

취업준비

자기분석

취업준비는 자기분석에서 시작한다.

업계연구

희망하는 업무는 어느 업계에 있는가?

업무연구

업무 현실과 요구되는 기술을 알아본다.

자기분석

취업준비는 자기분석에서 시작한다.

자기분석이란 자신의 장점과 단점, 적성에 맞는 것과 안 맞는 것, 전문분야와 능력, 흥미, 장래의 희망과 꿈, 가치관, 인생관을 다시 한번 스스로 되새겨보고 정리해보는 것입니다. 과거를 되돌아보고 현재의 자신을 객관적으로 평가해 장래의 모습을 그려보는 것으로써, 지금까지 깨닫지 못했던 자신의 본모습을 알아봅시다.

■자기분석의 목적

- ① 자신의 적성에 맞는 일을 선택하기 위해
- ② 응모원서, 이력서, 면접에서 자신 있게 자신을 소개하기 위해

■자기분석에 집중할 시기

취업준비를 효율적으로 진행해 나가기 위해서는 가장 먼저 자기분석에 집중해야 합니다. 준비를 해 나가는 중에도 계속해서 점검할 필요가 있습니다.

■자기분석 방법

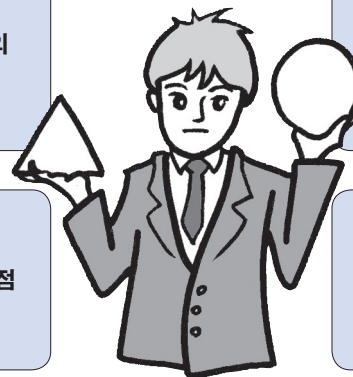
아래와 같이 다각도에서 점검해보는 것부터 시작합니다.

과거, 현재, 미래의 자신을 알아본다.

개인으로서, 가정 내에서, 학교와 동호회에서, 아르바이트하는 곳과 지역사회에서의 자신을 점검한다.

자신의 관점에서, 그리고 타인의 관점에서 분석한다.

자신의 장점과 전문분야, 단점, 적성에 안 맞는 것, 좋고 싫음, 흥미, 가치관에 대해 생각해 본다.



“입사 후 적성에 안 맞으면 이직하면 되겠지.” 라고 쉽게 생각한다면, 이후 많은 노력과 시간, 돈을 낭비하게 됩니다. 실제로 일본의 대졸 학력자 중 약 30%가 입사 후 3년 이내에 회사를 그만둡니다.

■ 자기분석 항목과 점검 내용

자신 (타인) 의 관점에서 본 현재 (과거 / 미래) 의 자신

	장점 · 전문분야	단점 · 서투른 분야	좋아하는 것	싫어하는 것	인간관계	흥미 · 관심	가치관 (우선순위)
개인으로서	1		7		13		19
가정 내에서	2		8		14		20
학교에서	3		9		15		21
동호회에서	4		10		16		22
아르바이트 (회사)	5		11		17		23
지역사회에서	6		12		18		24

위와 같이 자기분석 항목을 작성해, 각각 자신만의 언어로 기재해 봅시다.
또한, “과거의 자신”, “미래의 자신”, 그리고 많은 사람에게 들어본 “타인의 관점에서 본 자신” 등,
각각 “시간설정” 과 “시점” 을 바꿔본 항목도 작성해 봅시다.

- 1 자신의 장점은 ? / 단점은 ? /
그렇게 생각하는 이유는 ?
- 2 가족에게 공헌하는 것 /
가족에게 부담을 주는 점
- 3 전공 학과 · 전문분야는 무엇인가 ? /
적성에 맞지 않는 과목은 무엇인가 ?
- 4 동호회 안에서 타인보다 잘하는 것 /
잘 못하는 것
- 5 아르바이트하는 곳에서 발휘할 수 있는 능
력 / 서투른 점
- 6 지역 내에서의 좋은 평판 / 나쁜 평판
- 7 자신이 좋아하는 것 · 일 / 싫어하는 것 · 일
- 8 가족의 좋은 점 / 싫은 점
- 9 좋아하는 (좋아할 수 없는) 친구 ·
선생님은 어떤 사람인가 ?
- 10 동호회에서 좋아하는 활동 / 싫어하
는 활동
- 11 아르바이트에서 좋아하는 일 / 싫어하
는 일
- 12 동네의 좋아하는 장소 / 싫어하는 장소

- 13 사교적인가 ? 낯을 가리는가 ?
- 14 가족내에서의 역할은 ?
- 15 학교에서 늘 함께 다니는 사람은 어떤 사람인
가 ? / 대하기 어려운 사람들은 ?
- 16 동호회에서 많이 담당하는 역할은 무엇인가 ?
- 17 아르바이트하는 곳에서의 인간관계는 ?
- 18 지역 주민들과 교류는 있는가 ?
- 19 흥미와 관심이 있는 일은 ? /
인생에서 가장 소중한 것
- 20 가족 관계에서 소중하게 생각하는 것
- 21 어떤 분야 · 연구에 흥미가 있는가 /
소중하게 생각하는 것
- 22 동호회 활동에서 흥미와 관심이
있는 것은 무엇인가 / 소중한 것
- 23 아르바이트에서 흥미로운 점은 무엇인가 ?
/ 소중한 것은 무엇인가 ?
- 24 현재 사는 동네를 선택한 이유는 ? /
중요한 요소는 무엇인가 ?

