

# 就業活動的準備

## 自我分析

就業活動從自我分析開始 ..... 13

## 業界與企業研究

尋找想要從事的行業 ..... 17

## 了解工作內容

認識工作現狀及所需技能 ..... 23

## 拜訪學長、學姐

聽取社會人士真心話的絕佳機會 ..... 32

## 就業實習

就業實習是一個寶貴的就業體驗制度 ..... 34

# 自我分析

就業活動從自我分析開始

自我分析就是對自己的優缺點、好惡、專精及能力、興趣、未來願景與夢想、價值觀、人生觀等重新反問自己並著手進行整理。回顧過去、審視現在，並藉由描繪未來理想的自我形象，可以了解到從未發現的真實自我。

### ■自我分析的目的

- ① 爲了找到適合自己或自己想從事的工作
- ② 藉應徵表格、面試來恰當表現自己

### ■自我分析的方法

如下列所示，首先從多種角度來重新審視自我開始。



審視現在的自己	準備一些自己在家庭或學校、社團、研究小組、打工處等所扮演的角色或能傳達個人魅力的事例。
回顧過去 → P14	回顧過去直到童年時期，整理出令你印象深刻或感動的回憶。藉由回顧過去、再次確認，將會成爲了解自己性向的重要提示。
思考未來的自己 → P15	思考看看自己對於工作與人生所抱持的夢想或目標吧。
思考與日本之間的連結 → P15	爲何在日本求學？爲何希望在日本工作？包括自己與自己國家之間的關係在內，請審視自我。
從客觀角度了解自己 → P16	藉由聽取朋友等身旁人士的意見，了解別人是怎麼看自己的，從客觀角度審視自己。

## ■回顧過去 —製作「過去的自我史」—

爲了了解過去的自己，請製作一份「過去的自我史」。

「過去的自我史」是從6歲左右開始回想起每個求學階段。

每個求學階段的定義，以日本來說分爲「國小生」「國中生」「高中生」及「大學生」。不只是在腦海中思考「過去的自我史」，重要的是寫到紙上。此外，製作完畢後也需常常重新審視。

### ■「過去的自我史」製作方式

#### ■「過去的自我史」製作步驟

分爲小學、國中、高中、大學幾個求學階段進行製作。

想出每個求學階段當時的「擅長領域」、「不擅長領域」、「與日本之間的連結」。

最少列出三件在目前所在學校發生過的事例。

回想令你印象深刻的事。接著，繼續思考你因爲該件事而有什麼樣的想法、採取了什麼樣的行動，藉由該件事你學到了什麼。

#### 【應該寫哪方面令你印象深刻的事？】

研究小組的活動、上課、社團、打工、義工、興趣、留學等

時期 (求學階段)	擅長領域 (優點)	不擅長領域 (缺點)	與日本之間的 連結	行動特徵		
				令你印象深 刻的事	因爲該件事 而有何想法/ 採取了什麼行 動	藉由該件事學 到了什麼
小學 (7歲~12歲)						
國中 (13歲~15歲)						
高中 (16歲~18歲)						
大學 (19歲~22歲)						

並不只需要能讓面試官留下深刻印象的事例。請好好思考你對令自己印象深刻的事有何想法、採取了什麼行動並從中學到了什麼。  
製作「過去的自我史」時，重要的是藉由回想過去，找到人生的分歧點、找到自己的行動特徵。

## ■思考未來的自己 —製作「未來的自我史」—

爲了思考將來的夢想或目標，請製作一份「未來的自我史」。

「未來的自我史」是按照時間寫出畢業後的自己想在公司有什麼樣的發展、如何思考自己的人生計劃。

無論要做什麼，設定目標按部就班邁進是非常重要的。

尤其必須思考進入理想企業這件事，在你今後的人生計劃中的定位會是什麼。

### ■「未來的自我史」的製作方式

#### 「未來的自我史」製作步驟

- 1 分爲3年後、5年後、10年後、20年後、30年後幾個時間點進行製作。
- 2 並非從是否可實現的角度來看，而是思考一下「人生計劃」與「工作目標」。
- 3 請思考爲何想那樣做、如何達到目標。

時期	人生計劃	工作目標	爲何想那樣做	如何達到目標
3年後				
5年後				
10年後				
20年後				
30年後				

## ■思考與日本之間的連結 —了解身爲留學生的自己—

據說日本企業在面試時常會問留學生下列的問題。

- 1 「爲何選擇留學日本」
- 2 「爲何想在日本（日本企業）工作」

請事先準備以便做出適當回答。

「過去」……和日本產生連結的契機  
「將來」……希望維持和日本的連結

寫文章時請以「過去」與「將來」這兩個主軸思考自己與日本之間的連結。

- <找出和日本有關事物的方法>
- 和日本製品或網路資訊的初次接觸
  - 在自己國家生活中與日本之間的連結
  - 家人、朋友等和日本有交流（他人經驗等）
  - 學習日語
  - 在自己國家與日本人之間的連結

- <注意事項>
- 請確認和日本有關的事物。
  - 無論多微小也沒關係，總之先寫下來。
  - 重點不是該件事的內容而是你的感受、想法是什麼。

## ■從客觀角度了解自己 —活用「周哈里視窗理論」—

為了從客觀角度了解自己，可以活用「周哈里視窗理論」的方法做分析。

「周哈里視窗理論」是舊金山州立大學的心理學家 Joseph Luft 和 Harry Ingham 發表的「自我意識的發現—反饋模型」。將你看到的自己以及他人看到的你各分為「知道」與「未知」這兩個面向做分析的手法。

		自己	
		知道	未知
他人	知道	<b>A</b> <開放之窗> 自己知道，他人也知道的自己。	<b>C</b> <盲目之窗> 自己沒察覺，但他人知道的自己。
	未知	<b>B</b> <隱藏之窗> 自己知道，但他人不知道的自己。	<b>D</b> <未知之窗> 自己與他人都不知道察覺到的自己。

## ■「周哈里視窗理論」的製作方式與分析方法

- 請寫出 30 個自己好的地方（優點）、令人在意的地方（缺點）。
- 請朋友寫下 20 個他認為你好的地方（優點）、令人在意的地方（缺點）。
- 將①、②的結果分別歸類到 A、B、C 這三個窗格內。

<b>A</b> 自己與他人人都知道的區域	自己與他人皆認同，是最貼近自己的特性。可將此區的優點當作自己的強項向企業展現。
<b>B</b> 自己知道他人不知道的區域	讓人感到意外的特性。面對企業時，如想給予對方與外表不同的印象時可活用此區資訊。
<b>C</b> 自己不知道他人知道的區域	為平常自然流露之言行的特性。必須改善此區的缺點。
<b>D</b> 自己與他人人都沒察覺的區域	身處特殊環境時會出現的未知自己。雖然無法向企業展現，但此部份也可以說是自己的可能性。

