

履歷書

2020年3月11日現在

| | | |
|------------------------|---|--|
| フリガナ | カワマタ ワタル | 【写真を貼る位置】 写真を貼る場合 1.縦:36～40mm 横:24～30mm 2.本人単身胸から上 3.裏面のりづけ |
| 氏名 | 川又 航 | |
| 1992年 9月 11日生 (満 27 歳) | | |
| フリガナ | 電話 090-8565-3324 | |
| 現住所 | 〒157-0073 東京都世田谷区砧8-23-11 ホワイトオーク成城204 | メール kawamata.wataru@gmail.com |
| フリガナ | 電話 | |
| 連絡先 | 〒 (現住所以外に連絡を希望する場合のみ記入) | メール |

[illegible]

記入上の注意 1.鉛筆以外の黒の筆記具で記入。 2.数字はアラビア数字で、文字は崩さず正確に書く。

[illegible][illegible]

| | | |
|-----------------|---------------------|-----------------|
| 志望の動機、特技、自己PRなど | 通勤時間 約 時間 分 | |
| | 扶養家族(配偶者を除く) 0 人 | |
| | 配偶者 有・無 | 配偶者の扶養義務 有・無 |

[illegible]

職務経歴書

2020 年 3 月 11 日現在
名前：川又航

■応募職種 営業関連

■職務経歴要約

大学卒業後、アイア株式会社に入社いたしました。出版事業部へ配属となり、広告営業担当として自社発行のパズル雑誌全 6 誌の広告枠をひとりで販売。新規開拓の法人営業をメインとし、純広告の販売から、雑誌タイアップの企画立案やクライアントの雑誌広告制作など、広告に関する様々な業務に携わってまいりました。また、自社商材(モバイルゲーム・エステ)の広告制作や、広告連動企画の立案など、宣伝業務にも関わっております。2016 年 3 月からは編集担当も兼任。編集長として雑誌 2 誌の編集を担当いたしました。その後広告営業をはずれ、2016 年 11 月からモバイルゲームのディレクターとして、新規ゲームの立ち上げから運営を担当。モバイルゲームの担当をはずれ、2019 年 2 月からは新規事業である産業廃棄物処理事業の担当者として折衝業務にあたっております。さらに 2019 年 10 月からは新規事業である外国人留学生に特化した人材紹介業の立ち上げ責任者として、営業・マネジメント業務にあたっております。現在は発刊している全雑誌の編集を統括するクリエイティブディレクターと合わせ、3 つの業務を兼任しております。

■職務経歴

アイア株式会社 (2015 年 04 月～現在)
資本金:1 億円 従業員数:550 人 上場区分:非上場

| 期間/西暦 | 業務内容 | 開発環境等 | 役割等 |
|---------------------------------|---|-------|--------------|
| 2015 年 04 月 ～ 2016 年 10 月 | 【業務内容】 <ul style="list-style-type: none">・自社発行雑誌の広告枠の販売 【営業スタイル】 <ul style="list-style-type: none">・新規開拓 80%、既存顧客 20%(テレアポ 100%)・営業コール数 平均 20～30 件/日 【担当商品】 <ul style="list-style-type: none">・自社の広告媒体(自社発行のパズル雑誌全 6 誌) 【主な対象顧客】 <ul style="list-style-type: none">・広告業界：紙媒体を取り扱っている総合広告代理店・美容業界：通販化粧品や美顔器などの商材を扱っているメーカー・食品業界：通販の健康食品やサプリメントを扱っているメーカーをはじめ、おせち料理や梅干しなどの通販食品メーカーなど・ゲーム業界：据え置き型ゲーム機のソフトを開発しているブランドや、アプリゲームを開発している企業・企業規模はどの業界においても、従業員数 5 名程度の小規模企業から従業員数 6,000 名程度の大企業まで 【実績】 <ul style="list-style-type: none">・2015 年 7 月～2016 年 3 月：予算達成・総受注額対前年比 120% 達成・新規受注額対前年比 125% 達成 【表彰】 <ul style="list-style-type: none">・2015 年 12 月には新入社員 60 人以上の中から最優秀者に選出 | | 営業担当者 1 人 |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・斜陽といわれる出版業界において、自社媒体の強み(ミドルエイジ以上の主婦にセグメントできる点)を理解し、その強みを活かせるクライアントに対して、確実にレスポンスが獲れるタイアップ広告企画を提案いたしました。 <p>様々な媒体を研究し、雑誌広告の出稿に積極的な企業へローラーで営業をかけ、まず実績を作ることに注力。</p> <p>6月のはじめに通販化粧品のクライアントで1社実績を作ることになり、その実績を持って競合となる通販化粧品のクライアントに横展開の営業をかけてまいりました。</p> <p>主な提案先となっていた通販化粧品企業が雑誌広告に対して求めていることをしっかりと理解し(低CP0の達成)、丁寧なヒアリングのもと各クライアントの要求にあった出稿プランを計画して提案。</p> <p>結果、業界ではベンチマークとされている企業からの出向を獲得し、その実績を持って広告代理店に向けた営業へとシフト。広告代理店の協力のもと、通販化粧品業界でさらに展開しながらも、ミドルエイジ以上の女性からレスポンスが獲れたという実績をもとに、同様のターゲットを持つ通販健康食品や通販雑貨業界へと営業の幅を広げ、さらなる新規開拓に尽力いたしました。</p> | | |
|--|--|--|--|

