



【情報収集に基づく課題解決/マーケティングアプローチをスキーム化し顧客リードする！】リサーチャー

Job Information

Hiring Company

[Adways Inc.](#)

Job ID

1491052

Division

広告事業本部 マーケティングディビジョン

Industry

Advertising, PR

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary

4 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

December 24th, 2024 11:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景

プロモーションに限らないクライアントのマーケティング課題解決に向けたリサーチ部門、「MARKETING DOC」の更なるグロースに向けた人員強化のため採用を強化しております。
マーケティングを一気通貫させるための調査や分析に興味がある方を募集いたします。

ポジション概要

様々な顧客に合わせた提案を目的とし、社内外と連携しながらマーケティングの問題の可視化、課題発見/課題解決、新たな価値の創出に向けた取り組みを実行していただきます。
さらに、調査結果を1つのサービスとして顧客に提供することができるため、リサーチャーとしての価値を高めながら事業貢献できるポジションです。

■業務内容

- ・ 外部調査会社と連携し、定量・定性調査の企画/設計/運用/分析
- ・ 調査結果の分析を元にマーケティングプランの仮説考案

- ・BIツール（Tableau）を用いたデータ集計/解析/ビジュアライゼーション
- ・調査結果からプロモーションへの活用方法を明確に伝えるための提案資料作成
- ・ユーザー数やプロモーション実績などの商品・サービスの分析
- ・マーケティング課題を解決するためのリサーチ視点での示唆出し
- ・リサーチプランを明確に伝えるための提案資料作成
- ・外部調査発注、発注業者との折衝、ベンダーマネジメント

■主なクライアントジャンル

- ・Game / マンガ / Fintech / キュレーション / フリマ / 旅行などのアプリ
- ・健康食品 / 化粧品 / 美容 / 脱毛 / ファッションなどのEコマースやその他Webサービス
- ・クレジットカード / カードローン / FXなどの金融サービス・・・など多岐に渡ります。

■具体的な業務の流れ

- ①サービスのユーザー数や、口コミ、配信クリエイティブ等の情報を収集し、サービスの特徴についてデスクリサーチを実施
- ②マーケティングにおける課題の仮説を立てた上で、仮説をもとに定量調査や定性インタビューを実施
- ③調査結果をBIツール等の集計ツールを使用して集計し、仮説と照らし合わせた分析を実行することで、マーケティングに活用できるデータを抽出
- ④まとめた内容をプロジェクトメンバーと協議し、お客様への提案に活用するために必要な提案資料を作成し、調査を活かしたマーケティング提案を実行

ポジションの魅力

- ・マーケティングを一気通貫させられる面白さを感じられます
- ・常に市場やユーザーを見つめるポジションの為「世の中のイマ」を捉える事ができます
- ・あらゆる企業の課題に対しデータや分析から気付く力、考察力、課題抽出力、解決できる手法の引き出しを身につける事ができます
- ・競合コペ結果や提案に対するフィードバックなど成果が分かり、提案チームと連携し成果も出すポジションなので、仲間や同僚との連帯感や達成感も得られます
- ・クライアントに対して調査単体での提案も行い、仮説構築力や提案スキル、調査設計におけるリサーチスキル向上が見込めます
- ・マーケティング知見を基に調査結果を施策に繋げるリサーチ手法を身に付けられます

将来的なキャリアパス

- ・リサーチャーとして専門性を高めプロフェッショナルとしての活躍
- ・分析スキルに特化しデータアナリストとして活躍
- ・リサーチ知見を活かしたプランナーとして活躍

配属予定部署

広告事業本部 マーケティングディビジョン

ブランディングを基軸に、戦略、企画、プランニング領域に特化し、仮説立証、効果可視化まで一気通貫に施策を実行する部署になります。

■部署人数 部署全体：16名

マネージャー：1名
リサーチャー：4名
ストラテジックプランナー：1名
プランナー：9名
サポーター：1名

■部署平均年齢

31.9歳

■平均残業時間

月平均30～40時間

■出勤頻度（曜日）

毎週木、金曜日は基本的に出社、それ以外の曜日は業務進捗の確認やコミュニケーションを促進するため、出社と在宅のハイブリッド勤務を実施しています。

Required Skills

必須経験

- ・リサーチ、インタビューなどを通して、ユーザーインサイトを導き出した経験
- ・データ分析業務経験（＝調査企画から設計、実施経験、多変量解析経験）
- ・マーケティングに関する提案資料/企画資料の作成経験
- ・コミュニケーション窓口としてのクライアント折衝経験
- ・Excel/関数の使用、グラフ作成、PowerPoint/資料作成経験

優遇経験

- ・デジタルマーケティングに関わる業務経験（1年以上）
- ・戦略コンサルティングまたはマーケティングプランの策定に携わった経験
- ・STP分析、3C分析、4P分析、PEST分析等のマーケティングに纏わる分析フレームの理解と活用経験
- ・BIツール導入または活用経験
- ・リスティング広告、ディスプレイ広告、Webサイト制作に関する知識

