

(※画面上部のLanguageから日本語表示に切り替えることができます。)

最終学歴 (Highest Level of Education)

1. 回答する代わりに、英文の卒業・成績証明書をShared Documentにアップロードしますか？

(1. Would you upload English version of your diploma and transcript?)

- ☒ はい：#7にお進みください。 (Yes-Skip to #7.)
- ☐ いいえ：#2-6にご回答ください。 (No-Answer #2-6.)

2. 学校名 (例：XXX University) (2. School Name)

3. 所在地 (例：Tokyo, Japan) (3. Location (State/Prefecture, Country))

4. 専攻分野 (例：Economics) (4. Major Field of Study)

5. 学位 (例：Bachelor) (5. Degree)

6. 卒業年月 (例：March 2020) (6. Month and Year of Graduation)

職歴 (卒業以降の役職・職務経歴を全てご記入ください。)

(Work History (List all positions you have held since the graduation.))

最終学歴から現在までの職務経歴をなるべく具体的にご記入ください。職務経歴は大使館、移民局に対してビザ申請者のこれまでの経験や知識をアピールするために重要です。ご記入いただいた内容をもとに、当事務所にてサポートレターを作成します。

(Details of your experience, knowledge, skills, and accomplishments are essential in determining your eligibility for immigration benefits. Please fill-in your work experience, starting from your last educational attainment to the present, following the instructions and sample provided below. Based on the information you provide in this Worksheet, we will draft the company's letter of support for submission to USCIS/U.S. Embassy/U.S. Consulate.)

注: 社内で異動があった場合は、部署・役職ごとに期間を分けて記載してください。

(NOTE: Please separately list each period when your position/department changed within a same employer.)

業務内容の記入例 (Sample Job Description)

(1)市場分析：日本とアジアの他の国々の製造業を対象に、競合他社の顧客やサービスに関する情報収集、市場動向に関する分析を定期的に行った。(2)営業：前述の分析結果に基づいて、チームで売り込み先の企業を選定し、営業戦略を立案・実施した。私は各企業のニーズに自社製品がどのように適合するか分析し、プレゼン資料を作成した。(3)プロジェクト管理：担当顧客が3社あり、それぞれの販売プロジェクトではリーダーの役割を担った。顧客のエンジニア、当社の開発チーム、中国工場、物流会社と連携し、製品設計の企画から価格交渉、量産立ち上げ、納入、アフターサポートまで、プロセス全体をサポートした。

((1) Market Analyses: I regularly research competitors and their clients, gather information of their service, and analyze market conditions in the manufacturing industry in Japan and other Asian countries.(2) Marketing: My team identifies marketing targets based on my research and delivers marketing programs to reach them. I design sales materials that explain how our products fit each target's operations.(3) Project Management: I am responsible for 3 customer accounts and lead sales projects with them. I coordinates with the client's engineers, our R&D team, our factory in China, and a logistics company to support the entire processes from planning product design, negotiating prices, launching mass production, managing timely delivery to providing after-sales support.)

1.

開始日 (From)

04/01/2016

終了日 (Until)

03/31/2018

会社名 (例: ABC Corporation) (Company Name)

Tokyu Fusdosan Holdings

勤務地 (例: 大阪支社) (Location (City, State/Prefecture))

TOKYO

部署名 (例: Machinery Division, Sales Department) (Department)

Group Finance Division

役職 (例: Sales Engineer) (Job Title)

Staff member

部下の人数と役職 (例: 1 Sales Rep, 2 Sales Engineers) (Number of Subordinates and Their Positions)

1

ドル建ての給与 * L1ビザ申請者のみ (Salary in USD (Only for L1 Visa Applicants))

0

Yearly

業務内容 * 日常業務を箇条書きで具体的に記入してください。日本語で構いません。 (Job Description)

・東急不動産株式会社をはじめとしたグループ企業の持ち株会社における、投資家対応業務に従事（１）決算開示資料の作成・開示対応 決算短
信、有価証券報告書（四半期報告書）をはじめとした決算開示資料について、主担当として東急不動産株式会社を中心とした事業会社各社、社内経
理部門、広報部門との協業により、数字の取りまとめ、説明内容の作成、開示対応業務に従事。（２）投資家説明対応 四半期毎の決算内容に応じ
て投資家向けに説明をする、決算説明資料の作成を主担当として対応。また、投資家からの質疑に対応するFAQの作成を実施し、チーム内での回答
品質向上に努めた。また、年間を通して150件程度、個別取材・証券会社主催のカンファレンスを通して、投資家・アナリストの取材対応を実施。

実績・取扱製品 * これまで携わったプロジェクトの詳細 (対象製品や領域、年度、チームでの役割、規模、予算額など) や、担当顧客の数、開発し
た商品や技術、受賞歴など。日本語で構いません。 (Notable Achievement / Product Handled)

・所属2年間を通して7回の決算説明資料の開示対応、300件近くの投資家取材対応を実施。 ・ディスクロジャー品質向上のため、証券会社と協業し
個人投資家向け説明会の実施（2回）。 ・統合報告書を発行（2回）。

これは現在の役職・所属ですか？ (Is this your current position?)

