

職種について

「企画」業務

企業の組織について

- どんな仕事、職種があるか理解する
- 職種がその企業内でどのような役割を担っているかをイメージする

<事業企画・実行部隊>

- 営業 販売 販促
- マーケティング
- 宣伝、PR
- 開発
- 技術
- 製造技術
- 製造
- 調達
- 物流

<支援部隊>

- 技術管理
- 製造管理
- IP管理
- 法務管理
- 情報システム

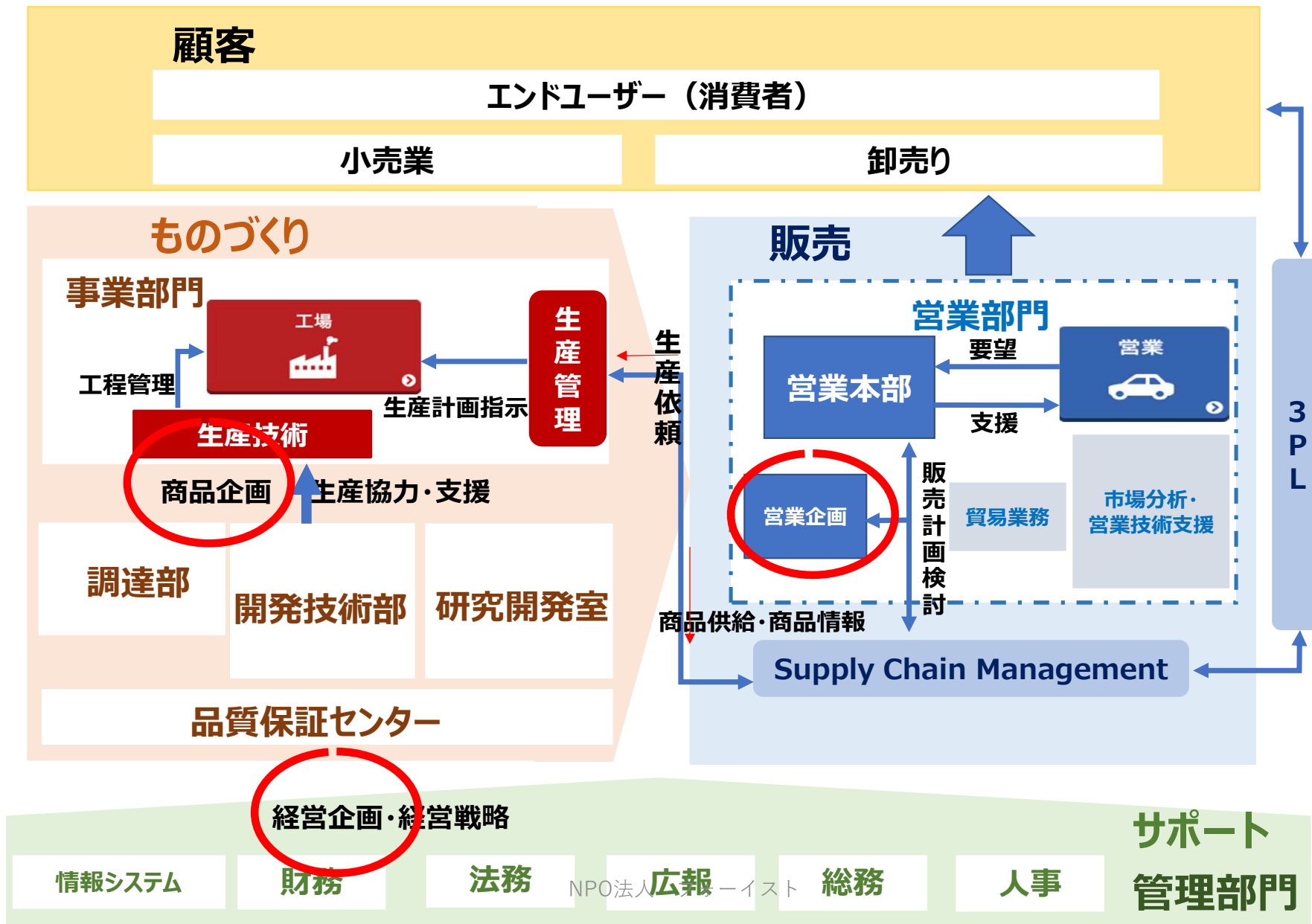
<管理部隊>

- 経理
- 会計
- 財務
- 広報
- 人事
- 総務

「企画」業務

各部門における「それぞれの企画」

- 経営企画 (By 管理部門)
- 営業企画 (By 営業部門)
- 商品企画 (By 事業部門)



◆目標達成をするための 戦略や目標を立て達成へのバックアップ業務

「目標設定」「営業戦略立案」

「営業戦術の策定」「営業実績の把握と対策」

「販促ツールの制作」「競合の情報収集」

- 営業のモチベーションを上げ、売れる環境を作ることが求められる
- 営業職としての経験が必須であり経験を役立てられる職種

「営業企画」の業務

◆ 市場を分析し戦略的に商品・サービスを売る仕組みを作る仕事

“営業企画 and/or マーケティング”

■ 4Pを基本として戦略的にアプローチ

「リサーチ・分析」「ブランディング」

「商品・サービスの開発」

「企画」「設計」「広告宣伝」「広報」

「価格設定」「営業・顧客の管理」

「営業企画」の職種に向いている人

求められる人物像：

- 「好奇心があること」が特に重要
- 社会全般に対する興味・関心を持ち、知識を膨らませる人
- 分析、仮説、検証といった作業が好きで、粘り強い人
- プロジェクトをリード出来るリーダーシップが必要

<経営企画> 管理部門

◆経営層の方針を実務に落とし込む仕事

経営方針や戦略を基に具体的な
「予算や目標値」「実現の方策やプロセス」
作成をした上、担当部署に実行させる業務

- **予算と実績の進捗を追い
目標や施策を適切にチューニングしていく**
- **海外進出や新規事業立ち上げなど
新しい収益源の確保を模索する**

「経営企画」の業務

◆ 中長期の経営目標のための 戦略の立案・策定/実施の管理の業務

- 市場データを収集・分析し「経営戦略」を立案し
経営会議を運営してトップの決定をサポート
- 決定した経営戦略を全社で実施する管理
- M&Aやコスト削減、組織再編、
マーケティングなどの戦略立案・策定
- コンプライアンス関連や労務状況の確認・改善

「経営企画」の職種に向いている人

求められる人物像・スキル：

- **経営関連知識や
論理的思考力、プレゼンテーション能力**
- **各事業部の調整役やリーダー能力**
- **経営層と事業部署とのコミュニケーションスキル、
周囲を巻き込む力**

<商品企画> 事業部門

◆ 「既存商品のリニューアル」「新商品開発」が対象業務

- 次々と新商品を生み出す仕事
(研究力、開発力、技術力、生産力が求められる)
- ニーズが多様化しているため、
きめ細かい技術的マーケティング調査・研究業務
- 購入のオムニチャネル化が進行しているため
ユーザーの購入行動・履歴を分析する業務