

職務経歴書

2019.2月現在

- 氏名 遠藤 克之輔 (えんどう かつのすけ)
- 生年月日
- 現住所
- 電話
- Email katunski@gmail.com

職歴概要

2016年8月-現在	フェラーリジャパン株式会社	マーケティングディレクター
2015年5月-2016年7月	ギャップジャパン株式会社	シニアマーケティングディレクター
2012年8月-2015年4月		マーケティングディレクター
2010年12月-2012年7月		シニアマネージャー
2004年9月-2010年12月	ウォルト・ディズニー・ジャパン (株)	CRM マネージャー
2001年11月-2004年8月	株式会社電通ワンダーマン	部次長
1999年11月-2001年10月	ライコスジャパン株式会社	Web プロデューサー
1997年3月-1999年10月	株式会社ボイジャー	セールス&マーケティング
1993年4月-1996年12月	パイオニア株式会社	ロジスティクスプランナー

専門能力及びスキル(概要)

- ・ マーケティングプロセスを基にした360度統合マーケティングコミュニケーション戦略立案、マネジメント
- ・ 新規事業開発およびP&L管理、マーケティングとセールス活動を融合させたストレッチゴールを達成する売上確保のための社内複数チームと協業するリーダーシップスキル
- ・ 顧客収益を最大化する CRM とデジタルマーケティング・ソーシャル・EC ビジネス戦略企画運営
- ・ チームワークとエンゲージメントを高めるピープル/組織マネジメント、リーダーシップ

顧客とブランドの課題を新たに設定し、ビジネスに貢献し続けるセールスマーケティングリーダーシップ

マルチチャネルで顧客とエンゲージメントを図る企業やブランド・サービスのビジネスとマーケティングは、ブランドやプロダクトに留まらず、企業自体のCause (大義) をより特定セグメント顧客へダイレクトなエンゲージメントを通じて伝え、社会課題の解決を通じて収益化していくことが必須となっています。

私は25年以上に渡って様々なブランドやサービスのマーケティングコミュニケーション、P&L管理とチーム運営に携わってきました。現在は世界で究極・唯一と言われるラグジュアリブランドのリージョナルマーケティングヘッドとして、ブランドコミュニケーション、プロダクトローンチから販売戦略、キャンペーンやプロモーション、デジタルやCRM、全国12箇所にわたるオフィシャルディーラーネットワークの統括も含めマネジメントリーダーシップチームの一員としてチームを率い、日々企業の戦略立案から売上達成のためのセールスコミュニケーションをグローバルチームと共に推進しています。

前職のGapでも、社長を含めたリーダーシップチームとともに、経営や人事、商品戦略、マーケティング戦略をP&Lの目標を達成するためのシーズナルの戦略立案・マネジメントをグローバルオフィスとの折衝も含めて行っていました。改めてこれらの経験を、情熱あふれる挑戦し続ける全社チームへ成長と変化させるリーダーシップの発揮とともに活用し、素晴らしい仲間たちと一緒に仕事がしたいと強く感じています。

職務経歴(直近の職歴から記載)

■ **フェラーリジャパン株式会社**

事業内容： 世界で唯一ともいえるラグジュアリブランド（自動車）。創業者エンツォ・フェラーリの精神をそのままに情熱とエクセレンス、決して妥協しないプロダクトとブランド体験を企業経営やマーケティング施策、コミュニケーションに渡るまで貫徹し続ける非常に収益性の高いビジネスモデルを推進している

勤務期間： 2016年8月-現在（マーケティングディレクター）

【実績/スキル】

- ・ 日本市場への新車発売ローンチマーケティング戦略立案からローンチイベント、自社ブランドキャンペーン、オフィシャルディーラーとの統合リテール・セールスマーケティング、売上達成管理
- ・ 自社顧客を活用したCRM戦略とデータマーケティングの推進と活用、ディーラー普及と推進運営
- ・ 新規顧客獲得とコンバージョンを目的としたCo Brand Marketing（他ブランドとの協業）やブランド体験/リテールマーケティング施策立案実施
- ・ ブランド70周年を冠した参加200名以上のブランド体験型イベント実施

