

# Monochrome<sup>®</sup>

## Product Manager

### Job Information

**Hiring Company**
[Monochrome Co., Ltd.](#)
**Job ID**

1523082

**Industry**

Petrochemical, Energy

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

**Salary**

8 million yen ~ 9 million yen

**Work Hours**

09:00-18:00 休憩 : 60分

**Holidays**

完全週休2日制（土日）、祝

**Refreshed**

February 25th, 2025 23:22

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### DESCRIPTION

Join a rapidly growing business at an early-stage startup. At Monochrome, we innovate on behalf of customers to achieve our mission to help people choose solar power. Bring your insight, imagination, and a healthy disregard for the impossible. Help us build a new and better, environmentally friendly future.

Monochrome Product Management team launches features that change how people use energy. Our customers span from house owners to builders, PV installers to distributors. We currently focus on maximizing the self-consumption of solar-generated electricity, and making installers' work easier. As a Product Manager, you will collaborate with the CEO, CTO and Biz Dev manager to define the product strategy and roadmap for our strategic initiatives that define the near future of the company who are aiming for IPO. You will understand customer needs and drive planning to implementation, by closely working with teams across the company.

The ideal candidate will have a strong track record of conceptualizing, designing, developing, and launching tech products and features. They will be thought leaders who can build new business models, address unmet customer needs, and invent new solutions, as well as facilitators who can orchestrate the collaborative implementation work with creators.

アーリーステージのスタートアップで、「人々が太陽光発電を選択する手助けをする」というミッションに向けて製品開発をリードし、急成長する事業と一緒に作る仲間を探しています。洞察力やイメージーションに優れ、曖昧な状況を楽しめる方を歓迎します。今日よりも良い、環境に優しい未来を作る仕事です。

モノクロームのプロダクトマネジメントチームは、住宅オーナーから建設業者、太陽光発電の設置業者や販売業者まで多岐にわたるカスタマーの、毎日のエネルギー利用方法や太陽光発電の導入をより良いものにするためのサービスを作っています。

特に太陽光発電による電力の自家消費を最大化すること、設置業者の作業を容易にすることが現在の優先課題です。本ポジションは、プロダクト・マネージャーとして、CEO、CTO、Biz Dev担当者と協力し、会社の戦略製品の戦略とロードマップを定義し、企画から実装までを推進するのが主なミッションです。顧客ニーズを理解しに行くこと、社内のチームと密接に連携することが求められます。

技術製品や機能のコンセプト立案、設計、開発、立ち上げにおいて優れた実績を持つ人が理想的な候補者です。新しいビジネスモデルを構築し、顧客ニーズに対応し、新しい解決策を考案できるソートリーダーであるとともに、クリエイターとの共同実装作業を指揮できるファシリテーターとしての力がある方を求めています。

### Key job responsibilities

1. Product Roadmap and Strategy: Shape and execute on multi-year product vision and strategy by working backwards from customers and suppliers, defining roadmap and driving prioritization.
2. Business case development: Model the financial impact of the solutions and work with finance to create and manage the P&L. Establish business metrics that show customer impact, business growth and product adoption
3. Voice of Customer: Engage with end users, business customers (builders), distribution partners and installation partners to conduct in-depth research to understand their needs, while identifying key features
4. Requirements definition: Define the business and technical requirements and partner with UX designer on customer and partner experience. Direct, create, and execute product plans to deliver new features, adoption programs, customer surveys, partner engagements.
5. Product Development: Test, launch and scale products that create customer impact, engage with our marketing, sales, installation and SCM operations teams and grow overall business. Collaborate with partner teams and technical managers to move from vision to delivery, by launching a steady stream of feature improvements and new products.
6. Go to market: Build go to market strategy for product and features in close cooperation with marketing and sales teams. Clearly communicate product plans, benefits and results to a spectrum of audiences across the company.

