

推薦状

推薦日 2024年12月25日

推薦No S20241221-0XUS

下記の登録者をご推薦しますので、よろしくご検討くださいますようお願い申し上げます。

会社名： アンカー・ジャパン株式会社

職種： 【新規事業開発】世界No.1モバイル充電ブランド/リモートワーク可◎

求人No K20241114-192-01-040

氏名： ヨシノ ケンゴ
吉野 賢吾

34歳 男性

登録者No H248854

書類選考の結果、面接日等の調整は弊社営業担当に御連絡下さい。

推薦理由：大学卒業後にアンファー株式会社に入社し、CRMおよび企業PR業務に携わり、現在の千葉銀行での勤務に至るまで一貫して企業PRおよびデジタルマーケティング業務にて活躍されている方です。【経験・強み】・アンファー社の医療コンサルティング部では集患のために、ホームページの運営やSEO対策、SNSのディレクションやタイアップ企画などの立案と実行を担っておられました。・転籍されたライカ社では、SEO対策やホームページの最適化、YouTubeチャンネルの立ち上げなどを責任者としてリードし、当初3院だったクリニック数を37院まで拡大することに貢献されています。・千葉銀行社では、広告配信やSEO対策、SNS運用などをゼロから立ち上げ、HPのアクセス数もコンテンツ拡充施策の遂行により大きく伸ばされています。上記に加え、穏やかな人柄でもあるため、記者での活躍が期待できます。是非とも面接の機会をいただけますと幸いに存じます。

面談所感：自ら考え行動し前に進んできた、積極的な行動力を備えておられると感じました。スピード感があり、新しいことを考え即行動に移すことのできる方です。

転職理由：これまでの経験を最大限に活かしより自身の力が発揮でき、会社や組織の成長と自身の成長を重ねることが出来る環境で、キャリア形成を図っていききたい、との思いから転職を検討されています。

添付資料：キャリアシート 職務経歴書

求人票

クライアントサービス統括部 グロースマーケット営業2部 7G

石川 智恵

外田 佳祐




H248-854

キャリアシート

秘

2024 年 12 月 17 日現在

氏名(フリガナ) ヨシノ ケンゴ	男	西暦 1990 年 10 月 28 日生 (H. 2 年)満34 歳	自 宅 () FAX () 留守電 ()	
吉野 賢吾			家族への伝言 () 個人名での勤務先連絡 ()	
現住所(フリガナ) チバケンナラシノシ			勤務先 () 携 帯 (090-7837-5029)	
(〒 275-0026) 千葉県習志野市谷津1-15-22-1016			e-mailアドレス y-bc.37.takaramono@docomo.ne.jp	
その他連絡先 ()	TEL ()			

最寄の 交通機関	津田沼	線 駅	分	希望 勤務地	千葉県 東京(23区) (転勤不可)
-------------	-----	--------	---	-----------	-----------------------

学 歴	入学年月	卒業年月	学校名・学部名・学科名など	備考
	2009 04	2013 03	立正大学 経営学部 経営学科	
	2006 04	2009 03	八千代松陰高等学校	
				趣味等

資 格	普通自動車免許	有	語 学	英語	TOEIC 点
	ITパスポート	2022年 10月			TOEFL (PBT) 点 TOEFL (iBT) 点
		年 月			・ビジネス経験 年 <input type="checkbox"/> 文書・マニュアル読解 <input type="checkbox"/> e-mailでのやりとり
		年 月			<input type="checkbox"/> 電話での会話 <input type="checkbox"/> 英語での会議
		年 月			<input type="checkbox"/> 英語での商談・交渉 <input type="checkbox"/> 海外滞在
			その他 語学		

☒ 現職 ☐ 離職 [経験社数 3社]

