

職務経歴書

玉置 昌宏

<職務概要>

大学卒業後、株式会社リクルートスタッフィングへ入社し、営業部門に配属。IT・金融・大手企業、ベンチャー企業など多業種へ、組織の人事課題に対して人材活用の提案を行う。エスプロデューサーズ株式会社に参画。大手・中堅企業に対する、中期経営計画の策定支援、ブランディング、営業戦略・顧客戦略立案、各種調査等に取り組む。その後、美容室グループにて企画職を経験し、保険調剤薬局向けコンサルティング企業へ参画。管理者・中堅社員向けのマネジメントスキル向上や、中期経営計画策定支援などのプロジェクトに取り組む。2012年4月個人事業として人材紹介企業2社に参画。2019年12月Bird&Egg株式会社 設立。関西における有料職業紹介の新たなビジネスモデル構築を志し、転職支援に取り組む。

<職務詳細>

2002年4月～2008年4月 株式会社リクルートスタッフィング

事業内容: 人材派遣事業及び人材紹介事業 従業員1500名

2002年4月 関西事業部配属

(担当企業)

- ・ IT関連企業、ベンチャー、メーカー、商社の情報システム部 (2002.4.～2003.9)
- ・ メーカー・商社中心に法人企業全般(新規開拓担当) (2003.10～2004.6)
- ・ 大手企業中心に法人企業全般(既存:新規=3:7) (2004.7～2005.3)

(担当業務)

- 1: 新規開拓営業、既存取引先の取引拡大営業
- 2: クライアント・派遣スタッフ間の問題解決、マネジメント、クライアントの業務フローについての改善提案
- 3: 社内業務推進・改善プロジェクトの立案・運営

2005年4月 関西営業2部3課配属(金融業担当)

2006年4月 関西フィナンシャル営業部配属

2007年4月 マネジメントサービス2課配属 リーダー職

(担当企業) 銀行、証券、生保・損保、信販、消費者金融(2007.4～2008.3)

(担当業務)

- 1: 関西営業部における金融業に対しての営業戦略策定
- 2: 部下4名のマネジメント業務

■ プロジェクト事例

関西金融領域における営業戦略立案

<背景>

2006年度にフィナンシャル営業部で通期の営業利益率7%は達成したが、各案件の粗利率は全社平均を下回っており、更なる改善が求められた。部を解体することになり、関西全体の金融領域における営業戦略立案を一任された。営業フォロー一担当2名+中途入社1名を営業担当として教育し計画を実行することになる。個人目標は持たず、チーム目標のみ設定。

<担当業務>

- ・ 関西営業領域における営業戦略立案、部門PL、予算計画の立案
- ・ 営業体制を見直し、担当エリア毎に案件を、地方支社と大阪中央支社で分担
- ・ 顧客に対する提供価値を見直し、KPIによる目標設定、基本行動の徹底
- ・ 優良顧客の見極め、請求金額の交渉 ・メンバー4名のマネジメント

<成果>

- ・ 半期での目標粗利益率改善を達成 ・通期営業利益率7%達成 ・通期受注金額 7億3368万円 (チーム)
- ・ 関西事業月間優秀賞 2回受賞(メンバー)

■ 実績

関西事業部 月間最優秀賞1回、月間優秀賞5回、四半期優秀賞1回、半期特別賞1回
所属部門の通期営業利益率7%達成（2006年4月～2007年3月、2007年4月～2008年3月）
担当メンバー 関西事業部 月間優秀賞2回（2007年度）

2008年5月～2009年10月 エスプロデューサーズ株式会社

事業内容： 経営・事業・ブランディング・マーケティング全般のコンサルティング、事業開発・商品開発・店舗開発、
コンテンツ開発のプロデュース、事業承継、M&A 他
従業員数：20名

2008年5月 関西支社 シニアアナリスト職

2009年3月 東京本社 アソシエイト職

（担当業務）

- ・各種プロジェクトにおける分析、調査、ミーティング・会議運営、研究、企画立案、資料作成など
- ・トップマネジメント、経営企画部を対象とした新規開拓営業（取引・提案採用実績3社、アポイント約60社）

（参画プロジェクト）

- ・ビジョン策定プロジェクト
- ・次世代幹部候補育成プロジェクト
- ・店頭意識改革プロジェクト
- ・新商品開発プロジェクト
- ・コーポレートブランディングプロジェクト
- ・メーカーによる販売代理店営業力強化プロジェクト
- ・グループ経営戦略立案におけるブレインストーミング
- ・顧客需要予測についての研究
- ・周年事業における顧客コミュニケーション戦略立案
- ・海外化粧品の本邦進出における受容性調査
- ・広告代理店による特定業界活性化プロジェクト

他

■ プロジェクト事例

次期3カ年計画における顧客戦略高度化に向けたトライアル(大手自動車メーカー)

<背景>

国内自動車マーケットは社会構造の変化、経済環境の変化に伴い、長期ダウントレンドとなることが予測されている。特に、これまでの成長を支えてきた新規購入客数は大幅な減少が想定され、顧客の奪い合いは、競合間はもとよりチャネル間、店舗間へと発展していくことが予測される。次期三カ年計画においては、顧客戦略を高度化していく必要がある。

