



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 2 回 新日本製薬 田中絵理様 —

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 2 回目の今回は、『新日本製薬 株式会社のマーケティングご担当者 田中絵理様』です。

渋谷駅の喧騒から一転、落ち着いた南青山エリアの東京支社にお邪魔し、お話を伺いました。颯爽と現れた田中様は、化粧品を扱う企業らしい雰囲気をお持ちでした。

キャリアの始まりは大好きなデザイン系。そして今、マーケティングに辿りついたんです！

もともと WEB には全く興味がありませんでした。学生時代に“Photoshop”や“illustrator”といったソフトを使っていて、デザイン関係も面白いと感じていましたが、アパレルのパタンナーとして就職しました。後に WEB デザイナーに転身。前職である WEB デザイナー時代に、WEB PR を担当し、どちらかという「商品売る」、売上に関わるデザインは自分には向かず、PR のためのコンテンツ企画、サイクルを回すというところに興味を持ちました。色々企画をしたいの思いから、WEB マーケティングに行き着きました。



新日本製薬株式会社に入社したのは 2015 年 3 月です。マーケティングは未経験の状態に入社しました。経験値のある WEB デザインや LP 構成案の提案から始めて、今はアフィリエイトの運用にも関わり始めています。

マーケティング担当としての現在は・・・

EC マーケティングチームは、東京と福岡の 2 つに分かれています。福岡は「リピート顧客のための施策」、東京チームは「新規顧客の獲得」に重点をおいて、日々業務をしています。私は主に制作や広告の運用、トライアルセットをお試し頂いたお客様への本商品購入への引き上げ CRM に携わっています。具体的には、フォローメール、フォロー DM



の企画・制作です。WEB デザインを経験してきたので、LP の制作ディレクションや本社の薬事法務の社内スケジュール管理も行っています。

どこかで必ず笑い声がする・・・職場は和やかでアットホーム

東京支社は 30 名程度が勤務しており、4:6 くらいで女性が多いです。グループ会社の laura mercier と新日本製薬の社員がいます。男性社員は少ないですが、コスメ成分や保湿力等に詳しい人もいて勉強になります。年齢は 20 代後半から 30 代が多く、大体どこかの部署から笑い声が聞こえてきたりする、居心地のよい職場です。

また EC マーケティングチームは東京担当が 2 人、東京+福岡担当が 1 人の計 3 人。わいわいというか、質問しても気軽に教えていただける環境で、アットホームで和やかな雰囲気です。

2 人体制で業務をまわすマーケティングチーム

新規獲得の為に施策は、主に 2 人で業務を回しています。時期により手が回らない時もありますが、メリハリをつけて仕事を回しています。ただ、やりたいことはたくさんあるのに、実際に手が足りず見送っているという悲しい現実もあります。とりあえず目の前の業務をこなすというところがあるので、もう少し分析も突き詰めて見ていけたら、と残念な部分です。ただ上司はとても丁寧に教えてくれ、お菓子もくれる(?)理想の上司です。

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

楽しい点は、試行錯誤して TD を考え、それが CVR など目に見える結果となって分かることです。WEB デザイン制作をしていた頃は、色々な視点がありデザインの良し悪しを明確に判断することができませんでした。今は自分の行った施策が数値化され、売上に直結している部分にやりがいを感じています。

苦勞している点は、新しくコンテンツを制作する時です。化粧品を扱っているため、制作物はデザイン後に必ず薬事や法務の確認が必要となりますが、ついつい、薬事・法務の視点が抜けてしまう事もあり、指摘を受けることがあります。薬事も年々変化しているので、新しい情報を追いかけていくことに気が抜けません。このような薬事確認のやり取りが大体 2 ヶ月に 1 回程度あり、ノウハウを溜めつつ回しています。ただ、こうした薬事チェックを通った上で、良い効果が出てくると更に嬉しいですね。





