

BS2611SSD01B　Strategic Pricing　リーダー

横河電機株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

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
横河電機株式会社

求人ID
1624613

業種
電気・電子・半導体

雇用形態
正社員

勤務地
その他東京

給与
700万円 ~ 900万円

勤務時間
08:30 ~ 17:15

休日・休暇
【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 休日：完全週休二日制 土、 日、祝…

更新日
2026年11月26日 16:10

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
大学卒： 学士号

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 NJB2427169】
■業務内容・期待する役割
個別の価格設定や施策の実行は、各事業・拠点が主体となって行います。本ポジションはGlobal Strategic Pricing Managerと連携し、グローバルで共通となるPricingの考え方や仕組みを整え、各事業・拠点への展開・定着を推進する役割を担います。
また、Strategic Pricing領域のリーダーとして、自ら課題を設定し、専門性を活かした提言・企画立案を行うとともに、国内外の関係者を巻き込みながら、担当テーマを主体的に推進し、成果につなげることを期待します。

1. Understand Value｜顧客価値と収益機会を見極める

・市場・顧客・競合の動向や、価格・販売実績などのデータを分析し、収益構造や課題を明らかにする。
・事業・拠点と連携し、顧客が製品・サービスのどのような点に価値を感じているかを整理する。
・価格面での改善・成長機会を見つけ、事業・拠点の意思決定につながる提案を行う。
2. Design the Pricing Mechanism｜価値を価格へ変換する仕組みをつくる
・Global Strategic Pricing Managerと連携し、顧客価値に基づく価格設定（Value Based Pricing）の考え方や共通のPricing Modelの設計・構築を推進する。
・各事業・拠点が市場環境や顧客価値を踏まえて価格・値引き等を判断できるよう、共通の考え方やツールを整備する。
・Pricing KPIや管理ルール、業務プロセスを整備・標準化し、データを活用してPricingを管理・分析する仕組みを構築する。
3. Drive Business Change｜組織を動かし、変革を定着させる
・Marketing、Sales、グローバル・サプライチェーン部門、各事業・海外拠点と連携し、Pricing施策の具体化・導入・実行を推進する。
・Pricing KPIを活用して施策の効果や運用状況を確認し、継続的な改善と定着を進める。
・成功事例やノウハウを整理・標準化し、他の事業・地域へ展開する。

■共通する視点
「顧客にどのような価値を提供するか」を起点に、その価値を適切な価格に反映し、販売量・製品構成（Volume × Mix）も含めて最終的な利益・キャッシュにつなげることを共通の視点として取り組みます。

ポジションの魅力とキャリアパス
■ポジションの魅力
1. 全社・グローバルに影響を広げる
一つの製品や地域にとどまらず、顧客価値を収益につなげるPricingの仕組みづくりに携わり、事業全体を俯瞰する視点を身につけることができます。

2. 自ら設計した仕組みを、現場で実践する
分析や提言だけでなく、事業・拠点とともに仕組みをつくり、導入から定着、効果の確認まで一貫して携わることができます。

3. グローバルな変革を推進する力を磨く
Marketing、Sales、各事業・海外拠点など、多様な関係者との協働を通じて、部門や地域を越えた合意形成と変革推進の経験を積むことができます。

■キャリアパス
事業企画・営業企画・Marketing等で培った経験を活かしながら、Pricingの専門性とグローバルな変革推進力を高めることができます。
将来は、本人の志向・適性・実績、組織ニーズに応じて、以下のようなキャリアへの展開が考えられます。
・Pricingの専門性を深める
Global Strategic Pricing Managerなど、全社の価格戦略やPricingの仕組みづくりを担う中核人材・マネージャー
・事業・経営領域へ専門性を広げる
Commercial Excellence、Marketing、事業戦略、Business Managementなど、Pricingで培った知見を活かせる関連領域