<提案/仮説>

今後の自動車マーケティングの主眼は「顧客の囲い込み」が極めて重要となってくる。次期三カ年計画に向けて、3販売店・5店舗にてトライアルを実施し成果を取りまとめ、ノウハウ化、全販売店展開を目指す。

<担当業務>

- ・顧客戦略仮説を基に、紹介・離脱防止プログラムの立案、簡易外部・内部環境分析、優良顧客データ抽出、会議運営サポート、会議資料作成、等(1販売店2店舗)
- ・メーカー担当者との次期計画アイデアディスカッション
- ・実施担当店舗のサポート、各種営業ツールの作成

<成果>

- ・トライアル店舗の紹介実績1.6件/月⇒紹介8件/月、紹介見込み30件
- ・メーカーからの次期三カ年計画における顧客戦略案件提案依頼
- ・実施販売店における、プログラムの全店展開

新規開拓営業／経営企画部 常務アポイント(関西大手私鉄) 次期中期3カ年計画策定に向けたブレインストーミング

<背景>

外部環境の変化に伴い、鉄道収入も減少している。また、グループ事業も多岐にわたり、各事業の収益性が低下している。現(当時)中期経営計画では、基盤確立をテーマとし、収益性の改善をテーマとしている。次期中期経営計画においては、100周年を向かえ、グループの総合力を活かした新たな事業を模索し、グループ経営戦略の骨子を検討していた。

<提案／仮説>

グループの最大の強みは、古くから地域に密着したユニバーサル事業を展開している『歴史』であり『信頼』である。グループの総合力を活かした、インフラ事業者にはできない事業を展開・創出していくべきである。地域密着の『昭和のにはい』のあるアプローチが必要ではないだろうか。単体ではなく総合力を活かした、地域に貢献する付加価値の創出が必要。

<担当業務>

- ・月1回、経営企画部へ訪問し新規事業についてのブレインストーミング

<成果>

- ・経営企画担当役員とのアポイント獲得、継続訪問
- ・次期中期経営計画立案にともなうブレインストーミング
- ・次期中期経営計画におけるアイデア提案内容の採用

2010年1月～2011年1月 株式会社ロイヤル

事業内容:美容室の運営(関西約30店舗) 従業員数: 300名

2010年1月 商事部 兼 新規事業開発担当 課長職

(担当業務)

- ・全店舗の商品・材料の発注、在庫管理、売掛金・買掛金管理 など
- ・新規事業開発のために、外部環境・内部環境調査、新規事業戦略立案
- ・次世代幹部育成研修における助言・サポート、研修企画、資料作成

■ プロジェクト事例

成長戦略策定・新規事業開発(戦略企画)

<背景>

「QBハウス」に代表される低価格サロンの台頭による業界内での価格競争や人口減少、景気の悪化、理美容師の減少、顧客ニーズの変容、生活スタイルの細分化など、美容・理容事業を取り巻く環境はこの数年で大きく変化している。

<提案／仮説>

長い歴史の中で培ってきた優良な顧客と人を育てる組織と高い技術力が強みである。しかしながら、顧客層の高年齢化によりブランドの高齢化が起っており、新たな顧客開拓に問題を抱えている。成長戦略仮説として、サロン運営のノウハウや教育、技術などこれまで培ってきたノウハウや強みをベースにして、『理美容室運営事業』からB2B事業への事業ドメイン拡張により『理美容サービス事業』への転換が考えられる。

<担当業務>

- ・フィールドワークを中心とした外部・内部環境調査、生活者動向調査、業界動向調査
- ・成長戦略構築・事業強化にむけたブレインストーミング、仮説構築
- ・新規事業開発に向けた、研修・セミナー参加、新規事業アイデア提案、ネットワーク構築

<成果>

- ・成長戦略仮説構築 ・KPI策定によるサロン運営強化に向けた成功要因仮説構築
- ・新規事業モデルの提案(B2B事業)

2011年9月～2012年3月 株式会社ネグジット総研

事業内容:ソフトウェアの開発・販売、企業経営・医療経営の総合コンサルティングサービス 従業員数: 83名

2011年9月 経営コンサルタント

(担当業務)

- ・保険薬局向け経営コンサルティング
(管理者育成研修、中期経営計画策定、人材育成・組織活性化支援、セミナー他)
- ・薬局経営者研究会(会員企業)への訪問、アドバイス

2012年4月～現在 Bird&Egg株式会社/Bird&Eggコンサルティンググループ

事業内容:有料職業紹介事業

<http://birdandegg.co.jp/>

2012年4月 Bird&Eggコンサルティンググループ(個人事業)

(担当業務)人材紹介会社2社と契約し、両面型の人材紹介営業に従事

- ・新規開拓営業
- ・求職者とのキャリア面談
- ・紹介企業とのマッチング・求職者への求人紹介
- ・応募意思獲得企業の推薦業務
- ・担当求職者の書類作成のサポート
- ・面接対策のサポート
- ・選考の日程調整・当日サポート
- ・内定後～内定承諾のクロージング 等

