

システム開発責任者（候補含）募集要項

[Visual Marketing Analyzer

略称：VMA（マーケティング出来るメルマガ配信スタンド）の開発]

■必須経験・スキル

- ・WEBアプリケーション開発・運用経験
- ・サーバサイドアプリケーション(PHP、JavaScript等)に関する設計・実装の知識か業務経験
- ・クライアントサイド(JS, CSS3, HTML5)に関する設計・実装の知識か業務経験
- ・DB(MySQL、PostgreSQL等)設計・構築とチューニングの知識か業務経験
- ・Linuxサーバ管理の知識か業務経験

■歓迎スキル

- ・CakePHPでの開発・運用経験
- ・サーバ運用の自動化経験
- ・インフラにおける、セキュリティ・可用性に関する実務経験者優遇

お知らせ

2017年6月：プロジェクト名「VMA」を「オートSNS」に変更しました

2018年6月：募集を終了しました。

2019年7月：製品名「オートLINE・オートFacebook(仮)」として、リリースしました。

1：代表者紹介

■代表者略歴

- ・2007年 京都大学工学部電気電子工学科卒業
- ・2009年 京都大学経営管理大学院経営管理専攻事業創再生マネジメントコース終了
MBA 取得
- ・(株) NTT データ 第一公共事業本部 第二公共システム事業部 勤務後、
2010年に独立
- ・現在、ココデ・グローバル株式会社の他に、マーケティングコンサルタンツ株式会社、
マーケティングラボラトリー株式会社、KDC ホールディング、4社を経営

■代表者プロフィール

1984年兵庫県生まれ。京都大学工学部、同大学院MBA（経営管理大学院）を卒業し、株式会社 NTT データ入社。

2010年10月に個人事業主として開業し、2012年1月にココデ・グローバル株式会社を設立、代表取締役社長に就任。創業1年目で1.1億の売上を達成。1年2ヶ月後の2013年3月、Amazon 法人部門月間売上高2位（4,583万円）を達成。

書籍流通支援システム、法人向けデータマーケティング支援システム等の開発・販売をおこなう一方で、MBAで学んだ知識や、実際に0から短期間で事業を軌道に乗せた経験をもとに、法人向けの経営セミナー・コンサルティング事業もおこなう。



2013年より開始した「次世代起業家育成セミナー」はこれまでに5回開催され、累計3,000名の法人代表・法人代表候補・起業家の卵が参加。また、加藤が直接経営者にコンサルティングをおこなう「経営者育成メンバーシップ」を運営し、累計1,000名以上を指導するなど、経営者の輩出に尽力している。

なお、現在は自らが代表を務める会社を4社経営している。また、起業未経験者の支援も積極的におこなっている。

2016年、ウェブマーケティングにおいて日本一を達成(3,000名に対し5.4億円の売上、単価16万円で日本一)。

2018年、当スクールの講師として映像に登壇し、再びウェブマーケティングにおいて日本一を達成見込み(次世代起業家・経営者育成アカデミーを1人で20億円販売見込み)。

日本のマーケティングにおける第一人者の1人。

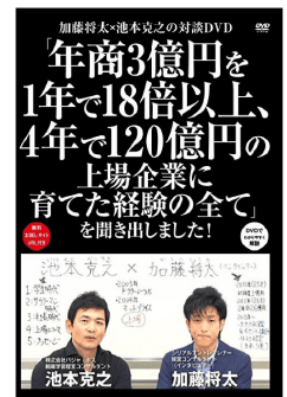
■出版実績

加藤将太×池本克之の対談 DVD

「年商3億円を1年で18倍以上、4年で120億円の上場企業に育てた経験の全て」を聞き出しました!

Amazonにて販売しています。

<https://www.amazon.co.jp/dp/B01LTHKNEA>



2：会社概要

■会社(関連会社)紹介

社名：ココデ・グローバル株式会社

代表取締役：加藤将太

事業内容：IT・システムの企画、開発、運用、販売、インターネットを利用した通信販売業
及び情報提供サービス業

ホームページ：<https://kokodeglobal.com/>

※関連会社

マーケティングコンサルタンツ株式会社：<https://jisedai.academy/>

KDCホールディングス：<https://kdc-h.com/>

3：未来展望

■弊社の将来事業ドメインについての戦略の元

- ・ITの進化によってクラウドの領域が爆発する
- ・"生体情報"と"五感"がデータ化されている
- ・データ格納装置はまだ無い。データ通信装置（ウェアラブルデバイス）すら無い
- ・クラウドインフラはもっと無い。たとえば、腕時計で収集された生体情報からデータマイニングして健康管理についてアドバイスをくれるクラウドアプリ型AI。
- ・1000 億円企業の後には、最適なタイミングでクラウドインフラをリリースするのが未来展望

「学ぶ感動」の進化



備考：代表の目指す組織：商品開発系企業

経営者の力と資源をもっとも集中できるのは商品開発ではないかという仮説

■経営者の6タイプ

自分の経営者としてのタイプを知ると事業飛躍のきっかけになる。

軸は3つあって、[1]資本集約⇔知識集約、[2]付加価値がTOP(経営陣)⇔付加価値がボトム(従業員)、[3]サービス⇔インフラの3つ。

- ①財テクタイプ（金）：証券会社などが典型。財テクを駆使して企業業績を良くするタイプ。
- ②オペレーションマネジメントタイプ（物）：TOYOTA、Amazon 等物の管理。
- ③人材マネジメントタイプ（人）：理念経営している企業全般。多くの日系企業（美容院等も）

