

株式会社○○○○御中

※この事例はIT関連会社に向けてのものです。

---

## 入社後取り組ませて頂きたいこと

---

○○大学 ○○部 ○○学科  
○○ ○○

---

大変不謹で申し訳ございませんが、面接だけではお伝えできないと考え  
作成をさせて頂きました。お時間がございましたら一読頂ければ幸いです。

## ■自己紹介

両親から一芸は身を助けると教わり、5歳のときからピアノだけは続けてきました。

大学ではジャズ研究会に入ることでピアノを続け、先輩や後輩、同年代の友人と  
バンドを組んで精力的に定期コンサートなどに参加をし、友人の輪を広げました。

2年次からは、硬式テニスサークルにも所属をし、現在後輩たちを引っ張っていけるよう  
日々努力をしています。

当初、私は○○大学を第一志望としていましたが、力不足によりを受験を断念しました。

その際、合格していた○○大学を始めとするその他私立大学には合格しましたが進学をせず、  
国立の○○大学へ入学し、その差額の学費・生活費でアメリカへ留学をさせてもらいました。

## ■自己PR

私の父は若くして企業し現在も一線で会社経営を行っています。その影響からか、

私は幼いころから会社とは何か、ビジネスとは何かを考えるようになりました。

そのため大学では、サークル等の活動も十二分に楽しんできましたが、それ以外の時間は他の学生とは異なり  
「働く」とは何か、「自分を活かすことのできる働き方」とはどのようなものかを考えるように利用し、情報を  
集めるためできる限り色々な人と会い、海外にも出ていきました。2年の時にはアメリカ○○大学の語学学校に留学をし、語学を学ぶ以外に現地のベンチャー企業に日本からアポイントを取った上で無償就労などをし  
て参りました。

その際○○○○社への訪問では、働き方のヒントとなるものを体感してきました。

この3年間でIT業界の動向については、稚拙なレベルではありますが自分なりに何が重要になるか、今後どの  
分野に取り組むべきか自分なりの答えを持ち、この度その夢を実現出来る会社として御社へのエントリーさせ  
て頂いております。

## ◆私の考えるIT業界の動向

※業界考察を自分なりにまとめる。

### IT業界のビジネスドメイン



### 各社のトピックス



ここ半年間のIT業界の情報を集めてみると、ポータル事業の大手Yahoo!ショッピングがストア出店料・売上ロイヤルティなどすべて無料にされています。またAmazon社などは販売に関して各社とアライアンスを組んで商品開発などを行っています。

Amazon.co.jp、カゴメ株式会社とコラボレーション濃縮トマト飲料「カゴメ プレミアムレッド（食塩無添加）」を限定発売

2013.9.24 12:39  
アマゾン ジャパン株式会社  
～Amazon.co.jp限定。健康に役立つリコピンにこだわった、プレミアムトマト飲料をお届け～



Amazon.co.jp（以下Amazon）は、本日2013年9月24日（火）より、カゴメ株式会社（以下カゴメ）とコラボレーションして実現した濃縮トマト飲料「カゴメ プレミアムレッド（食塩無添加）」（以下カゴメ プレミアムレッド）をAmazonにて限定販売いたします。（URL：<http://www.amazon.co.jp/dp/B00EXOKFCW>）

「カゴメ プレミアムレッド」は、カゴメが1933年（昭和8年）に日本で初めてトマト

### スマートフォン台頭

インターネットの普及から20年経過したIT業界が、スマートフォンの出現により再編される時期にきていくと考えます。現在スマートフォン市場が形成されることでコミュニケーションそのもののあり方が根本から変わってきてていることが読み取れます。

### なぜYahoo!ショッピングはすべて無料にしたのか

このような各社の情報を収集していくと各社とも購買データや閲覧データなどをいかに収集するか、またその収集したデータを二次的に三次的にいかに活用するかと言ったビジネスへ進みだしているように感じられます。

