

職務経歴書

氏名：濱田 裕介

ポートフォリオ URL: <https://hamada-dev.com>

Notion: <https://rainy-caravan-e6f.notion.site/e9e1d02da1c94374baa564b42d316a75>

■人物

- Web サービスの開発保守経験
- オンプレミス関連の豊富な IT 経験
- 留学で培った高い英語能力で英語対応が可能
- 音響エンジニアとしての経験が豊富で、技術と人柄が強み
- Python を職業訓練校で学び、Udemy を使って AWS と Django を独学で学習

■活かせる経験・知識

- CLF02 と SAA03 に合格、それぞれ学習内容は Notion にまとめてドキュメント化
- Web プラットフォームの開発および運用管理
- PHP (Laravel) を活用したバックエンドシステムの開発・保守
- IT 営業でのヒアリング、メーカー折衝
- PC やサーバーなど様々な IT 機器の選定、キッティング・導入後のサポートまで
- 社内ネットワーク、クラウドツールのトラブルシューティングの経験と知識
- 業務プロセス最適化 DX 化支援
- 留学と営業を初めとする多様な職務経験で培ったコミュニケーションスキル
- 音響エンジニアとしてチームでのプロジェクト進行、当日までの打ち合わせ、事前準備の経験
 - ・カナダ留学時、大規模イベントで現地音響チームと運営側と連携
(ステージ登壇: Monkey Majik、佐藤琢磨氏、ミシサガ市市長など)

■自己 PR

私は、ソフトウェア開発やクラウド技術を駆使し、顧客の課題を本質から解決するエンジニアを目指しています。これまで IT 営業や音響エンジニアとして活動し、ただ売だけでなく、顧客との信頼を築き、期待を超える仕事ができるよう努めてきました。異文化での生活や仕事を経験する中で、多様な価値観を理解し、柔軟で深みのある視点を養うことができたのは私の誇りです。

技術への興味は尽きることがなく、独学で新しい知識を身につけることが大きなやりがいになっています。Python や AWS についても、Udemy での学習を通じて一步步理解を深め、ノートには私だけの工夫を積み重ねてきました。前職での技術サポートやキッティングの経験から、早く習得し実務に応用するスピードには自信があり、課題に取り組むたびに「できた」という達成感を感じます。

■AWS の資格を取得した理由

- ・将来性の高さ
クラウド市場は今後も成長が見込まれており、AWS のスキルを持つことで長期的なキャリアの安定につながると考えました。
- ・インフラエンジニアとしての魅力
バックエンド開発も好きですが、インフラを支える役割により魅力を感じました。
特に、私は前面に立つよりも、裏方でシステムを支えるポジションが向いていると考えました。
- ・待遇の良さ
AWS エンジニアは需要が高く、スキルを磨くことで市場価値を上げられる点も魅力でした。
- ・リモートワークの可能性
AWS 関連の案件はリモート対応のものが多く、柔軟な働き方がしやすいことも理由の一つです。
(将来的な希望も含まれているので現時点ではリモート環境にこだわりはありません)

■ポートフォリオ作成で苦労した点

- nginx
Web アプリ公開に必要な nginx の役割が初めは分かりづらく、「なぜ直接 Django にアクセスせず nginx を挟むのか」に戸惑いました。リクエスト中継やセキュリティ、負荷分散といった“交通整理役”としての重要性を図解や実践で学び、設定の理解も深まりました。
- AWS でのサーバー設定
EC2 を SSH で接続し Github 経由でアプリを EC2 に持ってきたが起動せずにエラー。
セキュリティグループに 8000 (Django のポート)を追加することで解決できた。
- http から https に移行
Certbot をインストールして証明書を発行しようとしたましたが、hamada-dev.com に A レコードが無いためエラーが発生しました。Route 53 で CNAME リダイレクトを設定することで問題を解決した。

■資格

- AWS Certified Cloud Practitioner 2024 年 4 月取得
- AWS Certified Solutions Architect - Associate 2024 年 8 月取得

■職務経歴

| |
|--|
| <div>□株式会社ソナーユー（業務委託）2025 年 2 月～</div> <div>◆事業内容: イベント運営、自社サービスの開発保守および他社 Web サービスの受託開発</div> |
| 業務内容 |
| <div>【担当業務／使用技術】</div> <ul style="list-style-type: none">• PHP (Laravel) で Web アプリのバックエンド開発・運用・保守を担当• Docker、Git、AWS 環境で開発に参加し、チームとスムーズに連携• 既存機能のバグ修正やテスト実装で品質向上、データベース設計やクエリ最適化も実施• ユーザー要望に応じた小規模機能の追加・改善に柔軟に対応 <div>【コミュニケーション／業務姿勢】</div> <ul style="list-style-type: none">• ミーティングで要件整理後、納期より早くタスク完了を意識し、余裕を持って改善提案やリファクタリングも実施• 難易度の高いタスクは自ら調査しながら対応し、知識を増やし続けてい• ミーティングでは端的に伝え、円滑なチームコミュニケーションを意識しています |
| <div>□職業訓練校 2024 年 5 月～ 2024 年 9 月</div> <div>◆ヒューマンアカデミー Python & AWS コース</div> |
| 授業内容 |
| <ul style="list-style-type: none">• システム概論 (企業活動、法務、経営戦略、DB、ネットワーク、セキュリティ、アルゴリズム)• AI・DX 関連知識 (ビッグデータ活用、デジタル戦略、ChatGPT、プロンプトエンジニアリング)• Python 実践スキル (基礎文法、Web スクレイピング、Django 活用での Web アプリ開発)• データベース実習 (DB 環境構築、基本的なデータ操作、リレーショナルデータベース)• クラウド技術 (AWS、EC2、Lambda、サーバーレス、CI/CD) <div>【同時期の自習内容】</div> <ul style="list-style-type: none">• AWS SAA 取得• Django でポートフォリオ作成 |

