マーケティング責任者候補 ~ 0→1でマーケティング機能を創る、将来のCMO候補

> **AIの可能性を「見える形」にするエンジニア**

Job Information

Hiring Company
EAGLYS Co., Ltd.

Job ID
1621023

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary
8 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
10：00 ~ 19：00 / フルフレックスタイム制（コアタイムなし）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 4th, 2026 17:59

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- DeepTech・AI領域で、ブランド構築から広報、BtoB向けリード獲得、営業支援までマーケティング全般を統括
- マーケティング機能をゼロから立ち上げ、戦略設計から組織構築まで大きな裁量で挑戦できる環境
- 経営・R&D・BizDevと連携し、先端技術への理解を深めながらDeepTech領域の専門性を高められる
- フルフレックス・リモート可、年間休日125日以上、記念日休暇や自己啓発補助も充実

【業務内容】
多くのDeepTech/AIスタートアップでは、マーケティングは「営業のためのリード獲得」に留まりがちですが、EAGLYSのマーケティングは、事業戦略・技術的強み・現場実装実績を一つの物語として編み上げ、経営・BizDev・R&Dと一体になっ

て会社の成長を牽引する仕事です。
→ブランド構築から商談化・採用ブランディングまで、会社の「伝える力」を一気通貫で担っていただきます。

＜具体的には＞

1.『ゼロから、伝える基盤を創る』~ コーポレート・プロダクトブランディング：

- EAGLYSの技術的強み（秘密計算技術・データ整備AI・AIナレッジベース等）を分かりやすく伝えるメッセージング・ブランドガイドラインの策定
- コーポレートサイト・サービスサイトのリニューアル企画、導入事例・ホワイトペーパーの企画制作
- プレスリリース・広報活動の企画実行、メディア・カンファレンスとのリレーション構築

2.『商談を、生み出す仕組みをつくる』~ デマンドジェネレーション：

- 製造業をメインとしたターゲット企業のリスト化、ABM（アカウントベースドマーケティング）施策の設計・実行
- 展示会・セミナー・ウェビナーの企画運営、リード獲得からナーチャリングまでの一貫設計
- BizDev / セールスチームと連携した営業支援コンテンツ（提案資料・事例集等）の整備

3.『成長を可視化して導く』~ マーケティング組織・データ基盤構築：

- マーケティングKPIの設計、計測基盤（MA/CRM等）の導入・運用
- 施策のROI分析とPDCA、経営陣への報告・提言
- 将来的なチームメンバーの採用・育成、マーケティング組織の立ち上げ・拡大
  ※採用ブランディング（エンジニア・研究人材の採用広報）についても、人事と連携しながら一部ご担当いただく可能性があります。

■募集ポジション・背景について：

- EAGLYSには現在、会社全体のマーケティングを牽引する責任者がおりません。BizDev/BizPMチームが大型プロジェクトを連続受注する一方、その実績・技術的強みを対外的に発信し、新規リードや採用につなげる仕組みがまだ整っていない状態です。
- 主に製造業領域では、2025〜26年に大手企業との大型プロジェクトが複数確定しており、事業成長が加速するフェーズにあります。この成長を市場に正しく伝え、次の商談につなげるマーケティング機能を、ゼロから構築していただきます。
- 本ポジションでは、コーポレート / プロダクトブランディング、広報・コンテンツ発信、展示会・セミナー等のリード獲得施策、営業支援コンテンツの整備までを主体的に立ち上げていただきます。将来的には組織を拡大し、CMOとして経営に関わっていただくことを期待しています。
- マーケティング未経験からのチャレンジではなく、事業成長フェーズの企業でマーケティング機能の立ち上げに携わったご経験、またはBtoBマーケティングの実務経験を重視します。

■このポジションの魅力：
1. ゼロから創り、経営に近い裁量で動ける：
これまでマーケティング専任者がいなかった組織のため、戦略設計から実行、体制構築までを裁量を持って担当できます。「自分がつくった仕組みが会社の成長エンジンになる」という体験ができ、将来的にはCMOとして経営に参画する道も見据えています。
2. 確定案件と技術的強みという、確かな“伝えるべきもの”がある：
2025〜26年に大手企業との複数の確定プロジェクトがあり、独自の秘密計算技術・データ整備AI等の技術的優位性も明確です。「伝えるべきものが既にある」状態からマーケティングを立ち上げられる、恵まれた環境です。
3. DeepTech×BtoBマーケティングの専門性を磨ける：
R&D（半数が博士号保有）・SA・BizDevと日常的に協働することで、技術理解を深めながらマーケティングを実践できます。「技術理解」×「マーケティング実務」の掛け算で、DeepTech領域における市場価値の高い人材になれる環境です。

■当社について：
EAGLYSは、日本の産業の競争力を、データとAIで再構築するDeepTechスタートアップです。

《解決する課題》
製造業の現場・中核業務には、図面・仕様書・検査記録・不具合履歴など膨大なデータと知見が蓄積されています。
しかし、 その多くが固有ファイルや個別システムに分散し、データ整備が進んでいません。
また、機密性の高さから企業間・部署間での共有も困難です。
こうした「眠れる産業データ」を安全に統合し、業務で使える知識に変えることが、製造業DXの最重要課題となっています。