マーケターとして取り組みたいこと、そして理想のマーケターとは？

まず1~2年は、業務を覚えていきたいと思います。マーケティングの理論/用語に無知だったので、入社翌日の打ち合わせでのやりとりも、何をやっているのか分からず、不安からのスタートでした。少しずつですが、自分もマーケティング用語を使うようになってきて、成長できているかな？と思っています。

また、個人的にSNSをよく使っていたので、将来的にはSNSを使ったコンテンツマーケティングをやりたいです。現状、経験や人手不足の為実現できていないですが、少しずつブランディングを意識したSNS運用をやりたいです。

Blog・Instagram・YouTubeのように、今後もどんどん新しいツールが出てくると思うので、古いものに固執せず、取り入れていきたいと思っています。外に出て色々な方とコミュニケーションすることが好きなので、instagrammer や YouTuber 等とコミュニケーションし、それを持ち帰って戦略を練っていく、社内にいるだけではない、「新しい情報・人・ツール」と出会いながら、フットワーク軽く動けるマーケターになっていきたいです。

社内での一日

入社後、トライアルから本商品引き上げのフォローメール、フォローDMをチェックします。前日出したメールの効果やLP流入を確認、フォロー系の制作物の流入とCVのチェックを行います。新商品がスタートする場合は、制作会社さんとLPの打ち合わせ、ディレクション業務を行います。午後の1時間から1時間半は、解析や様々なツールの勉強の時間にあてています。その他マーケティングの勉強時間とし、資料作成、再度CVや流入のチェックを行っています。

社内で作業する仕事なので、新鮮な空気を吸うためにお昼は必ず外に出るようにしています。ランチは表参道に行くなど、おしゃれな街の雰囲気を取り込んでいます。

幼い頃から、ファッション・メイクが大好き☆それが原点



幼い頃から、ファッション、メイクやヘアなどがジャンルとして大好きでした。そのため、学生時代もデザイン系服飾・アパレルを専攻しました。中学・高校時代は、とにかく雑誌が好きで色々読み漁っていたので、今でもメイクやファッションに興味があるのは、中学・高校時代が原点かもしれません。



今後の夢ややりたいこと

個人的には今年にはゴルフを始めたい、また昨年からは始めたウィンドサーフィンをもう少し上手になれるように究めていきたいと思っています。体を動かすこと好きで、冬の間はスノーボードばかりやっています。リフレッシュになるので、週末を楽しんだ分、平日に仕事をしようという気持ちになります。

仕事面では、WEB PR の部分、売上に直結する業務ではないブランディング部分を強めて、将来的な顧客獲得に続いていけると感じています。今までの経験を活かしつつ、色々なことに興味があるので、知識を得てマーケティングとして何かつなげていけたらいいと思っています。ものの良さを伝えるのは難しいですが、この業界に入ったことで、他社製品を試して分析するなど、仕事目線で見られるのは面白いです。

アクティブコアに期待すること

全てのメニューを使いこなせている訳ではないですが、機能が充実していると思います。面白そうだなという機能もたくさんあります。私がまだついていけないので、レクチャーをやっていただけるとすごく嬉しいです。また、サポートセンターに何度もちょっとしたことで連絡していますが、丁寧に教えていただいて、すごく助かっています。例えば、私が質問して新たに分かったことを上司にも伝えることができます。上司は業務多忙なので、細かく見て補える部分があれば、補えたらと思っています。

女子力が高く、新しいことに果敢に挑戦していこうとする田中様。そんな彼女も、毎朝全体朝礼で、「経営理念(クレド)」と「社内規律」を皆で唱え、気合をいれることに、初めは驚いたそうです。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



当社担当営業：平田と田中様



新日本製薬 株式会社 様
マーケティング部 EC 戦略 東京
田中 絵理 様

東京都港区南青山7丁目1-5 コラム南青山ビル 7F
<http://corporate.shinnihonseiyaku.co.jp/>