

実践的能力証明シート（ホワイトカラー分野／社会人向け）

ふりがな	
氏 名	

記入例（ホワイトカラー分野／社会人向け）①

年代：30代

現状：食品菓子製造会社の営業部門で菓子の商品開発チームリーダを担当

概要：美術系専門学校卒業後、食品菓子製造会社に勤務

年	月	日	現在
		日（	歳）

実践的能力証明シート（
ませんか？』（以下、「リ

証明シート」を書いてみ

【1】職務・学習経験

あなたが経験した職務や学習等について、下表から該当する項目を選び、各経験欄に通算経験期間（単位は「年」、「ヶ月」、「日」等任意（例：3.5年、1ヶ月））を記入して下さい。

※下記の分類にない職務・学習については、「その他」の欄に、その内容を簡潔に記入して下さい。

区分	一覧 番号	職種	主な内容	経験期間	
				職務	学習
（管理部門）	1	人事・採用	募集・採用、人員配置、人事評価、労務管理、教育・育成		
	2	経理・財務	会計、税務、資金管理、資金調達・運用、予算・業績管理		
	3	総務	福利厚生、経営サポート、文書管理、保守管理、社内規定作成・改定		
	4	法務	契約・取引、訴訟対応、知的財産、コンプライアンス、内部統制		
	5	広報	社内広報、社外広報、広告・宣伝、CSR、イベント企画・運営		
	6	経営企画	経営戦略、事業計画、IR		
	7	一般事務	管理事務、現場事務、資料作成		
	8	専門事務	営業事務、その他専門分野事務		
（現場部門）	9	生産管理	生産計画、原材料管理、製品管理、在庫管理		
	10	販売管理	販売計画、受発注管理、仕入管理、店舗運営、店舗スタッフ管理		
	11	店舗管理	店舗経営、売上管理、設備管理、仕入、接客・販売、窓口対応		
	12	営業企画	マーケティング、営業企画、販促計画	4年	
	13	法人営業	企業や小売店への提案営業、ルート営業、新規開拓		
	14	個人営業	個人向けの提案営業、ルート営業、新規開拓		
	15	代理店営業	販売会社やディーラ向けの営業、新規開拓、販売指導、業績分析		
	16	海外営業	海外企業向けの法人営業、新規開拓		
	17	一般事務	管理事務、現場事務、資料作成		
	18	専門事務	営業事務、その他専門分野事務		
その他	19	（商品企画）	（菓子パッケージデザイン開発）	5年9ヶ月	
	20	（デザイン）	（グラフィックデザイン）		2年

あなたの保有する免許・資格と、その取得時期について記入して下さい。

番号	取得時期	免許・資格の名称
1	2010 年	色彩検定2級
2	年	
3	年	
4	年	
5	年	

【2】職務経歴

あなたが現在就いている職務、及び自分の現在のキャリアや職業観に影響を与えた職務について内容を記入して下さい。現在、就労されていない方は、一番最近まで就いていた職務について記入して下さい。また、同一の会社・組織内での異動による複数経歴も記入して下さい。なお、
 [職種] には、本シート第1面の職務・学習項目の一覧を参考に記入して下さい。該当する職種がない場合は、あなたが適切と考える職種名を記入して下さい。

