

職務経歴書

2024年1月31日
北島誠士

■ 職務経歴

【会社概要】

大正製薬株式会社(勤務期間:1994年4月~1998年9月 ※4年5ヶ月)
事業内容:医薬品メーカー(上場)
[設立]1,928年 [資本金]298億円
[売上]1,799億円 [従業員]2,811人

【職務内容/職務経歴の詳細】

[担当製品(サービス)の概要]

薬局薬店向け医薬品(OTC)及び雑貨(殺虫剤、絆創膏)

[営業スタイル]

薬局薬店、ドラッグストア、スーパーマーケットを対象としたルート営業(全て直販)

[担当エリア]

見習期間(1994年6月~7月):豊島区、文京区、荒川区、先輩社員が担当している薬局薬店のフォロー
群馬県(1994年8月~1998年9月):店舗当たりの売上高が全国一の群馬県を、自ら希望して配属

【実績・成果】

販売一部配属(店舗数10店舗未満の薬局薬店を担当する部署)

1996年:社長賞新人賞(回収前年比部門)

1997年:社長賞(回収黒字額部門、回収前年比部門)

1998年:社長賞(目標達成率)

※社長賞は、回収前年比、回収黒費額、回収絶対額において、各支店(7支店)のナンバーワンを表彰。入社3年目の社員のうち、3部門の支店ナンバーワンは、各部門の新人賞社長賞として表彰。3年目以降の社員の中で、3部門の支店ナンバーワンは、社長賞として表彰。なお、1998年については、販売1部の社員の中で、目標達成できた社員が僅かであったため、目標達成者全員を表彰。

【会社概要】

コンビ株式会社(勤務期間:1998年11月~2005年12月 ※7年1ヶ月)
事業内容:ベビー用品の製造販売(非上場)
[設立]1,957年 [資本金]1億円
[売上]260億円 [従業員]303人

【職務内容/職務経歴の詳細】

[担当製品(サービス)の概要]

ベビー用品(ベビーカー、チャイルドシート、玩具、哺乳瓶、おしゃぶり等)

[営業スタイル]

代理店営業、及び、直販営業、ルート営業、及び、新規開拓営業

[主な担当]

青森、秋田、岩手、東京、埼玉、神奈川、カー用品業界、チェーンドラッグ、薬局薬店

【実績・業務】

[ベビー営業部]

- コンビ製品の取り扱いが殆ど無かった青森、秋田、岩手において、新規開拓を実行。毎月、前年対比30倍から100倍の数字を達成。その実績が評価されて、翌年、チャイルドシート法制化を迎えるカー用品業界担当に異動。
- コンビのチャイルドシートの扱いが殆ど無かったカー用品業界(カー用品店、ホームセンター、ディスカウントストア、カーディーラー)において、チャイルドシートの新規開拓を実行。
- チャイルドシート法制化の翌年、反動需要で他のカー用品担当者の売上が前年対比20%以下の状況下で、前年実績を上回る。その実績が評価され、事業部責任者に昇進。

[NUK販売推進室リーダー](哺乳瓶、おしゃぶり等の小物を扱う事業部責任者)

- ・チェーンドラッグに対する営業体制を構築(人員確保、人員配置、チェーンドラッグ攻略の戦略立案、新製品継続投入による商談機会創出)
- ・収益性向上(事業計画作成、仕入原価削減、海外への生産移管促進、販管費削減)
- ・在庫回転率向上(死蔵滞留品の処分、品切れ解消、返品の換金化による廃棄ロスの削減、生産ミーティング実施による製販のコミュニケーション改善)

【マネジメント経験】

NUK販売推進室リーダー:NUK事業部(哺乳瓶、おしゃぶり等の小物を扱う事業部)全般の事業運営

【会社概要】

マルマン株式会社(勤務期間:2006年1月~2007年1月 ※1年0ヶ月)

事業内容:ゴルフクラブ、健康食品、禁煙パイポの製造販売(上場)

[設立]1978年 [資本金]1,558百万円

[売上]68億円 [従業員]150人

【職務内容/職務経歴の詳細】

[担当製品(サービス)の概要]

健康食品、禁煙パイポ

[営業スタイル]

代理店営業、及び、直販営業、ルート営業、及び、新規開拓営業

【実績・成果】

[事業運営]

