

職務経歴書

■経歴要約

外資系メーカーでの法人営業を起点に、FA・エネルギー業界を中心とした製品提案や代理店開拓に従事。その後はWeb広告代理店に転じ、広告運用からタグ実装・レポートニング・提案までを一気通貫で担い、特に教育業界（通信教育・子ども向け英会話）において顕著な成果を創出。

教育系ベンチャーではインハウスマーケターとして広告戦略を主導し、広告チームの立ち上げ、分析基盤の整備、さらにはプロダクト開発のディレクションまで幅広く経験。事業の成長に直結する「戦略と実装の両輪」を担う。

現在は自社の代表として、以下の領域を中心に活動：

- 生成AIを用いた業務支援・自動化・プロトタイピング（コンサルティング／開発）
- Webマーケティング支援（代理店チームの一員としてアカウントプランニング／CAPI対応ツールのプロダクトオーナー）
- eスポーツ関連事業（Webメディア・YouTubeチャンネルの運営、大会・イベントの企画・運営）

これらの取り組みにおいて、構造設計、タグ環境の整備、レポート自動化、媒体戦略など、テクニカルな実装と上流の戦略設計を横断した支援を提供。

また、SlackBotやWebアプリ連携によるAIエージェントの構築、自然言語処理を活用した業務フロー改善、カスタムGPTを用いた思考支援ツールの開発などを実践し、生成AIを活用した迅速なプロトタイピングを武器に、事業課題へ即応する力を発揮。

さらに、営業／マーケティング／カスタマーサクセス／マネジメント／プロダクト開発のすべてを経験してきた背景から、事業全体を見通した事業戦略構築と業務改善を可能とし、技術と経営をつなぐ実践的なリーダーシップを強みとしている。

■職務経歴

□2019年3月～現在 個人事業主

◆事業内容：マーケティング支援、経営コンサルティング、eスポーツ関連事業、タレントマネジメント

◆2025年9月創業

期間	業務内容
2025年9月～ 現在	生成AIを用いた業務支援・自動化・プロトタイピング（コンサルティング・開発） Webマーケティング支援（アカウントプランニング、CAPI対応ツールのプロダクトオーナー） Web広告運用（運用規模：10万～500万／月） eスポーツ関連事業の運営（Webメディア・YouTubeチャンネル・大会/イベント企画運営） 自社サイト構築／自社メディア運営・ライティング SlackBot・Webアプリ連携開発 自社開発プロダクトの要件定義・実装ディレクション 【クライアント実績】 SNS支援会社：業務フロー改善、マニュアル整備、社内ツール開発、RAG構築 総合広告代理店：メディアプランニング デジタル広告代理店：アドテクアドバイザリー、営業支援 エンタメコンテンツ制作会社：広告運用 VTuber事業会社：広告コンサルティング 大手ECプラットフォーム運営企業：生成AIコンサルティング Web広告代理店：アフィリエイト計測基盤アドバイザリー。GTM内のタグ整理、二重計測・非発火の解消、媒体横断でのCV乖離分析を実施。 広告運用判断の前提となるデータ整合性を担保する体制を構築し、計測精度の安定化および意思決定スピード向上に寄与。 【主なスキル】 ● 広告／マーケティング 運用型広告全般（検索、ディスプレイ、SNS、動画広告）、GA分析基盤設計、媒体戦略設計、タグマネジメント、レポート自動化、CAPI対応 ● 生成AI・自動化 ChatGPT／Gemini/Lovableを活用した業務支援・自動化・Webアプリプロトタイピング、SlackBot／Webアプリ連携、カスタムGPT開発、RAG構築、NotebookLMによるナレッジ活用 ● 開発／実装 HTML／CSS／JavaScript、jQuery、Bootstrap、GoogleAppScript、Git、WordPress、Notion API連携 ● クリエイティブ／運営 Canvaによるデザイン、Webメディア運営・ライティング、YouTubeチャンネル運営、eスポーツ大会・イベント企画運営