☐ はい (Yes)

2.

開始日 (From)

04/01/2018

終了日 (Until)

09/30/2019

会社名 (例: ABC Corporation) (Company Name)

Tokyu land corporation

勤務地 (例: 大阪支社) (Location (City, State/Prefecture))

Osaka

部署名 (例: Machinery Division, Sales Department) (Department)

Commercial facility management Department, Urban Development Division

役職 (例: Sales Engineer) (Job Title)

Staff member

部下の人数と役職 (例: 1 Sales Rep, 2 Sales Engineers) (Number of Subordinates and Their Positions)

Number of subordinate 1

ドル建ての給与 * L1ビザ申請者のみ (Salary in USD (Only for L1 Visa Applicants))

0

選ぶ (Select a Value...)▼

業務内容 * 日常業務を簡条書きで具体的に記入してください。日本語で構いません。 (Job Description)

(1) 郊外型大型ショッピングモールのアセットマネジメント業務 当社が関西圏にて展開する大型ショッピングモールブランド「キューズモール」の旗艦物件の1つである「あまがさきキューズモール」のアセットマネジメント業務に従事。積極的なテナント入替、施設販促イベント強化による施設の魅力向上、賃料収入向上の業務に従事。一部、数年後に控えていたリニューアルに向けたコンセプト企画を実施。(2) 駅ナカ共同事業のアセットマネジメント 大阪市高速電気軌道株式会社(大阪メトロ)が運営する3つの駅構内(梅田、難波、天王寺)における、当社・南海商事株式会社の共同MLPM業務に従事。事業推進においては、テナント入替等の収益向上策の実行に加え、オーナーたる大阪メトロへの物件決算・予算のレポーティング業務を実施。(3) 新人教育 2019年4月~2019年9月は、新入社員配属。OJTとして新人教育に従事

実績・取扱製品 * これまで携わったプロジェクトの詳細(対象製品や領域、年度、チームでの役割、規模、予算額など)や、担当顧客の数、開発した商品や技術、受賞歴など。日本語で構いません。 (Notable Achievement / Product Handled)

・あまがさきキューズモール 延床面積164,226㎡、総テナント数142の運用 テナント連動の販促イベント開催による、売上110%増、歩合賃料増
・ekimo (梅田、難波、天王寺) 運用面積2,230平米、総テナント数42の運用

これは現在の役職・所属ですか? (Is this your current position?)

☐ はい (Yes)

3.

開始日 (From)

10/01/2019

終了日 (Until)

03/31/2021

会社名 (例: ABC Corporation) (Company Name)

Tokyu land corporation

勤務地 (例: 大阪支社) (Location (City, State/Prefecture))

Tokyo

部署名 (例: Machinery Division, Sales Department) (Department)

Commercial facility management Department, Urban Development Division

役職 (例: Sales Engineer) (Job Title)

Staff member

部下の人数と役職 (例: 1 Sales Rep, 2 Sales Engineers) (Number of Subordinates and Their Positions)

Number of subordinate 1

ドル建ての給与 * L1ビザ申請者のみ (Salary in USD (Only for L1 Visa Applicants))

選ぶ (Select a Value...)▼

業務内容 * 日常業務を箇条書きで具体的に記入してください。日本語で構いません。 (Job Description)

(1) 都心大型物件のリニューアル業務 当社が都心にて展開する大型ショッピングモールブランド「東急プラザ」の旗艦物件「東急プラザ銀座」における、収支性能の改善業務に従事。主担当として、共用ラウンジの収益化・リニューアル企画を実施。ナイトタイムエコノミーをテーマにしたナイトクラブの誘致に成功。(2) 外資系投資銀行との共同保有アセットの運用業務 ノルウェー中央銀行の不動産投資部門との共同出資により取得した、表参道・青山エリアの5つの商業物件に関して、主担当としてMLPM業務、アセットマネジメント業務に従事。コロナ禍でありながらも、都心プレミアムの立地性を活かし、ポップアップ業態の誘致等で収支性能を維持。

実績・取扱製品 * これまで携わったプロジェクトの詳細 (対象製品や領域、年度、チームでの役割、規模、予算額など) や、担当顧客の数、開発した商品や技術、受賞歴など。日本語で構いません。 (Notable Achievement / Product Handled)

・東急プラザ銀座・リニューアル企画収益化 延床面積50,000㎡、総テナント数125の運用 共用ラウンジ727㎡のナイトクラブ誘致による収益化。年間100百万円の収益獲得を実現。 ・ノルウェー中央銀行共同案件 (5 物件) 苦戦区画の収益化 運用面積15,000㎡、総テナン数30の運用 Jewels of Aoyama苦戦区画(540㎡)のPOPUUP収益化。年間100百万円の収益獲得を実現。

これは現在の役職・所属ですか？ (Is this your current position?)

☐ はい (Yes)

4.

