**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20XX年XX月XX日現在

氏名　転職　一郎

**【職務要約】**

大学卒業後、冷凍食品やチルド食品を手がける●●食品株式会社に入社し、商品企画部に配属。「●●」や「●●」などの商品を中心に、市場調査や消費者ニーズ分析や新商品のコンセプト設計、開発・製造部門との調整などを幅広く担当し、複数の商品で年間売上目標を達成しました。

※企画に関わった商品、担当業務について3～5行程度で完結にご記載ください。販売台数や社内表彰など、定量的に示せる成果がある場合、積極的にアピールしましょう。

|  |
| --- |
| **【職務経歴】**（※自動車部品メーカーの例）XXXX年XX月～XXXX年XX月　株式会社●●機械事業内容：自動車部品の開発・製造・販売資本金：XX億円　　　売上高：XXX億XXXX万円　　　従業員数：XXX名 |
| 期間 | 業務内容 |
| XXXX年XX月　～現在 | 製造技術部　企画開発課に配属　役職：●●※課長 以下XX名 |
| ［担当製品］●●社／●●社向けトランスミッション装置（車種：●●、●●など）（<https://www.XXXXXX.co.jp>）［主な業務］・自社の保有技術・製造工程の分析・整理（トルク容量、変速効率、静粛性、耐久性など）・自動車業界の市場トレンドや需要の予測、競合製品や法規制（燃費基準、CO2排出規制など）の調査・製品コンセプトの立案（目標性能、ターゲットや市場セグメント、価格帯や収益目標など）・各フェーズにおける他部署や経営層、協力会社（OEM）や顧客との連携・調整業務・試作品テストにおける目標設定やスケジュール管理・量産化に向けたコスト・スケジュール管理［実績・取り組み］・20XX年度　販売数XXXX台　売上高XX億円（前年度比XXX%）・20XX年度　販売数XXXX台　売上高XX億円（前年度比XXX%）・20XX年度　販売数XXXX台　売上高XX億円（前年度比XXX%）└過去の開発プロジェクトや特許技術、開発中の技術（例：高効率ギアシステム、新素材など）を一覧化し、社内に蓄積された技術の再利用可能性を探ることで、他社製品との差別化や開発コストの削減に寄与。└製造部門や営業部門とも連携し、低コストな製造技術や顧客の購入理由・満足度データなどを把握・収集し、効率的な量産体制の実現や、燃費性能だけでなく、耐久性や静音性への要求に対応する企画立案につなげた。 |

|  |
| --- |
| **【職務経歴】**（※食品メーカーの例）XXXX年XX月～現在　●●食品株式会社事業内容： 冷凍食品、チルド食品、菓子類の製造および販売資本金：XX億円　　　売上高：XX億XXXX万円　　　従業員数：XXX名 |
| 期間 | 業務内容 |
| XXXX年XX月　～現在 | 事業企画部　商品企画課に配属　役職：●●※課長 以下XX名 |
| ［担当商品］・冷凍食品└「●●（商品名）」（ファミリー層向け・冷凍ポテトフライ）（<https://www.XXXXXX.co.jp>）└「●●（商品名）」（単身男性向け・大容量洋食シリーズ）（<https://www.XXXXXX.co.jp>）・チルド食品└「●●（商品名）」（20代単身者向け・チルド麺）（<https://www.XXXXXX.co.jp>）※主な販売先：GMS、スーパー、通販など［主な業務］・購入頻度や価格許容範囲などに関する消費者調査（アンケートやインタビューなど）の企画・実施・調査レポートや競合製品、POSデータやSNSトレンドの分析・商品コンセプトの立案（味、調理時間、価格帯、パッケージデザインなど）・開発・製造部門と連携した試作品作成、市場テストの実施・調達部門と連携したサプライヤーの選定や価格交渉、原材料のコスト管理・販売戦略の立案（販売チャネルの選定、プロモーション企画など）・実施［実績・取り組み］・「●●（商品名）」：20XX年度　販売数XX万個（対リニューアル前XXX%）、大手通販サイト「●●」の冷凍食品部門でXXカ月連続X位達成└調査データから把握したニーズをもとに「より安く、より多く」をコンセプトに、調達部門と連携した原材料の仕入先見直し、製造部門と連携した包装容器の簡素化を実施・「●●（商品名）」：20XX年度　販売数XX万個（予算達成率XXX%）、主婦向けテレビ番組「●●」にて「時短に嬉しい冷凍食品」としてXX位中Xにランクイン└SNSのトレンド分析や試作品テストをふまえ「簡単だけど、添加物は控えめに」をコンセプトに、開発部門や製造部門と協議。食品添加物「●●」フリーや親しみやすいパッケージデザインを実現し、幼児～小学生低学年のお子さんがいるファミリー層に訴求。 |