◆事業内容:マーケティング支援、経営コンサルティング

◆資本金:百万円 従業員数:2名 非上場 2019年3月設立

期間	業務内容
2019年3月～ 2025年7月	●取締役CMO マーケティング戦略構築・実装支援 Webマーケティング支援(GA分析基盤設計・実装ディレクション) Web広告運用(運用規模10万～500万) 自社開発プロダクトの要件定義 自社サイト構築 自社メディア運用・ライティング 業務委託案件としてWeb広告代理店の支援、toB商材(人材)、フリマサービスなど担当 SlackBot開発 【主なスキル】 運用型広告全般(リスティング、ディスプレイ、SNSなど)、GoogleDocument、GoogleSpreadsheet、GoogleAnalytics、GoogleTagManager、WordPress、HTML/CSS/JavaScript、jQuery、Bootstrap、Git、GoogleAppScript、ChatGPT、Gemini、Canva、Notion、NotebookLM
2019年6月 ～ 現在	●株式会社グラフトノート(業務委託案件) Web広告代理店事業にてアパレルECを中心に、最大15案件・月間1000万～1500万の広告運用を担当 マネージャーとして4～5名をマネジメント ディスプレイ広告を活用したアフィリエイト型案件(美容系商材等)の運用・改善を担当。 Meta/YDA/GDNなど複数媒体を横断し、訴求軸のABテスト設計、クリエイティブ差し替え、配信構造の最適化を実施。 LPとの連動改善を含めたCPA改善施策を推進し、安定した獲得単価の維持と配信スケール支援を行う。 ダイナミック広告用タグ実装やフィード設計にも対応。 LPのラフ構成・デザインやバナーディレクション、オウンドメディア記事ライティングなど コンバージョンAPI対応ツール「C-POP」プロダクトオーナーとしてプロダクト開発・営業マーケティング・CS・イベント出展・セミナー企画/運営/登壇を担当。 【取り扱い媒体】 Google広告全般、Yahoo!広告(検索/ディスプレイ)、Meta、X(Twitter)、Criteo、LINE、TikTok、Pinterest、PopIn、LOGLY 【実績】 ROAS700～900%を維持しつつ広告予算を倍増 展示会での新規リード獲得と代理店ブランディングに貢献 Cookieレス対応ツール「C-POP」開発・推進を通じ、100件以上の支援実績 【セミナー登壇経験】 自社開催1件 共催2件(SO Technologies,ジーニー)
2021年9月 ～ 2023年6月	●note株式会社(業務委託案件) 個人向けサービスでの広告運用 法人向けサービスでのマーケティング担当としてLP改善、サイト分析、メルマガ作成/分析、タグマネジメント、GA管理を担当

□2018年11月～2025年9月 個人事業主

◆事業内容:マーケティング支援

期間	業務内容
2018年11月 ～ 2019年3月	●人材紹介企業A社 新卒向け採用イベント集客での広告運用・分析・改善提案 【主なスキル】 GoogleAds、Facebook広告 【主な実績】 運用予算: ¥1,300万 CPA: 約¥4,400 CV数: 約2,900件 (期間合計) ●人材紹介企業B社 マーケティング戦略コンサルティング

2019年3月 ～ 2020年9月	●個人エンジニアC様 開発プロダクトのビジネスユニット担当。 法人向け契約書作成 法人問い合わせ対応
2019年4月 ～ 2024年11月	●映像制作会社D社 結婚式ムービーの制作サービスでの広告運用・分析・改善提案 月間予算300～600万を運用

