



仕事BOOK 2019

先輩たち15通りの
今→未来

白山キャンパス 就職・キャリア支援部 就職・キャリア支援課
〒112-8606 東京都文京区白山5-28-20

川越キャンパス キャリア形成支援・就職支援室
〒350-8585 埼玉県川越市鯨井2100

朝霞キャンパス 就職・キャリア支援室
〒351-8510 埼玉県朝霞市岡48-1

板倉キャンパス キャリア形成・就職支援室
〒374-0193 群馬県邑楽郡板倉町泉野1-1-1

赤羽台キャンパス キャリア支援室
〒115-0053 東京都北区赤羽台1-7-11



営業・サービス系職種



法人営業

企業や団体など法人の顧客を対象に営業活動を行う。法人顧客のニーズや課題に向き合い、情報収集に努め、ベストな提案やサービス、ソリューションを提供し、成約を目指す。

先輩の働き方
P4、P6、P8へ



個人営業

個人の顧客を対象に営業活動を行う。顧客の自宅を訪問する以外に、店舗やショールームにて、自社商品やサービスの提案を行い、受注に結び付けていく。

【その他】MR (医薬情報担当者)

製薬会社で医療用医薬品のプロモーション活動を担う。MSから情報収集を行い、医療機関を訪問。医師に対して自社製剤の特徴や患者への投与後の副作用・相互作用などの情報を提供する。

【その他】MS (医薬品卸の営業職)

医療機関と製薬会社をつなぐ役割を担い、製薬会社に代わって医療機関への医薬品の物流と納入価格の交渉などを行う。MRへの情報提供を通じて、適正かつ安定的な医薬品の供給に貢献していく。

【その他】技術営業

技術の専門知識・スキル・ノウハウを活かして、顧客へ営業活動を行う。製品の提案、技術サポートやアフターフォロー、製品のカスタマイズや設計などを行うケースもある。



販売

メーカーや小売業で取引先や消費者に対して自社商品を販売する仕事。販売計画を立案して実行に移したり、店舗がある場合はスタッフ間での密な連携を行うなどして販売に努める。

先輩の働き方
P10へ



商品企画・バイヤー

商品企画は、社会や消費者のニーズを敏感にキャッチし、新商品を世に生み出していく仕事。バイヤーは、トレンドや顧客志向をリサーチし、売れる商品をメーカーと交渉して買い付け、販売価格を決めていく。

スーパーバイザー

主に流通業界において、売れ筋商品や在庫情報、消費者のニーズを分析し、商品の仕入れ判断を行う。エリア別に複数店舗を担当し、経営指導・管理・支援を通じて業績の向上を後押しする。

ウェディングプランナー

ホテル、結婚式場、ウェディングプロデュース会社に勤務し、結婚式の企画・提案や当日の進行・管理などを担当。結婚式を迎えるお客様にかけがえのない時間をプロデュースする。

グランドスタッフ・CA(客室乗務員)

グランドスタッフは、空港で利用客がスムーズに航空機に搭乗できるようにする仕事。一方、CA(キャビンアテンダント:客室乗務員)は旅客機内で緊急時の誘導などを行う保安業務と、乗客へのサービスを行う。

先輩の働き方
P12へ



CONTENTS

■営業・サービス系職種■

株式会社三井住友銀行／下園 勇介 さん	4
エレコム株式会社／篠塚 友里 さん	6
リコージャパン株式会社／孫 偉勤 さん	8
株式会社ゴールドウイン／土田 優里子 さん	10
ANA中部空港株式会社／今仁 幹也 さん	12

■事務・管理系職種■

東京海上日動火災保険株式会社／野見山 薫 さん	16
株式会社フィリップス・ジャパン／野村 友哉 さん	18
株式会社ミリアルリゾートホテルズ／佐藤 俊 さん	20
楽天ソシオビジネス株式会社／大野 泰平 さん	22

■技術・専門系職種■

DXCテクノロジー・ジャパン株式会社／石綿 大幹 さん	26
東海旅客鉄道株式会社(JR東海)／染谷 亮太 さん	28
山崎製パン株式会社／岡野 寛樹 さん	30

■公務員・教員系職種■

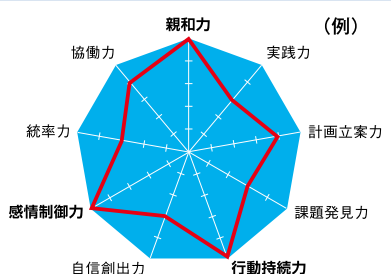
東京国税局／宮崎 めぐみ さん	32
千葉市役所／相川 翔平 さん	34
狛江市立狛江第一小学校／矢萩 彩香 さん	36

■働き方コラム

①総合職と一般職	14
②都会で働く、地方で働く	24
③公務員と民間企業の違いとは	38
④海外で働く、グローバル企業で働く	39

自己分析レーダーチャートに注目！

OB・OGのインタビューページでは、「PROGテスト」のコンピテンシー(社会人に必要な、人と自分に最適な状態をもたらそうとする力)に関する9つの項目について、自分がどの能力が優れているかを5段階で評価してもらい、自己分析レーダーチャートにて紹介しています。皆さんも自分の適性を見極める上でぜひ参考にしてください。また、「PROGテスト」を受験した方は、その結果と比較してみることをおすすめします。



TOPICS

◆コンピテンシー◆

1. 親和力	6. 行動持続力
2. 協働力	7. 課題発見力
3. 統率力	8. 計画立案力
4. 感情制御力	9. 実践力
5. 自信創出力	

本学で学んでいる皆さんは、将来働いている自分の姿を、どのようにイメージしていますか。世の中には皆さんが想像している以上に多くの業界・企業・公的機関・自治体などの職域が存在し、働いている人たちの職種や仕事内容も実に多種多様です。そのような中で、本当に自分に合った仕事や働き方を見つけるために大いに参考になるのが、社会人として働くOB・OGからのリアルな情報です。

