

Leverages

レバレジーズ株式会社

ストラテジックプランナー ・ メディアプランナー

マーケティング部/渋谷/マーケ/プランナー（ストラテジー&メディア）

▼給与例

年収600万円の場合

基本給37万円+賞与78万円×2回

固定残業代：月80時間分/146,210円を含み支給

※給与支給額により変動、超過分別途支給

※固定残業時間＝実残業時間ではありません

■退職金：無

■昇給昇格：年4回（入社3年目以降：年2回）

【必須要件（非公開）について】

※求人票掲載NG

※以下要件に合致しない場合でも、経験・年齢に応じて検討可能

▼年齢：

プランナー（ストラテジー&メディア）：28～45 歳

▼経歴：

- ・ 離職期間：3ヶ月以内
- ・ 経験社数：原則弊社が4社目まで
- ・ 1年以内での離職は原則NG（倒産などの理由は考慮）

▼学歴：

大学卒以上（GMARCH以上）

職種 / 募集ポジション

マーケティング部/渋谷/マーケ/プランナー（ストラテジー&メディア）

求人タイトル:

ストラテジックプランナー ・ メディアプランナー

雇用形態:

正社員

給与:

応相談

ご経歴・能力を考慮の上、決定させていただきます

勤務地:

東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー25F/26F

勤務時間:

下記より選択制

(1) 09:00～18:00

(2) 09:30～18:30

(3) 10:00～19:00

※所定労働時間8時間／休憩1時間

※フレックスタイム制：無

休日・休暇:

■年間休日121日以上（土日祝日・夏季休暇・年末年始休暇）

■年次有給休暇

■産前・産後休暇

■育児休暇

■特別休暇

■婚姻休暇

■出産補助休暇

■忌引き

待遇:

■昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

■交通費支給（当社規定による）

■各種社会保険完備

■確定拠出年金制度

■資格取得支援制度

■産前フレックス・時短勤務制度

■ビジネス雑誌読み放題

■オンライン英会話無料受講制度

■事業所内禁煙（入居する施設に喫煙専用室あり）

・就業規則により就業時間内の喫煙を全面的に禁止

・禁煙サポート制度あり

■ご近所手当

・会社から2駅圏内に住所がある東京23区内拠点勤務者：2万円／月 支給 ・会社から2km圏内に住所がある
地方支店勤務者：1.3万円／月 支給

■レバカフェ制度

・エスプレッソマシーン設置、コーヒー、紅茶など飲み放題

・果物・野菜ジュースなど社員の健康を考えた飲食物も適宜支給

・ライスやレトルト食品、スープも充実しておりランチや軽食等ご利用いただけます。

仕事についての詳細

業務内容について

◎詳細

レバレッジズグループが運営する各サービスブランドのプロモーション・ブランディング領域における、ブランド戦略・メディアプランニングを主軸とした各種業務をお任せいたします。

- ・経営層とすり合わせながら、ブランド年間戦略の策定と実行 ↳ 定量/定性の市場調査とブリーフィング、年間ブランド投資予算の確保、KGIやKPIの管理と改善施策の立案・実行、経営層への各種提案など
- ・マス、WEBなどあらゆる媒体を活用したメディアプランの策定と発注

↳ CM撮影の場合は撮影立会など含める

- ・タレントのキャスティングや各種コスト管理
- ・コミュニケーション戦略の立案と遂行、改善提案
- ・プロジェクト全体の制作進行・品質管理
- ・ブランドマネジメント体制の構築と品質水準の底上げ

代表、経営層、各事業のマネージャー層などに戦略提案し、クリエイティブグループと連携しながら戦略を実行していきます。 広告代理店や内部のデータ組織と連携し、メディアプランニングを立案・実行していきます。関連するWEB広告の運用も担当することができます。 経営層を巻き込んでプロジェクトを完遂したご経験や、広告代理店との窓口になったご経験、リサーチ・広告（運用含める）・PRなど幅広い経験を持つ方を募集しております。

◎補足

【組織のミッション】

あくまでもビジネスに直結する指標を追いかけ、ROAS・ROIに対する目標を各ブランドごとに決めて動いています。 認知・好意・利用意向といったブランドKPIは定点観測や統計分析を頻繁におこなっていますが、いずれもビジネスレベルのKPIにおける関係指標や係数という位置づけです。 ビジネスに直結する新たなブランドKPIを検証・規定するのも仕事の1つです。

例えば「CM自体の人気度」などポジティブに解釈されやすい側面に溢れている領域だからこそ、投資活動としての本質に常に立ち返って仕事をしています。 自分主導の大きな活動が、ビジネスレベルにどう影響したのかを常にモニタリングしています。

