

2025年 1月 6日

応募書類 送付状

アンカー・ジャパン株式会社御中

パーソルキャリア株式会社

以下の候補者を貴社にご紹介申し上げます。

希望職種 ソーシャルコミュニケーションプランナー◆フレックス/リモート可/デジタル機器『Anker』を展開（求人票NO.04376302）

候補者氏名 尾崎 久範 様

最終学歴 立教大学 法学部 国際ビジネス法学科 卒業

現在状況 1. 就業状況 離職
2. 企業名 株式会社ジェイアール東日本企画

給与条件 1.現在（退職時）の収入
年収 / うち年間賞与 / 月収 / うち残業代

ご転職理由 【転職理由】
求職者様はマーケティング領域における経験を活かしたいという強い思いをお持ちですが、組織変更に伴い、現在はWebのインフラサーバー周りの業務に従事しており、ご本人の専門性を生かせる機会が減少してしまいました。このため、専門性を活かし、さらにスキルアップを図れる環境を求めて転職を検討されています。

補足事項 【推薦理由】
・求職者様は、株式会社リクルートマーケティングパートナーズでの商品企画、株式会社カプコンでのグローバルマーケティング戦略立案、株式会社ジェイアール東日本企画でのデジタルプランニング業務など、豊富なマーケティング領域におけるご経験と実績をお持ちです。特に、市場調査に基づく製品マーケティングや効果分析を通じた業務改善、プロジェクトのディレクションとマネジメント能力は、貴社にて貢献いただける方だと感じています。是非とも面接機会のご検討いただきたいと思います。

担当キャリアアドバイザー：梅田 宅真

【お願い】

ご紹介にあたって、ご本人の応募意思は確認済みです。
選考結果につきましては、早めのご回答を頂けますようお願いいたします。

オザキ	ヒサノ	性別	生年月日	
尾崎	久範	男性	1989年11月10日	
			(満 35 歳)	
(〒 166 - 0004)				
東京都	杉並区阿佐谷南1-45-16			

連絡先		
固定電話		家族への伝言
携帯電話	09035333720	
メールアドレス1	hisanorizackey@yahoo.co.jp	
メールアドレス2		

学 歴		
立教大学 法学部 国際ビジネス法学科	2008 年 4 月 入学	2012 年 3 月 卒業
	年 月 入学	年 月
	年 月 入学	年 月
	年 月 入学	年 月
	年 月 入学	年 月

資格	語 学		
	年 月	英語 / ビジネス利用	年 TOEIC®
	年 月	会話= 中級 読解= 上級 作文= 中級	750
	年 月	/ ビジネス利用	年 TOEFL®(i)
	年 月	会話= 読解= 作文=	
	年 月	/ ビジネス利用	年 TOEFL®(P)
	年 月	会話= 読解= 作文=	

離職	転職回数	2
----	------	---

会社名	現職又は最終職歴の会社 株式会社ジェイアール東日本企画	勤務歴会社 株式会社カプコン	勤務歴会社 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ
業種大分類	インターネット・広告・メディア	メーカー（機械・電気）	インターネット・広告・メディア
業種小分類	総合広告代理店	ゲーム・アミューズメント・エンタメ	Webサービス・Webメディア（EC・ポータル）
社員数	1090 名	3152 名	30016 名
役職	デジタルマーケティング		
上場/非上場	プライム市場	プライム市場	プライム市場
入退社年月日	2022 年 2 月 ~ 2024 年 7 月 (2 年 6 ヶ月)	2019 年 5 月 ~ 2022 年 1 月 (2 年 9 ヶ月)	2012 年 4 月 ~ 2019 年 4 月 (7 年 1 ヶ月)
現給与or 退職時給与 税込	年収 月収	年収	年収
年収備考欄			

上記内容は事実と相違ありません。
尾崎久範

職務経歴書

2024 年 12 月 13 日現在
氏名:尾崎 久範

■職務要約

大学を卒業後、株式会社リクルートマーケティングパートナーズに入社。1 年目はゼクシィ編集部にて結婚情報誌『ゼクシィ』を担当し、記事の編集や付録商品の企画制作などを行ってきました。また 2 年目以降はゼクシィデジタルメディア部門にて編集と兼務で、ゼクシィの WEB サイトや SNS の運用とコンテンツ制作、Instagram の広告運用に従事しました。