「現在の仕事に就こうと思っただきかけ・決め手」「詳しい仕事内容・やりがい」「仕事での印象的なエピソード」「担当している仕事で求められる能力や適性」「学生時代にやっておいた方がよいこと」「後悔しないための就職活動へのアドバイス」など、さまざまな視点からの回答を得て、後輩の皆さんへ向けたリアルなメッセージを紹介しています。

また、働き方コラムでは4つの切り口から、職業選択において皆さんの役に立つ情報を紹介しています。

本冊子を読んで、今後の就職活動に向けた業界研究・企業研究・職種研究に活用するとともに、インターンシップに参加したり、社会人から話を聞いたりして、リアルな仕事を知ることをおすすめします。そして、そこで得た新たな発見や情報は、これからの皆さんにとって貴重な財産になるはずです。

本冊子が就職を控えた皆さんの一助となれば幸いです。



担当顧客への 訪問と面談

面談では相手の話を聞く傾聴力と話を引き出す幅広い知識のストックが大事。「お客様のビジネスに関する情報入手を日々の生活の中でも心がけています」

ココが魅力

お客様のビジネスに
貢献しながら
自分自身も大きく
成長できる



面談後は情報の 整理と共有

営業活動は上司やスタッフ、本部などの協力あってこそ。「多くの人との協働が営業の要。情報共有や密な連絡など、各人の仕事がやり易いように常に考えます」

学生時代の 思い出

大学4年間はラグビー部の寮で生活し、文字通りラグビー漬けの日々。そこで培われた何事にも前向きに頑張る力が、今、活かしています。



大変喜んでいただきました。そのお客様は当行がメインバンクではありませんでしたが、後日「三井住友銀行に融資してほしい」と仰っていたので、その後の大きな案件につながりました。

仕事のやりがいとは？

最初の頃はお客様である企業を訪問しても、そのやり取りはぎこちないものです。そこからいろいろな話をしながら適切な情報を提供するうちに、双方のビジネスの意見交換ができるようになった時、仕事のやりがいを感じます。営業成果として未だ数字になっていなくて

も、積み上げた信頼関係は必ず実を結びと思っています。

学生の皆さんにメッセージ

業界や企業研究をする際に知っていることや思い込みにとらわれがちですが「百聞は一見に如かず」です。OB・OG訪問で実際に自分の目で見て聞いて感じることをおすすめします。先輩たちが「何を悩み」「どう解決し」「どこに注意したか」という情報は必ず役立ちます。そのためのお手伝いをOB・OGは快くしてくれるでしょうから、臆せずアプロ

融資を通じてお客様の 事業展開を多角的に サポートする伴走者

下 蘭 勇 介 さん

ライフデザイン学部 人間環境デザイン学科
2016年3月卒業

株式会社三井住友銀行

自由が丘法人営業部
溝ノ口法人営業所

この仕事を選んだ理由を 教えてください

父親が銀行員だったので、父やその部下の方々から仕事の話を聞いて銀行業は多岐にわたる業種のさまざまな人と関わり、金融を通じて相手の役に立つことができる仕事という漠然とした認識をもっていました。大学時代にラグビー部に所属し、チームで目標に向かって活動することのすばらしさを実感していたので、就職活動の時に、多くの人との関わり合いの中で仕事をする銀行業に惹かれました。一方、私の出身の人間環境デザイン学科はモノを通じて人との関わりに重点を置いた学科のため、そこから仕事を考えて、建築や不動産業も就職活動

現在の主な仕事内容を 教えてください

銀行には預金・融資・為替の3つの主要業務があります。私が所属する法人営業部は、担当企業のお客様の事業拡大や企業価値向上のための資金需要をいち早く察知し、融資業務を中心に多様なニーズにお応えしていく仕事です。常に、お客様のニーズにあつた提案を続けていくことで、中長期的な関係づくりとその深化を図っていくことが大切であり、そのためには「頼りになる銀行」として信頼を得ることが必要です。お客様の事業内容から業界情報まで幅広い知識を備え、そのビジネスのサポートとなるような情報提供をしながら信頼関係を築き、融資が必要な際は当行を指名してもらうのです。

のもつひとつの軸としていました。しかし、就職活動解禁2か月ほど前の当行のOB訪問をきっかけに銀行一本に絞りました。曖昧だった銀行業務にリアルなイメージを描くことができ、私が求める「さまざまな人とつながり、幅広く仕事をしたい」という想いを銀行の仕事で実現できると感じたからです。

DATA



株式会社三井住友銀行
<https://www.smbc.co.jp/>

企業概要 普通銀行業

従業員数 29,061名
(2018年9月30日現在)

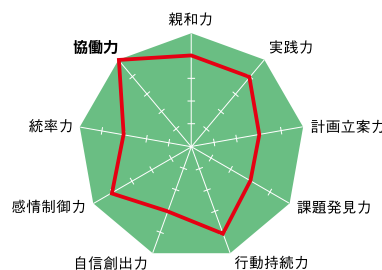
募集実績 総合職・総合職(リテールコース)・ビジネス
キャリア職(2019年 新卒採用実績)

本 社 東京都千代田区丸の内1-1-2

仕事のサイクル例(1日)

7:50	出勤	13:00	営業 外回り
8:00~8:40	メールチェック 営業準備	17:00	
9:00~	営業 外回り	17:00~	帰社 営業履歴の作成、報告、 情報共有、事務作業、 翌日の営業準備
12:00	帰社 昼食休憩・午後からの 営業の確認	19:00	退勤