【全社課題・事業課題との関連性】

ブランドごとにマーケットシェアやブランドポジションが異なるため、投資前後において、あらゆる調査・データをもとにした現状把握・結果把握から始まります。 人材以外のブランドも多数投資フェーズに入ってきており、ドメインごとに取りうる選択肢も変わってくる点が、難しくもやりがいのある部分だと思います。

調査と分析を経て、投資に対するリターンの精度をあげていき、次なる投資戦略を経営層に提案するのも仕事の1つです。 全社目線での活動整合性を経営陣や財務などとすり合わせながら、全社および各事業レベルの予算に関与し、年間の予算を確保しています。

【業務別ポイント】

■ストラテジックプランニング

あらゆるデータをもとにした分析から、インサイト・コンセプト・ブランドメッセージ・コミュニケーションメッセージを規定します。 広告代理店が商流に入る場合は、ブリーフの作成もおこないます。 事業レベルのデータがベースになっているため、手触り感のあるアウトプットに繋がります。

■メディアプランニング

MMMなど複数の統計的な検証手法に加え、内部で規定したプランニングのロジックに基づき複雑なメディアプランニングを行っています。

また所属するほぼすべての人間がSQLを記述できるため、セキュアな環境下で、あらゆるデータを用いた分析を実現できています。 ほぼすべての業務を一元化し、インハウス化しています。

■クリエイティブプランニング

ストラテジックプランナーがプロジェクトのリーダーを務めるケースが多く、その過程で、クリエイティブプランニングにも深く介入し、主導します。 ストラテジックプランニングで「何を言うか（What to say）」を規定した後、クリエイティブプランニングで「何と言うか（How to say）」のプロセスにシームレスに入る必要があるため上記座組にしていることが多いです。

同戦略室内の「クリエイティブグループ」と共同し、戦略を制作へと昇華していきます。 この段階でタレントのキャスティングも業務として発生します。 ブランドとしてのメッセージに齟齬はないか、ブランドとしての世界観は保たれているか...などの観点をもとに、広告代理店のクリエイターや内部のクリエイターと仕事を進めていきます。

■デジタル広告運用

デジタル広告の運用も業務として発生し、指名リスティング広告や認知系デジタル広告がスコープとなります。 管理画面だけではなく、DV360などGMP内のツールを駆使しながら広告配信をおこなっています。 これらの運用もすべてインハウス化し、ブランドマネジメントグループ内で完結して活動しています。

【プロジェクト例】

■MMMなど複数の統計手法を用いた効果検証スキームの構築

■マス・デジタルを含む包括的メディアデータの一元集約・BI化の推進

■LPOなどのデジタルクリエイティブプランニングのR&D

◎当ポジションの魅力

- ・〈ブランディング〉を強化し続けている急成長期の組織で、戦略策定だけではなく実行と改善まで、社内で最大レベルの幅広い領域経験が積める
- ・投資規模が全社で最大領域であるが故に、経営層への提案や戦略に関する会話をする機会が頻繁にあり、経営目線での知見や考えや視座を持つことができる
- ・オールインハウス組織のため、横断的にエンジニアやデザイナーなど他職種と情報連携することができ、自身が遂行した各戦略が他者貢献・事業貢献を果たすところまで追求することができる

◎担当領域について

グループ全体で40を超えるサービスブランドが存在しており、以下は代表的なブランドです。

【エンジニア向け人材事業】

フリーランスのITエンジニアの求人支援業界では最大手の規模です。利用者拡大と顧客満足度の向上のために、新規事業の立ち上げやブランディング関連のプロジェクトが進行しています。

- ・レバテック：<https://levtech.jp/>
- ・teratail：<https://teratail.com/>

【メディカル、介護向け人材事業】 業界トップクラスの売上規模です。よりユーザーに寄り添ったサービスにするためにユーザー調査を実施し、新規プラットフォームの立ち上げなどに取り組んでいます。

- ・レバウェル：<https://corp.levwell.jp/>

【若年層向け人材事業】

新規ページの制作やABテストを行い、集客の強化に取り組んでいます。

- ・ハタラクティブ：<https://hataractive.jp/>

【新卒向け人材事業】

新規機能の開発やサービス改善に取り組んでいます。

- ・キャリアチケット：<https://careerticket.jp/>

【海外事業】

海外へ挑戦する人々を後押しし、世界中の就労問題を解決しています。

- ・WeXpats：<https://we-xpats.com/ja/job/as/jp/>

【オンライン診療事業】

オンライン診療のプラットフォームサービスとして、安全な診療体験の提供と、医療機関の生産性向上に取り組んでいます。

- ・レバクリ：<https://levcli.jp/>

◎使用ツール

- ・ Google Analytics
- ・ Google Tag Manager
- ・ Google keyword Planner
- ・ Optimizely
- ・ Google Sheets
- ・ Google Slides
- ・ Google documents
- ・ Google Search Console
- ・ Survey Monkey
- ・ Figma
- ・ User Insight
- ・ Similar web
- ・ Slack
- ・ Tableau
- ・ WEBの各種広告管理画面および管理画面上の機能