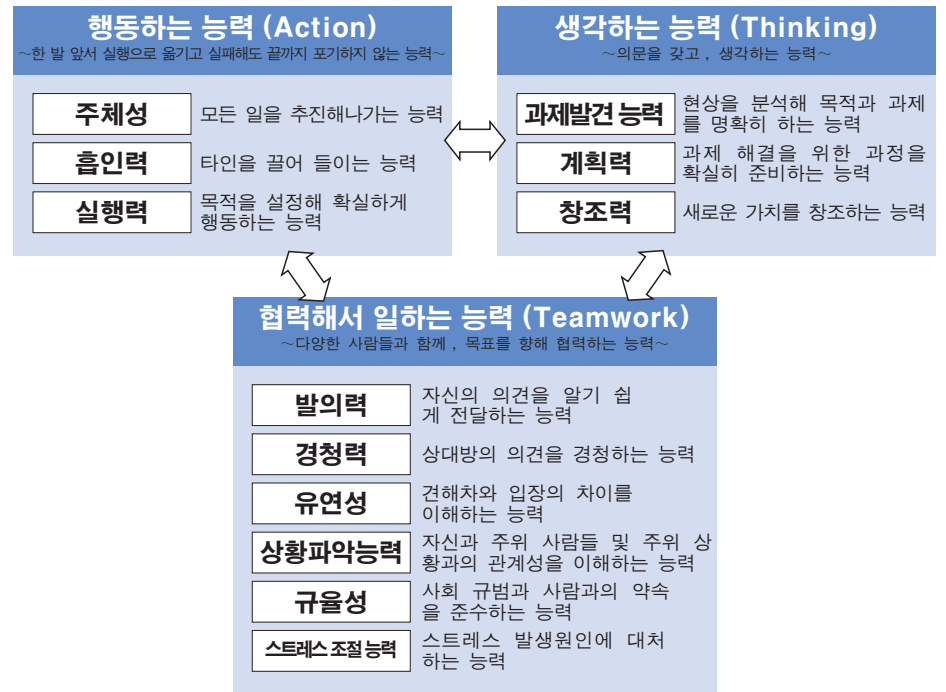
■ 유학생인 자신을 알아보기

현재 일본에서 공부하는 이유는 ? 이후 일본에서 일하고 싶은 이유는 무엇인가 ?
모국과의 관계도 포함해, 자신을 되돌아보는 시간을 가집시다.

- 일본에 흥미를 느끼게 된 것은 언제인가 ?
- 일본 유학을 결정한 이유는 무엇인가 ?
- 일본에서 일하고 싶은 이유는 ?
- 모국에서 취업하지 않는 이유는 ?
- 일본의 풍토와 습관 중에서 받아들이지 못하는 것은 무엇인가 ?
- 일본에서 유학해서 좋았던 점은 무엇인가 ?

■ 사회인 기초능력 점검

사회인 기초능력이란, 직장과 지역사회에서 요구되는 “3 가지 능력과 12 가지 요소” 를 말
합니다. 여러분이 자기분석을 할 때에도 아래의 지표를 참고로 자신에게 이런 능력이 갖춰
져 있는지, 습득하려면 어떻게 해야 하는지 스스로 점검해 봅시다.



경제산업성 홈페이지에서 발해

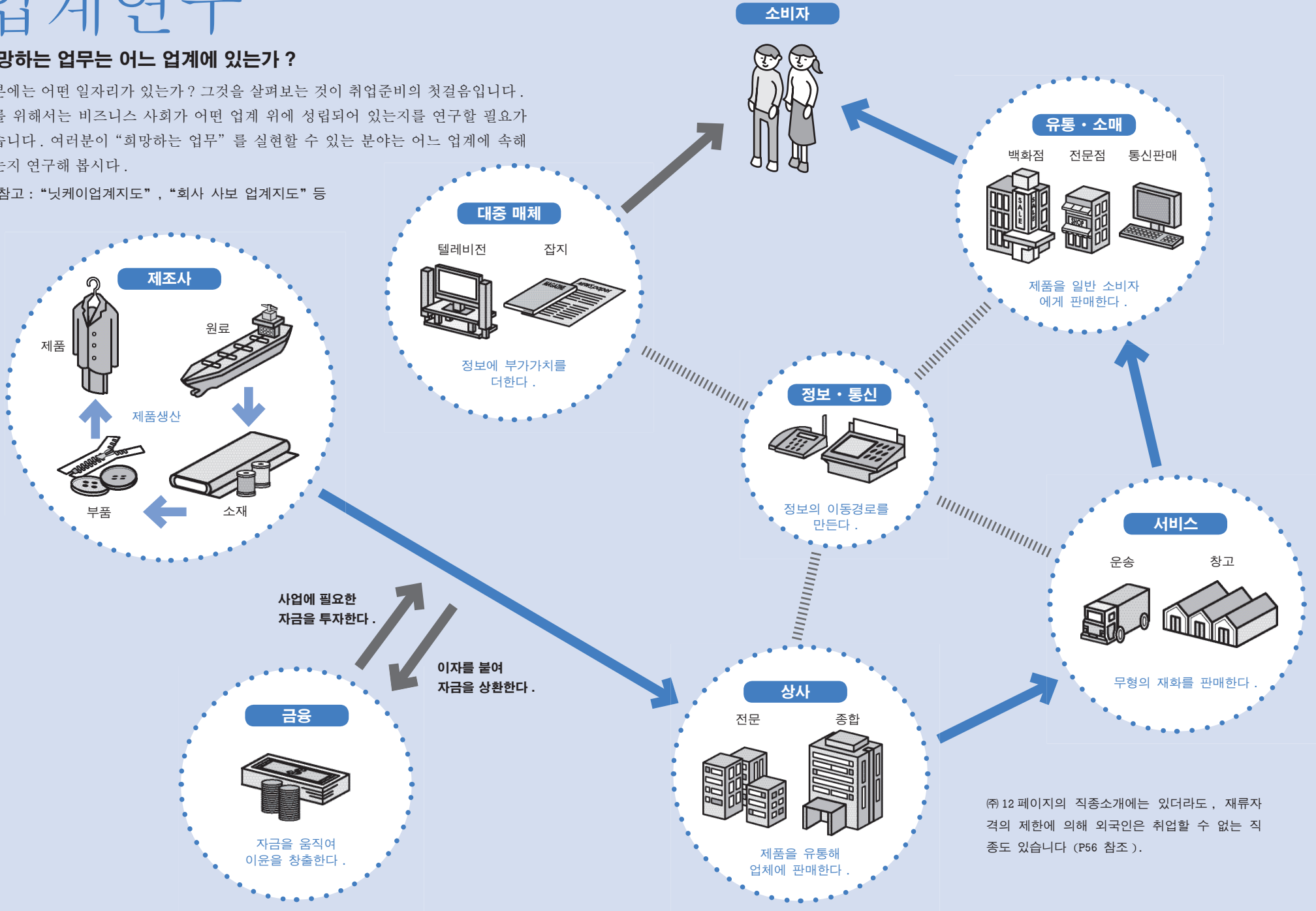
! 자기분석을 위해 취업정보사이트의 적성검사나 자기분석에 관한 서적 등을 활용하면 도움이 될 것입니다.

업계연구

희망하는 업무는 어느 업계에 있는가?

일본에는 어떤 일자리가 있는가? 그것을 살펴보는 것이 취업준비의 첫걸음입니다. 이를 위해서는 비즈니스 사회가 어떤 업계 위에 성립되어 있는지를 연구할 필요가 있습니다. 여러분이 “희망하는 업무”를 실현할 수 있는 분야는 어느 업계에 속해 있는지 연구해 봅시다.

