

# 就活の準備

## 自己分析

就活は自己分析からはじまる ..... 9

## 業界・企業研究

やりたい仕事はどの業界にあるのか ..... 13

## 仕事研究

仕事の現実と求められるスキルを知る ..... 19

## OB・OG訪問

社会人の本音が聞ける絶好のチャンス ..... 28

## インターンシップ

インターンシップは貴重な就業体験の場 ..... 30

# 自己分析

## 就活は自己分析からはじまる

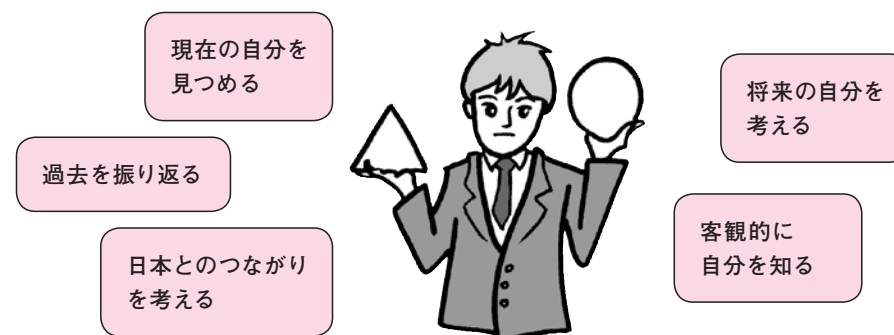
自己分析とは、自分の長所や短所、好き嫌い、専門や能力、興味、将来の夢、価値観、人生観について、あらためて自分に問いかけ、整理して見ることです。過去を振り返り、現在の自分を見つめ直し、将来の理想の姿を思い描くことで、今まで気づかなかったありのままの自分を知ることができます。

### ■自己分析の目的

- ① 自分に向いている仕事ややりたい仕事を見つけるため
- ② エントリーシートや面接で自分を上手にアピールするため

### ■自己分析の方法

下に示したように、自分をさまざまな角度から見つめ直すことから始めましょう。



現在の自分を見つめる	家族や学校、サークル、ゼミ、アルバイト等での自分の役割や自分の魅力をアピールするためのエピソードを準備しましょう。
過去の振り返る ⇒ P10	子供の頃までさかのぼり、印象に残る出来事や感動した出来事について整理しましょう。過去を振り返り、確認することで、自分の適性を知るヒントになります。
将来の自分を考える ⇒ P11	仕事と人生における、自分の夢や目標について考えてみましょう。
日本とのつながり を考える ⇒ P11	なぜ日本で学んでいるのか、なぜ日本で働きたいと思っているのか。母国との関係を含めて、自分を見つめ直してみましょう。
客観的に自分を知る ⇒ P12	自分が他人からどう思われているか、友人など周りの人から意見を聞くことで、自分を客観的に見つめましょう。

## ■過去を振り返る —「過去の自分史」の作成—

過去の自分を知るために「過去の自分史」を作りましょう。  
 「過去の自分史」は6歳ぐらいから学歴ごとに思い出していく作業です。  
 学歴とは、日本でいうと「小学生」「中学生」「高校生」「大学生」に区分されます。  
 「過去の自分史」は頭の中で考えるだけでなく、紙に書き出していくことが大切です。  
 また、作成した後も度々見直す必要があります。

### ■「過去の自分史」の作り方

#### ■「過去の自分史」作成手順

- 1 小学校、中学校、高校、大学の学歴ごとに区切り、作成しましょう。
- 2 学歴ごとに、「得意なこと」、「苦手なこと」、「日本とのつながり」を思い出してみましょう。
- 3 現在在籍する学校での出来事は最低3つ以上あげてみましょう。
- 4 記憶に残る出来事を思い出しましょう。また、その出来事から何を考え、どう行動したか、その出来事を通じて何を学んだのかを考えましょう。

#### 《記憶に残る出来事は何かを書くか？》

ゼミでの活動、授業、部活、サークル、アルバイト、ボランティア、趣味、留学など

時代 (学歴)	得意なこと (長所)	苦手なこと (短所)	日本との つながり	行動特性		
				記憶に残る 出来事	その出来事 から何を考え・ 行動したか	その出来事を 通じて 何を学んだか
小学校 (7歳～12歳)						
中学校 (13歳～15歳)						
高校 (16歳～18歳)						
大学 (19歳～22歳)						

面接官にインパクトを与えるような出来事だけが必要なわけではありません。記憶に残る出来事に対して何を考え、どう行動し、何を学んだかを思い出しましょう。  
 過去を思い出していくことで、人生の分岐点を見つけ、自分の行動特性を見つけることが、「過去の自分史」を作成する上で大切になります。

## ■将来の自分を考える —「未来の自分史」の作成—

将来の夢や目標を考えるために、「未来の自分史」を作りましょう。  
 「未来の自分史」は、卒業後の自分について、会社でどのような活躍をしたいのか、人生設計をどのように考えているのか、時系列で書き出すものです。  
 何を行うにしても、目標を設定して進めていくことはとても大切なことです。  
 特に、希望する企業に入社することが、これからのあなたの人生設計において、どのような位置付けなのか考えてみましょう。

### ■「未来の自分史」の作り方

#### ■「未来の自分史」作成手順

- 1 3年後、5年後、10年後、20年後、30年後で区切り、作成してみましょう。
- 2 実現可能であるか、という観点ではなく、「人生設計」と「仕事の目標」を考えてみましょう。
- 3 なぜそうなりたいか、どうすれば達成できるのか、考えてみましょう。

時代	人生設計	仕事の目標	なぜ そうなりたいのか	どうすればその目標 が達成できるか
3年後				
5年後				
10年後				
20年後				
30年後				

## ■日本とのつながりを考える —留学生としての自分を知る—

面接において、日本企業は留学生に下記の質問をすることが多いようです。

- 1 「なぜ日本を留学先に選んだのか」
  - 2 「なぜ日本（日本企業）で働きたいのか」
- 応対できるように事前に準備をしておきましょう。

「過去」…… 日本との繋がりのきっかけ  
 「将来」…… 日本との繋がりの希望

← 文章を作るときには、「過去」と「将来」の2つの軸で日本とのつながりを考えてみましょう。

#### <日本との関わりを見つけ方>

- 日本の製品やコンテンツなどとの出会い
- 母国の生活の中での日本とのつながり
- 家族、友達などの日本との関わり（聞いた話等）
- 日本語の勉強
- 母国での日本人とのつながり

#### <注意点>

- 日本と関連のあるものか確認しましょう。
- どんな小さなきっかけでも、まずは書き出しましょう。
- 出来事の内容ではなくて、何を感じて、どう思ったのかを考えることが大切です。

■客観的に自分を知る - 「ジョハリの窓」の活用-

客観的に自分を知るためには、「ジョハリの窓」を活用して分析する方法があります。「ジョハリの窓」とは、サンフランシスコ州立大学の心理学者ジョセフ・ルフト (Joseph Luft) とハリー・インガム (Harry Ingham) が発表した「対人関係における気づきのグラフモデル」のことです。あなたから見たあなた、そして周囲の人から見たあなたを「知っている」、「知らない」の2つの面に分けて分析する手法です。

