

# 職務経歴書

2017年4月2日現在

氏名 宮武 良次

## ■職務要約

大学卒業後、2008年から株式会社フジクリエイティブコーポレーションに入社しメディア事業部に配属。メディア事業部では株式会社さくらんぼテレビジョン東京支社代行業務の担当チームでした。さくらんぼテレビジョンは山形のフジテレビ系列の局で、東京に本社がある会社のCMを広告代理店と打ち合わせしながら価格、放送箇所を決めて販売し、放送箇所の選定を担当しました。その後コンテンツ事業部という著作権関係の部署で勤務しました。フジクリエイティブコーポレーションを退社後、知り合いのベンチャー企業でしばらくアルバイトをした後、地元の岡山県で働きたいと思い、株式会社ニッカリに入社しました。ニッカリは急傾斜地で資材や人を運ぶ単軌上モノレールのメーカーであり、土木工事用のレンタル事業と農業用の販売が主な事業でした。営業と現場管理として岡山県で約1年勤務後、東北の岩手県滝沢市にある東北営業所へ転勤となり、1年後また岡山へ転勤と、岡山と東北を往復した形となりました。2015年の6月に高知県での現場作業中に斜面から滑落し、リハビリを含め4ヶ月入院することとなりました。現在は完全に元通りの身体に回復しています。

## ■職務経歴

2008年4月～2010年12月 株式会社フジクリエイティブコーポレーション		
事業内容：	さくらんぼテレビジョンの東京支社代行業務	正社員
売上高：	130億円 従業員数：100人	として勤務
2008年4月～ 2010年3月	メディア事業部 / 株式会社さくらんぼテレビジョン担当	
	<p>&lt;担当クライアント：(株)博報堂DYメディアパートナーズ&gt;</p> <p>【担当内容】</p> <p>東京に本社がある会社へ広告代理店を通してテレビCMの販売・放送箇所の設置決りを担当。広告代理店の担当者と販売価格を決めた後、CM放送番組を決定し山形県の本社担当者にCM放送を依頼していました。</p> <p>&lt;担当クライアント：(株)アサツーディ・ケイ&gt;</p> <p>【担当内容】</p> <p>上記のクライアントと基本的には同じ仕事内容でしたが、外勤で関わるが多かったです。内勤業務の時に決めた価格を営業として広告代理店の担当者と打ち合わせし、価格や放送番組箇所の折衝をすることが多かったです。</p>	
2010年4月～ 2010年12月	コンテンツ事業部	
	<p>【担当内容】</p> <p>(株)フジテレビジョンにおける番組の著作権に該当する箇所を抜き出し著作権管理団体へ報告していました。</p> <p>バラエティ番組を中心に週に20本ほどの番組を担当。番組で使われている映像や写真、音楽は基本的に著作物であることが多く、番組ごとに該当する箇所をまとめ報告していました。15名ほどのチームでそれぞれが各番組を担当しており、基本的に内勤業務でした。</p>	

2013 年 3 月～2015 年 8 月 株式会社ニッカリ		
事業内容： 工事用・農業用モノレールのレンタル・販売事業 売上高： 60 億円 従業員数： 129 人		正社員 として勤務
2013 年 3 月 ～ 2013 年 12 月	モノラック事業部 / 営業職 中四国エリアを中心とした工事用・農業用モノレールのレンタル、及び販売事業。 岡山県岡山市東区で勤務。  【中四国担当メンバー】 3 名 【営業スタイル】 既存顧客営業 【営業スタイル】 新規営業 20% 既存営業 80% 【担当地域】 中四国 【取引顧客】 土木工事会社、農機販売店 30 社ほどを担当 【取引商品】 単機上モノレール「モノラック」 【実績】 2013 年度：年間売上 4 億 2000 万円、平均予算達成率 110% 【業務内容】 既存顧客中心のルート営業と、案件獲得後はレンタル工事の現場チームの編成、取りまとめが主 な仕事でした。現場終了後は元請に確認頂き、次の現場へ向けての営業という流れでした。中四 国では主に広島、岡山の順で発注が多かったです。レンタルと販売は 9 対 1 で圧倒的に土木工事 用のレンタル使用が多かったです。	
2014 年 1 月 ～ 2014 年 12 月	東北営業所 / 営業職 岡山と同じく元請への営業、資材管理、下請への発注、場合によって現場管理を担当しました。 案件の 60% ほどが福島県での復興事業の工事案件が多い中、東北 6 県が管轄でした。  【担当メンバー】 5 名 【営業スタイル】 新規営業 30% 既存営業 70% 【担当地域】 東北 6 県 【取引顧客】 土木工事会社 60 社ほど 【実績】 2014 年度：年間売上 約 4 億 5000 万円、平均予算達成率 120% 【工夫した点】 東北では担当メンバーは増えましたが本社より圧倒的に機能が少なく、営業 に時間を割けないことも多かったです。現場で元請から次の仕事や他の担当者を紹介してもらい ながら、中国地方の時よりもチーム一丸となって売上達成に努めました。	
2015 年 1 月 ～ 2015 年 8 月	モノラック事業部 / 営業職 東北営業所から岡山本社へ転勤。 【担当メンバー】 2 名 【営業スタイル】 新規営業 【営業スタイル】 新規営業 10% 既存営業 80% 【担当地域】 中四国 【取引顧客】 中小企業、農機販売店 20～30 社を担当 【取引商品】 単機上モノレール 【実績】 2015 年度 8 月まで売上 約 1 億円 【工夫した点】 再び岡山へ転勤となりました。中四国エリアを再び担当しながら営業を中心 に活動できました。人員、資材とも東北より豊富な岡山本社では、下請さんとの関係構築を意識 しながら現場管理を離れ、元請けと交渉する機会が多くなりました。	