※ 참고 : “닛케이업계지도”, “회사 사보 업계지도” 등



(주) 12 페이지의 직종소개에는 있더라도, 재류자격의 제한에 의해 외국인인 취업할 수 없는 직종도 있습니다 (P56 참조).



제조사

온갖 제품을 생산해 내는, 시대를 읽는 개발능력이 중요!

주요 업종

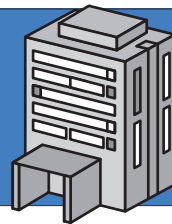
- 식품
- 농림·수산
- 건설
- 주택·인테리어
- 섬유· 종이 펄프
- 화학·석유
- 약품·화장품
- 철강·광업
- 금속·비철금속
- 고무·유리·시멘트·요업·세라믹
- 기계·설비 엔지니어링
- 전자·전기 기기
- 자동차·운송용 기기
- 정밀·의료용 기기
- 인쇄·사무기기 관련
- 그 외 제조사

주요 직종

- 총무·인사·노무...P20
- 경리·회계·재무...P20
- 법무·심사·특허...P20
- 일반 사무·비서·안내...P20
- 선전·홍보...P20
- 조사연구·마케팅...P21
- 기획·상품개발...P21
- 경영기획...P21
- 영업...P21
- 영업추진·판매촉진...P21
- 기초연구...P22
- 응용연구·기술개발...P22
- 생산·제조기술...P22
- 품질·생산관리·유지 보수...P22
- 건축토목설계·측량·적산...P22
- 시공관리...P22
- 기계·전자기기설계...P22

“제품 생산 일본”을 지칭하고 일본경제를 떠받치고 있는 것이 제조사입니다. 한마디로 제조사라고는 하지만, 생산 품목에 따라 실로 다양한 업종으로 나눌 수 있습니다. 자동차를 생산하는 “자동차 제조사”, 텔레비전이나 컴퓨터, 휴대폰 등을 생산하는 “전자제품 제조사”, 인스턴트 라면이나 과자, 주스 등을 생산하는 “식품 제조사” 등. 우리들 주위에서 흔히 볼 수 있는 제품 이외에도 반도체나 전자부품, 주택이나 자동차 등에 사용되는 목재, 철강 등, 제품의 원료가 되는 소재를 생산하는 것도 제조사입니다.

사회가 풍요로워지고 온갖 물품을 구매할 수 있게 된 소비자는 더욱 편리한 제품, 고품질의 제품, 새로운 제품을 요구하고 있습니다. “고부가가치”가 경쟁력의 열쇠가 된 현재, 제조사에게는 “개발력”이 무엇보다 중요해졌습니다.



상사

인간과 기업, 기업과 기업을 이어주는 상거래 전문가

주요 업종

- 종합상사
- 전문상사 (농림·수산)
- 전문상사 (식품)
- 전문상사 (주택)
- 전문상사 (섬유·의류제조)
- 전문상사 (종이·펄프)
- 전문상사 (화학·약품·석유)
- 전문상사 (고무·유리·시멘트)
- 전문상사 (철강·금속)
- 전문상사 (기계)
- 전문상사 (전자·전기제품·통신기기·게임제품)
- 전문상사 (정밀·의료기기)
- 전문상사 (인쇄·문구·사무기기)
- 전문상사 (스포츠·일상용품)
- 전문상사 (교육)
- 통신판매·인터넷 판매

주요 직종

- 총무·인사·노무...P20
- 경리·회계·재무...P20
- 법무·심사·특허...P20
- 무역사무·해외사무...P20
- 일반사무·비서·안내...P20
- 조사연구·마케팅...P21
- 기획·상품개발...P21
- 경영기획...P21
- 영업...P21
- 영업추진·판매촉진...P21

상점에서 상품을 매매하는 것부터 석유와 천연가스로 불리는 에너지 매입 등, 기업과 소비자, 기업과 기업을 중재하는 역할을 담당하는 것이 “상사”입니다.

상사에는 크게 “라면부터 항공기까지”로 불릴만큼 다양한 분야의 상품을 취급하는 “종합상사”와 식품, 섬유, 연료 등 특정 상품만을 취급하는 “전문상사”가 있습니다. 각각 “종합력” “전문성”이라는 특징이 있으며, 전 세계를 대상으로 하는 비즈니스 전개에서 습득한 노하우를 무기로 삼고 있습니다. 또한, 거래 상대가 해외 각국에 산재하고 있어 국제감각을 지닌 인재가 풍부합니다. 최근에는 상거래 중개뿐 아니라 시장개척과 사업경영 등 다양한 분야로 진출하고 있습니다.



금융

남아있는 곳에서 모자란 곳으로, 일본을 지탱하는 "경제 유희유"

주요 업종

- 은행
- 증권 · 투자신탁위탁
- 신용카드 · 신용판매 · 임대업
- 생명보험
- 손해보험
- 신용금융
- 노동금융
- 신용조합
- 재무 · 벤처자본
- 사업자금융
- 소비자금융
- 공제
- 상품거래

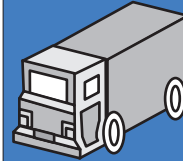
주요 직종

- 총무 · 인사 · 노무 ...P20
- 경리 · 회계 · 재무 ...P20
- 법무 · 심사 · 특허 ...P20
- 일반사무 · 비서 · 안내 ...P20
- 기획 · 상품개발 ...P21
- 경영기획 ...P21
- 영업 ...P21
- 영업추진 · 판매촉진 ...P21
- 재정고문 ...P24
- 외환딜러 · 무역상 ...P25
- 용자 · 자산운용 매니저 ...P25
- 증권분석가 ...P26
- 보험회계사 ...P26 등

생산과 소비의 순환 위에 성립되어 있는 경제사회가 움직이기 위해서는 그 사이를 중재하는 "자금" 이 필요합니다. "금융" 이란 이러한 자금의 흐름을 지칭하며, 남아있는 곳에서 모자란 곳으로 자금을 유통해, 일시적인 과부족을 조정하는 것을 의미합니다.

일본의 금융기관은 경제 발전과 국민생활 안정을 목적으로 하는 정부계열 금융기관과 예금으로 모은 자금을 기업 등에 대출하는 "간접금융", 주식과 회사채의 매매를 중개하는 "직접금융" 등의 민간 금융기관이 있습니다. 이 외에도 "신용카드 · 신용판매" 나 접포설비를 대여하는 "임대업" 등도 있습니다.

금융업계는 재편을 반복한 결과, 다른 업종을 산하에 거느린 종합 재무그룹이 탄생하는 등, 최근 10 여년간 활발한 움직임을 보이고 있습니다.



서비스

무형의 재화를 제공해, 풍요로운 삶을 창조한다.