会社名	株式会社千葉銀行	株式会社ライカ (アンファー株式会社からの転籍)	アンファー株式会社
事業内容	金融 従業員数 3,982名	医療コンサルティング 従業員数 名	化粧品販促 従業員数 名
勤務期間	2023年 09月～ 現在 (1年 4ヶ月)	2016年 04月～ 2023年 07月 (7年 4ヶ月)	2013年 04月～ 2016年 03月 (3年 0ヶ月)
主な職務・役職	職種：デジタルマーケティング 役職：リーダー ■主な業務内容 住まいコンシェルジュの認知向上 ・PR企画 ・SEO対策 ・コンテンツ制作 ・広告出稿 (代理店との折衝) ・マーケティング (分析) ・SNSの立ち上げなど	医療機関の集患業務を行う。 ・PR企画 ・ホームページの運営 ・SEO対策 (代理店との折衝) ・広告出稿 (代理店との折衝) ・マーケティング (分析など) ・YouTubeの立ち上げ、運用 ※3年で10万人の登録を達成 ・インフルエンサー活用 開始当初3院を37院まで展開拡大 部長職で7人のマネジメント	■マーケティング ・数値管理 ・アンケート設計 ・機関誌制作 ■営業 ・店舗営業
	勤務地の最寄駅		
		年収：	年収：
現在または退職時の給与(総支給額/月収・年収には各種手当を含む)	月収のうちの各種手当 ・残業手当 ・住宅手当 万円	職歴備考	
・月収 ・年間賞与 ・年収	万円		
・寮・社宅の自己負担 万円/月			

職 務 経 歴 書

2024/11/30 現在
氏名 吉野 賢吾

■職務要約

医療部門のデジタルマーケティング、PR企画を7年間担当。 3院だった医療機関を37院まで拡大し、2015年当初10億円だった売上を2022年までに約7倍まで増加。

ホームページの最適化を行い月間3,000程しかなかったアクセス数を65万/月やYouTubeチャンネル登録者数を10万人達成など、企画、立ち上げ、媒体の育成を責任者としてやり遂げる。

現在もリーダーとして新たな施策や企画を提案、実施。

■職務経歴

□2023年09月～現在まで 株式会社千葉銀行

◆事業内容：金融

◆従業員数：3982名

期間	業務内容
2023年09月～ 現在まで	<div>経営企画部 新規事業であるサービスの構築と集客</div> <div>主に住まいのコンシェルジュへの集客のために、ホームページの運営やSEO対策、PRのためのSNS立ち上げやディレクションなどの立案と実行を行ってまいりました。</div> <div>※SEOや広告などのWEB周りは代理店様と連携し運用</div> <div>コンテンツ制作やYouTubeで利用する台本、構成の制作を行い、敬遠しがちな難しいテーマ（住宅ローンや税金、エリアの確認事項など）をわかりやすくエンタメ化する形で動画や記事コンテンツとして作成し情報発信を行う。</div> <div>【実績】</div> <div>入行時点では未着手であった広告配信、SEO対策、SNS運用などを0から作り上げ、WEBマーケティングにおいては、少ないながらもホームページのアクセス数4倍まで増加。</div> <div>YouTubeチャンネルを立ち上げるのに難色を示していた行員を説得し、承認とクラウドチェック、セキュリティチェックなどに多くの時間はかかりましたが未来のための投資として8ヶ月の期間を掛けてチャンネルを立ち上げる。</div> <div>【ポイント】</div> <div>SNSやAIが発展してきているなかで、難しいことをわかりやすく伝えていく、興味を持ってもらう、行動に移してもらうことがなにより重要だと感じています。</div> <div>日本には多くの課題があると感じておりますが、「自分は関係ない」「見てみないふりをする」「難しいからいいや」と目を背けがちだと思います。私自身も同じですが、まずは老若男女どの世代が見ても興味関心を持ってもらうことを目標に取り組みを行っていきたい。</div> <div>リーダーとして2名を指導</div>

□2016年04月～2023年07月 株式会社ライカ（アンファー株式会社からの転籍）

◆事業内容：医療コンサルティング

期間	業務内容
2016年04月～ 2023年07月	<div>自由診療クリニックの集患、CRM、PR企画</div> <div>2015年当初は全国で3院だったクリニックを37院まで拡大。</div> <div>WEBマーケティングにおいても、SEO対策やホームページの最適化を行うことで月間3,000程しかなかったアクセス数を65万/月やYouTubeチャンネル登録者数を立ち上げ3年で10万人達成など、0からの企画、立ち上げ、媒体の育成を責任者としてやり遂げ、売上の規模も7年で約7倍まで</div>