		自分自身が	
		知っている	知らない
周囲の人が	知っている	<b>A</b> <開かれた窓> 自分もわかっており、他人も知っている自分	<b>C</b> <気づかない窓> 自分は気づいていないが、他人が知っている自分
	知らない	<b>B</b> <隠された窓> 自分にはわかっているが、他人にはわからない自分	<b>D</b> <未知の窓> 自分も他人も気づいていない自分

■「ジョハリの窓」の作り方と分析方法

- ①自分の良いところ(長所)・気になるところ(短所)を30個程度書き出してみましょう。
- ②知り合いに自分の良いところ(長所)・気になるところ(短所)を20個程度聞いて書き出してみましょう。
- ③①、②で書き出したものをA、B、Cそれぞれの窓に分類しましょう。

<b>A</b> 自分も他人も知っているエリア	自分も他人も認める、最も自分らしい特性です。長所は、自分の強みとして企業にアピールすることができます。
<b>B</b> 自分が知っていて他人が知らないエリア	意外性を感じさせる特性です。企業に対して、見た目と違う印象を与えたいときに活用することができます。
<b>C</b> 自分が知らないで他人が知っているエリア	普段から自然に意識せずに言ったり思ったりしてしまう特性です。ここでの短所は改善する必要があります。
<b>D</b> 自分も他人も気づいていないエリア	特種な環境におかれたときに出現してくる見えない自分です。企業へのアピールには使えませんが、この部分が自分の可能性ともいえます。

- ④すべての分類の中から最も自分に当てはまる要素を5つ選び、その特性に関するエピソードを作成しましょう。

# 業界・企業研究

## やりたい仕事はどの業界にあるのか

「業界」とは、活動内容で産業を分類したものです。たとえば「メーカー」、「商社」、「流通小売」などがあります。希望する企業選びのための第一歩が「業界・企業研究」です。どのような業界や企業があるのかを知り、そして、どのような職種があるのかを理解することで、自分のやりたい仕事を探しましょう。

■業界・企業研究を行う目的

- ①自分が希望する業界や企業を見つけるため
- ②エントリーシートや面接で回答する志望動機を明確にするため
- ③自分の長期的なキャリアビジョンと仕事や人生において自分のなりたい姿と合っているか考えるため

■業界・企業研究の手法

業界・企業研究を行うには、まず社会の動向や経済の状況を把握しましょう。次に、各業界を調べることで、状況がよく理解できます。そのためには5段階で研究を進めましょう。

- 1 社会や経済の動向を知る**  
↓  
新聞や雑誌、ニュースなどを見て情報収集しましょう。
- 2 どのような業界があるかを広く知る**  
↓  
インターネットや書籍を利用して調べましょう。
- 3 興味ある業界や自分に合いそうな業界を見つける**  
↓  
自分の長期的なキャリアビジョンと、業界の特徴との相性を考えましょう。
- 4 興味のある業界と関連のある周辺の業界についても調べる**  
↓  
興味のある業界の周辺の業界を調べることで、志望する業界の幅を広げましょう。
- 5 志望する業界を絞り込み、その業界と企業について個別に研究する**

志望する業界を決めたあとは、その業界にどのような企業があるか調べましょう。

## ■業界や企業情報を収集する方法

方法	詳細
自分で調べる	インターネット(就職情報サイトや企業のHP、商工会議所、JETROなど)
	書籍(各社発行の「業界地図」、「業界本」)
就職支援機関の活用	大学の就職支援部署(就職課やキャリアセンターなど)
	ハローワーク(大学生などを対象とした「新卒学生ハローワーク」) (外国人を対象とした「外国人雇用サービスセンター」*) ※東京・名古屋・大阪
OB・OG訪問	所属大学のOB・OG
企業説明会での情報収集	大学外で開催する合同企業説明会や個別の企業説明会
	大学内で開催する合同企業説明会や個別の企業説明会

## ■業界の種類

「業界」とは、活動内容で産業を分類するための区分です。

業界は、原材料などを加工することによって製品を生産し、提供する産業である「製造業(モノを作る業界)」とそれ以外の「非製造業」に分類されます。

「非製造業」については、「モノやお金を動かす業界」、「モノを売る業界」、「サービスを提供する業界」、「情報を発信する業界」に分類するとわかりやすく希望の業界を探することができます。

分類	業界	分類	業界
モノを作る業界 (製造業) (⇒P15)	食品	モノを売る業界 (⇒P17)	百貨店・スーパー・コンビニエンスストア
	農林・水産		専門店
	建設	サービスを提供する業界 (⇒P16)	不動産
	住宅・インテリア		交通
	繊維・紙パルプ		運輸
	化学・石油		外食産業
	薬品・化粧品		ホテル・旅行・観光
	鉄鋼・鋳業		人材サービス
	機械・プラントエンジニアリング		教育
	電子・電気機器		医療・福祉
	自動車・輸送用機器		保安・警備
	精密・医療用機器		情報を発信する業界 (⇒P17)
	印刷・事務機器関連	出版・広告	
モノやお金を動かす業界 (⇒P15,16)	銀行	放送・通信社	
	証券・投資信託委託	ソフトウェア・情報処理	
	生命保険・損害保険	通信・ネットワーク	
	商社	ネット関連技術	



## メーカー (製造業)

あらゆるものを生み出す、時代を読む開発力が決め手!

### 主な業種

- 食品
- 農林・水産
- 建設
- 住宅・インテリア
- 繊維・紙パルプ
- 化学・石油
- 薬品・化粧品
- 鉄鋼・鋳業
- 金属・非鉄金属
- ゴム・ガラス・セメント・窯業・セラミック
- 機械・プラントエンジニアリング
- 電子・電気機器
- 自動車・輸送用機器
- 精密・医療用機器
- 印刷・事務機器関連
- その他メーカー

### 主な職種

- 総務・人事・労務 …P20
- 経理・会計・財務 …P20
- 法務・審査・特許 …P20
- 一般事務・秘書・受付 …P20
- 宣伝・広報 …P20
- 調査研究・マーケティング …P21
- 企画・商品開発 …P21
- 経営企画 …P21
- 営業 …P21
- 営業推進・販売促進 …P21
- 基礎研究 …P22
- 応用研究・技術開発 …P22
- 生産・製造技術 …P22
- 品質・生産管理・メンテナンス …P22
- 建築土木設計・測量・積算 …P22
- 施工管理 …P22
- 機械・電子機器設計 …P22

「モノづくり日本」を支え、日本経済を支えているのがメーカーです。ひとくちにメーカーといっても、その製造するモノによって実に多くの業種に分けられます。自動車をつくる「自動車メーカー」、テレビやパソコン、携帯電話などをつくる「電機メーカー」、インスタントラーメンやお菓子、ジュースなどをつくる「食品メーカー」など。私たちの身の回りには身近なモノのほかにも、半導体や電子部品、住宅や自動車などに使われる木材、鉄鋼など、製品のもとになっている素材をつくるのもメーカーです。社会が豊かになり、あらゆるモノが充足され、消費者は、より便利なモノ、品質の高いモノ、新しいモノが求められるようになりました。「高付加価値」が競争力のキーとなっている現在、メーカーにとって、その「開発力」がより重要になっています。



