# 職務経歴書 ver.2

令和5年4月1日現在

氏名:グレート☆セバスチャン(社会人 20 周年記念)

【現職種】

年収:約○○万円

雇用形態:正社員

期間:○○年○月~○○年○月(在職期間:8年)

所属:経営指導員

中小企業・小規模事業者の経営指導

#### 【職務経歴】

平成○○年 4月 (株)○○入社 1ヶ月間本店にて研修

5月 ○○店 副店長勤務

- ・レジ打ち、発注、品出しなどの従業員業務及び基礎的調理技術の習得
- ・伝票作成、金銭管理、営業数値管理、従業員指導などの店長業務実習
- 10月 ○○店 店長配属
  - ・○○県○○市新店舗店長として赴任。新店舗オープンに伴う各種手続申請業務、新人従業員の募集から採用、研修、近隣地権者への挨拶周りなど開店業務に携わり、店舗業績を軌道に乗せ加盟者へ引き継ぐ。

平成〇〇年 3月 〇〇店(本店研修所) 店長配属

- ・教育担当部長とともに新規フランチャイズ加盟者研修業務のフォロー
- ・配属2年目から定期新入社員の教育を任される。

平成〇〇年 5月 店舗教育部 技術課 ストア・インストラクター就任

- ・焼き立てパン、弁当、惣菜の専門調理技術習得
- ・品質管理、労働衛生安全管理指導
- 新規出店店舗厨房従業員技術指導
- 九州全域不振店舗活性化

平成〇〇年10月 〇〇沖縄支部 〇〇北谷吉原店 店長代理兼厨房指導

- ・○○店舗厨房システム導入のためのプロジェクト要員
- ・沖縄の地域性にあった商品・価格を現場にて検証・改善提案
- ・沖縄店舗の各店長たちへの厨房技術指導

平成〇〇年 3月 店舗支援部 営業課 〇〇地区 スーパーバイザー就任

- ・担当店舗8店舗で○○市から○○市内を担当
- ・フランチャイズ加盟店及び直営店舗の経営技術指導と支援 具体的にはPOSデータを利用した情報活用方法指導や従業員の労務管理 厨房従事者の技術指導、品質安全管理、加盟者への決算書説明と収支状況 からの問題点改善指導。仮説・実践・検証をもとに提案をする業務。

また担当店舗であった○○店では○○県と協力し○○の物産を発売。

平成〇〇年 4月 店舗支援部 営業課 〇〇地区 スーパーバイザー配属

・担当地区8店舗で○○方面から○○までを担当

平成24年7月の九州北部豪雨では〇〇店の加盟者オーナーを応援するとともに、地域への貢献が認められ、現在では〇〇店は信頼を得た地域一番店になっている。

平成○○年 4月 店舗支援部 営業課 ○○地区 スーパーバイザー配属

©2023 Great Sebastian School

・担当地区は12店舗で○○市内から○○市内、○○町までを担当 特殊な活動としては○○祭りや○○祭りにて、○○店舗店頭で屋台を立ち上 げ、焼き鳥や惣菜、かき氷、ビール、飲料販売を行い従来のコンビニエンス に囚われない販売手法への取組を実施。○○祭りでは2日間で約100万の 売り上げをあげる(※保健所の許可有り)

また○○の○○店、○○店、○○店では青少年の職場体験学習の受け入れや地元誌へのフェア掲載に携わるなど地域活動へも積極的に参加。

# 平成○○年 4月 ○○県○○町 経営指導員として配属

・大手造船企業のJMU(株)のある製造業が多い町であったため、ものづくり 補助金などに携わる機会が多かった。基本的に専門家派遣に頼らず、経営指 導員で対応。縫製業や金属製造業を中心に知識を深める。なお、当時の支援 企業は商工会報(2023年5月号で紹介)や九州経済産業局の事業説明時に紹介 されている。

#### 平成〇〇年 4月 〇〇県〇〇町 経営指導員として配属

・以前所属した町と異なり、人口 4,000 人の小さな町。経営指導員 1 人地区であるため、運営全般を見ることができた。新型コロナウィルス感染拡大後の配属であったため、小規模事業者の経営改善が多く求められた状況。記憶に残る支援は理髪業の再生支援と人気そば店の商品開発支援。理髪業についてキャッシュフローの科学的な支援による正常化に加えて、新事業の再構築までの経営支援プログラムによるフルカバー支援で経営改善。どんなに苦しくても、1年あればなんとかできると自信になった。ミシュランガイド掲載の人気そば店からの焼酎開発の支援依頼については、調理師・衛生資格の経験を活かし、大学の研究機関で社長および博士と芋の加工から製造までに携わる。実際に厨房に入り、加工や製造支援までできる経営指導員はなかなか異色だと感じる。