	<p>成長させることができました。 ブランディングにおける指名キーワードに関しても月間2万6千件と5年間で10倍まで伸長させることができました。</p> <p>【ポイント】</p> <p>世の中にはまだ認知されていない商品やサービスなど、「どうやって」「どのように」「誰が」伝えていくかを考え抜き、PDCAを回すことができた。治療における恥ずかしいというイメージや、自身は治療の対象者ではないといった先入観を打開していくために、芸人さんやインフルエンサーを活用して新たなイメージ構築を行ったことと、プラスαの効果訴求を行ったことで大幅に集患を増加させることができた。</p> <p>20年4月：課長部下5名 22年4月：部長部下9名</p>
--	--

□2013年04月～2016年03月 アンファーマ株式会社

◆事業内容：化粧品販促

期間	業務内容
2013年04月～ 2016年03月	<p>医療をバックヤードとした化粧品の商品の開発、販売</p> <p>マーケティング部では主に数字（売上）の管理や口コミの分析、企画の提案を行う。 営業部では取り扱う自社商品（シャンプーなど）を東急ハンズやプラザなどのリテールを回り、売り場の交渉や取扱商品の商談、店舗企画の立案などを行う。 医療コンサルティング部では患者様の集患のために、ホームページの運営やSEO対策、PRのためのSNSのディレクションやタイアップ企画などの立案と実行を行う。</p> <p>【実績】</p> <p>主力商品であるスカルプシャンプーをPRのハブとして活用し、医療機関の認知を上げていきつつ、取り扱い商品にドクターをPRで活用していくことで化粧品にも医療的イメージを浸透させていった。</p> <p>【ポイント】</p> <p>メーカーとして他社と差別化を行うために化粧品に対して医療的イメージをどのように浸透させていくかが課題であった。 入社して配属された部署がマーケティング課であったこともあり、ユーザーの声を誰よりも目にしていたことで、医療系イメージを浸透させていくためのPR企画立案を行うことができた。</p>

■活かせる経験・知識・技術

WEBデータや、患者様データを分析する力をつけることで売上増加に貢献ができたと感じています。ホームページの運営やSEO対策、PRのためにSNSのディレクションやタイアップ企画などの立案と実行を行い、どのような角度から情報を発信していけばユーザーが反応してくれるのかを注意深くかつ、多角的に考えることで成果を上げることができました。

千葉銀行ではデジタルマーケティングの取り組み初期の段階で、多くの障害があるなかで推し進めていく突破力を磨くことが出来ました。コンプライアンスや仕組化の意識がとても強く、前職にはない考え方を学べたことは非常に有意義でチームビルディングにも生かせると感じております。

■資格

- ・ITパスポート（2022年10月）
- ・第一種運転免許普通自動車（2010年10月）

■自己PR

1社目では部署に人が少なくWebマーケティング、PR、分析などを1人で行う必要があり大変な日々を過ごしておりましたが、その経験が糧となり広い視点からビジネスを俯瞰できるようになりました。 また、実際に顧客と接することのない業務だからこそ提供するサービスやプロモーションのその先にいる受け取り手が実際にどう思うかを徹底的に考え取り組むことを最も大事にしてきました。

自身がお勧めしたいモノ、お勧めしたいコトを自信をもって世の中に広めたいと考えております。

活動を通して新たな気づきや経験をし、チャレンジをしていきたいと思っております。

日本には多くの課題があると思いますので、未来の日本に残るような仕事ができればと思っております。さらに多くの経験を積み、自らの目標をさらに高く持てるよう努力する所存です。何卒よろしくお願いいたします。

以上

【新規事業開発】世界No. 1モバイル充電ブランド/リモートワーク可◎

アンカー・ジャパン株式会社

■世界No. 1モバイル充電ブランド。創業11年で売上490億円超達成 ■外資戦略コンサルティングや外資系メーカー出身者等多様なバックグラウンドを持つメンバーが活躍 ■リモートワーク可能/フレックスタイム制(週2回コアタイム有)

