

# 様式1-1 キャリア・プランシート(就業経験がある方用)

令和 × 年 × 月 × 日現在

ふりがな	にっぽん たろう	生年月日	昭和 50 年 4 月 15 日
氏名	日本 太郎		
ふりがな	まるまるけんさんかくさんかくしちゅうおういっちょうめ	電話	090 - 1234 - 5678
連絡先	〒 111 - 2222 〇〇県△△市中央1丁目1-1	メールアドレス	<a href="mailto:abcde@jobcard.com">abcde@jobcard.com</a>

## 価値観、興味、関心事項等

(大事にしたい価値観、興味・関心を持っていることなどを記入)

- ・大学卒業後、△△生命保険株式会社に就職した。営業部に所属し顧客のニーズを把握することを意識しより良い商品の販売に力を入れる。また営業経験を活かし新商品の開発や企画、商品のPR、広告などを用いた営業戦略を策定する。
- ・時代の変化に応じた営業戦略を立て、その目標を達成するために顧客のニーズを把握し商品を提案することを大切にしている。
- ・生保は職場訪問による対面営業で成長してきたが、昨今のセキュリティ強化等によりこの営業手法は行き詰っている。今後は損保商品のようにwebを活用した集客をする必要性を感じている。

## 強み等

(自分の強み、弱みを克服するために努力していることなどを記入)

- ・営業経験が長いことから商品の説明力や顧客に対する信頼を得ながら商談を進めることができる。またアンケート調査結果を取りまとめ集計・分析を行い、より良い商品の提案を行うことができる。
- ・繁忙期になると自分の仕事に集中しすぎてしまうことがあるので、日頃から部下とのコミュニケーションをとることを意識している。また近づきやすい人になるように休憩時間などには、くつろげる雰囲気を作り出すように努力している。

## 将来取り組みたい仕事や働き方等

(今後やってみたい仕事(職種)や働き方、仕事で達成したいことなどを記入)

- ・将来的には対面営業での比率が50%以下になるのではないかと考えている、その時に今の収益を維持するためにWEBでのマーケティングを急速に立ち上げる必要性を感じている。当然外部のベンダーの協力を仰ぐ必要もあるがこちらがイニシアチブをとる形ですすめていきたい。

## これから取り組むこと等

(今後向上・習得すべき職業能力や、その方法などを記入)

webを通じたマーケティングを勉強してみたい。ホームページへの誘導、ホームページ内の閲覧履歴の分析、来訪した閲覧者をどのようにして見せたいページに誘導していくかななどを体系的に学んでみたい。まずその端緒としてWEBデザイナー科の訓練を受講してWebについての理解を深めたい。

## その他

(以上から、自己PRやキャリアコンサルティングで相談したいことなどを自由記入)

- ・管理職として部下のやる気を引き出し、個々の能力を活かすことができるような職場にしていきたいと考えている。また新入社員が定着できるような職場にするために、効果的なキャリア形成やキャリア教育について教えていただきたい。

## 様式2 職務経歴シート

氏名 日本 太郎

令和 X 年 X 月 XX 日現在

職務経歴			
No.	期間(年月～年月) (何年何ヶ月)	職務の内容	職務の中で学んだこと、 得られた知識・技能等
	会社名・所属・ 職名(雇用形態)		
1	平成 10 年 4 月 ～ 平成 15 年 3 月 ( 5 年           ヶ月 )	営業職として主に企業が加入する保険商品の営業を行った。	営業職に必要な基本的な技能を身につけた。様々な業種の企業を訪問するため、企業規模やニーズに合わせた商品の提案を心掛けた。
	△△生命保険株式会社 営業部 係員 ( 正社員 )		
2	平成 15 年 4 月 ～ 平成 21 年 3 月 ( 6 年           ヶ月 )	営業職として企業や顧客が加入する保険商品の営業を行った。それと共に商品の売り上げ管理を行う。	営業経験を積み重ねたことで顧客ニーズを把握し、より良い商品を提案することができた。また正社員ならではの責任の重さのほか仕事の達成感を感じることができた。
	△△生命保険株式会社 営業部 営業主任 ( 正社員 )		
3	平成 21 年 4 月 ～ 平成 27 年 3 月 ( 6 年           ヶ月 )	これまでの営業経験を活かして顧客アンケートの調査から新商品の開発や企画に携わるようになる。また広告やHPを通じた新商品の販売促進を行う。 アンケート調査結果から営業戦略を策定し、インターネット広告やアプリの開発などに着手する。	顧客アンケート調査結果などを通じ、顧客からのフィードバックを収集・分析し、現在の主力商品の販売に力を入れる。
	△△生命保険株式会社 マーケティング企画部 課長補佐 ( 正社員 )		
4	平成 27 年 4 月 ～           年 月 (           年           ヶ月 )	時代の変化と共に顧客の必要としている商品を開発するための調査やアンケートに力を入れる。また課長として部下のマネジメントやキャリア形成を行う。	商品開発や戦略的な広告を展開すること、インターネットを活用した商品販促に力を入れた。またアプリを開発して商品を販売した結果、前年比15%の売上を向上させることができた。
	△△生命保険株式会社 マーケティング企画部 課長 ( 正社員 )		
5	年 月 ～           年 月 (           年           ヶ月 )		
	(           )		
6	年 月 ～           年 月 (           年           ヶ月 )		
	(           )		