自己分析レーダーチャート

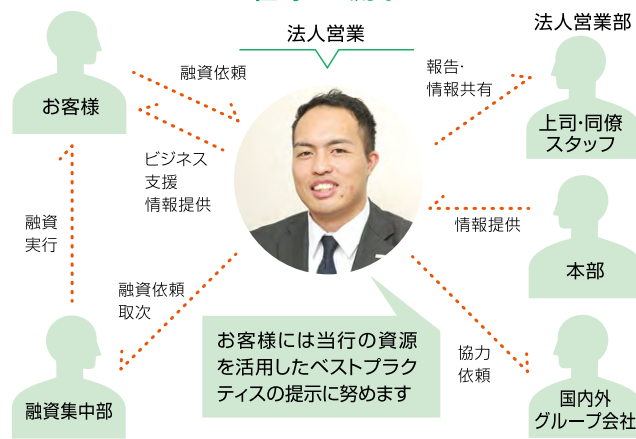


相手への理解と気遣いを常に意識して協働力を高める

営業とはいえ話す力も聞く力もまだまだですが、相手の仕事を理解したいという想いは一歩あります。さまざまな課題解決には周囲の

協力が不可欠です。相手を知り、チームを知り、その中で動いて目標を達成する力は大学の部活動で育まれたと思います。

仕事の流れ





通販チャンネルは
新商品に強み

通販はこれからのエレコムをより一層成長に導く部署になる。「今までのエレコムになかったEMS(筋肉刺激機器)や体組成計のようなヘルスケア商品は、量販店より通販のチャンネルの方が伸びています」

ココが魅力

自分の提案で
開発された商品が
得意先の売上に
大きく貢献する



自社ブランド認知
の向上を図る

エレコムの認知度を上げることも重要なミッション。「自社製品を広く知ってもらうため、販売店のWebサイトで特集記事の制作をお願いしたり、動画を配信していただくこともあります」

学生時代の
思い出

大学2年の夏休みにカナダへ短期留学。ホームステイ先の家族の温かなもてなしと異文化にふれ、語学をもっと学びたいと思いました。



品企画を開発に上げ商品化につながることで、Web通販の事業規模が大きくなり続けています。

これまで二度、産休育休を取って、職場復帰しました。二人の子供を保育園に通わせるため、時短勤務制度を利用している。限られた時間の中で集中して仕事をやりきるよう常に意識しています。子育てをしながら営業の仕事をするに不安もありましたが、自分のためにも子供のためにも、長く働き続けることが

良いのではないかと考えています。

失敗してもリカバリーが利くのが学生の強みです。興味のあることには、どんどんトライしてほしいです。特に営業職は、いろいろな経験を重ねるほど、対人関係で活かせる引き出しが多くなります。また、総合職を目指す女性にとって、子育て世代を受け入れる社会の「働く環境」は、ここ数年でかなり整ってきたと思います。周囲に相談できる人たちも増えていきますから、気負わずチャレンジしてください。

学生の皆さんにメッセージ

子育てと両立しながら
成長するWeb通販事業に
立ち上げから関わる

篠塚 友里 さん

経済学部 国際経済学科
2004年3月卒業

エレコム株式会社

通販第1支店
通販第1営業2課

入社後の経験を教えてください

エレコムは、マウス・キーボード・マウスパッドなどのパソコン関連製品やタブレット・スマートフォンのケースや充電器などのデジタル関連機器製品の開発・製造・販売を行っている会社です。

私が最初に配属されたのは、カタログ通販会社への営業部署です。年2回のカタログ発行に向け、PCアクセサリなどの自社製品のページ構成や特集企画を考え、価格提案を行っていました。3年後には、Web通販を新たな販売チャネルの柱とする専門チームのメンバーとして、事業の立ち上げを担うことになりました。まずは大手Web通販会社と取引するため、交渉を重ねました。契約が決まれば、今度

現在の主な仕事内容を
教えてください

取引先のWeb通販会社を定期的に訪問し、販売実績の確認や課題のヒアリング、商品の提案などを通じて、お互いの利益を達成できるような施策を考えます。取り扱う商品数は約8000アイテムです。同じ課のメンバーや、Web用の画像制作チームと効果的な宣伝方法を話し合い、売上拡大を図ります。

かつて私が担当していたメーカーの直販サイトで、女性向けパソコンの販促施策を求められたことがありました。そこで花柄のバッグやピンクのマウスなどを揃えた「お役立ちセット」を提案したところ、全て自社製品を採用していただいたことがありました。この施策を行ったことで担当メーカーのPCの販売も伸び、大きなやりがいを感じました。日々の営業活動でお客様からヒアリングした情報をもとに「こんな商品がほしい」という商

はWebサイトのフォーマットに合わせ膨大な数の商品情報を入力。画像も用意して一点一点登録をしていきました。そうした作業を、当初はもう一人の女性社員と二人で連日こなしていきました。

別部署の取引先である家電量販店と競争してしまうなど、在庫調整や価格調整の点ではWebならではの苦労なども経験しました。その後、通販事業は大きく成長し、部署の人員も増えています。私も人事異動はありましたが、現在まで継続して通販に関わる仕事をしています。

DATA

ELECOM
LIFESTYLE INNOVATION

エレコム株式会社

<https://www.elecom.co.jp/>

企業概要 パソコン及びデジタル機器関連製品の開発、製造、販売

従業員数 557名 その他、契約社員・パート社員 216名(2018年3月31日現在)

募集実績 総合職【営業／商品開発】

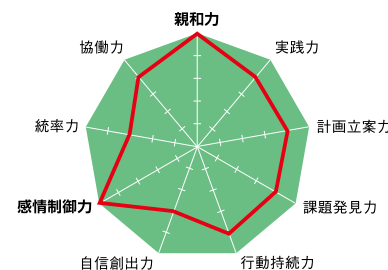
本社 大阪府大阪市中央区伏見町4-1-1
明治安田生命大阪御堂筋ビル9階

仕事のサイクル例(1日)

9:00	出勤 受注チェック、在庫チェック、販売実績の数字のチェックなど	13:00	得意先にて商談
10:30	商談資料作成、上司と打ち合わせ	15:00	帰社 商談結果のまとめ
11:50	外出 得意先の近くでランチ	16:00	退勤(時短勤務)