※これまでの実務経験について、担当商品（製品）やそのターゲット、販売先、担当業務について具体的にご記載ください。商品のブランドサイトなどがある場合は、サイトURLを必ずご記載ください。また、定量的に示せる実績に加え、その実現に向けて行った取り組み・工夫についても併記しましょう。

**【保有資格】**

・20XX年XX月　普通自動車第一種運転免許（AT車に限る）　取得

**【語学】**

20XX年XX月　TOEIC XXX点

実務経験：海外サプライヤーとのメール交換、英文仕様書の確認など

※より高度なビジネスレベルの英語を身につけるべく、Web英会話講座を継続して受講しています。

※語学力についてアピールする場合、TOEICなどの点数とあわせて、使用頻度や使用場面などについても記載して下さい。勉強中の方はその旨も記載して下さい。特になければ項目ごと削除しても問題ございません。

**【PCスキル】**

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 企画書や報告書、マニュアルなどの各種書類作成 |
| Excel | ピボットテーブルやVLOOKUP関数、IF関数などを用いた調査データの集計・分析、コスト計算など |
| PowerPoint | プレゼン資料の作成（SmartArtやグラフの活用） |
| Illustrator | パッケージデザインのラフ、販促用POPの作成など（パスの作成・編集、画像のトレースなど） |
| Photoshop | 商品写真の加工、告知用画像の作成など（レタッチや切り抜き、色調補正など） |

※特に若手の方は、各種PCのソフトの使用場面や使用可能レベルについてまとめておいてもよいでしょう。

**【自己PR】**（※自動車部品メーカーの例）

■低コスト・高品質な商品開発に向けた巻き込み力

私は他部署との折衝能力やプロジェクト推進力に強みがあります。現職でのトランスミッションの開発においては、旗振り役として開発部門や製造部門、営業部門などの多くの部署を巻き込み、競合優位性が高く、かつ低コストな製品開発に寄与しました。

具体的には、開発部門と連携し、過去の開発プロジェクトや特許技術、開発中の技術（例：高効率ギアシステム、新素材など）を一覧化し、社内に蓄積された技術の再利用可能性を探りました。また、製造部門や営業部門とも連携し、低コストな製造技術や顧客の購入理由・満足度データなどを把握・収集したことで、効率的な量産体制を実現させたことに加え、燃費性能だけでなく、耐久性や静音性への要求に対応する企画立案につなげることができました。

こうした取り組みの結果、性能・品質の向上に加え価格を従来品のXXX%に抑えることができ、XXXX万円の受注を実現しました。今後も異なる部門の視点を尊重し、共通の目標に向かって調整を図りながら、貴社の業務に貢献していく所存です。

**【自己PR】**（※食品メーカーの例）

■ヒット商品を生み出すための情報収集／分析力

私はこれまで情報収集力や課題解決能力を活かした消費者ニーズの掘り下げや、それをふまえた商品企画を大切にしてきました。「●●（商品名）」（ファミリー層向け・冷凍ポテトフライ）においては、InstagramやTwitterなどのSNSで子育て世代の個人アカウントやインフルエンサーの投稿のほか、ハッシュタグ（例：#ママライフ #時短レシピ #健康ごはん）が付いた投稿などを定期的にチェックし、「とにかく時短したい」「でも添加物は極力控えたい」というトレンドをキャッチしました。

その後、開発部門と連携して天然由来の代替成分を使用することで食品添加物「●●」フリーを実現し、試作品テストにおいてもモニターの反応をふまえて味や食感などに改良を加えました。また、製造部門と協議の上、親しみやすく安心感のあるパッケージデザインを考案し、特に幼児～小学生低学年のお子さんがいるファミリー層に訴求する商品に仕上げました。

こうした取り組みの結果、販売初年度は目標に対しXXX%を達成することができ、ゴールデンタイムのテレビ番組にも取り上げられることができました。今後も情報収集に基づくニーズ分析を徹底し、より多くの顧客のニーズに応える製品を提供していきたいと考えています。

※商品企画ポジションでは、他部署に対する巻き込み力や、旗振り役として製品化までリードするプロジェクト推進力のほか、消費者ニーズの把握に向けた情報収集・分析力、分析内容をふまえた商品を企画する課題解決能力（企画力）などをアピールするのがおすすめです。能力の裏付けとして「どのような課題（ニーズ）に対し、何をして、どうなったのか」について、具体的なエピソードをご記載ください。

以上