

平成24年9月1日現在

職務経歴書

氏名 安部 信次郎

●職務要約

大学院で情報工学を修了後、首都圏システムサービス株式会社にて証券会社向け業務システムの開発業務に従事。その後、長年の夢であった起業を決意し、自ら代表取締役として企業規模を10倍に成長させました。経営トップのポジションで培った、リスク管理能力、人材育成力、並びに論理的思考力には絶対的な自信を持っております。

●職務詳細

平成13年2月～現在 株式会社サイトウイング

事業内容：ウェブサイトの企画・開発・運営事業 資本金：1,000万円 従業員数：5名 非上場

期間	業務内容
平成13年2月 ～ 現在	<p>【配属】本社 【職位】代表取締役</p> <p>【業務内容】ウェブサイトの制作並びにウェブサイトを活用したマーケティング会社の経営全般に従事</p> <ul style="list-style-type: none">・ウェブサイト制作受注のための反響営業 (DM, ウェブサイト, 紹介等)・ウェブサイトの企画・立案、制作指揮・資金繰り、予実績管理・エンジニア採用、勤怠管理 <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none">・個人事業主からスタートして、2年後には法人化を実現・社員数1名から10名に、年商500万円から5,000万円へ約10倍に成長 (起業時から平成18年度の5年間)・最高責任者として強い責任感と胆力を養うことができた <p>【再就職志望理由】グーグルなどの大手IT企業もCMSを用いた低価格商品で参入する中、受注単価が以前の20分の1となり、事業継続は難しいと判断。一旦きちんとけじめをつけてリスタートすることにしたため。</p>

平成8年4月～平成13年1月 首都圏システムサービス株式会社

事業内容：システムの開発・保守・運用 資本金：1億円 従業員数：200名 非上場

期間	業務内容
平成8年4月 ～ 平成13年1月	<p>【配属】情報システム本部 証券システム課 【職位】正社員 (最終職位:PL)</p> <p>【業務内容】システム設計、開発、及びサーバ管理に従事</p> <ul style="list-style-type: none">・法人口座管理システム構築 (平成10年10月～平成12年10月) プロジェクトリーダーとしてプロジェクトに参画 (要員数:社内4名、外部委託先要員3名) Unix サーバの環境設計・構築、DB サーバ管理、Web アプリケーション開発、及び旧環境からのデータベース移行を担当・バスケットトレーディングシステム構築 (平成8年9月～平成10年9月) メンバーとしてプロジェクトに参加 (要員数:社内10名、外部委託先要員15名) Unix サーバの環境設計・構築、及び運用サポートプログラムの設計、開発を担当 <p>【使用した環境】</p> <p>Solaris, HP-UX, NCRUnixSVR4, SybaseSQLServer, SybaseASE, ApacheHTTP Server, Apache mod_perl, Teknekron TIB, C 言語, Perl, Sybase Transact-SQL, Javascript</p>

【退職理由】長年起業を考えておりましたが、開業資金等の目途が整ったため、退職を決意。
--

●**貴社で活かせるスキル・経験**

- ・現場第一線でのマネジメント経験（約11年半）
- ・WEB系システム開発の技術力・知識
- ・インターネット業界での豊富な業務経験、深い造詣
- ・ビジネスプロデュース力
- ・メンタルタフネス

●**自己PR**

私は経営者の経験から、常に客観性を持ちつつ論理的にものごとを見極めるロジカルシンキングを磨くことができたと思っています。今回の事業廃止も血止めを最小限にするための最善策です。事業にはリスクが付き物ですが、これをコントロールする力や重要事項を決断する力には自信があります。

また私は人材育成にも力を入れました。上から目線で一方的に話すのではなく、相手の立場に立って考え相手の主訴を聴き出す傾聴技法を駆使することで、部下の潜在的な課題を見出すことに注力してきました。リーダー自らが胸襟を開いて、目線を合わせることで、プロジェクトを成功させるキモであると考えています。

性格的な強みですが、重圧のかかるシーンでもポジティブで非常にタフなので、普段どおりの力を発揮することができます。

これらの長所を最大限に活かして、貴社発展の一翼を担いたいと思い、貴社を志望させていただきました。

●**特記事項**

自ら立ち上げた株式会社サイトウィングの代表取締役を約11年半務めながら、今回再就職する理由について説明いたします。

平成18年度くらいまでは業績が右肩上がり成長していましたが、平成19年度あたりからSOHOワーカーや主婦でも簡単なウェブサイトを制作できるようになって新規参入者が急激に増え、受注単価が急低下しました。またターゲットとしていた中小企業の需要も落ち着き、単価の下落と需要激減で一気に収益性が悪くなりました。金融機関から事業資金を借りたとしても、市況が悪過ぎるため、かえって傷口を広げる結果になるのは目に見えています。それなので延命措置は施さず、会社を清算することにしました。

今回は残念な結果となりましたが、引きずることなく気持ちの切り替えができています。WEB系システムはまだまだいろいろ可能性を秘めていますので、貴社に入社が叶いましたら、働けることの喜びを噛みしめつつ、恵まれた環境に甘えることなく、業務にまい進する覚悟です。

以上