

# 職務経歴書

20XX年XX月XX日

池谷 駿佑

## 【経歴要約】

(個人情報が多く含まれていたため、伏せさせていただきます。)

## 【勤務先企業】

(個人情報が多く含まれていたため、伏せさせていただきます。)

## 【職務内容】

(個人情報が多く含まれていたため、伏せさせていただきます。)

## 【実績】

(個人情報が多く含まれていたため、伏せさせていただきます。)

## 【行動実績】

### **(1) 前提を疑い、問題を解決するための適切なイシューを考え、年間400万円のロスを削減**

担当機器より年間400万円ほどのロスが発生していた。それをハードの面から解決しようと簡易的なソリューションを開発することにより、年間400万円ほどのロスを削減した。ちなみに、ロスの原因というのは、原料の下にあるゲート部分が少し中心からずれてしまうことにより、検査機が検知して、無駄バネ=ロスとなってしまうことが原因だった。当初はその異常を発生させる可能性のある温度やエアの量を調節することにより、ソフトの面から解消しようとしていた。しかし、それでは外気温や、湿度の影響を強く受け、どうしても完全に異常をゼロに出来ていない現状があった。そのため、私はソフトの面から改善を目指すという前提を疑い、ハードの面に着目することで、治具を開発し、年間400万円ほどのロスを完全にゼロにした。

以上、(1)より考察されるアピールポイント

前提を疑い、問題を解決するための適切なイシューを考えるためのロジカルシンキングができる。またイシューに答えを出すために行動し、自分がリーチ出来る限りの専門家の意見を求め、同じ部署のメンバーに協力を依頼するコミュニケーション能力がある。

### **(2) 自ら率先して情報を収集したことにより年間100万円のコスト削減**

担当機器がドイツ製のため、基本的に使用するパーツがほぼドイツ製であり、メンテや、修理のためにパーツを購入すると、輸送費等の経費や、またパーツ納期までに時間がかかっていた。しかし、パーツ一つ一つに着目すると、国内産の方がより安価で、高品質であることが多いため、国内商社や、国内メーカーと交渉し、交換周期が早いパーツをドイツ製から国内製に切り替えることで年間100万円の経費削減に成功した。

以上、(2)より考察されるアピールポイント

すでに確立された現状に満足せず、生産性を低下させているボトルネックを発見するモチベーションがある。

また自分自身、担当機器における知識や機械における基礎的知識が少なかった時期にパーツの国産化に着手したため、どのパーツが国内でも生産している汎用品なのか見分けがつかないことが多かったため、社内の技術者やメーカーに問い合わせ、自ら率先して情報を収集したことにより年間100万円のコスト削減に至った。そのため、折衝能力とリサーチ能力がある。

### **(3) 2016年度社内において、半年で改善提案を27件提出**

社内ルールにおいて月1件、年間12件の改善提案の提出がノルマのところ、入社後半年で、27件を提出した。

2017年度において、行った改善のうち1件が年間400万円のロス削減により優秀賞を獲得、別の1件年間100万円のロス削減となり敢闘賞を獲得した。

以上、(3)より考察されるアピールポイント

同部署のメンバー達の平均改善提案提出数が15件のところ、入社半年で27件の改善提案を提出した。課題発見のために他部署と積極的にコミュニケーションを取り、所属部署と比較を行うことで改善点の抽出を行った。このことから積極的に情報収集をするためのコミュニケーション能力と、課題を発見し、解決のために行動することができる。

### **(4) 検査機器劣化による誤排斥によるロス率増加改善のための予算獲得**

担当機器から無駄バネ=ロスが多く、その原因となっている検査機(A)の機能が、すでに他の検査機(B)で補うことができていると判断し、その機器を取り除くことで得られるメリット(無駄バネ現象によって年間30万円の経費削減等)と、その機器を取り除くことで発生するリスクの想定とその排除が可能かどうか(検査機(B)で不適合品を100%除去可能かどうかの説明)をプレゼンした。

結果的に、品質保証の観点からのアプローチが足りておらず、無駄バネの原因となっている検査機(A)の撤去には至っていないが、検査機(A)の無駄バネを減らすための機能を上げるための予算を獲得した。

以上、(4)より考察されるアピールポイント

ロスの原因となっている機器を取り除くための企画を立ち上げ、それを上位にプレゼンする能力がある。

また機器を取り除いたことにより、生じるリスクを回避するための代替案の立案と、論理的思考能力がある。

### **(5) 前職においてブランドオーナーに生産プロセスを提案**

前職で(担当職種)として、大手ブランド会社人気商品のスタートアップ生産を担当した。クライアント様と現場の中間に立ち、双方の欲求をなるべく実現することが私の課題であった。クライアント様の要望をそのまま受け入れるだけでは、自社工場の強みを活かしきれないと考え、現場の従業員10人とよく対話し、話を聞く中で不満や提案を組み上げ、それをいかにクライアント様との課題と擦り合わせて実現していくかに注力した。

クライアント様からの要望として、新規商品の特徴であるフレッシュ感が自社既存のフィルターでは損なわれてしまうとのことで、新規商品に最適なフィルターをクライアント担当者様とともに昼夜を問わず実験し、ふさわしいフィルターを選定することができ、また現場の協力もあったことで、クライアント様からの生産要請数を達成することが出来た。

以上、(5)より考察されるアピールポイント

現場の従業員10人をまとめ、何が何でもプロジェクトを完遂し、成果を出すためのリーダーシップがある。そして、プロジェクトにおいてチームをリードすることができる。クライアント様と選定したフィルターを弊社工場に設置の際、及び稼働の際は直接現場に入り、設置のための段取りを行い、フィルター設置後、稼働の際も直接現場に入り、従業員と共に稼働方法を確認し、効率のいいフローを練り上げた経験があるため、工程のプラットフォームデザインができる。また、クライアント様とよく対話を行うことで信頼関係を築き、業務をスムーズに遂行するためのコミュニケーション能力がある。この能力により、折衝もしやすくなるという強みも持っている。

【アピールポイントまとめ】

1. 現状に満足せず、作業の生産性を低下させているボトルネックを発見するモチベーションがある。
2. 自ら率先して情報を収集できるリサーチ能力がある。
3. 前提を疑い、問題を解決するための適切なイシューを考えるためのロジカルシンキングができる。
4. プロジェクトを完遂するための責任感と、成功のためにチームをリードしていくことができる。
5. イシューに答えを出すために行動し、自分がリーチ出来る限りの専門家の意見を求め、同じ部署のメンバーに協力を依頼するコミュニケーション能力がある。
6. 現場の従業員10人をまとめ、何が何でも成果を出すためのリーダーシップがある。
7. クライアント様とよく対話を行うことで信頼関係を築き、業務をスムーズに遂行するためのコミュニケーション能力がある。この能力により、折衝もしやすくなるという強みも持っていると考えている。
8. プロジェクトにおいてチームをリードすることができる。
9. 企画を立ち上げ、それを上位にプレゼンする能力がある。
10. 生じるリスクを抽出するための論理的思考能力と、回避するための代替案の立案ができる。

以上

【コメント】

基本的に、ブログで紹介した「下克上転職術（RESEARCH part2）」で紹介した方法を使って職務経歴書を書いています。

参考にしてください。↓

<http://intothewild.biz/gekokujyou-research-part2/>