■ **ギャップジャパン株式会社**

事業内容： グローバルで5本の指に入るアパレルリテールブランド。SPAのビジネスモデルを最初に提唱し、サンフランシスコのオプティミスティックなアメリカンカジュアル衣料を世界へ広げている

勤務期間： 2010年12月-2016年7月（シニアマーケティングディレクター/ヘッドオブマーケティング&PR）

【実績/スキル】

- ・ P&Lを達成させるためのリテールビジネスの根幹となるプロモーションやストア運営も含めた全タッチポイントでのマーケティングコミュニケーション戦略立案から実施運営、効果検証までの統括
- ・ 年間マーケティング戦略策定からシーズン毎のブランドキャンペーン、インスタマーケティング、プロモーション、デジタルマーケティング、クリエイティブ、PRチームのマネジメント。
- ・ Gap Japanのロイヤルティメンバーシップ「GAP MEMBERSHIP」リニューアルローンチと推進。会員数を20万人から200万人強へ成長させ、ビジネスへも貢献。
- ・ Gap JapanのECサイトローンチプロジェクトリード。SFのグローバルチームとの協同プロジェクトとして、社内外のクロスファンクションチームと企画開発、制作、ローンチマーケティングから運用を担当。

【プロジェクト/マーケティング案件事例】

期間	業務内容	役割/成果
2015年5月 2016年7月	<p>1. Gap Japan マーケティング&PR ヘッド/マネジメントチーム</p> <p>PRとクリエイティブ、マーケティングコミュニケーション全てを統括。ジャパンリーダーシップチーム（マネジメントボード）の一員として中長期ビジネス戦略立案、年間予算立案とP/L管理、リテールビジネスの企画戦略運営を担当。</p> <p>グローバルリーダーシップチームと全リージョンで行う四半期毎のシーズン別ビジネス/マーケティングセッションに参加し、マーケティング戦略やビジネス戦略の討議と決定。</p> <p>新規サービス企画や新規事業の企画戦略立案、クロスファンクションチームを編成しプロジェクトチームのリード。</p>	<p>【役割】</p> <p>・シニアマーケティングディレクター（チーム25名）</p> <p>【成果】</p> <p>リテールプロモーションの企画立案運営効果検証までのオペレーションを整備、前年比フラットのP/Lを達成（予算達成）</p> <p>マーケティングビジョンを確率し、権限委譲と迅速な意思決定、実行システムを構築</p>