組織について

◎ブランドマネジメントグループについて

レバレジーズでは2019年に「ブランド戦略室」が立ち上がり、各事業のブランディングに注力しています。以来フェーズに沿った組織体の改変が行われ、現在は「ブランドマネジメントグループ」という名称で活動しています。

元広告代理店の部長代理クラスや元ストラテジックプランナー、新卒から売上数百億円規模のリブランディングを担当するメンバーなど、多様な経験とスキルに溢れた組織です。事業ひいては全社の成長に欠かすことのできない活動を少数精鋭で担っています。

◎課題と募集背景

レバレジーズグループの拡大によりブランドへの投資活動も拡大し続けている一方で、投資活動における収益性・採算性の向上や、グループを横断した強固なブランドマネジメント体制の構築が全社の最重要課題の1つになっています。ブランドマネジメントグループとしての品質・水準の向上が必然的に急務となっており、さらに高めて

いただける人材を求めています。

◎ブランドマネジメントグループの組織体制

- ・正社員12名

※マーケティング部ブランドコミュニケーション室配下に「クリエイティブグループ」「プロモーショングループ」と並列に位置

※ブランドマネジメントグループ内に第一～第三ブランドマネジメントチームが従属

参照記事

【マーケティング部 組織紹介】最先端のコミュニケーションとテクノロジーで、顧客と向き合い、市場を変革する

【ブランドマネジメントGr.組織紹介】データと感性で、新たな息吹を。ブランド戦略を担う新組織とは
「働きがいのある会社ランキング」5年連続ベストカンパニー、女性部門/若手部門で2022年1位を受賞

募集要項

◎必須要件

- ・ブランド戦略の立案、提案、実行経験
- ・オリエンペーパー/ブリーフ作成および事業戦略への理解と要件整理
- ・広告代理店とのコミュニケーション経験もしくは広告代理店の社員としてクライアントとのコミュニケーション経験

◎歓迎要件

- ・ナショナルクライアントや大規模サービスのブランディングおよびプロモーション経験
- ・育成およびチーミング経験
- ・WEB広告の運用経験
- ・マスやWEBなど様々な広告媒体に触れメディアプランニングをされたご経験
- ・大型案件におけるクリエイティブブリーフの作成経験

◎求める人物像

- ・何事も前向きにとらえて業務に取り組める方
- ・他者を理解し積極的に関係構築ができる方
- ・変化し続けることをポジティブに楽しめる方

会社名

レバレジーズ株式会社

設立:

2005年4月6日

資本金:

5000万円

役員:

代表取締役 岩槻 知秀

執行役員 藤本 直也

執行役員 森口 敬

関連会社:

レバレジーズキャリア株式会社

レバレジーズオフィスサポート株式会社

レバレジーズプランニングサポート株式会社

レバテック株式会社

レバウェル株式会社

レバレジーズM&Aアドバイザリー株式会社

Leverages Career Mexico S.A. de C.V. Leverages Career Vietnam Co., Ltd. Leverages Career India Pvt. Ltd.

事業内容:

自社メディア事業

人材関連事業

システムエンジニアリング事業

システムコンサルティング事業

M&Aアドバイザー事業

DX事業

メディカル関連事業

教育関連事業

労働施策総合推進法に基づく中途採用比率の公表:

2019年度：正規雇用労働者の中途採用比率 71%

2020年度：正規雇用労働者の中途採用比率 41%

2021年度：正規雇用労働者の中途採用比率 69%

2022年度：正規雇用労働者の中途採用比率 73%

2023年度：正規雇用労働者の中途採用比率 60%

2024年度：正規雇用労働者の中途採用比率 29%

公表日：2025年4月8日

会社についての詳細:

レバレジーズ株式会社

企業の安定性と成長性を担保する独自の経営戦略のもと、2005年の創業以来黒字経営を継続し、2024年度には年商1428億円まで急成長を遂げたメガベンチャーです。

自分たちの仕事によって誰かが必ずプラスの感情になる「感情への貢献」をテーマに、事業を創り続け、国や業界をまたいだ問題解決に取り組んでいます。現在、IT・ヘルスケア・M&A・SaaS・海外などの領域で40以上の事業を展開。新規事業にも積極的に投資しており、年間100億円規模の投資の元、10以上もの新規事業を立ち上げているため、様々な業界を経験することができます。

渋谷スクランブルスクエアに本社を構え、2024年には「働きがいのある会社」ランキングの大規模部門ベストカンパニーとして6年連続の受賞を果たしました。

下記、弊社オウンドメディアもぜひご覧ください。

▼【20周年特設サイト】

▼【公式オウンドメディア】meLev

▼【公式YouTube】レバレジーズCh

この求人に関心のある候補者を紹介

