



訪日アメリカ人向けインバウンド集客プランナー

幅広いデジタルマーケティングに携われる環境

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

株式会社mov

Job ID

1552034

Industry

Digital Marketing

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

July 15th, 2025 10:52

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Native (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■募集背景

2024年、訪日客の消費額は8.1兆円と過去最高を記録し、日本政府は2030年に15兆円を目指しています。インバウンド市場は日本経済を支える最重要成長領域の一つであり、その成長市場を牽引する役割を担っています。

中でも、訪日アメリカ人の市場は急拡大しており、その重要性が年々増えています。 昨年の訪日アメリカ人は272万人、消費額は9021億円と上位5カ国にランクイン。この市場における戦略立案・企画・プロモーションを担うインバウンドプランナーを募集しています。

■お任せするミッション

「訪日アメリカ人のインバウンド集客を企画・推進し、クライアントの課題を解決する」

アメリカ市場のトレンドを踏まえた施策の企画・立案をお任せします。
また、訪日アメリカ人集客に限らず、他地域の案件にも挑戦できる環境です。
インバウンド知識やデジタルマーケティングの知見を最大限に活かし、クライアントの集客成功を支援していただきます。

■業務イメージ

アメリカ市場の動向調査・分析

- アメリカ旅行者のインサイト分析
- アメリカ国内のトレンド情報の収集・整理
- 利用される主要なメディア・プラットフォームの理解

インバウンド集客の企画・プランニング

- アカウントエグゼクティブと連携し、クライアントの集客課題の分析・改善に向けた戦略立案
- 認知拡大や利益最大化に向けたプロモーション戦略の策定
- 効果的な出稿媒体の選定

提案・実行支援

- クライアント向け提案資料の作成
- カスタマーリレーションチームと連携したクリエイティブ企画・制作
- 集客施策の実行支援

▼期待役割イメージ

【入社直後～6ヶ月】

- アメリカ施策のスペシャリストとして、アメリカ案件を1人で完結できるレベルを目指す
- クライアントのアメリカ市場に関する課題を的確に把握し、効果的なプロモーション戦略を立案・実行する

【6ヶ月～1年】

- アメリカ市場のトレンドを社内に還元し、勉強会やナレッジ共有を実施
- 社内の営業・マーケティングチームと連携し、香港市場に関する知見を活かした新規施策の企画・推進を行う

【1年～2年】

- アメリカ以外の市場にも挑戦（例：中国、台湾、韓国など）し、グローバルマーケティングのスキルを拡張
- 各国の特性を理解し、適切なマーケティング手法を用いた施策を展開し、クライアントの成果創出に貢献する

＜どんな依頼を受けている？＞

幅広いクライアントからインバウンド支援に関する相談が寄せられています。主な依頼元には、商業施設、大手百貨店、宿泊施設、電鉄会社、官公庁などがあります。当社が運営する情報提供メディア『訪日ラボ』を通じて、多くの企業様から信頼をいただき、さまざまな課題に対応しています。

例えば、依頼内容は以下のように多岐にわたります：

- ・ターゲット国や言語を設定するためのマーケティング調査
 - ・中国のSNSでフォロワーを増やす施策の提案
 - ・その他具体的なプロモーションの計画と実行
- などなど

これらのプロジェクトは以下の流れで進行します：

1. コンサルタントが課題をヒアリング・抽出
2. 中国市場に精通したプランナー（このポジション）が企画を立案、施策を設計
3. ソリューション提供担当者が実行し、成果を創出

★扱えるメディアも幅広いです。

WebサイトやLPはもちろん、Instagram、YouTube、Facebookなど幅広いメディアを扱うことが可能。投稿内容のディレクションもお任せするので自由度高く進めていただけるかと思います。

■キャリアの魅力

【1】幅広いデジタルマーケティングに携われる環境

SNS運用と広告運用の両方を経験し、デジタルプロモーション全般のスキルを磨けます。

【2】直取引90%以上で深い関与が可能

クライアントと直接コミュニケーションを取り、課題解決に深く関与できます。

【3】プロセスの透明化で信頼を構築

定量化されたプロセスを通じて、効果的かつ透明性のある施策を提案できます。

【4】急成長中のインバウンド市場での挑戦

15兆円規模に成長が期待される市場で、日本の魅力を世界に発信するユニークな経験ができます。

■働き方

- ・週3回のオフィス出社
- ・必要に応じて出張可能な方（日本、海外問わず・頻度は1年に数回程度）

Required Skills

必須スキル

以下全て必須：

- 日本の魅力や価値を、アメリカ市場に適した視点で発信できる能力
 - アメリカの文化・トレンドを理解し、それを活かした企画立案やプロモーションの実績
 - 英語がネイティブレベルの方
- ※帰国子女・留学経験のみの方は対象外

求める人物像

- ・人を巻き込みつつも、丁寧な議論のもと物事を推し進めていける方
- ・ビジネスプロセスやワークフローを構造化して考えることができる方
- ・必要なことであれば実務的な仕事にも取り組み成果にコミットできる方
- ・自分が切り拓く、自分がつくりあげるというベンチャー思考をお持ちの方
- ・マーケットインの発想をベースに、事業成長を考えられる方
- ・過去の経験を生かしつつも固執せず、常に俯瞰して合理的な判断ができる方

Company Description