## 商社

人と企業、企業と企業を結び、商取引のプロフェッショナル

### 主な業種

- 総合商社
- 専門商社(農林・水産)
- 専門商社(食品)
- 専門商社(住宅)
- 専門商社(繊維・アパレル)
- 専門商社(紙・パルプ)
- 専門商社(化学・薬品・石油)
- 専門商社(ゴム・ガラス・セメント)
- 専門商社(鉄鋼・金属)
- 専門商社(機械)
- 専門商社(電子・電気機器・通信機器・ゲーム製品)
- 専門商社(精密・医療用機器)
- 専門商社(印刷・文具・事務機器)
- 専門商社(スポーツ・日用品)
- 専門商社(教育)
- 通信販売・ネット販売

### 主な職種

- 総務・人事・労務 …P20
- 経理・会計・財務 …P20
- 法務・審査・特許 …P20
- 貿易事務・海外事務 …P20
- 一般事務・秘書・受付 …P20
- 調査研究・マーケティング …P21
- 企画・商品開発 …P21
- 経営企画 …P21
- 営業 …P21
- 営業推進・販売促進 …P21

ショップでの商品売買から、石油や天然ガスといったエネルギーの買付けなど、企業と消費者、企業と企業との間を仲介する役割を担っているのが「商社」です。商社には、大きく分けて「ラーメンから航空機まで」とうたわれるほど多岐にわたる商品を取り扱う「総合商社」と、食品、繊維、燃料など特定の商品のみを扱う「専門商社」があります。それぞれに「総合力」「専門性」という特徴があり、グローバルなビジネス展開で培ったビジネスノウハウを武器としています。また、取引の相手が海外諸国にまで拡大していることから、国際感覚を持ち合わせた人材が豊富で、近年は商取引の仲介のほかに、市場開拓や事業経営などさまざまな分野へと進出しています。





# 金融

余っている所から足りない所へ、  
日本を支える「経済の潤滑油」

## 主な業種

- 銀行
- 証券・投資信託委託
- クレジット・信販・リース
- 生命保険
- 損害保険
- 信用金庫
- 労働金庫
- 信用組合
- ファイナンス・ベンチャーキャピタル
- 事業者金融
- 消費者金融
- 共済
- 商品取引

## 主な職種

- 総務・人事・労務 …P20
- 経理・会計・財務 …P20
- 法務・審査・特許 …P20
- 一般事務・秘書・受付 …P20
- 企画・商品開発 …P21
- 経営企画 …P21
- 営業 …P21
- 営業推進・販売促進 …P21
- ファイナンシャルアドバイザー …P24
- 為替ディーラー・トレーダー …P25
- 融資・資産運用マネージャー …P25
- 証券アナリスト …P26
- アクチュアリー …P26 etc.

生産と消費の循環で成り立っている経済社会が動くためには、その間を取り持つ「お金」が必要となります。「金融」とはこのお金の流れをさし、余っている所から足りない所へお金を融通し、一時的な過不足を調整することをいいます。

日本の金融機関は、経済の発展と国民生活の安定を目的とする政府系金融機関と、預金として集めた資金を企業などへ貸し付ける「間接金融」、株券や社債の売買を仲介する「直接金融」などの民間金融機関があります。このほか「クレジット・信販」や店舗設備を貸し出す「リース」などもあります。

金融業界は、さまざまな再編を繰り返し、異なる業種を傘下に加えた総合フィナンシャルグループの誕生など、ここ10数年活発な動きを続けています。



# サービス

カタチのないモノを提供し、  
豊かな暮らしを創造する

## 主な業種

- 不動産
- 運輸・物流・倉庫
- 電力・ガス・エネルギー
- フードサービス
- ホテル・旅行・観光
- 医療・福祉・介護サービス
- レジャーサービス
- コンサルティング・調査
- 人材・アウトソーシング
- 教育
- ビル管理・メンテナンス
- セキュリティ
- 冠婚葬祭
- エステティック・美容・理容
- 農業協同組合 (JA 金融機関含む)
- 公益・特殊・独立行政法人
- その他サービス

## 主な職種

- 総務・人事・労務 …P20
- 経理・会計・財務 …P20
- 法務・審査・特許 …P20
- 一般事務・秘書・受付 …P20
- 宣伝・広報 …P20
- 企画・商品開発 …P21
- 経営企画 …P21
- 営業 …P21
- 営業推進・販売促進 …P21
- MR …P23
- 薬剤師 …P23
- 医療技師・看護師 …P23
- 栄養士 …P23
- 福祉士・介護士・ホームヘルパー …P23
- 保育士 …P23
- 講師・インストラクター …P23
- 経営コンサルタント …P23
- IT コンサルタント …P24
- 専門コンサルタント …P24
- ファイナンシャルアドバイザー …P24
- 翻訳 …P24
- 通訳 …P24
- 販売スタッフ・接客 …P25
- バイヤー …P25
- エステティシャン …P25 etc.

「サービス」は経済用語で、「売り買いたあとにモノが残らず、効用や満足などカタチのない財」のことで、これらを取り扱う産業をサービス業といえます。

世の中には多くのサービス業があります。たとえば、どこかへ遊びに行くには、電車や飛行機など「運輸・交通サービス」を利用し、遊園地や映画館などの「レジャーサービス」を利用します。おいしい料理が食べたくなったらレストランやカフェなどの「フードサービス」を利用して、くつろぎます。このほかにも、ケガや病気になったときに病院にかかり、「医療サービス」を受けます。サービス業は、消費者の利便性、満足度などを追求し、私たちの暮らしを豊かにするクリエイターなのです。



# 流通・小売

生産者と消費者を結ぶ  
消費社会の立役者

## 主な業種

- 百貨店
- スーパー
- コンビニエンスストア
- 流通・チェーンストア
- ホームセンター
- 生活協同組合
- ドラッグストア
- 専門店(総合)
- 専門店(カメラ・OA関連)
- 専門店(メガネ・貴金属)
- 専門店(食品関連)
- 専門店(電気機器関連)
- 専門店(ファッション・服飾関連)
- 専門店(自動車関連)
- 専門店(書籍・音楽関連)
- 専門店(インテリア関連)
- 専門店(その他小売)
- 通信販売

## 主な職種

- 総務・人事・労務 …P20
- 経理・会計・財務 …P20
- 法務・審査・特許 …P20
- 一般事務・秘書・受付 …P20
- 宣伝・広報 …P20
- 企画・商品開発 …P21
- 経営企画 …P21
- 営業 …P21
- 営業推進・販売促進 …P21
- 薬剤師 …P23
- 販売スタッフ・接客 …P25
- 店長 …P25
- スーパーバイザー …P25
- バイヤー …P25 etc.

