

# Portfolio

May 2024

*Takamitsu Ikeda*

池田 貴光

<https://social-infoknowledge.com/>

<https://cm.social-infoknowledge.com/>

E-mail: [takamitsu\\_ikeda@msn.com](mailto:takamitsu_ikeda@msn.com)

# Profile

## Takamitsu Ikeda

池田 貴光

2002年3月に埼玉大学経済学部経済学科を卒業後、情報業界のシステムインテグレーション企業に入社、システムコンサルタント営業を経て2013年11月に合同会社ソーシャルインフォナレッジを設立。

合同会社ソーシャル・インフォナレッジは市場調査及び各種マーケティングリサーチ業務、店舗運営改善に向けたセールスプログラムの開発、セールスプロモーションの企画及びイベント企画、量販店向け・メーカー向けのマーケティング請負業務を中心に事業展開を図るベンチャー企業として平成25年11月に法人登記申請を行い設立、以降様々な企画をご提案しながら運営を続けています。

現在は法人から個人事業主に法人形態を変更して事業をWebブランディングをベースにしたサイト制作を中心に、コマーシャルサイト制作、マーケティング、イベント・プロモーション関連の企画・制作・運営を事業に運営を続けています。

### 学歴▼

宇都宮大学 工学部情報工学科 中退

埼玉大学 経済学部経済学科 卒業

# Introduction

このポートフォリオは起業経験を含めて私がこれまでの制作した作品実績を掲載しています。このポートフォリオの使用目的は企業採用の為に提出用として制作しています。以降、私の紹介を含め専攻分野・制作・デザインについて私の考えを書いていきます。

ウェブサイト制作についてはホームページ・ブログ・複数のサイトを制作して運営しています。デザインには自分なりのこだわりを持ち各サイトにテーマを定め、オブジェクトの本質を捉えてそのルーツとオブジェクトに向ける感性を大切にイメージと言葉で「表現すること」を感じてもらえる「メッセージ性の強いウェブサイト制作」をテーマにウェブサイトを創作していきたいと考えています。

企画立案においては様々なビジネスコンテストに積極的に応募をして企画力を磨いており、一部立案した企画はサービスへの実用化を目指しホームページに掲載して企業アピールに活用しておりますのでご覧頂けましたら幸いに存じます。

マーケティング分野に関しては独学で学習を進めており、販売促進を目指したマーケティングツールプログラムを開発して、収集したデータと理論から仮説をたてて実践することで実際のマーケティング活動や自社サービスへの実用化を図って活用してきました。マーケティング分野での私の課題は様々なメディア効果を活用してプロモーションと販売促進効果の最大化を図ること、そして実際の「ビジネスへの応用を目指した研究」と「ウェブコマercial」を推進していくことを課題にしています。この研究テーマの課題に向けてこれまで以上に明確にデータ定義を行い論理づけと仮説構築をして活動に取り組み考察していきたいと考えています。

メディア・デザインへの考え方として「伝えたいこと」を「表現」して宣伝広告・メディアとして「形」にすることは、異なる価値観で生きる様々な方々の視点を通して個人差はあるにせよ同じ印象を与え同じ内容を伝える必要があり、そこには共通認識が存在します。構想を形にして伝達する方法は勿論、その表現の仕方は人によって様々ですが、「デザイン」として伝達するのであれば、視覚から人の心に強く訴えかける表現力が必要であり、そこで生み出される「デザイン」はクリエイティブで思想をもったもの、時代の変化に合わせたものであり共通認識を含んで同じテーマを伝えていかなければならないと私は考えます。そしてそこから産み出される「影響力」と「効果」は「新たなテーマ」を生み出し、時代の「心象」に訴えていきながら、次世代に「影響」を及ぼすことで、「表現」とは社会的に有意義であると考えています。それと共に私にとっても、多様な実績を持つ方々の「クリエイティブ」な思想に触れていき、その構想を「デザイン」していくことは人生にかけがえのない価値観となり、私の人生に様々なテーマを創造していくのだと私は信じています。