●得意先訪問の外出は週2回程度
●週に1回、週報作成
●月に1回、担当各社への新商品の登録、廃番商品のメンテナンスなど

自己分析レーダーチャート

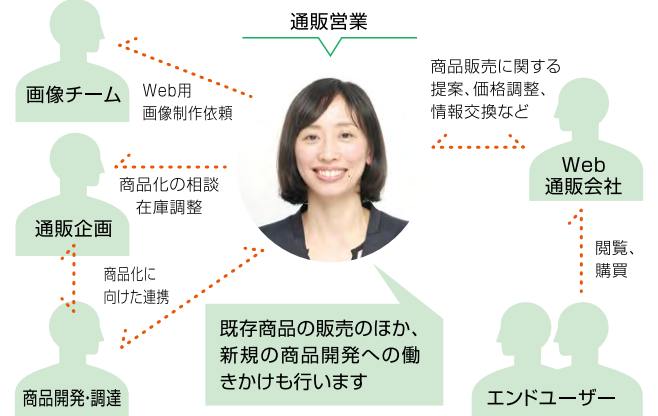


お客様と同じ目線で親身な対応

昔から誰とでも仲良くなれるタイプで、聞き役になることが多いです。得意先ありきの営業職で大切なこと、お客様と同じ気持ちで、親身にな

って物事を考えることです。さまざまな案件や出来事をマルチタスクでこなしていく調整力やコミュニケーション力も必要だと思います。

仕事の流れ





海外のリコー販売と打ち合わせ

インタラクティブホワイトボードを使って、お客様の現地法人がある海外リコー販売社と打ち合わせ。「お客様の要望を共有し、アイデアを出し合います」

ココが魅力

お客様の課題を解決し働く環境の改善を支援できる

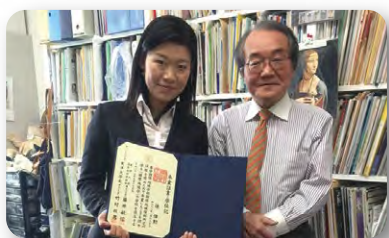


お客様への対応

お客様からの緊急連絡があった際は、すぐに社内の関係部署に連絡し、情報を伝える。「迅速な対応は信頼関係を築く上で欠かせません」

学生時代の思い出

東日本大震災の年に入学を決断。4年間の日本での大学生活を経験することができ、日中教育の違いを感じることができました。(指導教員と)



学生の皆さんにメッセージ
就職活動では壁にぶつかることもありますが、私も最初は中国語と日本語能力を

とです。それから、何よりも大切なのは、まずお客様の相談に耳を傾けること。そして、コミュニケーションを重ねる中でお客様からの信頼を得ることです。その結果、多国籍にまたがりビジネス展開をする際に、システムに関して何かあったら孫さんに相談しますよ」と言われるようになる。そうした信頼を築けることが一番の喜びで、実際に働いてみて営業のイメージは大きく変わりました。

活かして、通訳や旅行業などへの就職を考えたものの、1社も内定がもらえず、落ち続けていました。今考えると、内定を取ることに目的になり、素直に自分を出せていなかったからだと思います。最後に受けたのが当社で、それまで避けていた営業職ではありましたが挑戦してみました。そのことで開き直ることができ、素直に自分を飾らず面接に臨めた結果、内定につながりました。外国人留学生は、言葉や文化の違い、日本で就職すべきかどうかなど悩みがあると思いますが、あきらめてはいけません。明るい明日はきっと来ます。それは、会社に入ってからの仕事でも言えることです。

海外事業を展開する企業にグローバルな視点からソリューションを提案

孫 偉勤 さん

国際地域学部 国際地域学科
2015年3月卒業

リコージャパン株式会社

販売事業本部
MA事業セクター
RGSJ MAグループ

現在の主な仕事内容を教えてください

RGSJ(Ricoh Global Services Japan)に所属し、国内営業担当と連携して、グローバルに事業を展開している日系大手企業のお客様に対して、日本発のグローバルビジネスの提案を実施しています。
具体的には、国内営業担当が日々お客様と接触する中で得た海外現地法人の課題やお困り事に対して、解決方法を設計し、ソリューションとして提供していきます。たとえば、最近では働き方改革が企業の大きな課題になっており、現地法人との打ち合わせの手間や費用を削減したいという要望があります。こうしたお

お客様に対しては、TV会議システムやインタラクティブホワイトボードなどの導入を提案し、出張費用の削減や作業の効率化を支援しています。

印象的なエピソードはありますか？

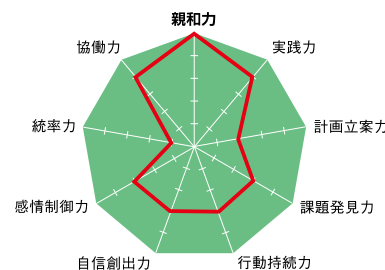
世界各国で事業を展開するお客様から米国拠点の複合機の商談をいただきました。それまで複合機は現地で調達をされていた。それではコストがかかりすぎるし、対応もバラバラになってしまします。そこで、国内と同水準の対応ができ、費用を抑えられるというメリットをご説明し、多国間にまたがる導入に対する不安を払しょくすることで最終的に導入していただくことができました。お客様にとってはコスト削減につながるとのこと、大変喜んでいただきました。

もちろん、成功ばかりではありません。しかし、これまでの業務経験から、失敗に学ぶことで成長していくことも多いです。

学生の時に抱いていた営業職のイメージは変わりましたか？

実は就職活動の際「営業は自分にはできない」と思っていました。営業というと、電話や飛び込み訪問などで、個人にモノを売るというイメージがあったからです。しかし、今の仕事ではお客様は日本でも大手優良企業ばかりで、飛び込みはありません。また、私たちの仕事はお客様の課題をお聞きし、解決方法を提案するこ

