**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20●●年●月●日

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　●●　●●

**■職務要約**

大学卒業後、百貨店系アパレルメーカーに新卒で入社いたしました。レディスキャリアブランドに配属され、同ブランドの生産管理を●年経験しております。20●●年より生産チーフとして就業し、年●●●型の生産全てを管理しております。

短サイクルで変化するマーケット環境に対応した商品供給を計画、原価・納期・品質を高いレベルで管理し、ブランド発展に貢献しております。

|  |  |
| --- | --- |
| **■職務経歴**  **20●●年●●月～20●●年●●月　株式会社●●●●**  ◆事業内容：紳士服・婦人服・子供服・製造・販売  ◆資本金：●億円　売上高：●●●億円（20●●年月期）　従業員数：●●●名（20●●年●●月現在） | |
| 期間 | 業務内容 |
| 年　月  　～  現在 | レディスアパレルブランド「●●●」の生産管理を担当  20●●年～20●●年　布帛アイテムの生産管理を担当、20●●年より生産チーフとして就業  ■担当ブランド「●●●」詳細  ・ブランド年商：●●億円  ・販路：直営路面●店　ファッションビル●店　EC（ZOZO　自社モール）  ・ブランドテイスト：  ・ターゲット：  ・プライスライン：●●●●円～●●●●●円  ・アイテム構成比：布帛　％　ニット　％　カットソー　％　服飾雑貨　％  ■担当型数：S/S　約●●●型　A/W　約●●●型（20●●年）  ■担当生産数：S/S　約●●●枚　A/W　約●●●枚（20●●年）  ■展示会/期中企画割合：展示会企画●●型　期中企画●●型　追加生産●●型（20●●年）  ■担当アイテム：布帛●●％　カットソー●●％　ニット●●％  ■生産背景：国内●●％　中国●●％　韓国●●％　バングラディシュ●●％　ベトナム・インド他●●％  ■業務詳細  ・サンプル作成から量産までの工場選定及び手配  　└国内工場●社、商社●社、海外工場直貿●社  ・新規工場開拓  　└取引商社と共に国内、海外（中国、第三国）をラウンド  └技術・コスト・生産能力より取引を判断  ・素材調達  　└商社・生地コンバーター・素材インポーターからの情報収集  └国内産地機屋出張（尾州、浜松、北陸等全国各地）  └中国現地での量産素材開発手配  └サンプル反・現反発注、現反進捗管理  ・副資材調達  　└ファスナー・釦・芯地・裏地等の副資材選定、在庫確認、発注、納期管理、工場発送  └ネーム（襟・折り・洗濯）、タグ（プライス、デメリット/ケア）等の発注、納期管理、工場発送  ・原価管理  　└サンプル、量産原価計画・設定  └素材・副資材・工賃交渉  └工賃に応じて数量調整  └工賃削減の為の発注時期（閑散期、繁忙期）管理  ・納期管理  └サンプル、量産納期計画・設定  └縫製ライン管理  └製品進捗管理  └納期交渉  └乙仲・取引倉庫入出荷指示  ・品質管理  　└縫製工場指導（国内出張年●回、海外出張年●回）  └検品（サンプル、先上げ検品、納品前検品）  └外部検査機関検査依頼、検品会社とのやり取り  └洗濯、取扱注意内容の決定  └クレーム対応  ■人員：ＭＤ●名　デザイナー●名　パタンナー●名　生産●名  ■マネージメント：生産課員●名をマネージメント  ■実績：  ・原価率ダウン　●●％→●●％（20●●年）  ・新規工場開拓　●社  ・納期短縮　平均●日20●●年度昨年比  ・不良品返品率の改善　●●％→●●％（20●●年）  ・売上予算比　％（20●●年）　％（20●●年）　％（20●●年）  ・プロパー消化率　％（20●●年）　％（20●●年）％（20●●年） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・売上を上げるための商品開発スケジュール、納期管理能力

・需要予測や計画立案、在庫やコスト管理など数値分析力

・価格以上のバリューを生み出す商品開発サポートと工場ハンドリング（交渉力、折衝力）

・品質の安定及び向上に向けた工場との取組、仕組化

・商社、取引先工場、デベロッパーなど新規開拓

・物流の効率化

・布帛/カットソーアイテムについては指示書作成可能

・英語力（メール、日常会話レベル）

・PCスキル　Word、Excel：関数（SUM、ROUNDDOWN、VLOOKUP、IF関数）、PowerPoint

**■資格**

・普通自動車免許（20●●年●月）

・TOEIC ●●●点（20●●年●月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私が生産管理として掲げている信条は「価格以上のバリューを生み出す」ことです。

その一例として、原価率ダウン・利益率アップの為に直貿生産を計画・立案し、20●●年より直貿生産を開始いたしました。

現在では直貿比率を●●％まで引き上げ、直貿開始以前の原価率から●●％まで引き下げるまでになりました。

商社経由の生産管理においても、品質改善の為に工場管理は商社まかせにせず、できる限り自身で対応するようにしております。そのため年に●●回という高い頻度で海外に出向き、直接工場指導を行っております。

その他、多数の業務改善を行ってきましたが、それらは指示されて動くのではなく、自らの意思で動いてきたものです。

これからも自ら仕掛ける生産管理職として、貴社の発展に貢献できると自負しております。

以上、何卒宜しくお願いいたします。