募集要項

仕事の内容	<p>売上拡大のための新しい販路開拓、アライアンスパートナーとの折衝、新規事業形態や製品企画の提案をする業務をお任せ致します。ポータブル電源や新製品の提案営業に主に携わっていただきます。</p> <p>【業務内容】 ■立案した戦略に基づく製品の提案営業やPR、マーケティング本部と連携してのマーケティング施策の実行 ■Ankerグループの製品群を活用した、日本市場たな販路開拓・新規市場戦略の立案・実行（自身による既存顧客への深耕営業および新規顧客への営業） ■既存の販路に縛られない新しい販路開拓・新規市場戦略の立案 ■立案した戦略の実行による新たな事業機会の創出 ※続きを勤務条件の備考欄に記載</p>
必要な能力・経験	<p>【必須】 ■3年以上のセールス・マーケティング戦略の立案や推進、またはそれに相当する実務経験 ■定量データを用いた市場推定・分析などの実務経験 ■プロジェクトマネジメント実務経験 ■英語環境にストレス</p> <p>がなく今後キャッチアップができる方 ■日本語能力(日本語が第一言語でない場合は日本語能力試験N1以上)</p> <p>【歓迎】 ■パートナーセールスの営業経験もしくはB2Bの代理店ビジネスの知見のある方 ■アライアンスによる新規事業の立ち上げ経験・事業開発や市場開発、新製品ローンチまでの実務経験 ■ベンチャー企業、スタートアップ企業での就業経験 ■ビジネスレベルの英語力</p> <p>■語学 英語初級</p> <p>■資格</p> <p>■学歴 大学 大学院</p>
配属先情報	【事業戦略本部】 コンサル, 投資ファンド, 総合ネット企業, ソフトウェア企業, 外資系メーカー出身者等多様なバックグラウンドのメンバーが活躍中
勤務地①	<p>事業所名 本社</p> <p>住所 東京都千代田区神田淡路町2-101 ワテラストワー9階</p> <p>最寄駅 JR中央線御茶ノ水駅 徒歩3分 東京メトロ丸ノ内線淡路町駅 徒歩2分 JR山手線神田駅 徒歩6分</p> <p>喫煙環境 屋内全面禁煙</p> <p>備考</p>
勤務地②	<p>事業所名</p> <p>住所</p> <p>最寄駅</p> <p>喫煙環境</p> <p>備考</p>
勤務地③	<p>事業所名</p> <p>住所</p> <p>最寄駅</p> <p>喫煙環境</p> <p>備考</p>
勤務地備考	変更の範囲: 全国の当社拠点 リモートワーク可（原則週2日出社）※対象となる週2日については各部署により事前に定める
転勤	無

【新規事業開発】世界No. 1モバイル充電ブランド/リモートワーク可◎

アンカー・ジャパン株式会社

勤務条件

雇用形態

正社員（期間の定め：無）

試用期間：有 3ヶ月（試用期間中の勤務条件：変更無）

給与

年俸制（分割回数16回）年俸
年俸¥6,000,000～ 基本給¥357,143 ～ 固定残業代¥93,000～を含む/月

■標準労働時間：9:00-18:00（休憩60分）

就業時間

所定労働時間 08時間 00分 休憩60分
フレックスタイム制（コアタイム：有 11:00～15:00）

残業：有
残業手当：有 固定残業代制 超過分別途支給
固定残業代の相当時間：45.0時間/月

■フレックスタイム制：週2回コアタイム有 ※対象となる週2日については各部署により事前に定める

通勤手当

会社規定に基づき支給

休日・休暇

年間 125日（内訳）完全週休二日制 土曜 日曜 祝日
夏期3日 その他（夏期休暇3日/6～10月の間で取得）
有給休暇 入社直後10日 最高付与日数20日

社会保険

健康保険：有 厚生年金：有 雇用保険：有 労災保険：有

その他勤務条件に関する備考

【業務内容の続き】■代理店、直販問わずB2B領域の広範な戦略の設計および実行 ■アライアンス先企業との条件交渉、調整、契約、フォローアップ ■新たな製品企画・開発（市場調査～企画立案、開発フォロー）
※従事すべき業務の変更範囲:会社の定める業務

