（事業企画のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、半年間の工場実習を経て事業企画部に配属され、電子機器、映像機器の開発・製造の事業拡大を支援しました。主に海外への事業展開をミッションとして、海外での新規製造拠点の立ち上げや各拠点の業績管理、事業戦略策定などの業務を担当。新規立ち上げにあたり、現地での販売戦略や商品企画も各部署と連携して行うことで、海外での販路拡大に貢献しました。

■職務経歴

|  |
| --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ |
| 事業内容：電子機器、映像機器の開発・製造資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）従業員数：xxx人　上場：東証一部上場 | 正社員として勤務 |
| 20xx年xx月～20xx年xx月 | 本社　／　○○部 |
| 【ミッション】海外拠点の業績管理と各拠点の売り上げ計画を策定。海外事業の中期事業計画の立案。【主な業務】・事業戦略の立案、資金計画の策定・業績のモニタリング・海外展開事業の中期事業計画の策定・海外拠点xカ所の売り上げ計画の策定・取締役会、執行役員会、事業部長会を事務局として運営【実績】・業績が赤字の拠点の利益構造を月次で分析し、黒字の拠点との差から課題点を特定。上司にレポートしたことがきっかけで拠点と事業企画が連携して改善策を実施し、2年後に黒字転換した。・事務局メンバーとして社内会議資料の作成を行っていた際、海外拠点のメンバーへの円滑な情報伝達を目的に英訳の資料作成を提案。自ら英訳したところコミュニケーションがスムーズになったため、仕組み化し、現在も運用されている。 |
| 20xx年xx月～20xx年xx月 | 新規海外拠点の立ち上げ |
| 【ミッション】低コストでの製造工場設立と、商品の生産拡大を実現。また、現地ニーズに合わせた商品企画、開発を実施し海外事業の売り上げをxx％伸長させる。【担当業務】・海外展開計画の立案・経営会議での進捗報告・プロジェクトチームの管理・商品企画・販路、物流体制の構築・業績管理【海外拠点規模】・製造工場（中国）従業員数約xxx名、アイテム数約xxx件、出荷件数約xxx件／日 |
|  | 【実績】・中国における製造工場の新規立ち上げに成功し、海外事業の売り上げ伸長目標xxx％達成。・現地調査を実施し、最適な物流拠点を選定したことで、当初計画をxx％下回る予算で実現。・中国における海外展開が成功し、続いて台湾、タイでの拠点立ち上げにもサポートとして貢献。 |
| 20xx年xx月～現在 | 海外拠点生産性向上プロジェクト（中国、台湾、タイ） |
| 【ミッション】海外事業全体での売り上げが前年比でxx％低下しているため、生産性を向上させる。【担当業務】・各拠点の納期遅延やリードタイムの調査を実施・各拠点の3カ年計画の策定・生産能力向上のため、人員の増員と増設を実施・物流企画と連携し、在庫数の増加を提案【実績】・在庫数の増加でリードタイムが短縮したため販売の機会損失xx%削減。・納期遅延の減少により受注件数増加。・海外拠点全体で前年比売り上げxx％拡大。 |

■活かせる経験・知識・技術

・新規海外拠点の立ち上げ

・海外事業の生産性改善

・現地市場調査、分析

・商品企画、販売戦略

・新規プロジェクトチームの立ち上げ

・海外物流（中国、台湾、タイ）

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル |
| Excel | IF関数、VLOOKUP、ピボットテーブルが使用できるレベル |
| PowerPoint | 会議資料、提案資料が作成できるレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening＆Reading Test　xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜各部署と連携してプロジェクトを動かす推進力＞

海外への事業展開プロジェクトを、営業や物流企画、商品企画部門など各部署と連携して進行させました。プロジェクトのリーダーとして全体のスケジュールや進捗管理を担当。営業や物流部門からの現地調査報告を基に、拠点の選定や販売戦略を策定し、最終的な企画をまとめた上で経営層への報告を実施するなど、チームメンバーを動かしながら責任の大きい仕事を遂行してきました。結果として、海外展開に成功し、その後の拠点増加にも貢献しています。

＜海外拠点の生産性向上のための改善提案力＞

複数の海外拠点稼働後、生産性を向上させるため、まずは各拠点の納期遅延やリードタイムを調査しました。注文に対して生産能力が追いついていないことが課題だと考え、設備強化後のシミュレーションを作成し、計画とともに設備への投資を経営層へ提案。導入後は、リードタイムの短縮で販売機会損失の削減に貢献し、受注件数の拡大にもつなげています。

以上