- 從所有分類中選出最符合自己的五個要素，擬出和其特性相關的事例。

# 業界與企業研究

尋找想要從事的行業

「業界」指的是以活動內容對產業進行的分類。舉例來說有「製造商」、「商社（貿易公司）」、「流通／零售」等。選擇理想企業的第一步就是「業界與企業研究」。

先了解有哪些業界或企業，以及有哪些職務類別後，再開始著手尋找自己想要從事的工作吧。

## ■業界與企業研究的目的

- 為了找到自己想要從事的業界或企業。
- 為了釐清在應徵表格上或面試時回答的應徵動機。
- 為了確認和自己長期的職業發展方向、工作或人生中自己的理想姿態是否符合。

## ■業界與企業研究的手法

在進業界與企業研究時，第一步要先掌握社會的動向或經濟的狀況。接著再調查各個業界才會更容易進入狀況。以下將透過五個階段進行研究。

- 了解社會或經濟的動向  
藉由報紙、雜誌、電視新聞等收集資訊。
- 充分了解有哪些業界  
利用網路或書籍進行調查。
- 找到自己有興趣的業界或是適合自己的業界  
請將自己長期的職業發展方向與業界特徵的適合度列入考量。
- 也要對自己有興趣的業界周邊的業界進行調查  
藉由調查自己有興趣的業界周邊的業界，增加應徵業界的選項。
- 鎖定欲應徵的業界，個別研究該業界與企業

決定好欲應徵的業界後，繼續調查該業界有哪些企業。

## ■收集業界或企業資訊的方法

方法	會出現
自行調查	網路(就業資訊網站或企業網站、商工會議所、JETRO等)
	書籍(各家出版社發行的「業界地圖」、業界書)
利用就業支援機構	大學的就業支援部門(就業課或是職涯中心等)
	Hello Work(以大學生等為對象的「應屆畢業學生Hello Work」) (以外國人為對象的「外國人雇用服務中心」※) ※東京、名古屋、大阪、福岡
拜訪學長、學姐	所屬大學的學長、學姐
於企業說明會 收集資訊	校外舉辦的企業聯合說明會或個別的企業說明會
	校內舉辦的企業聯合說明會或個別的企業說明會

## ■業界的種類

「業界」指的是以活動內容對產業進行分類所做的區分。  
 業界分為將原物料等進行加工後生產並產品的「製造業(製造東西的業界)」與其它的「非製造業」。  
 將「非製造業」劃分為「運轉物資的業界」、「販賣東西的業界」、「提供服務的業界」、「傳播資訊的業界」即可輕鬆找出自己想要從事的業界。

分類	業界	分類	業界
製造東西的業界 (製造業) (→P19)	食品	販賣東西的業界 (→P21)	百貨公司/超市/超商
	農林/水產		專賣店
	建設	提供服務的業界 (→P20)	房地產
	住宅/裝潢		交通
	纖維/紙漿		運輸
	化學/石油		外食產業
	藥品/化妝品		飯店/旅遊/觀光
	鋼鐵/礦物		人力資源服務
	機械/機械設備工程		教育
	電子/電器		醫療/社會福利
	汽車/運輸機器		保安/警備
	精密/醫療機器		報紙
印刷/辦公器材用品	出版/廣告		
運轉物資的業界 (→P19,20)	銀行	傳播資訊的業界 (→P21)	廣電媒體/通訊社
	證券/投資信託委託代理		軟體/資訊處理
	壽險/災害險		通訊/網路
	商社		網路相關技術

 (製造業) 從無到有，關鍵在於解讀潮流趨勢的開發能力！	主要產業	主要職務
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■食品</li> <li>■農林/水產</li> <li>■建設</li> <li>■住宅/裝潢</li> <li>■纖維/紙漿</li> <li>■化學/石油</li> <li>■藥品/化妝品</li> <li>■鋼鐵/礦物</li> <li>■金屬/非鐵金屬</li> <li>■橡膠/玻璃/水泥/窯業/陶瓷</li> <li>■機械/機械設備工程</li> <li>■電子/電器</li> <li>■汽車/運輸機器</li> <li>■精密/醫療機器</li> <li>■印刷/辦公器材用品</li> <li>■其他製造業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■總務/人事/勞務...P24</li> <li>■出納/會計/財務...P24</li> <li>■法務/稽核/專利...P24</li> <li>■一般事務/秘書/櫃檯人員...P24</li> <li>■宣傳/公關...P24</li> <li>■調查研究/市場營銷...P25</li> <li>■企畫/商品開發...P25</li> <li>■經營企畫...P25</li> <li>■業務...P25</li> <li>■業務推銷/銷售促銷...P25</li> <li>■基礎研究...P26</li> <li>■應用研究/技術開發...P26</li> <li>■生產/製造技術...P26</li> <li>■品質/生產管理/保養維修...P26</li> <li>■建築土木設計/測量/工程估算...P26</li> <li>■施工管理...P26</li> <li>■機械設備/電子機器設計...P26</li> </ul>
製造業一直是支撐「製造大國日本」的支柱，也是日本經濟的主力。提起製造業依其製造的產品可細分為許多不同的產業，包括生產汽車的「汽車製造業」、生產電視、電腦、行動電話的「電器製造業」、製造速食麵、零食、果汁等「食品製造業」等。除了周隨隨處可見的產品之外，還有半導體或電子零件、住宅及汽車所使用的木材鋼鐵等產品材料也是由製造業所生產。 隨著社會富裕、物質充足，消費者也開始追求更方便、更優質、更新穎的產品。今日產品的「高附加價值」已是競爭的關鍵，製造業的「開發能力」更是扮演著舉足輕重的角色。		

 商社 連接人們與企業，企業之間的商業交易專家	主要產業	主要職務
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■綜合商社</li> <li>■專門商社(農林/水產)</li> <li>■專門商社(食品)</li> <li>■專門商社(住宅)</li> <li>■專門商社(纖維/服飾)</li> <li>■專門商社(紙/紙漿)</li> <li>■專門商社(化學/藥品/石油)</li> <li>■專門商社(橡膠/玻璃/水泥)</li> <li>■專門商社(鋼鐵/金屬)</li> <li>■專門商社(機械)</li> <li>■專門商社(電子/電器/通訊機器/遊戲產品)</li> <li>■專門商社(精密/醫療機器)</li> <li>■專門商社(印刷/文具/辦公器材)</li> <li>■專門商社(運動/日用品)</li> <li>■專門商社(教育)</li> <li>■郵購/網路購物</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■總務/人事/勞務...P24</li> <li>■出納/會計/財務...P24</li> <li>■法務/稽核/專利...P24</li> <li>■貿易事務/海外事務...P24</li> <li>■一般事務/秘書/櫃檯人員...P24</li> <li>■調查研究/市場營銷...P25</li> <li>■企畫/商品開發...P25</li> <li>■經營企畫...P25</li> <li>■業務...P25</li> <li>■業務推銷/銷售促銷...P25</li> </ul>
從店鋪的採購與銷售到石油及天然氣等能源的採購，「商社」扮演著企業與消費者、企業與企業之間的仲介角色。 商社分為標榜「自速食麵到飛機」等經手多元化產品的「綜合商社」，以及代理食品、纖維、燃料等特定產品的「專門商社」。各自具有「綜合力」、「專門性」的特徵，開拓全球化的商務規模，所累積的商業手法是商社的最大武器。另外，由於交易往來對象遍及海外，不乏具有國際觀人才，且近年來除了商業仲介業務之外，還將觸角深入市場開發及事業經營等領域。		



