

【800 ~ 1100万円】Program Manager

株式会社ispaceでの募集です。 IT系プロジェクトマネージャーのご経験のあ...

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
株式会社ispace

求人ID
1624409

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
800万円 ~ 1100万円

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日

更新日
2026年11月26日 16:08

応募必要条件

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2221015】
Program management and business development for the Next Generation Lander Program.
In order to take on the role of ispace's lunar transportation business you will be responsible for the program management of the first Next Generation Lunar Lander （Mission 4） which is currently under development with support from the Ministry of Economy Trade and Industry's SBIR subsidy.

You will be involved in all aspects of business development from defining the target market selecting target customers and formulating strategies to appeal to the target market and demonstrate competitive advantage to reflecting these strategies in the design of the lander under development and concluding contracts with customers. You will also be involved in the program management activities for this landing development and will be involved in various coordination tasks with corporations providing operating support and also with internal teams and tasks.

次世代ランダープログラムのプログラム管理及び事業開発
ispaceの月面輸送ビジネスを担うべく、経産省SBIR補助の元で現在開発中の次世代月着陸船（ランダー）の初号機（Mission4）のプログラムマネジメント部門において、狙うべき市場の定義、ターゲット顧客の選定、ターゲットに向けた競合優位性の訴求等の戦略策定から開発中のランダー設計への反映、顧客との契約締結まで、一貫した事業開発を実施頂きます。また本ランダー開発のプログラム管理活動を分担し、運営支援法人との各種調整業務や社内のとりまとめ業務にも携わっていただきます。

■Key Responsibilities
Formulate and execute payload/data customer acquisition strategies for lander programs
Market research company analysis
Business planning creating order strategies
Planning project management reporting on regular basis
Bid proposal creation contract conclusion after adoption
Program management
You will share and assign program issues among division conduct internal coordination provide information and explanation to supporting corporations
You will coordinate SBIR subsidy management/invoicing with internal team and management support corporations and fund management corporations
You will share Information and collaborate with relevant internal departments（lander development project domestic/overseas sales payload technology corporate planning government relations public relations/advertising etc.）

ランダープログラムにおけるペイロード/データ顧客獲得戦略の策定、実行
市場調査、企業分析
事業企画、受注戦略作成
企画提案、案件管理、定期報告
入札提案書作成、採択後の契約締結
プログラム管理活動
プログラム上の課題を分担し、社内調整、運営支援法人へ説明
SBIR補助金管理/請求の社内及び運営支援法人、基金管理法人との調整
社内関連部門（ランダー開発プロジェクト、国内/海外営業、ペイロード技術、経営企画、政府渉外、広報/宣伝等）との情報共有、協働

スキル・資格

【Basic Qualifications（Required Skills / Experience）】
■General
You have at least 5 years of work experience in program management or business planning
Program management experience
You have participated in project or program management in the aerospace high tech or related industries
You have experience in coordinating with multiple stakeholders（private companies internal related departments public organizations）
Sales and contract negotiation skills
You have experience in B2B or government sales
You have experience in pricing strategy contract terms and conditions and contract execution
International business experience
Japanese: Native level（Japanese communication with domestic customers/SBIR management support corporations will occur frequently）
English: Everyday conversation level（working with multinational teams mandatory. If you are not afraid of communicating in English that is also fine）

■Personality
You have strong interest in space industry and lunar development（also have interest in creating a new industry）
You plan to broaden your career path not limited to sales but also through creating systems and/or designing schemes for industry academia government collaboration
You can proactively work to improve business efficiency and other business improvements
You are able to explain complex issues in a logical concise and easy to understand manner

■全般
プログラムマネジメント若しくは営業企画として5年以上の実務経験を有すること
プログラムマネジメント経験
航空宇宙、ハイテク、または関連業界でのプロジェクトまたはプログラムマネジメントへの参画
複数のステークホルダー（民間他企業、社内関連部署、公的機関）との調整経験
営業・契約交渉スキル
B2Bまたは政府機関向け営業経験
価格戦略、契約条件の策定、契約締結に関する実務経験
国際的なビジネス経験
日本語：ネイティブレベル（日本国内顧客/SBIR運営支援法人との日本語のコミュニケーションが多く発生します）
英語：日常会話レベル（多国籍チームとの協働が必要。英語でのコミュニケーションに尻込みしない気持ちあれば問いません）

■求める人物像
宇宙産業や月面開発への興味関心が強い方（新しい産業を作っていくことに興味がある方）
営業だけではなく、産学官連携の仕組みづくりや制度設計などを通してキャリアの幅を広げたいと考えている方
業務の効率化などの業務改善に積極的に取り組める or 強みをお持ちの方
複雑な事象もロジカルかつ簡潔に分かりやすく説明できる方

【Preferred Qualifications（Desired Skills / Experience）】
Business experience in the space industry
English: Business level
You have knowledge and experience in commercial space transportation lunar business and data business

You have understanding of global business practices and contract formats
Strategy formulation and market analysis skills
You have experience in market research competitive analysis and target customer selection
You have experience in formulating and implementing business strategies
Technical background
You possess knowledge of aerospace engineering mechanical engineering and systems engineering
Satellite and spacecraft development projects experience
You have experience in public procurement and government contracts
You have experience in contract work with Japanese and overseas government agencies（JAXA NASA ESA etc.）
You have experience in business development and start ups
You have experience in launching new businesses and raising funds

宇宙業界でのビジネス経験
英語：ビジネスレベル
商業宇宙輸送、月面ビジネス、データビジネスに関する知識・経験
グローバルな商習慣や契約形態の理解
戦略策定および市場分析スキル
市場調査、競合分析、ターゲット顧客の選定経験
ビジネス戦略の策定・実行経験
技術的バックグラウンド
航空宇宙工学、機械工学、システムエンジニアリングの知識
衛星・宇宙機の開発プロジェクトの経験
公共調達・政府契約の経験
日本および海外政府機関との契約業務経験（JAXA、NASA、ESAなど）
事業開発・スタートアップ経験
新規事業の立ち上げ経験、資金調達の経験

会社説明

シスルナ経済圏構築に向けて：・・ 高頻度かつ低コストの月面または月周回軌道への輸送サービス（“Lunar Transportation Service”） ・ 月ミッションに係るデータ収集・販売サービス（”Lunar Data Service”） ・ 月面及び月周回における通信・測位サービス（”Lunar Connect Service”） ・ 月開発のためのペイロード開発・ 宇宙資源および月面インフラの開発のための研究開発