



分析屋

BUNSEKIYA

株式会社分析屋

【データサイエンティスト（マーケティング部）】リーダー候補

【データサイエンティスト（マーケティング部）】リーダー候補

【内訳】

①基本給+②稼働手当+③残業代

①20万円～

②約7万～20万円程度—スキルに応じた参画プロジェクトにより支給

③実働分支給 平均15時間！

※スキルに応じて異なります

※スキルにより記載の年収より下回る/上回る可能性もあります

勤務地:

基本的に東京都23区（新宿・渋谷・銀座・丸の内・日本橋など）を中心としたプロジェクトに配属となります。

※都内近郊・神奈川（横浜・川崎など）のプロジェクト先に常駐いただく場合もございます。

※リモートワークについて 現在は在宅率80%ですが、一部配属プロジェクトによっては、本社やお客様先で就業いただく場合もございます。詳細な就業場所については、入社後に決定致します。

変更の範囲：会社が指定した場所

勤務時間:

9：00～18：00 休憩1時間

※勤務時間帯はプロジェクト先によって異なる場合があります。

受動喫煙対策:

本社 屋内全面禁煙 屋外喫煙スペース有り

年収例/賞与:

【年収例】

＜事例①＞マーケティング部（将コース）（現在30歳）

26歳（1年目）：未経験で入社（前職：ドラッグストア）

27歳（2年目）：リサーチ現場に常駐し、昇格（若武者 → 侍） 28歳（3年目）：後輩指導が評価され昇格（侍 → 侍頭：年収500万超） 30歳（5年目）：全社貢献＋マネジメント実績で昇格（侍頭 → 部将：年収600万超）

＜事例②＞マーケティング部（剣コース）（現在33歳）

28歳（1年目）：Webマーケ経験を活かし入社（前職：Webディレクター） 29歳（2年目）：Webマーケ現場に常駐し、昇格（武士 → 剣客：年収400万超）

32歳（5年目）：昇格（剣客 → 剣士：年収530万超）

33歳（6年目）：異動後に昇格（剣士 → 剣豪：年収650万超）

【賞与】

業績賞与により入社2年目以降、年1回支給されることがある

試用期間:

入社後6ヶ月間 期間中条件の変動なし

待遇・福利厚生:

- ・通勤手当(実費)※月上限3万円
- ・時間外勤務手当 ※1分単位で全額支給、月平均15時間！
- ・在宅手当
- ・休日勤務手当
- ・深夜勤務手当
- ・組織貢献手当※2年目以降
- ・子ども手当
- ・各種社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）
- ・退職金制度（確定拠出年金）
- ・社内懇親会（2ヶ月に1回）※費用は会社負担
- ・資格取得支援制度

- ・健康保険組合「TJK」の各種サービス（各種チケット割引など）
- ・湘南勤労者福祉サービス「しおかぜ湘南」の各種サービス
- ・有給休暇取得率71.8%（令和5年全国平均：62.1%）

＜その他 労働環境＞

- ・経産省健康優良法人2020~2025（中小規模法人部門）に認定
- ・労働衛生委員会にて毎月残業時間の管理を実施、各上長へ指導の徹底
- ・リモートワーク可（リモート及び出勤の案件割合はフルリモート及び一部リモートが約80%、フル出社約20%です。案件により出勤形態が異なります）
- ・社内懇親会を活用した社員同士の交流あり
- ・私服勤務OK ※プロジェクトによる
- ・資格取得支援制度あり
- ・産休・育休取得率 女性100%/男性：50%（希望者においては100%実績） 社歴や役職関係なく、希望者については、育休がとりやすい環境得です

他、技術スキルアップ学習会、読書会の開催

休日・休暇:

- ・完全週休2日制（土日）
- ・祝日
- ・創立記念日（8月15日）
- ・年末年始休暇
- ・年次有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産前/産後休暇
- ・育児休暇
- ・サポート休暇（有給取得前3日間付与）

スキルアップへのサポートも充実:

資格支援制度として統計検定など、一部の資格取得に対しては会社が受験費用を支給。さらに、これまでの実績を活用したデータ分析に関する研修も実施しています。

また、業務後の時間で定期的に有志の勉強会を行い、不明点は適宜上長に相談するなど社員自らが自己研鑽に励んでいます。若手層の勢いがあり、経験が浅い社員に対してもチャレンジを促す風土があります。