# 金融

將盈餘資金提供於缺乏處，實為撐起日本的「經濟潤滑油」。

## 主要產業

- 銀行
- 證券/投資信託委託代理
- 信用貸款/信用販賣/租賃
- 壽險
- 災害險
- 信用金庫
- 勞動金庫
- 信用組合
- 融資/創業投資
- 企業金融
- 消費者金融
- 互助會
- 商品交易

## 主要職務

- 總務/人事/勞務...P24
- 出納/會計/財務...P24
- 法務/稽核/專利...P24
- 一般事務/秘書/櫃檯人員...P24
- 企畫/商品開發...P25
- 經營企畫...P25
- 業務...P25
- 業務推銷/銷售促銷...P25
- 財務顧問...P28
- 外匯交易/證券交易員...P29
- 融資/資產規劃運用經理人...P29
- 證券分析師...P30
- 精算師...P30 等

生產與消費的循環帶動經濟社會的運轉，不可或缺的是連繫其間之「資金」。「金融」就是指其資金流動的過程，將資金從盈餘處提供於缺乏處，調整資金一時之間的過與不足現象。

日本金融機構分為以維持經濟發展及國民生活安定的政府性質金融機構，以及募集存款資金再貸款給企業的「間接金融」、仲介股票及公司債券交易的「直接金融」等民間金融機構，其他還有「信用貸款、信用販賣」及租賃店面設備的「租賃公司」。

近十幾年來金融界動向積極，經過再三重編，還出現結合各種異業的綜合金融集團等。



# 服務業

提供無形產品，創造更多多姿的生活。

## 主要產業

- 房地產
- 運輸/物流/倉庫
- 電力/瓦斯/能源
- 餐飲服務
- 飯店/旅遊/觀光
- 醫療/社會福利/看護服務
- 休閒服務
- 工商諮詢/調查
- 人力資源/人力委外
- 教育
- 建築物管理/保養維修
- 保安
- 婚喪喜慶
- 美容/美髮/理容
- 農業協同組合(含JA等金融機構)
- 公益/特殊/獨立行政法人
- 其他服務業

## 主要職務

- 總務/人事/勞務...P24
- 出納/會計/財務...P24
- 法務/稽核/專利...P24
- 一般事務/秘書/櫃檯人員...P24
- 宣傳/公關...P24
- 企畫/商品開發...P25
- 經營企畫...P25
- 業務...P25
- 業務推銷/銷售促銷...P25
- 醫藥業務代表(MR)...P27
- 藥劑師...P27
- 醫療設備技師/護士...P27
- 營養師...P27
- 社福人員/看護人員/居家照護人員...P27
- 兒童保育人員...P27
- 講師/指導人員...P27
- 經營諮詢顧問...P27
- IT諮詢顧問...P28
- 專業諮詢顧問...P28
- 財務顧問...P28
- 翻譯(筆譯)...P28
- 翻譯(口譯)...P28
- 門市銷售人員/接待服務...P29
- 採購人員...P29
- 美體師...P29 等

「服務」為經濟名詞，意謂「買賣行為後無商品，僅有效果或滿意度等無形財」，而進行這類買賣的產業則為服務業。

社會到處充滿著服務業；例如出門遊玩所搭乘的電車或飛機等「交通運輸服務」，遊樂園或電影院的「休閒服務」；想品嚐美食的時候，則前往餐廳或咖啡廳享受「餐飲服務」來放鬆心情，其他還有受傷或生病時到醫院接受「醫療服務」。服務業是追求消費者的便利性及滿意度，並豐富人們生活的創意家。



# 流通/零售

在消費社會中是聯繫生產者與消費者的橋樑。

## 主要產業

- 百貨公司
- 超市
- 便利商店
- 流通/連鎖商店
- 大型居家修繕中心
- 消費合作社
- 藥妝店
- 專賣店(綜合)
- 專賣店(相機/OA方面)
- 專賣店(眼鏡/貴金屬)
- 專賣店(食品方面)
- 專賣店(電器機器方面)
- 專賣店(流行/服飾方面)
- 專賣店(汽車方面)
- 專賣店(書籍/音樂方面)
- 專賣店(裝潢方面)
- 專賣店(其他零售)
- 郵購

## 主要職務

- 總務/人事/勞務...P24
- 出納/會計/財務...P24
- 法務/稽核/專利...P24
- 一般事務/秘書/櫃檯人員...P24
- 宣傳/公關...P24
- 企畫/商品開發...P25
- 經營企畫...P25
- 業務...P25
- 業務推銷/銷售促銷...P25
- 藥劑師...P27
- 門市銷售人員/接待服務...P29
- 店長...P29
- 主管...P29
- 採購人員...P29 等

商品從生產到消費的流程稱為「流通」，將商品銷售給消費者就是「零售業」。

零售業的關鍵在於及時掌握消費者多變的需求，並且精準地因應變化。零售業包括具備專業商品知識及提供多樣商品選擇的家電量販店等的「專賣店」、因有二十四小時營業的便捷特徵而急速成長並確立零售業新模式的「便利商店」，以及網路銷售業績成長顯著的「郵購」。另一方面，自高度經濟成長期以來，支撐著日本消費市場的「超級市場」、「百貨公司」隨著時代變遷，一邊摸索著銷售方式，同時也面臨開發新商務模式及拓展市場的關鍵時刻。



# 資訊/通信 傳播媒體

技術的革新促使社會進步神速，新商務模式的發展令人高度注目。

## 主要產業

- 軟體/資訊處理
- 通訊
- 網路相關技術
- 通訊事業服務
- 數據通訊
- 遊戲軟體
- 報紙
- 出版
- 廣播媒體
- 廣告
- 通訊社

## 主要職務

- 總務/人事/勞務...P24
- 出納/會計/財務...P24
- 法務/稽核/專利...P24
- 一般事務/秘書/櫃檯人員...P24
- 企畫/商品開發...P25
- 經營企畫...P25
- 業務推銷/銷售促銷...P25
- 程式設計師...P31
- 系統工程師(SE)...P31
- 系統維護營運...P31
- 系統諮詢顧問...P31
- 遊戲創意設計...P30
- 播報員...P28
- 編輯/製作...P30
- 記者/文字工作者...P30
- 設計師...P30

因行動電話或網路等溝通工具的出現及其日新月異的技術，帶給人們高度的便捷生活。在購物網站上訂購自己想要的商品，日常疑問可透過搜索網站找到各種資訊，這些都是資訊技術(IT)革新所帶來的。

