（機械設計のサンプル）

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、分析・評価スタッフとして約x年間、CAE解析ソフトを使用した耐久性評価に従事しました。20xx年からは機械設計としてランプの筐体・構造の設計を担当し、分析経験を活かした安全で耐久性に優れた設計に尽力。20xx年からはサブリーダーとして協力会社への樹脂の加工依頼や、顧客との仕様折衝も担当し、調整を行いながら顧客の課題を解決する製品作りを心掛けてきました。

■職務経歴

|  |
| --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ |
| 事業内容：乗用車・工業車用および航空機用ランプの製造、開発、販売資本金：x千万円（20xx年xx月）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）従業員数：xxx人　上場：未上場 | 正社員として勤務 |
| 20xx年xx月～現在　【担当製品】自動車用LEDリアコンビネーションランプ開発　 | 環境／ツール | 規模／役割 |
| 【業務内容】・顧客へのヒアリング、仕様折衝業務・電気設計担当者との仕様検討・ポリカーボネート樹脂を用いたセンサ内蔵型ランプの基本設計、詳細設計・協力会社との樹脂金型仕様の検討、納期調整など・各種部品のアセンブリ設計（電子、機構、光学部品など）・CAE解析ソフトを用いた強度・熱への耐久性分析・解析結果の仕様へのフィードバック・チーム内の進捗/コスト/品質管理【実績・取り組み】・これまでにない高度な技術を駆使したランプなので、顧客の製品展示会でも多くの方から評価されました。今年度の新製品でも設計の指名をいただいております。 | 2D-CAD(Fusion360)3D-CAD(SOLIDWORKS)CAE解析ソフト（Autodesk CFD） | 全xx名サブリーダー |
| 20xx年xx月～20xx年xx月　【担当製品】自動車用ディスチャージヘッドランプ | 環境／ツール | 規模／役割 |
| 【業務内容】・顧客との仕様折衝業務・ポリカーボネート樹脂を用いたヘッドランプの基本設計、詳細設計・検図チェックシートによる確認作業・各種部品のアセンブリ設計（電子、機構、光学部品など）・CAE解析ソフトを用いた強度・熱への耐久性分析・試験の準備調整、実施、評価、レポート作成（振動、温度、入力電圧）・量産工程の立ち上げ、調整【実績・取り組み】・ランプの構造設計を変更するため納期が厳しい状況でしたが、事前に関係各所に根回ししてスピーディーなやりとりができたため、納期に間に合わせることができました。 | 2D-CAD(Fusion360)3D-CAD(SOLIDWORKS)CAE解析ソフト（Autodesk CFD） | 全xx名メンバー |
| 20xx年xx月～20xx年xx月　【担当製品】自動車用ハロゲンヘッドランプ | 環境／ツール | 規模／役割 |
| 【業務内容】・設計担当との評価項目検討・CAE解析ソフトを用いた強度・熱への耐久性分析・試験の準備調整、実施、評価、レポート作成（振動、温度、入力電圧）・特許調査 | CAE解析ソフト（Autodesk CFD） | 全xx名メンバー |
| 20xx年xx月～20xx年xx月　 | 環境／ツール | 規模／役割 |
| 新人研修／工場で製造実習 |  |  |

■活かせる経験・知識・技術

・顧客へのヒアリング、仕様折衝経験

・車載系ランプの構造設計、機構設計（樹脂製筐体、センサ、LED）

・CAE解析ソフト（Autodesk CFD）の使用

・2D-CAD(Fusion360)、3D-CAD(SOLIDWORKS)ソフトの使用

・協力会社への発注、調整経験

・特許調査

・英語を用いた技術折衝経験（海外の協力会社との素材選定のやり取りなど）

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| QC検定2級 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening & Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜製品設計から量産立ち上げまで、一連の開発プロセスの経験＞

新製品の立ち上げおよび製品設計から量産化の立ち上げまで、一連の開発プロセスに携わってきました。開発では発生する不具合に対するプロセス手法を学び、品質工学の知識を活用していかに効率良く、早急な対応をできるかにこだわって品質向上・不良低減に貢献。一方でコスト削減にも力を入れて、ユーザー、製造・生産技術・物流などの視点も取り入れています。「次工程はお客さま」の精神をモットーにモノづくりに関わることができると自負しています。

＜チーム全体のプレゼン力をアップ＞

20xx年から約xx名のチームリーダーを担当。顧客に自社製品の魅力や技術内容を分かりやすく説明できることが設計者にも必要だと考え、展示会でのプレゼンテーションを目標に、チーム内でプレゼン研修を行いました。自ら先頭に立ってプレゼン資料やトークスクリプトを作成し、回を重ねるごとにチームメンバーもめざましく成長。現在では、説明が分かりやすいと営業部署からも同行の引き合いが絶えず、チーム全体のスキルアップを実現できました。

以上