《私たちの強み》
企業の秘匿データをセキュアに統合し、高精度なAI出力を実現する先進技術・ソリューションを保有しています。
-『秘密計算技術』： データを秘匿したまま企業間・部署間で統合分析
-『データ整備AI』： 多種多様な業務データや暗黙知を「読込→整形→解釈→DB化」する自動変換エンジン
-『AIナレッジベース』： 意味・関連付けによる分散データの統合、AI活用に適した基幹データベース
-『AIナレッジ運用』： 業務特化型エージェントと品質評価AIで、現場中核業務のナレッジを運用
→これらを武器に、日本の基幹産業を支えるリーディングカンパニーと、戦略構想→研究開発→社会実装まで一気通貫の共創プロジェクトを推進しています。

《確かな実装実績》
品質保証・生産管理・研究開発などの中核業務は、高い信頼性が求められるため、多くのベンダーが概念実証（PoC）止まりとなっています。
EAGLYSは、上記の先端技術を大手企業の現場に実装し、AIシステムを構築・運用してきた実績が多くあります。この「研究開発レベルの技術」を「製造業の中核業務に実装できる力」— つまり「DeepTech×現場実装力」の両立が、当社のユニークな差別化要素です。

【雇用形態】
正社員

【給与】

年収：800万円〜1,000万円

【就業時間】
10：00 ~ 19：00 / フルフレックスタイム制（コアタイムなし）
※フルフレックス制を導入しているため、始業時間と終業時間を柔軟に決められます。（原則7：00~22：00内）

【勤務地】
オフィスへの出社、リモートワークなど、日によって自由に決められます。(最初は上司に相談要)
（雇入れ直後：本社（東京都渋谷区千駄ケ谷５ー２７ー３　やまとビル）および労働者の自宅）
（変更の範囲：会社の定める場所（テレワークを行う場所を含む））
※入社後は急用でオフィスに出勤していただくケースや、お取引先へ打ち合わせに行く状況も想定されます。
■受動喫煙対策：屋内禁煙

【休日休暇】

- 年間休日125日以上
- 完全週休2日制（土日祝）
- 年次有給休暇：入社3ヶ月後に付与
- アニバーサリー休暇（１年に１日、入社後直ぐに付与）
- Sick Leave（本人・家族の傷病時に年間５日まで、入社後直ぐに付与）
- 夏季休暇：7月~9月の間で3日間取得可能（条件：6/30までに在籍した場合）
- 年末年始休暇
- 産前産後・育児休暇
- 慶弔特別休暇

【待遇・福利厚生】

1. 働き方：

- オフィスへの出社、リモートワークなど、日によって自由に決められます。(最初は上司に相談要)
- フルフレックス制を導入しているため、始業時間と終業時間を柔軟に決められます。（原則7：00~22：00内で）

2. ライフサポート：

- アニバーサリー休暇：社員一人一人の大切な記念日に、特別有給休暇を年間１日取得できます。
- Sick Leave：年次有給休暇とは別に、本人・家族のケガや病気の際に、最大5日間/年、特別有給休暇を取得できます。
- 産前産後休暇・育児休暇を取得している社員もおり、ワークライフバランスを実現できます。

3. 学習支援：

- 毎月5,000円を上限とした書籍購入・自己啓発補助があり、自由に専門書やビジネス書の購入・オンライン研修の受講等をすることができます。
- セミナー受講補助制度や資格取得補助制度があります。

4. イベント毎の食事会：

- 入社日に所属メンバーとウエルカムランチ会開催
- 四半期毎に本社で立食ランチパーティ開催
- 年1回BBQ大会@豊洲（家族・パートナー・ペット同伴可）
- その他食事会のサポート

5. その他：

- 本社に無料のウォーターサーバー・コーヒーサーバーあり
- 各種社会保険完備・健康診断実施
- 育児休業・介護休暇
- 交通費支給（定期代1ヶ月分/上限5万円）
- 外国籍社員へのVISA取得・更新のサポート
- 屋内禁煙

Required Skills

【必須要件】
※下記すべてのご経験が必要です。

- BtoB（特にエンタープライズ向け）マーケティングの企画・実行経験（3年以上）
  （事業成長フェーズの企業でマーケティング機能の立ち上げに携わった経験があると尚良い）
- 広報・PR、コンテンツマーケティング、デマンドジェネレーションのいずれかの実務経験
- Webサイト・オウンドメディア運営やMA/CRMツールを活用した施策設計・実行経験
- 日本語ネイティブレベル

【歓迎要件】

- SaaS/DeepTechスタートアップでのマーケティング責任者・マネージャー経験
- 製造業・エンタープライズ企業向けのABM・展示会/セミナー企画経験
- MA/CRMツール（Salesforce、HubSpot等）の導入・運用経験
- 広告代理店やPR会社での実務経験
- 採用広報・採用ブランディングの実務経験
- MBA

- 中小企業診断士
- 英語ビジネスレベル

【求める人物像】

- ゼロから仕組みを創ることを面白がれる方
- 技術と現場、両方に敬意を持てる方（「経営視点」と「現場への理解」の両立志向を持つ方）
- 自律的に考え、周囲（経営・R&D・BizDev）を巻き込める方
- 「やりきる力」と「育てる視点」を両立でき、将来的に経営（CMO）を担う意欲のある方

【選考について】

- 最終面接は基本的には対面を想定しておりますが、面接時にリモートエリアにお住いの場合にはオンラインで実施することも可能です（応相談）

Company Description