

# 職務経歴書

## 【職務要約】

制作方面(Webデザイナー、コーダー、ディレクター等)で従事後、会社の利益に貢献できる人材になりたいと考えSEOやサイト内改善等のWebマーケティングにも携わりました。

自社メディアを立上げから行った経験や、広告運用で広告代理店様との折衝経験等もあり、広く従事した経験から他職への理解も深まり職務をスムーズに進める事もできます。

マネジメントについては、教育、プロダクトの推進や改善、業務の管理等で貢献させていただく機会もございました。

また、知識や経験を深める為に日々独学で勉強もしており、そこで得た知識等も業務に活かし貢献し、貴社業務の推進と一緒に進めさせていただければと思います。

## 【活かせる経験・知識・技術】

ポートフォリオがございます。併せてご参照ください。→ <https://tomoyuki-hataya.com/>

### 使用可能ツール

#### ■Webマーケティング。

Google Analytics(GA4、UA)／LookerStudio／Search Console／Google Tag Manager／Google Optimize／Ptengine／Microsoft Clarity  
SimilarWeb／GRC／Serposcope／Keyword Scouter ST／seodoor／ruriko(SEOツール)／F.O.X(広告の効果計測ツール)／Statusbrew

#### ■Web制作やプログラミング。

Photoshop／Illustrator／Dreamweaver／Visual Studio Code／WordPress／Adobe XDやfigmaも勉強目的に簡単に操作した経験あり／  
HTML／CSS(レスポンスを勉強中)／jQuery やPHPはコピペ等で済む簡単なものであれば対応可能／Affinity Designer(Illustrator代替品)

#### ■動画編集。

DaVinci Resolve Studio／Premiere Pro／Filmora／After Effectsも勉強中／

#### ■Microsoft Office。

Excel／Word／Power Point／Access



### 得意分野

#### ■一気通貫の幅広いスキルとそれに伴う柔軟性。

広い経験により経験のある他職への理解も深まり、業務を円滑に進める事も可能です。

#### ■SEOマーケティング。検索意図などのUXを意識したコンテンツの制作からテクニカルSEOまで一通り可能です。

課題の洗い出しや施策を立案し、メンバーへの依頼や進捗管理、もしくは自分で画像制作、動画編集、写真撮影、コーディング、ライティング等をできます。新規にオウンドメディアをローンチした経験もございます。

#### ■グロースハック。

着手から2カ月で自社メディアの月間売上げを40万円→120万円へ300%アップした実績もございます。

GOOD



その他、下記経験がございます。

#### web系

- マーケティング
- 戦略・施策立案
- ディレクション
- デザイン
- コーディング
- ライティング

#### その他

- 動画撮影・編集
- 写真撮影
- レクチャー
- テクニカルサポート
- グループウェア管理者

## 【職務経歴】

派遣元：株式会社クリーク・アンド・リバー社 / 派遣先：ニフティライフスタイル株式会社

在籍期間：2024年5月～2024年9月 雇用形態：派遣 従業員数：71名 資本金：12.6億円 事業内容：行動支援サービス事業(不動産テック・ウェルネステック・クロステック)		派遣社員で勤務
職種	Webディレクター 営業事務	・自社のイベント企画内での協賛枠。(LP内の一部担当) <a href="https://onsen.nifty.com/campaign/summer2024/#suntory">https://onsen.nifty.com/campaign/summer2024/#suntory</a> ■改善提案等。 ○下記自社プロダクトのLPの改善。立案やとりまとめ。 <a href="https://onsen.nifty.com/business-lp/sampling-promotion/">https://onsen.nifty.com/business-lp/sampling-promotion/</a> ページの改善案以外に、ページへのトラフィックを増やす事も提案。 理由は、アクセス数が少なく、仮にMAUの1%問い合わせがあっても1件に満たず、リード獲得及び商談の成約が難しいと判断した為。 ■プロモーション関連のディレクション。 ○メール、LINE、SNS(X)配信担当との連携。 要件やスケジュール等を共有し、文章や画像等を作成してもらい、配信の設定を進めてもらう。 ○アクセス数等のデータ集計。 ■メール配信。 獲得したリードリスト掲載の顧客に対して、メール文を作成し送信。 ■営業資料(媒体資料など)作成。 内容をまとめ資料を作成。内容や見せ方(元々あった資料でまとまりがない、話が飛び等でわかりにくかった等で課題を感じた)で提案込み。
マネジメント	業務マニュアルの作成。 マーケティングの基礎知識が無いと遂行できない業務かつ社内にそれをできるメンバーがいらない為、その辺も補足しながら作成したマニュアルもあり。	
職務要約	LPのディレクションやLPQ、プロモーション周り、営業事務等を担当しました。(各種自主的な提案もあり)その他必要を感じ、プロダクトの訴求軸等の策定や、LPにおける戦略の立案等も自主的にさせていただきました。	
私以外のメンバー	各プロジェクトごとに直接関係のあったメンバーで6名。営業2名/ディレクター3名/プロモ担当1名	
使用ツール	GA4/Looker Studio/自社独自開発のCMS/Mail Publisher/Excel/PowerPoint/Word	
職務内容	■LPの新規制作。 以下2種類で構成案の作成や制作との連携等。 ・自社サイト内のタイアップ広告用のLP。 <a href="https://onsen.nifty.com/special/liftage202408/">https://onsen.nifty.com/special/liftage202408/</a>	