意欲的に取り組む姿勢さえあれば、開発案件だけでなく人事や組織形成に関する領域の業務にも携わることが可能。技術的にスキルアップをしながら幅広いキャリアを形成していきたい方にはおすすめの環境です。

個人の働き方に合わせたキャリアパス:

分析屋のキャリアパスは、各個人の特性を活かし、「社員のやりたい」を尊重するべきだという思想のもとで作られています。 マネジメント/技術/ライフワークバランスなどの、社員が重視する働き方を実現するためのコースとなります。

▼将コース（総合職）

一般的に管理職を目指していきたい方向けのコースです。 将来マネージャーとして組織を作っていきたい人、自ら考えを持ち、発信する。

▼剣コース（技術職）

一般的に技術職でキャリアを積み上げていきたい人向けのコースです。 組織の技術発展を促進する役割を担い、技術でリードする。

▼武士コース

よりライフワークバランスを重視したコースとなります。

中途入社者の前職・入社後のキャリアの例:

<2019年入社Tさん>

【前職／IT業界（交通関係PJ3年）にてSE】

- ・ 集計方法の提案、SQL（SQLServer）からデータの抽出/集計加工
- ・ ExcelやGISツール等を使ったデータのグラフ化/可視化、報告書作成サポート

【現在PJ／ゲーム業界にて分析エンジニア】

- ・ SQL（BigQuery）からデータの抽出/集計加工
- ・ KPI作成及びスプレッドシートとBQの連携
- ・ 抽出したデータから多変量解析（決定木/クラスタリング/SHAP）
- ・ 分析設計
- ・ 報告書作成

<2019年入社Aさん>

【前職／医療関係にて医療技師】

病院での検体検査、及び生理学的検査業務 【現在PJ／マーケティング関連、分析エンジニア】 データ集計/分析、BIツールを用いたダッシュボード作成

<2019年入社Iさん>

【前職／自動車業界にて開発職】

車載ECUのソフトウェアテスト、業務効率向上のためのツール開発 【現在PJ／マーケティング関連、分析エンジニア】

- ・毎月の清涼飲料水市場規模や売上動向の推計
- ・レポート作成サポート
- ・使用する分析ツールの作成及び改修

選考プロセス:

1. 書類選考

2. 1～2回面接

3. 内定

※状況により異なります。現在基本的にはオンラインにて選考を完結しております。

仕事についての詳細

募集背景

当社は2034年に売上100億円という目標に向けて、組織強化を進めています。その中で、単に結果を求めるだけでなく、メンバーが成長しやすい環境づくりや、現場と組織の調和を図れるリーダーポジションが重要になっています。

今回募集するプレイングマネージャーには、現場での貢献とメンバーのフォローを通じて、チーム全体の力を引き出していただきたいと考えています。責任を一人で背負うポジションではなく、メンバーや組織と共に成長し、次のステージを目指す役割です。

配属部署

マーケティング部

～見える化し、意思決定を支援する～

各種サービスにおいて、課題のヒアリングから調査設計、データ解析まで幅広く支援しております。民間のお客様だけでなく、行政・自治体に対しての社会調査や分析支援も行っております。

仕事内容

エンジニア領域

- ・ 目的のヒアリング&抽出データの設計
- ・ データ抽出/加工/集計
- ・ データ分析/結果考察/改善方針提案

経験にもよりますが、まずはデータ分析領域を見越した、データ処理・集計・設計などを担当して頂きます。将来的にはマーケティング領域での「分析企画・設計・要件定義～分析実施～提案」の一連の業務をお任せします。

変更の範囲：会社が指定した業務

<マーケティング領域例>

- ・ デジタルマーケティング
- ・ 地方自治体向け支援・調査・分析
- ・ リサーチ
- ・ POSデータ分析

<開発環境/使用ツール>

AWS/GCP/Azure/Tableau/SAS/SPSS/Oracle Database/SQL Server/MySQL/PostgreSQL/Google Analytics/SQL/Python/Rなど