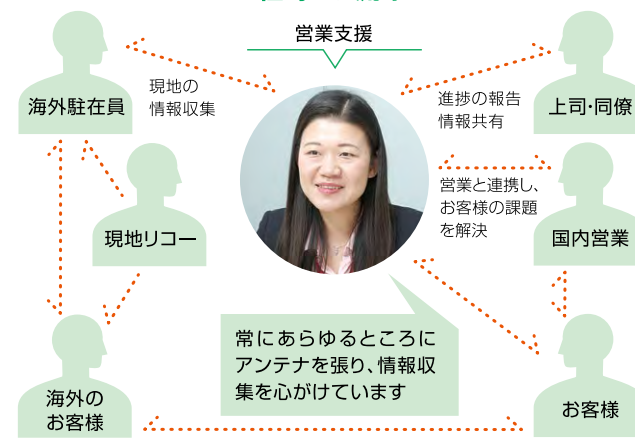
自己分析レーダーチャート



お客様の相談に耳を傾け、迅速な対応を心がける

「親和力」は高いと思います。人と話すことは苦手でしたが、今では積極的にコミュニケーションが取れるようになりました。お客様の質問にその場で回答できない時は、社に持ち帰って迅速に調べ、正確に回答するといったことも心がけています。

仕事の流れ



DATA



リコージャパン株式会社

リコージャパン株式会社

<https://www.ricoh.co.jp/sales/about/>

企業概要 さまざまな業種におけるお客様の経営課題や業務課題の解決を支援する各種ソリューションの提供

従業員数 18,552名(2018年4月1日現在)

募集実績 営業(法人営業)・カスタマーエンジニア・システムエンジニア

本社 東京都港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル

仕事のサイクル例(1日)

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| 9:00 出勤、メールチェック | 14:00 お客様先を訪問
プロジェクトの打ち合わせ |
| 10:00 お客様へのメール返信
営業との打ち合わせ | 16:00 事務処理
メール対応 |
| 11:00 社内会議
プロジェクトについての
進捗確認 | 17:30 退勤 |
| 12:00 昼食
上司と一緒にビルの地下の
レストランで食事 | |



企画の 打ち合わせ

DANSKINの今後の方向性について事業部の担当者と打ち合わせ。「店舗での売れ筋の傾向やスタッフの声を伝え、より良い商品にしています」

ココが魅力

女性の立場から スポーツライフを サポートする 役割を担う

ワークとデンバーに行きました。
DANSKINはニューヨーク発のブランドで、現地ではまさにDANSKINが提唱しているようなタイツスタイルで街を歩く女性を多く見かけました。ファッションの流行を間近で見て日本との違いを実感し、多くの刺激を受けて勉強にもなりました。その経験を、今後のトレンドの発信や商品展開などの業務活動に活かしていけたらと気持ちを新たにしています。

今後の目標を教えてください

私が担当している店舗は女性客がメ



本社から 直営店へ向かう

今日は渋谷の本社から、新宿タカシマヤタイムズスクエアの直営店へ。「百貨店のイベントに合わせた直営店での企画を店長と打ち合わせる予定です」

学生時代の 思い出

大学時代に所属していたフットサルサークルの仲間との一コマ。同じ学部だったため何をやるにも常に一緒に、本当に楽しい毎日でした。



直営店の運営・管理を通じて ブランドの認知度を高め スタイルを提案

土田 優里子 さん

ライフデザイン学部 健康スポーツ学科
2012年3月卒業

株式会社ゴールドウイン

事業統括本部 販売本部 販売一部
アスレチック販売グループ
アスレチック販売チーム

現在の主な仕事内容を 教えてください

スポーツアパレルメーカーであるゴールドウインでは、大きく分けてアウトドアとアスレチックの2つのブランドを扱っています。その中で、DANSKIN、e-essenceなどのアスレチックブランドを中心に直営店全国11店舗の運営・管理を、4人のメンバーで担当しています。

品をつくるだけでなく、売り場のスタッフの意見を吸い上げ、事業部と連携して戦略を立てています。

日々の仕事で心がけていることは？
現在の業務では、店舗のスタッフだけでなく、店舗が入っている百貨店やショッピングモールなどの取引先との関係も重要になります。自社の店舗の売上が上がることで、取引先の売上にもつながるからです。そのために、日々のコミュニケーションを大切にすることが大切です。

ブランドの魅力をきちんと伝え、その良さを分かってもらうことで、取引先とのタイアップによるヨガ教室などのイベントにつながることもあります。また、現在のスポーツフロアだけでなく、婦人服のフロアでも販売できるようにするなど、商品展開も可能になります。

さらに、直営店のスタッフは、派遣社員やアルバイトなど、さまざまな人がいるので、全員でいかに目標を共有し、モチベーションを高くもちながら働いてもらうかという点でもコミュニケーションは欠かせません。

印象的なエピソードはありますか？

定例業務ではないのですが、上司から海外出張の指名を受け、米国で開催された世界的な「アウトドアアソシエーション」を見学するため、1週間「ニューヨーク

インです。アウトドアの直営店でもレディース商品を扱ってはいませんが、スポーツシーンからデイリーまでアクティブなマインドをもつ女性に向けて情報を発信できるのは、担当店舗の大きな特徴です。

ブランドとしてはまだまだ認知度は高くありませんので、もっと多くの人たちに知ってもらい、女性ブランドとして直営店の売上を伸ばしていくことが当面の目標です。

目標を通じて、女性のスポーツライフをサポートする役割を担っていきたいと思っています。

DATA

GOLDWIN

株式会社ゴールドウイン

<https://www.goldwin.co.jp/>

企業概要 スポーツ用品の製造および販売

従業員数 1,569名(グループ 2,330名)
(2018年6月28日現在)

募集実績 総合職(営業・生産管理・研究開発)、
販売職

東京本社 東京都渋谷区松涛2-20-6

仕事のサイクル例(1週間)