2016 年 9 月～現在 株式会社 TMJ		
事業内容： 生徒手帳の営業		契約社員として勤務
売上高：	3 5 5 億円 従業員数： 5 1 8 人	
2016 年 9 月～現在	営業職	
	ベネッセグループの人材派遣会社である株式会社TMJにて契約社員として勤務。同じくベネッセグループの株式会社ラーンズに派遣され生徒手帳の飛び込み営業を担当。	
	【営業スタイル】 新規営業100%	
	【担当地域】 関東圏、関西圏、岡山県	
	【取引顧客】 中学校、高校	
	【取引商品】 生徒手帳	
	【実績】 新規学校獲得50校以上	
【業務内容】 関東を中心に中学校、高校へ株式会社ラーンズ制作の生徒手帳を営業。新規の学校だけを訪問し、価格を折衝し、契約になれば手帳内容を決めていく。通常の生徒手帳と新商品であるビジネス手帳タイプの「今⇄未来手帳」の営業に携わる。		

## ■資格

2008 年 2 月	普通自動車免許
2013 年 10 月	玉掛免許
2013 年 10 月	小型移動式クレーン免許
2014 年 8 月	フォークリフト免許
2014 年 8 月	職長・安全衛生教育

## ■自己PR

### ＜顧客と会社の橋渡し＞

(株)フジクリエイティブコーポレーションのメディア事業部では、広告代理店担当者と山形県本社の人たちと連携しながら、枠の少ないスポットCMを販売していました。人気番組のCM枠は数も限られているため、それぞれの代理店の要望も同じになる場面も多く、折衝しながらなるべく偏らないよう心がけて仕事をする場面が多かったです。

しかし各担当者に無理を聞いてもらったり、譲歩したりする場面も多く、実際は人間関係で仕事の進行具合が決まってしまう場面も多くありました。

コンテンツ事業部では放送した映像の著作権に該当する箇所を抜き出し記録することをしていたので、映像を注意しながら作業する癖ができました。

(株)ニッカリではモノレールのレンタル・販売という、産業用機械について初めて勉強することが多かったのですが、焦らずに顧客と会社との間の橋渡しを間違わず、スムーズにすることを意識して仕事を進めました。また、モノレール設置の現場工事もあり、いざ山中の現場で何が危険か、何が必要かを考えながら顧客と商談を進めることとなりました。

出張が多く、他県に行くことが年間の半分以上を占めていたため、岡山からいざ出発してしまった自分と工事チーム、元請と本社にいる人たちの間で共有部分をしっかり作っておくことを徹底し、時間を決めて主体的にお互い連絡し報告することを徹底しました。

そのため現場でのトラブル減少や納期と仕上がりのバランスなどが改善され、それぞれのチームがスケジュール

感を持って仕事を進めていけるようになりました。

#### <東北での経験>

岩手県滝沢市の東北営業所では資材を始め全ての物資が少なく、自然環境が厳しいこともあり、受けられる仕事とそうでない仕事を選別しながら予算達成を目指すこととなりました。無理をして仕事を受ける場合に、他のエリアで仕事をしている西日本の下請さんへの交渉など、新たに仕事を進めていく上で他のエリアの進行状況を意識する場面が増えました。

あまり岩手の営業所に帰らず東北エリアを奔走しながら仕事を進めていく日々となり、アルバイトさんを含めた各チームを取りまとめながら期日までに仕事を進行させていく経験ができました。ニッカリでは下請と元請との間での中間管理という、大きな経験を積むことができました。中間管理は大変な場面が多く、衝突や失敗も多い中で、全ての関わっている人たちがスムーズに仕事を完了させ目標をクリアすることができた時に大きな達成感を感じました。

新たな会社でこれらの経験を活かし、スケジュール感を意識しながら必ず結果を出せるように致します。どうぞよろしくお願いいたします。

以上