## 様式3-1 職業能力証明(免許・資格)シート

氏名	日本 太郎
----	-------

No.	免許・資格の名称	免許・資格の実施・ 認定機関の名称	免許・資格の内容等
	取得時期		
1	普通自動車第一種運転 免許	〇〇県公安委員会	
	平成 6 年 3 月		
2	日本商工会議所簿記検 定3級	日本商工会議所	商店・中小企業における経理担当者 として必要な商業簿記に関する知識を 有し、簡易な実務処理ができる。
	平成 6 年 11 月		
3	ファイナンシャル・プ ランニング技能士3級	NPO法人 日本ファイナンシャル・プ ランナーズ協会	顧客である個人や中小企業主の相談 に応じて、顧客の資産に関する情報を 収集・分析し、顧客のライフプランや ニーズに合わせた貯蓄、投資、保険、 税務、不動産、相談・事業継承等につ いてのプランを立案しアドバイスを行 う資産相談を行う。
	平成 9 年 1 月		
4	年 月		
5	年 月		

**(注意事項)**

- 1 「免許・資格の内容等」欄には、必要に応じて、免許・資格付与の基準・目安等も記入(又は添付)してください。
- 2 原則として、本シートを生涯にわたって活用していく中で、免許・資格の取得の都度、証明する書類等(写本)の添付を可能な範囲で行ってください。また、応募書類とする場合は、応募先の業務に必要な資格等の書類等(写本)を添付する等、可能な範囲で必要に応じて書類等(写本)の添付を行ってください。なお、キャリア・プランニング時には必ずしも必要ありません。
- 3 記入しきれないときは、適宜枠の数を増やす等により記入してください。
- 4 本シートは、電子的方式、磁気的方式その他の知覚によっては認識することができない方式で作られる記録であって、電子計算機による情報処理の用に供されるものをもって作成することができます。
- 5 必要があるときは、各欄を区分し、または各欄に所要の変更を加えることその他所要の調整を加えることができます。

～文部科学省、厚生労働省及び経済産業省は「ジョブ・カード」の普及に取り組んでいます～

## 様式3-2 職業能力証明(学習歴・訓練歴)シート

氏名	日本 太郎
----	-------

No.	期間	教育・訓練機関名	内容等
		学科(コース)名	
1	平成 3 年 4 月 ～ 平成 6 年 3 月	〇〇県立中央高等学校	<p>中学時代から野球部に所属している。中学からピッチャーを担当する。地方大会予選では先発することが多かった。高校3年生の時に県内ベスト8まで進出する。</p>
	普通科		
2	平成 6 年 4 月 ～ 平成 10 年 3 月	〇〇大学	<p>計量経済学をテーマにしたゼミに所属し、経済成長が伸び悩む中、いろいろな経済政策の効果とシミュレーションを構築された計量経済モデルを用いて検証する。 この研究の過程で、研究内容と共に文献の扱い方や幅広い視点からテーマを捉えることの重要性を学んだ。</p>
	経済学部経済学科		
3	年 月 ～ 年 月		
4	年 月 ～ 年 月		

**(注意事項)**

- 1 原則として、中学校卒業以降の学校、教育訓練機関での学習歴を記入してください。
- 2 「内容等」の欄には、教育・訓練の内容とともに、学んだこと・得られたことも記入します。
- 3 教育・訓練を修了した都度、証明する書類等(写本)の添付を可能な範囲で行ってください。  
また、応募書類とする場合は、応募先の業務で必要な修了証等の書類(写本)を添付する等、可能な範囲で必要に応じて書類等(写本)の添付を行ってください。なお、キャリア・プランニング時には必ずしも必要ありません。