



マーケティング担当が行く!



activecore marketing cloud ユーザー様訪問記



株式会社アクティブコア マーケティング部 八木

— 第3回 健康コーポレーション 入野麻衣子様 —

activecore marketing cloud を利用しているマーケティング担当者は、どんな方なのでしょう。マーケティング担当の実像に迫る第3回目は、『健康コーポレーション株式会社のマーケティングご担当者 入野麻衣子様』です。

新宿にオフィスを構える健康コーポレーション様にお邪魔し、お話を伺ってきました。ものを作ることが好きという入野様、当日もお手製のピアスを身に付けてインタビューに臨んでくださいました。

経理事務から WEB デザインの道へ・・・現在では WEB 系が一番長いキャリアに

新卒で入社したのはアパレルの会社で、経理事務に2年程携わりました。ただ新卒の時は、どんな人生にしたいかなど考えられず、流されて就職活動をしていたところもありました。就職して初めて今後のキャリアを考え始め、今後何をしていきたいのか、手に職をつけられないだろうかと思うようになり、25歳位から何となく始めたのがWEBデザインでした。その後、WEB制作会社に制作者として3年、自社サービスを開発する会社に5年程勤めました。WEB系のキャリアは一番長く8年程になります。ただ、WEBデザイナーがメインキャリアと思えず、改めてキャリアについて考えた時、もっとできることを増やし、WEBデザイナーでありつつ、他の領域にも強みがあるという風になっていけたらいいなと思ったのです。健康コーポレーションに入社し、気がつくともマーケティング領域に興味を持っていたという感じです。



手に職をつけるため、学校で勉強しました

WEB制作者になるため、経理事務をしながら「デジタルハリウッド」の講座に8ヶ月程通いました。またWEB制作会社に入ってから、プログラムの勉強をしていました。結局、これまで2つの学校に行きましたね。



現在は WEB を作ることはしませんが、WEB に関する体系的な理解があるのとないのとでは違うので、これまで学んだ経験は仕事に役立っています。

マーケティング担当としての現在は…

現在 EC サイトを運営しています。社内では WEB 担当と言われていて、サイト更新や修正が主な業務です。直近では、EC 開始以来 2 年ぶりのデザイン・フロント部分のサイト改修を行いました。サイトの改修は初めてでしたが、WEB サイトを新規作成するのと違い、オープンから 2 年で色々なものが積み重なっている点、システムベンダーや WEB デザイン会社との連携が必要だった点で大変でした。

2015 年 3 月に入社してから 11 ヶ月。CV 率をあげる為に、お客様に分かりやすいお買い場作りを心がけて業務にあたっています。

オフィスでは仕切りもなく、和やかにコミュニケーション

オフィスは仕切りなどが一切なく、フリーアドレス制だったので長い机に PC と荷物をコンパクトにまとめ、かなりフラットです。社長も社内を行ったり来たりしています。コミュニケーションをとりやすいオフィスで、風通しもよく大きな声で話すとよく聞こえるし、ピリピリせず和やかに働いています。

メディア通販チームは 9 人 — チームは女性が 8 割



現在、メディアマーケティング事業部の新規顧客を獲得してくるチームにいます。私の担当は顧客獲得のサイト管理なので、カゴの部分进行管理しています。チームのミッションは、健康コーポレーションの商品を世の中の多くの人に広めることで、新規獲得の数が目標となります。WEB 担当の私の目標は CV 率をあげることです。

私のいるメディアの通販チームは、9 人で構成されています。私を含めた 3 人でサイトに関する同様の業務を行っています。チーム全体では男性が 2 割、女性が 8 割を占めています。また上司は豊富な経験があり、ちょっと見ただけで的確に指示してくれるので、頼れる上司で有難いです。

自分の成長につながる今の環境に感謝！

現在の業務の特色は、自由にやらせてもらえるところでしょうか。目標数値が与えられ、その目標を達成する手段は個人が工夫して行なっています。チームで連携を取りながら、問題や課題を相談しあい、自分の仕事は個々が責任を持って取り組める今の環境が気に入っています。