通訊業者大致分為自營通訊線路的「第一種通訊業者」，以及租借網路提供服務的「第二種通訊業者」。

近日的軟體業界不限於設計組裝程式，已經跨足服務客戶的諮詢業務。資訊、通訊業界不僅充滿無限商機，未來的發展性更是值得期待。

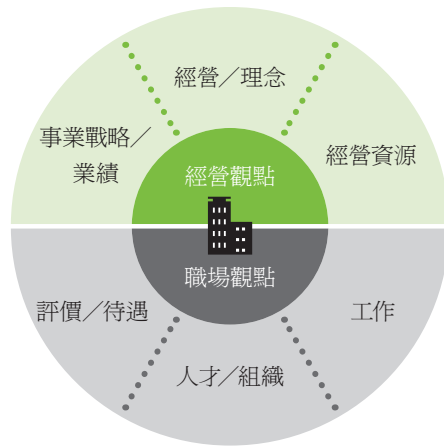
報社及通訊社、出版社、廣播媒體、廣告代理公司、唱片公司或製片公司、自由新聞工作者等統稱為「傳播媒體」。將大量的資訊傳遞予多數閱聽人，其性質對輿論的形成具有強大的影響力。

## ■了解企業

決定好欲應徵的業界後，請繼續調查該業界的所屬企業。

在研究個別企業時，必須從該企業的理念或業績、強項等「經營觀點」，以及想像自己在該企業工作的「職場觀點」這兩個面向做確認。

「經營觀點」請從「經營／理念」、「事業戰略／業績」、「經營資源」這三點著手研究。「職場觀點」請從「人才／組織」、「工作」、「評價／待遇」這三點進行研究。



## ■企業的規模

日本大約有 380 萬家企業。中小企業占所有企業的 99.7%。

雖然多數留學生希望能到在自己國家也具有高知名度的大企業工作，然而將目標放在各種不同規模的企業上，將可提高在日本就業的可能性。

### ■各企業規模的優點

大企業	中小企業
充實的教育制度	進入公司後有可能迅速被委以重任
充實的員工福利	職務範圍廣泛，可以累積各式各樣的經驗
有機會參與大型工作項目	採用結果主義的企業很多，升職的速度比較快

各企業規模的留學生就業人數（參考） ※ 其他、企業規模不詳者除外

產業類別	員工人數		產業類別	員工人數	
	未滿1,000人	1,000人以上		未滿1,000人	1,000人以上
機械／電機	526	465	電腦周邊產業	1,219	297
食品	294	52	教育	369	48
運輸機器（汽車等）	114	189	餐飲業	448	44
化學	85	74	飯店／旅館	385	71
纖維／衣服	119	30	旅遊業	343	47
商業／貿易	2,620	436	金融保險	92	104

■來源：法務省入國管理局「平成27年留學生在日本企業的就業狀況相關報告」

# 了解工作內容

## 認識工作現狀及所需技能

將社會各式各樣的工作分為九大職務類別。  
以下針對各類別的職務及工作內容予以解說。

### 【職務類別名單】

## 事務／管理類 24

總務／人事／勞務 出納／會計／財務 法務／稽核／專利 物流／倉管  
貿易事務／海外事務 一般事務／秘書／櫃檯人員

## 企畫類 24

宣傳／公關 調查研究／市場營銷 企畫／商品開發 經營企畫

## 業務類 25

業務（開發新客戶為主） 業務（固定客戶為主） 業務推銷／銷售促銷

## 技術／研究類 26

基礎研究 應用研究／技術開發 生產／製造技術 品質／生產管理／保養維修  
建築土木設計／測量／工程估算 施工管理 機械設備／電子機器設計

## 專業類 27

醫藥業務代表（MR） 藥劑師 醫療設備技師／護士 營養師 社福人員／看護人員／居家照護人員  
兒童保育人員 講師／指導人員 經營諮詢顧問 IT 諮詢顧問 專業諮詢顧問 財務顧問  
翻譯（筆譯） 翻譯（口譯） 播報員

## 銷售／服務類 28

門市銷售人員／接待服務 店長 主管 採購人員 美體師

## 金融類 29

外匯交易員／證券交易員 融資／資產規劃運用經理人 證券分析師 精算師

## 創意設計類 30

編輯／製作 記者／文字工作者 設計師 遊戲創意設計

## IT類 31

程式設計師 系統工程師（SE） 網路工程師 客服工程師  
系統維護營運 系統諮詢顧問 銷售工程師 客戶售後服務

# 事務／管理類

屬於與企業內大多數的職員有接觸機會的職務，並參與制定提高業務效率及改善職場環境等的企業目標，例如人事錄用等事宜，對企業來說是協助重要決策的職務。

## 總務／人事／勞務

負責協助企業內各部門的角色。總務負責完善職場環境、企業內部活動的營運、傳達各項聯絡事項等；人事則為協助錄取新進人員或員工的教育訓練等；勞務擔任職員的出勤管理、員工福利及經手社會保險等相關工作的處理。

## 出納／會計／財務

企業營運上有關「金錢」方面的工作內容。出納、會計負責管理每日的收入與支出等帳目及製作向公司內部、股東、公家單位提出的各種資料；財務除了執行預算及結算業務，有時亦需負責企業經營策略相關的實務工作。

## 法務／稽核／專利

法務負責所有企業營運上的法律相關事務，以及與顧問律師聯繫並商討業務相關事宜；稽核則是針對業務上所衍生的各項契約，進行法律上的確認工作；專利負責新產品、技術等的申請登記或當受到侵權損害時衍生的訴訟事宜。

## 物流／倉管

運用資訊系統，綜合管理接單、訂單、資材的調度到庫存管理、產品出貨等事宜。

## 貿易事務／海外事務

負責通關報關手續、申報關稅，安排貨物運送及倉庫、支付與回收貨款等事宜，以便企業順利進行產品進出口業務。

## 一般事務／秘書／ 櫃檯人員

一般事務從接聽電話到電腦輸入作業、採購物品及辦理員工福利等所有公司事務。秘書需要處理協調上司的行程及其日常周遭事務。櫃檯人員則擔任接待訪客工作。

### 學生時期的 自我訓練

諸如此類協助整個企業業務的職務，需要調配人力或物資、金錢及資訊等流程，促使企業整體營運順利。因此，建議平日就積極擔任研究小組或社團等營運幹部，培養預防問題發生與解決問題以及組織管理能力。