生産から消費に至る商品の流れを「流通」といい、商品を消費者に販売する仕事を「小売業」といいます。小売業のかなめは、移り変わりの激しい消費者のニーズをいち早く把握し、的確に対応することにあります。専門的な商品知識と豊富な品揃えで幅広い選択ができる家電量販店などの「専門店」や、24時間営業という利便性を特徴に急成長し、小売りの新しいスタイルとして定着した「コンビニエンスストア」、インターネットによる販売で成長著しい「通信販売」があります。一方で、高度経済成長期からの日本の消費を支えてきた「スーパー」「百貨店」は、時代に沿った営業形態、販売方法を模索しながら、つねに新たな業態の開発や市場の開拓を迫られています。



# 情報・通信

技術の進歩が社会を飛躍的に進化、  
ビジネスの可能性も高い注目株

## 主な業種

- ソフトウェア・情報処理
- 通信
- ネット関連技術
- 通信事業サービス
- データ通信
- ゲームソフト
- 新聞
- 出版
- 放送
- 広告
- 通信社

## 主な職種

- 総務・人事・労務 …P20
- 経理・会計・財務 …P20
- 法務・審査・特許 …P20
- 一般事務・秘書・受付 …P20
- 企画・商品開発 …P21
- 経営企画 …P21
- 営業推進・販売促進 …P21
- プログラマー …P27
- SE(システムエンジニア) …P27
- システム保守運用 …P27
- システムコンサルタント …P27
- ゲームクリエイター …P26
- アナウンサー …P24
- 編集・制作 …P26
- 記者・ライター …P26
- デザイナー …P26

携帯電話やインターネットといったコミュニケーションツールの登場とその急速な進化によって、私たちの生活は飛躍的に便利になりました。欲しいモノがあればオンラインショップで注文し、知りたいコトがあれば検索サイトでさまざまな情報が入手できます。これらは、すべて情報通信技術 (IT) の革新によるものといえます。

通信事業者は、自前の通信回線を持つ「第一種通信事業者」と、そこから回線を借りてサービスを提供する「第二種通信事業者」に大別されます。

ソフトウェア業界は、最近では単にプログラムを組むだけでなく、顧客に対するコンサルティング業にも進出。情報・通信業界は、新たなビジネスチャンスが広がる可能性が大きく、さらなる発展が期待される業界です。

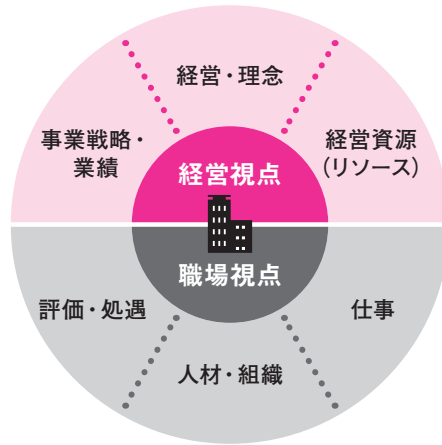
新聞社や通信社、出版社、放送局、広告代理店、レコード会社や制作プロダクション、フリーランスのジャーナリストなどを総称して「マスコミ」と呼びます。大量の情報を多数の人々に向けて伝達する、その性質から世論の形成に大きな影響力を持っています。

## ■企業の研究

希望する業界を決めたら、その業界に属する企業の研究を行いましょう。

個別の企業を研究するときは、その企業の理念や業績、強みなどの「経営視点」と、その企業で働くことをイメージする「職場視点」という、2つの視点が必要になります。経営視点は、「経営・理念」、「事業戦略・業績」、「経営資源(リソース)」の3つから研究しましょう。

職場視点は、「人材・組織」、「仕事」、「評価・処遇」の3つから研究しましょう。



## ■企業の規模

日本には約380万社の企業があります。全企業数に占める中小企業の割合は99.7%です。留学生は、母国でも知名度の高い大企業を志望する方が多いですが、いろいろな規模の企業にも目を向けることにより、日本で就職できる可能性が広がります。

### ■企業の規模によるメリット

大企業	中小企業
教育制度などが充実している	入社後、早い時期から重要な仕事を任されることがある
福利厚生が充実している	職務範囲が広く、さまざまな経験ができる
大きなプロジェクトへ参加できるチャンスがある	成果主義を採用している企業が多く、昇進スピードが比較的速い

企業規模別の留学生就職者数(参考) ※その他、企業規模不詳は除く

業種	従業員数		業種	従業員数	
	1,000名未満	1,000名以上		1,000名未満	1,000名以上
機械・電機	526	465	コンピュータ関連	1,219	297
食品	294	52	教育	369	48
運送機器(自動車等)	114	189	飲食業	448	44
化学	85	74	ホテル・旅館	385	71
繊維・衣料	119	30	旅行業	343	47
商業・貿易	2,620	436	金融保険	92	104

■法務省入国管理局「平成27年における留学生の日本企業等への就職状況について」

# 仕事研究

## 仕事の現実と求められるスキルを知る

世の中に数多く存在するさまざまな仕事を9つの職種系列に分類。各系列の職種、それぞれの仕事内容を解説します。

【職種系列リスト】

## 事務・管理系 20

総務・人事・労務 経理・会計・財務 法務・審査・特許 物流・在庫管理  
貿易事務・海外事務 一般事務・秘書・受付

## 企画系 20

宣伝・広報 調査研究・マーケティング 企画・商品開発 経営企画

## 営業系 21

営業(新規開拓メイン) 営業(既存顧客メイン) 営業推進・販売促進

## 技術・研究系 22

基礎研究 応用研究・技術開発 生産・製造技術 品質・生産管理・メンテナンス  
建築土木設計・測量・積算 施工管理 機械・電子機器設計

## 専門系 23

MR 薬剤師 医療技師・看護師 栄養士 福祉士・介護士・ホームヘルパー 保育士  
講師・インストラクター 経営コンサルタント ITコンサルタント 専門コンサルタント  
ファイナンシャルアドバイザー 翻訳 通訳 アナウンサー

## 販売・サービス系 24

販売スタッフ・接客 店長 スーパーバイザー バイヤー エステティシャン

## 金融系 25

為替ディーラー・トレーダー 融資・資産運用マネージャー 証券アナリスト アクチュアリー

## クリエイティブ系 26

編集・制作 記者・ライター デザイナー ゲームクリエイター

## IT系 27

プログラマー SE(システムエンジニア) ネットワークエンジニア カスタマーエンジニア  
システム保守運用 システムコンサルタント セールスエンジニア カスタマーサポート

# 事務・管理系

役員・社員のほぼ全員と接点がある職種。業務の効率化や職場環境の改善を目的とした企業の枠組みづくり、採用など、企業にとって重要な決定をサポートします。

## 総務・人事・労務

会社内のあらゆる部署を支える役割を持ちます。総務は、職場環境の整備、社内行事の運営、各種連絡事項の伝達などを行います。人事は、新入社員の採用や教育など人材に関するサポート。労務は、社員の勤務状況の管理、福利厚生や社会保険関係の手配などを担当します。

