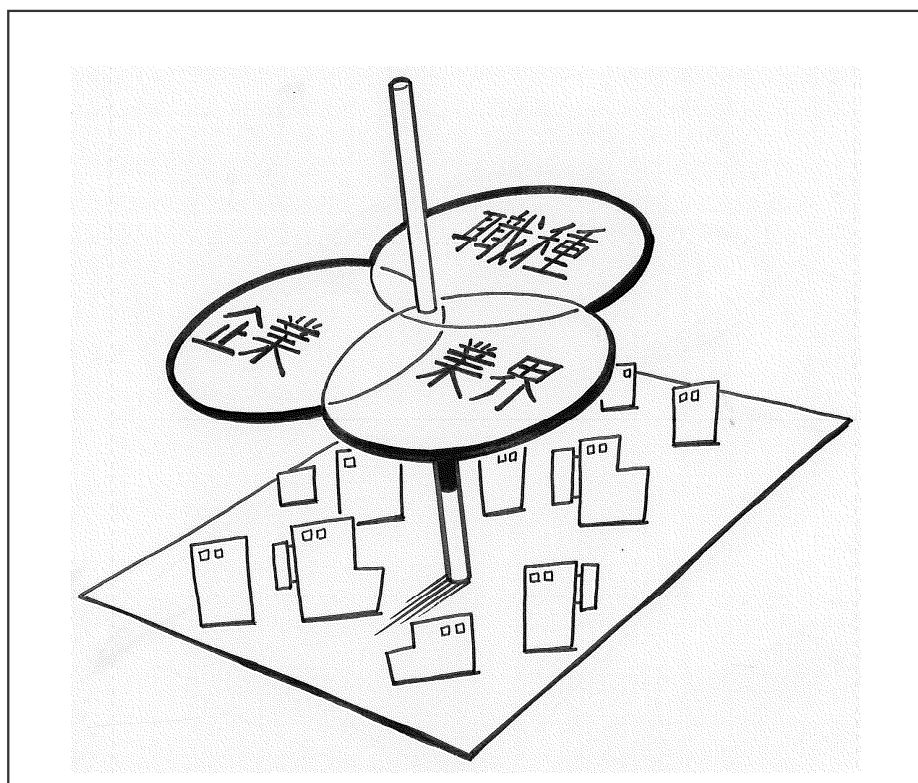


業界・企業研究入門

会社選びの第一歩

リソース集

ver. 2.0



学習スケジュール

Part1オリエンテーション

第1回 「会社選びに必要な＜自分軸＞とは？」.....	3
-----------------------------	---

Part2 業界調査

第2回 日本の主要業界を知る(1) 調査の準備をする.....	5
第3回 日本の主要業界を知る(2) 調査方法と手順を学ぶ.....	6
第4回 日本の主要業界を知る(3) 業界について調査する.....	*
第5回 日本の主要業界を知る(4) 発表の準備.....	*
第6回 日本の主要業界を知る(5) プレゼンテーションのリハーサル.....	*
第7回 日本の主要業界を知る(6) プレゼンテーション.....	*

Part3 業界軸／職種軸を考える

第8回 私の業界軸／職種軸(1) 仕事を業界軸で考える.....	7
第9回 私の業界軸／職種軸(2) 仕事を職種軸で考える.....	*

Part4 企業軸を考える

第10回 私の企業軸(1) 企業選びの条件.....	*
第11回 私の企業軸(2) 大企業と中小企業.....	9
第12回 私の企業軸(3) 仕事を企業軸で考える.....	*

Part5 まとめ

第13回 会社選びのための＜自分軸＞(1) 最終レポート作成.....	*
第14回 会社選びのための＜自分軸＞(2) 発表.....	*
第15回 社会人基礎力「チームで働く力」私の強みと今後の課題.....	14

(※印の回は参考資料なし)

Part 1 オリエンテーション

第1回 「会社選びに必要な＜自分軸＞とは？」

資料1 「企業を探すためのあなたの判断軸、基準はどのようなものですか？」

【判断軸】 【基準】

- ・ 今後の市場需要
- ・ 世界に通用するかどうか
- ・ 何をやり、何を目指しているのか
- ・ 愛社精神が持てるかどうか
- ・ 業界内でのポジション
- ・ 活躍できる自分が想像できるか
- ・ 異常な利益第一主義はなし
- ・ チャレンジングな環境
- ・ 自分が成長できそうな企業か
- ・ 人間的に魅力的な社員が多いかどうか（カッコいい、輝いている、楽しんでいる等）

