

平成 24 年 9 月 1 日現在

職務経歴書

氏名 関口 博太

●職務要約

営業職を 2 年経験した後、四井グループにて輸出業務および購買業務に約 20 年携わって参りました。物流をメーカーの視点で考えることができる点が私の最大の強みであり、この強みを対メーカーの提案営業の場面で活かしていきたいと思っております。

●職務詳細

平成 16 年 8 月～平成 23 年 1 月 四井電機株式会社

事業内容：総合電機メーカー

資本金：200 億円 売上高：連結：1,000 億円 従業員数：連結：5,000 名 一部上場

期間	業務内容
平成 16 年 8 月 ～ 平成 23 年 1 月	【配属】九州工場 資材部 購買課 【職位】課長代理 【業務概要】 エアコン、冷蔵庫の部品調達を担当。主に部品の価格交渉や納期調整に従事 【主な実績や身につけたスキル等】 ・年間 5 億円の購買実績 ・価格交渉により 3 百万円の原価低減を実現（平成 17 年度） ・物流工程の効率化提案により 1 百万円/年の原価低減を実現（平成 19 年度） ・部門賞受賞（平成 21 年 6 月） 【退職理由】父親の介護のために退職を余儀なくされたため。

平成 4 年 4 月～平成 16 年 7 月 四井商事株式会社

事業内容：国内・海外資材調達・販売、貿易等

資本金：10 億円 売上高：20 億円 従業員数：350 名 非上場

期間	業務内容
平成 4 年 4 月 ～ 平成 16 年 7 月	【配属】本社 営業本部 設備輸出部 【職位】主任 【業務概要】 四井電機株式会社ジャカルタ工場のラインに必要な設備の調達を担当 主に日本製品をタイに輸出する業務に従事 【主な実績や身につけたスキル等】 ・四井グループ外企業も含め、利用梱包業者を競合化し、年間 75 万円の費用削減を実現（平成 12 年度以降） ・輸出規制該当品の経済産業省への許可申請 3 回、承認申請 2 回の実績 ・平成 10 年 5 月、ジャカルタ工場向け量産用油の JIT 納入を実現し、売上を倍加（2 億円/年→4 億円/年） 【退職理由】四井電機の資材部長兼役員から、スカウトを受けたため。

平成 2 年 4 月～平成 4 年 3 月 株式会社アタック

事業内容：受験用学習教材の販売

資本金：3,000 万円 売上高：1 億円 従業員数：80 名 非上場

期間	業務内容
平成 2 年 4 月	【配属】本社 中学生部門 【職位】正社員（リーダー）

～ 平成4年3月	<p>【業務概要】 中学生用教材の営業に従事</p> <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月間賞4回（月間240万円以上の売上） ・平成3年度にリーダー職に就き新入社員の教育担当を拝命 <p>【退職理由】元々、商社マンになりたい想いが強く、その機会を得たため。</p>
-------------	--

●**貴社で活かせるスキル・経験**

- ・粘り強い折衝力・交渉力
- ・ビジネスレベルの英語力（米国に2年留学経験あり）
- ・輸出入業務全般に関する知識、経験
- ・各種説明資料、プレゼンテーション用資料の作成スキル

●**自己PR**

業務改善のための提案力

現職では購買のプロフェッショナルとして自分の会社の利益追求・拡大を常に意識し、コストダウンや業務改善につながる企画を発案しています。原価低減チームや物流費削減チームを発足させ、全社横断的に活動することを実現させました。

粘り強さとタフな精神力

何事も目標を決めたら達成するまで諦めず、粘り強く交渉を進めることができます。前々職在籍時、ジャカルタへ油脂を販売することを決め、現地と何度も交渉し断られ続けましたが、半年をかけ5度目のアタックで受注に成功した経験があります。このように私は、何度断られても決して落ち込まず、高いモチベーションを維持できるタフな精神力を兼ね備えております。

●**特記事項**

平成22年の秋頃から、同居している父親の認知症が急速に進み、しばしば会社を休まざるを得なくなる状況が続き、職場の仲間にこれ以上迷惑はかけられないという判断から、退職の道を選びました。約1年半の間、介護に専念していましたが、空き時間に通信教育で貿易実務検定を勉強するなど、スキルを錆びつかせないように努めました。なお、自宅近くの介護施設に空きが出て、今月から父親が入居できましたので、貴社での勤務に何ら支障がないことを申し添えておきます。

以上