## 経理・会計・財務

企業活動の「金銭」に関わる仕事。経理・会計は、日々の入出金の管理や社内、株主、関係省庁に提出するための各種書類を作成します。財務は、予算や決算業務を遂行するほか、経営戦略に沿った実務が任せられることもあります。

## 法務・審査・特許

法務は、企業活動全般において法律面での事務を担当し、顧問弁護士との連絡・相談を行います。審査は、業務において発生するさまざまな契約を法的に確認する仕事。特許は、新製品・技術などの申請登録や侵害された場合の訴訟業務を行います。

## 物流・在庫管理

情報システムを駆使して受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで総合的に管理します。

## 貿易事務・海外事務

企業が円滑に輸出入業務を行うために、通関の手続き、関税の申告、運送便や倉庫の手配、代金の支払い・回収などを担当します。

## 一般事務・秘書・受付

一般事務は、電話応対からデータ入力業務、物品購入や福利厚生に関わる庶務業務などまで幅広く担当します。秘書は、上司のスケジュール管理から日常的な身辺処理まで対応することが求められます。受付は来客の応対案内を担当します。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

会社の業務が円滑に進むようにサポートする仕事で、人やモノ、お金や情報の動きを調整する職種です。ゼミやサークルなどの役員として組織、グループを運営する任を務め、トラブルを予防・解決する力や、管理能力を養いましょう。

# 企画系

あらゆる企業において必要とされ、商品の企画・開発や、販売戦略の立案などを行います。

## 宣伝・広報

製品・サービスの販売促進や企業のイメージアップを目指すため、決算報告や企業活動の発表など、自社の情報を世の中に対して伝えていく仕事です。実際の仕事は、広告代理店などと協力して形にしています。

## 調査研究・マーケティング

市場動向を研究し、結果をもとに製品・サービスの販売戦略の策定や、新商品の開発に結びつけていく仕事。商品自体だけでなく広告や販売戦略、流通経路など、総合的な分析を行います。

## 企画・商品開発

顧客のニーズをくみ取り、「売れる」商品を形にする仕事。試作やモニター調査を繰り返し、流通経路や販売戦略を練り上げます。価格面も含めた目標設定に対して、それを実際に商品化するため、研究部門や生産部門との連携が不可欠です。

## 経営企画

企業経営に関する専門的知見に基づき、社長や役員などのトップマネジメントをサポートします。経営陣と接する機会が多く、会社の将来を左右する重要な判断を委ねられます。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

情報の収集・整理・分析能力や流行を感じとる力、アイデアを具体的な形にする実行力が必要です。学内外の活動を通して、コミュニケーション能力、提案力を育てましょう。イベントの企画や、レポート・卒業研究などで、考える力を養っておくことも大切です。

# 営業系

企業や個人を対象に自社の製品やサービスの提案・販売を行うほか、顧客の要望を聞き答えることで、顧客の信頼を得、売り上げにつなげます。また、利益を上げるためのシステムを策定・主導します。

## 営業（新規開拓メイン）

個人宅を一軒ずつ訪問して、自社の商品紹介・販売を行う個人営業と、企業を訪問して契約を獲得する法人営業があります。新規顧客開拓では、担当エリアにある企業・個人を訪問します。

## 営業（既存顧客メイン）

すでに取引のある固定客・顧客企業を対象にした営業です。個人・法人営業ともに顧客との信頼関係を構築することが基本となります。また、信頼を土台として一歩先を行く提案、そのための情報収集など積極的な行動が求められます。

## 営業推進・販売促進

営業推進は、部門、事務所、または営業担当者ごとの目標の設定や、ツールの開発、データの提供といった支援を行います。販売促進は、商品の特徴などの情報を販売ルートに伝え、効果的に売るための手だてを提供していきます。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

その成果が会社の売り上げに直結する営業系の職種。新規開拓や既存の取引先と良好な関係を保つには、信頼関係を築き上げることが大切です。人の話をよく聞くトレーニングで、コミュニケーション能力や相手の要望を的確につかむ力を身につけましょう。幅広い人脈を形成しておくことも役立ちます。

# 技術・研究系

決められたスケジュールのなかで、営業や生産部門と連携を取りながら、新しい技術の研究や製品をつくり出す仕事です。

## 基礎研究

将来的なメリットを期待して新しい領域を開拓する仕事。大学や公的機関と共同で研究にあたるケースも多く、医薬品分野などでは、海外との共同研究も盛んです。自分に関わる研究テーマがどんな産業分野で役立つかという先見性も求められます。

## 応用研究・技術開発

応用研究は、基礎研究の成果を踏まえ、具体的な技術・製品へと結びつけるための研究を行います。技術開発は、自社の製品・サービスを効率的に生産・提供するための技術の確立を目指します。

## 生産・製造技術

生産ラインを企画・設計し、各装置の選定・仕様の決定、装置の設置からメンテナンスまでを担当。チームの中で、電気、機械、制御などの役割を分担し、共同で仕事を進めます。多品種生産が主流となった現在、製造技術エンジニアの役割は大きくなっています。

## 品質・生産管理・メンテナンス

品質管理は、製造工程でのトラブル発生を未然に防ぐための検査計画と、現場のチェックを行います。生産管理は事業計画や営業からの要望に応じて、製品の生産をコントロールします。メンテナンスは生産ラインの点検・整備を担います。

## 建築土木設計・測量・積算

建築土木設計は、個人住宅やアパートを対象にした「住宅」、オフィスビルや大型店舗などを対象にした「その他建築」、公園、道路、トンネルなどの設計を行う「土木」に大別されます。測量は、現場の地形を把握する仕事。積算は、工事に関わる予算の算出と管理を行います。

## 施工管理

建設土木工事が計画通りに進むようマネジメントし、現場監督的な仕事を担います。仕事内容は、工事の内容や規模によって異なり、職人の手配から、品質管理、スケジュール管理なども行います。大型の建築物や土木作業では、下請けの会社をコーディネートする場合もあります。

## 機械・電子機器設計

電子機器メーカーや機械メーカーが製造する機械や電子機器の製品化の核を担う仕事。高度で安定した機能と、使いやすく美しいデザインとを両立した設計のために、CAD を駆使します。

学生時代にやっておきたいこと

正確で効率的な仕事能力と、製品開発や実用化のための専門知識が重要とされる職種です。自分の関心のあることについて、深く追求する姿勢を持ちましょう。専門性を高める資格や免許の取得も役立ちます。資料やデータを元にしたレポート作成などの作業を通して、ニーズ主導型の研究姿勢を学びましょう。

# 専門系

特定の業種にだけある職種で、それぞれの分野の高度な専門知識や、スキルが求められる仕事です。また、資格を持っていることが条件となる場合も多くあります。

## MR

Medical Representative (医薬情報担当者) の略。製薬会社を代表して、自社の医薬品の効能・特質などを医師や医療スタッフに伝える仕事です。

## 薬剤師

医師が出した処方せんに従い調剤するほか、患者や顧客に対して副作用、アレルギーの可能性などの服薬指導やアドバイスをするため、接客業としての側面もあります。また、医薬品の在庫管理や発注業務も行います。