2007年上半期終了時点で、25百万の営業利益マイナスとなっていたヘルスケア事業において、体質改善を図り、残り半年で、通期160百万の営業利益プラスの事業に転換。

[販売強化]

- ・全国営業体制構築(人員確保、人員配置、戦略立案、新製品継続投入による商談機会創出、コールセンターを活用した薬局薬店ルートの開拓、ホームページ開設による直販部門の強化)
- ・取り扱い企業数増加(チェーンドラッグ東西上位100社について、自社製品未配荷リストを作成。自らアポを入れ、商談が軌道に乗った後、担当者に引き継ぐ方式により、自社製品の配荷率を2割から8割まで増加。)

[収益性向上]

- ・収益性向上(事業計画作成、健康食品の仕入原価削減、禁煙パイポの海外生産移管、販管費削減)

[在庫回転率向上]

- ・ブーム終焉に伴う不良在庫換金化を仕組化(セール提案、関連会社を介した事業所納入)
- ・返品や期限切迫品の換金化を仕組化(ファミリーセール、アウトレトルルート開拓、廃棄ロス削減)
- ・協力工場との関係性強化(定期的なトップ交流実施、取組会議実施、定期的な工場訪問の実施、生産ミーティング実施による製販のコミュニケーション改善)

【マネジメント経験】

ヘルスケア事業部長:事業部全般の運営

マルマンバイオ取締役:会社の運営

【会社概要】

株式会社毛髪クリニックリーブ21(勤務期間:2008年3月~2023年12月 ※16年10ヶ月)

事業内容:発毛育毛サービス施術(非上場)

[設立]1993年 [資本金]4千万円

[売上]33億円 [従業員]300人

【職務内容/職務経歴の詳細】

[担当製品(サービス)の概要、及び、営業スタイル]

- ・株式会社毛髪クリニックリーブ21:直営店における発毛サービスの提供、直販サイトにおける自社の製品販売、医療機器の製造販売
- ・デリシアスエー株式会社:化粧品のOEM供給
- ・株式会社fix:化粧品・健康食品の企画、原材料卸、リーブ21配送センターの運営、倉庫業
- ・一般社団法人日本発毛促進協会:発毛カウンセラーの資格管理
- ・アイデアカード株式会社:信販業(個品割賦・総合割賦)

[役割]

- ・株式会社毛髪クリニックリーブ21:取締役、本部の運営、医療機器事業の運営、対外交渉全般、関連会社の運営

- ・デリシアスエーシー株式会社: 監査役、対外交渉全般(仕入先とのQCD交渉、得意先との入金改善交渉)
- ・株式会社fix: 執行役員、事業運営全般
- ・一般社団法人日本発毛促進協会: 代表理事、一般社団法人の運営全般
- ・アイデアカード株式会社: 執行役員(M&A後顧問)、資金調達、システム運用、エンドユーザー・加盟店審査
- ・その他、エナジーハウス合同会社: オフィスビルの事業運営全般、シオン株式会社: 医薬品並行輸入代行業のシステム運用・コスト管理、メデル株式会社: ハウスエージェンシーの仕入先交渉・コスト管理

【実績・成果】

[経理財務]

- ・銀行交渉(プロジェクトファイナンス解約に伴う利息・手数料全額返還交渉、みずほ銀行への借り換えに伴う支払利息削減交渉、紀陽銀行新規融資交渉、代表者個人保証解除交渉、総合振込・給与振込手数料削減交渉)
- ・M&A(買収1社、譲渡1社、PMI2社、基本合意まで至らなかった案件2社)
- ・決済手段の多様化と販管費の改善(自社割賦事業立ち上げ、ローン会社新規取引5社、ローン会社取引条件改善、カード会社取引条件改善、カードレス決済導入、QR決済導入、海外決済導入、共通ポイント導入)
- ・法制度対応(インボイス、電子帳簿保存法)

[システム]

- ・システム導入とリプレイス(サービス業基幹システムリプレイス、医療機器基幹システム導入、生産管理システム導入、生産管理システムリプレイス、クレジットシステムリプレイス、物流システム導入、物流システムリプレイス、通販システム導入、通販システムリプレイス、勤怠システム導入、ハードリプレイス、OSリプレイス)
- ・システムコスト削減(定期的なトップ交流実施による取組強化、コスト交渉、ライフサイクル延長交渉)
- ・セキュリティ対応(HP改ざん時の事故対応、セキュリティ管理規定の見直し、ネットワーク構築)