□2018年4月～2019年1月 株式会社侍

◆事業内容:オンラインでのプログラミング教室運営

◆資本金:10百万円 売上高:151百万円(2018年6月～9月) 従業員数:397名(正社員62名 業務委託335名) 非上場

期間	業務内容
2018年3月 ～ 2018年5月	●マーケティング部アドチーム Web広告運用業務全般(Google・Facebook) ●コンサルティング部(兼務) Webサイトから予約した顧客との面談・入塾のための営業(toC営業) 【主なスキル】 GoogleDocument、GoogleSpreadsheet、GoogleAdwords、Facebook広告、GoogleTagManager 【主な実績】 前月比CV数230%成長(2018年5月)
2018年6月 ～ 2018年11月	●マーケティング部アドチームリーダー Web広告運用業務全般(Google・Facebook) アフィリエイト広告ディレクション チームマネジメント ●マーケティング部ストラテジーチーム(兼務) 部署マネジメント 部署数値管理 【主なスキル】 GoogleDocument、GoogleSpreadsheet、GoogleAdwords、Facebook広告、GoogleTagManager、GoogleAnalytics 【主な実績】 Google、Facebook広告のCV件数を前期比約11.4倍に増(2018年9月) 月間運用予算1,200万(2018年9月)
2018年12月 ～ 2019年1月	●マーケティング部部長 広告・コンテンツマーケティング・MA・グロースハックのチームマネジメント 事業のマーケティングに関わる数値管理・戦略立案 マーケティングに関わる数値分析・分析基盤実装 【主なスキル】 GoogleDocument、GoogleSpreadsheet、GoogleAnalytics、GoogleTagManager、GoogleDataStudio、SiTest、GoogleAppsScript 【主な実績】 自社開発予約システムリリース

□2016年9月～2018年3月 GMO NIKKO株式会社

◆事業内容:インターネット広告代理店事業

◆資本金:100百万円 売上高:9735百万円(2016年) 従業員数:239名 非上場

期間	業務内容
2016年9月 ～ 2017年6月	●デジタルマーケティング本部コンサルティング部第1グループ Web広告コンサルタントとしてWeb広告の入稿・レポート・運用・分析・改善提案を一気通貫で担当。 【担当クライアント】 大手通信教育企業 英会話教室運営企業 【主なスキル】 Excel、PowerPoint、Word、Yahoo!スポンサーードサーチ広告、Yahoo!ディスプレイネットワーク広告、GoogleAdwords、Facebook広告、Criteo、Twitter広告、LINE Ad Platform、YahooTagManager 【実績】

2017年7月 ～ 2017年8月	資料請求・体験レッスン申込み数目標に対し、CV件数110%達成。運用予算500万（2017年3月） 体調不良により休職
2017年9月 ～ 2018年3月	●デジタルマーケティング本部コンサルティング部第1グループ所属 Web広告運用のサポート。コンサルタントの業務改善推進 新卒・中途の新人メンバーへの業務レクチャー 【主なスキル】 Excel、PowerPoint、Word、Yahoo!スポンサードサーチ広告、Yahoo!ディスプレイネットワーク広告、 GoogleAdwords、Facebook広告、Criteo、Twitter広告、LINE Ad Platform、YahooTagManager、 GoogleAppsScript、SQL、MicroSoftAccess、JavaScript 【実績】 Microsoft Accessで作成されたDBを用いた広告運用レポートの作成 JavaScriptを用いた施策の実施サポート Javascript(AdWordsScript)を用いた運用工数の削減ツールの開発および社内でのナレッジ共有

□2015年4月～2016年6月 日本ワイドミュー株式会社

◆事業内容:産業用途のための電氣的接続機器・エレクトロニクス製品の製造・販売

◆資本金:254百万円 売上高:非公開 従業員数:26名 非上場

期間	業務内容
2015年4月 ～ 2016年6月	●東京本社 営業部 中小規模の法人を中心に、自社商材である接続箱の提案営業に従事。都内を中心とした既存顧客への深耕営業を行った。また展示会などを機に新規顧客への飛び込み営業も行った。 【営業スタイル】新規営業20%、既存営業80% 【担当地域】東京都内 【取引顧客】約20社 【実績】2016年度1月～3月:売上41.8百万 予算達成率101% 【成果のポイント】 既存顧客の深耕営業を通して競合他社や市場を調べ、前任者からの引き継ぎ案件を確実に獲得した。また新規顧客の開拓にも力を入れ、新規商談として1億円規模のポテンシャルを開拓することができた。

