

# 【特別講座】 エンジニアとしての職務経歴書 書き方講座

---

– DIVE INTO CODE –



2018年2月  
株式会社サンクスループ  
丸山 夏名美



# アジェンダ

---

## 【職歴書の基礎知識】

- 11:03 職務経歴書とは
- 11:08 分かりやすい職歴書の構成
- 11:12 書き方のコツ

## 【ワークショップ】

- 11:15 職歴書を書く前の情報整理
- 11:45 履歴書を書いてみよう
- 12:15 質疑応答



## 本日のゴール

---

- ・職歴書の書き方のコツを知る
- ・職歴書を書くために必要なコトを知る
- ・手と頭を動かす



**自分の魅力を存分に伝える職歴書が  
いつでも書けるようになる**



# 自己紹介

## 株式会社サンクスループ 代表取締役 丸山 夏名美



新卒入社1日目で、一人で人事部作り。  
新卒採用未経験3社にそのノウハウを提供。  
中途採用では某IT企業で月100以上、計  
1,000以上の面接を行い、採用目標を達成。

グロービス経営大学院、早稲田大学プログラ  
ムで学んだ論理思考やスタートアップの知  
識を活かして自ら起業。



# 職務経歴書とは

---

**職務経歴書＝  
「あなた」自身のプレゼン資料**

プレゼンの出来次第で、相手（企業）に入社するチャンスが大きく左右される。



# 履歴書と職務経歴書

## 職務経歴書

**職務経歴書**

20××年×月×日  
氏名○○ ○○

【経歴概要】  
就職してから3年間、営業職として従事してきました。開始2年間は営業職に専念し、ブランドの立ち上げに貢献しました。3年からはデザイン営業と製造販売サポートに転じ、製造販売のサポートデザインも担当しました。販売プラン作成や顧客からの問い合わせ、顧客からの案件でも対応し、営業職として働きながら成長してきました。

【職務内容】  
株式会社○○○（20××年×月～現在）  
営業企画課○○○係 職務：アシスタント

【職務内容】  
・営業  
大学ディプロマサービス「地域おこし協力隊」の導入を推進する。また、営業企画、マーケティング、企画管理、下請けなどの業務も担当し、多岐にわたる業務に携わっています。

【就業経歴】

年度	所属	職名
20××年度	○○○○○○	営業企画課○○○係 職務：アシスタント
20××年度	○○○○○○	営業企画課○○○係 職務：アシスタント
20××年度	○○○○○○	営業企画課○○○係 職務：アシスタント

【アピールポイント】  
① 2年間の営業職経験からブランドの立ち上げに貢献し、製造販売のサポートデザインも担当しました。営業企画課のリーダーとして、営業・デザイン・企画・制作を担当しました。  
② 2年間の製造販売サポート（アシスタント）経験から、製造販売の現場での業務経験、顧客との接点も持っています。  
③ 営業としてのスキルと経験、営業企画のスキルも持っています。  
④ 営業の経験から、営業企画のスキルも持っています。  
⑤ 営業の経験から、営業企画のスキルも持っています。

## 履歴書

**履歴書**

平成27年 4月 / 日現在

氏名 陸波 玉夫

昭和33年 2月 / 5日生（満27歳） 男

住所 東京都中央区銀座8-14-17

電話番号 03-XXXX-XXXX

メールアドレス info@yamaoka.co.jp

学歴 同上

職歴

年	月	学	歴
平成28	3	千葉県立戸北高等学校卒業	卒業
平成28	4	千代田大学経済学部経済学科入学	入学
		マーケティング理論専攻	
平成22	3	千代田区大学経済学部経済学科卒業	卒業

職歴

年	月	学	歴
平成22	4	株式会社 入社	入社
		メディア事業本部 新規開発部	
		「XXXX」の販売担当として新規開発営業を行う	
平成24	12	一身上の都合により退職	退職
平成25	1	株式会社△△△△ 入社	入社
		インターネット事業部 第一営業統括部	
		食品業界チーム（6名）のリーダーとして提案営業を行う	
		より幅広い商材の提案を行いたく、転職を決定	
		以上	

以上のほか、1. 就業歴の記載に誤りがないこと。 2. 教育訓練を受ける機会があること。 3. 労働法に違反しないこと。 4. 労働法に違反しないこと。 5. 労働法に違反しないこと。

年	月	資格・免許
平成28	8	普通自動車第一種免許 取得
平成20	3	実用英語技能検定準1級 合格

【自己紹介】  
貴社が自社開発している販売支援ツール「ロックスシステム」は、前職よりクライアントにご提案し、活用させていただいておりました。最先端のデジタルマーケティングを提案できる環境が整っており、クライアントのニーズに包括的に応えられる点に魅力を感じています。現在まで携わってきたインターネット広告の知識と営業経験を活かし、即戦力として貴社の売上に貢献したいと考え、志望いたしました。