주요 업종

- 부동산
- 운송 · 물류 · 창고
- 전력 · 가스 · 에너지
- 식품 서비스
- 호텔 · 여행 · 관광
- 의료 · 복지 · 간병 서비스
- 레저 서비스
- 컨설팅 · 조사
- 인재 · 아웃소싱
- 교육
- 건물관리 · 유지 보수
- 보안
- 관혼상제
- 피부관리 · 미용 · 이용
- 농업협동조합 (JA 금융기관 포함)
- 공익 · 특수 · 독립행정법인
- 그 외 서비스

주요 직종

- 총무 · 인사 · 노무 ...P20
- 경리 · 회계 · 재무 ...P20
- 법무 · 심사 · 특허 ...P20
- 일반사무 · 비서 · 안내 ...P20
- 선전 · 홍보 ...P20
- 기획 · 상품개발 ...P21
- 경영기획 ...P21
- 영업 ...P21
- 영업추진 · 판매촉진 ...P21
- MR ...P23
- 약사 ...P23
- 의료기사 · 간호사 ...P23
- 영양사 ...P23
- 복지사 · 간병인 · 홈 헬퍼 ...P23
- 보육사 ...P23
- 강사 · 지도원 ...P23
- 경영 컨설턴트 ...P23
- IT 컨설턴트 ...P24
- 전문 컨설턴트 ...P24
- 재정고문 ...P24
- 번역 ...P24
- 통역 ...P24
- 판매담당 ·接客 ...P25
- 구매상 ...P25
- 피부관리사 ...P25 등

"서비스" 는 경제용어로 "매매 후 형태가 남지 않는, 즉 효용과 만족 등 무형의 재화" 를 의미하며, 이들을 취급하는 산업을 서비스업이라고 합니다.

전 세계에는 수많은 서비스업이 존재합니다. 예를들면, 여가를 즐길 때에는 기차나 비행기 등 "운송 · 교통 서비스" 를 이용하고, 유원지나 영화관 등의 "레저 서비스" 를 이용합니다. 맛있는 요리가 먹고 싶어서 레스토랑이나 카페 등의 "식품 서비스" 로 여유를 만끽합니다. 이 외에도 상처나 병이 생기면 병원에서 "의료 서비스" 를 받습니다. 서비스업은 소비자의 편의성, 만족도 등을 추구해 우리들의 삶을 풍요롭게 하는 업무입니다.



유통 · 소매

생산자와 소비자를 연결하는 소비사회의 중개인

주요 업종

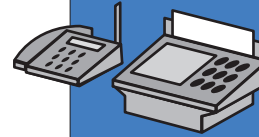
- 백화점
- 슈퍼마켓
- 편의점
- 유통 · 체인점
- 대형할인점
- 생활협동조합
- 약국
- 전문점 (종합)
- 전문점 (카메라 · OA 관련)
- 전문점 (안경 · 귀금속)
- 전문점 (식품관련)
- 전문점 (전기기기관련)
- 전문점 (패션 · 복식관련)
- 전문점 (자동차관련)
- 전문점 (서적 · 음악관련)
- 전문점 (인테리어관련)
- 전문점 (그 외 소매)
- 통신판매

주요 직종

- 총무 · 인사 · 노무 ...P20
- 경리 · 회계 · 재무 ...P20
- 법무 · 심사 · 특허 ...P20
- 일반사무 · 비서 · 안내 ...P20
- 선전 · 홍보 ...P20
- 기획 · 상품개발 ...P21
- 경영기획 ...P21
- 영업 ...P21
- 영업추진 · 판매촉진 ...P21
- 약사 ...P23
- 판매담당 ·接客 ...P25
- 점장 ...P25
- 관리직 ...P25
- 무역업자 ...P25 등

생산에서 소비에 이르는 상품의 흐름을 “유통” 이라고 하며, 상품을 소비자에게 판매하는 업무를 “소매업” 이라고 합니다.

소매업의 요점은 변화무쌍한 소비자의 요구를 재빨리 파악해 정확하게 대응하는 것입니다. 전문적인 상품지식과 풍부한 상품을 갖춰 폭넓은 선택이 가능한 가전제품 판매점 등의 “전문점” 이나, 24 시간 영업이라는 편리성을 내세워 급성장해 새로운 소매 형태로 정착한 “편의점”, 인터넷 판매로 현저한 성장을 보이고 있는 “통신판매” 가 있습니다. 한편으로, 고도경제성장기부터 일본의 소비를 지탱해 온 “슈퍼마켓”, “백화점” 은 시대에 발맞춘 영업형태, 판매방법을 모색하면서 항상 새로운 사업형태의 개발과 시장 개척이라는 문제에 직면하고 있습니다.



정보 · 통신

기술의 진보로 비약적인 사회 진화, 새로운 비즈니스 가능성도 높은 주목 분야

주요 업종

- 소프트웨어 · 정보처리
- 통신
- 인터넷 관련 기술
- 통신사업 서비스
- 데이터 통신
- 게임소프트

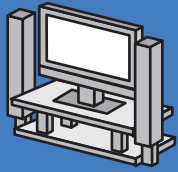
주요 직종

- 총무 · 인사 · 노무 ...P20
- 경리 · 회계 · 재무 ...P20
- 법무 · 심사 · 특허 ...P20
- 일반사무 · 비서 · 안내 ...P20
- 기획 · 상품개발 ...P21
- 경영기획 ...P21
- 영업추진 · 판매촉진 ...P21
- 프로그래머 ...P27
- SE (시스템 엔지니어) ...P27
- 네트워크 엔지니어 ...P27
- 커스터머 엔지니어 ...P27
- 시스템 보수운용 ...P27
- 시스템 컨설컨트 ...P27
- 세일즈 엔지니어 ...P27
- 커스터머 서포트 ...P27
- 게임개발자 ...P26 등

휴대폰이나 인터넷이라고 불리는 의사소통 수단의 등장과 급속한 진화로 급격하게 우리 생활이 편리해졌습니다. 필요한 제품이 있으면 온라인에서 주문하고, 궁금한 것이 있으면 검색사이트에서 다양한 정보를 입수할 수 있습니다. 이것들은 전부 정보통신기술(IT)의 혁신에 의한 것이라고 할 수 있습니다.

통신사업자는 자체 통신회선을 보유한 “제 1 종 통신사업자” 와, 그곳에서 회선을 임대해 서비스를 제공하는 “제 2 종 통신사업자” 로 크게 분류할 수 있습니다.