<p>2012年8月 2015年4月</p>	<p>2. Gap Japan マーケティングリード/リテールビジネスドライブ</p> <p>Gap の日本でのマーケティング全体をディレクターとして統括し、リテールビジネスの運営をマーケティングプロモーションの観点から担当。年間戦略策定、予算設定、各シーズン毎のマーケティングキャンペーン実施、メディア、インスタイベント、デジタル&CRM、リテールマーケティングとインスタプロモーションまで、インテグレートマーケティングを日々実施。グローバルマーケティングチームとの連携、交渉も担当。</p>	<p>【役割】 ・マーケティングディレクター（チーム7名）</p> <p>【成果】 各チャネル割りだった施策をブランド軸に再編成し、統合キャンペーンを実現</p>
<p>2012年3月 2012年10月</p>	<p>3. Gap Japan オンラインストア (EC) ローンチ</p> <p>プロジェクトチーム：50名（マーケティング、ストア、ディストリビューション、マーチャンダイジング、IT、ロジスティクス、外部開発ベンダーおよびグローバルマーケティングチーム）</p> <p>【プロジェクト概要】 Gap の日本での EC サイト立ち上げ</p> <p>【プロジェクトへの貢献】 プロジェクトマネージャーとして、日本市場および顧客、競合、サービス調査～サイトのサービス・商品企画～コンテンツ開発～システム設計～ローンチマーケティングおよびインスタのO2O施策実施までをチームとともに担当。スケジュール遅延なくローンチするとともに、初月売上目標達成。</p>	<p>【役割】 ・プロジェクトリード ・Web/モバイルプロデューサー ・ローンチマーケティング</p> <p>【成果】 グローバルチームとの協働プロジェクトを成功に導き、新たな顧客タッチポイントを確立。</p>
<p>2010年12月 2012年8月</p>	<p>4. ロイヤルティプログラムリニューアル、ソーシャルメディアローンチ</p> <p>プロジェクトチーム：10名（部下1名、クリエイティブ2名、エンジニア7名）</p> <p>【プロジェクト概要】 ローンチ1年後の自社ロイヤルティプログラムリニューアル。新規会員獲得およびローンチに伴うアクイジションプラン、ツール制作、メディアバイイング、インスタマーケティングとインターナルトレーニング等。1年間で会員数を倍増。</p> <p>【プロジェクトへの貢献】 プロジェクトリードとして、企画運営、社内外チームとの折衝や進捗、グローバルチームとの連携など。</p>	<p>【役割】 ・シニアマネージャー ・プロジェクトリード</p> <p>【成果】 会員数倍増（目標150%）達成。会員による売り上げシェア拡大、ストアチームのモチベーション向上と、グローバル含むプロジェクトへの社内アテンション増加。</p>

■ ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社

事業内容：映画製作・配給、キャラクターグッズを始めとするライセンスビジネス、テーマパーク運営を中心にABC やスポーツ専門放送局 ESPN、インターネット、MVNO ビジネスも手がけるメディア・コングロマリット企業

勤務期間： 2004年9月-2010年12月（Consumer Relationship Management マネージャー）

【実績/スキル】

- ・ ESPNスポーツコンテンツのデジタルサブスクリプションビジネスの立ち上げ、P&L管理、チーム運営を新規事業責任者として実施
- ・ 「ディズニーモバイル」立ち上げから運営におけるターゲットリサーチ、商品企画、店頭キャンペーン、各種マス広告を含むキャンペーン等の CRM 観点からの参画、事業目標達成
- ・ インターネット・モバイルビジネスのためのロイヤルティプログラムと、提携クレジットカードビジネスのためのロイヤルティプログラムの立ち上げからマーケティングコミュニケーション実施

