



# 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4回 コスモスイニシア 臼井信絵様 —

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4回目は、『株式会社コスモスイニシア レジデンシャル本部 統括部 ネット戦略課 臼井信絵様』です。

不動産を扱う企業らしく、エントランス、廊下から会議室までこだわりのある落ち着いた雰囲気のおフィスにお邪魔しました。周りの方に恵まれてお仕事ができていると語る臼井様、とても楽しそうなチームの様子を教えてくださいました。

#### やりがい求めて転職から8年…法人営業を経てマーケティング担当7ヶ月目

もともと商社の経理にいたのですが、世界が小さく、物足りないと感じてコスモスイニシアへの転職を決めました。決め手は人事の方の雰囲気がよく、楽しそうだなと思ったところです。どちらかという補佐役という感じで入り、メルマガ作成や、新築の物件紹介サイト「INITIA」の更新をしていました。その後、個人情報を担当するようになり、広告審査や企業提携業務を経て、今に至っています。



入社して8年目。昨年4月に組織が変わり、ネット広告やサイトの更新・改修などネット全般の業務を扱うネット戦略課ができ、ネット戦略課の一員になりましたが、しばらくは企業提携業務を続けていました。業務の引き継ぎができ、昨年9月から本格的にネット戦略課としての業務に取り組み始めました。

#### 現在のマーケティング担当としての業務

現在の担当業務は、不動産のポータルサイトと純広告の代理店の方々とのやりとりがメインです。ポータルの掲載商品や純広告の商材は色々ありますので、各物件の費用対効果を見て、「この商品は効かないのでは?」とか「これはもうちょっとやるべき」という判断をし、物件担当者にアドバイスしています。

## 新築・RM・仲介のネット系全体を見る部署に所属

本部は、新築・RM(リノベーション・マンション)・仲介と部門が分かれています。ネット系全体は私たちの課が見ています。私は新築を主に担当しています。新築に関しては以前からネット広告に力を入れておりましたが、仲介、特にRM(リノベーション・マンション)は昨年の4月にできた新しい部署ということもあり、まだまだやるべきことがたくさんあると思っています。

## 課内は女性比率が5:2と高い！ 社内的には男性が大多数

所属するネット戦略課は、課長以下7名体制です。男女比は5:2と女性が多いですが、会社全体は男性のほうが若干多いです。ただわりと女性が強い会社ですし、子育てをしながら働いている方もたくさんいらっしゃいます。オフィス内は、お取引先様とのやりとりが結構あるので、電話等で常に誰かが話しています。また、相談しながら進めることも多いので、コミュニケーションがとりやすい、にぎやかなオフィスです。飲みが好きな社員も多く、明るくて楽しい人ばかりです。

## ネットは分からないことだらけ、「それって何語？」からネット系のマーケ担当になって・・・

正直、困りました。ネットについてはすごく疎い方なので。課会等で話は聞いているものの、「何を言っているのだろうか？」「CV、CPUって何語？」くらいのレベルでした。それなのにネット戦略課でやってもらいますと言われた時には、気持ち悪くなるくらい不安でいっぱいでした。ただ、周りがすごくいい方ばかりなので、色々教えてもらっていくうちに、なんとなく片足をつつこめたかなと思っています。

分からないことはいっぱいですが、あの当時にくらべたら、言っていることは何となく分かるようになりましたし、少しは自分からも質問できるようになりました。当初抱いていた嫌悪感もちょっとずつ解消されている気はします。



## 業務上で大変だと思うところ

基本的には、各物件の担当者が、担当物件でポータルサイトに掲載する商品を決めます。その後の効果を見ていくのは私たちなのですが、物件担当者から相談された時にまだ答えられないところが結構あるので、格闘しています・・・。「ネット戦略課だから相談したのになぜ分からないの？」と思われぬように、すぐに答えられるような知識を持ちたいです。分からないことはネットで調べたり、周りや代理店さんに聞いたりして教えてもらったりしています。今でもまだまだ大変です。