経歴 番号	経歴内容		
W1	[職務期間] 2009年4月～2013年3月(4年 0ヶ月)	[会社・組織] 〇〇製菓株式会社	[職種] 商品開発
	[経歴の内容] ☐ 責任者(名) ☒ 担当者(責任者以外)		[役職名]
	学校卒業後に、中堅の食品菓子製造会社に就職し、最初4年間は菓子開発部で子供向けスナック菓子の包装パッケージのデザイン開発チームのメンバとして働いた。		
	[課題や注力したこと] スナック菓子の包装パッケージについて、子供受けするキャラクタデザインを考える日々がつづいた。マーケティング調査を毎年行い、その年の人気キャラクターと人気ポーズを調べ、包装パッケージのデザインに活かした。また、過去のヒット商品の時の開発事例の研究も行った。常に子供に買いたいと思われるような商品の開発に注力した。		
	[成果や獲得したこと] マーケティング調査を行うにあたっての仮説構築の方法、アンケート等での質問形式などについて理解することができた。 また、商品企画のポイント、要領を知ることができた。		
W2	[職務期間] 2013年4月～2017年3月(4年 0ヶ月)	[会社・組織] 〇〇製菓株式会社	[職種] 営業企画
	[経歴の内容] ☐ 責任者(名) ☒ 担当者(責任者以外)		[役職名]
	営業部門に異動して、子供向けスナック菓子の販売促進チームのメンバとして働き、菓子販売の売上目標達成に向け、営業戦略やイベント企画の立案、実行に携わった。		
	[課題や注力したこと] 営業戦略の立案や販売促進イベントの企画では、以前在籍していた菓子開発部でのマーケティング調査のアンケート結果も考慮しつつ実施した。特に、小学生がいる家庭をターゲットに戦略、企画を練った。また、実際のイベントには対応要員として自ら加わり、子連れの若い家族に対して積極的に声掛けして参加を促し、意見を求めた。		
	[成果や獲得したこと] 子供向けスナック菓子の売上拡大について、子供の関心だけでなく、保護者の関心が大きく影響することや、特に健康面で安心感を与えるような商品の開発販売が必要であることがわかった。 また、促進イベント企画では、子供の興味を引くことに加え、保護者とコミュニケーションを取ることの重要性について理解した。		
W3	[職務期間] 2017年4月～2020年2月(2年 11ヶ月)	[会社・組織] 〇〇製菓株式会社	[職種] 商品開発
	[経歴の内容] ☒ 責任者(6 名) ☐ 担当者(責任者以外)		[役職名] チームリーダー
	再び商品開発部門に戻り、子供向け、一般消費者向けのスナック菓子全般の包装パッケージのデザイン開発チームのリーダーとして働いた。		
	[課題や注力したこと] 複数のデザイン開発案件のプロジェクト管理に注力すると同時に、若手のチームメンバに対してマーケティング調査やヒット商品開発の事例調査など商品開発の手法を伝え人材育成に注力した。		
	[成果や獲得したこと] 並走する複数のプロジェクト案件の管理を計画的に行えるようになった。 若手の人材育成では、一方的に指示、知識を伝えるのではなく、相手の意見を聞きながら進めることで上手いくことに気づいた。 また、若手のコミュニケーションの取り方について、気遣いの仕方も学ぶことができた。		

【3】 学習経歴（学校での学習、職業訓練、自己研鑽・学び直し等）

あなたが注力した学習や自発的に取り組んだ学習の内容を記入して下さい。学習期間や資格取得にかかわらず、あなたのキャリア形成に影響を与えた学習であれば記入して下さい。なお、【学科・コース】には、本シート第1面の職務・学習項目の一覧を参考に記入して下さい。該当する学科・コースがない場合は、あなたが適切と考える学科・コースを記入して下さい。

経歴 番号	経歴内容		
S 1	[学習期間] 2004年4月～2007年3月(3年 0ヶ月)	[学校・学習機関] 〇〇高校	[学科・コース] 普通科
	[学習の内容] 高校時代、美術部に所属して、油絵の作成に取り組んだ。3か月に1枚程度のペースで作成した。 年に一度の地域での展覧会にも作品を出展した。		
	[動機や注力したこと] 小さい頃から、絵を描くの好きだったため美術部に入った。静物画を中心に描いた。遠近感、影のつけ方など 基礎的な技術取得に努めた。また、学校以外の地域の展覧会に作品を出展することで、 いろいろな方から作品に対する評価をいただき、それを次の製作に活かした。		
	[成果や獲得したこと] 絵を描きながら、集中して物事に取り組む姿勢が身に付いた。 また、いろいろな方の意見を聞くことを心掛け、傾聴力を身に付けた。		
S 2	[学習期間] 2007年4月～2009年3月(2年 0ヶ月)	[学校・学習機関] 〇〇美術専門学校	[学科・コース] デザイン・アート科
	[学習の内容] 専門学校時代、グラフィック・デザインを学習した。 主に、身の回りの景色、生活日用品などを楽しく表現するための技法などを学習した。		
	[動機や注力したこと] 卒業製作では、著名人100人の似顔絵キャラクターをデザインした。 それぞれの人の特徴的な表情を読み取り、できるだけ繊細に表現するように努めた。 また、デザインの勉強では、色使いが与えるイメージについて勉強して製作に活かした。		
	[成果や獲得したこと] キャラクターデザインの製作技法を身に付けた。卒業までに色彩検定2級に合格した。 卒業製作は、短い期間の中で集中的に取り組む、授業との両立が大変だったが、最後まであきらめずに努力した。		
S 3	[学習期間] 年 月～ 年 月(年 ヶ月)	[学校・学習機関]	[学科・コース]
	[学習の内容] 		
	[動機や注力したこと] 		
	[成果や獲得したこと] 		