#### 令和○○年 9月 中小企業大学東京校 養成課程 入校

・養成課程へ。これまでの現場で身に着けてきた経験と知識が1本につながったことに気づく。小売業時代の店長~SVまでの経験は、現場の作業~管理技術を培った。さらに、他のコンビニには珍しい厨房システムによって、製造業に転用できる知識を習得していることに気づく。それに加えて、経営指導員では、経営者のノウハウを学んだことから、「作業~管理~経営戦略」までの「全ての業務ポジションの経験」をしていることに気づく。

コンビニのトイレ掃除から始まり、経営者の戦略を指導するまでできる技術が中小企業診断士の科学的な知識と結びつくことで、スキルになったと養成課程の診断および戦略で深く肚落ちした。できが悪いこと、失敗が多いことによる収穫。20年の社会経験は付加価値となっている。

### 令和○○年 4月 ○○商工会連合会 出向 1年目

・突然の東京へ出向。自分の「弱み」である事務処理技術を学んでいる。 今までの経験で、1日中机に着座して事務作業をしたことはなかった。また、 周知の事実でもあるが、事務作業は「弱み」である。今まで自分の「強み」 を活かし、経営指導の領域で力を発揮してきたが、今回のミッションは「弱 点強化」。新たに景況の知識、補助金の知識を習得。人生はおもしろいと感 じる。40歳を過ぎても、新たな挑戦はつきない。

以上の経過を得て現在に至る

## 【実績】

- ・ギフト・クリスマスケーキ金額コンテスト上位表彰3回
- ・本店研修所店長就任時 焼き立てパン新規商品 6 週連続 1 0 0 個/日以上販売で全店 1 位
- ・○店 前年比売上80%店舗を2ヶ月で105%まで改善達成
- ・ストア・インストラクター新店初日売上記録 焼き立てパン 60万円(過去上位記録)
- ・スーパーバイザー平成22年度予算達成報奨金授与
- ・現スーパーバイザー担当の○○地区経常利益金額○○地区NO1
- ・サントリー飲料コンテスト 2013 年春 1 位・ 2012 年秋 2 位達成
- ・サントリー酒コンテスト 2013 年夏1位
- ・年間 20~30 件程度の事業計画・補助計画策定指導
- ・珍しい実績としては創業者のものづくり補助金採択

#### 【スキル】

- ○店長(研修生・副店長含む)。
- ・接客、商品知識、基礎的調理技術、基礎的品質管理知識
- 従業員指導と店舗経営数値管理
- ○ストア・インストラクター

労働安全衛生

- ・専門的調理技術(特に焼き立てパン)、専門的品質管理
- 専門的厨房技術指導及び数値管理
- ○スーパーバイザー
- ・フランチャイジーに対する経営指導

内容:店舗従業員教育指導(クリンリネス・鮮度管理・フレンドリー・品切れ0)

経営数値管理指導 (POSデータに基づく52週の戦略指導)

決算書・収支管理 (経費などを含む加盟店の収入増加へのアドバイス、帳簿記入指導)

(厨房内事故を未然に防ぐ指導、食中毒の予防など)

労務管理 (労働基準法に基づく労働時間やシフト構成の指摘)

- ○その他-店舗簡易補修(壁のペンキ塗り、駐車場修繕、水道修理など)、清掃掃除術
- ○経営指導員
- ・中小企業、小規模事業者に対する経営指導

内容:経営支援プログラムによる伴走型支援

事業計画・戦略策定指導・アクションプランの提案型ソリューション

各種補助金の申請支援

商工会運営全般(金融・税務含む)

課題:労働保険の実務をしていない

社会保険関係や総務の知識が薄い

財務分析は比較的得意だが、税務はそこまで詳しくない

事務作業が苦手

方向性: 苦手なことは得意な人に任せる

以前は補完するために勉強をしたが、これからは中小企業診断士として、得意な領域を深 堀りしていく方針。苦手なことは苦手なことと割り切る。自分にしかできない分野の強化。 一般レベルまでの弱点強化は凡事徹底。

### ○資格取得

- ·第1種衛生管理者取得 · 調理師免許取得 · 販売士2級取得
- ・簿記2級・FP2級・中小企業診断士

以上