

職務経歴書

2010年9月6日現在

氏名:佐藤 琢磨

■ 職務経歴

1994年 4月	株式会社サンキュウソフト /正社員
1996年 9月	社会保険労務経営事務所 /正社員
2000年 12月	株式会社パソスタッフ /正社員
2005年 2月	株式会社マンフィールド /正社員
	現在に至る

■ 業務経歴

会社	業務内容 (2005年4月 ~ 現在 5年8カ月)
株式会社マンフィールド 業種：人材サービス業 (人材派遣がメイン、その他 人材紹介、職業紹介) 売上：3億/年 従業員：15名 役職：取締役	<p>※職業紹介部門立ち上げ (2010年5月～現在) 取締役として部下メンバー2名 ・人材派遣法改正に伴い、柱となる人材部門の立ち上げとして 職業紹介ビジネスを構築。新規顧客開拓。契約書等の作成。 プレゼン方法の確立。クライアント企業へ人材派遣から職業紹介への転換提案。新規求人企業 に対するプレゼンなど。</p> <p>※請負事業の新規立ち上げ (2009年7月～現在) 請負事業部として部下メンバー6名 ・新規営業活動により、 医療機器メーカーから倉庫管理業務を請負にて受注 (年間6千万円) 請負予算作成。5S活動の推進。メンバー及び リーダーの育成。作業フローの作成。クライアントへの作業改善提案。 メンバー管理。適正な請負事業のためのクライアントに対する提案。</p> <p>※人材部門として 取締役営業部長 (2005年8月～現在) 部下メンバー7名 1. 人材派遣業立ち上げ業務 事業計画の策定、インフラ整備 (会社案内/HP 作成) 2. 会社管理 会社予算管理策定・メンバーMBO 指標策定・人材育成・管理監督 (受注案件・登録業務・スタート数・終了者数その他) 売り上げ実績として(会社) 800万円→3,500万円/月(会社インフラ整備後6ヶ月間にて) 会社インフラ整備後4か月にて単月黒字化達成</p> <p>※教育事業として (介護分野) 介護ヘルパーの学校を買収 2008年5月より 1. 事業譲渡業務 事業譲渡該会社→自社へ (資産査定、従業員移管など) 2. 事業健全化業務 支出の適正化、コストカット (不採算部門カット) 銀行対応、不動産交渉 3. 受講生獲得活動 スタート時50人前後→活動後80人前後に回復 見込み客リスト作成後追いかけて電話ルーティン化 勧誘マニュアルの作成 4. 学校運営 5. 認可取得のための新規申請 事業体変更のための新規申請を都庁へ行う。 資料の作成</p> <p>■事業の立て直しのためマーケティングから行い、生徒募集のため ラッピング都電の企画を行う。Web で生徒を集客するワークフローの 構築を行った。(リスティング広告、アフィリエイトなど) 12か月で単月黒字化達成。</p>

会社	業務内容 (2000年12月 から 2005年4月 4年5カ月)
株式会社パソスタッフ 業種：人材サービス業 (人材派遣、人材紹介、シス テム請負) 売上：70億/年 従業員：100名 役職：支店長	<p>銀座支店 支店長 (2004年4月～2005年4月) 部下メンバー10名 1. 支店管理 支店予算管理策定・メンバーMBO 指標策定・人材育成・管理監督を 任され広告戦略ビジネス・プランを作成。 (支店・受注案件・登録業務・スタート数・終了者数その他) ※2004年3Q (7月から9月) 全国 MVP 表彰 ※2004年上半期全国 MVP 表彰</p> <p>首都圏東支店リーダー (2001年12月～2004年3月) 部下メンバー2名 ※台東・江東・足立区・千葉エリアでの営業活動全般 1. 大規模取引先開拓 (2002年9月) 某大学理工学部とのネットワーク運用保守案件を、大手 ベンダーとの競合の末新規受注に成功 年間売上 90,000,000 円獲得。その後定例運用 2. 売上げ目標達成 2001年度期首売上げ伸長率 2.46% 増 2002年度期首売上げ伸長率 17.0% 増 顧客開拓 (問い合わせ・飛び込み・TEL・反響) や契約管理を行い、 自主性をもって営業活動をおこなうことで達成 2003年度4半期営業MVP (売り上げ、増員数、営業利益率、新規開拓率) 2003年度2月単月営業MVP (売り上げ、増員数、営業利益率、新規開拓率)</p> <p>上野エリアリーダー (2001年12月～2002年3月) ※顧客開拓活動 IT 専門人材派遣業としての営業活動。SE・PG 等開発業務派遣専任 顧客新規開拓 (飛び込み・問合わせ対応) クレーム対応</p> <p>■ チームでの役割り 支店10名の長として、メンバー管理を行う。営業6名・コーディネーター4名 目標管理制度の策定をする。売り上げ管理・クレーム対応 支店全体の営業指標を策定 (エリア戦略・新規顧客開拓/得意先シェア拡大)</p> <p>■ 業界情報・製品知識 IT 専門特化しており取り扱い職種は IT 関連の中でさまざまだが、過去の開発の経験 を生かした開発の業務を得意としている。コンサルタント系上流 SE など上流工程 の売り上げを伸ばしている。サービスも派遣だけでなく請負契約 (SES 型) や成 果物型なのかを判断し最良の提案をクライアントに行う。 また、社会保険労務士の事務所での経験を生かした労務管理や保険関係の相談を 就業スタッフに行う</p>
会社	業務内容 (1996年9月～2000年9月 4年1カ月)
社会保険労務経営事務所 業種：社会保険労務士業 売上：1億/年 従業員：10名 役職：係長	<p>情報システム部門リーダー (1996年9月～2001年9月) 部下メンバー3名 ※情報システム部門立ち上げ 1. 自社業務システム導入--- 自社業務改善の為に社労士業務システムの導入調査。導入後運用保守を行う。 過去20年間行われていたアナログ業務をデジタル業務に変更し、業務効率化を図る (被保険者台帳管理・給与台帳管理・顧客管理台帳)</p> <p>2. ペイロールサービスの立ち上げ--- クライアントに対し社労士業務 (社会保険・労働保険・助成金関係の手続き等) から給与計算までを含めた総合サービスの立ち上げ 事業計画立案・システム選定・設計・運用まで実施 クライアント数 0→40 社まで増加 単月売上げ 0→3,000,000 円 部署員 0→3 名 3. ホームページ立ち上げ--- 企画からデザイン・コーディングまで制作する。トータルページ数 100 ページ。 ページカウント数 100/1 日ページビュー 環境 (DreamWaver, HTML タグコーディング, Perl-CGI, JavaScript)</p> <p>営業エリア部門リーダー (1999年12月～2001年9月) 部下メンバー1名 ※労務管理業務 クライアント企業 (主に中小企業社長及び人事部長) に対し労働基準法及び</p>

