

内定率91% | 難易度の高い転職実現を支援する
業界No.1転職スクール『COMPASSキャリア』監修

内定者の職務経歴書[未経験]

人事職

Human resources

作成のコツと内定の極意

01 COMPASSキャリアのご紹介

未経験からの内定獲得率91%。

難易度の高い転職支援で選ばれる転職スクール。

COMPASSキャリアは、

単なる「転職ノウハウ」ではなく、

「人生の軸をつくるキャリア戦略」を
提供しています。

[特徴]

- ・ 30回以上の手厚い面談
- ・ エージェントに依存しない本質的な転職
- ・ 完全個別対応のキャリアコーチング
- ・ プロによる職務経歴書・面接対策の徹底サポート
- ・ 自己理解から転職支援まで一貫
- ・ 理想のキャリアプランが見つかる



02 COMPASSキャリアのご紹介

これまでの支援実績(一部)

- ・ 35歳介護職→フルリモート人事へ（未経験）
- ・ コールセンター→大手企業の採用担当へ
- ・ 主婦ブランク4年→年収700万の営業企画へ
- ・ 品質管理→未経験の経理職へ
- ・ 銀行受付→上場企業の財務職へ
- ・ 飲食店→大手コンサルティング企業へ
- ・ 41歳パート→未経験で有名企業の経理へ
- ・ 教員→大手の人材業界へ
- ・ 32歳派遣社員→未経験で人事職へ

内定企業（一部）

R Pay

NTT docomo

SHARP
Be Original.

LITALICO
りたりこ

PROGRIT

Tokyu Store

AEON



あしたを、つなぐ。—— 野村不動産グループ
野村不動産ソリューションズ

今日と未来を、つなぐ。
HISATSU 日本生命

RECRUIT



03 この資料の使い方と活用方法

このPDFは、「実際に内定を獲得した職務経歴書」をベースに構成しています。各ページでは、単に書類の内容を紹介するだけではありません。

- 採用担当者の目線から見て評価されたポイント
- 書類作成の際に陥りがちなミス
- 面接までつなげる構成のコツ

などを「解説付き」で掲載。自分の書類にも応用できるよう、テンプレートやチェックリストも用意しています。
ぜひ保存版として活用してください。

04 実際の職務経歴書

職務経歴書

■経歴要約

学生時代は[redacted]で長期インターン生として半年間勤務していました。私は受講生対応、マーケティング、人事の3つの領域の業務を担当していました。担当受講生と二人三脚で昼夜問わず真摯に向き合いアプリ開発をサポートすることでチームKPIを100%達成することができました。大学卒業後は新卒社員として[redacted]に入社し、新規の法人顧客に対して自社サービスのセールスを担当しておりました。中小企業をメインターゲットに、架電業務に従事し、予算を150%達成いたしました。この経験で培った情報把握力・やり切り力、タスク管理能力や自己成長意欲を活かし、貴社のお役に立ちたいと考えています。

■職務経歴

[redacted]		長期インターン生として勤務
2021年9月～ 2022年2月	iphoneアプリコース所属 [具体的な業務内容] ■採用業務 ・2021年9月...長期インターン開始 ・2021年9月...チームの採用リーダー <内容> ◎採用活動におけるペルソナ設定 ◎採用目標に達するためのチーム全体での戦略立て ◎チームメンバーへのタスク割り振りや管理 ◎受講生の中から採用候補者をピックアップし、アプローチ方法の戦略立て ◎面接の日時調整 ◎新人メンターの育成環境整備 ◎新人メンターの育成 <実績> ・2022年12月～2022年2月...2人採用（予算達成率100%） ・2022年2月...新人メンター用の架電ロールプレイングテストの項目作成 <評価> ・「採用目標を達成できず、悔しい思いをしてからは別の部門のリーダーと協力して新しい企画を立てるなど新しい試みをするようになり失敗をバネに頑張れる人」と先輩からご評価いただいた。	