【プロジェクト/マーケティング案件事例】

期間	業務内容	役割/成果
2007年3月 2009年3月	<p>1. 「ディズニー・モバイル」事業立ち上げから運営までのリサーチ、商品企画、各種キャンペーン等 CRM 視点からの参画</p> <p>事業概要： SoftBank との MVNO によるディズニー初の携帯電話事業</p> <p>【プロジェクト概要】 既存顧客を活用しながら新たな収益源として携帯電話事業を立ち上げ。ディズニーブランドの活用を中心とし、商品（端末とコンテンツ）、オフライン（店頭やパーク、ストア等）とオンライン（携帯そのもの）を通じた新たなディズニー体験の提供によるブランド育成と事業運営。</p> <p>【プロジェクトへの貢献】 ・ディズニーブランドの活用を中心とし、綿密な顧客リサーチとデータ分析に基づく顧客視点でのターゲティング、商品企画 ・携帯電話利用に基づくオフラインベネフィットやロイヤルティープログラムの戦略立案から実施 ・キャンペーン実施時の店頭、TV CM、各種マス広告等全体のコンタクトポイントマネジメント（コンサルティング）</p>	<p>【役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ CRM マネージャー ・ マーケティングプロモーション ・ 顧客分析 <p>【成果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 既存顧客の活用（購入促進）プラン実施によるローンチ数ヶ月での多数の加入者数獲得 2 CRM 視点でのブランド維持活用とプロダクト企画、一体化したキャンペーン運営など
2006年9月 2010年12月	<p>2. インターネット・モバイルビジネスと、提携クレジットカードビジネスの CRM ロイヤルティープログラム戦略企画、実施、運営</p> <p>事業概要： ① Disney ホームページ、携帯有料課金サイト（60 サイト）、Disney Mobile（MVNO）のロイヤルティープログラム ② ディズニー JCB カードのロイヤルティープログラム</p> <p>【プロジェクト概要】 ① 総計 100 万人を超える会員組織としてポイントプログラム（"Disney Magic Point Club"）を通じたマーケティング施策を立ち上げ、現在も推進中。MVNO ビジネスについては CRM 企画戦略の責任者としても兼任。 ② "Disney Card Club" を立ち上げ、顧客のカード利用推進からロイヤルティ向上、解約防止等の各種施策をテーマパーク事業と連携して実施。</p> <p>【プロジェクトへの貢献】 プロジェクトマネージャーとして、プロジェクト実施計画から進捗管理、立ち上げ後は企画立案、運営、検証まで担当。 ※他、全社横断組織として「CRM/eMail 委員会」の立ち上げ、議長役</p>	<p>【役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ プロジェクトマネージャー ・ マーケティングプロモーション ・ 顧客分析 <p>【成果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 クロスセルとアップセル、離反防止を通じ予算達成に貢献 2 カードビジネスのみならず各事業部のビジネスへのクロスセルに顧客を活用。予算達成の原動力となる。

■ 株式会社電通ワンダーマン

事業内容： アジアパシフィック地域で最大のCRM 及びダイレクトマーケティング専門コンサルティングエージェンシー（CRM 戦略立案から広告戦略、インタラクティブマーケティング戦略、データベースの構築及びデータ解析、レスポンスを起こさせるアクションクリエイティブの制作、最適メディアミックス等）

勤務期間： 2001年11月-2004年8月（Interactive Communication Group 部次長）

【実績／スキル】

- ・ コンシューマープロダクト・サービス（自動車、家電、PC、マンションデベロッパー等）のCRM／ダイレクトマーケティングを中心とした戦略立案から実施までのコンサルティングを実施。効果検証、指標策定も行う。
- ・ Web／モバイル／eメール等のインタラクティブマーケティングに於いては、SEO（Search Engine Optimization）や「モバイルCRM」等の独自パッケージングサービスも開発、社長賞等を受賞。

【プロジェクト／マーケティング案件事例】

期間	業務内容	役割／成果
2003年11月 2004年6月	<p>1. グローバル自動車会社の全世界統一 Web マーケティング Metrics (効果指標) 策定及び推進</p> <p>企業概要：国内大手自動車会社（東証一部上場）プロジェクトチーム：25名</p> <p>【プロジェクト概要】 日／米／欧3カ国のB2C Webマーケティング現状調査を通じ、Marketing Activityとその効果を計るIndicatorを分析。Interactive Marketingのビジネスに与えるパフォーマンス指標作りを行う（予算4500万円）。</p> <p>【プロジェクトへの貢献】 プロジェクトマネージャーとして、プロジェクト実施計画から進捗管理、プロジェクトメンバー統括、コンサルティングまでを担当。</p>	<p>【役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ プロジェクトマネージャー ・ コンサルティング ・ アナリシス <p>【成果】 複雑化した現状の効果測定プロセスをまとめなおし、「Webサイトが何にどう効いているのか」を端的に表す成果指標を策定。クライアントからの高い評価をいただく。</p>
2003年1月 2003年5月	<p>2. 書籍/ソフト流通・販売企業コンタクトポイント統合戦略企画策定、各種キャンペーン、プロモーション、SP施策実施</p> <p>企業概要：中古書籍/ソフト流通企業（国内第2位）プロジェクトチーム：15名</p> <p>【プロジェクト概要】 オンライン（Web/モバイル）とオフライン（店舗）チャンネルでのコンタクトポイントを統合・連携・活用した戦略立案、及び集客/販売促進プログラム企画</p> <p>【プロジェクトへの貢献】 プロジェクトマネージャーとして、Webと店舗をモバイルで「つなぐ」というチャンネル毎の顧客育成の役割と位置付けを戦略策定。実際の店舗とオンラインのコマースサイトのブランド統合、Webサイトリニューアル、コンテンツ、サービス企画。店舗でのオンラインと連携した、店頭予約→入荷後モバイルでのサービス、店頭でのツールや店内アナウンスなどの開発から、店頭スタッフの顧客へのコミュニケーションマニュアルと等も設定。（予算4,000万円）。</p>	<p>【役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ プロジェクトマネージャー ・ Web／モバイルプロデュース ・ インタラクティブプロモーション ・ 店舗サービス開発 ・ SP施策、ツール開発 <p>【成果】 企業全体でのチャンネル役割・連携が明確化。チャンネル毎に非効率だった施策改善により、夏季販促時前年比1.5倍の売上達成。</p>