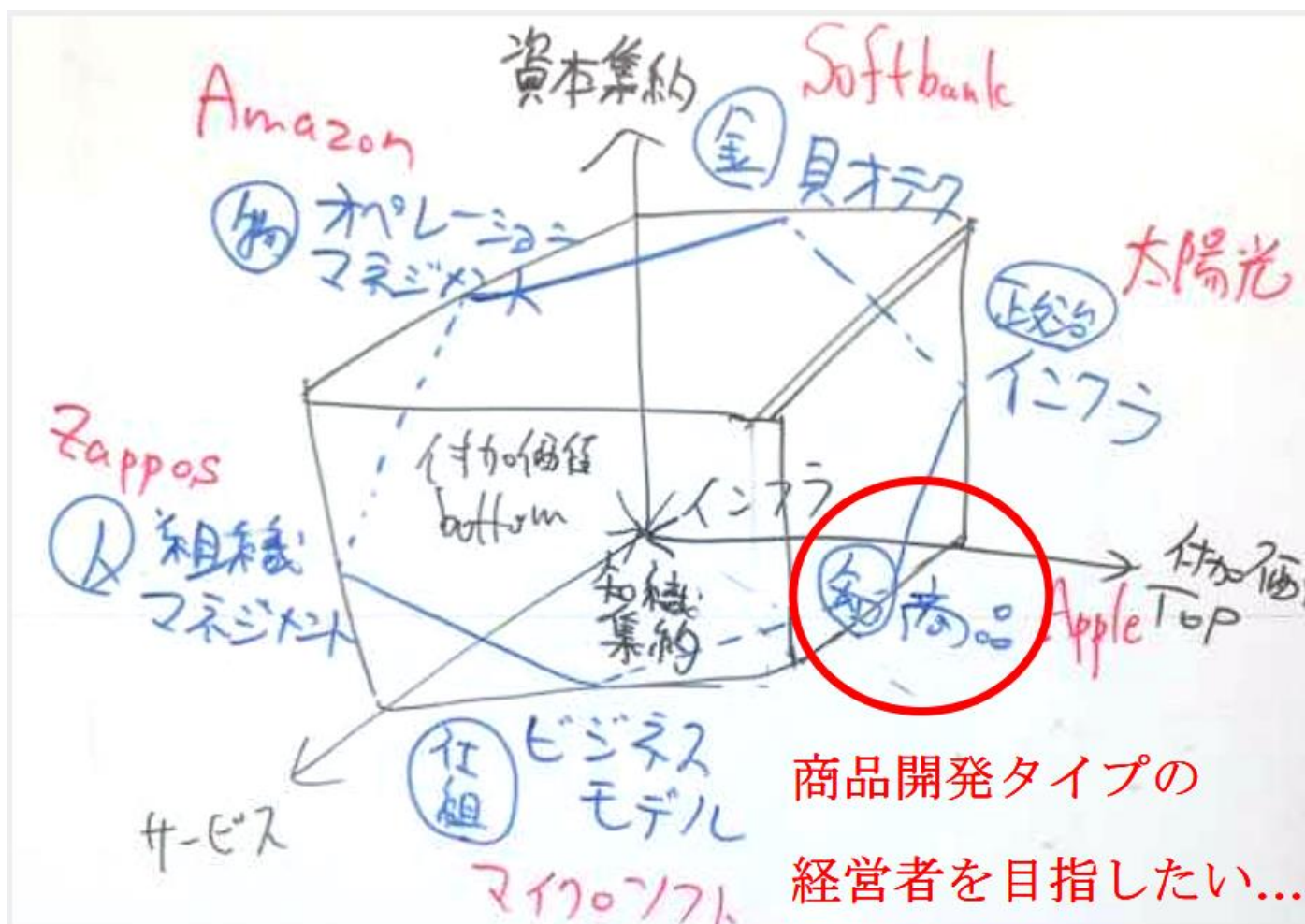
④ビジネスモデルタイプ（仕組）：典型的には DRM（通販など）が該当するが、人や物を活かす「仕組」で勝負するタイプ。

⑤商品開発タイプ（知）：典型的には Apple、他には Google など。1 商品か 2 商品の商品に抑えて、その商品力の 1 点突破を行う事が特徴。

⑥インフラタイプ（政治）：太陽光、大手ゼネコンなども相当。何もしないことが戦略にもなりうる、特殊な領域。これらは起業家とは違うが、一つの経営者のタイプと言える。

戦後日本経営は組織マネジメントに寄り過ぎた。ビジネスモデル、もしくは商品開発タイプに寄ることが、経営者として巨大な事業を作り上げることになる。

経営者としての自らのドメイン（位置づけ）即ち「時間の使い方をどこに置くか」の考察を行え。商品開発タイプの経営者は組織管理に過半の時間を使ってはならないと思う。



※拙著 Twitter より「経営者の6つのタイプ」の図抜粋

- 経営者の力の拡大という意味では、商品開発企業が最も優れているのではないかと考えている。
- 「商品を開発する」+「商品数を絞って経営」を念頭に事業ポートフォリオを構築。

備考) 経営に関する仮説は Twitter でつぶやいています。

上記図も同様に下記 URL から抜粋しました→ <https://twitter.com/Shota007/>
商品開発タイプの経営者を目指したい…

以上

現在、システム開発者の募集は終了しました。

2019年7月に、製品名「オート LINE・オート Facebook(仮)」として、リリースしました。