月曜日

前週の各店の実績と状況をまとめて報告書を作成。部署内で状況報告と次週に向けての対策ミーティング

火曜日

前日のミーティングを踏まえ、データ分析と各店舗への配信

水曜日

事業部との定期ミーティング
店頭状況把握、次月の施策について内容を詰める

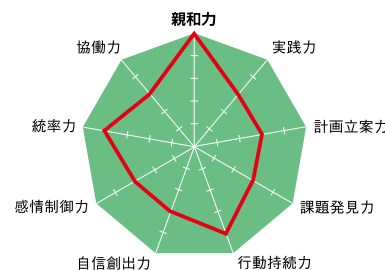
木曜日

各店舗を回り、情報を共有し、施策を検討

金曜日

各店舗を回り、情報を共有し、施策を検討

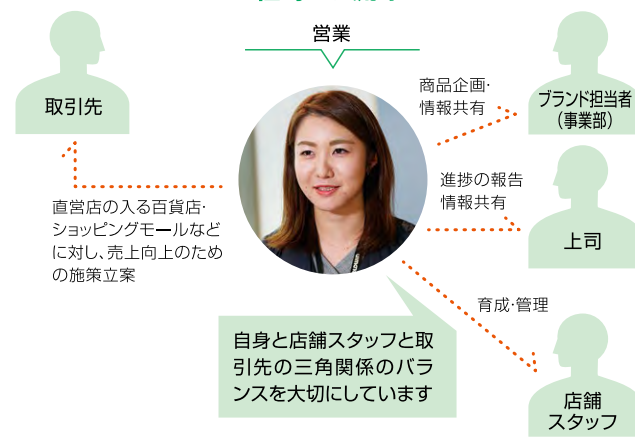
自己分析レーダーチャート



どんな仕事でも必要になるコミュニケーション力に長ける

取り扱いブランドが多い分、いろいろな部署の方とやり取りが必要になります。また、社外に対しても取引先の方とは、商談だけでなく、他愛もない話でもできる関係性を築くことを第一に考えており、親和力は高いと思っています。

仕事の流れ





カウンターで 搭乗手続き

航空券発券やチェックイン、手荷物の受託が主な仕事。
「ここで入力するお客様の情報を旅客業務員全体で共有
するので、ミスがないように緊張感をもって行います」

ココが魅力

日々変化する
空港の旅客業務は
心地良い緊張感に
満ちている



空港ロビーで 接客と誘導

空港内で困っているお客様にお声掛けするのもロビ
ー業務のひとつ。「状況を素早く判断して適切な対
処をするには、チームの協力が欠かせません」

学生時代の 思い出

ライブに熱中した大学時代。
会場で見知らぬ者同士が一
緒になって盛り上げる醍醐味
は、現在の仕事のチームワー
クに通じるものがあります。



学生の皆さんにメッセージ
旅客サービスの仕事は接客が基本で
すから、初対面の人に気後れしないこと
が必要です。この仕事を目指すなら、日

し、ゲート通過後の速やかな誘導のため
にスタッフを配置するなど、多くの人の
協力を得て何とか定刻通りに出発でき
ました。このようにスタッフ間の連携で
いい仕事ができるときは、安堵感とも
にやりがいを実感します。現在は、お客
様の旅の出発点であり、運航便の安全を
守る些でもあるゲート業務でエキスパ
ートになることを目標に働いています。

頃から顔見知りのいない場で多くの人
とコミュニケーションを心がけること
をおすすめします。
また、これは自分の就職活動で後悔し
ていることですが、最初から業種を絞り
込んでしまったので他の業界をあまり知
りませんでした。しかし、就職活動は幅
広く社会を知る絶好のチャンスです。社
会人になってしまえば、これほど丁寧
に業界や企業のことを知ることができ
る機会はありません。就職活動で得た知識
はきっと役に立つはずなので、気負わず
楽しみながら多くの業界・企業を見て、
自分の糧とするような活動をしてほし
いです。

「安全かつ定刻通りに」 お客様の空の旅を支える 空港のスペシャリスト

今仁 幹也 さん

経営学部 経営学科
2016年3月卒業

ANA中部空港株式会社
旅客サービス部

この仕事を選んだ理由を 教えてください

就職活動を前にして、小学生の頃から
続けてきたサッカーのことを振り返り、
チームで目標を達成するすばらしさを
仕事でも実現したいと思いました。学生
時代に音楽ライブで全国各地を回って
旅行が好きになり、そこで出会う人との
コミュニケーションを楽しんでいる自分
に気が付き、旅行関係の仕事に就きたいと
考えるようになりました。旅行業に絞っ
て就職活動を進め、当社の説明会などで
空港に通ううちに、空港がもつ非日常の
高揚感に満ちた雰囲気魅せられ、その
空間を創る側になりたいとこの仕事を
選びました。

現在の主な仕事内容を 教えてください

私たち旅客サービスの仕事は、旅行に
出かけるお客様が飛行機に乗るまでの
お手伝いです。主な業務は、搭乗手続き
や手荷物を預かるチェックイン業務、空
港内でのお客様の誘導や案内、お問い合
わせなどに対応するロビー業務、出発機
へのお客様の搭乗案内と機内CAにサー
ビスの引継ぎを行うゲート業務の3つ
で、これらをローテーションで行います。
いずれの業務も目的は飛行機の定刻
出発と安全運航であり、ちよとしたミ
スが運航の安全を脅かすことにつなが
てしまいます。たとえば、カウンターで
の端末入力の際に間違えてお子様の搭
乗を大人として入力してしまうと、端末
上と実際の飛行機の総重量に差異がで
き、それが運航機の飛行バランスに影響
を与える可能性さえあるのです。いすれ
の業務においても、安全運航への自覚と
緊張感を要する仕事です。

※CAはキャビンアテンダント(客室乗務員)

仕事のやりがいは？

この仕事は、スタッフの協力とチーム
ワークが必要です。先日、私がゲート業務
を担当していた時、搭乗締め切り間際
になっても通過していない、ご高齢のお客
様がいました。スタッフに無線で連絡し
て搜索を依頼し、その後、搭乗口までス
ムーズに移動できるよう申しすを手配

DATA



ANA中部空港株式会社
<http://www.ngoap.ana-g.com/>

企業概要 航空機地上支援業務

従業員数 848名(2018年12月1日現在)

