

職務経歴書

基本情報

名前	阿部 慎太郎
生年月日	1979年9月27日
居住地	東京都
最終学歴	国立音楽大学音楽学部音楽教育学科

AWS認定資格

資格	取得日	認定証明書
Cloud Practitioner	2023年1月14日	PDF
Solutions Architect Associate	2023年2月4日	PDF
Developer Associate	2023年2月27日	PDF
SysOps Administrator Associate	2023年3月11日	PDF
DevOps Engineer Professional	2023年4月1日	PDF
Solutions Architect Professional	2023年4月15日	PDF
SAP on AWS Specialty	2023年5月6日	PDF
Security Specialty	2023年5月27日	PDF
Database Specialty	2023年6月3日	PDF

その他資格

資格	取得日
中学校教諭一種免許状（音楽）	2002年3月31日
高等学校教諭一種免許状（音楽）	2002年3月31日
普通自動車第一種運転免許	2008年5月2日

技術記事

Zenn	https://zenn.dev/lifewithpiano
------	---

職務要約

株式会社山野楽器の音楽教室店長として、スタッフ教育、売上管理、講師管理、設備管理に従事。
スタッフの接客スキルとイベント企画力向上に注力し、レッスン生が音楽を楽しみながら長く通い続けられる教室を実現。
本部へ異動後、音楽教室入会を目的としたコンタクトセンターの立ち上げを中心に従事。

職務経歴

株式会社 山野楽器

年月	業務内容
2022年7月～ 2022年11月	本部へ異動。 <ul style="list-style-type: none">音楽教室入会者の半数が1年以内に退会する問題の改善を目指す、受講生と講師をマッチングさせるプロジェクトに参加。コンタクトセンター設立を担当。スタッフの恣意的な生徒への講師割り当てを防止するため、講師の優劣を示す指標として生徒の継続率を提案。講師の稼働月数と生徒のレッスン継続月数を基に算出する、継続率計算ツールとマニュアルを作成。講師データベース作成チームとの連携により、講師情報を使用した業務フローとマニュアルを作成し、講師割り当て業務の属人化を解消。全店舗の教室店長及びリーダーへ業務内容の共有と連携を図るため、コンタクトセンターの説明会を実施。
2019年4月～ 2022年6月	音楽教室店長に就任。 正社員へ昇格(2019年6月)。 <ul style="list-style-type: none">ヤマノミュージックサロン吉祥寺と、ヤマノミュージックサロン三鷹を兼任(2021年4月～2022年6月)。ヤマノミュージックサロン柏(2019年4月～2022年3月)。スタッフ育成と店舗管理に従事。年度の売上・利益予算を基に年間の楽器販売とイベント計画を設定。各担当スタッフの業務へ落とし込み、売上の進捗を共有することで年度予算を105%達成。組織図を作りスタッフの役割を明確にすることで、ベテランスタッフが新人を指導する体制を構築。スタッフごとに半期の目標を設定。半年に1回面談を実施し、スタッフのやりたい事や能力に合わせて担当を采配。業務に必要なスキルを系統立てて習得できる職場を実現。スタッフが講師と協力して自発的にイベントの企画立案ができるように、月1回研修を実施。厳重な感染対策を行いながら、月2回程度のペースで発表会等のイベントを実施。オープン後10年以上経過している店舗が多く、レッスン環境の維持が課題。管理する楽器の担当を割り振り、定期的なメンテナンスと楽器の入れ替えを実施。
2014年4月～ 2019年3月	顧客を増やすために音楽ファンを育てる事が必要という想いから、自ら希望して音楽教室の部署へ異動。 <ul style="list-style-type: none">ヤマノミュージックサロン吉祥寺(2015年4月～2019年3月)。ヤマノミュージックサロン三鷹(2014年4月～2015年3月)音楽教室の生徒向けに、弦楽器の展示販売会を定期的実施。社内の楽器販売キャンペーンで、販売数の部と販売金額の部で受賞。山野楽器音楽教室の全体イベント「サウンドフェスティバル」のイベントリーダーを担当。3ヶ月間で18回のコンテストを実施。音響操作、司会、舞台セッティングを全て音楽教室スタッフが行うため、店舗間でノウハウを共有できるように指導。参加要項作成、審査員選定、参加者管理等の担当をスタッフへ采配。

	<ul style="list-style-type: none"> 会議を月1回実施。スタッフが提案する参加者を増やすためのアイデアをまとめて、イベントの実施内容を決定。参加者を前年比110%増やし、音楽教室全体の売上へ貢献。
2008年11月～ 2014年3月	<p>アルバイトとして入社。銀座本店クラシックCDフロアスタッフとして勤務。</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約社員へ昇格(2013年7月)。 輸入盤CD仕入れを担当。

協和建物サービス 株式会社

年月	業務内容
2007年10月～ 2008年09月	<ul style="list-style-type: none"> アルバイトのシフト作成、勤怠管理を担当。 稲城市の施設の定期清掃実施。

株式会社 厚木楽器

年月	業務内容
2007年10月～ 2008年09月	<p>ピアノ講師として勤務。</p> <ul style="list-style-type: none"> 4歳～70代まで、30名程度の生徒を担当。 お子さまのレッスンは自宅での練習管理が必要なため、保護者へレッスンの進捗と練習方法を共有。 大人には要望に合わせたレッスンを提供。弾きたい曲、レッスンのペースなどを体験レッスンで聞き取り、楽しみながら上達できるように指導。

強み

部下の育成

部下の強みを分析し活かすことで、継続的に成果を上げる組織を作ります。
 店長として配属した店舗はスタッフの半分が入社後1年未満のケースが多く、部下の育成が課題。
 面談でスタッフの性格や経験を理解し、役割と目標を設定。
 スタッフがお互いの強みを認識し支え合う職場を作り、年間の売上・利益予算を達成。