派遣元：株式会社クリーク・アンド・リバー社 / 派遣先：東芝デジタルマーケティングイニシアティブ株式会社

在籍期間：2022年11月～2024年3月 雇用形態：派遣 従業員数：122名 資本金：1億円 事業内容：デジタルマーケティング事業、映像事業、イベント事業、Web サービス事業		派遣社員で勤務
職種	Webディレクター 分析業務	・GA/LookerStudio/SearchConsoleのユーザーアカウントの新規作成や削除等。 ■分析レポートの作成。 ○LookerStudioやGAからデータを取得しレポート化。 ○上記で取得したデータで分析しそのコメントも記載する。 ■Ptengineでのポップアップ等を使用した施策の運用。 ○Experienceで体験(ABテスト)作成、検証、進行管理。 ○運用レポートの作成。 ○社内やクライアントとの定例会で改善案の提案や、議事録作成等。 ○クライアント対応や、デザイナーへの依頼等の諸作業。 ○社内ディレクターへの教育等。(課題に対する判断の仕方や、Webに関する基本的な話等。) ■SNSの運用代行。 ○X、Facebook、Linkedin、Instagramの投稿の設定。 ○社内定例でデータを基に改善案等を提案。 ■新規プロダクトの開発。 競合分析を扱う新規プロダクトを1人で推進。 途中上司への進捗報告等を挟みながら進めました。 ■運用で主に携ったクライアントは以下になります。 ・東芝デバイス&ストレージ株式会社(ポップアップやSNSの運用代行。) <a href="https://toshiba.semicon-storage.com/jp/top.html">https://toshiba.semicon-storage.com/jp/top.html</a> ・東芝テリー株式会社(分析レポートの作成。) <a href="https://www.toshiba-teli.co.jp/">https://www.toshiba-teli.co.jp/</a> ・ハウスメイトnavi(分析レポートの作成。) <a href="https://www.housemate-navi.jp/">https://www.housemate-navi.jp/</a> ※上記以外にも東芝グループ各社のGA/GTM/LookerStudioの導入設定を複数スポット的に携わらせていただきました。
マネジメント	分析担当やWebディレクターを中心に、社内メンバーの教育。業務マニュアルの作成。新規プロダクトの開発。	
職務要約	GA4やLookerStudioを未経験から着手し、理解を深めながら設定や分析等に携わらせていただきました。ポップアップでの施策は、私がアサインした段階でメンバーが業務を遂行できる知識や経験に長けてはいたが難航していた中、私主導で進め運用を軌道に乗せた点で貢献できたと思います。その他SNS運用等も担当させていただきました。	
私以外のメンバー	直接関係性のあったメンバーで8名。それぞれディレクター兼分析等複数職務を兼務。	
使用ツール	Google Analytics(GA4・UA)/LookerStudio/Tag Manager/Search Console/StatusBrew/HTML/CSS/JavaScript(コピペレバブル)/Excel/PowerPoint/Word	
職務内容	■GA/GTM/LookerStudio等の導入設定/運用。 ○導入設定。 クライアントのサイトで下記等の設定や検証。 ・GA4の導入設定及び検証。 ・Googleタグマネージャーの導入設定及び検証。 ・LookerStudioの導入設定及び検証。 ・上記における社内メンバーへの設定方法等のレクチャー。 ○運用。 ・SearchConsoleのエラーをチェックしレポートで報告。	