【4】 職業能力

第1～3面で記した各経歴において、あなたが発揮した能力、または獲得した能力で、自分の強みと考えるものについて、下記一覧の「評価」欄に「○」を記入して下さい。「○」の数に制限はありません。なお、中でも、特に自信がある能力を最大2つ選択し、「◎」として下さい。また、選択した能力に該当する経歴番号を、第2～3面から選び、「経歴番号」欄に記入して下さい。なお、「経歴番号」欄に記入する経歴番号は最大2つまでとして下さい。

区分	能力番号	能力	内容	評価	経歴番号
(考えること) シンキング	1	情報収集力	物事の状況を理解するため情報を収集する		
	2	課題発見力	物事の状況を深く観察し取り組むべき課題を発見する	○	W 1、W 2
	3	分析力	課題を論理的に分析し現実的な解決策を考える	◎	W 1、W 2
	4	企画力	解決策を決定し実行に向け具体的な計画を立てる	○	W 2、W 3
(行動すること) アクション	5	遂行力	目標の達成に向け最後まで確実に成し遂げる	○	S 2
	6	主体性	目標の達成に向け自分のすべきことを考えて率先して行動する		
	7	柔軟性	自分の価値観に捉われず直面する状況に適した行動をする	○	W 3
	8	探究心	より良い成果を求め自ら工夫して新たな方策を追求する		
(分かり合うこと) コミュニケーション	9	関係構築力	周囲の人との関係構築や人脈構築に積極的に取り組む	○	W 2
	10	傾聴力	相手の意見を丁寧に聞いて伝えたいことを的確に理解する	○	W 3
	11	説明力	自分の考えや意見を相手に的確に伝える		
	12	対人理解力	相手や周囲の人の気持ちや想いを理解する	◎	W 3
(管理すること) マネジメント	13	育成力	後輩の成長のため良い手本を示しやる気を引き出す	○	W 3
	14	統率力	自分から率先して周囲の人やチームをまとめて引っ張っていく	○	W 3
	15	自制心	常に自分をコントロールし冷静な判断及び行動をする		
	16	調整力	様々な意見をもつ利害関係者の合意形成を図る		
(信頼に結びつくこと) リライアンス	17	自律性	ルールを守り、秩序立てて仕事を進める		
	18	誠実性	良心を持って手間を惜しまず地道に仕事をして周囲に信頼感を与える		
	19	協調性	組織の一員として、協力して仕事ができる		
	20	社会性	社会人、職業人としての自覚を持つ		

あなたが母語以外に得意な語学の能力レベルを任意で記入して下さい。レベルは自己判断で結構です。なお、英語以外の言語については、「() 語」欄に言語名を記入のうえ、能力レベルを記入して下さい。

番号	言語	技能	能力レベル		
1	英語	読解	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
2		作文	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
3		会話	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
4	() 語	読解	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
5		作文	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
6		会話	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル

以上で記入した内容を踏まえ、あなたが特にアピールしたいこと（経験、能力など）や今後やりたいこと等を記入して下さい。また、「振り返りワーク」を作成した方は、その内容（自分の強みや人脈等）も記入して下さい。

