



1969年

1994年 セガ・エンタープライゼス(現セガホールディングス)入社

生産管理部門にて家庭用ゲーム機のハードウェア、ソフトウェアの生産管理業務に従事

1999年 Sega of America, Inc.へ出向

家庭用ゲーム機(ドリームキャスト)の新規市場投入のプロジェクトに従事 2000年

アマゾンジャパンへ入社

サプライチェーン部門にてサイト立ち上げのための調達システムの立ち上げ、および

物流設計を行う。

アマゾンジャパンリテール部門 書籍調達部門の責任者に就任 2003年

在庫確保、在庫の最適化、および調達物流の再構築を行う 2005年 Fulfillment Center(以下 "FC") のSr. Operation Manager/GM/directorsに就任

倉庫運営、および物流ネットワークの構築を行う。主な職責としては市川FC 入荷部門責 任者、八千代FC(千葉県八千代市、3万平米)立ち上げプロジェクトリーダーおよびサイ ト責任者、堺FC(大阪府堺市、6万平米)立ち上げプロジェクトリーダーおよびサイト責 任者、川越FC(埼玉県川越市、5万平米)立ち上げプロジェクトリーダーおよびサイト責 任者、関東地区FC(市川、八千代、川越×2、川島)の統括GM、国内FC統括ディレクター (11サイト)、小田原FC(20万平米)立ち上げおよび第二期拡張プロジェクト統括

アマゾンジャパン退職 2016年

2018年 エバーグローイングパートナーズ株式会社設立

現在、これまでの経験を活かし経営コンサルタントとして講演、研修、コンサルティング活動をおこ なう。また、日本の食文化を広めるため、鮨職人としての側面も持つ。

# 講演内容

## 「アマゾンの成長を支えるルール〜Customers Rule! お客様が決める〜」

90年代に書籍ECサイトとして生まれたAmazon.com。現在ではモノだけでなく、AWSなどITインフラ事業でも圧倒的なシェアをもっています。私達の生活には欠かせない存在となったアマゾン。成長の裏にはすべてのアマゾン社員(アマゾニアン)に浸透しているルールが あります。講演ではこれまでの経験から、アマゾンが成長した理由をお伝えします。

### 経営者 / 管理職向け

# 「アマゾンのリーダシップ~14カ条の理念~」

マネージャーとリーダーは異なります。マネージャーは組織を管理する人。対してリーダーは現状を大きく飛び越えて、組織を引っ張り上げる人と言えます。では、アマゾンのリーダーたちはどのような理念で行動し、成果をだしているのか?ジェフ・ベゾスと経営コアメンバーが考えた、14カ条理念を基にアマゾンのリーダーシップを伝えます。

# 「アマゾンの強さの秘密〜徹底した数字管理とマネジメント〜」

アマゾンの強さの秘密の1つとして、徹底した数字管理があります。売上、人事評価など「数字で目標を決定して、管理する」シンプルなルールを徹底しています。目標の数値化の方法から、進捗管理、達成が難しい状況になったときの対処など、 マネジメント層向けにアマゾニアンが実践する、数字管理方法を伝えます。

「アマゾンのイノベーションを支える仕組みづくり〜人財育成とその活用〜」 「アマゾンの成長を支える人材〜世界中から優秀な人材を確保し活かす仕組み〜|

「アマゾンのイノベーションを支える仕組みづくり~人財育成とその活用~| 「アマゾンのすごい物流~流通総額1兆8000億円を支える仕組み~|

## 実績

<講演> 日本生命保険相互会社/静岡銀行/明光ネットワーク ジャパン/リクルートライフスタイル/キヤノンシステムアンド サポート/ユーザックシステム/ソフトクリエイトホールディン グス / イムズ /内外情勢調査会 / 宮崎県経営者協会 その他多数

<**インタビュー**>日経クロストレンド/毎日新聞/Forbes JAPAN/ 新R25

<コラム> Forbes JAPAN < Official Columnist > プレジデントオンライン



#### 書籍情報