2019 年 5 月に株式会社カブコンへ転職後、1 年目はグローバルマーケティング部デジタルマーケティング戦略企画室にてチーム長として従事しました。主な業務内容としては、海外支社の社員と TV 会議を通じて、ゲームソフトの Web プロモーション戦略、SNS 広告運用や、タイトルリリース・アップデートタイミングでユーザーの動向や反響分析、レポート制作を行いました。2 年目からは、グローバル eSports 事業部にて世界大会運営における Web サイト制作・コンテンツ運用業務を担当しました。また、SEO 施策や google アナリティクスを使ったサイト内分析やキャンペーン企画、広告代理店や配信会社などの協力会社との折衝、プレスリリース制作などを行い所属部署内 5 名のメンバーをマネジメントしてきました。

2022 年 8 月に株式会社ジェイアール東日本企画に転職後、デジタル推進局デジタルプランニング部にてプロジェクト責任者として、Web サイトの戦略立案や Web 広告、サービス企画などの全体ディレクション業務をしております。具体的には、ジェイアールグループ企業案件を担当し、JR SKISKI や Suica、ジェクサー(フィットネスジム)など 10 以上のプロジェクトの全体ディレクションを各 3 名体制の責任者として従事しております。

■活かせる知識・経験・技術

<企画経験>

株式会社リクルートマーケティングパートナーズではゼクシィ編集部にて、読者に向けた付録商品の企画を行いました。市場調査を行い、ターゲット層のニーズに合った製品開発が求められました。その結果、高い評価を受け、部内 MVP 賞を獲得しました。

<業務改善経験>

株式会社カブコンでのグローバルマーケティング業務において、プロモーションの効果分析とそのフィードバックを通じて、プロモーション手法の改善を行いました。これにより、ターゲットユーザーのエンゲージメントが向上し、プロダクトの認知度が大幅に向上しました。

<プロジェクトマネジメント>

株式会社ジェイアール東日本企画で、複数の大規模プロジェクトの全体ディレクションを担当しました。プロジェクトのスコープ定義、KPI の設定、進捗管理を実施し、プロジェクトを時間内に、かつ予算内で成功させるための戦略を策定しました。

■職務経歴

2022 年 8 月～現職 株式会社ジェイアール東日本企画		
事業内容:総合広告代理店事業 資本金:15 億 50 百万円(2021 年 3 月 31 日現在) 設立:1988 年 5 月 9 日 売上高:794 億 (2021 年年度) 従業員数:単体 1,090 名(2022 年 4 月 1 日現在) 上場:東証一部上場		正社員 としての勤務
2022 年 8 月 ～ 現在	デジタルプランニング部	
	【主な業務】 ・Web サイトの制作・改修業務(要件定義、サイトマップ、ワイヤーフレーム、デザインイメージの作成) ・プロモーションプランの設計、広告戦略の企画、提案資料の作成、施策の効果検証 ・外部企業との連携施策の実施 ・SNS 運用 ・社内での納期や KPI の調整業務 ・Google Analytics を活用した分析	
	【主な実績】 ■「JR SKISKI」のプロジェクトにて、責任者として Web サイト全体のディレクションや PR 企画、広告プランを作成。クライアントには、ターゲットの調査資料や PR 施策、広告プランの実績を評価していただき、追加予算 2500 万円を頂きました。(全体運用金額:8500 万円) →「JR SKISKI」の Web サイト制作や PR 企画、広告プラン業務を責任者として担当。	