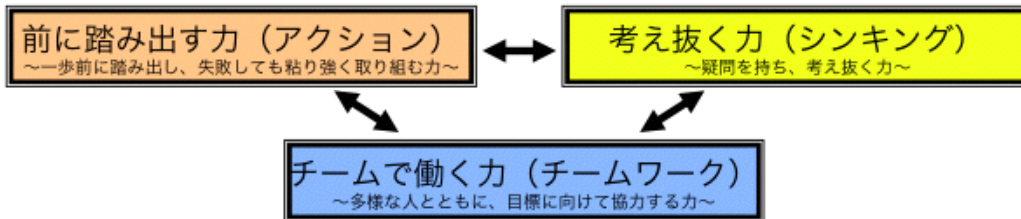
■ 抜粋：平成21年度ジョブカフェマッチング調査事業「学生ヒアリング調査」結果報告書

3頁【学生の企業を見る視点（自由回答①）】一部抜粋

http://www.jobcafe-sc.jp/pdf/katsu/0320_02.pdf

資料2 企業で求められる社会人基礎力

社会人基礎力の3つの能力



(参考2)社会人基礎力の12の能力要素

分類	能力要素	内容
前に踏み出す力 (アクション)	主体性	物事に進んで取り組む力 例) 指示を待つのではなく、自らやるべきことを見つけて積極的に取り組む。
	働きかけ力	他人に働きかけ巻き込む力 例) 「やるうじゃないか」と呼びかけ、目的に向かって周囲の人々を動かしていく。
	実行力	目的を設定し確実に行動する力 例) 言われたことをやるだけでなく自ら目標を設定し、失敗を恐れず行動に移し、粘り強く取り組む。
考え抜く力 (シンキング)	課題発見力	現状を分析し目的や課題を明らかにする力 例) 目標に向かって、自ら「ここに問題があり、解決が必要だ」と提案する。
	計画力	課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力 例) 課題の解決に向けた複数のプロセスを明確にし、「その中で最善のものは何か」を検討し、それに向けた準備をする。
	創造力	新しい価値を生み出す力 例) 既存の発想にとらわれず、課題に対して新しい解決方法を考える。
チームで働く力 (チームワーク)	発信力	自分の意見をわかりやすく伝える力 例) 自分の意見をわかりやすく整理した上で、相手に理解してもらうように的確に伝える。
	傾聴力	相手の意見を丁寧に聴く力 例) 相手の話しやすい環境をつくり、適切なタイミングで質問するなど相手の意見を引き出す。
	柔軟性	意見の違いや立場の違いを理解する力 例) 自分のルールややり方に固執するのではなく、相手の意見や立場を尊重し理解する。
	状況把握力	自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力 例) チームで仕事をすると、自分がどのような役割を果たすべきかを理解する。
	規律性	社会のルールや人との約束を守る力 例) 状況に応じて、社会のルールに則って自らの発言や行動を適切に律する。
	ストレスコントロール力	ストレスの発生源に対応する力 例) ストレスを感じるがあっても、成長の機会だとポジティブに捉えて肩の力を抜いて対応する。