# Production List

- ◆ ソーシャル・インフォナレッジ.COM Commercial site
- ◆ ソーシャル・インフォナレッジ.COM Website
- ◆ ソーシャル・インフォナレッジ.COM 会社案内
- ◆ ソーシャル・インフォナレッジ.COM プロモーションblog
- ◆ *Entrepreneur's Management Diary*
- ◆ 2018年版 ウェブサイト制作におけるガイドライン
- ◆ 戦略立案Webアンケート QUESTIONN+AI.Re Ver1.0.0.0
- ◆ *HTML5×CSS3 DocumentWorkspace*
- ◆ *HMOL's CODE-OCEAN DOCUMENT WORKSPACE*  
—Hazardous Materials Officer's Licenses—
- ◆ *Object Oriented Perl DocumentWorkSpace—*
- ◆ *DBP—Digital Brand Promotion House—*
- ◆ *The Code-Ocean.com—Programming code Gallery—*
- ◆ *SOMMELIER's WorldWide Wines Document WorkSpace*
- ◆ *Fairstyle.Net—基礎からワカル法律入門—*
- ◆ *Marketing Lecture to learn the Basics with seesaa Blog*

# Major Works①



## ソーシャル・インフォナレッジ.COM Webサイト▼

<https://social-infoknowledge.com/>

## コマースルドキュメントサイト▼

<https://cm.social-infoknowledge.com/>

ソーシャル・インフォナレッジ.COMのご紹介と、サービス・ビジョン・デザイン・Webコンテンツ制作についての考え方を掲載しています。

## ソーシャル・インフォナレッジ.COM

### 2024年版会社案内▼

[https://social-infoknowledge.com/file/2024\\_guide.pdf](https://social-infoknowledge.com/file/2024_guide.pdf)



## Major Works②



### コーポレート ロゴデザイン▼

コーポレートロゴのデザインには円形デザインを採用し、外側の円には「SOCIAL-INFOKNOWLEDGE.COM」のゴシック体を使用してアルファベット大文字で配置、内側の円には中心にHTMLの記述文を明示したパソコンのディスプレイと鍵をミックスさせたデザインを採用しています。

ウェブサイト制作をキーとしたソリューションを展開したい想いで制作したロゴデザインです。

### イメージキャラクター『AI.Re : アイル』 ▼

ソーシャル・インフォナレッジ.COMのご紹介とWebブランディングを推進したサービスの展開にむけて、ユーザー集客を図るために制作したイメージキャラクター「AI.Re : アイル」。「AI」と再びを示す「Re」、意志を示すwillを含む「I'll」からアイルと命名しています。

将来的には「AI.Re」にAIプログラムを組み込むなどしてサイト制作や新サービスの展開に活用していきたいと考えています。



# Major Works③

<<Return to メインページ

2016年版 ウェブサイト制作におけるガイドライン

## Outline of Guideline

- ▶ 1. はじめに
- ▶ 2. 情報を見やすくするための制作指針
  - ▶ 2.1 読みやすい文字サイズ、フォント、行間の指定
  - ▶ 2.2 文字サイズの指定、指定方法
  - ▶ 2.3 各行の文字数について
  - ▶ 2.4 文字色と背景色の組み合わせ、コントラスト
  - ▶ 2.5 スタイルシートの適切な設定
- ▶ 3. 構造化文書を実現するウェブサイト制作
- ▶ 4. 統一したナビゲーション(ヘッダー/フッター)の設定
- ▶ 5. HTML5に準拠したマークアップルール
- ▶ 6. ホームページ内の移動について
- ▶ 7. 情報の内容を理解しやすくするためのサイト制作指針
- ▶ 8. 価格及び仕様への準拠について
- ▶ 9. 入力や操作を支援なく行うために
- ▶ 10. HTML以外のプログラミング言語の使用について
- ▶ 11. 利用者に危害や苦痛を与えないための配慮について

### 1. はじめに

#### 1.1 本ガイドラインの目的

本ウェブサイト制作ガイドラインは制作したウェブサイトを見る全ての人々への利用しやすさを配慮した情報提供を行うためにホームページ制作を行う際に注意すべき点と制作ルールや定義について明記したものです。本ガイドラインに沿って制作したウェブサイトによる結果の提供の早急な対応と、お客様を待たずに、ガイドライン更新をしていきます。

## ウェブサイト制作におけるガイドライン▼

ウェブサイト制作の基準としてウェブサイト制作ガイドラインをリリースしています。

本ウェブサイト制作ガイドラインは制作したウェブサイトを見る全ての人々への利用しやすさを配慮した情報提供を行うためにホームページ制作を行う際に注意すべき点と制作ルールや定義について明記しています。