■資格・スキル

2021年02月 日商簿記検定2級

2021年04月 TOEIC 805点

2023年03月 マイクロソフト認定資格（MOS）Excel 365&2019

■貴社で活かせる能力

《状況把握力・やりきる力》

私の強みは自分の状況を客観視し、必ずやりきる力です。前職では架電業務に従事しており、アポイントが取れず予算達成のためのスケジュールが同期の中で一番遅れていることが課題でした。予算を達成するために、課題のボトルネックを自分のデータから明確にし、PDCAを回す速度を上げることによって無事予算を達成することができました。採用業務全般で上手くいかない際はこの経験を活かし、課題を特定し即座に対応してPDCAを回すことでいち早く活躍できるよう尽力できると考えています。

《タスク管理能力》

タスク管理能力は幅広い業務をこなす人事職に必須であり、私は学生時代の経験でタスク管理能力を得ました。プログラミングスクールで長期インターン生として働いていた際は、受講生対応、マーケティング、人事の3つの領域の業務をこなしておりました。タスクを多く抱えた際は、最初に優先順位づけを行い、1つずつ目の前のタスクを着実にこなすことを意識しています。また、期日に余裕を持って取り組むことで想定外のタスクや状況にも柔軟に対応することができました。この経験と能力を活かして幅広い数多くの業務を正確かつ迅速に着手し、成果や利益に貢献していきたいと考えております。

■自己PR

どのような業務であっても成長のために自発的に学ぶ意欲を大事にしています。学生時代の長期インターンでは受講生のオリジナルアプリの開発をサポートする業務があったため、私が技術力を高めることでより受講生のサポートができるようになると考えました。そのために私は、取り扱っている教材を3週勉強し直し、教材外のことでわからない際は自分で調べたり、先輩に積極的に聞きに行くようにしていました。また、そのように得た知見は他のインターン生に共有していました。その結果、受講生が開発したいアプリが難解であっても、期間内に完成させることができるようになりました。この自己成長意欲を活かして未経験ではありますが人事として幅広く経験を積みながら、中長期的には社労士やキャリアコンサルタントなどの資格を取得して企業を土台から支えることができる人材になりたいと考えています。

以上

05 経歴要約欄(実際の文章)

学生時代は〇〇が運営するプログラミングスクールで長期インターン生として半年間勤務していました。私は受講生対応、マーケティング、人事の3つの領域の業務を担当していました。担当受講生と二人三脚で昼夜問わず真摯に向き合いアプリ開発をサポートすることでチームKPIを100%達成することができました。大学卒業後は新卒社員として〇〇株式会社に入社し、新規の法人顧客に対して自社サービスのセールスを担当しておりました。中小企業をメインターゲットに、架電業務に従事し、予算を150%達成いたしました。この経験で培った情報把握力・やり切り力、タスク管理能力や自己成長意欲を活かし、貴社のお役に立ちたいと考えています。

▼解説：

経歴要約の評価ポイントと作成意図

応募者の多様な経験を「成果」と「再現性」のあるスキルに落とし込むことを意識して作成しました。

学生時代の長期インターンでの採用・教育・マーケティング経験と、新卒入社後の営業経験をバランスよく配置し、「幅広い業務対応力」と「数字で証明できる成果」を短い文章の中で表現しています。

採用担当は限られた時間で経歴要約を読み、候補者が面接に進む価値があるかを判断します。そのため、「KPI達成」「予算150%達成」といった具体的数値を冒頭で提示し、結果を出せる人材である印象を与える構成にしています。さらに、やり切る力や自己成長意欲といった、企業が未経験人材に求めるポテンシャル要素も加えています。これにより、実務経験の少なさを成果と姿勢で補い、即戦力の期待値を高める文章になっています。

06 職務経歴欄(実際の文章)

【具体的な業務内容】

■採用業務

- ・2021年9月...長期インターン開始
- ・2021年9月...チームの採用リーダー

<内容>

- ◎採用活動におけるペルソナ設定
- ◎採用目標に達するためのチーム全体での戦略立て
- ◎チームメンバーへのタスク割り振りや管理
- ◎受講生の中から採用候補者をピックアップし、アプローチ方法の戦略立て
- ◎面接の日時調整
- ◎新人メンターの育成環境整備
- ◎新人メンターの育成

<実績>

- ・2022年12月～2022年2月...2人採用（予算達成率100%）
- ・2022年2月...新人メンター用の架電ロールプレイングテストの項目作成

<評価>

- ・「採用目標を達成できず、悔しい思いをしてからは別の部門のリーダーと協力して新しい企画を立てるなど新しい試みをするようになり失敗をバネに頑張れる人」と先輩からご評価いただいた。