## 業務で「面白いところ」や「やりがい」

如実に数字が出てくるので、費用対効果の設定目標に対し、月ごとの数字が回復していたり、逆に悪化しているのが



すぐに分かるのが面白いところです。悪化している場合の解決策を考えるのも楽しいです。また「INITIA」サイトも色々こだわりを持ってやっています。メインで担当しているのが「取り組みページ」で、会社のサービスや取り組みを記事にし、制作会社さんとやりとりをしながら上げています。自分がメインで作っているので、Web アナリティクス(ac cruiser)で数値を見ながらその結果を次の記事に生かすようにしています。

## 一日の流れ



朝は9時すぎには来てメールをチェックします。19時位には退社するのですが、制作会社さんは夜遅くまでやっており、朝に制作会社さんからメールを確認するので、その対応に追われます。午前中いっぱいかかることもしばしばです。時期的なものですが、ポータルサイトさんと定例会等、打ち合わせが多いと思います。課の打ち合わせは、週一回あり、今やっていることや課題の進捗等の共有の場になっています。

## オフィスでのリフレッシュ法

割と自由な社風で、毎日「コンビニ行く人？」と声をかけコンビニに行き息抜きしています。また、部でバリスタをもってきてくれた子がいて、いつでもコーヒーが飲める状態になっています。“統括部カフェ”なんて言われています。また、当社2階のオフィスの一部がカフェスペースのようなイメージで、素敵な机が置いてあります。打ち合わせも、作業もしているスペースで、たまに集中したい時にそこで仕事をやっています。気分転換にもなりますし、自分の机でやるよりもはかどることが多いです。

## 母譲りの山好きで、休みには登山をしています！

山が好きで、月1回は行っています。大きな休みをもらえたら、山にこもって北アルプスを縦走したりしますが、普段はゆるい登山で丹沢や山梨が多いです。母が山好きなので、小さい頃は家族旅行というと途中まで山登りをさせられ、すごく嫌だったんです。ただ、だんだん年をとってくると自然が良くなってくるのか、7~8年前にふと、ちゃんと登山をしたいと思う時が訪れました。そこで、母に連れて行ってもらい、どっぷりはまってしまうました。

## 今はホットヨガにはまり中・・・食べるのも飲むのも好き

普段はランニングや、ホットヨガをしています。ホットヨガは一時期、回し者かと思われる程に社内で薦めていました。普段の週末は、お買い物やマッサージに行ったり、食べるのが好きなので友達と食べたり、飲んだり。お酒も結構飲むのですが、よく電車で寝過ごしてしまうので、ほどほどに飲まない、と思いつつ何度もやっています。ダメな一面ですね。



## 実現したい夢

今はどちらかというとサブという立ち位置なのですが、できれば「これは私に相談したら何でも解決するよね・・・。」と社内で認知してもらえるような人になりたいです。あと1年位で、質問されたことに対してはできるだけ答えられる自分を作りたいです。この商材が効くとかは物件のエリアによって違ったりするのですが、そういう知識がまだまだ少なくて答えられないのです。



## 理想のマーケター＝信頼できる上司

一生追いつかないと思うけど、上司は常に最新のトレンドをキャッチしていて、自分もそこを目指したいと思っています。仕事に対しては厳しい目をしますが、何でも知っていて答えてくれるので信頼があります。私にとっては、すごく有難い上司です。

## アクティブコアに期待すること

多分すごくいい機能だろうと思っても、なかなか覚えられないので、忘れない程度に定期勉強会があるといいと思います。またメルマガに「こんな活用できます！」というような活用法を毎回1個、的を絞って載せてくれると面白いと思います。

入社する時に驚いたのは、今はなくなっただけでしたが、「イニシアカフェ」という自社運営のカフェがビル1階にあったことだそうです。社内はいい人ばかりとおっしゃる臼井様。これからも楽しい職場でますますのご活躍を期待しております。

たくさんのお話を伺いました。貴重なお時間をありがとうございました。  
今後もユーザー様を訪ねて、インタビューしていきます！次回もお楽しみに。

2016年3月



臼井様と当社担当営業:清水



株式会社コスモイニシア  
レジデンシャル本部 統括部 ネット戦略課  
臼井 信絵 様

---

東京都港区芝 5-34-6 新田町ビル  
<http://www.cigr.co.jp/>  
<http://www.cigr.co.jp/pj/contents/?ov=03>