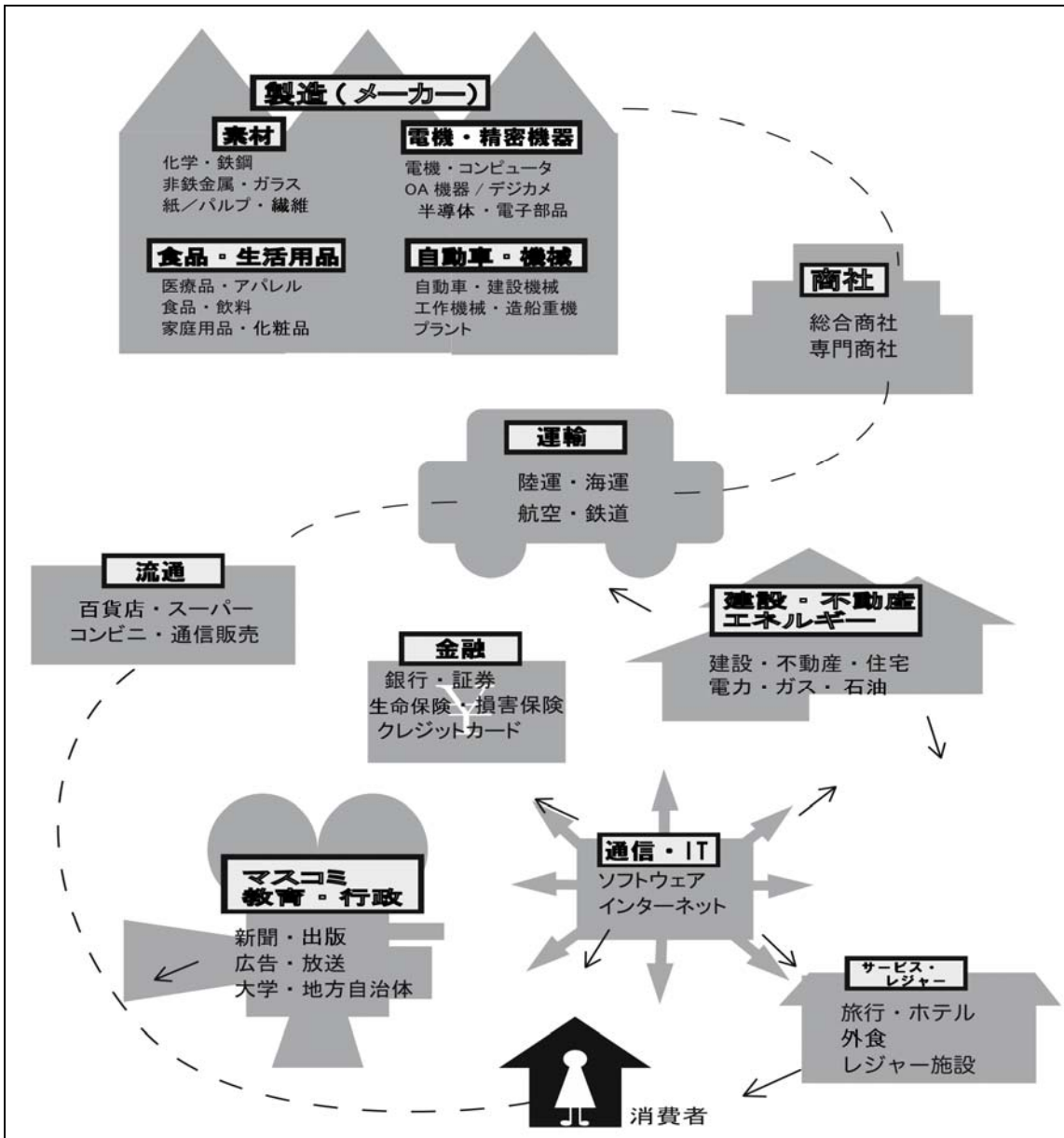
■出典：経済産業省「企業の『求める人材像』調査2007～社会人基礎力との関係～」

(平成19年3月) <http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/cyosa2007.pdf>

第2回 日本の主要業界を知る（1） 調査の準備をする

資料1 業界を知るためのリソース

■ 業界図



■ 参考書籍の一例

『2011年版図解革命！業界地図最新ダイジェスト』（一橋総合研究所監修、高橋書店、2010）

『業界と職種がわかる本'12年版』（岸健二編、成美堂出版、2010）→新年度版を参照のこと

第3回 日本の主要業界を知る（2）

調査方法と手順を学ぶ

資料1 業界調査をするためのリソース

■就職活動支援サイトの一例

日経就職ナビ 2012、マイナビ 2012、学情ナビ 2012、就職四季報オンライン

■参考書籍の一例

1. 『就職四季報 2011 年版』（東洋経済新報社）
2. 『内定者はこう選んだ！業界選び・仕事選び・自己分析・自己PR』（坂本直文、高橋書店）
3. 『業界と職種がわかる本'12年版』（岸健二編、成美堂出版、2010）
→新年度版を参照のこと