■受講生対応

- ・2021年9月...長期インターン開始

<内容>

- ◎担当受講生のアプリリリースをマンツーマンでサポート（技術面、メンタル面、スケジュール管理）
- ◎オフライン・オンライン勉強会
- ◎ゼミ運営
- ◎各種イベント運営

<実績>

- ・2021年9月～12月...担当受講生3人中2人アプリリリース
- ・2021年12月～2022年2月...担当受講生3人中3人アプリリリース

<評価>

- ・「担当受講生に対して、昼夜問わず真摯に向き合いサポートしている姿はノルマを達することが中心になっていた自分を振り返るきっかけになった」と先輩からご評価いただいた。

■マーケティング

- ・2021年9月...長期インターン開始

<内容>

- ◎架電業務
- ◎1on1説明会
- ◎リファラル
- ◎体験会運営

<実績>

- ・2021年...1on1説明会での入会率40%
- ・2022年...チームの架電リーダーとしてチーム予算達成

<評価>

- ・1on1説明会では、「一方的ではなく相手のやりたいことや興味を引き出してからスクールの有用性を提示できていたため、質の高い説明会だった」と先輩からご評価いただいた。

▼解説：

職務経歴から読み取れる強みと再現性

応募者の経験を「問題→工夫→成果」の流れで整理し、現場での再現性を強調しました。

例えば長期インターンでの採用活動では、当初は採用目標が達成できず課題を認識。その後、他部門リーダーとの連携による新企画立案や、面接プロセス改善などの工夫を行い、最終的に採用目標を達成しています。

この一連の流れは、問題解決能力と改善行動の実行力を示しており、人事職でも高く評価される要素です。また、受講生対応においては「技術面・メンタル面・スケジュール管理」の三方向から支援し、複数のアプリリリースを実現。営業経験では、新規開拓100%という厳しい条件下でアポイント取得数を150%達成。

このように各経験に成果指標を添えることで、成果を出すための行動プロセスが明確になっています。

07 活かせる能力欄(実際の文章)

《状況把握力・やりきる力》

私の強みは自分の状況を客観視し、必ずやりきる力です。前職では架電業務に従事しており、アポイントが取れず予算達成のためのスケジュールが同期の中で一番遅れていることが課題でした。予算を達成するために、課題のボトルネックを自分のデータから明確にし、PDCAを回す速度を上げることによって無事予算を達成することができました。採用業務全般で上手くいかない際はこの経験を活かし、課題を特定し即座に対応してPDCAを回すことでいち早く活躍できるよう尽力できると考えています。

《タスク管理能力》

タスク管理能力は幅広い業務をこなす人事職に必須であり、私は学生時代の経験でタスク管理能力を得ました。プログラミングスクールで長期インターン生として働いていた際は、受講生対応、マーケティング、人事の3つの領域の業務をこなしておりました。タスクを多く抱えた際は、最初に優先順位づけを行い、1つずつ目の前のタスクを着実にこなすことを意識しています。また、期日に余裕を持って取り組むことで想定外のタスクや状況にも柔軟に対応することができました。この経験と能力を活かして幅広い数多くの業務を正確かつ迅速に着手し、成果や利益に貢献していきたいと考えております。

▼解説：

能力の市場価値と他職種への応用

記載された《状況把握力・やりきる力》は、採用・営業・教育といった異なる現場で成果を上げるための基盤スキルであり、市場価値が高い能力です。課題を客観視し、即時に改善策を実行する姿勢は、人事職のみならずプロジェクトマネジメント、カスタマーサクセス、営業企画など幅広い職種で評価されます。

《タスク管理能力》は多様な業務を並行して処理する現代のビジネス環境において不可欠であり、特にスタートアップや少人数組織で重宝されます。面接では、これらの能力を裏付ける具体事例（数値・期間・改善プロセス）を短く話せるよう準備すると効果的です。また、採用担当は「経験が浅くても即戦力化できる素地があるか」を重視するため過去の成果と改善アクションを掛け合わせた説明が説得力を高めます。

08 自己PRと今後の展望欄(実際の文章)