<https://cm.social-infoknowledge.com/guideline.html>

## 戦略立案ウェブアンケート

### 「Questionn+Ai.re version1.0.0」▼

このウェブアンケートシステムは店舗運営に向けての販売戦略を立案するためにアンケートを実施しそのアンケート結果をメールで配信するWebアンケートシステムです。ビジネスへの活用として業務改善の為の「ウェブアンケート」としてご提案することを考えています。

<https://cm.social-infoknowledge.com/webquestionnaire/questionnaire.html>



戦略立案Webシステム

### QUESTIONN+AIRe version1.0.0

アンケート内容の編集や記入されたメールアドレスの送信先の変更などの機能はより詳しくはお問い合わせください。

\*Required: Your Name:

\*Required: E-mail:

\*Required: 所属会社:

Questionnaire Menu	
I. Concentration type strategy	II. Escalating type strategy
III. Repayment type strategy	IV. PDSA type strategy
V. Specific Customer type Strategy	VI. Network type Strategy
VII. Time zone type Strategy	VIII. Simulation type Strategy
Questionnaire/Menu End	
Send DATA	Answer Result

#### I. Store Strategy Plan-Concentration type strategy—

Q1: お客様が店舗に来訪する【来店】や【来店】が明確になっており、自社・自店には競合他社や他店に比べて一言で伝えられる優れた【特徴】がありますか？

◎ 5.大変良い【Excellent】 ◎ 4.良い【Very Good】 ◎ 3.普通【Normal】 ◎ 2.少々悪い【A little Bad】 ◎ 1.悪い【Bad】

※詳細情報(Percent of Evidence)

Q2: 販売スタッフは商品販売の際に商品カテゴリや商品に対して【ターゲット層】を知って販売に取り組みしていますか？売れ筋商品にお客様を促すような接客フローやお客様をイメージして接客を行っていますか？

◎ 5.大変良い【Excellent】 ◎ 4.良い【Very Good】 ◎ 3.普通【Normal】 ◎ 2.少々悪い【A little Bad】 ◎ 1.悪い【Bad】

※詳細情報(Percent of Evidence)

Q3: 【商品・サービス】に得意がありますか？得意をもって接客を行っていますか？

◎ 5.大変良い【Excellent】 ◎ 4.良い【Very Good】 ◎ 3.普通【Normal】 ◎ 2.少々悪い【A little Bad】 ◎ 1.悪い【Bad】

※詳細情報(Percent of Evidence)

Q4: 販売スタッフはカテゴリ・商品にターゲット層を定めており【この方におススメ】というフレーズをもって接客に取り組んでいますか？カテゴリ内の商品比較を行ってより得意品別に接客フローを定めて接客の組み立て上につなげていますか？

◎ 5.大変良い【Excellent】 ◎ 4.良い【Very Good】 ◎ 3.普通【Normal】 ◎ 2.少々悪い【A little Bad】 ◎ 1.悪い【Bad】

※詳細情報(Percent of Evidence)

Q5: 【商品・サービス】を他店より際り下げて競合に買得を行い売上に向けて実行していますか？

◎ 5.大変良い【Excellent】 ◎ 4.良い【Very Good】 ◎ 3.普通【Normal】 ◎ 2.少々悪い【A little Bad】 ◎ 1.悪い【Bad】

※詳細情報(Percent of Evidence)

Q6: 販売員はスケジュール通りに活動を行い確実に【業務】を行っていますか？

## Major Works④

### ビジネスプロモーション・マーケティングを目的としたブログサイト制作▼

#### SOCIAL-INFOKNOWLEDGE@新米起業家の経営日誌 WITH LIVEDOOR BLOG▶

ソーシャル・インフォナレッジ.COMの宣伝用サイトの一つとして、主に集客用サイトとしてライブドアブログで制作しています。

<http://social-infoknowledge.blog.jp/>

SOCIAL-INFOKNOWLEDGE.COM

ソーシャル・インフォナレッジのプロモーションブログに訪問して下さり誠にありがとうございます。

ソーシャル・インフォナレッジは市場調査及び各種マーケティングリサーチ業務、店舗運営改善に向けたセールスプログラムの開発、セールスプロモーションの企画及びイベント企画、量販店向け・メーカー向けのマーケティング講演業務を中心に事業展開を図るベンチャー企業です。