## 医療技師・看護師

医療技師には、検体検査などを行う「臨床検査技師」、放射線を利用した診断・治療に携わる「診療放射線技師」、人工臓器の操作や整備を行う「臨床工学技士」など、いくつかの職種があります。看護師は、患者や高齢者などの健康・衛生管理、疾病治療を担います。

## 栄養士

調理員への指導、給食施設の衛生管理、カロリー計算や献立作成など利用者の食生活の改善や指導を担う仕事。また、栄養士よりも上位の管理栄養士は、厚生労働大臣の認可を受けての特別養護施設などにおける栄養指導を行います。

## 福祉士・介護士・ホームヘルパー

福祉士は、障害や、日常生活を営むのに支障がある人に、福祉に関する相談や援助を行う仕事。介護士は、高齢者や障害者の自立を支援し、介護方法のアドバイスなどを行います。ホームヘルパーは、高齢者・障害者宅を訪問しサービスを提供します。

## 保育士

保育園、保育所などの児童福祉施設で、親に代わって、子供の年齢に応じた生活全般にわたる指導を行います。昨今、デパート・レジャー施設に設けられた託児所、企業内託児所など活躍するフィールドは広がっています。

## 講師・インストラクター

この職種の仕事内容はさまざま。学習塾の場合、生徒の学力向上と志望校合格へのアドバイスが主体となりますが、社会人向けの教育では、スクールで授業を受け持つ場合もあれば、企業に出向き、社員教育にあたる場合もあります。スポーツジムで指導を行う「スポーツインストラクター」もあります。

## 経営コンサルタント

企業経営者にとっての相談役として、経営上の問題に対して客観的立場からアドバイスを行っていきます。事業・人事・システムなどについて課題や問題点を洗い出し、改善プランの策定、実行するための手順の提示などをします。



## IT コンサルタント

コンピュータメーカーなどのシステム導入にともなうアドバイザー的役割から、IT 戦略の試案づくり、効果分析、システムの構築や運用のアウトソーシングなど、経営に直結したコンサルティングが求められています。

## 専門コンサルタント

近年、コンサルティングの領域が拡大していることにともない金融や流通、医療などといった各業種に対応したアドバイスや業務改善指導を行う専門コンサルタントが登場しています。企業の特定の業務、販売、特許、税務等に関わるコンサルタントなどもあります。

## ファイナンシャル アドバイザー

預貯金、保険、株式、不動産など個人顧客の資産運用、土地活用、相続問題、また、それらに関わる財務一般の相談を受け、アドバイスを行います。

## 翻訳

日本における翻訳の仕事は、外国語で書かれた原文を、正しく正確な表現で日本語にするというものです。小説や児童書など出版物を手がける文芸翻訳、映画や海外テレビドラマなどに字幕を入れる映像翻訳。そして、IT 関係や医療といったテクニカルな分野や、企業の契約書や報告書などを翻訳する実務翻訳があります。

## 通訳

同時通訳または逐次通訳を行い、日本人と外国人との意思疎通をサポートする仕事です。同時通訳は話を聞きながら同時進行で、逐次通訳は話をある程度聞いてからまとめて訳します。企業間の取引などビジネスに関する通訳を行うビジネス通訳、国際会議を担当する会議通訳、テレビの二か国語放送で通訳をする放送通訳などがあります。

## アナウンサー

声と言葉を使って、多くの人に情報を伝える仕事。テレビでの仕事のほか、ラジオのパーソナリティーやイベントの司会などを務めることもあります。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

特定の業種にだけある職種で高度な専門知識やスキルが必要とされる職種なので、自分の関心のあることについて、積極的に学ぶ姿勢を持ちましょう。また、専門性を高める資格や免許の取得をしておくとい良いでしょう。人の話をよく聞くトレーニングなどをしてコミュニケーション能力も身につけましょう。

# 販売・サービス系

百貨店や専門店、量販店や自社の店舗などの小売店で商品の販売やサービスの提供をする職種。また、消費者のニーズを把握し即座に提案することや、世の中の流行をつかみ販売戦略の策定などを行う職種でもあります。

## 販売スタッフ・接客

百貨店、スーパー、量販店、各種専門店などの小売店で、来店客の対応をする仕事。来店客の嗜好に合わせた商品紹介をします。DMやチラシの作成、客層に合わせた商品構成など、来店してもらうための工夫も行います。

## 店長

店づくりから、人材、在庫、売り上げの管理までをトータルに見渡し、店舗運営をしていきます。アルバイトや販売スタッフの教育・指導などをする一方で、採算面で実績を上げるためのさまざまな工夫も求められます。

## スーパーバイザー

スーパー、量販店、コンビニエンスストア、レストラン、ファストフード店などの業態にあって、複数の店舗を統括します。売り上げや管理面において店舗運営を見守り、必要に応じて指導を行います。

## バイヤー

流行や消費者の好みを分析し、店舗に並べる商品あるいは原材料を調達する仕事。自社のコンセプトに合うモノ、同業他社と差別化できる特徴があるモノを探しだし、つくりあげます。

## エステティシャン

顧客の希望する美容の状態や悩みなどをヒアリングし、美容方法のアドバイスと、ボディケア、ネイルケア、痩身などの施術を行います。技術・接客を担当するほか、キャリアに応じてサロンの経営まで任せられます。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

個人や企業などに商品やサービスを販売する仕事では、何よりも相手との信頼関係を築けるかが重要になります。相手の要望を的確につかむ力や、解決策やプランを打ち出す提案力を身につけましょう。日頃から人の話をよく聞くトレーニングや大学の内外を越えた人とのネットワークづくりをすることも大切です。

# 金融系

金融業界にだけある職種で、経済の流れや株式市場、金融商品などに関する高度な専門知識を生かして、個人や企業の顧客に対して資産・資金を運用し、利益を上げていきます。

## 為替ディーラー・ トレーダー

為替ディーラーは、顧客に代わって、円貨、外貨を売買し、為替相場で差益を生み出す仕事。トレーダーは、債券や株価の動向を把握して顧客に情報を提供します。顧客からの売買注文を受け、ディーラーに取り次ぐ仕事です。

## 融資・資産運用 マネージャー

資金運用のスペシャリストとして、任された資金をもとに利益を上げます。融資マネージャーは、銀行などの金融機関で自社保有の資金を融資する仕事。資産運用マネージャーは、資産を株式や債券に投資して差益を稼ぐ仕事です。

## 証券アナリスト

経済・産業・社会など多岐にわたる知識、情報から、業界や個々の会社の将来性、株価の動向を分析します。保険会社や、一般企業の資産運用部門などに勤務するほか個人で活躍する証券アナリストもいます。

## アクチュアリー

保険数理士。高度な統計学的知識に基づき、保険会社が健全な経営を維持しつつ、加入者にとって適正な掛け金と支払い保険料が設定されるよう、数理的な裏付けをする仕事です。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

