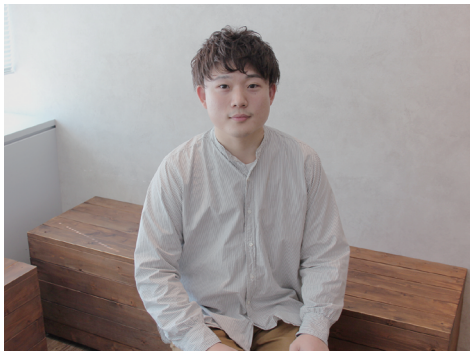
成長企業の人材戦略 18

—人材育成編—

CyberAgent

“メーカー宣伝部から Web広告を手がける コピーライターへ”



サイバーエージェント

インターネット広告事業本部 コピーライター　清水脩平 氏

仲畑貴志さんを起用したコピーライター募集の広告で話題のサイバーエージェント。そこで働くコピーライターはどのようにしてコピーの書き方を学んだのか。

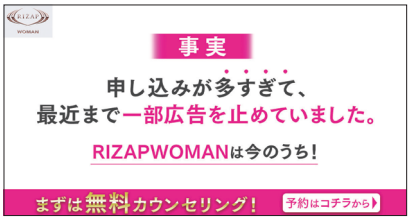
課題をまとめたポートフォリオが認められて転職

清水脩平さんは、サイバーエージェントに所属するコピーライター。Web広告向けの消費者の購買を促進するコピーを制作している。そんな清水さんだが、前職では家電メーカーの宣伝部門に所属していた。当時はカタログや新聞広告、チラシのディレクションが中心で、実際の企画や制作は代理店に任せ、自分で手を動かすことはほとんどなかった。仕事を通じて広告への関心が高まっていたところ、先輩にコピーライター養成講座の無料体験講座を勧められる。受講した際の講師、大広の安路篤さんにコピーが褒められた快感が忘れられず、広告業界への転職と同講座の受講を決心した。

講座では、コピーの書き方が身についたのはもちろんだが、転職活動でも有効に活用できた。前職では自身でコピーをつくる機会はなく、自分の仕事といえる作品がなかったため、講座の課題をまとめたポートフォリオをつくり、面接時に提出した。実務経験はないけれども、講座で学んでいることや、作品から今後の伸びしろを感じられることが評価され、現職での採用に結びついた。

清水さんは、「講座で学んだことは、今でも活きています。本当にこのコピーで買いたくなるか、いい感じのことを言いたいだけではないかということは、必ず自問します」と話す。

現在コピーライターとして、働く清水さんは、今後の目標を次のように語った。「デジタルメディアが多様化する中で、Web広告もそれぞれの特徴や視聴態度に合わせた広告をつくることが求められていると感じています。これまでは、誰のどんな気持ちを動かすかということを考えてコピーを書いていましたが、今後はそれに加えて、見る人の利用シーンまで落とし込んだコピーを考えていきたいです」。



清水さんが制作したコピーが使用されたRIZAP WOMANのWeb広告。

購買を促進させるコピーの技術を磨くために、清水さんが受講されたのは「コピーライター養成講座」でした。

商品・サービスを、作り届けるだけで差別化できる時代は既に終わり、選ばれる企業になるためには、情報を「価値」への昇華できる力と価値を正確に「届ける」力が必要となっています。コピーライター養成講座では本質的な価値を発見の方法、そして、それを言葉に反映させる訓練を通じて、情報過多の時代にも通用するスキルを養成します。

＜次回の開講のご案内＞

講義日程：2019年10月下旬
開催場所：東京・表参道宣伝会議セミナールーム
受講定員：定員になり次第募集締め切り
説　明　会：平日・土曜それぞれの曜日で実施中
詳細URL：https://copy.sendenkaigi.com/

お問い合わせ先はこちら／**株式会社宣伝会議　教育事業部**　E-mail. info-educ@sendenkaigi.co.jp
TEL. 03-3475-3030　FAX. 03-3475-3033　＜受付時間 9:30－18:30（土・日・祝除く／FAXは24時間受付）＞