	<p>背景)コロナ禍の影響で修学旅行や卒業旅行に行くことができなかった Z 世代(18~24 歳)をターゲットとした。</p> <p>実行)Z 世代の思考や流行りを調べ資料化し、オウンドメディアや広告を使ってどう認知させていくかの戦略をクライアントに提案。</p> <p>結果)リスティング広告をはじめ、SNS 広告(twitter/instagram)で大幅にコンバージョン数を獲得し、前年比 122%増にしました。クライアントからは、広告配信期間の途中経過の時点で、広告施策のコンバージョンの成果と SNS でのユーザーからの反響を評価していただき、追加予算として 2500 万円を頂きました。</p> <p>■平日 1 日を通して JR 東日本全線を乗り放題できるサービス「キュンパス」のサイト制作責任者として担当。目標売り上げ件数の 3 倍の 30 万件の売り上げに貢献しました。</p> <p>背景)平日旅をしやすい大学生をメインターゲットにした。</p> <p>実行)ターゲットに合わせたデザインを意識して制作しました。具体的には、大学生が旅行したくなるような写真やワードの選定、旅行コース例、商品購入者の特典を提案。また、駅構内に掲載するポスターデザインの制作も行った。</p> <p>結果)目標売り上げ件数の 3 倍の 30 万件の 売り上げに貢献しました。</p> <p>・東京ディズニーリゾート 40 周年を記念した新幹線の運行情報サイトを制作責任者として担当。</p>
2019 年 5 月～2022 年 1 月 株式会社カプコン	
事業内容:ゲーム事業	
資本金:332 億 39 百万円(2021 年 3 月 31 日) 設立:1979 年 5 月 30 日	正社員 として勤務
売上高:953 億 8 百万円(2021 年 3 月 31 日)	
従業員数:連結 3,152 名、単体 2,841 名(2021 年 3 月 31 日) 上場:東証一部上場	
2019 年 5 月 ～ 2022 年 1 月	<p>グローバルマーケティング部 ⇨ グローバル eSports 事業部</p> <p>【主な業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Web サイト・SNS・YouTube の運用 ・プロモーションプランの設計、広告戦略の企画、提案資料の作成、施策の効果検証 ・外部企業との連携施策の実施 ・社内での納期や KPI の調整業務 ・Google Analytics を活用した成果分析 ・プレスリリース広報業務 ・動画編集 <p>【運用媒体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Web サイト内バナー広告 ・Google/Yahoo 広告(リスティング/リタゲ/インフィード/レスポンス)、YouTube 広告、Facebook 広告 <p>【主な実績】</p> <p>■「モンスターハンターワールド:アイスボーン」発売後、ユーザー離脱率の削減企画を提案。離脱率を半分に減らし、アクティブユーザー数が 1.3 倍に増加しました。</p> <p>背景)発売後、ソニーからのユーザーデータで海外ユーザーの約 2 割が、ゲーム内ストーリーの序盤で離脱してプレイしていないことがわかった。</p> <p>実行)原因が、敵キャラクターの強さによるものと特定。そこで、開発・プロデューサーメンバーに、セール販売のタイミングに合わせて、ストーリーの序盤をスムーズにクリアできるための強化された初期装備・武器の配信を提案。提案は採択され、プロモーション映像内やホームページ内での告知を行った。</p> <p>結果)配信後は新規ユーザーの離脱率が 1 割以下になりました。さらには、ゲームをクリアしたユーザーが強化された初期装備でもう一度クリアしようと戻って来てくれたことにより、アクティブユーザー数が 1.3 倍に増加しました。</p> <p>■「ストリートファイターV(ファイブ)」の大会公式 HP のリニューアルを行い、アクセス数を昨年比 8 倍に増加</p> <p>背景)「ストリートファイターV」の大会公式 HP のリニューアルを担当。分析ツール(キーワードマップ/Google キーワードプランナー)を使用して HP に訪れるユーザーの現状分析を行った。それにより、現状の HP に訪れているユーザーの多くが、「ストリートファイターV」の大会で活躍する「プロ選手情報」を調べる流れで訪れていることと、その検索ボリュームも多いことを発見。</p> <p>実行)「プロ選手のプロフィール情報ページ」を公式 HP で紹介することで、アクセス数増加に繋がれると考え、クオリティの高いプロ選手のプロフィール情報ページを作成するために、ゲーム情報誌を出版する KADOKAWA の編集者に執筆を依頼。大会に出場する 32 名分のプロフィールやインタビュー情報の監修を行った。さらに、HP 内に大会の試合結果ページや新規ファン獲得に向けた大会観戦ガイドペ</p>