金融に関する専門知識と深い理解が必要とされるので、日頃から経済ニュースに高い関心を持つようにしましょう。チームワークで行うサークルやゼミなどの活動を通して、情報の収集・整理・分析能力、情報を素早くキャッチし、新たな動きを読み取る察知力を身につけましょう。

# クリエイティブ系

作品や商品の制作に関わる職種。顧客にアイデアを説明するためのコミュニケーション能力も求められます。一般企業の制作部門やプロダクションに勤務するほか、個人で活躍する場合もあります。

## 編集・制作

雑誌や書籍などの紙媒体、Webのコンテンツなどを作ります。企画立案からスタッフの手配、取材のアポイントメント、営業担当者との企画のすりあわせなど、さまざまな作業を並行して行います。コスト意識やマーケティングも視野に入れた仕事が求められます。

## 記者・ライター

新聞記者は、新聞社の社員であり、取材方法から記事の書き方までを学び新聞記事を書くのが仕事。ライターは、音楽やビジネスなどそれぞれ専門分野を持ち、雑誌や書籍、広告などに載せる文章を書きます。

## デザイナー

印刷物に関わるのが「グラフィックデザイナー」で、広告関連を専門にする場合と、雑誌や書籍などの出版物を専門にする場合があります。ほかにもWeb制作に携わる「Webデザイナー」、アパレル分野の「ファッションデザイナー」、建築分野の「インテリアデザイナー」などもあります。

## ゲームクリエイター

ゲームの制作には、物語を考えるシナリオライター、キャラクターなどをデザインするデザイナー、システムを構築するプログラマー、音楽担当者、全体を統括するディレクターやプロデューサーが関わっています。ゲームクリエイターは、これらの職種の総称です。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

企画や商品、サービスを広く社会にアピールする仕事なので、企画力や自分のアイデアを相手に理解してもらってプレゼン力やコミュニケーション能力、メッセージを伝えるための日本語能力を身につけましょう。マスコミ系のアルバイト、学生新聞や情報誌などの制作を体験しましょう。

# IT系

情報・通信技術の発展、普及にともなってコンピュータ関連会社などのほか、企業内のコンピュータシステムのエンジニアとして需要が高まっています。

## プログラマー

仕様書に沿ってコンピューターのプログラムを作成する仕事。処理手順を決めるフローチャート作成に始まり、プログラムを入力するコーディング、動作確認までを担当します。

## SE (システムエンジニア)

顧客の目的や要望を把握し、システムを設計します。ヒアリング能力や、提案力というコミュニケーション能力が求められる仕事です。

## ネットワークエンジニア

コンピューターシステムのうち、ネットワークに特化したシステム開発技術者。現在、企業内外、企業・消費者間などでのネットワークの活用は企業戦略の大きなテーマとなっているため、IT系職種でも特に注目されています。

## カスタマーエンジニア

顧客がコンピューターシステムを使いこなせるように、システムやハードの操作方法について、レクチャーを行います。また、定期点検やトラブルへの対応もします。

## システム保守運用

コンピューターシステムの定期点検やマシン、周辺機器の入れ換えなどにもなうシステム調整を行います。システム運用は、システムを動かすためのオペレーターです。

## システムコンサルタント

企業がコンピューターによる業務システムを導入する際、専門家としてアドバイスやプランニングを行います。顧客との打ち合わせにより要望や課題を洗い出し、それに対するソリューションを提案していきます。

## セールスエンジニア

営業に同行、あるいは単独で顧客を訪問して、自社製品やシステムの技術面に関わる説明を行い、契約獲得をサポートする役割を担います。営業職の一種であると同時に、顧客の信頼獲得に重きを置いた活動が期待されます。

## カスタマーサポート

自社の製品やサービスに関するユーザーからの問い合わせに対応する仕事。サポート内容は事業によって異なります。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

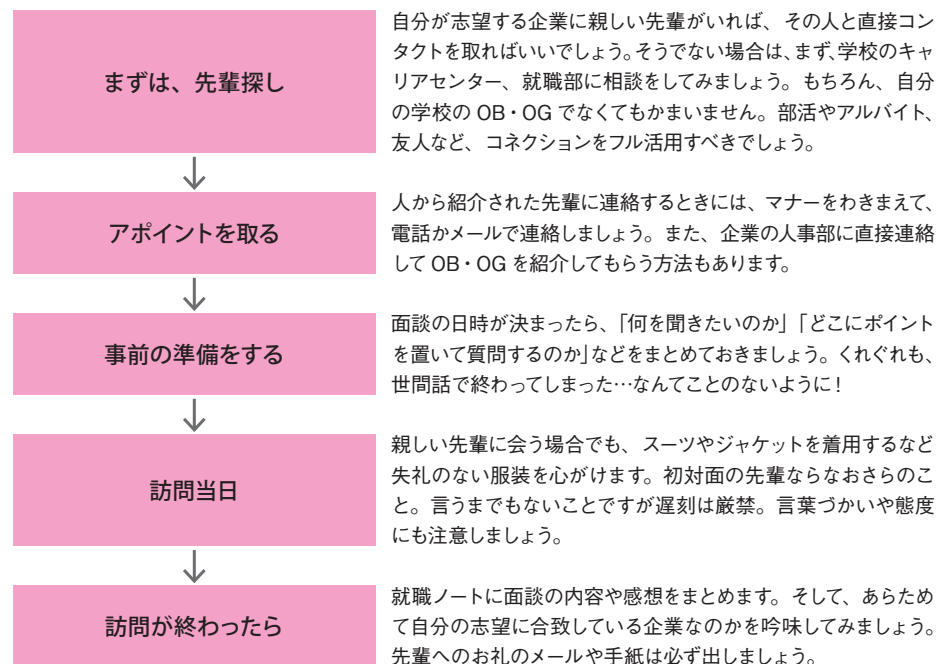
IT技術とコンピューター・ネットワークシステムへの深い理解、専門スキルが要求されます。相手にとって最適な解決策やプランを打ち出す提案力、正確に一定の手順で管理する能力などを身につけましょう。

# OB・OG訪問

## 社会人の本音が聞ける絶好のチャンス

実際に勤務している方々に、直接話を聞くことで、会社案内やホームページではわからない情報を集めましょう。

### ■ OB・OG 訪問のプロセス



### ■ OB・OG 訪問での質問例

- 具体的な仕事内容について
- 仕事の失敗談や苦労話など
- 入社理由
- 選考過程（試験・面接など）について
- 今のうちに勉強しておいたほうが良いこと
- 職場の雰囲気
- 配属やキャリアパスについて
- 同業他社と比べた場合の特徴
- 待遇、福利厚生など

