

職務経歴書

2005年11月25現在

氏名

昭和 年 月 日生 満27歳

株式会社 資本金74億9千万円 店舗数1,505店 従業員数677名
事業内容 コンビニエンスストアのフランチャイズ事業

2001年4月 株式会社 入社 店（宮城県 仙台市）配属

コンビニエンスストアの運営業務 東北地区の基幹店に社員として配属、従業員の教育、売上、経費の予算管理など店舗運営を経験。

この1年間にてコンビニエンスストア運営の基礎を学ぶ。従業員教育やクレーム対応、売り場管理、棚卸ロスの管理など。

ここでマーチャンダイジングの基本を経験、毎週出てくる新規商品から選定し売り込み商品を決定、発注数・展開位置・展開方法を決定、独自販促物作成を行いお客さまによりわかりやすく工夫を行いその結果、新規商品販売数は東北地区トップの販売数を達成。他のオーナー店舗の見本となる。

また棚卸ロスの削減に取り組みバックヤード等の整理から検収・返品処理等のオペレーションチェックを行い棚卸ロスを30%削減する。

2002年3月 店 店長に昇格

店長としてのマネジメント業務 店での勤務経験が認められ北関東地区の基幹店の店長に昇格。

月商2000万円、売り場面積30坪、社員3名、アルバイト20名のマネジメントを行う。社員、アルバイトの指導からそれらへの指示、また経営数値の管理、クレーム対応など。

店長としての在籍期間において、売上予算年間12ヶ月11ヶ月100%をクリア、昨年対比は平均120%を達成

北関東地区の基幹店として店舗レベルの改善が必要とされる状況から、店長として従業員教育に重点的に取り組み、そこからQSCの改善を図る。まず店舗レベル改善の必要性を認識させることから動機付けを行い、接客はマニュアルに沿ったオペレーションを徹底、更にお勧め売りの販促策も実行、発注は仮設に基づくものを認識させ更に単品管理を指導、クリンリネスは作業の徹底したスケジュール管理を行いチェックを行った。これらにより総合的な店舗レベルの改善を実現、売上予算達成の要因となる。また当時から本部が採用を開始した地区限定の契約社員のトレーニングを担当。4名の教育を行い、他の直営店へ派遣を行い正社員の代理を務める。

2003年3月 ストアアドバイザー（スーパーバイザー） 店長より昇格

スーパーバイジング業務 茨城県つくば市の 加盟店を7店舗担当。週2～3回担当
店を巡回し、担当店舗の売上・利益向上の為、各種提案を加盟店経営者に行う。

商品提案 本部推奨商品の加盟店への提案 **売場提案** 発注数・陳列の提案、レイアウト提案

経費指導 経費管理、ロス対策等の指導 **店舗診断** 加盟店の現状分析、状況把握

上記事項等総合的なマーチャンダイジングの指導業務

店舗の売上改善を目指し年末予約商品（クリスマスケーキ、年賀状、お歳暮）の取り組み強化の提案を実施、従業員の戦力化、店内販促の強化等に取り組んだ結果昨年対比200%以上の実績を記録。また4店舗の契約満了予定店舗を担当。契約終了間近の為、動機付けに苦心したが粘り強く交渉、提案を行い品揃え等の改善を行った。そのような中で次第に加盟店との信頼関係を構築し、経営者の意識改革へつなげた。

2004年3月一身上の都合により退職

株式会社 資本金1,000万円 従業員数18名

事業内容 流通・外食産業に特化したマーケティング業務のアウトソーシングサービス

2004年8月 株式会社 入社 マーケティング部 調査分析課配属

調査・分析業務 スーパーマーケットの出店・改装の際、また個別のクライアントからの依頼に対する商圈、競合店の調査・分析、報告書作成業務

クライアントのスーパーマーケットの新規店舗や改装店舗に対し、その店舗周辺の商圈を国勢調査のデータや住民基本台帳のデータ・住民への聞き取り調査などから調査、競合店は品揃え・価格・売り場特徴・テナント構成等の調査を現地調査によって行いそれを基に最適なマーチャンダイジング提案を実施。

スーパーマーケットの調査から数値や聞き取りによって状況分析を行い、そこから品揃え等の提案を行いマーチャンダイジングの立案の基礎を学ぶ。

2004年11月 試用期間中の解雇の為退職

株式会社 資本金10,000万円 従業員数53名

事業内容 流通・サービス業支援（人材サービス・マーケティング）

2004年12月 株式会社 入社 営業企画事業部 GISマーケティング課配属

マーケティング・分析業務 GIS（地理情報システム）統計分析を活用したエリアマーケティング業務。

クライアント企業（小売チェーン）の新規出店の際、その候補物件のエリアマーケティングをGISを活用し実施。更に統計的分析により、その候補物件の売上予測値を算出。候補物件の出店において重要な判断材料となるレポートを作成。

またカード会員データから小売店舗の地域シェアの算出、チラシの効果的地域の算出等のエリアマーケティングをGISを活用し実施。

GISと統計解析という科学的観点から売上予測等の商圈分析経験。小売店舗の出店基準や会員データを活用した顧客の囲い込みといったエリアマーケティングを経験した。

現在上記職務に在職中

新卒での入社以来小売業界を経験、両社ともに「いかに生活者のニーズに応えるか」というマーケティングの視点から業務を行うことでお客様の側からのニーズと店舗を近づけ「買いやすい店舗」、「適切な品揃えの店舗」を実現して参りました。それがコンビニエンスストアでの実績につながったと考えております。

またスーパーバイザーの業務・店舗運営業務から加盟店の経営者・店舗従業員とのコミュニケーションの重要性を認識。誠心誠意相手と向き合うことで信頼関係を構築していき、そこからお互いに最良のものを築いていくことが重要であることを学びました。

またGISを活用したエリアマーケティングを経験し、それまでと全く異なった観点から小売業を見ることが出来た為、内側からそして外側から小売業を知る良い経験を積むことが出来ました。

資格取得

- 1,997年 普通自動車第一種運転免許取得
- 2,000年 販売士(小売商)2級合格
- 2,005年 商業立地プランナー認定

パソコンスキル

ワード(基本操作)

エクセル(多様な関数を用いたデータの加工やデータ検索・抽出等の実務、グラフの作成等)

パワーポイント(プレゼンテーション資料の作成)

アクセス(データ管理・データベースの作成)

GIS(地理情報システム)

統計ソフトJMP(統計解析の実施、グラフ・レポートの作成)

以上