■業界新聞 一覧は <http://park5.wakwak.com/~freeway/gyokaishi.html>

Part 3 業界軸／職種軸を考える

第8回 私の業界軸／職種軸（1）

仕事を業界軸で考える

資料1 職種リスト

職種系	職種名	職種内容
事務・管理系	総務・人事・労務	総務は、働きやすい職場環境の整備を主な役割とし、備品やOA機器の調達・管理、さまざまな行事の運営、社内外へ広報業務も行う。人事は、「人材」を活かし企業活動に必要な人事戦略(採用・教育・研修・管理)を実行する。労務は、勤務状況管理、給与計算、福利厚生や社会保険関係の手配、労働組合との連絡などを担当する。企業によっては労務関連業務は、総務・人事が担当している場合もある。
	経理・会計・財務	経理・会計は、社内伝票・出入金を管理し、予算・決算書・納税申告書など社内外に提出する各種書類を作成する。財務は、企業の資産管理など、資金計画に基づいた借入れや株式融資、社債発行手配を行う。
	貿易・海外事務・物流	通関業務・関税申告など輸出入業務を主として行うが、それに付随する国内運送・保管業務・支払・代金回収などモノの流れをトータルサポートする。
	宣伝・広報・IR	役割は、製品や、サービスなどの販促だけでなく、企業イメージや社会活動など自社の情報を社会に伝えていくこと。特に最近では、投資家向けの広報活動(IR)が重要視されている。
営業・企画系	営業	営業スタイルは企業・販売業種により異なるが、大きく分けて、新規開拓型法人営業・固定客中心のルート営業、住宅・自動車・保険などの個人向け営業、旅行代理店や賃貸などの店舗で商品を販売するカウンター営業など幅広い。
	企画・商品開発・マーケティング	市場動向を調査し、分析し、製品開発を行う。新商品や新サービスのモニタリングや販促戦略・活動も行う。
	経営企画	企業の方向性・経営・事業面について、社長や役員などの意思決定をサポートする。
技術系	生産・製造	技術やラインを開発・設計し、電気・機械・制御(コンピューター)担当者と役割分担しながら、機器を設定し、稼働後のメンテナンスまで行う。
	品質・生産管理	製品製造ラインにおいて、計画に基づき生産をコントロールし、製造工程上ミスなく行われているかどうかを確認し、メンテナンスを行う。
	応用研究・技術研究・基礎研究	未知の領域を開拓する基礎研究と、基礎研究をもとに技術・製品開発に結びつける応用研究とに分けられる。
	プログラマー・システムエンジニア	企業が求めている情報処理環境(コンピューター・システム)を設計するのがシステムエンジニア(SE)であり、SEが設計した仕様書に基づいたシステム製作を行うのはプログラマーである。
	ネットワークエンジニア	企業内 LAN・WAN・イントラネットの構築など、システムネット環境に特化したシステム開発を行う。
金融系	ファンドマネージャー	一般投資家や企業の資産を、株式や債券に投資・運用して利益を稼ぐ。
	為替ディーラー・トレーダー	為替ディーラーは、顧客に代わり為替相場で円・ドル・ユーロ等の通貨を売買し差益を生む。顧客の売買注文を受け、ディーラーに取り次ぐのがトレーダーである。
	証券アナリスト・アクチュアリー	証券アナリストは、国際情勢や為替など幅広い情報を収集し、経済動向を分析する金融市場のスペシャリストであり、株価の推移や企業の投資価値を判断する。アクチュアリー(保険数理士)は、事故・死亡率などのデータをもとに高度な統計学を駆使し、適切な保険料・支給額を算出する数理業務のスペシャリストである。

販売・サービス系	販売スタッフ・接客	量販店、専門店、飲食店などで来店客の応対をするほか、商品の管理・陳列、DM・POPの作成、キャンペーンの企画など顧客を増やすための店づくりも行う。
	スーパーバイザー	複数の店舗を統括し、商品の陳列、売り上げ、販売スタッフの教育など店舗運営全体の管理・指導をする。また、消費動向から商品の仕入れの判断も行う。
	バイヤー・マーチャンダイザー	消費者のニーズや商品の特長、コストに配慮し店舗のコンセプトに合った商品の仕入れを行う。市場調査をもとに、仕入れ数や価格、商品構成を決定し販売戦略を立てるマーチャンダイザーが、バイヤーを兼務する企業もある。
クリエイティブ系	編集・制作	雑誌・書籍などの出版物、Webのコンテンツなどを作る。企画立案、ライター・カメラマン・デザイナーの手配、制作スケジュールの管理なども行う。
	デザイナー	出版や広告など印刷物に関わるグラフィックデザイナーのほか、Web制作、アプリ、建築、工業製品と専門分野は幅広い。
	記者・ライター	事件や出来事取材し新聞・雑誌などに記事を書く。ライターは、おもに編集者から依頼されたテーマに沿って取材を行い記事にまとめる。
	ゲームクリエイター	各分野の担当がチームを組み一つのゲームの企画・制作を行うため、プログラマー、デザイナー、シナリオライター、サウンドクリエイターなどさまざまな職種を含む。