英語利用の具体的場面と使用頻度
使用頻度：日常的に使用（読み書き・会話）
・海外拠点とのオンライン会議、課題・成功事例の共有
・価格戦略、分析結果、共通ルール等に関する資料作成・説明
・メール・Teamsでの連絡、プロジェクトやワークショップでの議論・合意形成
※流暢さだけでなく、相手の意見を理解し、自分の考えを伝えて業務を進める実務コミュニケーション力を重視します。

想定残業時間
20時間 / 月　時期により繁忙期あり

出張
国内：0回 / 年　海外：2回 / 年

【部門情報】
■部門情報
営業戦略室は、YOKOGAWAグループ全体の「営業の仕組みをつくり、変える」組織です。CRM等を活用したデータドリブン営業、グローバルでの営業プロセスの整備、営業DXなどを国内外の関係部門と連携して推進しています。その一環として、事業の競争力・収益性向上に向けたStrategic Pricingの仕組みづくりとグローバル展開にも取り組んでいます。若手からベテラン、多様な専門性を持つメンバーが協働し、全社・グローバル規模の変革テーマにチャレンジできる職場です。

■人数構成
営業戦略室は現在3部で構成され、室長1名、部長3名、メンバー9名の計13名が在籍しています。うち2名は海外を拠点に勤務しています。本ポジションは、Strategic Pricing機能の強化に向けた体制の中で、国内外の関係部門と連携しながら業務を推進いただく予定です。

スキル・資格

■絶対要件
・事業企画、営業企画・営業推進、Marketing、Sales Operations、Commercial Excellence、経営企画、コンサルティング等のいずれかにおける実務経験（目安：3年以上）
・顧客・市場・販売・事業実績等のデータや現場情報をもとに課題を整理し、施策の企画・推進または業務改善につなげた経験（目安：3年以上）
・複数部門の関係者と協働し、課題解決や業務・プロジェクトを推進した経験（目安：3年以上）

※事業企画、営業企画・推進、マーケティング、経営企画、コンサルティング等の関連経験を幅広く対象とし、職種・所属部門は問いません。他領域での同等の経験も対象です。
※Pricing専任・価格設定の実務経験や専門知識は必須ではありません。

■歓迎要件
・価格戦略・価格設定、Pricing Analytics、Value Based Pricing等に関する実務経験
・売上・利益等の事業指標の分析を通じ、収益性改善や事業施策の検討に取り組んだ経験
・複数部門・拠点で活用する業務プロセス、KPI、ルール、分析ツール等の設計・導入・定着に取り組んだ経験
※上記は歓迎要件であり、すべてを満たす必要はありません。

リーダー/管理職経験と必要年数
■絶対要件
・プロジェクト、ワーキンググループ、または担当テーマにおけるリーダー経験（目安：1年以上）
※規模は問いません。複数部門の関係者を巻き込み、論点整理・意見調整を行いながら課題解決を推進した経験を重視します。

会社説明

■制御事業プラントの生産設備の制御・運転監視を行う分散形制御システムなどを提供、さまざまな産業の発展を支えてきました。包括ブランド「OpreX」のもとで、プラントのライフサイクルにわたり、現場から経営レベルまでのお客様の価値を最大化する総合的ソリューション、生産性向上のための各種ソフトウエア、生産制御システム、流量計、差圧・圧力伝送器、プロセス分析計、プログラマブルコントローラ、工業用記録計等を提供しています。■測定器事業　産業のマザーツールである測定器は、YOKOGAWA創立以来の事業です。電力、電圧、電流、光、圧力などの物理量の高精度な測定技術を生かし、環境関連の電気エネルギー関連や光通信関連分野のお客様の課題解決のためのサービスを含めたトータルソリューションを提供します。■新事業他　サービス提供事業者にとって、使いやすく、運用負荷を抑えた産業用IoT（IIoT）のハードウエア、ソフトウエア、クラウド環境を提供するソリューションビジネスを展開しています。また、バイオマスマテリアルの製造と販売及び、それに関連するライセンス供与やコンサルティングを行うビジネスを手掛けています。