■ ライコスジャパン株式会社

設立： 1997 年
資本金： 1.5 億円
事業内容： 検索機能を中心として様々なライフスタイルのサービス/コンテンツを提供するポータル
サイト 事業を展開。現在は楽天グループ内にて infoseek と統合されてサービス継
続中。
勤務期間： 1999 年 11 月-2001 年 10 月

【実績/スキル】

- ・ Web プロデューサーとして、ポータルサイトの各種Web サービスプロダクト企画/制作/運営
- ・ 担当カテゴリ関連のB2C コンシューマー向けサービス/プロダクトのインタラクティブプロモーション企画立案、実施（「就職/転職」「住宅/不動産」「旅行」「映画」のカテゴリを担当）。

【プロジェクト/マーケティング案件事例】

- ・ ポータルサイト「LYCOS」コンテンツサービスのビジネススキーム策定からコンテンツ企画運営まで（「LYCOS キャリア」「LYCOS リビング」「LYCOS トラベル」「LYCOS ムービー」）（売上総予算月額 4500 万円）。
- ・ クライアントの Web プロモーション企画/制作/実施（不動産企業の新規分譲マンションブロードバンドコンテンツ配信プロモーション、国内大手航空会社のツアー販売、コミュニティ型販促施策、フレッシュャーズ向けプロモーション企画での複数企業アライアンスWeb プロモーション、「Blair Witch Project」,他、映画作品オフィシャルサイト運営多数。

■ 株式会社ボイジャー

設立： 1992 年
資本金： 1 千万円
事業内容： エデュテインメント/アカデミック/電子出版系 CD-ROM ソフトウェアの企画、制作、
出版及び販売。国内出版社/コンテンツホルダーのコンピュータソフト開発受託。
勤務期間： 1997 年 3 月-1999 年 10 月

【実績/スキル】

- ・ 自社及び US Voyager 社の CD-ROM ソフト商品企画、制作、マーケティング、PR、セールス。自社 Web サイトの企画運営。
- ・ コンピュータソフトを中心としたアーティストグッズ販売の e コマースサイト新規事業立上げ、運営。（取締役としてマネジメント業務全般からサイト立ち上げ~企画運営、プロモーションまで）。

■ パイオニア株式会社

設立： 1938 年
資本金： 490 億円
事業内容： ホームエレクトロニクス事業、カーエレクトロニクス事業、業務用・産業用システム製
品事業
勤務期間： 1993 年 4 月-1996 年 12 月

【実績/スキル】

- ・ 海外生産工場（主にシンガポール、マレーシア）の生産/販売計画立案、生産管理進捗、物流管理/企画、 SHIPPING コントロール
- ・ 物流/経理基幹業務システム業務分析、アプリケーションシステム企画設計/開発/教育/運用までのプロジェクト参画