マーケティング業務をやっていて、楽しいこと・難しいこと

今までは、「何かを作って、それが何につながっていくのか」の繋がりを感じられない部分がありましたが、CVRが増えるのを数字で確認したり、施策実施後しばらくして反応があったかどうかの関連性が見えたりすると、面白いなと思います。まだ経験が浅いので、面白みを見つけたいです。マーケ担当なので、目的を持って数値を追いかけられるようになりたい、そこが現在うまくいかないなと思っています。

苦労する点は、社内ルールが多く、担当者も四半期毎に変わってしまうことです。担当者変更の度に情報が連携されないこともあり、商品（販売方法）への理解については結構苦労しました。



理想のマーケター、あるいはなってみたい人物像は？

ユニクロをプロデュースしている佐藤可士和さんです。経営者がやりたいことをデフォルメし、分かりやすく伝え、やりたいことを自分で表現し、やり方を自分で持っているのが素敵だなと思います。

社内での一日

まずメールをチェック、それから前日の売上やPVを見て、どれくらい効果があったかを確認しています。参加しているプロジェクトがあれば、社内外での打ち合わせや、サイト修正対応に取り組む時もあります。コンビニのコーヒーは大好きでよく利用しています。

ダイエットにお弁当持参！

太ってきたのを気にして、お昼はお弁当を持参しています。友達から「年上のサラリーマン男性と外食で同じ量を食べていて太らないはずがない。お弁当に切り替えて〇〇キロの減量に成功した。」という話を聞き、私もそうしよう！と実践しています。ただ、お酒を飲むので、糖質はとってしまっています。

飲み会や部活動にも参加 — 初心者ゴルフ部とワイン部員です！

双方向の縦横斜めのコミュニケーション促進の為、会社からお食事代補助が出ます。別のチームの方と帰りにちよつと飲みに行ったりしています。実は昨日も行ってきました！

またクラブ活動があって、ディズニーに詳しいディズニー部、疲れた体をほぐす整体部、ゴルフ部など活動は様々。私は初心者ゴルフ部とワイン部に入っています。他部署の方と趣味でのコミュニティができるので、参加するだけでも仕事がやりやすくなったり、楽しくなったりします。



今後の夢ややりたいこと・・・もの作りから広げていく

私は何かを作ったり、組み立てたりするのが好きです。パン教室に通っていますが、パンもこねて形状が変わるのが面白いです。流行のハンドメイドアクセサリーも、パーツを買いに行き、組み合わせて作っています。

仕事上でも、WEB 制作者として、誰かの事業を誰かに伝えるためにものを作ってきましたが、今はどうしたら物が売れるのか？という風な考え方が変わり、自分で動かしたくなってきました。「そこで商品を買う」ことは、人と人との関わりを買っているようなものだと思うので、仕事を通じて、自分の中でそこを整理できるようになりたいのと、今の自分の趣味を世の中に広めていくコンテンツを作りたいです。

アクティブコアに期待すること

情報がたくさんある中、定期的に「マーケ担当はこういう情報を見ておけばいいよ」というポイントを提供していただくと有難いです。またアクセス解析ツールに関しては、どこに課題があるのか、その改善提案をいただいて、社内でも担当者が課題を解決できるようになると良いと思います。あわせて他社の取り組みや活動を聞いてみたいです。ツール自体は分かりやすく、上司が「これ、カスタムしてもらったの」と言うのを聞いて、そういうこともできるんだ！と思いました。アクティブコアは、寄り添ってくれる、一緒に改善方法を考えてくれるそういうイメージです。

自分の夢を着実に進めつつある入野様。サバサバした女性が多い職場とのことですが、入野様も柔らかさの中にもサバサバした力強さをお持ちのようです。

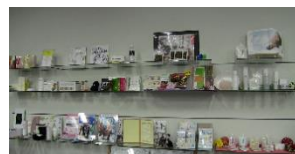
たくさんのお話を伺うことができました。貴重なお時間をありがとうございました。

今後もユーザ様を訪ねて、インタビューしていきます！次回もお楽しみに。

2016 年 1 月



入野様と当社担当営業：平田



健康コーポレーション株式会社
メディアマーケティング部
入野 麻衣子 様

東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー31F
<http://corporate.shinnihonseiyaku.co.jp/>