## 株式会社ARS (買収により株式会社イエノナカカンパニーに変更)

在籍期間: 2021年10月 ~ 2022年3月 雇用形態: 正社員  
 従業員数: 70名 資本金: 1,000万円 事業内容: 電気修理、水道周り、鍵開け、不動産等、暮らしの総合サポート

<b>職種</b>	Web系総合職 (ディレクター、デザイナー、コーダー、SEO マーケター、ライター)	<b>職務内容</b>	
<b>マネジメント</b>	自社メディアの責任者として、KPI設定、戦略の立案、具体的な施策の立案等、リスクマネジメント等を実施。  メンバー(デザイナー/ライター)への作業依頼、進捗管理、教育も実施。		■SEOで特に効果が出たものは以下になります。 ○CTAの改善。(フローティングでも設置、訴求軸の変更) ○VSEO。(動画編集、YouTube開設・動画アップ、構造化マークアップや動画用のサイトマップxmlの作成。)  ■その他下記等も行いました。 ○titleやdescriptionの改善。 ○内容が重複する記事の統合。検索意図の重複やカニバリ対策を実施。 ○ページ内に訴求に繋がる要素を盛り込む。(権威性、USP、業者依頼の必要性等を訴求) ○リンクビルディング。(営業へ営業依頼し進捗管理) ○記事のリライト。(ライターへ依頼、一部自分でも対応)リライト後の301リダイレクト込み。 ○記事内容が関連する記事への内部リンク。 CVRアップやトピッククラスターの作成等を目的とする。 ○重要な文章の強調(マーカー)。 ○HTMLの文法チェックと修正。
<b>職務要約</b>	自社サイト経由での売上改善を目的に業務を遂行。 特に結果が出たサイトは、売上/月40万円のサイトを120万円、売上/月190万円のサイトを220万円まで引き上げる事ができました。		■主に運用したサイトは以下になります。
<b>転職理由</b>	社長が個性的でメンバーが半数近く辞める等で、担当させていただいたメディア事業の継続を難しく感じ、長期的に就業できる環境ではないと判断した為。		 <a href="https://denki110.net/">https://denki110.net/</a>
<b>私以外のメンバー</b>	広告運用1名/デザイナー2名/ライター2名/プログラマー2名		 <a href="https://shuriva.info/">https://shuriva.info/</a>
<b>使用ツール</b>	Google Analytics / Search Console / Tag Manager / PTengine / Microsoft Clarity / seodoor / VScode / PhotoShop / Premiere / HTML / CSS / Excel		