会社案内やホームページに書いてある情報についてたずねるのは不勉強と思われるので、それ以外の質問をしましょう。

### ■ OB・OG 訪問のアポイントのとり方（例）

♠ … OB・OG    ◆ … 学生

- ◆ 「わたくし、〇〇大学の◇◇と申します。OB・OG訪問の件でお電話させていただきました。恐れ入りますが、\_\_\_\_部の\_\_\_\_様をお願いできますでしょうか。」
- ♠ 「はい、\_\_\_\_ですが。」
- ◆ 「初めてお電話いたします。私は〇〇大学の◇◇と申します。現在就職活動を行っており、御社についてお話を伺わせていただきたいと思い、お電話いたしました。今、お時間よろしいでしょうか？」
- ♠ 「どうぞ。」
- ◆ 「ありがとうございます。私は□□業界を志望しておりまして、中でも御社に関心を持っております。それで大変失礼かと思いましたが、お電話させていただきました。\_\_\_\_さんのお名前は\_\_\_\_先生からお聞きました。」
- ♠ 「あなたも\_\_\_\_先生のゼミですか？」
- ◆ 「はい。これまでインターネットでいろいろな企業について調べましたが、御社の社風や仕事内容に大変興味があり、\_\_\_\_さんにお話をお聞きしたいと思っております。ご多忙とは存じますが、一度お話を伺えないでしょうか？」
- ♠ 「わかりました。では来週月曜日、17時に当社に来てください。」
- ◆ 「はい。ありがとうございます。〇月〇日、月曜日の17時に御社に伺います。」
- ♠ 「1階の受付で私の名前を教えてください。」
- ◆ 「ありがとうございました。お目にかかるのを楽しみにしております。それでは失礼いたします。」

### Point

- 訪問にあたっては、相手の立場に十分な配慮が必要です。
- 早朝や深夜、始業時間の間際、お昼休みの前後は避けましょう。携帯電話を使う場合は、静かで電波の届きやすい場所でかけましょう。
- 丁寧な前置き言葉を使いましょう。「恐れ入りますが～」の他にも「お忙しいところ失礼いたしますが～」「申し訳ございませんが～」など。
- いきなり用件を切り出さず、まずは相手の都合を聞きましょう。
- 日時・場所は復唱し、メモを取りましょう。時間は1時と7時などは聞き間違えやすいので、13時、19時と言い換えましょう。
- 最後のお礼や挨拶は特に明るい声で印象的にしましょう。電話を切る際も、相手が受話器を置いたのを確認してから、静かに切りましょう。

# インターンシップ

## インターンシップは貴重な就業体験の場

インターンシップとは、「企業で実習・研修的な就業体験をする制度」のことです。簡単にいえば「試しに会社で働いてみる」ということです。

### ■インターンシップを行う理由

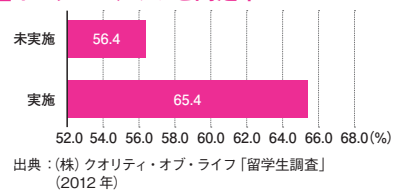
インターンシップは参加する学生が目的を持ち、就業体験の中でその実現をめざすもので、多くの場合は企業からの報酬はありません。そのため、インターンシップに参加するにあたって、このインターンシップで何を学ぶのか、何を身につけるのかといった目的意識を学生側が持ち、臨むことによって、通常の座学の授業では得られない体験をすることができます。

右図のとおりインターンシップを実施した留学生の方が実施していない留学生に比べ就職活動で成功しています。

インターンシップをやるメリット(目的も含む)としては、以下のとおりです。

- ①日本の労働慣行等を実感
- ②コミュニケーションスキルの上達
- ③あいさつや電話対応などビジネスマナーの習得
- ④企業研究や業種選びに活かせる
- ⑤学校で学ぶことを明確にする

### ■インターンシップと内定率



### ■インターンシップ体験談(留学生の声)

#### ■日本企業の慣習や仕事を学ぶことができる

- インターンシップを通して、日本独自の「企業文化」というものに触れました。母国とは文化・習慣が異なるため、日本企業に勤める前に「企業文化」を知ることができてよかったです。
- 定められた始業時間の前に、朝礼が行われるので、いつも始業時間の30分前には、出社しなければなりません。どうしても納得できませんでした。
- 日本企業の雰囲気と母国の企業の雰囲気の違いがよくわかりました。日本企業では、人に指示するのも簡潔でわかりやすく説明していました。

#### ■就職活動に役立つ

- 学校で習った知識は社会とのつながりが非常に強いとわかりました。また、学校での知識・技能を活用し、学校では勉強できないことを実社会から学ぶことができました。
- ビジネスにおける自分の強みと弱みを発見することができ、今後の就職活動に活かせると思いました。
- 会社説明会では、人事部社員が説明することがほとんどなので、人事部以外の社員の方と話すことができたのが、一番の成果でした。

#### ■業界や職種を知る

- 私は旅行会社で2週間、講義を受けたのと、最終日に行うプレゼンテーションの準備をしました。講義は社内の財務からITまで幅広い内容で、まさに何でも教えてもらいました。
- 大変と思っていた業務を、インターンシップで実際に経験してみると、大変さの中にやりがいを見出すことができ、仕事への興味の幅を広げることができました。

### ■インターンシップの種類と始め方

◎インターンシップは次の3つの種類があります。

- ①正課の授業科目として実施(単位認定の対象)
- ②正課外の取組として実施(単位認定の対象外)
- ③大学と無関係に企業が独自に実施(単位認定の対象外)

インターンシップの始め方は種類によって異なります。

- ①は、キャリア教育系の授業内で行われるインターンシップのため、授業内で案内されたインターンシップ先の企業へ就業体験をしに行きます。インターンシップ先の企業は大学が探してきた企業であり、授業内でどの企業へインターンシップに行くか決定します。
- ②は、学校の就職課やキャリアセンター等にインターンシップの案内が掲示されています。掲示された案内をよく読み、就職課やキャリアセンター経由、もしくは直接企業へ申し込みをします。
- ③は、就職ナビサイトや企業のホームページなどに募集案内が掲載されています。企業によっては選考(書類選考や面接等)があり、合格者のみ参加可能となるものもあります。

### ■インターンシップの形式

タイプ	研修内容	期間
見学型	職場を見学して、業務について説明を受ける。仕事を少しでも体験できるものもある。	1日～1週間(短期)
講義型	講義形式で、業界・企業・仕事についての説明を受ける。	1日～数日(短期)
課題解決型	学生同士でグループワークをしたり、与えられた課題の解決に取り組む。	1～2週間
体験型	社員同様の業務を任される。社員同様の成果を求められることもある。	1ヵ月～2ヵ月(長期もある)

### ■外国人留学生を対象としている外国人雇用サービスセンターの場合

外国人雇用サービスセンターは、外国人に係る情報提供、職業相談・紹介や事業主に対する外国人雇用の情報提供、援助などを専門的に行う厚生労働省の公共職業安定機関です。

- ◎有名企業から地域の優れた企業まで、幅広い分野での受入先を確保しています。
- ◎学校と連携し、円滑にインターンシップが受けられるように配慮しています。
- ◎インターンシップ実施前に、事前講習等を実施します。
- ◎インターンシップ体験後も、外国人雇用サービスセンターにおいて、引き続き就職支援を実施していきます。
- ◎インターンシップ期間中の傷害・賠償責任保険料は国が負担します。