その他、中小企業・個人事業を対象に事業支援、事業設立支援、インターネットコンテンツの企画・制作等の事業に取り組み、経営者様・個人事業主様と「共に歩む」ことをモットーとして事業展開を図って参ります。

当プロモーションブログには弊社のビジョン及び起業家としての日常の「経営」現場を書き綴りながら企業の宣伝・広告につながっていくことを願い制作を致します。これを機会に今後とも未永くお付き合い願いましたら幸いです。



#### Entrepreneur's Management Diary▶

こちらでもワードプレスで制作したブログサイトですが、起業当時の商業登記・決算申告など経営で行った活動やその他の実務的な内容を取り入れて「経営日誌」として書いたブログサイトです。

[http://fairstyle.net/venture\\_for\\_innovation/](http://fairstyle.net/venture_for_innovation/)

SOCIAL-INFOKNOWLEDGE.COM 起業家経営日誌 with livedoor blog

新米起業家の毎日を経営日誌として掲載しています。設立に関する商業登記の話、マーケティングの話、社会保険関連、開発関連、ビジネス関連の様々な話題を掲載していきます。 ブログをお読みいただける方からのご意見やコメントを歓迎いたします。

から: 2014年10月10日

平成30年〜31年度【栃木高校同窓会 桜の風会総会】に参加▶

先日平成30年度【栃木高校同窓会 桜の風会総会】に出展して参りました。桜の風会は同校栃木高校同窓会によって創設された会で70年以上の歴史を持つ会で、私自身は栃木高校を卒業して30年以上が経ちますがまだ駆けつけがらこの度初参加させていただきました。

この度の桜の風会総会は【小山グランドホテル】にて開催され、栃木高校を卒業された諸先輩方と共に桜の風会の活動報告をはじめ収支決算報告そして次年度の活動計画案、収支予算案、続いて新会長及び役員候補の推薦と議案の協議、その後に懇親会というたスケジュールで進められました。

議案会では現在も栃木高校に勤務する先生から栃木高校の現状をはじめ生徒たちの進学状況や課外活動について、そしてこの懇親会のイベントである長距離マラソンに取り組んでいる内容など各校代表を思いださせてくれる内容の講演で、非常に盛り上がりと共に母校のことを誇りに思う講演であったかと感じさせて下さいました。またこの度の会では栃木高校の卒業生である小山市立が参加になり挨拶をされる予定でしたが当日はご欠席されたのさびた残念ではありましたが、また次の機会にお話しをお聞きする機会がありましたらと思っております。

さて懇親会では集まった方々は様々な業界で実績をおさめた成功をおさめた方ばかりで、各社交流の場にもなされる層を持つ方々ばかり、歴史ある会であることを実感されると共にこのような方々と楽しい時間をいただくのが何より大切なことだと感じました。そこで何かある程度は今後の場にとって大変貴重な情報であることと、様々な業界での経験は話によって得るものであり学ぶことになることと受けとめています。

このような場で集まった皆さまにご挨拶して参りたいところではありましたが、今回は私は参加であったため残念ながらお会いする方々の話を聞き、懐かしい栃木高校の卒業生の諸先輩方に聞かれて高校時代を思い出すような話の中、楽しい時間をいただくことができました。



#### ◀SOCIAL-INFOKNOWLEDGE.COM PROMOTION BLOG

ソーシャル・インフォナレッジ.COMの宣伝用サイトの一つとして、印象に残るプロモーションを目的としたブログとしてワードプレスで制作しています。

<https://digital.brandpromotion.fairstyle.net/social-infoknowledge/>

Entrepreneur's management diary

Social-infoknowledge.com with WordPress

会社設立登記準備日誌

コメントをどうぞ

今回は会社設立に必要な書類の取得を致します。

株式会社、合同会社設立の準備書類は以下のとおりです。【私が合同会社設立時に準備した書類です。】ちなみに合同会社は法務局へ提出する必要書類は株式会社と比べて少なくて済みます。

尚、会社設立準備書類に関しては「提出が必要とされる書類」と「必要に応じて提出してください。提出が必要とされる書類」に別しては、設立時期により内容が変更される可能性がありますので、詳しくは随時ホームページでご確認ください。