1. 製品ロードマップ・戦略策定：顧客やサプライヤーのニーズから、ロードマップを定義し、優先順位付けを行うことで、今後数年の製品ビジョンと戦略を策定し、実行する。
2. ビジネスケースの開発：サービスの財務的影響をモデル化し、財務部門と協力して損益計算書を作成・管理する。カスタマーインパクト、売上、アダプションを示すKPIを確立する。
3. 顧客の声：エンドユーザー、法人顧客（建設業者）、販売パートナー、施工パートナーと連携し、調査を実施してニーズを把握するとともに、重要な機能を特定する。
4. 要件定義：ビジネス要件と技術要件を定義し、UXデザイナーとともに顧客とパートナーのエクスペリエンスについて策定する。新機能、利用率増加プログラム、顧客調査、パートナーとのエンゲージメントを提供するための製品計画を指示、作成、実行する。
5. 製品開発：マーケティング、営業、導入、SCMオペレーションチームと連携し、ビジネス全体を成長させる製品のテスト、立ち上げ、売上拡大を行う。パートナーチームやテクニカルマネージャーと協力し、機能改善や新製品の立ち上げを行う。
6. 市場投入：マーケティングおよび営業チームと密接に協力し、製品および機能の市場投入戦略を構築する。製品計画、メリット、結果を社内の様々な関係者に明確に伝える。

### 魅力

- 当社は、新しい魅力的な製品を開発し、上場を目指すスタートアップ企業のため、顧客対応のスピードを最重要視していますが、働く時間・場所は基本的に自由です。  
休日は土日祝日という形で形式上定めていますが、仕事の責任を果たす事を前提にいつ働きいつ休むかは各人で決めています。  
他社は取り組んでいない新領域にチャレンジをしたい方や、環境領域にご興味のある方、仕事とプライベートの両方を大切にしたい方におすすめです。

雇用形態：正社員

試用期間：3か月

### Compensation

- 80万-900万円
- 年俸制となるため、諸手当や賞与等もその中を含む形で、基本的には弊社のコンピテンシーテーブルに沿って決定します。
- 横須賀本社・馬喰町オフィスへの出社は強制していないため、そこまでの通勤手当はありません。その他業務上必要な交通費や経費は支給します。

勤務地：オフィス（日本橋横山町、横須賀市秋谷）又はリモートワーク可

### 福利厚生

- 完全週休2日制（土日祝）、夏季休暇、年末年始 ※形式上定めていますが、責任を果たしていただく事を前提に

- つ休んでいただいても構いません。
  - 健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金
- 

## Required Skills

### BASIC QUALIFICATIONS

- 5+ years of product or program management, product marketing, business development or technical (software development) experience
  - Experience owning/driving roadmap strategy and definition
  - Experience with end to end product delivery
  - Experience with feature delivery and tradeoffs of a product
  - Experience as a product manager or owner
  - Experience owning technology products
  - Experience in development project management
  - English (Business Level)
  - Japanese (Business Level)
- 
- 5年以上の製品またはプログラム管理、製品マーケティング、事業開発または技術（ソフトウェア開発）経験
  - ロードマップ戦略と要件定義の管理/推進経験
  - エンド・ツー・エンドの製品デリバリーの経験
  - 製品の機能提供とトレードオフの経験
  - プロダクトマネージャーまたはオーナーとしての経験
  - 技術製品の所有経験
  - 開発プロジェクトマネジメント経験
  - 英語（ビジネスレベル）
  - 日本語（ビジネスレベル）

### PREFERRED QUALIFICATIONS

- Experience in influencing senior leadership through data driven insights
  - Experience working across functional teams and senior stakeholders
  - Experience in launching product/business from scratch
  - Experience in driving x10 business KPI (active user etc) growth
- 
- データに基づいた分析を通じて役員クラスの判断に影響を与えた経験
  - 複数部署を横断した業務経験
  - 製品/ビジネスをゼロから立ち上げた経験
  - KPI（アクティブユーザーなど）を10倍に成長させた経験
- 

## Company Description