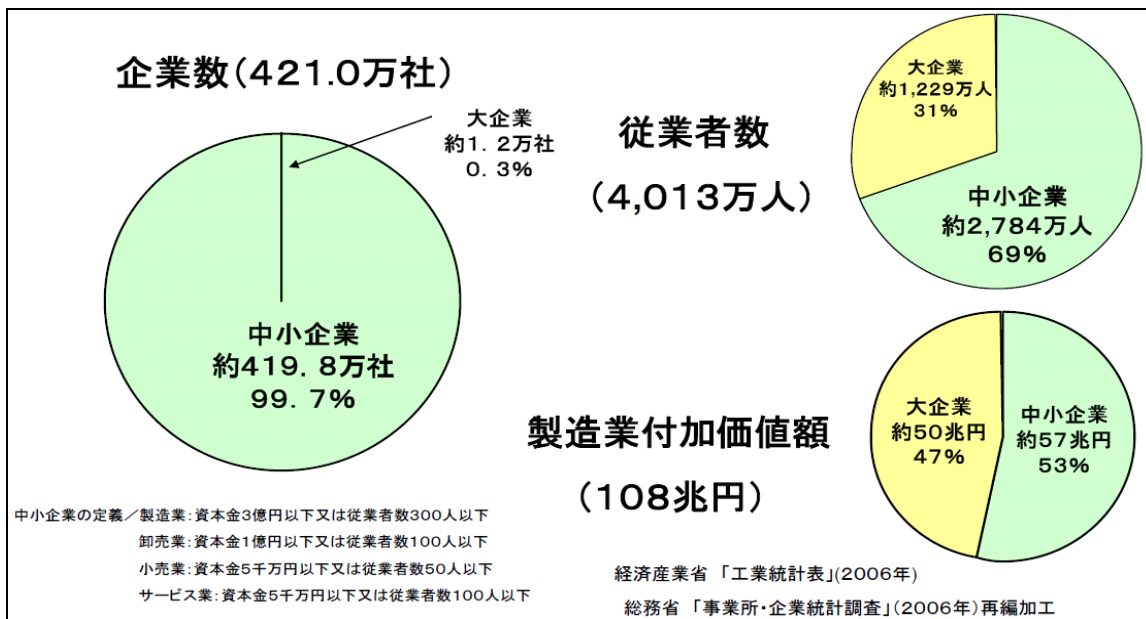
第11回 私の企業軸（2） 大企業と中小企業

資料1

■中小企業基本法による中小企業の定義

業種	従業員	資本金
1) 製造業他	300人以下	または 3億円以下
2) 卸売業	100人以下	または 1億円以下
3) サービス業	100人以下	または 5,000万円以下
4) 小売業	50人以下	または 5,000万円以下