## 株式会社スタッフプラス

在籍期間: 2019年4月 ~ 2021年3月 雇用形態: 正社員  
 従業員数: 30名 資本金: 2,000万円 事業内容: 介護業界専門の人材紹介

<b>職種</b>	Web系総合職 (マーケター、ディレクター、デザイナー、コーダー)	<b>職務内容</b>	
<b>マネジメント</b>	プロジェクトマネジメント。転職サイトの新規立ち上げ。データ入力担当への作業依頼等も含む。		○コンテンツの制作や改善。 ・求人ページに、USPや応募後の流れの説明を追加/レコメンドを実装/CTAの文言でABテスト等・キーワード対策。 ・titleやdescriptionの設定等。 ・目的と施策内容をまとめてサイト内にオウンドメディアの実装を提案。(赤字転落でリソースを割かず却下になりました。)
<b>職務要約</b>	入社から7ヶ月程度、求人サイトのローンチや改善、LPの制作や改善、SEO対策、広告の運用やレポート作成等で貢献させていただきました。 目的は、Web経由での求職者の獲得になります。		■LPの制作や改善。 ○ファーストビューの改善。(訴求軸を考える/USPを打ち出す等)改善後に施策前後のパターンでABテスト。 ○CTAのABテスト。 ○ヒートマップを使用してコンテンツの並び順を調整。 ○EF0。入力形式をわかりやすくしてCVRを60%改善等。 ○デザイン、コーディング等。
<b>転職理由</b>	会社の赤字転落等で契約外の職種へ転職になった為。Webのリソースを他に割くという会社の意向にもめげずに粘り強く対応し、業務時間の99%を顧客情報の収集やデータ入力等に充てる事になりました。 (Webでの集客はできているので、結果が伴わず苦戦している営業ハリソースを割くという意向。)		■広告運用。 ○Google、Yahoo、indeed等で広告用のデータフィードの作成や運用レポート作成。 ○Facebook広告の運用。1人で企画から運用まで担当。
<b>私以外のメンバー</b>	広告運用1名/データ入力兼求人情報のとりまとめ1名		■顧客情報等のデータ入力。 会社の業績低下により、Webのリソースを営業強化に充てる会社の意向で意図せず社内転職。 介護施設の情報収集(web検索で収集)やデータ入力。
<b>使用ツール</b>	Google Analytics / Search Console / Tag Manager / Google Optimize / Tengine / PhotoShop / HTML / CSS / Google、Yahoo、indeed等の広告出稿画面 / 求人サイト作成用のCMS / ペライチ / Excel / Word		■運用に携わったサイトは以下になります。
<b>職務内容</b>	■転職サイトを新規にローンチ・改善・SEO対策。 ○コンテンツ内容を企画、サイト構造の設計、Excelでサイトマップの資料作成、サーバーやドメインの設定等。	 <a href="https://kinou-kunren.jp/">https://kinou-kunren.jp/</a>	
		 <a href="https://carecari.com/">https://carecari.com/</a>	

## 株式会社 Values Long Company

在籍期間：2018年9月～2019年1月 雇用形態：契約社員  
 従業員数：6名 資本金：500万円 事業内容：インターネット関連（新規事業で契約上詳細は社外秘となっております。）

<b>職種</b>	Webディレクター、総合職（簡単なレベルでの事業企画、事業開発なども含む）	<p>■<b>サイトディレクション</b>。                      アサイン時既に作成中だったサイトが最低限の内容だった為ブラッシュアップ。                      具体的には、ユーザー目線でのサイトの利用目的、導線、サービス内容を深める為ファーストビューのわかりやすい場所に、何が出来るサイトなのかを記載し、使い方・楽しみ方を紹介したページへのバナーを設置し誘導。</p> <p>■<b>事業内容のブラッシュアップ</b>。                      簡単な内容だけでは決まっていたので、資金や人材など現実的な面を考慮した上で、ユーザーに受け入れられやすいサービスを作るようブラッシュアップ。                      マネタイズも決まっていなかった為いくつか提案。                      （その他、守秘義務の契約上詳細はお伝えできない為、詳細は省略させていただきます。）</p> <p>■<b>マーケティングの戦略立案</b>。                      認知や集客を目的とする。                      広告、SNS、キュレーション等でどう認知や集客するかを予算ごとに数プラン提案。                      また、メンバーへのペイドメディアの簡単な教育も実施。</p>
<b>マネジメント</b>	事業内容のブラッシュアップ、マーケティング戦略の立案、マネタイズの策定等のプロダクトマネジメント。	
<b>職務要約</b>	知人の企業でローンチまでの期間限定で契約。サイトローンチまでのディレクションを担当。（進行管理は別のディレクターが担当し、グロースハックを担当）必要を感じた為、新規事業の企画や、マネタイズ、集客方法での提案もしております。	
<b>転職理由</b>	契約期間の満了。マネタイズや集客等ビジネス的な要素が何も考えられていなかった為、その辺で協力の上1ヵ月延長しプロジェクト終了とさせていただきます。	
<b>私以外のメンバー</b>	ディレクター（進行管理）1名/デザイナー兼動画編集1名/プログラマー1名/アシスタント2名	
<b>使用ツール</b>	Excel / Word / PowerPoint	