どのような業務であっても成長のために自発的に学ぶ意欲を大事にしています。学生時代の長期インターンでは受講生のオリジナルアプリの開発をサポートする業務があったため、私が技術力を高めることでより受講生のサポートができるようになると思いました。そのために私は、取り扱っている教材を3週勉強し直し、教材外のことでわからない際は自分で調べたり、先輩に積極的に聞きに行くようにしていました。また、そのように得た知見は他のインターン生に共有していました。その結果、受講生が開発したいアプリが難解であっても、期間内に完成させることができるようになりました。この自己成長意欲を活かして未経験ではありますが人事として幅広く経験を積みながら、中長期的には社労士やキャリアコンサルタントなどの資格を取得して企業を土台から支えることができる人材になりたいと考えています。

▼解説：

自己成長意欲と長期ビジョンの伝え方

自己PRでは、応募者の「自発的学習」と「周囲への還元」の姿勢を明確にしています。教材の再学習や自主調査、先輩への積極的な質問、得た知識の共有といった行動は、学びの速度と質を高め、組織全体の成果に寄与します。また、未経験から人事職を目指し、将来的に社労士やキャリアコンサルタント資格取得を視野に入れている点は、企業にとって中長期的な戦力化の可能性を感じさせます。このようなビジョンは、採用担当が「入社後の成長曲線」を描きやすくする効果があります。ただし、将来目標はあくまで企業貢献とリンクさせて語る必要があります。

- ・ 自己PRは「姿勢＋成果＋将来性」の三要素を意識
- ・ 将来ビジョンは企業への貢献に直結する形で提示
- ・ 資格取得意欲は学習耐性の高さとして評価される

09 面接につながった質問

経歴書の内容から「会ってみたい」と思わせることで、面接に繋がっています。
面接で実際にされた質問と回答です。面接対策にご活用ください。

Q.学生時代の経験で人事職に活かせるものは何ですか？

A. 採用活動でペルソナ設定や面接調整、新人育成で培った、課題解決力と人材育成

Q.営業経験で得たスキルは人事にどう役立ちますか？

A. 新規開拓で培ったヒアリング力と提案力は、採用面接や候補者フォローに直結

10 NGワードと改善例

採用担当者が「印象が薄い」「抽象的で伝わらない」と感じるNG表現を、改善例とセットでご紹介します。

NG

漠然と人事に興味があり...

最後まで頑張ります

対人力に自信があります

幅広く経験しました

未経験ですが...

OK

採用活動や育成経験を通じて、人材開発の重要性を実感した

課題を特定し改善策を実行し、目標達成を実現します

新規開拓で部長層への商談を成功させた経験があります

人事・営業・教育の三領域で数値目標を達成しました

未経験領域でも短期間で成果を上げた経験があります

11 自己点検チェックリスト

あなたの職務経歴書が、以下の観点で“刺さる書類”になっているかチェックしてみましょう！

☐ 経歴要約に数字やスキルが含まれている

☐ 応募企業との接点を意識できている

☐ 職務内容が単なる業務記載ではない

☐ NG表現を避け、具体性ある表現である

☐ 成果は「問題→工夫→結果」の3段構成

☐ 将来への展望が明確に記載されている

☐ 自己PRが実際の状況を交えて書けている

☐ 読みやすいレイアウト・見出しを意識

☐ 強みだけでなく“どう活かすか”も記載

☐ 接で質問された際の一貫性がある

COMPASSキャリア 無料体験のご案内

この資料は、難易度の高い転職でも「納得のいく結果」を出した方々の成功事例から作成されています。
もっと自分らしいキャリアを実現したい方へ。

- ✓ 未経験でもチャンスを広げたい
- ✓ 書類が通らない原因がわからない
- ✓ 面接でどう話せばいいか不安

そう感じたら、一度「COMPASSキャリア」の無料体験へお越しください。

- ▶ 圧倒的な対策・自己分析サポート・キャリア設計・企業選定全て伴走
- ▶ 30回以上の徹底した面談で転職成功率91%

▼無料体験の申し込みはこちら▼

[ここから予約](#)

転載・複製に関する注意

本資料の内容は、COMPASSキャリアおよび転職支援を目的とした独自ノウハウに基づいて制作されています。無断転載・配布・転売は固く禁止しております。

引用・紹介を希望される場合は、事前にご連絡ください。