マネジメント領域

現場での業務に取り組みながら、配下メンバーのフォローや成長をサポートするポジションです。数字的なノルマや負担を押し付けるのではなく、メンバーが安心して業務に取り組める環境を整え、チーム全体の成功を支える役割を担っていただきます。具体的な業務は以下のとおりです。

1. メンバーのサポート・育成

*日常業務におけるアドバイスやフォロー

*個々のスキルやキャリア目標に応じた成長支援

2. 現場業務の遂行

*データ分析や課題解決に取り組み、現場での知見を活かした価値提供

***チームメンバーと連携しながら成果を出すプロジェクト遂行**

3.チームマネジメント

*1on1ミーティングを定期的に行い、メンバーのキャリア形成を支援

***チーム内でのコミュニケーション促進と関係構築**

(分析屋組織図イメージ) 赤色が今回の募集ポジションです

◆◆◆仕事の魅力◆◆◆

- ・ビジネスの企画から実装まで関わるチャンスに恵まれている
- ・最新のデータ分析技術に触れることができる
- ・クライアントの声を生で聞くことができる
- ・金融/エンタメ/通信/製造/製薬/地方自治/法人その他多種多様な

業界のデータに触れることができる

- ・データ活用によるビジネス促進、社会への貢献度が高い

〜〜マーケティング領域案件事例〜〜

①外資系自動車メーカーでのCRM業務

全世界に展開する外資系自動車メーカーのアフターセールス部門でのマーケティングオートメーション支援
顧客向けキャンペーンのデータマネージメント・レポートニング・売上分析を担当 CRM業務として過去の顧客利用データから「ターゲティング」「パーソナライズ」の戦略的な運用を実現

②自治体サービス支援：市立病院での改善施策具体化支援

前年までの経年調査をもとにした患者および職員満足度の数値化、ならびに改善項目の優先順位の明確化を可能にする分析手法の構築・提案

具体的なサービス改善のアクションプランの提供

③飲食業における顧客分析

マーケティング戦略立案に対する支援

ID-POSデータ、店舗データ、商圈データなどからお客様の特徴を分析 知見をマーケティング施策に反映し、メニュー拡充や広告などの改訂を実施

« スキルアップの流れ »

Step 1 データ分析環境の理解

まずはデータ分析領域の業務を行うにあたって、データの理解から始めます。◇ 使用環境・言語・ツール：SQL Server / MySQL / PostgreSQL / Oracle Database など

Step 2 コーディング

データ分析を行う上で、必要不可欠な数値を算出します。◇ 使用環境・言語・ツール：SQL / Python / SAS / R など

Step 3 データの可視化・分析

データについて正しく理解し扱えるようになったら、いよいよ分析フェーズに移行します。◇ 使用環境・言語・ツール：Google Analytics / Tableau / PowerBI / その他分析ツール など

Step 4 レポートニング・報告提案

データ分析結果を基に、レポートニングと考察を行います。意思決定に必要なデータを揃え、顧客が必要とするデータをわかりやすくまとめます。◇ 使用環境・言語・ツール：ダッシュボード(BIツール内) / PPT / Word

研修制度・スキルアップサポート

SQL・Python・BIツールなど、入社後1～3ヶ月程度、スキル・経験に応じた研修があります。部内での勉強会・研修を月数回実施（個人に合わせた研修プランも組み立てます）

有志によってテーマアップされた様々な勉強会の開催

社内チャットルーム等による質問フォロー

ロールプレイング研修を行っていて、より実務に近い経験を行うことができます（例：観光協会向け提案資料作成&発表など） 不定期ではありますが、外部セミナー情報を配信しています

応募条件

< 必須要件 >

マーケティング領域に興味・関心があり、以下いずれかのご経験がある方

- ・メンバーマネジメントのご経験（1年以上）
- ・SQLによるデータ処理業務のご経験 又は BIツールを活用したデータ分析のご経験（2年以上）

< 歓迎要件 >

- ・マーケティング領域（デジタルマーケティング、リサーチなど）での実務経験

- ・データ分析に関する言語やツールの使用経験（SAS、Python、R、Tableau、SPSSなど）
- ・業務上でのリーダー経験
- ・チームメンバーの育成