■日本の中小企業



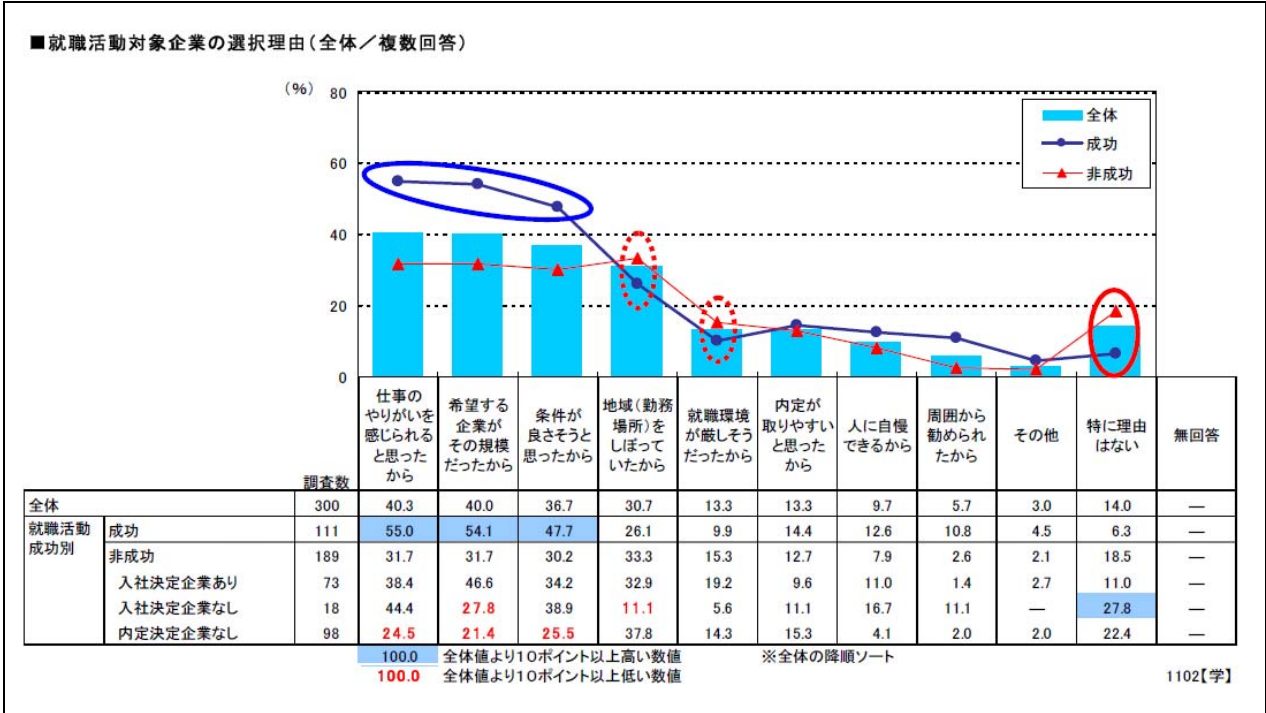
出典：経済産業省中小企業庁「中小企業・小規模企業者数—1. 日本の中小企業」

(平成18年10月) (資料：経済産業省「工業統計表 (2006年)」、

総務省「事業所・企業統計調査 (2006年)」再編加工)

http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_placement/index.htm

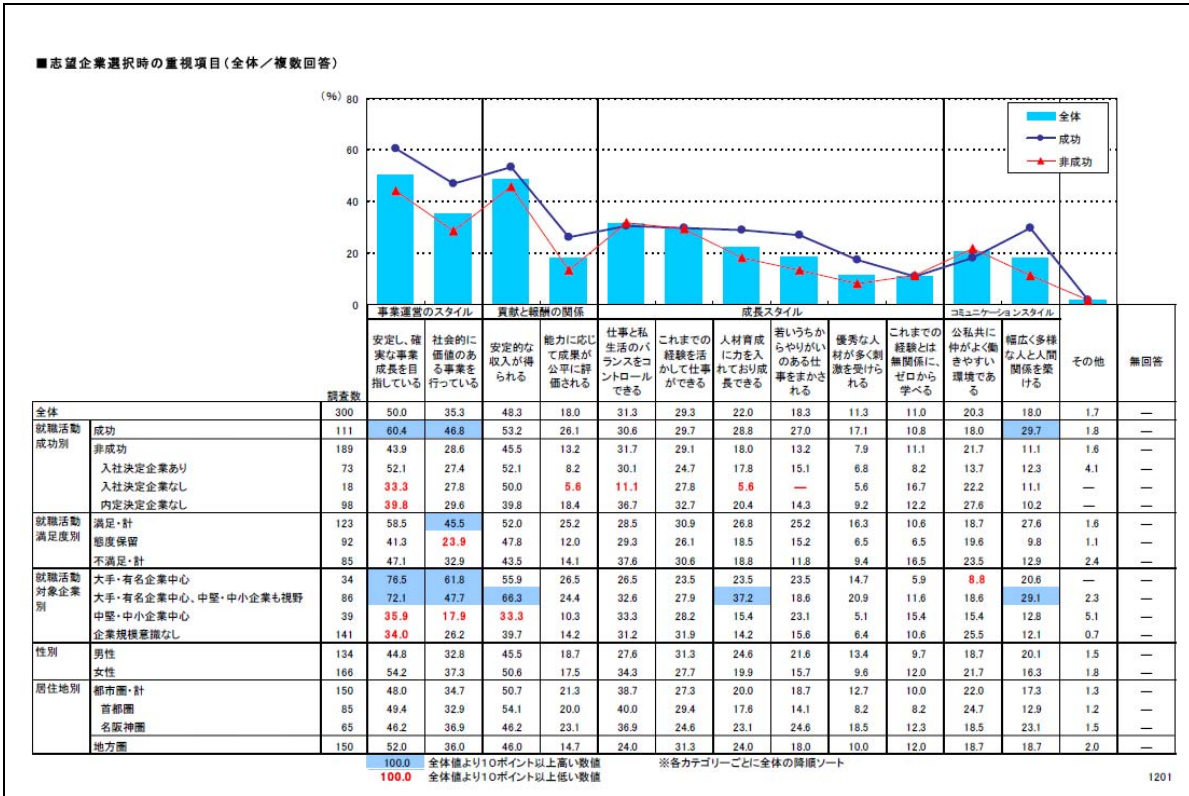
■就職活動中または内定を持っており就職活動を終了した学生男女の、就職活動対象企業の選択理由