소프트웨어업계는 최근에 들어 단순히 프로그래밍 하는 것 뿐만 아니라, 고객에 대한 컨설팅업계에도 진출. 정보 · 통신업계는 새로운 비즈니스의 기회가 확대될 가능성이 높으며, 나아가 더욱 발전이 기대되는 업계입니다.



대중 매체

수취인에게 정보를 전달하는 '전달자', 변혁에 직면하고 있는 정보화사회의 기수

주요 업종

- 신문
- 출판
- 방송
- 광고
- 통신사

주요 직종

- 총무 · 인사 · 노무 ...P20
- 경리 · 회계 · 재무 ...P20
- 법무 · 심사 · 특허 ...P20
- 일반사무 · 비서 · 안내 ...P20
- 기획 · 상품개발 ...P21
- 경영기획 ...P21
- 영업 ...P21
- 영업추진 · 판매촉진 ...P21
- 아나운서 ...P24
- 편집 · 제작 ...P26
- 기자 · 작가 ...P26
- 디자이너 ...P26
- 게임개발자 ...P26 등

신문사나 통신사, 출판사, 방송국, 광고대리점, 레코드회사와 제작 프로덕션, 프리랜서 저널리스트 등을 총칭해 “대중매체” 라고 합니다.

대량의 정보를 다수에게 전달한다는 그 특징 때문에 여론형성에 커다란 영향력을 지니고 있습니다. 택배제도 덕분에 보급률이 높은 “신문” 은 보도의 대표적인 존재로 일본 여론의 지도자 역할을 담당하고 있습니다. 텔레비전 방송국은 NHK 와 민간방송으로 크게 나눌 수 있습니다.

최근에는 디지털단말기로 다운로드해서 읽는 디지털서적의 활성화와 인터넷상의 프로그램 방송, 배너광고, 게임 내 광고 등의 출현 등, 업계 전체에 디지털화 여파가 밀어닥쳐, 그 비즈니스 모델도 크게 변화하려고 하고 있습니다.

업무연구

업무 현실과 요구되는 기술을 알아본다

세간에 존재하는 수많은 업무를 9 개의 직종 계열로 분류. 각 계열의 직종, 각각의 업무내용을 해설합니다.

[직종 계열 목록]

사무 · 관리계열 20

총무 · 인사 · 노무 경리 · 회계 · 재무 법무 · 심사 · 특허 물류 · 재고관리
무역사무 · 해외사무 일반사무 · 비서 · 안내

기획계열 20

선전 · 홍보 조사연구 · 마케팅 기획 · 상품개발 경영기획

영업계열 21

영업 (주로 신규 개척) 영업 (주로 기존 고객관리) 영업추진 · 판매촉진

기술 · 연구계열 22

기초연구 응용연구 · 기술개발 생산 · 제조기술 품질 · 생산관리 · 유지 보수
건축토목설계 · 측량 · 건축 시공관리 기계 · 전자기기설계

전문계열 23

MR 약사 의료기사 · 간호사 영양사 복지사 · 간병인 · 홈 헬퍼 보육사
강사 · 지도원 경영 컨설턴트 IT 컨설턴트 전문 컨설턴트
재무상담 번역 통역 아나운서

판매 · 서비스계열 24

판매 담당 ·接客 점장 관리직 구매상 피부관리사

금융계열 25

외환딜러 · 무역상 용자 · 자산운용 매니저 증권분석가 보험회계사

개발계열 26

편집 · 제작 기자 · 작가 디자이너 게임개발자

IT 계열 27

프로그래머 SE (시스템 엔지니어) 네트워크 엔지니어 커스터머 엔지니어
시스템보수운용 시스템 컨설턴트 세일즈 엔지니어 커스터머 서포트

사무·관리계열

임원·사원 거의 모두와 접점을 지닌 업종. 업무의 효율화와 직장 환경의 개선을 목적으로 한 기업의 구조개편, 채용 등 기업의 중요한 결정을 지원하고 있습니다.

총무·인사·노무

회사 내부의 모든 부서를 지원하는 역할을 담당합니다. 총무는 직장환경의 정비, 사내행사 운영, 각종 연락사항의 전달 등을 담당합니다. 인사는 신입사원 채용과 교육 등 인재관련 지원업무. 노무는 사원의 근무상황 관리, 복리후생과 사회보험 관련 알선업무 등을 담당합니다.

경리·회계·재무

기업활동의 “금전”에 관련된 업무. 경리·회계는 매일 입출금 관리와 사내, 주주, 관련기관에 제출하기 위한 각종 서류를 작성합니다. 재무는 예산과 결산업무를 수행하며 경영전략에 따른 실무를 담당하는 때도 있습니다.

법무·심사·특허

법무는 기업활동 전반의 법률면 사무를 담당하고 고문변호사와의 연락·상담을 행합니다. 심사는 업무상 발생하는 다양한 계약을 법적으로 확인하는 업무. 특허는 신제품·기술 등의 신청 등록과 권리 침해 등의 소송업무를 담당합니다.

물류·재고관리

정보시스템을 사용해 수주·발주, 자재조달부터 재고관리, 제품 배송까지 종합적으로 관리합니다.

무역사무·해외사무

기업이 원활하게 수출입 업무를 시행하도록, 통관절차, 관세신고, 운송편과 창고 알선, 대금지급·회수 등을 담당합니다.

일반사무·비서·안내

일반사무는 전화대응부터 자료입력 업무, 물품구입과 복리후생에 관련된 사무업무 등까지 폭넓게 담당합니다. 비서는 상사의 일정관리부터 일상적인 신변관리까지 대처하도록 요구됩니다. 안내는 방문객 접수 및 안내를 담당합니다.

학생 때 해 들 것

회사의 업무가 원활하게 진행되도록 지원하는 업무로, 사람과 재화, 자금과 정보 흐름을 조절하는 직종입니다. 세미나와 동아리 등의 임원으로로서 조직, 그룹을 운영하는 직책을 담당해, 문제를 예방·해결하는 능력과 관리능력을 키웁시다.

기획계열

모든 기업에서 필요로 하며, 상품의 기획·개발 및 판매전략 입안 등의 업무를 담당합니다.

선전·홍보

제품·서비스 판매촉진과 기업의 이미지 향상을 위하여, 결산보고와 기업활동 발표 등, 자사 정보를 세간에 전달하는 업무입니다. 실제 업무는 광고대행업체 등과 협력하는 형태로 진행됩니다.

조사연구·마케팅

시장 동향을 연구해 그 결과를 토대로 한 제품·서비스 판매전략 책정 및 신제품 개발로 이어지는 업무. 상품 자체뿐 아니라 광고, 판매전략, 유통경로 등, 종합적인 분석을 담당합니다.