学生時代の作品製作、就職後の商品開発、営業企画の経験を通じて、沢山の人とコミュニケーションを取れるようになった。

特に対人理解力を身に付けた。今後も、特定の分野にこだわらず、これらの能力を活かした仕事をつづけること、

さらに、新しい分野に挑戦して、さらなる能力開発に努めたい。

なお、美術系専門学校で一緒だった仲間の多くは、同じくデザインの仕事をして活躍している。これらの仲間と定期的に会い

意見交換をして、切磋琢磨していく。

実践的能力証明シート（ホワイトカラー分野／社会人向け）

ふりがな

氏 名

記入例（ホワイトカラー分野／社会人向け）②

年代：40代
現状：自動車販売会社 A の営業部門で勤務
概要：大学時代にフランチャイズ展開に係る法律を研究して、卒業後、大手コンビニチェーンに就職、その後、自動車販売会社に転職

年 月 日 現在

日（ 歳）

実践的能力証明シート（「実践的能力証明シート」を書いてみませんか? 』（以下、「リ」）

【1】 職務・学習経験

あなたが経験した職務や学習等について、下表から該当する項目を選び、各経験欄に通算経験期間（単位は「年」、「ヶ月」、「日」等任意（例：3.5年、1ヶ月））を記入して下さい。
※下記の分類にない職務・学習については、「その他」の欄に、その内容を簡潔に記入して下さい。

区分	一覧 番号	職種	主な内容	経験期間	
				職務	学習
（コーポレート 管理部門）	1	人事・採用	募集・採用、人員配置、人事評価、労務管理、教育・育成		
	2	経理・財務	会計、税務、資金管理、資金調達・運用、予算・業績管理		
	3	総務	福利厚生、経営サポート、文書管理、保守管理、社内規定作成・改定		
	4	法務	契約・取引、訴訟対応、知的財産、コンプライアンス、内部統制		2年
	5	広報	社内広報、社外広報、広告・宣伝、CSR、イベント企画・運営		
	6	経営企画	経営戦略、事業計画、IR		
	7	一般事務	管理事務、現場事務、資料作成		
	8	専門事務	営業事務、その他専門分野事務		
（現場 ビジネス部門）	9	生産管理	生産計画、原材料管理、製品管理、在庫管理		
	10	販売管理	販売計画、受発注管理、仕入管理、店舗運営、店舗スタッフ管理	5年	
	11	店舗管理	店舗経営、売上管理、設備管理、仕入、接客・販売、窓口対応	5年	
	12	営業企画	マーケティング、営業企画、販促計画		
	13	法人営業	企業や小売店への提案営業、ルート営業、新規開拓	5年	
	14	個人営業	個人向けの提案営業、ルート営業、新規開拓	10年	
	15	代理店営業	販売会社やディーラ向けの営業、新規開拓、販売指導、業績分析	15年	
	16	海外営業	海外企業向けの法人営業、新規開拓		
	17	一般事務	管理事務、現場事務、資料作成		
	18	専門事務	営業事務、その他専門分野事務		
その他	19	()	()		
	20	()	()		

あなたの保有する免許・資格と、その取得時期について記入して下さい。

番号	取得時期	免許・資格の名称
1	2002 年	普通自動車運転免許
2	2007 年	2級ファイナンシャル・プランニング技能士
3	年	
4	年	
5	年	

【2】職務経歴

あなたが現在就いている職務、及び自分の現在のキャリアや職業観に影響を与えた職務について内容を記入して下さい。現在、就労されていない方は、一番最近まで就いていた職務について記入して下さい。また、同一の会社・組織内での異動による複数経歴も記入して下さい。なお、
[職種] には、本シート第1面の職務・学習項目の一覧を参考に記入して下さい。該当する職種がない場合は、あなたが適切と考える職種名を記入して下さい。

