



【日本の魅力をアメリカへ】アメリカ市場向けインバウンドプランナー

募集職種

採用企業名

株式会社mov

求人ID

1561755

業種

広告・PR

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円～800万円

勤務時間

フレックスタイム制（コアタイム11:00-17:00、1日8時間）

休日・休暇

年間休日124日（2024年度）土・日曜日・祝日

更新日

2026年02月05日 13:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ネイティブ

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

<募集要項・本ポジションの魅力>

- ・ アメリカ市場向けに訪日インバウンド施策を企画・推進
- ・ 急成長中のインバウンド市場で日本の魅力を世界に発信できる
- ・ デジタル施策全般を通じて高いマーケティングスキルを獲得できる
- ・ フレックス勤務・家賃補助・書籍購入支援など福利厚生が充実

【業務内容】

■movについて

株式会社movは、「日本のポテンシャルを最大化する」をミッションに、インバウンド領域と店舗支援領域で事業を展開しています。

インバウンド分野：業界最大級のインバウンドビジネスメディア『訪日ラボ』の運営やインバウンド専業のコンサルティングサービスの提供を通じて、企業や自治体の取り組みを支援しています。

店舗支援分野：店舗向け集客一元化プラットフォーム『ロコミコム』により、MEO対策の提供だけでなくインバウンドの豊富な知見を活かし、海外媒体を含む多言語での店舗情報管理やロコモーション分析にも対応しております。

これまで培ってきた実績やノウハウ・事業をベースに、インバウンドマーケティングに関する複数の事業を展開中です。企業のインバウンド対策においてデータとテクノロジーを活用し、幅広い事業者の成長に貢献してまいります。

■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、movも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しています。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。

ともに未来を切り開き、日本の可能性を最大化する挑戦に加わってくださる仲間をお待ちしています。

■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?>

movでは、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

★movの強み：多国籍市場への対応力

movの特徴は、特定の国や地域に限定せず、多様な市場に対応できる点です。希望する国や言語に関するプロジェクトへの参加も調整可能なため、多国籍市場向けの施策に挑戦することで、より幅広いスキルと経験を得ることができます。

★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）

== movへの期待が高まっています！ ==

- ・2022年9月 東洋経済「すごいベンチャー100」に選出
 - ・2023年5月 觀光庁が選ぶ「インバウンドベンチャー」選定
 - ・2024年2月 Google for Startups 「AI スタートアップ プログラム」採択
 - ・2024年2月 美団 大衆点評 「最優秀プラットフォーム拡散賞」受賞
 - ・2024年3月 「Technology Fast 50 2023 Japan」受賞
 - ・2024年5月 seriesB 1stクローズ CoralCapitalをリードとして、全既存株主のみより15億円の資金調達
 - ・2024年9月 seriesB 2ndクローズにて、Z Venture Capitalからの資金調達を実施
- 日本初の大手通信キャリア・IT系（NTTドコモ、KDDI、楽天グループ、ソフトバンクグループのLINEヤフーCVC）からの同時出資を実現
- ・2025年1月 seriesBを総額30億円でクローズし、累計調達額が50億円を突破

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり（3ヶ月）

【給与】

年俸制 500万円～800万円

※給与は経験・能力に応じて決定いたします

【就業時間】

フレックスタイム制（コアタイム11:00-17:00、1日8時間）

【勤務地】

東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティーハウス10F

「渋谷駅」「代官山駅」「恵比寿駅」より徒歩圏内

※リモート可（業務の習熟度や役割により頻度に差あり）

【休日休暇】

- ・年間休日 124日（2024年度）
- ・土・日曜日
- ・祝日
- ・年次有給休暇（入社時に10日分付与）
- ・年末年始休暇
- ・夏季休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児休暇
- ・介護休暇
- ・家族の誕生日休暇（本人・配偶者・子女）

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険
 - 決算賞与
 - 昇給/昇格（2月・8月）
 - 交通費支給（最大月3万円の実費支給）
 - 定期健康診断
 - 家賃手当（入社時一律3万円。入社後丸3年経過で+2万円/条件あり）
 - 出張日当
 - 資格取得支援手当
 - 書籍購入補助
 - AIツール利用補助
 - テックカンファレンス参加費用負担（条件あり）
 - ヘッドホン購入手当
 - 社内懇親会手当
 - フリードリンク/フリースナック
 - PC選択可（Windows・Mac）
 - スマートフォン貸与（職種による）
 - 服装自由
-

スキル・資格

【必須要件】

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
- 英語がネイティブルーレベルの方
※帰国子女・留学経験のみの方は対象外

【求める人物像】

- 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
 - 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く方
 - 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
-

会社説明