2019年12月 Bird&Egg株式会社 設立

(担当業務)

上記業務に加え

- ・広告媒体の選定、契約
- ・銀行折衝、借入
- ・求人開拓企業等とのアライアンス締結 等

■ 営業方針

対面にこだわったキャリア相談

ライブランを踏まえ、求職者自身の将来価値を高めるために、転職活動においての最重要ポイントや何を転職で変化させるべきなのかに着目し、モチベーション高くご活躍いただける転職となるアドバイスを行う。ご自身の背景や家庭状況なども対面にてしっかりと伺いし、第一志望を中心に応募することを伝え、モチベーション高く選考に挑む。

圧倒的に高い書類通過率

高いモチベーションで選考に取り組むため、志望動機や自己PRも当該企業に対してオリジナルに作成する。そのため、高い書類通過率となる。大手テーマパーク運営会社では、多数の紹介会社が利用されている中で、書類通過率・内定率ともにトップクラスと評価をいただく。

関西のマーケティング・企画職/学校法人に特化

AIでのマッチングが進むと考え、大手企業が苦手とする分野に特化して活動を行う。【関西×企画職】【関西×学校法人】をメインのターゲットとして求職者に訴求。マーケティング・企画職については、他紹介会社よりも高い精度でマッチングができていると自負している。求職者からの評価も高い。また会社設立から、1名も短期離職者は出していない。

<自己PR>

【1】戦略・ブランディング・マーケティング分野でのコンサルタント経験

戦略領域のコンサルティング会社となり具体的な商材が無く、初回訪問にて面白いと思ってもらえないと商談が終了するため、事前に企業の潜在課題についてアプローチできるように、課題仮説構築をした上で商談を行ってまいりました。その結果、取引・提案採用実績3社、アポイント約60社(大手企業、上場企業を対象)となりました。例えば、鉄道会社の経営企画担当常務とのアポイントの際には、100枚程度の簡易外部環境分析と成長戦略仮説の資料を作成し、提案をいたしました。

【2】大手自動車メーカー販売店向けプロジェクトの経験

エスプロデューサーズは、大手自動車メーカーとのお取引が10年以上あり、販売店施策として、店頭意識改革プロジェクト(VMD program)を主力サービスとして持っております。新車販売の際には、販売店を集めたVMD研修を行っており、研修時の各テーブルでの指導なども行っております。販売店向けプロジェクトとしては、【店頭意識改革プロジェクト(VMD program)】【次期3カ年計画における顧客戦略高度化に向けたトライアル】【販売店のビジョン策定プロジェクト】などに参画しました。

【3】顧客戦略高度化に向けたトライアルでは、主担当として紹介促進プロジェクトを推進

自動車メーカーの次期3カ年計画における顧客戦略高度化に向けたプロジェクトでは、紹介促進のプロジェクトを途中から主担当としてプロジェクト推進をいたしました。販売代理店1社2店舗に対して、顧客データを分析し紹介促進のプログラムを検討しました。プロジェクトが難航しておりましたが、プロジェクトの方針を軌道修正し、短期間で高い実績を出すことができました。最終的に、メーカー・販売店ともに高くご評価いただくことができました。(約2カ月で、トライアル店舗の紹介実績1.6件/月⇒紹介8件/月、紹介見込み30件)

【4】組織風土改革・チェンジマネジメントのプロジェクト経験

大手自動車メーカーの販売店施策として、店頭意識改革プロジェクトを主力プロジェクトとして持っており、アサインされることも多々ありました。同様のプログラムにて、メガバンクの全店コンサルプロジェクトも経験しております。また、自動車販売店のビジョン策定プロジェクトにも参加しておりました。一朝一夕には、組織風土改革が叶わないことを学びました。

【5】人材紹介(両面型)での豊富な経験/企画・マーケティング職の採用に強み

有料職業紹介事業を立ち上げ、13年間人材紹介(両面型)に取り組んでまいりました。また紹介予定派遣でも多数の実績がございます。1000名以上の求職者と全て対面にて面談を行ってまいりました。主に関西圏での企画・マーケティング職を強みとしております。求職者のキャリアプランやライフプランを共に考えてまいりました。

【6】管理者育成研修、新人研修の講師経験

業界特化型のコンサルティング会社では、メインコンテンツが1泊2日の管理者育成研修でした。簡易360度評価アンケートをもとに、店長・店長候補へマネジメント研修を担当いたしました。マネジメントについての座学・グループ討議を行い、最終的に職場改善検討表を作成し、アクションプランの策定まで行いました。その他、新人研修も経験があります。

【7】マネジメント/営業戦略立案

部門PL設計からKPIの設計、営業戦略立案から部下マネジメントまで、プレイングマネージャーとして業務を行いました。営業戦略においては、最もクリティカルな部分に着目して生産性の向上を目指します。またマネジメントにおいては、行動変容を促すような業務プロセスの設計を重視しています。感情論だけでは成果が出ないと考えておりますので、成果がでる業務プロセスを設計します。マネジメント対象が、動きやすく効果を実感でき成長できる営業戦略立案を目指しています。

以上