

# 職務経歴書

2011年4月7日現在  
氏名：ワーク太郎

## 職務経歴概要

大学卒業後、コンサルティングファームへ入社。その後、WEBメディア運営会社へ転職。新規事業開発室にて約 年 にわたり新規事業開発に従事。新規事業のマーケティング、戦略立案、アライアンス先の発掘・開拓・締結、ビジネスモデルの構築・開拓と幅広く経験。

## 得意とする経験・分野・スキル

- ・ 様々な角度からマーケットを分析、それを踏まえた上で費用対効果・実効性の高い戦略立案が可能
- ・ ゴールを明確化 / 共有し、周囲を巻き込んでプロジェクトを実行するリーダーシップと粘り強さ

## 会社履歴

期間	会社名
20XX年XX月～現在	株式会社BBBBBBB
20XX年XX月～20XX年XX月	株式会社AAAAAAA

## 職務経歴詳細

### 株式会社BBBBBBB 20XX年XX月～現在

事業内容：メディア事業  
従業員数：100名  
資本金：5,000万円

期間/役割	業務内容
20XX年XX月～現在 新規事業開発室所属	<p><b>新規事業企画として事業戦略立案</b></p> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 新規事業のプロジェクトのサービス企画立案</li><li>・ マーケティング分析（仮説立案、調査項目の作成、仮説検証、レポートिंग）</li><li>・ プロモーション戦略立案</li><li>・ ライセンサーとの契約交渉および契約締結</li><li>・ 各キャリア折衝</li><li>・ パートナーの開拓、折衝</li><li>・ 収益モデル構築、業務フローの確立</li><li>・ 社内システム設計、構築、ベンダー折衝、ディレクション</li><li>・ スケジュール提案、タスク管理</li><li>・ 予実管理</li><li>・ 部下5人の指導・育成</li></ul> <p><b>【新規事業企画概要および実績】</b></p> <p>(1) 概要：「XXXXXXXXXXXXXXXX」 参考：http:// 画像解析システムを活用したモバイルサービスの企画・構築・運営。 会員は利用無料。収益モデルは広告収入。 実績：サービスリリース開始後、6ヶ月で会員XXX万人獲得。</p> <p>(2) 概要：「XXXXXXXXXXXXXXXX」 参考：http:// 月額課金型モバイルコンテンツサービスの企画・構築・運営。 月額350円。 実績：サービスリリース開始後、6ヶ月で会員XXX万人獲得。 キャリア公式コンテンツ内にてDL年間ランキング第1位獲得。</p> <p>(3) 概要：「XXXXXXXXXXXXXXXX」 参考：http:// CtoC型WEBサービスの企画・構築・運営。収益モデルは手数料課金。 実績：年間売上高50億円規模まで成長。現在第2の事業柱として稼働。</p>

株式会社 AAAAAA 20XX 年 XX 月 ~ 20XX 年 XX 月

事業内容：コンサルティング

従業員数：1,560 名

資本金：1 億 2000 万円

期間/役割	業務内容
20XX 年 XX 月 ~ 20XX 年 XX 月	<p><b>新人研修</b> アナリストとして先輩社員のデータ分析、資料作成を担当。</p>
<p>20XX 年 XX 月 ~ 20XX 年 XX 月</p> <p>CRM チーム 配属</p>	<p><b>コンサルタント、PM として顧客の抱える課題を分析、改善案提案</b></p> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・競合調査、ターゲット調査、ニーズ調査</li> <li>・アプローチ戦略立案、媒体選定</li> <li>・コストパフォーマンス分析（ランニングコスト見直し、コスト削減立案）</li> <li>・改善案企画、業務推進</li> <li>・収益モデル構築</li> <li>・社内システム再構築、社内ルール、体制の見直し</li> <li>・改善スケジュール提案、タスク管理、プロジェクトマネジメント</li> </ul> <p><b>【担当顧客】</b> 自動車メーカー、化粧品メーカー、銀行・証券会社、SNS サイト運営会社、通信プロバイダ、司法書士、不動産、オンラインゲーム会社 など多数。</p> <p><b>【成果一例】</b></p> <p>実績例 1 顧客：大手化粧品メーカー 課題：民事再生法適用後も赤字が続き、事業再生を行なう必要があった。 特に、WEB からの収益が壊滅的だったため大幅リニューアルが必要。 役割：PM（プロジェクト人員 9 名 + 外部機関） 取組：・経営分析（ビジネスモデルの収益性確認） ・市場分析（商品バリュー、最適価格などの調査・分析） ・ターゲット市場規模の分析と目標設定 ・WEB リニューアル企画 ・WEB での販売促進（検索連動広告、バナー広告、タイアップ等） ・仮説検証、方針再設定 実績：大幅な WEB リニューアルを図り、収益前年比 130% に成功。 特に WEB からの収益は 2400% と記録的な売上につなげることに成功。</p> <p>実績例 2 顧客：公共団体 課題：来場が減少傾向にある中で、特に若年層（20-30 代）の集客に改善の必要があった。 役割：PM（プロジェクト人員 7 名 + 外部機関） 取組：・経営分析（ビジネスモデルの収益性確認） ・市場分析（来場者属性の調査・分析） ・アンケート実施 ・WEB・モバイルサイトの新コンテンツ企画（WEB マガジン、クーポン） ・WEB での販売促進（検索連動広告、バナー広告、タイアップ等） 実績：ターゲット層（20-30 代）の来場者が前年比 210% に成功。 新規で立案した WEB コンテンツがリリース後、100 万 DL を記録。 翌年以降の継続受注に成功。</p>

PC スキル/テクニカルスキル

Word、Excel、PowerPoint、Access

Java、PHP（基本理解）

## 自己 PR

### 新規事業の実績

現職にてゼロから興した事業を年間売上高 50 億円規模まで成長させました。この過程で獲得した経験は今後の新規事業立案・実績に大きく活かせるものとして、私の強みとなっております。

### 上流工程における立ち回り

年間売上 50 億というビジネスをマネジメントする過程では、社長以下役員陣営とのタフネゴシエーションが必須でした。また、新卒入社したコンサルティングファームにおいても、大手企業役員クラスを相手に折衝を行ってまいりました。このような経験から、どのような事態においても感情的にならず、徹底した論理的思考から事態の解決に導きました。

### マネジメント

現職場において 5 名のマネジメントを指導・育成を行っております。新規事業部門とは、事業を興し黒字になればそれで終わりという事ではなく、やはり同様のパフォーマンスを出せる人材を育成・管理していく事も大切な役割と考えます。

何卒よろしくお願ひ申し上げます。

以上