기획·상품개발

고객의 요구를 파악해 “잘 팔리는” 상품을 형태화 하는 업무. 시제품과 모니터 조사를 반복해, 유통경로와 판매전략을 완성해 갑니다. 가격면도 포함된 목표설정이기 때문에, 그것을 실제로 상품화하기 위해서는 연구부문과 생산부문의 연계가 불가결합니다.

경영기획

기업경영에 관한 전문적 지식을 토대로 사장과 임원 등의 최고 경영진을 지원합니다. 경영진과 접하는 기회가 많고 회사의 장래를 좌우하는 중요한 판단을 위임하게 됩니다.

학생 때 해 들 것

정보 수집·정리·분석 능력과 유행을 파악하는 능력, 아이디어를 구체적인 형태로 만드는 실행능력이 필요합니다. 학교 안팎의 활동을 통해 의사소통 능력, 제안능력을 키웁시다. 이벤트 기획과 리포트·졸업연구 등으로 사고력을 키우는 것도 매우 중요합니다.

영업계열

기업이나 개인을 대상으로 자사의 제품이나 서비스의 제안·판매를 실시하는 이외에, 고객의 요구사항에 귀를 기울이고 대응함으로써 고객으로부터 신뢰가 쌓여 매출로 연결됩니다. 또한, 이익을 올리기 위한 시스템을 책정·주도합니다.

영업 (주로 신규 개척)

개인 주택을 한곳씩 방문해, 자사의 상품소개·판매를 담당하는 개인 영업과, 기업을 방문해 판매계약을 끌어오는 법인영업이 있습니다. 신규 고객개척의 경우는, 담당지역에 있는 기업·개인을 방문합니다.

영업 (주로 기존 고객관리)

기존 거래처인 고정 고객·고객기업을 대상으로 한 영업입니다. 개인·법인영업 모두 고객과의 신뢰관계 구축을 기본으로 삼습니다. 또한, 신뢰를 토대로 한발 앞을 내다보는 제안, 이를 위한 정보수집 등 적극적인 행동이 요구됩니다.

영업추진·판매촉진

영업추진은 각 부문, 사업소 또는 각 영업담당자의 목표 설정이나 기술개발, 자료 제공 등의 지원을 담당합니다. 판매촉진은 상품의 특징 등의 정보를 판매 경로에 전달해, 효과적 판매를 위한 수단을 제공합니다.

학생 때 해 들 것

그 성과가 회사의 매상으로 직결되는 영업계열 직종. 신규개척과 기존 거래처와의 원만한 관계 유지를 위해서는 신뢰관계 구축이 대단히 중요합니다. 사람들의 이야기를 경청하는 연습을 통해, 의사소통 능력과 상대방의 요구를 정확하게 파악하는 능력을 습득합니다. 폭넓은 대인관계를 형성해 두는 것도 도움이 됩니다.

기술 · 연구계열

정해진 일정 속에서 영업과 생산부문과 연계하여 신기술 연구 및 제품을 창조하는 업무입니다.

기초연구

장래의 가치를 예상하여 새로운 영역을 개척하는 업무. 대학이나 공공기관과 공동으로 연구하는 때 많으며, 의약품 분야 등에서는 외국과 연계한 공동연구도 활발히 진행 중입니다. 자신의 연구 주제가 어떤 산업분야에 도움이 되는지 알아내는 선견지명도 요구됩니다.

응용연구 · 기술개발

응용연구는 기초연구 성과를 파악하여, 구체적인 기술·제품으로 연결하기 위한 연구를 합니다. 기술개발은 자사 제품·서비스를 효율적으로 생산·제공하기 위한 기술 확립을 그 목적으로 합니다.

생산 · 제조기술

생산라인을 기획·설계하고 각 장치를 선정 및 사양을 결정하며, 장치 설치에서 유지 보수까지 담당. 팀 내부에서 전기, 기계, 제어 등의 역할을 분담해 공동으로 업무를 진행합니다. 다양한 품종 생산이 주류인 현재, 제조기술 엔지니어의 역할이 커지고 있습니다.

품질 · 생산관리 · 유지보수

품질관리는 제조공정에서 불량품 발생을 미연에 방지하기 위한 검사 계획과 현장점검을 담당합니다. 생산관리는 사업계획이나 영업의 요구에 부응해 제품생산을 조절합니다. 유지 보수는 생산라인의 점검·정비를 담당합니다.

건축토목설계 · 측량 · 견적

건축토목설계는 개인 주택이나 아파트를 대상으로 한 “주택”, 사무실이나 대형점포 등을 대상으로 한 “그 외 건축”, 공원, 도로, 터널 등의 설계를 담당하는 “토목”으로 크게 나눌 수 있습니다. 측량은 현장의 지형을 파악하는 업무. 견적은 공사에 관련된 예산 산출과 관리를 담당합니다.

시공관리

건설토목공사가 계획대로 진행되도록 관리하는 현장감독과 같은 업무를 담당합니다. 업무내용은 공사내용과 규모에 따라 달라지며, 기술자 모집에서부터 품질관리, 일정관리 등도 담당합니다. 대형 건축물과 토목작업에서는 하도급 회사를 관리하는 때도 있습니다.

기계 · 전자기기설계

전자기기 제조사와 기계 제조사가 생산하게 되는 기계와 전자기기 제품화의 중핵을 담당하는 업무. 고도로 안정된 기능과 사용하기 쉽고 아름다운 디자인이 양립하는 설계를 위해 CAD를 사용합니다.

학생 때 해 둘 것

정확하고 효율적인 업무능력과 제품개발이나 실용화를 위한 전문지식이 중요시되는 직종입니다. 자신의 관심사를 심층 연구하는 자세를 가집니다. 전문성을 높일 수 있는 자격과 면허 취득도 도움이 됩니다. 자료와 데이터를 토대로 한 리포트 작성 등의 작업을 통해, 요구 주도형 연구자세를 배웁니다.

전문계열

특정 업종에만 존재하는 직종으로, 각 분야에 관련된 뛰어난 전문지식과 기술이 요구되는 업무입니다. 또한, 해당 자격증 취득이 조건일 경우도 많이 있습니다.

MR

Medical Representative (의료정보담당자)의 약칭. 제약회사를 대표해 자사 의약품의 효능·특징 등을 의사와 의료 담당자에게 전달하는 업무입니다.

약사

의사의 처방전에 따라 약을 짓는 것뿐만 아니라, 환자나 고객에게 부작용, 알레르기 가능성 등 복약 지도와 조언을 하기 때문에 접객업으로서의 측면도 있습니다. 또한, 의약품 재고관리와 발주업무도 행합니다.