	<p>ージを新たに追加。そして、リニューアルした HP を公開するにあたり、アクセス効果を最大化するためにプロ選手 32 名全員に X(旧 Twitter)でリツイートしてもらった。 結果)アクセス数を昨年比 8 倍に増加させることができました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「モンスターハンターワールド:アイスボーン」の発売前～発売後のプロモーション施策として、海外支社(アメリカ/ヨーロッパ/アジア)の支社とプロモーション映像の配信スケジュール調整とユーザーの反響のとりまとめと分析を行い開発へフィードバック。YouTube でのプロモーション映像の視聴数を昨年比 1.7 倍に達成。 ・海外向け英語版「モンスターハンターシリーズ」の Twitter アカウントを開設。フォロワー獲得のための KPI を策定し、3 ヶ月でフォロワー数 1 万人を達成。 ・「ストリートファイターV(ファイブ)」の初心者ユーザーのアクティブ化に向けた「初心者向け技術向上企画」の提案実行
2012 年 4 月～2019 年 4 月 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ	
<p>事業内容:インターネット広告代理店事業 資本金:1 億 50 百万円(2012 年 10 月 1 日) 設立:2012 年 10 月 1 日 売上高:1,1915 億円(2014 年 3 月 31 日) 従業員数:連結 30,016 名、単体 1,195 名(2014 年 3 月 31 日) 上場:東証一部上場</p>	正社員 として勤務
2012 年 4 月 ～ 2019 年 4 月	<p>マリッジ&ファミリー事業部</p> <p>【主な業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・結婚情報誌「ゼクシィ」の記事編集 ・「ゼクシィ」の付録商品の企画 ・SNS 広告(Instagram ストーリーズ広告)の運用 ・「ゼクシィ」Web サイト内の記事編集 ・「ゼクシィ」SNS アカウントの運用 ・プロモーションプランの設計、広告戦略の企画、提案資料の作成、施策の効果検証 ・外部企業との連携施策の実施 ・社内での納期や KPI の調整業務 ・Google Analytics を活用した成果分析 <p>【運用媒体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Google/Yahoo 広告(リスティング/リタゲ/インフィード/レスポンス)、Facebook/Instagram 広告 <p>【主な実績】</p> <p>■ゼクシィ本誌でサンリオと付録商品企画を担当。専門商社と予算交渉、デザイン相談を行いゼロから作り上げる。その月号の読者アンケートでは最高評価を得て、マリッジ&ファミリー事業部における年間 MVP 賞を獲得。</p> <p>背景)ゼクシィ編集部にて、サンリオキャラクター(キキララ)とのコラボ付録商品企画を担当。付録制作の専門商社と 1 円単位での予算交渉、デザイン相談を行い「キキララお掃除モップ」をつくりあげました。</p> <p>実行)、モップの素材と色をキャラクターイメージに合うように 10 パターンのテストを行ったのと、モップの持ち手の見た目を可愛くすることが、予算の都合で叶わなかったことから、機能面に工夫をいれた。具体的には、クリーナーモップの取り付け部分を、別パーツに付け替えるだけでロールクリーナー(コロコロ)としても使用できる 2WAY 仕様のものにした。</p> <p>結果)読者アンケートで機能面を評価され、その月号企画の中で最高評価を得て、部内における MVP 賞を獲得できました。</p>

■PC スキル・使用可能ツール

- ・「Google アナリティクス」や「SocialInsight」などの解析ツールを使用した分析
- ・Word, Excel, Powerpoint での効果的な資料作成
- ・Photoshop, Illustrator でのバナー広告作成、Adobe Premiere Pro での動画編集

■語学力

- ・英語ビジネスレベル
(TOEIC スコア 750:海外支社の社員と日常的にメールやチャットツールで連業務絡を行っておりました)

戦略型
トリックさん

doda候補者No: 25608267

尾崎 久範さん

尾崎さんの特徴



感性

論理や数値のアプローチが効果的



主張

どう思う?の問いが有効



社会

個人

候補者が何を実現できるのかの視点で

自分にとって、意味や価値を明確に感じたり、得ることに集中して、価値発揮することに興味があるタイプです。

キャラクター

知識を得て蓄えることを好み、賢明であろうと心がけています。分析力や洞察力に長け、客観的な傍観者に徹することを好み、現実の観察力に長けているが、口数が少なく、遠慮しがちです。賢明さを求め、仕事を始める前、あるいは意見を述べる前に、コツコツと情報を収集し、状況を全て把握しようとしています。また、ひとりを好む傾向が強く、自分一人の時間をとても大切にしています。「知恵がある」「賢い」「何でも知っている」ということでもっとも満足感を得るでしょう。