# 企畫類

在各個企業中是不可或缺的角色，進行包括商品的企畫與開發及規劃銷售策略等。

## 宣傳／公關

為促銷產品或服務及提昇企業形象，向社會發布企業的結算報告資料或活動訊息，也就是將企業內的訊息向外界傳達的工作。實際上的工作是與廣告代理公司合作的方式進行。

## 調查研究／市場營銷

研究市場動向並將研究成果應用在制定產品、服務的銷售策略或新產品開發。不侷限於商品本身，還針對廣告或銷售策略、通路等進行整體分析。

## 企畫／商品開發

擷取顧客需求作出「暢銷商品」。經由反覆製作樣品與測試及進行市場調查，規劃通路及策略。為了讓產品上市，關於設定銷售價格等策略，必須與研究或生產部門間合作。

## 經營企畫

本著企業經營相關專業知識，協助社長或幹部等領導階層。經常接觸經營團隊，並受託參與左右企業未來的重要決策。

### 學生時期的 自我訓練

需要具備收集、彙整及分析資訊、解讀流行趨勢的能力，且須有具體執行創意轉為商品的實踐能力。建議透過校內外活動，培養溝通技巧、企畫能力，並透過企畫活動或報告、畢業論文等方面培養思考能力也很重要。

# 業務類

向企業或個人客戶提出自家產品或服務項目的企畫案，同時進行銷售。另外，藉由回應客戶期望與需求而獲取客戶信任，間接創造企業銷售業績。另外，還主導並制定提高獲利的流程步驟。

## 業務（開發新客戶為主）

業務有一家一家地拜訪個人住宅介紹及銷售自家商品的個人業務，以及拜訪企業以取得契約書的法人業務。開發新客戶要拜訪其所負責區域內的法人或個人客戶。

## 業務（固定客戶為主）

以往來固定客戶及法人客戶為服務對象。與個人或法人客戶間建立信任關係是基本要求。進而在此基礎上，提出走在客戶需求之前的建議，為此還需要有主動收集資訊等積極行動。

## 業務推銷／銷售促銷

業務推銷是提供部門、辦事處或是各個業務員有關目標設定、銷售工具的開發、資料的提供等支援。銷售促銷則是傳達商品特徵等資訊給銷售點，提供有效的銷售手法。

### 學生時期的 自我訓練

此為成果直接反映在企業的銷售業績，屬業務開發性質。為了與新開發客戶或固定往來客戶間維持良好互動，建立信任關係非常重要。透過傾聽他人等訓練來培養溝通技巧及精確掌握對方需求的能力。發展廣闊人脈亦是一大助力。

# 技術／研究類

在既定工作行程內與業務或生產部門合作，研究新技術或開發新產品。

## 基礎研究

屬於寄望未來利益進而開拓研究新領域之職務。常與大學或公家機關共同研究，例如醫藥品領域更是常跨國合作研究開發。另外，對於自己的研究主題在哪个產業領域有所貢獻等前瞻性也不可缺少。

## 應用研究／技術開發

應用研究是立足於基礎研究的成果，更具體地進行與技術或產品接軌的研究。技術開發旨在開發新技術，並應用在自家產品或服務上，以提高工作效率。

## 生產／製造技術

負責企畫、設計生產線，並擔任選用各配備、決定規格、設置配備到保養維修配備等過程的工作。在團隊中支配電力、機器、控管等工作，再共同執行業務。由於今日主流為同步生產多種產品，生產／製造技術工程師的角色也日趨重要。

## 品質／生產管理 ／保養維修

品質管理是為防止產品製造過程中發生意外而擬定檢查步驟計畫及進行現場的檢查事宜；生產管理則是因應經營計畫或業務需求，控管產品生產；保養維修負責生產線上的檢查及保養維修工作。

## 建築土木工程／測量 ／工程估算

建築土木工程可大致分為個人住宅或公寓等「住宅」設計、辦公大樓或大型店舖等「其他建築」設計公園、道路、隧道等「土木」設計；測量則是掌握現場地形之職務；工程估算是負責估計工程相關預算及管理事宜。

## 施工管理

協調控管建築土木工程如期進行，並負責現場監工職務。工作內容因工程內容與規模而異，包括工地人員的調度到管理品質與進度等事宜。至於大型建築物或土木工程作業有時則需要調度工程外包公司。

## 機械設備／電子機器設計

將電子機器廠商或機器設備廠商所製造的機器及電子機器產品化的核心職務。為了兼顧高穩定性能及方便使用且具設計感，現今皆採用 CAD 繪圖技術。

### 學生時期的 自我訓練

必須同時具備正確又具效率的工作能力，以及產品開發與實際生產的專業知識。對於感興趣的事物要秉持追根究底的態度，考取專業領域的資格或執照也會有幫助。透過以資料或數據編寫報告的程序，培養以需求為主導的研究精神。

# 專業類

特定業種才有的職務，且需要具備其領域的高度專業知識或特殊技能。另外，具備資格或執照也常是要求條件之一。

## 醫藥業務代表 (MR)

Medical Representative 的簡稱。代表製藥公司將自家醫藥品的功效、特性等訊息傳達給醫師或醫療人員。

## 藥劑師

除了依照醫師處方籤調配藥劑以外，需要對病患及客戶說明副作用、可能過敏等服藥注意事項並提供建言，是需要直接面對客戶的職務。另外，還需執行醫藥品庫存管理及訂單業務。

## 醫療設備技師／護士

醫療設備技師分為檢驗檢體的「臨床檢查技師」，使用放射線進行診斷治療的「診療放射線技師」操作及維修人工器官的「臨床工學技士」等職務。護士則負責病患及高齡人士等的健康，同時進行衛生管理、疾病治療等事宜。

## 營養師

指導烹調人員、進行餐飲機構的衛生管理、計算卡路里或製作菜單等，負責改善並指導飲食生活事宜。另外較營養師更高一級的管理營養師則是在通過厚生勞動大臣的資格認可後，在特別養護機構執行營養指導。

## 社福人員／看護人員／ 居家照護人員

社福人員對於身心障礙者或日常生活功能出現障礙者進行福利相關諮詢與支援。看護人員則是協助高齡者或身心障礙者的自立能力，提供看護方法等建議。居家照護人員則訪問高齡者、身心障礙者住家，為其提供照護服務。

## 兒童保育人員

在托兒所、托兒中心等兒童福利機構代替父母指導各年齡層幼兒所需生活事宜。現在除了百貨公司、休閒場所，還有企業附設之托兒機構等，需求是日益擴增。

## 講師／指導人員

此種職務工作內容較多樣化。以補習班為例，主要是提高學生學習成績及考上理想學校等諮詢建議，社會人士之教育則有進修機構的教學，及在企業內向職員授課的形式。另外還有在健身俱樂部進行指導的「運動指導人員」。

## 經營諮詢顧問

扮演企業經營者的顧問角色，從客觀立場為經營上的問題提出經營決策之建言。同時列出事業、人事、系統上的相關課題及問題點，制定改善計畫並提出執行情序。



## IT 諮詢顧問

扮演引進電腦廠商等專業系統而衍生的顧問角色，還有 IT 策略的試算運作、進行效果分析、架構系統或營運作業委外實務等，需具備接軌經營層面的諮詢能力。

## 專業諮詢顧問

近年隨著諮詢的領域擴展，因應如金融、流通、醫療等各產業而出現了提出建言或指導改善業務等的專業諮詢顧問，還有提供企業特定業務、銷售、專利、稅務等相關的專業諮詢服務。