■活かせる経験・知識・技術

マーケティングへの考え方

いま、事業のマーケティング戦略を広く任されているなかで、多くの企業がマーケティング＝販促・プロモーションに偏りがちななか、マーケティングの本質はきちんとお客様（見込み顧客）に対して適切なコミュニケーションをデザインすることでないと気づくことが出来ました。

そのために「誰に」「なにを」「どのように」伝えるマーケティングを行うべきかを常に考え、広告やオウンドメディアでのマーケティング施策はその枝葉であり手段優先にならないよう戦略レベルでのマーケティング立案を意識しております。

また、副業として他企業のマーケティング支援も行っており、そちらではマーケティングだけにとどまらずビジネススキームを経営者と一緒に立ち上げております。ビジネスとしてどのような流れを作るのか考え、同時にマーケティングではどのようにコミュニケーションを取るか設計することを心がけています。

常に考えることを忘れず、自分の意見を持つようにする心がけ

業務に対して常に自分なりの意見を持てるように、思考しながら実務を行うよう心がけており、スキルだけでなく、そこから抽象化して一定の知見や考え方のフレームワークを得られるよう実践してきました。

現職では、主にWeb広告の領域の実務経験しかありませんが、広告領域がどのように企業のマーケティング戦略全体に関わってくるか、またその戦略をどのように活かし、営業やサービス内容といった他の領域とシナジーを生むことができるかということを考えるきっかけを掴むことができました。

【得意分野】

・Web広告を利用した販促・PR

大手ネット広告代理店にいたときの経歴を活かし、事業会社での広告チーム立ち上げや、独立してからのクライアント支援などで多くの実績を上げてきた。月間運用金額は10万円といった少額から1000万円程度までとバリエーションも多く、業界もアパレル・教育・人材・Webサービスなど幅広く扱ってきた。

・GoogleAnalytics、GoogleTagManager、それらを活用した動的広告の実装ディレクション、スクリプトの作成や、実装まで理解したうえででのビジネス要件定義

・Cookieレスに関する知識

2022年より参画している企業にてCookieレスに関するプロダクトオーナーとして従事。その関係でCookieレスに関する専門知識を高いレベルで習得しており、セミナー登壇やadtechTOKYO2023への出展など外部へも露出の機会が増加中。

Cookieレスのコンバージョン計測やWeb広告配信について、業界内でもトップクラスの解説が可能。

・生成AI × マーケティング業務設計 × フロント実装支援

ChatGPT等の生成AIを活用し、自然言語による業務要件整理・構造設計から、業務フローの自動化・AIツールの導入設計までを一貫して担当。SlackBot・Notion・Airtable・Firebaseなどとの連携により、マーケティング業務を効率化する実装設計に強みを持つ。

Webページの構築については、HTML/CSS/JavaScript(jQuery・Bootstrap)による静的ページの制作に対応。LPやデモ用UI、検証環境の立ち上げを含め、業務支援ツールやAIプロトタイプのアウプット設計を現場目線で行う。生成AIと連動したWebコンテンツの構築や、技術者と非技術者の間をつなぐ役割において実績多数。

要件定義から構造設計、データ・UI・運用の接続までを視野に入れた「実装に耐える業務設計」が主戦場。企画と開発、マーケとプロダクトの間を埋める橋渡し役として機能することに特化している。

■学歴

2010年3月 鳥取県立鳥取西高等学校卒業

2010年4月 筑波大学 社会・国際学群 社会学類入学

2015年3月 筑波大学 社会・国際学群 社会学類卒業

■資格

・普通自動車免許第一種(2010年3月)

・GoogleAds認定資格上級(2018年12月)

・Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定試験アドバンスド(2017年2月)

以上