

# 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35 年 5 月 18 日
氏名	日本 太郎		
ふりがな	〇〇けん△△しちゅうおうちよう1ちようめ1ばん	電話	090 - 1234 - 5678
連絡先	〒 111 - 2222 〇〇県△△市中央町1-1	メールアドレス	* & ●@yahoo.co.jp

## 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)

営業時代には、新規・既存・個人・法人問わず強固な信頼関係を築くことに注力してきました。相場が悪いとき程、顧客との接点を多く持つことで状況報告、説明、フォロー等に努め良好な関係性を維持できました。そのような関係性を大切にする姿勢を持つことから、より高い視座から経営全般をフォローするコンサルタントに興味を持ちました。

## 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)

徹底した情報収集力で顧客との信頼関係を構築しました。担当顧客である経営層や財務責任者は、事業成長のための資金調達・資産運用が目的でした。そのため、IR支援置いては顧客の決算報告資料の理解に加えて競合優位性や中長期的な業績の展望、株主が興味のある情報を幅広く収集して提案しました。同時に、最適な提案を行うため最新知識の習得に励み顧客の疑問解消に尽力し、顧客ニーズに対しても市場分析を徹底した上で最適な提案を行い信頼を獲得した結果、大口の契約に繋げる事に成功しました。弱みとしては、お節介焼きの性格からすべて自分で抱え込んでしまうところがあり、チームメンバーの状況を見ながら業務を割り振ることや頻繁に声をかけるようにしてチームワークを大切に取組むよう努めています。

## 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)

中小企業の営業部門関連のコンサルタントとして企業の運営を行う「人」に焦点を当てひとり一人の社員が生き生きと動けるようなアドバイスをすることで経営者の手助けをしていきたいと考えます。問題の解決策の企画・提案・実施そしてその効果をあげることでなく、経営コンサルタントがいなくても業績が伸びていける企業体質の醸成に協力することが最終的な目標です。

## 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)

中小企業診断士の資格取得をすることで経営に関する幅広い基礎知識を習得を目指します。その後、様々なタイプの経営コンサルタントと交流し自分のスタイルを模索しつつ実務経験を積み日本経営士協会の経営士試験にも挑戦します。

## 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)

中小企業診断士のおすすめの講座があれば教えて欲しいです。また、60才という年齢に不安があると経営コンサル会社に勤めたことがないため独立して果たしてどれだけ知名度が高められるか心配です。  
一般教育訓練給付金

### 様式2 職務経歴シート

氏名 日本 太郎

令和〇年〇月〇日現在

職務経歴			
No.	期間(年月～年月) (何年何ヶ月) 会社名・所属・ 職名(雇用形態)	職務の内容	職務の中で学んだこと、 得られた知識・技能等
1	昭和53年4月～平成3年9月 (8年6ヶ月)	個人顧客、未上場法人を中心とした新規開拓営業を担当。	顧客の資産状況に合わせた提案をすることともにこまめな接触頻度を図ることで新規顧客開拓につなげた。その結果、年間1900万円の手数料を獲得した。
	〇〇証券株式会社 〇〇支店第2営業課 主任 (正社員)		
2	平成3年10月～平成14年3月 (10年6ヶ月)	富裕層向けのリテール営業及び上場検討中の未上場企業、地方公共団体、財団に対するRM業務担当。	取扱商品は株式、投資信託、仕組債、外貨建債権など個人のポートフォリオを踏まえた高付加価値商品の提案に注力。徹底した情報収集による顧客ニーズに応じた最適な提案から信頼を獲得しリレーションを構築した。
	□□支店第一営業課 課長 ( )		
3	平成14年4月～平成22年3月 (8年ヶ月)	リテール戦略における企画・戦略立案から実行業務。商品、営業企画および営業支援の立場から事業提携・販路開拓にも及ぶ業務担当。	主に不動産業界の営業の後方支援を担当し不動産ファイナンスにおけるストラクチャー企画構築、マーケティング、M&A案件の情報集等に注力し企画営業の包括的な知識、スキルを身に付けた。
	企画営業部 部長 ( )		
4	平成22年4月～令和2年3月 (10年ヶ月)	・支店での営業社員に対する個別での営業支援(都内支店10店を担当) ・集合研修による営業支援	セールストークの紹介やマーケット環境の説明、各営業社員に応じた販売手法の教育・指導。研修コンテンツの企画、スケジュール調整、研修講師、セールスツール、資料の作成。5支店の手数料前年比110%アップに寄与した。
	本社研修部 部長 ( )		
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	
	昭和54 年 8 月		
2	一種証券外務員	日本証券協会	株式、国債、公社債、投資信託等 の現物を扱う業務に加え、信用取 引、デリバティブ取引などリスク の高い商品も含めて金融取引に関 する全ての金融商品を取り扱うこ とができる。
	昭和62 年 10 月		
3	FP技能検定2級	日本FP協会	資産に応じた貯蓄・投資等のプラン の立案・相談技能。
	2005 年 11 月		
4			
	年 月		
5			
	年 月		

**(注意事項)**

- 「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。
- 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、応募先の業務で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。
- 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。
- 本シートは、電子的方式、磁氣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。
- 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。

## 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	昭和 51 年 4 月 ～ 昭和 54 年 3 月	〇〇県立〇〇高等学校	進学校の国公立大学文系コースだったが、高校に入ることが目標だったので入学後は勉強に対するやる気が低下してしまった。勉強も部活も一生懸命やることもなく3年間が過ぎてしまった。
		普通科	
2	昭和 54 年 4 月 ～ 昭和 58 年 3 月	〇〇大学	特に大学に入って学びたいこともなかったが実家からは出たかったので首都圏の大学を志望。一人暮らしで自由な反面、自立することの大変さを実感した。アルバイトは、多様な職種を経験し、そのなかでも英語教材の飛び込み営業を経験し数字に対する厳しさを学んだ。ゼミは、中小企業の経営戦略を専攻した。
		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。