募集実績 旅客サービススタッフ、貨物サービススタッフ、
グランドサービススタッフ、その他

本社 〒479-0881 愛知県常滑市セントレア1-1
第2セントレアビル

仕事のサイクル例(1日)

5:45~
5:55 出勤
全体始業ブリーフィング
担当者間ブリーフィング

6:00~
7:20 カウンターでの
搭乗手続き業務

7:30~
8:10 ゲート業務

8:20~
8:30 担当間での事後報告
当日の搭乗手続きの状況
報告および反省会

8:30~
8:50 片づけ、翌日の準備休憩

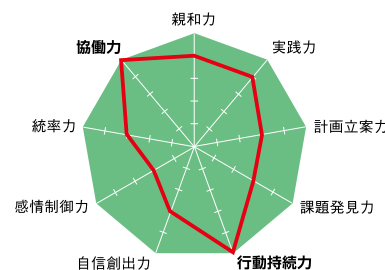
9:00~
10:00 休憩

10:10~
13:30 発券業務

13:30~
14:30 担当業務
通常業務(カウンター、ゲート、
ロビー)以外の各種会議や教育
インストラクターなどの準備・調整

14:30 全体での終業ブリーフィング
退勤

自己分析レーダーチャート

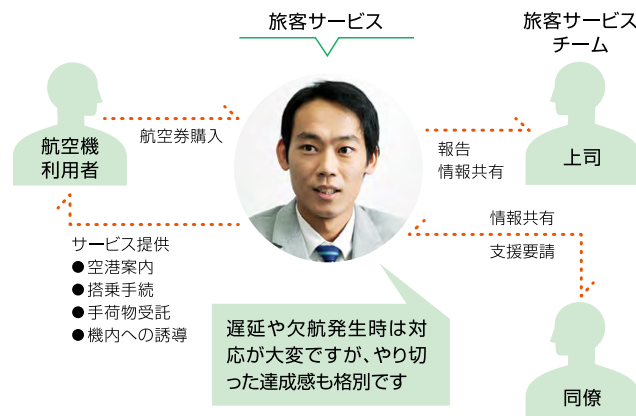


日常業務の中でさらなる成長に向けて多くを吸収

昔から初対面の相手とのコミュニケ
ーションが得意です。仕事でも接客を
しながら相手の様子や状況を観察し、
次の展開を考えながら行動します。

経験値が上がればよりスピーディで
的確な対応ができるはず。今は
上司から多くのことを学んでいます。

仕事の流れ



事務・管理系職種



総務

企業の代表窓口として電話対応や来客時の対応、オフィスの備品管理、書類・帳票類の作成・処理業務、郵便物の仕分け・発送、庶務、株主総会の運営などを担当。会社組織全体に関する広範多岐にわたる業務を行う。

人事・採用・人材育成

企業にとって経営の中枢を担う人事セクションでの業務。原動力となる人材の採用（新卒・中途）・育成やキャリアアップに欠かせない社内教育・研修、福利厚生や休暇・手当などから、人事管理、各種人事制度への対応まで、その領域は幅広い。社内イベントの企画・運営や社内報の作成を担うこともある。

先輩の働き方
P18、P20、P22へ

企画・マーケティング

商品企画や商品開発の上流工程として、企業内で蓄積した情報の活用、インターネットや電話でのアンケートによって消費者のニーズやトレンドを調査。結果を分析して商品づくりに役立てる。



商品開発

商品企画でのアイデアやイメージをもとに、具体的に商品成形にしていける仕事。商品企画通りに開発するだけでなく、自らの発想や提案も駆使してより良い商品づくりを追求していくことも必要。



法務・知的財産

法務は、事業活動に伴う法律に関わる業務を支える役割を担う。知的財産は、特許、商標、意匠など知的財産の出願・手続きや、すでに他社で特許が登録されているかを調査する仕事。



営業事務

営業担当が社外での活動に集中できるように、内勤業務や事務作業をサポートする。各種書類や顧客向けプレゼン資料、提案書、会議用資料の作成などを手がける。

取引信用保険担当

保険会社では営業部署からの依頼によって、顧客の情報や取引先の財務内容に基づいて保険料を算出。保険を引き受けることができるかどうかを綿密に検討し、的確に判断していく。

先輩の働き方
P16へ



広報・宣伝

消費者や株主に対して、メディアを活用して会社のサービスや商品、事業活動に関する情報を発信し、ブランドイメージや収益の向上を図る。また、危機管理やマスコミ対応なども行う。

一般職（金融）

銀行の場合、支店を訪れたお客様への窓口での資産運用の提案、銀行預金口座開設や外貨為替業務での海外決済の事務手続きなどを担当。また、営業担当者など行内の従業員のサポート業務も行う。

経理・財務

経理は、経営において大切な利益や資産を生み出すために動くお金を管理する仕事で、決算処理業務も担当する。財務は、資金調達が主な業務で、資金計画の立案や銀行と融資の交渉などを行い、まとめていく。

総合職と一般職

公務員と民間企業、総合職と一般職、地元で働く、海外で働くなど、世の中には実にさまざまな「働き方」があります。同時に、「働き方」の違いを知ることは、「何のために働くのか」「どんな仕事をしたいのか」を自分に問いかけるきっかけにもなります。



■サポート業務中心の一般職

一般職の仕事は総合職のサポート業務が中心です。そのため、仕事内容の範囲は総合職と比べると狭く、自ずと内容も限られたものになります。勤怠管理や経費精算管理、伝票処理など、専門的な知識をもつて判断が必要となる業務を任されることもあります。また、気配りも大切です。お客様や社内での潤滑油として、コミュニケーション能力も求められます。

総合職は、企業の中核的な役割を担う基幹業務を担当する職掌（コース）です。業務を限定されない職掌であるため、入社後、本人の適性や希望から営業、マーケティング、商品開発、広報、購買、生産管理、人事、経理、総務、法務などの部署に配属され、配属された部署でさまざまな業務を任されます。また、将来的に管理職になることを期待されており、管理職に必要な知識や能力を身に付けるため、定期的に部署異動する場合があります。転居を伴う転勤もあり、企業によっては海外に転勤するケースもあります。仕事内容の範囲も広く、さまざまな仕事を経験でき、自身のスキルアップができる職掌です。