	自社ノウハウによる労務管理の指導を行う。就業規則相談・助成金相談・従業員 トラブル相談等 担当クライアント数 50 社 ※社会保険・労働保険事務処理業務 クライアント企業の健康保険・厚生年金・雇用保険・労働保険各管轄役所に対しての 提出書類作成及び役所（労働基準監督署・社会保険事務所・職業安定所等）の対応 ※顧客獲得活動 新規営業活動 電話アポイント 1 日 50 件・飛び込み営業 1 日 10 件を実施。毎月クライアント 新獲得数 3 件増
会 社	業務内容（1994 年 4 月から 1996 年 9 月 2 年 6 カ月）
株式会社 サンキューソフト 業種：ソフトウェア開発業 売上：5 億/年 従業員：10 名 役職：係長	ソフトウェア開発業務 (1994 年 4 月～1996 年 9 月) 物流管理システム開発業務---メインフレームでのオンライン処理プログラミング、 バッチプログラミングの実装。ドキュメント作成（詳細設計・操作マニュアル等）。 要件定義。システム運用保守（データバックアップ・トラブルシューティング）外部業者の工程管理（1 社）環境（COBOL/VB）プロジェクトメンバー数 多数・役割/メンバーの一員 プロジェクト管理業務 (1995 年 8 月～1996 年 9 月) 健康保険組合システム導入業務---プロジェクトリーダーとして実行。 クライアント提案書作成。導入定義書作成。要件定義書作成。業務マニュアル 及び操作マニュアル作成 外部業者の工程管理（2 社）及び折衝。プロジェクト全体の予算管理。 導入に伴うインストラクションを 1 名で実行（全国 5 箇所） 運用保守作業（ファイルバックアップ・ユーザーリクエストによるカスタマイズ作業） 環境（OS/400・RPG）プロジェクトメンバー数 3 名・役割/プロジェクトリーダー

■ 能力・知識

- ・社内の問題点（業務プロセス、規定、組織など）を自ら発見し、適切なソリューションを提案、各部門と協力してその実行を当事者としてリードできる。
- ・新たな事業分野での市場調査、ビジネスモデル構築、ビジネスラウンチの実行ができる
- ・業績/パフォーマンスのモニタリング、要因分析、改善策の提案・実施ができる
- ・予算編成/管理ができる
- ・上記全てに対して、プレーヤーとして関係者の先頭に立って改革をリードする事ができる
- ・PC スキル（Word,Excel,PowerPoint）

■ 自己 PR・実績

現場でクライアントからの声を聞き、さまざまな新規事業の立ち上げを行ってきました。

（2005 年：人材派遣サービス 2008 年：介護ヘルパー学校 2010 年：職業紹介サービス）

立ち上げ時のインシャルコスト（インフラ、人件費）がどの程度かかるのか、インシャル時の負担を減らすために行えることは何があるのか（各種助成金の申請など）、新規立ち上げ時にクライアントを獲得する為は何をするべきか（プレスリリース、広告宣伝、DM、テレボなど）を把握しております。

ゼロベースからの立ち上げは、司令塔としてだけでなく、率先して現場の担当や責任者となり、クライアントとの信頼を取ることで業務を拡大してきております。

貴社で、私の経験がお役に立てればと考え、今回の応募を決意致しましたので、是非、面接の機会をいただければ幸いです。どうぞよろしくお願致します。

以 上