思考・行動

周囲の動きに合わせて合理的に意思決定するタイプです。リスクな行動が少なく、安定した働き方を好みます。知識、安定、ブランドに高い関心を持っています。モチベーションが低下した際に、環境によっては長いものには巻かれよといった行動が目立つ可能性があります。環境が不安定であるところでは、現状維持が難しくなる傾向があります。

尾崎さんとの面接アドバイス

面接では、以下の3つのポイントを意識して進めると効果的です。

「本音で話しましょう」といった姿勢で臨むのが効果的です。



志望度で判断し評価を下げないことです。ゆっくりと自分の中でロイヤリティ(志望動機)を醸造する可能性があります。じっくりと観察する必要があります。

リスクに対しての対策を放棄した会社の決定を嫌う傾向があります。

動機づけるための情報提供

尾崎 久範さんのニーズである、下記についての情報提供を行きましょう。



ニーズ01

社内での業務進捗、プロジェクトの管理・共有の方法を紹介する



ニーズ02

業務推進状況のチェック、修正等の仕方を具体的な事例で伝える



ニーズ03

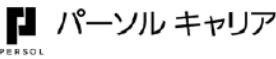
共有されている知識、経験、技術の内容を具体的な事例で伝える

ニーズを引き出す事前質問例

過去に何かを達成するうえで、やりづらかったことは、何が原因でしたか？

過去にチームで活動した際に、何がやり易さに繋がり、何がやりづらさに繋がりましたか？

企業概要



企業No.	4367870				
企業名(雇用元)	アンカー・ジャパン株式会社				
本社住所	101-0063 東京都千代田区神田淡路町2-101 ワテラストワー9階				
企業URL	https://www.ankerjapan.com/				
設立年月	2013年01月	売上高 構成比率	1.		
社員数	126名 (2023/6現在)		2.		
平均年齢	31.8歳 (2023/6現在)		3.		
株式公開	非上場 外資系	営業実績	決算期	売上高	経常利益
資本金	160百万円 (2021/12現在)				
主要顧客					
主要株主		業績補足			
主要関連企業		競合企業			

Ankerグループは、「Empowering Smarter Lives」をミッションに、“充電”のグローバル・リーディングブランド「Anker」、オーディオブランド「Soundcore」、スマートホームブランド「Eufy」、スマートプロジェクターブランド「Nebula」等を米国・日本・欧州を中心とした世界100ヶ国以上で展開するハードウェアメーカーです。2011年の創業時より、時代に先駆けてD2C (Direct to Consumer) モデルを採用すると共に、お客様の声に基づいてスピーディーに製品の開発・改善を行うソフトウェア的発想のものを実践し、安心のサービスと納得の価格で高品質のスマートデバイス周辺機器を提案し続けています。。

◆社内制度・福利厚生

リモートワーク	相談可（週3日リモート・在宅）	福利厚生 その他	有	■リモートワークの環境整備サポート（会社が一部費用を負担） ■確定拠出年金制度（個人拠出） ■保育所利用料補助、育児・介護休業制度有 ■ワクチン等接種サポート ■従業員割引制度、慶事の際に自社製品 プレゼント ■スナック・ドリンク無料サービス ■服装自由
時短勤務	—			
副業	—			
教育制度/ 資格補助	メンター制度、英会話サポート、書籍購入サポート			
通勤手当	有 会社規定に基づき全額支給			
住宅手当	無	寮社宅	無	
家族手当	無			
残業手当	有	退職金制度	無	
厚生年金基金	無			
社会保険	健康保険：有 厚生年金：有			
	雇用保険：有 労災保険：有			
	・社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、介護保険、雇用保険、労災保険）			

本求人票は、ご登録頂いた方のみ提供させて頂いております。一般公開されていない情報も含まれておりますので、第三者への提供はお控えください。ご不要の際には、ご自身で廃棄をお願い致します。選考の際に、求人票の該当部門のみならず、幅広い部門にて検討される企業様もございますのでご了承ください。※本求人票に記載されている内容は、雇用主との労働契約締結時の労働条件等と異なる可能性があります。

更新日 2024/12/27

◆職務内容

■業務詳細

■魅力

■環境

保有資格	—	語学力	—
最終学歴	不問	語学詳細	■必須：ネイティブレベルの日本語力 ■歓迎：ビジネスレベルの英語力（TOEIC800点以上）
年齢	—		
年齢補足	—		

印刷者 366524--