2018年6月8日現在 <u>氏名 寺岡 潤</u>

基本情報

- ・1年以上のWebアプリケーション開発、データ分析エンジン開発、scikit-leanによる機械学習開発経験。
- ・5年以上のCEOの経験。
- ・10年以上の営業職の経験。

Web site	http://setoutishimanami.jp
E-mail	hiroshi4000@gmail.com
Github	https://github.com/aporo4000

経歴

20017年5月~ フリーランス	
事業内容: Webアプリケーション開発、データ分析エンジン開発、機械学習システムの組み込み等	

【プロジェクト概要】	【言語/FW】	マネージャ
不動産物件サイトと、アクセスユーザーに不動産情報をレコメンド表示する	Python,	l名
システムを開発(現在進行中)。	Django,	
	scikit-learn,	プログラマ
【担当フェーズ】	JavaScript,	2名
開発	jQuery,	
	bootstrap,	
【業務内容】	HTML 5,	
・ユーザー(物件閲覧者)側のフロントエンド開発	CSS	
・機械学習の学習データ収集モジュール作成		
・Celery を用いた分散処理	[DB]	
・レコメンドエンジン機能のためのクラスタリング機能(実装中)	PostgreSQL	
・バージョン管理 (Github)		
	【インフラ】	
	AWS(本番)	
【実績・取り組み】	Vagrant(開発)	
・プログラマとして、開発を担当。		
・不動産物件検索サイトにおける物件検索画面/物件一覧画面/物件詳細画面を		
bootstrap/Djangoテンプレート/HTML/CSS/JavaScriptを使い実装。		
・JavaScriptのライブラリはjQueryを使い詳細画面のslider機能や物件画像の		
表示(クリック時拡大)などに活用。		
・学習データ用にWeb上からScrapyを使いスクレイピングしたものを、		
Pandasでデータ整理してからDataBaseへ格納する処理を実装。		
・スクレイピング処理に時間がかかるため、API のレスポンスを考え、		
Celery を用いた非同期実行を実装。		

- ・Scikit-learn を用いてサイト訪問者をクラスタリングするモジュールの実装。
- ・バージョン管理は3名のチームでgitflowの運用ルール。

2017年9月16日~24日 / MPSCamp		
【概要】	【言語/FW】	講師
「Python Web Application (リコメンデーションシステム)開発」講座	Python	1名
【内容】		
・数学(微分積分・線形代数)とnumpy を用いスクラッチから		
neural network実装。		
【実績・取り組み】		
・ライブラリを使わず、数学とnumpyを用いスクラッチから		
単層/多層neural networkを作るMPSCampに参加。		
・多層ニューラルネットワーク実装(入力にMnistデータで実装中)。		
・バージョン管理GitHubを利用。		

2017年6月~2017年7月 / データ分析による医療製品販売サポートのためのWebアプリケーション		
【プロジェクト概要】	【言語/FW】	マネージャ
医療品業者の営業・販売支援のためのデータ分析ツールのプロトタイプを	Python, Django,	1名
Webアプリケーションとして開発。	JavaScript, jQuery,	
	Bootstrap, HTML,	プログラマ
【担当フェーズ】	CSS	2名
開発		
	(DB)	
【業務内容】	PostgreSQL	
・クライアント(商社様)が新しくデータを更新させる機能の実装		
・スクレイピング処理のリファクタリング	【インフラ】	
・バージョン管理 (Github)	AWS	
【実績・取り組み】		
・プログラマとして、開発を担当。		
・UX の向上のため、時間のかかるスクレイピングによるデータ更新中は、		
二重にデータ取得が実行できないようにした。また、データ更新の進度を		
プログレスバーとして表示した。Djnago によるデータ更新進度を返す		
API を実装し、Ajax を用いてフロントへ反映。		
・保守性を高める為、スクレイピングモジューログを書き出しを実装。		
・バージョン管理は3名のチームでgitflowの運用ルール。		

2017年6月3日~11日 / MPSCamp			
【概要】	【言語/FW】	講師	
「Python Web Application 開発」講座	Python, Django,	1名	
	JavaScript, jQuery,		
	Bootstrap,		
【内容】	D3.js,		
・DjangoフレームワークによるWebアプリケーションの設計/開発	HTML,		
・D3.jsを使ったデータビジュアライゼーション	CSS		
・Celeryによる分散処理			
・AWS/Ansibleを使ったデプロイ	[DB]		
	PostgreSQL		
【実績・取り組み】			
・土日2日間7時~23時/平日5日19時~23時、MPSCampに参加。	【インフラ】		
・DjangoのMVT設計思想を理解し、ログイン機能/予約フォームの構築。	AWS		
・DjangoテンプレートとbootstrapとD3.jsを使い図形の描画やDataBaseから			
Ajaxを使ったリアルタイム表示の実装。	【管理ツール】		
・Celeryを使いtaskごとの非同期実行を実装。	Ansible		
・AWSのEC2へAnsibleを使ったデプロイ。			
・バージョン管理GitHubを利用。			