この必要準備書類に関しては自分で作成しても良いですし、法務局ホームページよりダウンロードが可能、又は文書店でも購入が可能です。

作成上の注意点は法定の作成及び内容を理解して十分に注意した上で作成を行ってください。登記簿には住所記載の義務、運営のルールがありすべての会社は住所の作成が義務付けられています。合同会社に関しては株式会社とは異なる点として、取締役が株式会社と比べて少ない点、設立後の変更が容易である点の作成及び作成後の変更が容易かと感じました。



## コンテンツマーケティングを目指したサイト制作①▼

持続的にユーザーを獲得するための手段として 読者に価値のあるコンテンツを制作して見込み顧客を獲得する「コンテンツマーケティング」を目指したサイト制作を推進しています。各サイトにテーマを持たせてサイト制作に有益なコンテンツを制作していきながら読者の潜在ニーズにふれると共に「メッセージングサービス」の一つの在り方としてこれからも配信していきたいと考えています。



▶ HTML5 × CSS3 DOCUMENT WORKSPACE

<https://studio-aqua.sakura.ne.jp/social.html5CSS3/cover.html>

▶ Object Oriented Perl DocumentWorkspace

<https://perl.uh-oh.jp/>

▶ The Code-Ocean.com—Programming code Gallery—

<https://code-ocean.social-infoknowledge.com/>

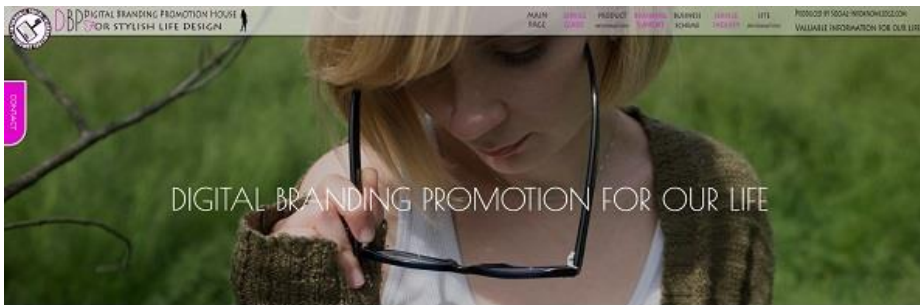


## Major Works⑥

### WebBrandingを目指したサイト制作▼

競合他社が数多い市場でブランド支援者である消費者側の視点からマーケティングを考えてウェブサイトプロダクトプロモーションを実施することで製品の販売促進・売上向上を目指しブランドシェア拡大を図る為のプロモーションサイト・コマercialサイトの企画・制作を進めています。

セールスポイントは「独自のマーケティングプラン・コンテンツ配信によるユニークな集客方法とプロモーションの実現」、「メーカーチャネルとは別の新たなチャネルを利用した商品



FOR STYLISH LIFE DESIGN 毎日を自分らしく、あなただけのスタイル。

競合他社が数多い市場でブランド支援者たる消費者側の視点からマーケティングを考えてウェブサイトプロダクトプロモーションを実施することでブランドシェア拡大と商品売上向上を図るためのサイトとしてウェブサイトを立ち上げました。サイト上でプロモーションを行いたいマーケティングチャネルを絞り込むと併せて独自のコンテンツを配信し、柔軟なプロモーションマーケティングスケジュールを立案、実施することを理解しています。プロモーションチャネルの一つとしてウェブサイトの活用をご検討いただき、サイト支援者として喜んでご支援いただけるようなウェブサイトを目指して制作に取り組みます。

ウェブサイト上でターゲット層を想定した購入ストーリーをつくり購入にいたるユーザーの動向をアナライズして分析レポートを作成、さらにプロスペクト顧客を促す仕組みを作りだしています。サイト構築にはHTMLで制作を進めているプロモーションサイトを併走し、CMS機能を最大限に活用したワードプレス、コンテンツマーケティングを目的としたブログ、ソーシャルメディアを検討しています。セールスポイントには独自のコンテンツ配信によるユニークな集客方法によってブランドファンとなつていただくリピーターを獲得すること、それによって長期的なブランド支援者のつながりを生み出すことを目指しています。