## 財務顧問

接受個人客戶關於存款、保險、股票、房地產等資產運用，以及土地運用、繼承遺產問題及與其相關的財務諮詢，並提供建議。

## 翻譯（筆譯）

在日本所謂的筆譯工作是將外語原文正確地寫成日文。有小說或兒童書籍等出版物的文藝作品翻譯、電影或國外電視劇字幕等筆譯，請刪掉“影像”翻譯，還有 IT 關聯或醫療等技術領域以及企業的契約書或報告等的實務翻譯。

## 翻譯（口譯）

分為同步口譯或逐步口譯形式，協助日本人與外籍人士間的溝通事宜。同步口譯就是聽取談話的同時，同步進行翻譯，逐步口譯則是在談話進行的段落間進行一段落的口譯工作。另外有企業間商務往來的商務口譯、擔任國際會議的會議口譯，還有電視雙語播放時的同步視聽口譯。

## 播報員

藉由聲音與語言傳達資訊給大眾的工作。除了電視的播報工作外，還有廣播 DJ 及活動主持人等工作內容。

### 學生時期的 自我訓練

此為特定產業才有的職務，由於是需要具備高度專業知識與技能的特定職務，所以對自己感興趣的事物要持有積極學習的態度。另外，建議可考取專業資格或執照，並訓練傾聽他人的能力及溝通技巧。

# 銷售／服務類

在百貨公司或專賣店、量販店及企業的專賣店舖等零售店提供商品銷售及服務項目的職務。另外，也須要及時掌握消費者需求並提供所需，並了解社會流行趨勢，制定銷售策略。

## 門市銷售人員／ 接待服務

在百貨公司、超市、量販店、各種專賣店等零售店接待客人之職務。介紹給客人所喜好及需要之商品。同時也要製作商品傳單，符合顧客層的商品進貨等，並努力增加來客量。

## 店長

從店面陳設到人力、庫存、銷售業績管理等，環顧整體後進行店舖營運職務的。除了指導與教育打工人員及門市銷售人員外，在盈虧方面還須作各種努力來提升業績。

## 主管

超市、量販店、便利商店、餐廳、速食店等型態皆有此統籌複數店舖的職務。在銷售業績及管理層面上，監督各店舖的營運，並提供所需指導。

## 採購人員

分析流行及消費者的喜好，調度陳列於店舖的商品及材料之職務。尋找符合公司理念，以及可以區隔同業其他對手的特色商品提供給消費者。

## 美體師

聽取顧客理想的美容狀態或困擾，提供美容技巧的建議，以及進行身體修護、美指、塑身等美容服務。除了擔任技術及接待服務顧客工作外，隨著工作經驗還需負責店舖經營事宜。

### 學生時期的 自我訓練

在銷售商品或服務於個人及企業的職務上，關鍵在於能否建立與對方之間的信任關係。請培養正確掌握對方需求，找出解決方案等提案能力，且平時就要培養自我傾聽他人的能力，以及擴展校內外人際關係。

# 金融類

僅屬於金融業界，運用對經濟動向或股市、金融商品等高度專業知識，針對個人或法人客戶提供資產或資金運用服務，為顧客創造利潤。

## 外匯交易員／ 證券交易員

外匯交易代替顧客進行日元、外幣的買賣，在交易市場上利用匯率價差賺取利潤。證券交易員是掌握債券或股價動向，為顧客提供資訊。接受顧客的買賣訂單，再轉交給交易員操作買賣。

## 融資／ 資產規劃運用經理人

即資金運用的專家，以受委託資金為本金創造利潤。融資經理人負責銀行等金融機構對外融資放款自家銀行資金。資產規劃運用經理人則是將資產投資於股票或債券以賺取其差額利潤的職務。

## 證券分析師

涉獵經濟、產業、社會等多方知識，並經由資訊分析業界或個別企業的遠景與股價動向。除了隸屬保險公司或一般企業的資產營運部門，也有自立門戶而有所表現的證券分析師。

## 精算師

保險數理專業人員。根據極專業的統計學知識，除了維護保險公司健全經營體制之外，還要針對被保險人設定出適當的保費及理賠金額，是運用數理等程式進行驗證的工作。

### 學生時期的 自我訓練

因為需要金融相關專業知識及深入了解，平時就要高度關心經濟相關新聞。此外，透過社團或研究小組等團體活動，培養收集、整理、分析資訊能力，以及快速掌握資訊與解讀趨勢動向的洞察能力。

# 創意設計類

從事作品或商品製作等相關職務，需要具備向客戶說明創意的溝通技巧。除了一般企業的製作部門或傳播製作公司，也有自立門戶的工作者。

## 編輯／製作

製作雜誌或書籍等平面媒體及網站內容等。從寫企畫案到調度工作人員、安排採訪、與業務負責人協調企畫內容等同時進行各項作業。需要具備成本意識及掌握市場動向觀點的職務。

## 記者／文字工作者

新聞記者為報社職員，從學習採訪技巧到新聞撰稿的方法等，其工作內容是撰寫新聞。文字工作者則有音樂或經濟等各方面專業領域，撰寫刊登在雜誌或書籍、廣告裡的文章。

## 設計師

印刷物相關者為「平面設計」，還分為與廣告相關的專業設計及雜誌或書籍等出版品專業設計。其他還有與製作網頁相關的「網頁設計」、服飾領域的「服裝設計」、建築領域的「裝潢設計」等職務。

## 遊戲創意設計

製作遊戲分別有構思故事的編劇、設計人物造型的設計師、架構系統的程式設計師、負責配樂工作人員，以及統籌整體的導演及製作人等相關職務。遊戲創意設計即為這些職務的統稱。

### 學生時期的 自我訓練

因為是向大眾社會表達企畫案或商品、服務的職務，所以書寫企畫案及讓對方領會自己創意的發表創意能力及溝通技巧等，皆需要培養足以傳達訊息的日語能力。最好到媒體打工，或是參與體驗編輯學生報紙或訊息刊物等作業。