[店舗運営]

- ・家主との調整(契約交渉、経済条件交渉、工事関連交渉)
- ・自社ビル運営(契約交渉、経済条件交渉、工事関連交渉)
- ・店舗撤退(撤退コスト試算、撤退交渉、原状回復交渉、撤退実施122店→31店)

[医療機器事業]

- ・医療機器事業立ち上げ(医工連携事業遂行、医療機器製造販売承認申請PMDA対応、治験対応、非臨床試験対応、事業計画作成、人員確保、人員配置、事業戦略立案、販売戦略立案、製造先の確保、基幹システム導入、物流構築、メンテナンス体制構築、ホームページ開設)
- ・保険収載への取り組み(厚生労働省相談対応、臨床研究推進、一般社団法人日本がんケアピアランスケア協会設立、署名準備、患者団体に対する根回し)

[総務/法務]

- ・個人情報管理体制確立(個人情報管理規定作成、個人情報の保管状態を管理するシステムの導入)
- ・訴訟対応、役員宅管理運営、事務用品のコスト削減

[人事]

- ・人事制度改定(経営理念再定義、評価制度見直し)
- ・採用関連交渉(取引先との契約交渉・経済条件交渉、取引先との採用活動促進交渉)
- ・システム化対応(出退勤システム導入、申請書類の電子化、給与明細・年末調整の電子化)
- ・労務問題解決(労務関連紛争対応、店舗撤退に伴う労務問題解決、ユニオン対応)

[商品管理課]

- ・取引先(健康食品・化粧品・原材料・資材会社とのQCD関連交渉)

[株式会社fix]

- ・新規事業立ち上げ(リーブ21配送センター立ち上げ、倉庫事業立ち上げ、原料ディーラー事業立ち上げ)
- ・健康食品事業拡充(アメリカから国内への生産移管に伴う仕入コスト削減、取り扱いアイテム増加)
- ・人事関連(評価制度導入、労働紛争対応)

[デリシアスエーシー株式会社]

- ・経営全般(PMI、営業利益マイナスの企業を1年で黒字転換、事業戦略立案、販売戦略立案、OEM営業体制構築、コールセンター活用による新規開拓実施、リーブ21の化粧品を全て生産移管、基幹システム導入による製品別原価管理導入、部門別採算管理導入、人事評価制度見直し、物流構築、稟議システム見直し、変動費・販管費削減)

[アイデアカード株式会社]

- ・銀行交渉(三井住友信託銀行・大阪厚生信用金庫からみずほ銀行への借り換え実施に伴う支払利息削減、金融関連手数料削減)
- ・支払い遅延者に対する督促業務の運用改善(口座振替代行会社変更、情報リードタイム短縮実現に伴う余裕を持った督促業務の実施、口座振替手数料の削減)
- ・システム対応(システムベンダー対応、カスタマイズ対応、基幹システムリプレイス、ハードリプレイス)
- ・M&A(譲渡先探索におけるメインバンクとの調整、譲渡交渉、担保・保証の解除調整、PMI)
- ・M&A後は顧問契約締結、基幹システム全面リプレイス、WEBクレジット導入に伴う審査プロセス改善、本業との電子カルテ連携に伴う入力作業の省人化、債権の正常化を実施。

[一般社団法人日本発毛促進協会]

- ・発毛カウンセラーの認定制度普及促進。

【マネジメント経験】

株式会社毛髪クリニックリーブ21: 取締役として本部を統括、医療機器事業部長として事業全般を運営

デリシアスエーシー株式会社:常務取締役(2007年～2012年)、監査役(～2023年)として事業全般を運営
株式会社fix:執行役員として事業全般を運営
アイデアカード株式会社:執行役員(2007年～2019年)として事業全般を運営、売却後は顧問として、経営改善と上場準備に従事。
一般社団法人日本発毛促進協会:代表理事として一般社団法人の運営全般

■ 資格

兵庫県立大学経営学修士(MBA)、中小企業診断士、事業承継士、ファミリービジネスアドバイザー資格認定保持者、NLPマスタープラクティショナー
取得
パソコンスキル:サーティファイ、パワーポ2010上級、Excel2013一級、Word2016一級

以上