□株式会社コークス 2021 年 7 月～ 2024 年 4 月

◆事業内容: OA 機器販売、設置運用サポート、システムインテグレーション (SI) 事業

◆資本金:1000 万円 売上高:4 億円 従業員数:15 名

業務内容

- ・顧客の要望に応える為のメーカー、代理店との折衝業務
- ・業務成績: 月間成績で複数回 1 位を獲得。平均的にはノルマの 70%～150%を維持し、安定した成果を上げていました。

【営業スタイル】

- ・新規営業 :全業種のオフィスが対象になるためエリアを絞っての飛び込み、テレアポ営業を実施、回数を重ねる事で徐々にヒアリングをしていき信頼獲得、その後商談。納入後のアフターフォローまで一貫して担当。
- ・既存顧客:DX 推進、業務効率化や経費削減の提案営業
日常業務のお困りごとに対するサポート業務等
(突然ネットが繋がらなくなった、業務ソフトの使い方などのトラブルシューティング等)

【その他業務】

- ・PC 等のキッティング業務(要望に応じた設定、ソフトのインストールなど)
- ・電話ひかり回線の手配に加え LAN ケーブル配線、ネットワーク MAP の作成に至るまで顧客ごとに細かく管理
- ・新人教育(業務知識の伝達、OJT を通じての実務サポート、技術的なアドバイスの提供)

【課題/取組み】

- ・専門知識の習得による信頼構築
単に好かれるだけの営業ではお客様の信頼を得られないと考え、ネットワーク、Windows、コピー機などの専門知識を一から学びました。業務の合間を活用して自己研鑽に励み、技術的な質問にも的確に回答できるよう努めた結果安定して受注がいただけるようになりました。
- ・傾聴力と的確なコミュニケーションの向上
お客様の真のニーズや課題を正確に把握するため、傾聴力を高めることに注力しました。また、自分の提案や意見をわかりやすく伝えるために言語化のスキルを磨き、商談の場で的確なコミュニケーションが取れるよう努力しました。

□株式会社 Asteer 2018 年 9 月～ 2020 年 6 月

◆事業内容:宿泊、レジャー ホテル、旅館、施設運営

業務内容

【通常業務】

- チェックイン業務(主に海外のお客様を担当)
- 受付や清掃、宿泊施設の運営全般
- 開店準備と閉店業務
- 日本語と英語での接客(観光案内含む)
- Excel、Word、PowerPoint を使用した販売計画の作成(イベントポスターなども含む)
- 棚や机など、DIY で作成できる物品の制作

【課題/取組み】

- 顧客の期待を超えるサービスの追求
「感動は期待値を上回る事で起こる」という教えに感銘を受け、海外のお客様も含め、期待値を超えるサービスを提供するために、どのようなプラスアルファが喜ばれるかを常に考案し実践しました。
 - ・お客様参加型イベントの定着化
宿泊業界においてレビューは集客において非常に重要であるため、顧客満足度向上を目指し、月に 1 回程度だったイベント(たこ焼きパーティーや音楽イベント等)を週 3 回のレギュラ

一開催に拡大。その果、予約サイトで過去最高評価を獲得し、集客向上に大きく貢献しました。

□フリーランス音響エンジニア 2014 年 4 月～

◆事業内容:オペレーター、ステージマネージャー、舞台監督

業務内容

- ・1 件の平均単価:2万円
- ・音響オペレーター、ステージマネージャー、演者アテンドなど幅広く対応可能
- ・長年バンドでギターをやっていた経験から楽器やミュージシャンへの理解が深く(プレイヤー目線で考えられる)、ライブハウスのような小規模現場～フェス形式の大きな音楽イベントへ音響エンジニアとして数多く参加。
- ・ミュージシャンのリクエストに対しては、事前に細かい準備を行い、突発的な要望にも柔軟かつ迅速に対応。
- ・バンド活動時代や専門学校時代の知人から発注を頂き、継続してお仕事をいただいております。現在は休日に時間が合えば活動。

【実務内容】

- ・お電話やメールでの案件受注
- ・見積作成
- ・出演者やイベント主催者など関係各所とのやり取り
- ・回線表やステージプロットなどの資料作成
(演目や楽器などの種類を事前にヒアリングしマイクやミキサー、スピーカーを選定。)
- ・イベント当日会場にて機材搬入&組み立て、チューニングをした後
演者とリハーサルを行い音の調整の最終確認。
- ・イベント本番でのオペレート(音の調整とステージ転換も含む)
- ・終演後、機材を解体し、搬出
- ・次回の使用に備えて機材のメンテナンスやクリーニング

【課題/取組み】

－コミュニケーションと信頼関係の構築

出演者や関係者と円滑にコミュニケーションを取ることを重視し、話しかけやすい雰囲気心がけています。出演者とのやり取りでは、リクエストや演出意図を的確に理解するため、事前に細やかなヒアリングを行い、信頼関係を築きながらサポートしています。

－進行管理と事故防止

本番中は、ライブ現場の特性上、事故を防ぐために次に必要な動きは何かを常に把握し、2 歩先、3 歩先を考えながら作業を進めています。進行がスムーズになるよう、先を読んだ行動を徹底しています。

－トラブルシューティング

突然音が出ない等のトラブルが発生した場合、信号がどこまで来ているかを確認し、問題の箇所を特定して迅速に対処することを心がけています。