# IT 類

隨著資訊、通訊技術的發展與普及，除了電腦相關企業之外，企業內部電腦系統工程師的需求也日益增加。

## 程式設計師

按照規格書設計電腦程式，擔任編寫處理程序的流程表到輸入程式，最後再確認指令動作等工作。

## 系統工程師（SE）

掌握顧客的目的及需求，設計系統，其工作需要具備傾聽及提案等溝通能力。

## 網路工程師

從電腦系統中，特別區分出開發網路系統的技術職務。目前因各企業內與外部，企業與消費者之間的網路運用已成企業策略之一大主題，此工作在IT類的職務中特別受到矚目。

## 客服工程師

為了讓顧客能靈活運用電腦系統，須為其說明系統或硬體的操作方法。另外也需要處理定期檢查及故障等問題。

## 系統維護營運

執行電腦系統定期檢查或更換機器、週邊設備等，以及進行維修系統業務。系統營運是負責系統正常運作的職務。

## 系統諮詢顧問

企業在引進電腦業務系統之際，執行專業的建議及規劃。在與客戶的溝通協調中找出需求與課題，並提出解決方案。

## 銷售工程師

與業務一起或單獨拜訪客戶，進行自家產品或系統技術面上的相關說明，扮演協助取得簽約客戶的角色。因為兼具業務員的性質，博取客戶信任尤為重要。

## 客戶售後服務

回覆處理使用者對自家產品或服務等相關問題之職務。服務內容則因產業而異。

### 學生時期的 自我訓練

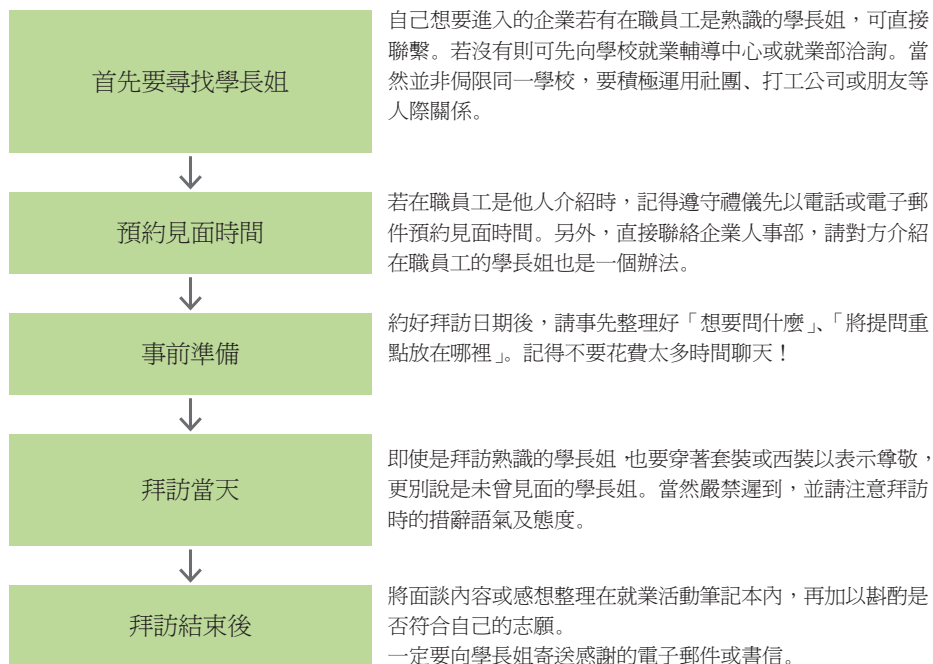
特別要求IT技術與電腦網路系統的深厚知識及專業技能。需要培養提供客戶最佳解決方案的規劃能力，以及正確按程序處理的管理能力。

# 拜訪學長、學姐

## 聽取社會人士真心話的絕佳機會

拜訪在職員工的學長姐，直接向其打聽，以便收集到企業簡介或網站上無法知道的訊息。

### ■ 拜訪學長、學姐程序



### ■ 拜訪學長、學姐時的提問要點

- 具體的工作內容
- 工作甘苦談
- 進入此企業的主要理由
- 選拔過程注意事項（筆試、面試等）
- 目前需要預先學習的事物
- 職場氣氛
- 邁向重要職務的經歷過程及職務分發單位
- 對照同業別家企業有何特色
- 待遇、員工福利等

若提出企業簡介或網站已刊登的資訊內容發問，會給人沒有準備的印象，注意要提已刊登內容以外的問題。

### ■ 拜訪學長、學姐的預約方式（事例）

■ · · · 學長、學姐    ◆ · · · 學生

◆ 「您好！我是○○大學的◇◇。因為拜訪學長姐而打這個電話。麻煩請找\_\_\_\_\_部的\_\_\_\_\_先生／小姐」

♠ 「我就是\_\_\_\_\_。」

◆ 「您好。我是○○大學的◇◇。目前正在進行就業活動，爲了了解貴公司，今天打電話與您聯繫，您現在方便說話嗎？」

♠ 「請說。」

◆ 「謝謝。我想要應徵□□業界，特別是對貴公司深感興趣，所以非常唐突地打電話給您。\_\_\_\_\_先生／小姐的大名是從\_\_\_\_\_老師那裡得知。」

♠ 「你也是\_\_\_\_\_老師的研究小組？」

◆ 「是的。之前我也在網路搜尋研究過許多企業，對貴公司的風氣及工作內容非常感興趣，所以想要請教\_\_\_\_\_先生／小姐詳情。能否請您在繁忙之中撥冗賜教？」

♠ 「好的。那麼約在下星期一，17時來我公司。」

◆ 「謝謝您。我會在○月○日，星期一17時拜訪貴公司。」

♠ 「請在一樓櫃檯報上我的名字。」

◆ 「非常謝謝您。期待與您見面。不好意思打擾您了。」

### 重點

- 必須考量對方立場及方便來預約拜訪。
- 避免在早上或深夜、接近上班時間或午休時間前後約訪。以手機聯絡時請於話質清晰及安靜環境撥打。
- 請注意開場白要有禮貌，例如：「不好意思」、「工作中不好意思打擾您了」、「真是不好意思」等。
- 不要劈頭就只顧著說自己的要求，要先詢問對方此刻方便說話與否。
- 口頭再確認約定日期及場所並記在筆記本。日語的1點和7點容易聽錯搞混，記得改說成13點和19點。
- 結尾的答謝要以特別開朗的聲音或語氣來讓對方留下印象。講完電話後要先等對方掛上電話後才輕聲掛上話筒。

# 就業實習

就業實習是一個寶貴的就業體驗制度

「在企業進行實際演練或進修性質的就業體驗制度」。簡單地說就是「在企業演練工作」。

## ■進行就業實習的理由

就業實習是讓參加的學生在就業體驗中盡力實踐其目的之活動，多數情況下無法從企業獲取報酬。因此參加就業實習時，學生們應該要去思考在就業實習中想要學習到什麼？學會些什麼？藉由實際參與，能夠得到在一般課堂上無法得到的體驗。

參與就業實習的優點（包含目的）如下：

- 1 實際感受日本的勞動慣例
- 2 加強溝通技巧
- 3 學習打招呼或對話應對等商務禮儀
- 4 可以利用此機會進行企業研究或篩選職務
- 5 確認自己在學校應加強的能力

## ■就業實習經驗談（留學生心聲）

### ■能夠學習日本企業的慣例及工作方式

- 經由參加就業實習，接觸到所謂日本獨樹一格的「企業文化」。因為與自己國家的文化、習慣都不一樣，因此能在進入日本企業服務之前了解「企業文化」，真是太好了。
- 我了解到日本企業很重視團隊合作。雖然在溝通方面感到不安，但員工大家都很溫柔，對外國留學生也確實給予協助，非常感謝他們。
- 我體認到不僅需要與專業領域相關的知識，還必須要學會社會的規則以及維持人際關係的技術。