出典：ジョブカフェ・ネットワーク構築センター事業「中小企業と若者のマッチングフレーム考察のための調査『報告書』—『学生』中小企業に対する態度」（2010年3月）

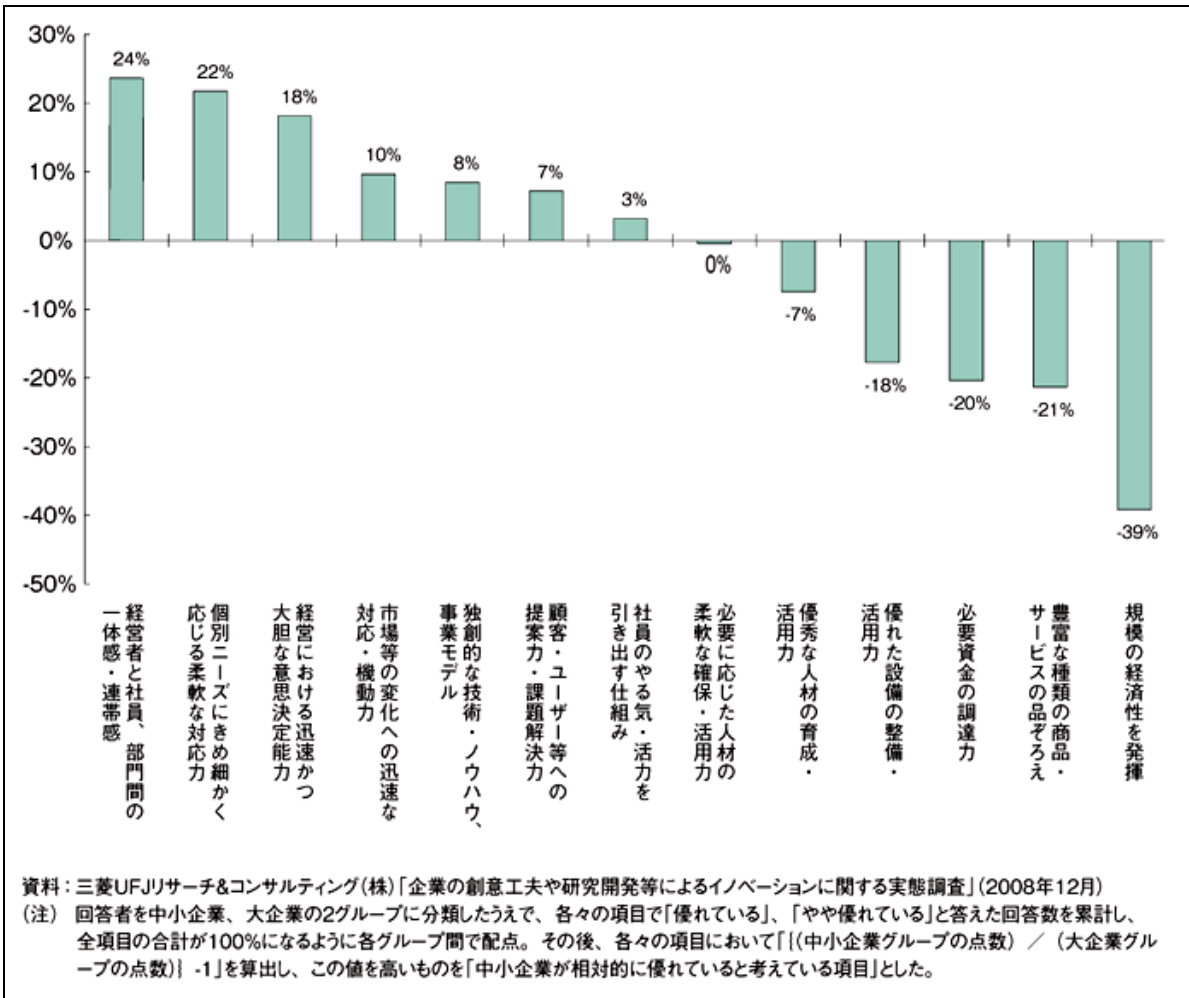
http://www.jobcafe-sc.jp/pdf/katsu/0320_01.pdf

■就職活動中または内定を持っており就職活動を終了した学生男女の志望企業選択時の重視項目



出典：ジョブカフェ・ネットワーク構築センター事業「中小企業と若者のマッチングフレーム考察のための調査『報告書』—データ集『学生版』志望企業選択時の重視条件」（2010年3月） http://www.jobcafe-sc.jp/pdf/katsu/0320_01.pdf