経歴 番号	経歴内容		
W1	[職務期間] 2000年4月～2005年3月(5年 0ヶ月)	[会社・組織] 株式会社〇〇	[職種] 店舗管理
	[経歴の内容] ☐ 責任者(名) ☒ 担当者(責任者以外)		[役職名] スーパーバイザ
	大学卒業後、大手コンビニチェーンに就職した。新規出店開拓及び店舗運営指導を担当した。		
	大阪府の南部エリアを担当した。		
	[課題や注力したこと] 新規出店では、候補地選定、社内調整、交通量調査、地主との賃貸借契約交渉、店舗オーナー探し、契約手続き等の 諸手続きを漏れなくすすめることに注力した。また、開店後に、店舗オーナーに対して、本部の運営方針を伝え、 間違いなく対応してもらうよう注力した。		
	[成果や獲得したこと] 候補地選定から、新規出店まで通常半年から1年程度の期間を要するため、プロジェクト管理に苦労した。 また、複数の案件が並走することから、その多重管理にも留意した。さらに、地主との賃貸借契約交渉では、 いろいろなコミュニケーションの取り方を覚えた。		
	W2	[職務期間] 2005年4月～2010年3月(5年 0ヶ月)	[会社・組織] 〇〇株式会社
[経歴の内容] ☐ 責任者(名) ☒ 担当者(責任者以外)		[役職名]	
前職を退職して、出身地の千葉県に戻り、自動車販売会社に転職した。法人営業を担当した。			
[課題や注力したこと] 自動車の商品知識習得のため情報収集に注力した。また法人に対する計画的な販売に向けて、顧客の長期視点の ビジネス活動について情報収集を行った。企画書の作成・説明に苦労した。			
[成果や獲得したこと] 商品知識の情報収集の方法を身に付けた。また、顧客の趣味嗜好を調べ、上手くコミュニケーションを取りながら、 ビジネスの情報を収集することを覚えた。さらに、計画的な販売に向け課題発見とその対応策の検討、 企画提案をスムーズに行えるようになった。			
W3		[職務期間] 2010年4月～2020年3月(10年 0ヶ月)	[会社・組織] 〇〇株式会社
	[経歴の内容] ☐ 責任者(名) ☒ 担当者(責任者以外)		[役職名]
	自動車販売会社で、法人営業から個人営業に担当が変更になった。毎月与えられた売上目標を達成するため、日々顧客開拓を つづけた。		
	[課題や注力したこと] 当初、慣れない自動車の個人営業に苦労した。前職の大手コンビニチェーンでの、地主との不動産の賃貸借契約交渉などでの、 コミュニケーションの経験が役立った。 また、長年付き合っていく顧客となってもらうために、販売した車のアフターサービスの提供などをしてフォローアップに努めた。		
	[成果や獲得したこと] 新規顧客との関係構築強化の方法を身に付けた。また、長年の営業活動に勤しみ、人脈を増やしたことで、紹介先が増え、 売上目標達成に役立った。		

【3】 学習経歴（学校での学習、職業訓練、自己研鑽・学び直し等）

あなたが注力した学習や自発的に取り組んだ学習の内容を記入して下さい。学習期間や資格取得にかかわらず、あなたのキャリア形成に影響を与えた学習であれば記入して下さい。なお、【学科・コース】には、本シート第1面の職務・学習項目の一覧を参考に記入して下さい。該当する学科・コースがない場合は、あなたが適切と考える学科・コースを記入して下さい。

経歴 番号	経歴内容		
S 1	[学習期間] 1998年 4 月～ 2000年 3 月(2年 0ヶ月)	[学校・学習機関] 〇〇大学 法学部	[学科・コース] 〇〇ゼミ
	[学習の内容] 大学時代、流通業でのフランチャイズ展開に係る法律、契約関係について学習した。 国内展開だけでなくアジアなど発展途上国での法整備状況や契約の進め方について研究した。		
	[動機や注力したこと] 自分の生活の中でよく目にする、フランチャイズビジネスに関心があり、関連する法律を学習したいと思った。 海外の事例調査では、関係資料を読み込み、加えて、現地での通訳を介したヒアリング調査等を実施した。		
	[成果や獲得したこと] 情報収集にむけた関係者へのアクセスの仕方、また、収集した情報の整理、課題抽出の方法を身に付けた。 英語資料の調査も行った。		
S 2	[学習期間] 2007年 5 月～ 2020年 8 月(0年 3 ヶ月)	[学校・学習機関] 〇〇アカデミー	[学科・コース] FP 2 級受験対策セミナー
	[学習の内容] フィナンシャルプランナー・セミナー（3か月コース）に参加、FP 2 級を目指した。		
	[動機や注力したこと] 顧客に対して自動車ローン、支払金利等の説明でも活かせることから、FP資格取得を目指した。		
	[成果や獲得したこと] FP 2 級を取得した。金融商品の知識を獲得し、また、お客様へ説明することへの自信を得て、説明力が向上した。		
S 3	[学習期間] 年 月～ 年 月(年 ヶ月)	[学校・学習機関]	[学科・コース]
	[学習の内容]		
	[動機や注力したこと]		
[成果や獲得したこと]			

