Welfare / 待遇・福利厚生】
In accordance with company regulations
■各種社会保険 完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）　※補足事項なし
■交通費支給：無
■引越しサポート：無
■OJT研修：有
■定年：65歳
■家族手当：無
■住宅手当：無
■寮社宅：無
■厚生年金基金：無
■退職金制度：無

スキル・資格

【Must-Have Experience/ 必須要件】

- 10+ years of experience in pet food, pet nutrition, animal nutrition or closely related food / consumer / industrial categories.
- Direct pet food, pet nutrition or animal nutrition experience.
- Strong commercial and business development experience.
- Proven ability to build a business, customer pipeline, commercial function or new market from an early stage.
- Proven ability to lead negotiations with customers, distributors, retailers, industrial partners or strategic accounts.
- Experience working with or alongside manufacturing, factory operations, technical teams, QA, R&D, supply chain and finance.
- Strong understanding of how industrial capacity, MOQ, formulation complexity, QA, customer specifications and production constraints affect commercial strategy.
- Ability to manage business performance through revenue, margin, pipeline, customer conversion and KPI tracking.

- Ability to read, challenge and use business cases, pricing models, margin analysis and commercial forecasts.
- Strong strategic thinking combined with hands-on execution.
- Fluent English.
- Ability to operate in an early-stage or under-built business environment.

- ペットフード、ペットニュートリション、動物栄養学、またはそれに密接に関連する食品 / 消費財 / 産業カテゴリーにおける10年以上の経験
- ペットフード、ペットニュートリション、または動物栄養学における直接的な業務経験
- 強力な商業・事業開発（ビジネスディベロップメント）の経験
- 初期段階からビジネス、顧客パイプラインの構築、商業機能、または新規市場を構築した実績
- 顧客、代理店、小売業者、産業パートナー、または戦略的顧客との交渉を主導した実績
- 製造、工場運営、技術チーム、品質保証（QA）、研究開発（R&D）、サプライチェーン、財務部門と協働、または並行して業務を行った経験
- 産業（製造）キャパシティ、MOQ（最小発注数量）、配合の複雑さ、QA、顧客仕様、および生産上の制約が商業戦略にどのような影響を与えるかに関する深い理解
- 収益、利益率、パイプライン、顧客コンバージョン、およびKPIの追跡を通じてビジネスパフォーマンスを管理する能力
- 事業計画や価格モデルを分析・検証し、意思決定に活用できる能力
- 強力な戦略的思考力と、実践的な実行力（ハンズオンアプローチ）を兼ね備えていること
- 流暢な英語力
- アーリーステージ（初期段階）、または体制が未整備のビジネス環境下で業務を遂行する能力

【Nice-to-Have Experience / 歓迎要件】

- Native or fluent Japanese language.
- RAS salmon, aquaculture, seafood or fish-based ingredient experience.
- DTC or e-commerce experience in Japan.
- Brand-building experience in premium pet food.
- Experience with wet pet food co-packers.
- Regulatory knowledge of Japanese pet food requirements.
- Previous international business development experience in Asia.
- Knowledge of pet food nutrition claims, palatability, packaging and consumer insights.
- Experience with sustainability, upcycled ingredients or premium animal protein positioning.

- ネイティブレベルまたは流暢な日本語力
- RASサーモン、水産養殖、シーフード、または魚由来の原料に関する経験
- 日本におけるDTC（直接販売）またはEコマースの経験
- プレミアムペットフードにおけるブランド構築の経験
- ウェットペットフードの委託製造業者（コーパッカー）に関する経験
- 日本のペットフード関連法規制・要件に関する知識
- アジアにおける過去の国際的事業開発の経験
- ペットフードの栄養表示、嗜好性、パッケージング、および消費者インサイトに関する知識
- サステナビリティ、アップサイクル原料、またはプレミアム動物性タンパク質のポジショニングに関する経験

【Language / 語学力】 *Japanese is mandatory.

- Native or fluent business-level Japanese.
- English is also required to communicate internally with the international team.

- ネイティブレベルまたは流暢なビジネスレベルの日本語（必須）
- 国際的な社内チームとコミュニケーションを取るための英語力（必須）

【About Reqruiting Process / 選考について】

- Minimum 3 interview rounds.
- 面接：最低3回

会社説明