## クレーンゲームジャパン株式会社

在籍期間：2018年4月～2018年7月 雇用形態：正社員  
 従業員数：9名 資本金：1,000万円 事業内容：オンラインゲームの運営

<b>職種</b>	Web マーケター、Webディレクター、Webデザイナー、フォトグラファー	<p>売上げの低い筐体（クレーンゲーム）があった為、プレイ価格とゲームバランスを調整し利益の改善に貢献。                      具体的には景品を獲得しづらく粗利が良いゲームで、価格を抑えお得感を打ち出し回転数を増やしました。                      1日の平均売上1,500円程度の台が、15,000～20,000円前後比10倍以上を日々持続できるようグロースハック。                      （価格に限らず難易度も微調整し、利益率は変わらないように調整しています。）</p> <p>■<b>筐体や景品の分析と改善</b>。                      管理システムに実装されていた粗利を見る為の機能を使用し人気の無い筐体や景品を分析。日々頻繁に入れ替えや景品×筐体の組合せを変える等で対応し売上に底上げするよう提案&amp;実行。</p> <p>■<b>カスタマーサポート</b>                      初期にユーザーへの対応が煩雑だった為、ユーザー目線を意識し『サポートの質が高い』という切り口でブランディングやユーザーのファン化を進め、長期目線でも売上げを向上できるよう提案。                      同業他社のカスタマーサポートも対応が酷かった為、差別化へ繋げる事も提案。                      結果、ユーザーから高い評価を得て、アプリストアのレビューや、SNS等でのユーザーの自主的な拡散からサポート対応への評価を受け、売上げに貢献。</p> <p>サポートでユーザーから得た事実と、自分なりの改善案も添えてシステムの改善目的に外部開発会社へフィードバック。</p> <p>■<b>配送の効率化</b>。                      下記2種類の問題が出ていた為、配送業務に入り流れを理解した上で作業フローを制定する事で改善。                      結果、作業時間半減でのコストアップやヒューマンエラーの防止に繋がりました。                      ・景品の配送作業にかかる時間が多く、その他の業務へのリソースに支障が出ていた。                      ・フローが無くあやふやな為ヒューマンエラーが多い。</p> <p>■<b>デザイン業務</b>。                      アプリ内で表示するバナーを3枚作成。</p>
<b>マネジメント</b>	業務の効率化、リスクマネジメント、CRMでデータ分析し施策を立案し売上向上、利益向上目的のプロダクトの改善、価格調整等の事業マネジメント。 改善後のノウハウの共有等メンバーへの教育もあり。	
<b>職務要約</b>	会社設立の1ヵ月後からスタートアップメンバーで参加。契約内容とは違い、Web関連の仕事にはほぼ従事できず、ゲームセンターのホールスタッフのような業務を中心に、自分にできる事を模索しながら、提案→承諾→実行の流れで仕事を進めました。	
<b>転職理由</b>	知人（部長）と社長の間での段取り不足。 私が知人より聞いた話とは契約内容（職業）が大きく違い、黒字転換するまではWeb系の職業に戻る事が難しく、いつ黒字転換できるかも怪しい為、自分のスキルが劣化する事に不安を感じました。	
<b>私以外のメンバー</b>	現場スタッフ（ゲームセンターのホールスタッフ）8名 社長の意向で全員が現場を担当し、各自役割をこなす形式。	
<b>使用ツール</b>	Photoshop / Excel	

