

# 職務経歴書

2025年2月11日  
安河内 大樹

## ■職務要約

これまで、データ分析を基軸にした事業成長戦略の策定と、市場環境・競争要因を踏まえたブランディング・マーケティング支援を担当。

株式会社リクルートでは「HOT PEPPER Beauty」、ウォンテッドリー株式会社では「Wantedly」を活用しながら、クライアントの競争優位性を確立し、事業成長を促進してまいりました。

・リクルート：美容業界の市場調査・競合分析を通じ、ブランド戦略・集客施策の最適化を実施。

定量データに基づく戦略設計×ターゲットの感性に響くコンテンツ設計の両軸で、顧客の新規集客数8.3倍、客単価1200円アップなどの成果を創出。

・ウォンテッドリー：採用ブランディング・評価制度設計を支援し、競争優位性を確立するためのデータドリブンな採用戦略を策定。

プロダクトの強みを補完しつつ、ストーリー設計やコンテンツ制作を通じて、採用力向上に貢献。

クライアントとの対話を通じ、本質的な課題を引き出し、データ分析を活用した最適な戦略を策定。

ヒアリングを通じて顧客の言語化されていない課題を発見し、競合・市場分析と組み合わせた施策立案を行ってきました。

また、AIを活用した業務改革や、新規事業のPoC開発にも取り組み、2ヶ月で4つのAIプロトタイプを開発し、テクノロジーの社会実装の可能性を探求。

今後は、特定のプロダクトに依存せず、「データ×クリエイティブ×テクノロジー」の視点で、世の中をもっと便利で、面白く、ワクワクできるような新たな価値を創出することに挑戦していきたいと考えています。

## ■職務経歴

### 個人プロジェクト AIを活用したプロダクト企画・PoC開発例

| 期間              | 業務内容                          |
|-----------------|-------------------------------|
| 2024年11月～<br>現在 | 【仮プロダクト名】 CoTrip<br>【プロダクト概要】 |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>従来の「どこに行きたいか」を起点とした旅行体験ではなく、このサービスはMBTIを活用して、「あなたがどんな人か」を起点に、その人らしい旅の形を提案するプロダクト。</p> <p>また、複数人での旅行も全員が快適に楽しめるプランニングを提案。</p> <p>さらに、状況に応じた動的なプラン調整や、AIによる継続的な体験最適化を目指したプロダクト。</p> <p>【着想の背景】</p> <p>自身の旅行体験と、今の市場の流行りを掛け合わせて着想。</p>  |
|  | <p>【仮プロダクト名】 HireMate</p> <p>【プロダクト概要】</p> <p>AIを活用した書類選考と面接質問生成機能をメイン機能とし、小規模な組織の兼任人事によるリソースと知識不足、採用のミスマッチの解消を目指したプロダクト。</p> <p>【着想の背景】</p> <p>現職での業務の中で、多くの企業が母集団形成とともに、採用のミスマッチを防ぎたいニーズがあることを体感。</p> <p>さらにSEOキーワード検索数チェックツールで調査したところ、「人材 見抜く 採用面接 質問」というワードで、月間2,000近くGoogle検索されていることが判明したところから着想を得て企画。</p> |

ウォンテッドリー株式会社

[期間]2024年1月～現在  
 [事業内容] ビジネスSNS「Wantedly」の企画・開発・運営  
 [設立] 2010年9月 [資本金] 342百万円 [従業員数] 140名

| 期間         | 業務内容  |
|------------|---|
| 2024年9月～現在 | <p>【所属】 Operation Support squad</p> <p>【職務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ B2Bクライアントの採用戦略コンサルティング に従事し、スタートアップから中堅企業まで30社以上の採用課題解決を支援。</li> <li>・ データ分析とヒアリングをもとに、採用成功に向けた課題特定→戦略立案→実行支援を一気通貫で推進。</li> </ul> <p>具体的には、「採用要件定義」「募集記事の最適化」「スカウト活用戦略」「評価制度の設計」などの施策を提案し、顧客の継続利用率向上を実現。</p> <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ クライアントのWantedly活用戦略を策定し、KPI200%達成。</li> <li>・ 継続率向上のため、募集タイトル作成のデータ分析を実施し、社内で汎用可能なプロンプトを開発。業務効率を向上。</li> </ul> |

|                     |   |
|---------------------|---|
|                     | ・ダイレクトスカウト返信率7%改善   |
| 2024年1月～<br>2024年8月 | <p>【所属】 Account Sales squad</p> <p>【職務内容】</p> <p>ロイヤル顧客を中心に担当するアカウントセールス業務に従事。担当企業（60社）の利用成果を最大化し、継続率向上およびアップセル・クロスセルの受注金額増加を目指して以下の業務を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 運用支援と採用成果の最大化</li> </ul> <p>Wantedlyを活用した採用課題解決のため、運用支援やオプション販売を通じて成果を最大化。</p> <p>クライアントの採用成功に向けた定期的なフォローアップと、Wantedly運用に関する問い合わせ対応を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- アップセル・クロスセルの推進</li> </ul> <p>担当企業以外にも、アウトバウンド営業による新たなアポイントの獲得や、商談を通じたオプション契約の提案・受注。受注後のオプション利用企業への継続的なサポートを提供し、成果向上をサポート。</p> <p>主要KPIであるベースプランの継続率やアップセルの受注金額にフォーカスし、営業活動を展開。</p> |

## 株式会社リクルート

[期間]2021年7月～2023年12月

[事業内容] 人材領域事業・販促（販売促進）領域事業 等

[設立] 1960年3月 [資本金] 350百万円 [従業員数] 17,327名

| 期間                   | 業務内容  |
|----------------------|---|
| 2021年7月～<br>2023年12月 | <p>【所属】 ビューティDivision 営業2部 福岡佐賀美容グループ</p> <p>【職務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・美容業界向けの経営・ブランディングコンサルティング営業に従事し、40社以上のサロン・美容室の売上拡大を支援。</li> <li>・クライアントの 事業課題分析→ターゲット戦略設計→ブランディング施策立案→集客強化 までを一気通貫でサポート。</li> <li>・特に、新店舗開業時の「市場調査」「競争環境分析」「ターゲット層の策定」「価格戦略」などを提案し、クライアントの事業成長を支援。</li> </ul> <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗オープン時のコンセプト策定・プロモーション支援を担当し、開業6ヶ月で顧客数0から売上70万円/月の安定化を実現。</li> <li>・市場調査に基づく集客戦略の提案により、新規集客数前年比8.3倍を達成。</li> <li>・担当顧客のアップセルにより、年間売上20%アップ。</li> </ul> |

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|--|--|

## デジタルゲイト株式会社

[期間]2016年2月～2021年6月

[事業内容] コールセンター事業、受託型コールセンター運営

[設立] 2000年12月 [資本金] 50百万円 [従業員数] 86名

| 期間                  | 業務内容   |
|---------------------|--|
| 2016年2月～<br>2021年6月 | <p>【所属】 コールセンター事業部</p> <p>【職務内容】<br/>光回線の新規契約獲得。自社の HP からお問い合わせ頂いたお客様に対して電話営業。</p> <p>【実績】<br/>2020年 月間契約数獲得ランキング（約20人中）<br/>1位9回 2位2回 3位1回<br/>2021年 上記同様<br/>1位 3回 2位 2回</p> |