의료기사 · 간호사

의료기사에는 검사대상물 또는 생체 조사 등을 실시하는 “임상병리사”, 방사선을 이용한 진단·치료를 관리하는 “방사선사”, 인공장기의 조작이나 정비를 행하는 “임상공학기사” 등, 여러 직종이 있습니다. 간호사는 환자나 고령자 등의 건강·위생관리, 질병치료를 담당합니다.

영양사

조리사 지도, 급식시설 위생관리, 열량계산이나 식단작성 등 이용자의 식생활 개선과 지도를 담당하는 업무. 또한, 영양사보다도 상위에 있는 관리영양사는 후생노동대신의 인가를 받은 특별영양사실에서 영양상황을 지도합니다.

복지사 · 간병인 · 홀 헬퍼

복지사는 장애가 있거나 일상생활을 영위하는데 지장이 있는 사람을 대상으로 복지 상담이나 원조를 하는 일. 간병인은 고령자나 장애인의 자립을 지원하고, 간호 방법에 관한 조언 등을 합니다. 홀헬퍼는 고령자·장애인 가정을 방문하여 서비스를 제공합니다.

보육사

어린이집, 유치원 등의 아동복지시설에서, 부모를 대신해 아이들의 나이에 맞는 생활 전반에 관해 지도합니다. 요즘에는 백화점·레저시설에 설치된 놀이방, 사업장 내 직장보육시설 등 활약할 수 있는 장소가 늘어나고 있습니다.

강사 · 지도원

이 직종의 업무내용은 다양합니다. 학원의 경우, 학생의 학력향상과 희망학교 합격을 위한 조언이 주 업무이지만, 사회적 대상 교육은 학원에서 수업을 담당하기도 하고 기업에 출강해 사원교육을 시행하기도 합니다. 체육시설에서 지도를 담당하는 “체육지도원”도 있습니다.

경영 컨설턴트

기업 경영자의 상담역할로 경영상 문제에 대해 객관적 입장에서 조언을 담당합니다. 사업·인사·시스템 등과 관련한 과제나 문제점을 밝혀내 개선대책의 책정, 실행순서의 제시 등을 합니다.

IT 컨설턴트

컴퓨터 제조사 등의 시스템 도입에 따르게 되는 조연자 역할부터, IT 전략의 대책안 마련, 효과분석, 시스템구축과 운용 관련 아웃소싱 등, 경영과 직결된 컨설팅이 요구됩니다.

전문 컨설턴트

최근 컨설팅 영역이 확대됨에 따라 금융과 유통, 의료 등, 각 업종의 특성에 맞춘 조언이나 업무개선지도를 담당하는 전문 컨설턴트가 등장했습니다. 기업특정 업무, 판매, 특히, 세무 등에 관련된 컨설턴트 등도 있습니다.

재무상담

저축, 보험, 주식, 부동산 등 개인고객의 자산운용, 토지활용, 상속문제를 비롯하여, 이와 관련된 재무 전반에 걸친 상담과 조언을 행합니다.

번역

일본에 있어서 번역업무란 외국어로 쓰인 원문을 바르고 정확한 일본어로 표현하는 것입니다. 소설이나 아동도서 등 출판물을 취급하는 문예번역, 영화나 외국 드라마 등에 자막을 만드는 영상번역. 그리고 IT 관계나 의료등의 전문기술분야나 기업의 계약서나 보고서 등을 번역하는 실무번역이 있습니다.

통역

동시통역이나 순차통역을 통해 일본인과 외국인의 의사소통을 돕는 업무입니다. 동시통역은 대화를 들음과 동시에 통역하며, 순차통역은 대화를 어느 정도 들은 다음 정리해서 통역합니다. 기업간 거래 등 비즈니스 관련 통역을 담당하는 비즈니스 통역, 국제회의를 담당하는 회의통역, 텔레비전의 2개국어 방송에서 통역하는 방송통역 등이 있습니다.

아나운서

목소리와 언어를 사용해 많은 사람에게 정보를 전달하는 업무. 텔레비전 업무 외에도 라디오 사회와 이벤트 사회 등을 담당하기도 합니다.

학생 때 해 들 것

특정 업종에만 존재하는 고도의 전문지식이나 기술이 필요한 직종이므로, 자신의 관심분야를 적극적으로 공부합니다. 또한, 전문성을 높일 수 있는 자격이나 면허를 취득해 두면 도움이 될 것입니다. 사람들의 이야기를 경청하는 연습 등을 통해 의사소통 능력도 습득합니다.

판매 · 서비스계열

백화점이나 전문점, 가게나 자사 점포 등의 소매점에서 상품 판매와 서비스를 제공하는 직종. 또는, 소비자의 요구 사항을 파악해 재빠르게 제안하고 세간의 유행에 발맞춘 판매전략의 책정 등을 담당하는 직종이기도 합니다.

판매담당 ·接客

백화점, 슈퍼마켓, 대형할인점, 각종 전문점 등의 소매점에서 방문객에 대응하는 업무. 방문객의 기호에 맞춘 상품을 소개합니다. 우편이나 광고지 작성, 고객층에 맞춘 상품 구성 등, 방문객을 늘리는 방법을 고안합니다.

점장

가게 꾸미기에서부터 인재, 재고, 매상 관리까지 총괄해 관리하면서, 점포를 운영합니다. 아르바이트나 판매 담당자 교육·지도 등을 실시하고, 채산성에 있어서 실적을 올리기 위한 다양한 방안을 고안합니다.

관리직

슈퍼마켓, 대형할인점, 편의점, 레스토랑, 패스트푸드점 등 여러 업종의 많은 점포를 총괄 관리합니다. 점포의 매상과 관리 면 등 운영에 관한 업무를 총괄하며, 필요에 따라 지도를 담당합니다.

구매상

유행이나 소비자의 취향을 분석해 점포에 진열할 상품 혹은 원재료를 조달하는 업무. 자사의 이미지에 맞는 제품, 동종 업계와 차별화되는 개성 있는 제품을 발견해 상품화합니다.

피부관리사

고객이 희망하는 미용 상태 및 고민 등을 듣고, 미용방법 조언, 바디케어, 네일케어, 체형관리 등을 시술합니다. 시술·접객을 담당하는 것 외에도 경력에 따라서는 점포 경영을 담당하기도 합니다.

학생 때 해 들 것

개인이나 기업 등에 상품과 서비스를 판매하는 업무에는 무엇보다도 상대방과 신뢰관계를 구축하는 것이 중요합니다. 상대방의 요구를 정확하게 파악하는 능력과 해결책 및 계획을 제안하는 능력을 습득합니다. 평상시에 사람들의 이야기를 경청하는 연습과 대학 안팎의 사람들과 인맥을 형성하는 것도 매우 중요합니다.