## 株式会社ネッチ

2017年4月～2018年4月 雇用形態:正社員

従業員数:80名 資本金:2億1,380万円 事業内容:オンラインゲームの開発・運営

<b>職種</b>	Webディレクター、マーケター、デザイナー、コーダー	<b>職務内容</b>	<p>■メディア事業の責任者。(立案や実行管理等を担当) SEOで何かしたいとの事業部部長の希望から、戦略立案やコンテンツ内容等の具体化をしてオウンドメディアを提案。上長より許可を得て推進。 PV数とメディア経由の新規ユーザーの登録数をKPIに設定し下記等を実行。</p> <p>課題の策定/分析/戦略立案/サイトストラクチャを作成/キーワード選定/記事制作のレギュレーションの策定/WordPressのカスタマイズ/写真や動画の撮影・編集やライティング(一部記事で担当)</p> <p>記事制作は外部ライター、デザインはデザイナー、PHP等は自社プログラマーに依頼し、進捗やクオリティ等の管理も担当。</p> <p>■マーケティング担当。 OSEO担当。 上記『メディア事業の責任者』をご参照ください。 O広告代理店との折衝。(Google/Yahoo、各種SNS広告等)月一でミーティングがあり、代理店より受けた提案や私の施策案等を部長へ共有し、決定事項を代理店へ依頼。 その他細かい調整等も随時あり。 OTwitter、Facebook、Instagram等のSNSアカウント運用。 KPIはインプレッション、いいね、フォロワー数。 写真撮影、動画撮影、投稿をしました。</p> <p>■LP制作。 事業部長より承る大まかな内容を基に企画し、社内のデザイナーや外部の制作会社へ作業依頼を出し、折衝、スケジュール管理、品質チェック等を担当。</p> <p>■その他デザイン業務。 LP制作、バナー制作、フライヤー制作等。</p> <p>■現場での業務。 巡回等。(ゲームセンターのホールスタッフのような業務) 社長が個性的で現場での退職が多く出ている為、部長の指示で週1~2日サポートしていました。</p>
<b>マネジメント</b>	<p>新規事業で自社メディアを立ち上げから事業担当者として推進。詳細は職務内容をご参照ください。</p> <p>デザイナー1名への作業依頼・進捗やクオリティ管理等。採用から行い実務未経験の為教育も担当。</p> <p>外部の制作会社やライターのスケジュール調整、品質管理等。</p>		
<b>職務要約</b>	<p>Webディレクター兼Webマーケターとして入社。過去の経験からWebデザインやDTPデザインでも貢献。部長よりSEOで何かをしたいとの任命を受け、事業責任者として各種業務の推進をしました。(詳細は職務内容の『メディア事業の責任者』参照)</p> <p>ローンチから1カ月程度経過し、自社SearchConsoleやSimilarWebを使用した競合分析から改善施策を立案。具体的にはキーワードを選定し直しました。 改善から1カ月後に月間PVが+500%増加、ローンチより半年で、organicのみで月間25,000PVを達成。 月間850人以上の新規ユーザーの登録を達成。</p>		
<b>転職理由</b>	知人から起業のスタートアップメンバーの話をいただき、厳しい環境ではあるものの自分を成長させる為に魅力的に感じました。		
<b>私以外のメンバー</b>	ディレクター1名/マーケター(海外担当)1名 デザイナー1名/プログラマー2名		
<b>使用ツール</b>	Google Analytics / Search Console / Similarweb / F.O.X(広告のツール) / PhotoShop / Illustrator		

## 株式会社アイコールシステム

在籍期間:2013年11月～2016年2月 雇用形態:正社員

従業員数:25名 資本金:2,000万円 事業内容:システム開発・販売(医院の予約管理システム)

<b>職種</b>	営業事務 総務(組織変更で異動。職務内容は変更無し。)	<b>職務内容</b>	<p>■業務改善を目的としたDX推進。 Oグループウェアの導入・運用。 システムの導入提案/運用ルール制定/マニュアルの作成やメンバーへの指導/システム管理。 O各部署の業務フローの制定やマニュアル作成。上司と打合せながら進め、制定後マニュアルの作成やメンバーへの指導を自分で行う。 O自社製品のマニュアルの改善や、システムの改善案をとりまとめ、上司に報告の上開発へ依頼。</p> <p>■資料作成。 O契約書、見積書、営業資料等の作成。 O院内に掲示いただくべく告知資料等の作成。</p> <p>■クライアント対応。 Oシステム導入後のレクチャーや立ち会い。 Oカスタマーサポート。(過去の経験からWeb関連の対応も行う)</p> <p>■Web関連。 O自社HPの更新作業。初期担当し、デザイナーのマネジメントを行うようになってからはデザイナーへ依頼。 Oポータルサイトの運営。 掲載許可を得る為にシステムのユーザーへDM・FAX送信・電話での詳細説明等。 O自社やクライアントサイトの集計レポート作成。 データはGoogle Analyticsから取得。</p>
<b>マネジメント</b>	DX推進とそれに関する業務フローの制定や指導等。デザイナー2名や、データ入力兼電話受継ぎの派遣1名への作業指示や勤怠管理。		
<b>職務要約</b>	営業事務で入社。面接の段階で社長に職種に捉われる必要は無く自由に提案・実行していいと承りました。自発的に社内全体を通した様々な課題解決に動き総合職としてご認識いただきました。 総務部の設立に伴い経営上部からの指示で異動。(職務内容に変更無し。)		
<b>転職理由</b>	社内の課題を一通り改善し業務が落ち着いた段階で、経験のあるWeb制作とマーケティングの掛け合わせで会社に貢献できるようになりたいと考えました。ブランドが強いのと医療業界の特性で、口コミだけで成約するので、社内で上記を実現するのは難しく転職を考えました。		
<b>私以外のメンバー</b>	上司1名/デザイナー2名/データ入力1名(派遣)		
<b>使用ツール</b>	Word / Excel / PowerPoint / Photoshop / Illustrator		