■得意分野・活かせる経験

- ・営業活動を戦略的に展開し、長期的な信頼関係を構築するスキル
- ・社内及び、社外の担当者を巻き込んでプロジェクト遂行を果たす調整能力
- ・チームリーダーとして、新卒・中途社員の教育・研修に携わった経験

■自己PR

<新規開拓力>

広告営業の中で、以下PDCAサイクルにのっとって業務にあたることで、新規開拓力を身につけることができました。

[PLAN] 新規開拓をするために、まずは自社媒体の強みを理解し、その強みを必要としている企業に重点的に営業をかけることを考えました。自社媒体の読者層、過去の出稿広告のレスポンス実績などから、ミドルエイジ以上の主婦層にセグメントできる点が強みであると分析し、女性向け化粧品や健康食品を商材として取り扱っている企業がマッチしていると考えました。さらに雑誌広告を出稿するという点から、広告からダイレクトにレスポンスを獲得することができる通販企業に的を絞りました。

[DO] 女性向け化粧品や健康食品を取り扱う企業に焦点を定め、平日日中は中小企業や大企業を問わず電話をかけました。休日は通販企業の集まるイベントに足を運び、精力的に提案の機会を増やしてまいりました。

[CHECK] しかしながら最初の1か月間はアポをとることもなかなかできず、直接提案できても受注につながらない日々が続きました。そこで今一度、提案先となる企業が求めていることを考え、さらに積極的にヒアリングすることで、提案内容の問題点に気づくことができました。通販企業が求めているのは低CP0の達成が最も高く、次に新しい顧客層の開拓でした。また、“パズル雑誌”への出稿ということも、新規のクライアントにとっては反応が読めないため、出稿のハードルが高くなっていると感じました。

[ACT] 弱みとなってしまう“パズル雑誌”という媒体の特性を強みにするために、自社媒体の特性を活かしたパズルタイアップ広告の提案をいたしました。ターゲットをセグメントできるという媒体の強みに、パズル雑誌にパズルとタイアップした広告を掲載することで、通

常の広告よりも接触率・接触時間を増やし、読者に自然な形で訴求・啓蒙ができるという企画の強みを上乗せすることで、低CP0の達成への説得力を増すことができました。結果として、開始2ヶ月で初の新規受注を獲得することができ、その後も多くの新規開拓実績を残すことができました。新規受注額は対前年比125%を達成するに至りました。

<自走力>

4月中旬に研修を終えて出版事業部に配属されたのち、5月1日には前任者が完全に異動となりました。そのため広告営業に関しては特に何も教えられないまま、ひとりでパズル誌6誌の広告枠を担当するという状況に身を置くこととなりました。その中で一刻も早く受注をとるために何をすべきかを考え、アイディアはすぐに行動に移し、結果を自らフィードバックしながらさらに効率的な方法を考えることで、2015年6月3日には過去最速での新規受注獲得につなげることができました。

また、2016年から着任した編集担当においても、前任者の急な退職により十分な引継ぎを受けぬまま、隔月発行の雑誌2誌を編集・発行してまいりました。編集部員が私1人だったため、編集長として企画から制作・進行、経費の削減等の経理処理まですべてを1人で担当しました。これらの経験の中で、自分で考え、自分で行動する自走力が身につきました。

<分析力>

広告営業においては新規開拓をしていく中で、分析力も身につきました。上記のように全くノウハウがない状態からのスタートだったため、まずは自社媒体の強みを分析するところから始めました。そしてクライアントの要求を正しく把握するための業界分析、さらに要求を達成するために、どのようにして広告からのレスポンスを獲得していくかを常に考え、各クライアントに合った提案をすることを心がけてまいりました。広告のクリエイティブについても知識を深め、レスポンスが獲れたクリエイティブと、獲れなかったクリエイティブを分析し、ときにはクライアントの広告デザインにまで口を出して実際に制作を担当しました。(もちろん制作費を別途いただくことで受注額アップにもつなげております)

また、編集業務においても細かい引継ぎがなく、編集部員が私しかいなかったために周囲から過去の実績や経験などを聞くことができませんでした。そこで、過去の資料すべてに目を通して現状の分析をするところからはじめ、現状を維持した場合の1年先までの成長予測をたて、それに基づいて必要な施策を考案・実施してまいりました。

以上