### ■對就業活動的幫助

- 藉由就業實習，讓我能夠想像出就業後的自己的模樣。透過實習，我也找到自己想做的工作了。
- 在我想應徵的是 SE，不過在實習時挑戰了不同業務的職務內容。可以從不同角度體驗工作，我覺得很棒。
- 實習時能夠確認自己對於未來工作的性向。我了解到身為留學生最想知道的事情，也就是自己能否在日本企業努力工作。

### ■了解業界及職務內容

- 以往都只站在消費者的角度思考，在實習中則獲得了身為提供者的經驗，能夠對工作的角度有所了解真是太好了。
- 實習讓我對企業現狀、業界與該職業的相關知識更加豐富了。我不僅獲得了職場上的知識，也實際感受到了該企業的特徵和職場氣氛。

## ■就業實習的種類與進行方式

◎就業實習分為以下三個種類：

- 1 當作正規課程的學科進行（被認定為學分）
- 2 以正規課程外的方式進行（大多不認定為學分）
- 3 與大學無關的企業獨立進行（大多不認定為學分）

依種類不同，就業實習的進行方式也各不相同。

- 1 因屬於在職涯教育體系課程內進行的就業實習，因此會前往在課程中所介紹的企業進行就業體驗。就業實習企業是大學找來的企業，在課程中會決定要去哪家企業進行就業實習。
- 2 為學校的就職課或職涯輔導中心等公布的就業實習介紹。仔細閱讀公布的介紹內容，經就職課或職涯輔導中心申請，又或者直接向企業提出申請。
- 3 為求職網站或企業官網等公布的招募資訊。  
依企業不同，可能會進行甄選（書面甄選或面試等），僅限合格者參加。

## ■就業實習形式

類型	進修內容	期間
參觀型	參觀職場並聽取業務內容的說明。有些可短期體驗工作實務。	一天至一週（短期）
演講型	採取演講形式解說業界、企業、工作內容。	一天至數日（短期）
解決課題型	由學生組成小組活動，解決賦予的課題。	一至兩週
體驗型	承擔與員工同樣的業務，有些企業會要求實習人員必須達到與其正式員工一樣的水準	一個月至兩個月（另有長期）

## ■以外國留學生對象的外國人雇用服務中心

外國人雇用服務中心是專門從事提供外國人相關的資訊、職業諮詢與介紹，以及向企業提供外國人就業資訊、外國人就業援助等工作的厚生勞動省下屬的公共職業安定機構。

- ◎確保著名企業及地區優良企業等廣大產業領域接受留學生實習。
- ◎與學校合作，幫助留學生順利參加就業實習。
- ◎在實施就業實習前舉辦事前說明。
- ◎在體驗就業實習後，外國人雇用服務中心會繼續承辦就業輔導業務。
- ◎在參加就業實習期間內受傷或發生意外，由國家負擔賠償責任和保險費。

★髮型

長髮印象不佳。注意頭髮亂翹或沒有梳齊，以及頭皮屑問題！

★臉

鬍鬚要刮乾淨。過細長的眉毛亦不受歡迎，注意牙齒及口臭。

★眼鏡

避免彩色鏡框，注意鏡片的髒污。

★香水

不噴香水較好。

★指甲

剪短並注意指縫有無污垢。

★襯衫

基本上以白色為準。注意領口或袖長等尺寸是否合身。避免在襯衫底下穿有顏色或花紋、深色內衣。當天穿著乾淨襯衫，並注意衣領和袖口的污垢。

★首飾

不可配戴首飾。

★領帶

避開鮮豔花俏的領帶。

★西裝

顏色以深藍、灰色、黑色為主。選單色或細直條紋花樣，樣式以單排扣而非雙排扣式為佳。

★西裝褲

標準寬度，褲管以單折式為準，並燙直褲身皺折。皮帶要與鞋子相同色調。

★鞋子

以黑色、簡單樣式，方便行走者為佳。注意鞋跟磨損、鞋面光亮整潔。

★襪子

禁止穿白襪子或休閒襪。最好搭配與西裝同色系的黑或深藍色襪。



★手錶

避免帶樣式花俏的手錶，面試或考試時禁止拿手機確認時間。

★皮包

以黑或咖啡色為主，尺寸以 A4 大小最為方便，不要使用後背包或休閒包。

企業不是要錄取外觀突出、有個人特色的學生。服裝是否符合整齊，符合社會一般標準才是關鍵，亦不需要穿著名牌服裝。當天隨時注意給人形象良好印象，以及整潔的服裝及適當舉止，並注意言語措辭。

★髮型

長髮要紮起，讓耳朵露出來。注意頭髮亂翹或沒有梳齊！

★臉

不要畫濃妝，注意牙齒及口臭。

★眼鏡

避免彩色鏡框，注意鏡片的髒污。

★香水

避免味道濃烈的香水。

★指甲

指甲不要留太長，禁止顏色鮮豔的指甲油或彩繪指甲。

★襯衫

基本上以白色為準。無花樣的淡色系亦可，避免鮮豔色系或有花紋者。注意衣襟勿過於敞開，樣式以整齊清爽為主。

★首飾

簡單的耳環尚可，不要配戴戒指。

★套裝

顏色以深藍、灰色、黑色無花樣為主。選無紋或細條直紋花樣，樣式以有一、兩個鈕扣的單排扣而非雙排扣式為佳。

★裙子／長褲

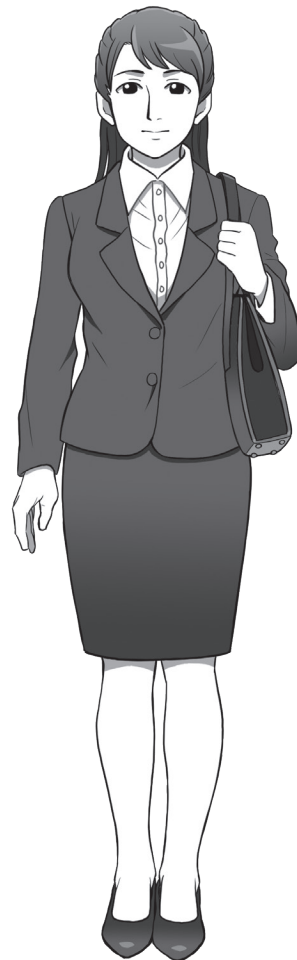
裙襬長度約在站立時膝蓋一半的長度。長褲可強調活潑形象，褲管以單折式為準，並燙直褲身皺折。

★鞋子

以黑色簡單樣式，方便行走者為佳。注意鞋面光亮整潔。

★絲襪

無色無花紋，近膚色者。



★手錶

避免帶樣式花俏的手錶，面試或考試時禁止拿手機確認時間。

★皮包

以黑或咖啡色為主，尺寸以 A4 大小最為方便，不要使用後背包或休閒包。