## 株式会社ビジュアルリサーチ

在籍期間：2007年3月～2013年2月 雇用形態：正社員

従業員数：80名 資本金：8,000万円 事業内容：不動産業界を対象にした各種サービス(システム開発、インターネットソリューション、ファイナンス)

<b>職種</b>	Webデザイナー／DTPデザイナー／コーダー	○コーポレートサイトやポータルサイトの運用。 掲載内容の企画／ページに掲載する画像作成／コーディング等。 ○サーバーやドメインの設定。 サーバー移転に伴うDNS設定や、プロパゲーション期間の対応等。 ○Webサイト関連の書類作成。(ユーザーへの配布目的。) 仕様書、操作説明書等。 ○サポート業務。 クライアント先で、HPの更新方法等をレクチャー。 <b>■DTP。</b> ○デザイン。 ・DM、イベント配布物、新聞に掲載する広告等のデザイン作成。 ・カタログのデザイン修正や、部分的な新規作成。 ○外注依頼。イベントで配布する頒布物の外注への見積依頼や発注管理。 <b>■マーケティング関連。</b> ○SEO内部対策。 キーワード比率の調整／マークアップの最適化等。 キーワード選定や戦略立案等は外部SEO会社が担当。 ○SNS運用。 Facebookやtwitterでのイベント出席・商品の告知等。 ○アクセス解析。(Google Analytics) サイト内改善の提案実績有り。 <b>■その他。</b> ○自社製品(システム)の改善案の提出。 ○商標登録。 ○データ収集／調査資料作成／統計資料作成。
<b>マネジメント</b>	無し。	
<b>職務要約</b>	管理本部の営業戦略グループで主任と2人でデザイン関連業務等を担当。 自社やユーザーのHP制作・更新、自社サイトのアクセス解析や分析、新聞の広告やDM等の作成、イベントで配布する頒布品のデザイン作成、カタログ作成のアシスタント等にも携わりました。	
<b>転職理由</b>	長くWebデザイナーをした上で自分の適職について考える機会が増えました。社内でデザイナー以外にもできる職業が無いか確認し空きがなかったので挑戦できる環境で自分を試したいと考えました。	
<b>私以外のメンバー</b>	上司のデザイナー兼ディレクター1名	
<b>使用ツール</b>	Google Analytics／PhotoShop／illustrator／DreamWeaver／Flash／Word／Excel	
<b>職務内容</b>	<b>■Web制作・運用。</b> ○Webデザイン。 パナー等ページ内で使用する画像の制作。 サイト全体のデザイン経験は無し。 ○コーディング。 HTML／CSS／jQuery(プラグインの実装やコピペレバル)	

## 【自己PR】

今後は下記を軸に、より貢献できるように自己の市場価値を高めていきたいと考えております。

### ■行動力。

業務内容に捉われず社内全体を見渡し、自主的に業務改善等の課題解決へ取り組んだ経験がございます。それらを成功に導く事ができたのは、行動力や仲間の協力からと考えております。時には失敗をする事もありましたが、挽回する為にはどうするか考え実行し、めげずに成功まで取り組みました。

### ■視座。

企業や事業の立ち上げを経験する事で、より高い視座を得る事ができました。目的を達成し、しっかりと結果を出す事を大切にしていきたいと考えています。

### ■幅広いキャリア。

自主的に社内の課題解決へ取り組んだ機会から広いキャリアを形成する事ができました。幅広い知識や経験は、他職を理解し業務を円滑に進める事にも繋がると考えています。ご希望でしたら、Web関連職であれば募集職以外を兼務する事も可能です。ご要望に応じてまずはご相談ください。