【採用背景】アンカー・ジャパンは日本市場において、Eコマースやリテールを中心にtoCビジネスにて急激な成長を遂げてきました。当社の成長をさらに加速させるにあたり、これから発売予定の新製品群をB2Cだけでなく、B2Bへの展開が急務となってきました。既存販路での展開はもちろん、これまでにない新しい販路戦略やパートナーの模索および自らにて営業を行い、事業拡大に貢献いただける方を募集しております。

モデル年収例

【新規事業開発】世界No.1モバイル充電ブランド/リモートワーク可◎

アンカー・ジャパン株式会社

制度・福利厚生

制度

在宅勤務（全従業員利用可）、リモートワーク可（全従業員利用可）、自転車通勤可（全従業員利用可）、服装自由（全従業員利用可）

その他制度

■各種慶弔休暇 ■確定拠出年金制度 ■保育所利用料補助 ■育児・介護休業制度有 ■従業員割引制度
寮・社宅：無

退職金

無

制度備考

■ワクチン等接種サポート ■Anker Celebration Pack(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 ■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)

【仕事の魅力】B2B市場開発での売上の急成長を目指し、マーケティング本部と連携してプロモーション戦略の立案や実行を行うだけでなく、セールス、市場導入を主導しながら幅広い領域において裁量を発揮することができます。億単位の売り上げ領域を牽引する責任範囲の大きいポジションです。

【組織の魅力】アンカー・ジャパンは外資のテックベンチャー企業でありながら日本法人の裁量が大きく、意思決定のスピードも速いため、ビジネスプロフェッショナルを目指すセルフスターターの方であれば、様々なスキルを身に付け、大きく成長することが出来る環境です。

選考内容

採用人数

1名

面接回数

3～4回

選考

筆記試験：無
1～3次選考はWebで実施
書類選考→1～3次選考→最終選考（ディナーorランチ）

【新規事業開発】世界No. 1モバイル充電ブランド/リモートワーク可◎

アンカー・ジャパン株式会社

企業概要

代表者	役職 氏名	代表取締役CEO 猿渡歩
概要	設立 従業員数 資本金 平均年齢	2013年01月 100名 160百万円 32.0歳
本社所在地	〒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	
本社以外の事務所	中国広東省深セン市、湖南省、米国シアトル※世界17拠点	
事業内容・商品・販売先等	■デジタル機器の企画、製造、販売、輸出入 ■主な商品：モバイル周辺機器、スマート家電、スマートスピーカー 他	
関連会社	Anker Innovations Technology Co., Ltd.	
株式公開	非公開	
主な株主		
外資比率		
企業URL	http://www.ankerjapan.com/	

決算期		売上高	経常利益
前々期	2020年12月	21,000百万円	
前期	2021年12月	30,000百万円	
今期予測			
将来予測			

※単体決算

その他備考・企業からのフリーコメント

【仕事の魅力】■既存パートナーへの提案や交渉を通じた「売上目標の達成」だけでなく、新規パートナー開拓、本社と連携した新製品開発、他ブランドとのコラボレーションなどによる「企業価値の創造」にも携わる非常にエキサイティングなポジションです ■販路開拓から、新規事業・製品の開発、ローンチまで0→1の経験を積むことが可能です ■大手企業やメーカーとの過去アライアンス事例も多数ございます。

【過去のアライアンス事例】■世界的に有名なエンターテインメントブランドを保有する企業とオリジナルデザインのUSB急速充電器を開発 ■大手飲料メーカーと災害時の飲料提供や充電環境の整備を目的に「非常用電源ボックス」や「急速充電ベンチ」を開発 ■人気アウトドアブランドとキャンプ等に適したオリジナルモバイルバッテリーの開発やキャンプ拠点でのポータブル電源のレンタルサービスを運用 ■大手空港内での災害時や停電時に利用を目的に、当社ポータブル電源を採用 ■複数の地方自治体へ特別災害対策セット「防災POWER BAG」や超大容量ポータブル電源「Anker PowerHouse」等を提供

本求人情報には、一般に公開されていない情報も含まれるため、第三者への提供は禁止しています。不要の際は確実に廃棄をお願い致します。
本求人情報で明示されていない、または変更等された勤務条件等につきましては、決定次第速やかにお伝えします。
なお、入社時に適用される勤務条件等につきましては、入社前に必ずご自身で求人企業にご確認ください。