<求める人物像>

- ・データ分析をマーケティング領域で活用したいと考えている方
- ・主体的に考え、提案や行動ができる方
- ・早期キャリアアップをしたい方
- ・マネジメントスキルを向上させたい方
- ・部門・組織運営に参加したい方

会社名

株式会社分析屋

会社概要:

株式会社分析屋は、データ分析支援を主軸とし、IT全般にサービス領域を拡げております。プライム市場上場の株式会社SHIFTグループとして、近年は売上150%成長を目指し高い売上高を継続しています。

事業内容:

▼ライフサイエンス事業 ～豊かな社会へ～

ライフサイエンスに関わる新たな事業領域に積極的にチャレンジしております。センサーデータを活用したIoT領域、治験統計解析、医療・福祉調査など、ライフサイエンスに関するあらゆる領域で得られたデータの解析を行います。

- ・統計解析業務 CRO
- ・研究開発支援業務
- ・医療系データ分析業務

▼アナリティクス事業 ～企業活動の最適化を目指す～

データ活用により事業戦略策定や売上貢献、リスク管理等の支援を行っております。ビジネス目標の設定から分析設計、データ収集・加工から、データの可視化、分析評価や結果の報告まで、一気通貫でサービスを提供しております。

- ・業務効率化・DX推進支援
- ・分析環境構築支援 （データ基盤構築、DB設計・構築、データマネジメントなど）
- ・ビッグデータ分析支援

▼マーケティング事業 ～見える化し、意思決定を支援する～ 各種サービスにおいて、課題のヒアリングから調査設計、データ解析まで幅広く支援しております。民間のお客様だけでなく、行政・自治体に対しての社会調査や分析支援も行っております。

- ・マーケティングリサーチ
- ・調査データ解析
- ・Webサイト制作、アプリ開発
- ・WEBマーケティング（サイト運営コンサルティング）
- ・行政向け支援

▼海外事業 ほか

企業理念:

経営理念 ～ あなたの問題解決をする ～

分析屋では、データデリバリーにとどまることなく「クライアントの悩み、課題を解決すること」を第一に考え、課題解決に向けた支援を行います。

行動方針 ～ おもてなしの精神 ～

問題を見出し、解決してこそデータ分析のプロ集団です。顧客と同じ視点で課題解決に取り組み、解決に導くために、そして10年後も100年後も唯一無二の企業であるために、おもてなしの精神を持続けます。

企業文化:

経験を糧にして前向きに挑戦し続ける風土が浸透していることが特徴の一つです。何かトラブル起きた際にも、話し合いの場をつくり原因の追究を行ったうえで解決にへ向かうことを重視しています。業務を通して経験することのすべてを成長の機会と捉え、問題の解決に前向きに取り組んでいます。

また、経営陣からのトップダウンに限らず、社員の意見も積極的に取り上げるボトムアップをともに行いながら社内制度を作り上げる「サンドイッチ経営」を推進していることも特徴です。

設立年月日:

2011年8月15日

代表取締役:

溝口 大作

従業員数:

267人（2024年9月時点）

平均年齢:

32.3歳

資本金:

1000万円

株式公開（証券取引所）:

非上場

主な株主:

株式会社SHIFT

主要取引先:

- ・ 大手メーカー
- ・ 大手旅行代理店
- ・ 大手リサーチ会社
- ・ 大手広告代理店
- ・ 飲食チェーン会社
- ・ ECサイト運営会社
- ・ ソーシャルゲーム会社
- ・ 鉄道運営会社
- ・ サッカークラブチーム
- ・ 化粧品メーカー会社
- ・ 製薬会社
- ・ 国／地方法自治体
- ・ 大学法人、教育関連会社

など

売上実績:

12億7,400万円（2023年8月実績）

9億4,700万円（2022年8月実績）

6億8,100万円（2021年7月実績）

6億9,100万円（2020年7月実績）

5億7,000万円（2019年7月実績）

5億円（2018年7月実績）

5億円（2017年度実績）

3億5,000万円（2016年度実績）

1億8,000万円（2015年度実績）

8,000万円（2014年度実績）

本社所在地:

〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢484-1 藤沢アンバービル4階

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