Yahoo!社も無料の背景には、勝手ながらこのような消費者情報をいかに獲得するかという背景があるように思います。

## ◆今後重要視されているビジネスポイント ※選考企業のビジネスポイントをまとめると

### ビッグデータとCRM

前述しました稚拙な考察を基にしますと、今後IT業界で最も重要なことは、「ビッグデータ」の活用と「CRM」の新たな仕組みづくりという視点であり、その視点はどのような会社にとっても不可欠になると感じます。このビッグデータビジネスは、現在IBMなどの大手企業を中心に社会動向などの予測に活用をされていますが、商品を販売すると言う視点に基づいた場合、消費者情報を最も保有するCCC社（カルチュア・コンビニエンス・クラブ）のTポイントを外して考えることはできないと思います。更にYahoo!社はいち早くCCC社と提携し、楽天社やAmazon社に先んじよう取り組まれているのではと勝手ながら考える次第です。



## 本当に効果的なCRMとは何か

これまでCRMというマーケティング手法は存在し、ソリューションに必要なあらゆる理論やコミュニケーション手法が世に出てきています。

しかしながら単に購買履歴から顧客をセグメント化し、メール販促を行っても思うような効果が得られないと聞きます。それゆえ、そこにはきっと未だ開発されていない新たな理論やコミュニケーション手法が存在するのではと考えます。

例えばゲーミフィケーション手法ですが、ゲームにより顧客の行動分析やニーズの把握を行いその要素を現実のマーケティングに取り込む、などといったことは新たな手法のひとつであり今後も拡大していくものと思われます。入社後はこの新たなCRMの手法開発に取り組ませて頂きたいと思っております。



### デシル分析やRFM分析の次に来る手法の開発

## 無料とお試し以外のアテンション手法の開発

現在ネットを通して顧客情報を入手する方法としては、実購入の前段階におけるノベルティ、お試し品、コンテンツの配布などが主流となっています。しかしながらこれらにおける無料、お試しといったキーワードでは投資対効果が得られないケースも多いと聞きます。そのため顧客情報の入手にあたっては、各社とも優良な情報サイト（オウンドメディア）を構築することで集客を行う、という流れになっているかと思います。

今後はその優良なコンテンツが集客の鍵を握ることは間違いないと思います。ただし単に地域の店舗や病院を集めた電話帳サイトなどでは一世代前のポータルとなっております。更にはSNSなどのコストが多大に必要となり栄枯盛衰が著しいポータルはリスクが多いと感じます。以上より、今後は消費者が本当に必要とする情報を、SNSという形式ではなく集めていくアテンションサイトが不可欠になると思います。

入社後はいつか優良なコンテンツサイトビジネスに取り組ませて頂きたいと思っております。



### 無料・SNSに変わる集客サイトの開発

## ◆キャリアプラン

※自分が望むキャリアプランを明確化する

当然ながら入社後は貴社のキャリアプランに即して邁進して参ります。  
あくまで私自信の勝手なプランとして書かせて頂きました。

～25歳

### 営業の現場を知る

すべてのビジネスは営業からと思しますのでまずは営業の現場で売上獲得に邁進し、クライアントニーズなどを徹底的に把握して参りたいと思います。

～28歳

### 分析ロジックを知る

売りの現場の次に前述しておりますビッグデータやCRMの新たな仕組みづくりに携わらせて頂きたいと思います。

セールスで関係性を築いたクライアントへ実践を行いたい思います。

～31歳

### ビジネスを知る

～35歳

### 起業

新たなコンテンツビジネスやCRMなどの開発、及びビジネスプロジェクトへ参画させて頂きビジネスの組み立てに取り組ませて頂きたいと思います。

中間のキャリア目標としては起業を考えております。その形が貴社の中で取り組ませて頂けるものか自分での組み立てなのかは想定外ですが、いつかは自分のアイデアで商売をしてみたいと考えております。