求める人物像

- ・自ら提案し、積極的にチャレンジすることができる方

- ・協働、協創、チームワークの志向のある方
- ・自己成長のために高いコミットメント意識をもって業務に取り組める方
- ・情報感性が高く、市況感やマーケティング事例など積極的にインプットができる方
- ・膨大なデータから傾向を読み取り、論理的に仮説を立てられる方

雇用形態

正社員

給与

年収400万円～800万円

・年収400万：月給334,000円（基本給等237,000円、定額超過勤務手当97,000円）

・年収800万：月給667,000円（基本給等473,000円、定額超過勤務手当194,000円）

※定額超過勤務手当：時間外勤務45時間分、深夜勤務割増30時間分、法定休日勤務割増16時間分の合計当額を支給

※勤務実績により支払われるべき額が定額超過勤務手当の額を超えた場合はその差額を追加で支給

勤務地

160-0023 東京都新宿区西新宿5-1-1 住友不動産新宿ファーストタワー5階

■就業場所について・雇入直後：株式会社アドウェイズ本社勤務

・変更の範囲：会社の定める場所

勤務時間

■フレックス制度有 1ヶ月精算のフレックスタイム制度を導入しています。

【コアタイム】12:00-17:00（休憩時間：1時間）

【始業可能時間】06:00～【終業可能時間】17:00～

【標準就業時間】10:00～19:00

採用人数

1名

想定部署

株式会社アドウェイズ 広告事業本部 マーケティングディビジョン

面接回数

3回を予定

選考フロー

書類選考→一次面接(副本部長以上)→二次面接(現場Mgr)→課題提出&最終面接→内定

※状況によって追加で面接の実施、もしくはフローが変更になる可能性があります。

試用期間

有(3ヶ月)※給与変動なし

入社日

原則、1日・11日・21日が入社日となります

待遇

・給与支払い日 毎月末日締め、翌月10日払い※支給日が土日祝日の場合は前倒し

・通勤手当 ご自宅～会社最寄駅までの通勤費を支給します。（月額上限50,000円まで）1ヵ月分の通勤費は、会社に出社した日数に基づき1日往復実費を翌月給与にて支給いたします。

備考

■職種 / 募集ポジション について

・雇入直後：リサーチャー・変更の範囲：会社の定める配属先および業務

■年収について

先述の年収レンジはあくまでも参考値ですので、現職（前職）のご年収を考慮しレンジ外の金額でのオファーとなる可能性もございます

■評価・賞与 について

・半期年俸制(1月、7月に査定有)、半期年俸制のため賞与なし

■受動喫煙対策について

・受動喫煙防止措置の状況：屋内に喫煙専用室設置

制度、イベント等

・フレックス制度有

1ヶ月精算のフレックスタイム制度を導入しています。

【コアタイム】12:00-17:00

【始業可能時間】06:00～

【終業可能時間】17:00～

【標準就業時間】10:00～19:00

・リモートワーク

情勢に応じて、在宅勤務を導入。部署によって、週に数回の出勤日を設けている場合もあります。

・ジョブローテーション制度

半期に一度、ジョブローテーションの申請が可能です。

自身のキャリアプランに応じて、異なる部署や様々な職種を経験することで能力開発やキャリアアップが可能です。挑戦する個人の成長による組織の強化を目的としています。

・評価/査定

評価/査定は、半年に1度実施しています（1月/7月）

アドウェイズでは『職務等級制度』を導入しています。

等級を上げ、評価を上げ、報酬を上げる、シンプルな制度設計となっています。

以下を総合した評価で査定を実施しています。

等級行動評価：求められた職務等級に求められる行動の実績を評価

業務実績評価：一定期間の業務に対しての目標の到達度

多面評価：上長だけでなく、周囲・部門を超えてのメンバーから評価

・グリーティングカード

毎年12月に日頃社員を支えているご家族とお世話になっているお取引先様宛に、感謝のお手紙をお送りしています。

・半期会議

半期に1度開催している、アドウェイズの社員総会です。経営方針発表、各事業部の業績報告や、半期で活躍した社員やチームをベストチーム賞、ベストマネージャー賞、ベストルーキー賞、ベストプレイヤー賞として表彰をしています。

福利厚生

・年間休日125日以上

・完全週休2日制(土日)、祝祭日、夏季・年末年始・有給・慶弔休暇

・産前産後、育児休暇制度有

・社会保障制度完備

入社時より各保険に加入します。（労災保険、雇用保険、社会保険（健康保険、厚生年金）、介護保険（40歳以上））

・確定拠出年金制度

アドウェイズグループに所属する60歳未満を対象として、アドウェイズが独自に運営する企業年金制度です。

<確定拠出年金>

加入者が毎月掛金を積み立て、運用することで将来受け取れる年金の金額が決まってくるものです。60歳以降に向けて積み立てることで「老後」の準備が着実にできることが特徴です。

<「選択型」>

掛金55,000円を上限として加入は任意。DC拠出手当の範囲内でいずれかの確定拠出年金の掛金を選択できます。掛け金変更のタイミングは半年に一度となります。（3月と9月に社内でアナウンスします）

・従業員持株会

給与天引きにより一定金額を拠出し、アドウェイズの株式を購入する制度です。

会社から出資金の10%の奨励金が支給されます。

Company Description