

(※画面上部のLanguageから日本語表示に切り替えることができます。)

最終学歴 (Highest Level of Education)

1. 回答する代わりに、英文の卒業・成績証明書をShared Documentにアップロードしますか？

(1. Would you upload English version of your diploma and transcript?)

- ☐ はい：#7にお進みください。 (Yes-Skip to #7.)
- ☒ いいえ：#2-6にご回答ください。 (No-Answer #2-6.)

2. 学校名（例：XXX University） (2. School Name)

Waseda University

3. 所在地（例：Tokyo, Japan） (3. Location (State/Prefecture, Country))

Tokyo, Japan

4. 専攻分野（例：Economics） (4. Major Field of Study)

Liberal Studies

5. 学位（例：Bachelor） (5. Degree)

Bachelor

6. 卒業年月（例：March 2020） (6. Month and Year of Graduation)

March 2020

職歴 (卒業以降の役職・職務経歴を全てご記入ください。) (Work History (List all positions you have held since the graduation.))

最終学歴から現在までの職務経歴をなるべく具体的にご記入ください。職務経歴は大使館、移民局に対してビザ申請者のこれまでの経験や知識をアピールするために重要です。ご記入いただいた内容をもとに、当事務所にてサポートレターを作成します。

(Details of your experience, knowledge, skills, and accomplishments are essential in determining your eligibility for immigration benefits. Please fill-in your work experience, starting from your last educational attainment to the present, following the instructions and sample provided below. Based on the information you provide in this Worksheet, we will draft the company's letter of support for submission to USCIS/U.S. Embassy/U.S. Consulate.)

注: 社内で異動があった場合は、部署・役職ごとに期間を分けて記載してください。

(NOTE: Please separately list each period when your position/department changed within a same employer.)

業務内容の記入例 (Sample Job Description)

(1)市場分析：日本とアジアの他の国々の製造業を対象に、競合他社の顧客やサービスに関する情報収集、市場動向に関する分析を定期的に行った。(2)営業：前述の分析結果に基づいて、チームで売り込み先の企業を選定し、営業戦略を立案・実施した。私は各企業のニーズに自社製品がどのように適合するか分析し、プレゼン資料を作成した。(3)プロジェクト管理：担当顧客が3社あり、それぞれの販売プロジェクトではリーダーの役割を担った。顧客のエンジニア、当社の開発チーム、中国工場、物流会社と連携し、製品設計の企画から価格交渉、量産立ち上げ、納入、アフターサポートまで、プロセス全体をサポートした。

((1) Market Analyses: I regularly research competitors and their clients, gather information of their service, and analyze market conditions in the manufacturing industry in Japan and other Asian countries.(2) Marketing: My team identifies marketing targets based on my research and delivers marketing programs to reach them. I design sales materials that explain how our products fit each target's operations.(3) Project Management: I am responsible for 3 customer accounts and lead sales projects with them. I coordinates with the client's engineers, our R&D team, our factory in China, and a logistics company to support the entire processes from planning product design, negotiating prices, launching mass production, managing timely delivery to providing after-sales support.)

1.

開始日 (From)

04/01/2020

終了日 (Until)

mm/dd/yyyy

会社名 (例：ABC Corporation) (Company Name)

Keyence Corporation

勤務地 (例：大阪支社) (Location (City, State/Prefecture))

Utsunomiya Office (Utsunomiya city, Tochigi)

部署名 (例：Machinery Division, Sales Department) (Department)

Sensor Division

役職 (例：Sales Engineer) (Job Title)

部下の人数と役職 (例：1 Sales Rep, 2 Sales Engineers) (Number of Subordinates and Their Positions)

ドル建ての給与＊L1ビザ申請者のみ (Salary in USD (Only for L1 Visa Applicants))

123000

Yearly

業務内容＊日常業務を箇条書きで具体的に記入してください。日本語で構いません。 (Job Description)

客先への訪問営業 後輩社員への育成 営業所内役割

実績・取扱製品＊これまで携わったプロジェクトの詳細（対象製品や領域、年度、チームでの役割、規模、予算額など）や、担当顧客の数、開発した商品や技術、受賞歴など。日本語で構いません。 (Notable Achievement / Product Handled)

2021年度下期全国業績ランキング3位 2023年度上期新商品ランキング1位

これは現在の役職・所属ですか？ (Is this your current position?)

☒ はい (Yes)

➕ Add another

➖ Remove last

提出する (Submit)

入社以来、勤務地に変わりないですか？
⇒変わりないです
入社以来Sales Representative（営業職）ですか？一時的なものを含め、リーダーやPMなどを経験したことはありますか？
⇒入社以来営業職です。リーダー等は経験しておりません。
取り扱い製品は何ですか？入社以来おなじですか？
⇒汎用センサです（流量センサ・圧力センサ・レベルセンサ等）。入社以来同じです。
顧客の業界、担当数、社名を差し支えない範囲でお知らせください。
⇒輸送（自動車、建機）、半導体、食品・製薬等、幅広く担当していました。
特に輸送業界を1年目から担当しており、国内トップ建機メーカーや国内主要自動車メーカーも3社担当していました。
担当者数は1万人を超え、係内でも1番の売り上げ目標のシェアが高かったです。
何名程度の後輩社員を育成してきましたか？現在、指導している社員は何名ですか？
⇒5名の後輩社員の外報担当者を務めた経験があります。現在指導している社員はいません。
営業所内役割とは具体的に何をされていますか？
⇒営業所の主要客先の攻略担当をしています。月1回の営業所内の事業部ごとの勉強会や他営業所の担当商品の勉強会を主催していました。