

職務経歴書

2018年11月22日現在

高島 健一

■ 職務要約

■ IT業界で活躍したい理由

生活に変化を起こせる業界で働きたいと考えています。

前職は企業信用調査会社の社員として、顧客企業の与信管理に有益となるサービスの提供を目標に業務に取り組んできました。

ただ現状、国内外において信用スコアサービスが台頭してきており、銀行融資においてもAIによる融資判断・信用審査が進展しています。企業信用調査の現場においては、信用スコア等のサービスは今のところ浸透はしてきていませんが、将来の与信管理サービスのあり方には大きな危機感を持ちました。

それと同時に、実際に自分の手掛けるサービスの方法・内容を変えようとしているITサービスの力に魅力を感じ、私も既存の仕事や生活にプラスの変化を与える企業において、その一員として力を発揮していきたいと考えています。

■ ポートフォリオ

- ・ お気に入り商品リスト（公開用url）

<https://my-monolist.herokuapp.com/>

- ・ Twitterクローン（公開用url）

<https://my-microposts-and-likes-app.herokuapp.com/>

- ・ GitHub url : <https://github.com/kenichi04>

■ スキル

受講で得たスキル（Webアプリケーションコース）

【スキル】

言語：Ruby、HTML5、CSS3

開発環境：Cloud9、Linuxコマンド、Heroku、git/GitHub

DB：MySQL

フレームワーク：Rails、Bootstrap

【学習内容】

- ・HTMLとCSS基礎
- ・Bootstrapの基礎
- ・Gitの使用
- ・Ruby
 - － 文法の基礎
 - － オブジェクト指向
- ・アプリケーションの作成
- ・コントローラの作成
- ・モデルの作成
- ・レイアウトのセットアップ
- ・楽天APIの準備と使用
- ・Want/Have機能の実装

【開発/制作実績】

- ・メッセージボードの作成
- ・Twitterクローンの作成
- ・モノリストの作成

大王製紙株式会社	
名古屋支店、大阪支店、福岡支店 化学・素材・バイオ / 営業・企画営業（法人向け）	
資本金	397000万円程度
従業員数	3000名規模
売上高	39000000万円程度
事業内容	紙・板紙・パルプ及びその副産物の製造加工並びに販売、他
2008年4月～ 2012年7月	<p><職務要約></p> <ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォンやPCに使用される粘着フィルム（機器の内部に組込まれる製品）の拡販のため、フィルムメーカーや化学商社に対する新規訪問・継続提案の実施。 ・印刷用紙や食品・医療品分野の原紙を印刷会社を中心とした法人顧客に提案。 <p>-----</p> <p><主な職務内容></p> <p>2010年4月～2011年12月</p> <p>【所属】</p> <p> [メンバー数] 3名</p> <p> [役職] 営業担当</p> <p>【担当業務】</p> <p>電子機器向けの粘着フィルムを主な商材として、中小規模の法人顧客の新規開拓をメインに営業活動を実施。</p> <p> [取扱商品] 粘着フィルム他</p> <p> [営業スタイル] 新規営業90% 既存営業10%</p> <p> [担当地域] 大阪および九州の一部</p> <p> [担当顧客] 中小企業メインの新規顧客</p> <p>【営業実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・50社以上の新規顧客に対して新規訪問・提案を実施。6～7社とスポットながら新規取引に成功。 ・新規訪問先のプリント基板メーカー4社に対して、製造工程用の原紙を提案。内1社にて他社品からの切り替えを達成。 <p>【取り組みと成果・評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質要求の高い電子機器（スマートフォン等）の部品を扱い、ユーザーへの提案→評価→品質改善のプロセスを、顧客・工場を交えて継続打ち合わせを実施。工場での生産に立ち会う等して、顧客要求を満たす品質確立を進めた。

カネカソーラー販売株式会社	
営業本部九州ブロック 電気・電子・半導体 / 営業・企画営業（法人向け）	
資本金	6000万円程度
従業員数	100名規模
売上高	
事業内容	太陽光発電システムの販売
2012年10月～ 2014年1月	<p><職務要約> 大手ハウスメーカーの各支店（新規メイン）に対して、新築住宅に搭載される太陽電池システムを標準採用頂くよう提案を実施。</p> <p>-----</p> <p>2012年10月～ 【所属】 営業本部 九州ブロック 【メンバー数】 3名 【役職】 営業担当</p> <p>【担当業務】 大手ハウスメーカーの九州地区の5支店をメインの担当先として、主に他社品からの切替による新規採用を進める。</p> <p>【取扱商品】 住宅用太陽電池システム 【営業スタイル】 新規営業70% 既存営業30% 【担当地域】 九州地区（福岡県、佐賀県、大分県） 【担当顧客】 大手ハウスメーカー</p> <p>【営業実績】 ・2013年上期／売上数量：211kW（予算達成率：110%） ・担当した3支店全てと新たに取引開始。</p> <p>【取り組みと成果・評価】 ・従来の設計担当重視の営業スタイルから、各営業担当や部門長等、幅広い相手への提案をするよう実施。採用担当だけでなく、周りから当社品の支持を浸透させた。 ・工事担当者や屋根施工業者との接点も増やし、クレーム時や納期対応等、売上げに直結しない相手からの評価を得るよう努めた。</p>

東京経済株式会社	
福岡支社調査部・係長 その他（コンサルティング） / 営業・企画営業（法人向け）	
資本金	9900万円程度
従業員数	150名規模
売上高	
事業内容	企業信用調査
2014年2月～ 2018年10月	<p><職務要約> 信用調査会社の調査員として、クライアントより依頼を受けた調査対象企業を訪問し、経営・資金・財務状況、見通し等を取材。入手した情報を基に報告書を作成しクライアントに提出。クライアントが与信管理する上で有益となる情報を提供する。</p> <p>-----</p> <p>2014年2月～ 【所属】福岡支社 【メンバー数】 14名 【役職】係長</p> <p>【担当業務】 上場企業・大企業から中小・零細企業を含めた企業に対し調査取材を実施。公開情報・外部情報有無の確認、対象先企業への取材（主に代表や役員等の経営層へのヒアリング）、取引先・取引銀行への取材、収集情報を基に調査報告書を作成する。</p> <p>【取扱商品】 調査報告書 【担当地域】福岡市内及び近郊エリア</p> <p>【取り組みと成果・評価】 ・地道に一つ一つの情報先に当たり、独自の知見や見通しを交えて報告書にまとめる、ということ継続業務になるが、在籍した中で4年強に亘り、毎月15～20件の報告書作成を継続した。 ・調査先により情報公開に対する姿勢も様々であるため、取引先や取引金融機関とも積極的に情報交換できる関係を形成し、外部情報も基に調査報告書の質を高める様務めた。</p>