2017年5月~2017年7月 / データ分析による医療製品販売サポートのためのスクレイピングモジュール		
【プロジェクト概要】	【言語/FW】	マネージャ
医療品業者の営業・販売支援のためのデータ分析ツールのプロトタイプを	Python, Django,	1名
スクレピングモジュールとして開発。	JavaScript, jQuery,	
	Bootstrap, HTML,	プログラマ
【担当フェーズ】	CSS	2名
開発		
	【DB】	
【業務内容】	PostgreSQL	
・Webスクレイピングによる既存サイトからの分析用データの取得		
・分析データの集計・分析・データ出力機能	【インフラ】	
・バージョン管理(Github)	AWS	
【実績・取り組み】		
・プログラマとして、開発を担当。		
・スクレピングをScrapyというフレームワークを使いデータ取得し、		
その取得した結果をPandasというデータ処理する為のライブラリを使って		
統計処理してユーザーに有益な情報を提供する機能を実装。		
・バージョン管理GitHubを利用。		

2017年5月3日~7日(GW期間) / MPSCamp		
【概要】	【言語/FW】	講師
「Python Web Data 処理」講座	Python,	1名
	JavaScript,	
	HTML,	
【内容】	CSS	
・Gmail API(OAuth2認証)を使いメールデータの取得		
・Scrapyを使いWebデータの取得		
・MeCab/Gensimを使った自然言語処理の実装	[API]	
・バージョン管理 (Github)	Gmail API	
【実績・取り組み】		
・5日間毎日、休みなく7時~23時MPSCampに参加。	[DB]	
・Gmail API(OAuth認証)呼び、Gmailのthreadsリストを取得、	PostgreSQL	
取得データをcsvファイルへ格納実装。		
・Scrapyを使いニュースフィードを取得、MeCab で単語に分解した後、		
コーパスを作成、BoW やTF-IDF といった特徴量を生成、		
似た文書同士をグルーピングする処理を実装。		
・バージョン管理GitHubを利用。		

2013年4月~2018年5月現在 株式会社 瀬戸内しまなみ海道

事業内容:ボトルウォーターの販売と 通販サイトの運営・販売

URL: http://setoutishimanami.jp

売上高 : 5千万円 従業員数: 5人

創業者/CEO

2013年4月~2018年5月現在

【プロジェクト概要】

ボトルウォーターの配送・販売が事業の中核。

現在の総顧客数 1,400件

年商 5,000万円

社員5名(自身含む)

通販サイトに出品している瀬戸内海近郊の食品卸会社と連携し、受注・販売。

【担当フェーズ】

- ・代表取締役として会社の運営・管理・人事を担当
- 新規顧客獲得の営業

【実績・取り組み】

- ・クリクラの代理店として0件から開始し、個人新規営業により1,000件近く獲得。
- ・運営を重ねる中で営業担当、配送担当への社員教育を行い顧客数1,400件を 安定顧客へと構築。
- ・社内リーダーを割り当て責任者教育。

2004年4月~2013年6月 株式会社 西日本プレカットセンター

事業内容:建築資材加工・販売 営業・営業マネージャー

URL: http://www.v-hf.com/h/k-npc/ 売上高 : 14億円 従業員数: 20人

2004年4月~2013年6月

【プロジェクト概要】

建設会社・工務店・ハウスメーカーへの資材販売。

中四国に展開するハウスメーカーの資材供給窓口として建材・木材の流通管理。

【担当フェーズ】

- ・主力顧客であるハウスメーカーの四国部門資材供給窓口の営業責任者。
- ・地元工務店・建設会社への営業担当。

【実績・取り組み】

- ・会社の主力販売先であるハウスメーカーへの資材供給窓口として、販売先・仕入先 共に責任者との円滑な関係を構築。
- ・新規顧客獲得による個人営業で前年比10%の売り上げを達成。
- ・営業マネージャーでは、営業担当者への指導により会社新規営業売上9,000万達成。

2001年4月~2004年3月 太陽印刷 株式会社

事業内容:印刷物全般の企画・デザイン 営業

URL: https://www.taiyo-p.co.jp/

従業員数: 40人

2001年4月~2004年3月

【プロジェクト概要】

印刷物全般の企画・デザイン

オフセット印刷・オフ輪印刷・オンデマンド印刷

製本加工

ノベルティ・販促ツールなど

【担当フェーズ】

・百貨店「高島屋」のカタログギフト企画・デザインのチームで営業担当。

【実績・取り組み】

・高島屋が定期的に刷新するギフトカタログパンフレットの企画・デザインの中で デザイナーやコピーライターとの円滑なコミュニケーションでプロジェクトを 進める。