

職務経歴書

2015 年 9 月 20 日現在

氏名 福井 正治

■職務要約

現職では自社 EC サイトのディレクターとして、前職では WEB 制作会社のディレクターとして、以下の業務を経験しております。

■企画業務

- ・自社 EC サイトにおける企画立案(新規サービス)
- ・サイトマップ作成
- ・ワイヤーフレーム作成
- ・プロモーション構想

■ディレクション(設計)業務

- ・ディレクトリマップ作成
- ・制作ディレクション
- ・スタッフの選定
- ・スケジュール作成
- ・見積書作成
- ・デザインガイドライン策定

■運用

- ・運用体制の確定
- ・予算確保
- ・定期更新、追加ページ制作のディレクション
- ・アクセス解析
 - ・ SEO 対策
- ・

■職務経歴

2000 年 4 月～現在 : EC アドバイザリー(株)

2000 年 04 月～2001 年 07 月 / 自社 EC サイトの制作・運用		
<div></div> <div>(http://www.××.jp/) 300 万 PV/月</div>		全6名 プランナー
<div>【担当】</div> <div>プロモーション企画、予算管理(200 万円/月)、制作ディレクション、作業項目リストの作成、ディレクトリマップの作成、デザインガイドライン策定、スタッフの選定、アクセス解析、SEO 対策</div>		
<div>【プロジェクトの説明】</div> <div>■課題・背景</div> <div>季節変動による売り上げの落ち込みが激しい</div>		
<div>■意図・目的</div> <div>1. 季節変動を補完するためのプロモーション施策の検討・実行</div>		

<p>2. サイト内回遊を誘導し、離脱要因を低減する 3. サイト来訪を強化する</p> <p>■行動</p> <p>1. 特集ページ内に純広告(代理店経由)枠の設置、ショッピング、デジタルコンテンツの紹介 2. 各カテゴリに相互リンク 3. プレゼントの実施 (1カ月ごとにプレゼント内容を変更)</p> <p>【実績・取り組み】</p> <p>ショッピング、デジタルコンテンツの売上げアップを実現 売上げ 1000 万円/月⇒1500 万円/月に向上</p>		
2001 年 09 月～2003 年 12 月 / DCトレーディング株式会社 WEB サイト制作		
 <p>(http://www.××.jp/) 案件規模 約1,000 万円</p> <p>【担当】</p> <p>制作ディレクション、作業項目リストの作成、ディレクトリマップの作成、デザインガイドライン策定、スタッフの選定</p> <p>【プロジェクト説明】</p> <p>■状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クライアントのフォローおよび獲得が円滑に進んでおらず、クライアント管理が非効率 ・ユーザビリティが悪く、離脱要因となっている <p>■意図・目的</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. プロジェクトベースで制作ボリュームを把握し、クライアント管理を明確にし、売上げ拡大を図る 2. クライアントページへの流入を強化し、継続的な受注を図る <p>■行動・提案</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 売上げアップ <ul style="list-style-type: none"> ・クライアントの整理と、参入が可能となるような構成に変更 ・既存クライアントとの交渉(他社サイトの同時掲載の許可) ・新規クライアントの獲得(広告出稿元の獲得)と金額交渉 2. PV 数アップ <ul style="list-style-type: none"> ・キャンペーンページの制作/コンテンツの再検討・リニューアル <p>【実績・取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レイアウト変更とプロモーションにより、PV 数が 120%アップ ・新規クライアントの獲得に至り、値上げ交渉により売上げが 2 倍 		<p>全8名 ディレクター</p>
2004 年 1 月～2008 年 7 月 / THI 株式会社 商品キャンペーンサイト		

 <p>(http://www.××.jp/) 案件規模 約 500 万円</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ディレクトリマップ作成 ・制作ディレクション ・スタッフの選定 ・スケジュール作成 ・見積書作成 ・デザインガイドライン策定 		<p>全9名 ディレクター</p>
2008 年 09 月～現在 /WELD 株式会社 EC サイト構築・運営		
 <p>(http://www.××.jp/) 案件規模 約 200 万円</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画書作成 ・ワイヤーフレーム作成 ・制作ディレクション ・ユーザー分析 ・サーバー管理 		<p>全9名 ディレクター</p>

■テクニカルスキル

種類		使用期間	レベル
OS	Windows2003	1 年	
オフィスツール	Word	6 カ月	
	Excel	1 年	
	PowerPoint	3 年 2 カ月	
言語	JavaScript	1 年	知識レベル
	ActionScript	7 カ月	知識レベル
	perl	3 年 9 カ月	知識レベル

■活かせる経験・知識・技術

- ・企画提案資料の作成(社内調整/クライアント提案)

- ・市場調査、アクセス解析などを PowerPoint、Excel にまとめ、問題定義・改善提案を実施
- ・ディレクション(提案書・画面遷移図・サイトマップ作成、スケジュール管理、修正指示など)業務

■ 資格など

1999 年 03 月 初級システムアドミニストレータ
2001 年 04 月 基本情報処理技術者
2004 年 09 月 ORACLE MASTER Gold

■ 自己PR

＜業務上での強み/心がけてきたこと＞

・ディレクション能力

スケジュール、コンテンツ内容、予算額に合わせて制作フローを調整することで、効率良く業務を進めてまいりました。クライアントへのオリエンテーションの際には、Webデザイナーに加えて、コーダーやプログラマーにも参加してもらい、技術的な判断も即座に行うようにし、スケジュールを短縮するように心がけております。

・ユーザー視点を意識したサイト制作・企画

季節要因やライフステージの変化と連動していた消費行動に合わせて、「旬」な提案を行い、付加価値の訴求を意識して自社運営のECサイトの業務に携わってきました。その結果、季節変動の影響を受けずに、月間の売上げを150%向上させることに成功いたしました。

＜今後の展望＞

◇事業会社向け

今後は、中長期スパンでのプロモーション戦略や、ネットを通じた企業・事業イメージの向上、業績拡大に貢献していきたいと考えております。これまでに培った経験より、顧客ニーズに合致した施策を実施することで、貴社の顧客およびファンの獲得に貢献していきたいと考えております。

◇BtoB向け

今後は、より顧客に深く入り込んだ企画力と、調整力の向上を図っていききたいと考えております。中長期的なスパンでクライアントとリレーションを構築し、貴社ならびにクライアントが一層Win-Winとなるような関係構築に貢献していきたいと考えております。

◇BtoC向け

今後は、コンシューマー向けコンテンツ・サービスの提供に携わりたいと考えております。業務に携わる中で、よりニーズに合致した企画・提案力を請う表紙、サービス運営における効果検証力を高めていききたいと考えております。

以上