【４】 職業能力

第１～３面で記した各経歴において、あなたが発揮した能力、または獲得した能力で、自分の強みと考えるものについて、下記一覧の「評価」欄に「○」を記入して下さい。「○」の数に制限はありません。なお、中でも、特に自信がある能力を最大２つ選択し、「◎」として下さい。また、選択した能力に該当する経歴番号を、第２～３面から選び、「経歴番号」欄に記入して下さい。なお、「経歴番号」欄に記入する経歴番号は最大２つまでとして下さい。

区分	能力番号	能力	内容	評価	経歴番号
(シンキング 考えること)	1	情報収集力	物事の状況を理解するため情報を収集する	○	W 2、S 1
	2	課題発見力	物事の状況を深く観察し取り組むべき課題を発見する	○	W 2、S 1
	3	分析力	課題を論理的に分析し現実的な解決策を考える		
	4	企画力	解決策を決定し実行に向け具体的な計画を立てる	○	W 2
(アクション 行動すること)	5	遂行力	目標の達成に向け最後まで確実に成し遂げる	◎	W 1
	6	主体性	目標の達成に向け自分のすべきことを考えて率先して行動する		
	7	柔軟性	自分の価値観に捉われず直面する状況に適した行動をする		
	8	探究心	より良い成果を求め自ら工夫して新たな方策を追求する		
(コミュニケーション 分かち合うこと)	9	関係構築力	周囲の人との関係構築や人脈構築に積極的に取り組む	◎	W 3
	10	傾聴力	相手の意見を丁寧に聞いて伝えたいことを的確に理解する		
	11	説明力	自分の考えや意見を相手に的確に伝える	○	W 1、S 2
	12	対人理解力	相手や周囲の人の気持ちや想いを理解する	○	W 3
(マネジメント 管理すること)	13	育成力	後輩の成長のため良い手本を示しやる気を引き出す		
	14	統率力	自分から率先して周囲の人やチームをまとめて引っ張っていく		
	15	自制心	常に自分をコントロールし冷静な判断及び行動をする		
	16	調整力	様々な意見をもつ利害関係者の合意形成を図る	○	W 1
(リアリテス 信頼に結びつくこと)	17	自律性	ルールを守り、秩序立てて仕事を進める		
	18	誠実性	良心を持って手間を惜しまず地道に仕事をして周囲に信頼感を与える		
	19	協調性	組織の一員として、協力して仕事ができる		
	20	社会性	社会人、職業人としての自覚を持つ		

あなたが母語以外に得意な語学の能力レベルを任意で記入して下さい。レベルは自己判断で結構です。なお、英語以外の言語については、「（語）」欄に言語名を記入のうえ、能力レベルを記入して下さい。

番号	言語	技能	能力レベル		
1	英語	読解	☐ 日常レベル	☒ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
2		作文	☒ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
3		会話	☒ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
4	(語)	読解	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
5		作文	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル
6		会話	☐ 日常レベル	☐ ビジネスレベル	☐ ネイティブレベル

以上で記入した内容を踏まえ、あなたが特にアピールしたいこと（経験、能力など）や今後やりたいこと等を記入して下さい。また、「振り返りワーク」を作成した方は、その内容（自分の強みや人脈等）も記入して下さい。

大学時代に、フランチャイズビジネスに関する法律・契約関係を学習した。その時のゼミの先生はフランチャイズ展開する企業と

太いパイプを持つ方であった。そのような背景もあり、卒業後に大手コンビニチェーンに就職した。そこで、新規店舗開発、

地主との不動産賃貸借契約交渉等の貴重な経験をする事ができた。これらの経験は他の仕事をする時でも、大いに役立った。

その後、地元に戻り、自動車販売会社で営業の仕事を行っている。現在、昔の友人、知人を頼りつつ、地元名士を紹介してもらいながら、

仕事を進めている。貴重な人脈を構築できている。今後、これらの人脈を活かして仕事を行う予定である。