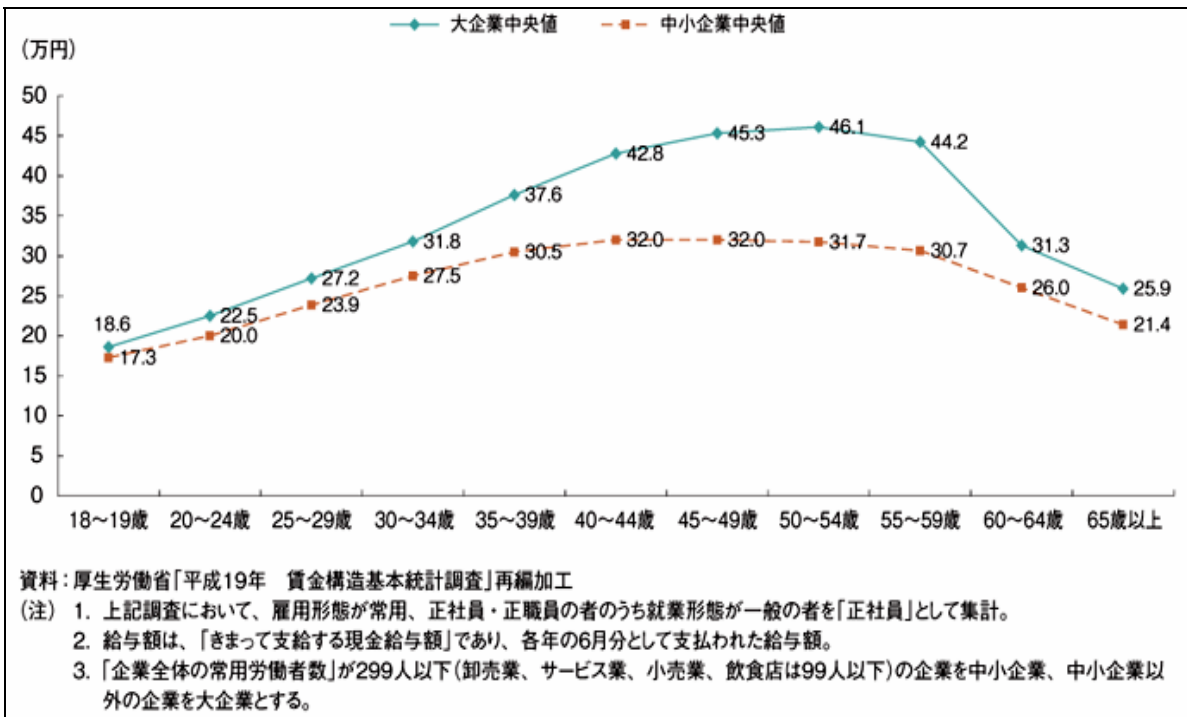
■中小企業が考える自社の相対的な強みと弱み



出典：経済産業省中小企業庁「2009年版中小企業白書—第2章第1節2. 中小企業によるイノベーションの特徴」（資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「企業の創意工夫や研究開発等によるイノベーションに関する実態調査(2008年12月)」)

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h21/h21/index.html>

■正社員の賃金カーブ



出典：経済産業省中小企業庁「2009年版中小企業白書—第3章第3節1. 中小企業の賃金水準の実態について」(資料：厚生労働省「平成19年賃金構造基本統計調査」再編加工)

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h21/h21/index.html>

第15回 社会人基礎力「チームで働く力」-私の強みと今後の課題

資料1 社会人基礎力「チームで働く力」インタビュー

■Web

経済産業省経済産業政策局産業人材政策室「企業の人事のプロに聞く『社会人基礎力』インタビュー」（平成21年11月）

<http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/jinjibuinterview.pdf>

○株式会社セブン-イレブン・ジャパン

○東京電力株式会社

○監修

財団法人 海外技術者研修協会

○執筆者

山本弘子 カイ日本語スクール 代表
松尾恵美 カイ日本語スクール 専任講師
中村和弘 カイ日本語スクール 専任講師
倉本文子 カイ日本語スクール 専任講師
深澤道子 カイ日本語スクール 非常勤講師
増田アヤ子 カイ日本語スクール 非常勤講師
松本直美 カイ日本語スクール 非常勤講師

○イラスト

柳原満月

※執筆者の所属は教材作成時（平成19年度）のものであります。

本教材は財団法人海外技術者研修協会が経済産業省より受託し実施した「アジア人財資金構想・共通カリキュラムマネジメントセンター事業」の一環として開発されました。

監修

財団法人 海外技術者研修協会

〒120-8534 東京都足立区千住東1-30-1

電話 03(3888)8211 <http://www.aots.or.jp>

2011年3月

©2011 The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS)

不許複製・転載