DBP - Digital Branding Promotion House - This site was produced by kobe-hirokawa.com. Thank you for your watching my site. See you soon. [www.dbp-extrem.ne.jp/](http://www.dbp-extrem.ne.jp/) [www.kobe-hirokawa.com/](http://www.kobe-hirokawa.com/)

販売展開」、「リピーター・ブランドファンになっていただくための購入シナリオの体系化」。これにより長期的なブランド支援者とのつながりを築き上げることを目指します。

▶ DBP

DIGITAL BRANDING PROMOTION HOUSE

for Stylish life Design

<http://dbp.extrem.ne.jp/> ※現在はサイトメンテナンスのみ

# Major Works⑦

## マーケティングプログラム開発/ツール開発▼

「店舗運営における現状の問題と課題」を明確にすることで店舗運営での販売戦略の立案、売上の向上を図ることを目指した販売戦略立案支援ソフトウェアの開発を進めており、リリースした製品版をウェブサイトのベクター様に出品しています。

私自身がプログラムしておりますので、その店舗に合わせてプログラムの内容をカスタマイズしていきながらソフトウェアの販売、そこから新規受注を図り店舗運営支援等の営業活動・販売支援に進めていきたいと考えていました。



エリア・マーケティング監査 調査結果

ヘルプ ▶ 診断表作成 ▶ 戦略立案支援シート作成 データ保存 閉じる

Summary Investigation I II Investigation III IV Investigation V VI Investigation VII VIII Investigation IX X

診断結果値

No.	Investigation Item	Value	No.	Investigation Item	Contents
1	地域情報戦略【本部】	21	1	値が最も高くマーケティング活動で軸とすべき項目	東京都エリア・マーケティング戦略項目
2	地域市場調査と地域差【本部】	18	2	最も値が低く強化、改善が必要な項目	本社別エリア・マーケティング活動項目
3	エリア・マーケティングシステム【本部】	16	No.	マーケティング大項目の主な強化・改善案	
4	エリア・マーケティング戦略【本部】	20	1	地域市場の特定と地域市場データの収集、分析、評価(①総合的地域市場分析、個別地域市場分析、自社市場の分析と評価)	
5	マーケティング戦略と施策【本部】	22	2	地域市場特性情報分析に沿ったエリアマーケティング戦略立案(基本戦略・個別戦略・チャネル戦略)とマーケティング効果測定方法	
6	エリア・マーケティング活動【本部】	7	3	流通市場分析(地域単位の特定と地域別個別戦略の作成、マーケティング情報の地域性の把握とチャネルの交差、地域別、チャネル別)	
7	地域市場のマネジメント【本店・エリア店統制】	0	▶ 値がもっとも高いマーケティング特性		
8	エリア・マーケティング戦略【本店・エリア店統制】	0	システム特性		
9	エリア・マーケティング戦略【本店・エリア店統制】	32	No.	値がもっとも低いマーケティング特性項目	
10	エリア・マーケティング活動【本店・エリア店統制】	0	1	本店、営業現場、マーケティングスタッフがそれぞれの情報共有、システム化がされてありマーケティング活動がうまく連携して動いている	
Summary value		136	2		
			3		
			4		
			5		

▶ 値がもっとも低いマーケティング特性		流通特性
No.	値が低く改善が必要なマーケティング特性項目	マーケティング特性改善案
1	各地域の流通市場の特性と変化の情報を整理している。	流通事業の活動、エリア流通特性のデータ収集と分析。
2	流通市場、消費市場の自社及び競争企業に対する調査、評価分析を定期的におこなっている。	地域別売り市場の構成、流通ルート確認、都市開発、競争の状況。
3	流通戦略では、地域市場が各店舗ごとに構築されている。	エリアの流通特性、流通市場のデータ収集と分析。
4	エリア情報はエリアのチャネル、メンバーを分け分けており、必要に応じていつでも情報の共有が可能な体制を構築している。	情報交流のためのイベントの実施。
5	別店の販路力と販路力を個別にとらえ、分析し、個別戦略を立案している。	各エリアの流通特性に関するデータの分析と評価、地域チャネル別戦略の立案とチャネル別収益分析の実施。

### ▶ Sales strategy Research support

(店舗販売戦略立案支援プログラム)

#### 【機能】

- 店舗販売戦略 立案支援
- 重点強化目標 立案支援
- エリアマーケティング戦略 立案支援
- 地域情報管理機能 他