【趣味・特技】  
写真（一眼レフにて旅先での風景を撮影）  
ランニング（月2〜3回、皇居ランを行っています）

【資格・免許】  
約 時間 40分  
扶養家族数（総所得を扶養） 0人  
配偶者 配偶者の扶養義務 有 無

【その他】  
貴社の規定に従います。

保管



- 面接で重要
- フォーマットに決まりはなし

- 個人情報
- 保管の役割



# 自分のプレゼン資料を作るにあたって

あなた



企業



自分自身を  
理解

相手(企業)を  
理解



- ・求人票
- ・HP(サービス内容、代表メッセージ、採用情報など)
- ・他のメディアでの取材記事
- ・代表やメンバーのブログ

[illegible]





# プレゼン資料を作るポイント

## (2) 自分を理解して、伝えるポイントをまとめる

合致する職歴・経験がなくても、強みは伝えられる。

- ・やりぬく力
- ・コミュニケーション能力
- ・チャレンジする力
- ・調整力
- ・リーダーの能力
- ・ポテンシャル
- etc

## (3) 読む人の立場で、読みやすく書く

完全なフォーマットや決まりはないので工夫を。

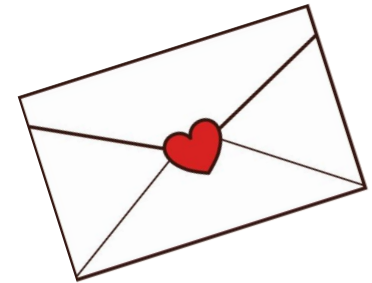
- ・罫線
- ・サブタイトルのつけ方
- ・改行
- ・囲み枠
- ・箇条書き
- ・色の濃淡
- etc



# プレゼン資料を作るポイント

## (4) 自己PR／志望動機欄

書かれていないと、意欲を感じない。ここで落とされるケースも。



- \* なぜ、この企業のこの職を希望するのか
- \* 自分が提供できる価値
- \* 自分がやりたい事・企業に入ったら努力する事
- \* 実績欄で伝えきれなかったアピールポイント



# 職務経歴書の基本構成

## タイトル・名前・日付

職務経歴書

氏名: \*\*\*\* \* \*\*\*\* \*

## 職歴概要

### ■職務要約

2001年から学生時代のアルバイトを含めると5年間音楽・映像ソフトの小売業での経験があります。  
2003年11月からは別店長としてスタッフのマネジメントから売上管理まで店舗経営担当の業務全般に携わってきました。  
有料会員登録キャンペーンなど、売上促進のさまざまな企画実施経験とタイムマネジメントによる生産性アップを果たし、2006年には自ら企画提案して商売を取っていく力をつけるために法人営業職へ転職しようと決意。  
2006年から3年間、企業向けIT製品の販売促進広告の営業として、企業規模を問わず法人（IT企業）向け提案営業に従事してきました。新規開拓だけでなく既存顧客への深耕営業も経験しています。  
現在は、自分自身の生産性アップを追究し、グループメンバーへそのノウハウを提供する立場にあります。

## 職歴詳細

### □2006年4月～2009年9月 株式会社リクルート

- ◆事業内容: 広告、インターネット関連、出版、他のメディアを活用した企画提案
- ◆資本金: 302百万円 売上高: 422867百万円(2008年) 従業員数: 7477名 非上場

期間	業務内容
2006年4月 ～ 2006年9月	キーマンズネット推進室 営業グループ
	企業規模を問わずIT企業に対し、企業向けIT製品の広告(販売促進)提案営業を行う。 【営業スタイル】 新規開拓70% (全てアポイント営業、訪問件数2.5社/日) 既存案件30% 【担当地域】 首都圏(東京、神奈川、千葉、埼玉) 【取引顧客】 担当社数 約100社 【実績】 2008年度 売上 3730万円 (前年比263%、通期目標達成) 2007年度 売上 1418万円 (前年比148%) 2006年度 売上 961万円 担当社数 40社以上/3年間(→13社/年、1社/月) ※1社1回(ナレッジコンテスト優秀賞、月間特別賞、月間最優秀賞) 【ポイント】主に新規開拓を任され、持ち前の行動力で多くの顧客とリレーションを築いた。結果、売上を対前年比で763%アップ。また、独自の時間管理手法を社内のナレッジコンテストで発表し優秀賞を得る。成果として、3年間で生産性(単位時間あたりの売上高)を4倍にアップする。 営業グループの営業マン数: 約30人