開始日 (From)

04/01/2021

終了日 (Until)

03/31/2023

会社名 (例: ABC Corporation) (Company Name)

Tokyu land corporation

勤務地 (例: 大阪支社) (Location (City, State/Prefecture))

TOKYO

部署名 (例: Machinery Division, Sales Department) (Department)

Project promotion Department, Shibuya Development Division

役職 (例: Sales Engineer) (Job Title)

Senior Staff member

部下の人数と役職 (例: 1 Sales Rep, 2 Sales Engineers) (Number of Subordinates and Their Positions)

3

ドル建ての給与 * L1ビザ申請者のみ (Salary in USD (Only for L1 Visa Applicants))

0

選ぶ (Select a Value...)▼

業務内容 * 日常業務を箇条書きで具体的に記入してください。日本語で構いません。 (Job Description)

(1) 都心新規大型開発案件における、プロジェクト企画・マネジメント業務 主任に昇格しプロジェクトライン長として、新規大型物件のソフト企画チームを牽引。渋谷区神宮前交差点に所在する、当社大型商業案件における、コンセプト企画、新規事業企画、リーシング等、新規物件におけるソフト企画を主担当・チーム長として従事。当施設の核テナント（銭湯・クリエイター、優良飲食店舗）の誘致、施設を活用したメディア収益事業企画を実施。

実績・取扱製品 * これまで携わったプロジェクトの詳細（対象製品や領域、年度、チームでの役割、規模、予算額など）や、担当顧客の数、開発した商品や技術、受賞歴など。日本語で構いません。 (Notable Achievement / Product Handled)

・企画・リーシングチームを牽引し併せて6,000㎡の賃貸床のリースアップ。施設価値の中核を担うテナントの誘致（企画・営業・契約を一貫して実施）-日本国内有数の老舗銭湯「小杉湯」、国内トップラジオメディア「JWAVE」他核テナントの誘致。 ・新規事業企画・実行 -場のメディア事業をテーマに、銭湯を基軸にした広告事業（年間1億超の広告収入獲得。（坪単価10万円超））、雑誌コンテンツを活用したスペース事業（年間5千万超の広告収入獲得（坪単価10万円超））を成立。

これは現在の役職・所属ですか？ (Is this your current position?)

☐ はい (Yes)

5.

開始日 (From)

04/01/2023

終了日 (Until)

09/30/2024

会社名 (例: ABC Corporation) (Company Name)

Tokyu land corporation

勤務地 (例: 大阪支社) (Location (City, State/Prefecture))

TOKYO

部署名 (例: Machinery Division, Sales Department) (Department)

Office building Management Department, Urban development Division

役職 (例: Sales Engineer) (Job Title)

Senior Staff member

部下の人数と役職 (例: 1 Sales Rep, 2 Sales Engineers) (Number of Subordinates and Their Positions)

2

ドル建ての給与 * L1ビザ申請者のみ (Salary in USD (Only for L1 Visa Applicants))

0

選ぶ (Select a Value...)▼

業務内容 * 日常業務を箇条書きで具体的に記入してください。日本語で構いません。 (Job Description)

(1) オフィスアセットマネジメント業務 東京都心のオフィス(26物件)のアセットマネジメント全般(予算作成、決算管理、契約、PMマネジメント)、低稼働率物件のバリューアップ企画・実行、低利益のサブリース案件の事業終了を実行。(2) 部門統括業務 部門統括の立場で、部門重点課題(中期経営計画策定、震災危機対応組織構築、課題事業の整理等)に対して、それぞれ社内外合わせて10人規模のプロジェクト体制を構築、チームを牽引し、課題解決に従事。(3) オフィスブランディング企画立案・プロジェクトチームマネジメント 当社オフィス入居法人に対する「入居価値向上」の既存施策の再構築・リブランディングを社内へ自主提案。他部門連携で約20名のタスクフォースのチームを牽引し、施策の企画・セールスツールの改善等のディレクションを牽引。

実績・取扱製品 * これまで携わったプロジェクトの詳細(対象製品や領域、年度、チームでの役割、規模、予算額など)や、担当顧客の数、開発した商品や技術、受賞歴など。日本語で構いません。 (Notable Achievement / Product Handled)

・渋谷区所在のリーシング苦戦物件において、ベンチャーキャピタルとのリーシングアライアンスを締結。結果、稼働率30→100%達成し部門利益へ貢献。(年間+50百万円)・サブリース事業2案件(併せて年間1億円の利益規模)における、労働対効果の低さに着目し、当社グループ会社への事業移管を企画・オーナー交渉を実施し実現。所属部署の業務効率化及び東急不動産ホールディングス内の利益確保の両立を実現。・中期経営計画の策定において、検討チームを立ち上げ。主担当としてチームを率いて、グループPM/BM会社との役割整理の協議・交渉を実施。2025年~2030年における組織成長・収益成長のストーリーの策定を実施。2030年 部門営業利益280億円を策定(対現行115%)・約20名の社内外のチームを組成し、オフィス「入居価値向上」のリブランディング施策を推進し、2024年11月ローンチ予定。

これは現在の役職・所属ですか? (Is this your current position?)

☐ はい (Yes)

⊕ Add another

⊖ Remove last

提出する (Submit)