금융계열

금융업계에만 존재하는 직종으로 경제 흐름과 주식시장, 금융상품 등에 관한 고도의 전문지식을 살려 개인과 기업 고객을 상대로 자산·자금을 운용해 이윤을 창출합니다.

외환딜러 · 무역상

외환딜러는 고객 대신 엔화, 외화를 매매하고 외환시장으로 차익을 만들어내는 업무를 담당합니다. 무역상은 채권이나 주가 동향을 파악해 고객에게 정보를 제공합니다. 고객으로부터 매매 주문을 받아, 딜러에게 전달하는 업무입니다.

융자 · 자산운용 매니저

자금운용의 스페셜리스트로서, 맡겨진 자금을 기초로 이익을 올립니다. 융자매니저는 은행 등의 금융기관에서 자산보유의 자금을 융자하는 업무. 자산운용매니저는 자산을 주식이나 채권에 투자하여 차익을 얻는 일입니다.

증권분석가

경제·산업·사회 등 다분야의 지식, 정보를 토대로 업계와 각 회사의 장래성, 주가 동향을 분석합니다. 보험회사와 일반기업의 자산운용부문 등에 근무하지만 독자적으로 활동하는 증권분석가도 있습니다.

보험회계사

보험 회계사는, 고도의 통계학 지식을 토대로 보험회사가 건전한 경영을 유지하면서 가입자에게 적절한 보험금 설정과 보험료가 지급되도록, 수리적인 뒷받침을 담당하는 업무입니다.

학생 때 해 들 것

금융에 관한 전문지식과 심층적인 이해가 필요하기 때문에 평상시에 경제뉴스에 관심을 두는 것이 좋습니다. 팀워크가 요구되는 동호회나 세미나 등의 활동을 통해 정보의 수집·정리·분석 능력, 정보를 재빨리 파악해 새로운 움직임을 읽어내는 통찰력을 습득합니다.

개발계열

작품이나 상품 제작에 관련된 직종. 고객에게 아이디어를 설명하기 위한 의사소통 능력도 요구됩니다. 일반기업의 제작부문과 프로덕션에 근무하지만 독자적으로 활동하기도 합니다.

편집·제작

잡지와 서적 등의 종이를 매개체로 하는 것과 Web 콘텐츠 등을 창조합니다. 기획 제안부터 담당자 모집, 취재약속, 영업담당자와의 기획조정 등 다양한 작업을 병행해서 실시합니다. 비용감각과 마케팅도 업무에 둔 업무가 요구됩니다.

기자·작가

신문기자는 신문사의 사원이며 취재방법부터 기사작성법까지 전부 습득해 신문 기사를 작성하는 것이 업무. 작가는 음악과 비즈니스 등 각 전문분야에서 잡지와 서적, 광고 등에 사용할 문장을 창조합니다.

디자이너

인쇄물과 관련된 업무가 “그래픽디자이너”로, 광고관련 업무를 전문으로 하는 경우와 잡지와 서적 등 출판물을 전문으로 하는 경우가 있습니다. 이 외에도 Web 제작에 관련된 “Web 디자이너”, 의류제조 분야의 “패션디자이너”, 건축분야의 “인테리어디자이너” 등이 있습니다.

게임개발자

게임제작에는, 이야기를 창조하는 시나리오 작가, 캐릭터 등을 디자인하는 디자이너, 시스템을 구축하는 프로그래머, 음악담당자, 전체를 총괄하는 감독과 프로듀서 등이 관련되어 있습니다. 게임개발자는 이들 직종의 총칭입니다.

학생 때 해 들 것

기획과 상품, 서비스를 널리 사회에 알리는 업무이므로 기획력 및 자신의 아이디어를 상대방에게 이해시키는 발표능력과 의사소통능력, 메시지를 전달하기 위한 일본어 능력을 습득해야 합니다. 대중매체 계열의 아르바이트, 학생신문이나 정보지 등의 제작을 직접 체험해봅시다.

IT 계열

정보·통신기술의 발전, 보급에 따라 컴퓨터관련 회사 뿐만 아니라 기업내 컴퓨터 시스템 엔지니어로서 수요가 증가하고 있습니다.

프로그래머

사양에 맞춰 컴퓨터 프로그램을 작성하는 업무. 처리순서를 결정하는 플로우차트 작성부터 시작해, 프로그램을 입력하는 코딩, 동작 확인까지를 담당합니다.

SE (시스템엔지니어)

고객의 목적과 희망을 파악해 시스템을 설계합니다. 경험능력과 제안능력 등 의사소통 능력이 요구되는 업무입니다.

네트워크 엔지니어

컴퓨터 시스템 중, 네트워크 전문 시스템개발 기술자. 현재 기업 안팎, 기업·소비자간의 네트워크 활용은 기업전략의 커다란 주제가 되고 있기 때문에 IT 계열 직종에서도 특히 주목받고 있습니다.

커스터머 엔지니어

고객이 컴퓨터시스템을 완벽하게 사용할 수 있도록 시스템과 하드웨어 조작방법을 설명합니다. 또한, 정기점검과 문제 발생에 대한 대응도 담당하고 있습니다.

시스템보수운용

컴퓨터 시스템의 정기점검과 머신, 주변기기 교환 등에 따른 시스템 조정을 담당합니다. 시스템운용은 시스템을 작동시키기 위한 오퍼레이터입니다.

시스템 컨설턴트

기업이 컴퓨터 관련 업무시스템을 도입할 때 전문가로서 조언 및 계획을 세웁니다. 고객상담을 통해 요구 사항과 과제를 파악하고, 그 해결책을 제안합니다.

세일즈 엔지니어

영업활동에 동행하거나 단독으로 고객을 방문해, 자사제품과 시스템의 기술적인 면을 설명하고 계약체결을 돕는 역할을 담당합니다. 영업직의 일종임과 동시에 고객의 신뢰획득에 중점을 둔 활동이 기대됩니다.

커스터머 서포트

사용자로부터, 자사 제품과 서비스 관련 문의사항에 대응하는 업무. 대응내용은 사업의 종류에 따라 다릅니다.

학생 때 해 들 것

IT 기술과 컴퓨터·네트워크시스템에 대한 심층 이해, 전문기술이 요구됩니다. 상대방에게 최적의 해결책과 계획을 제공하는 제안능력, 정확하게 일련의 순서에 맞춰 관리하는 능력 등을 습득하는 것이 좋습니다.