### ■職歴経歴

#### □2003年4月～2006年4月 株式会社すみや

- ◆事業内容: AVソフト、ゲーム、書籍、AV機器、通信機器等の小売及びレンタル
- ◆資本金: 747百万円 売上高: 11035百万円(2008年) 従業員数: 583名 上場

期間	業務内容
003年4月 ～ 2006年4月	ミュージックライン小田原なるだ店、ミュージックライン伊勢原店
	ゲームソフト担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。 【ポイント】 ・全社の接客ビデオに出演し、全社の教育資料として活用される。 ・丁寧な接客を心がけていたことを褒められ、出演を打診された。 ・商品知識を身につけるため、毎月メーカー主催の新作ソフト発表会へ本社MDと参加、全てのゲーム機本体を購入し、中古ソフトで人気ゲームを仮置きし、商品知識を身につけるためレンタルCD/DVD20,000枚、DVD400本を鑑賞。 ・全社販促キャンペーン(有料カード会員の獲得)で店内ナンバーワンの獲得実績を上げる。 そのナレッジをスタッフに共有することにより、全店4店、売上シェア別では全店1位を達成。 ・実地計測によるタイムマネジメントを開始、30時間/月あった時間外残業を15時間/月まで削減する。 店舗スタッフ数: 10人

■活かせる経験・知識・技術

### 【法人営業】

#### ①新規開拓力

具体的には、開拓社数は3年間で40社以上、キーマンズネット推進室内でナンバーワンです。  
入社した後は、多くの顧客の課題解決やプレゼンテーションをした経験を役立てます。

#### ②目極への執着と実行力

具体的には、広告市場がマイナス成長の中2008年度に前年比260%の売上増と年間売上目標を達成しました。  
「売上が伸びないのは、仕様がばかばかしいから、仕様が良ければ売れる」という考えが結果として表れます。

具体的には、私の信条は「時は命なり！」として独自のタイムマネジメント手法を2004年から片時も休まず続けています。  
入社した後は、常に限られた時間内に最大限の成果を出します。

### 【販売・接客】

- ・新人を教育できるレベルの接客・販売スキル
- ・客単価を向上させるための販売ノウハウ
- ・リピーター増のための販促施策と陳列管理
- ・仕入・販売計画から販売管理、人件費まで店舗経営にかかわる計数マネジメント全般
- ・「やらされ感」ではなく、「能動的に動く」チームづくり

### ■資格

- ・ 簿記検定(日商2級)(2005年11月)
- ・ 第一種労働車免許第一種(2001年3月)
- ・ スズキ第二種労働車免許(1999年11月)

### ■自己PR

#### 【仕事へのこだわり】

「誰よりも生産性を高く働きたい！」から5年間、勤務時間数をストップウォッチで全作業分 計測・検証・実行しつづけてきました。

具体的には、仕事を24の作業に分類して各作業の所要分秒を記録、Excelにデータ入力して現状を把握、毎日必ず発生する作業はスケジューラに定期予定として入力、全ての作業を週単位で管理・短縮しました。

#### 【リクルートで労働生産性を約4倍にUP！】

2008年度 2361時間、売上 3730万円 (前年比263%、通期目標達成)

2007年度 2682時間、売上 1418万円 (前年比148%)

2006年度 2414時間、売上 961万円

※時間＝総労働時間数、売上＝納品金額

## 自己PR

#### ①タイムマネジメント

リストアップ件数 4,000社以上/3年  
総訪問件数 1,200社以上/3年(→420件/年、35件/月、9件/週)  
新規初回訪問件数 500社以上/3年 ※キーマンズネット推進室内ナンバーワン  
商談時間 1,100時間以上/3年

#### 【お客様からの評価】

N社O部長: いつもまっすぐな提案を持ってきてくれるから、受け止めるしかないんだよ。  
M社Y課長: タイムマネジメントの手法をうちの営業マンに教育して欲しい。

#### 【今まで一番イイ仕事体験】

上場企業N社(取引ゼロ)から2年間追って初取引を実現。その後半年以内に700万円の取引実績を作った。

成功の4つのポイント

- 1 辛抱強く待った: 事業方針が転換したことを見逃さずにキャッチした。
- 2 時間を逃さずアプローチ: 新サービスをリリースした複数部署へ早期にアプローチし取引を実現。それぞれから紹



## ワークショップ1: 就職活動の目的を明確にする



## ワークショップ2: これまでの経験を振り返る



**参考：**  
**応募先とのフィット感を確認**



書いてみよう

---

## ワークショップ3: 職務経歴書を書く



**どうもありがとうございました！**