就職活動で企業にエントリーする際に、総合職と一般職にコースが分かれていることがあります。この2つにはどのような違いがあるのでしょうか。

められます。日々の仕事内容が定型的であるため、残業は総合職より比較的少ない傾向にあります。

■年収・キャリアアップ

総合職と一般職では、キャリアアップの方法も異なります。総合職は企業の幹部候補として採用されるため、仕事で成果を出し、目標を達成することで昇進昇給を目指します。もちろん、一般職にも昇給はあります。職務内容が事務作業中心であるため、評価の基準は総合職とは異なりますが、スキルを高めて事務の効率化を図る、といったことは昇給評価ポイントの代表例でしょう。また、近年では事務作業以外の仕事も増え、総合職に近い働き方を求めるケースもあります。



一般職だからといって「仕事は簡単」とか、「知識は必要ない」とか、そんなことはありません。一般職には、一般職の知識やノウハウや技能が必要であり、昇進にはテストもあるし、総合職とは業務内容が違うというだけのこと。だから、自分のライフスタイルに合わせて総合職・一般職を選べば良いのではないかと思います。

三井住友銀行 2016年ライフデザイン学部卒
下園 勇介さん（P4掲載）

■縮小する一般職の採用枠

企業が新卒採用をする上で採用する人数は決まっています。総合職と一般職の採用枠は企業や業界によってさまざまですが、働き方改革やIT化が進んだこともあり、一般職の採用枠は年々縮小傾向にあります。一方、女性の大学進学率の上昇などにより就職率が高まり、総合職を希望する女子学生もたくさんいます。今後、女性総合職の採用実績は



当社では女性総合職は珍しくありません。自立して働いていきたいという思いがあり、私も総合職として入社しました。営業として早い段階から一人で仕事を任せられ、新規事業の新規開拓に力を注ぎました。子供が生まれて時短（短時間勤務）となり、現在は子供との時間を大切にして、限られた時間に集中して効率的に仕事することを意識しています。

エレコム 2004年経済学部卒
篠塚 友里さん（P6掲載）

いずれにしても、キャリアアップややりがい求めて総合職を選択するのか、転勤がなく残業も少ない一般職を選択するのかを迫られる時期は遅かれ早かれ訪れます。就きたい職業や、やってみたい仕事があれば自ずと職掌は決まってくるでしょう。が、そうでない場合は、まず広い視野でさまざまな仕事を見てこれからのライフプランを考えて選択すると良いでしょう。自分の人生設計にも関わる問題ですからどうしても慎重になつてしまいがちですが、ライフイベントを見据える良い機会としてしっかり考えましょう。

「層が増えてくるでしょう。」

■ライフイベントを見据えた選択をしよう

将来を見据えて、「自分がどのように働きたいか」を考えることはとても大切なことです。今の時点で昇進や責任の重い仕事よりもワークライフバランスを大切にしたいと考えていても、5年後に同じ考えかどうかは分かりません。しかし、就職活動の際に必ずどちらかを選ばなければならない、というわけではありません。総合職でも一般職でも、働きながら出産・育児を両立させる人はたくさんいます。



ココが魅力

**社会や経済の姿を
広く学びながら
人の役に立ち
感謝される**

**各企業の財務情報
をモニタリング**

入社当初は投融资グループ、現在は保証信用グループで、多くの企業の財務内容を見続けている。「日本経済が今どういう状況にあるのか、学びの多い部署で仕事をしています」



**営業担当と
打ち合わせ**

重要な判断は、上司に同席を求めて相談する。「私はまだ営業経験がないので、想像力を働かせてできるだけ営業担当の立場になり、お互いに納得できる保険をつくろうと努めています」

**学生時代の
思い出**

3年生の夏に、地域に根差した福祉の推進支援の実習がありました。この経験が、広く社会に貢献できる仕事を目指すきっかけとなりました。



災害が多く、火災保険などを扱う部署が手一杯になってしまい、私たちの部署からも毎週数人が応援に駆けつけました。私も震災対応のために、都内にあるサテライトオフィスで1週間業務を行い、お客様に契約内容の確認や今後の流れについてご案内しました。電話を通して、お客様から「地震保険に入っていて良かった」という声を直接伺うことができ「損害保険会社としての使命が果たしている」と、実際にお客様の役に立っているという実感を感じました。初めての震災対応を通じて、財務部門の仕事だけでは学べないことを経験できたのは、大きな出来事でした。

学生の皆さんにメッセージ

世界情勢の変化が日本経済にも波及し、私たちの仕事内容にも関わってくるなど、あらゆる事象は何らかの形でつながっています。それらを意識できる人や論理的な考え方ができる人がこの仕事に向いていると思います。また、学ぶことへの意欲は大切で私も営業担当から質問を受けた時に、本来なら自分も最初に疑問をもったかと思うことが多々あります。社会に出ると周囲には優秀な人が多く、日々反省ばかり続くかもしれませんが、それを自身の成長につなげてほしいと願っています。

「取引信用保険」の 保険料算出や引受判断により 営業担当をバックアップ

野見山 薫 さん
社会学部 社会福祉学科
2015年3月卒業
東京海上日動火災保険株式会社
コーポレート運用部
保証信用保険グループ
副主任



**損保業界を志望した理由を
教えてください**

もともと人の役に立ちたいという思いがあり、大学では学生団体のボランティアサークルに参加していました。就職活動でも「人のためにできる仕事は何か」と当初は業界を絞りず検討していたのですが「生まれ育った東京で働きたい」、「お客様と近い距離で仕事がしたい」という思いから、エリア総合職採用がある金融業界を志すようになりました。

損害保険に興味をもった理由は、火災保険や自動車保険など身近なものから、ロケットの打ち上げのような大企業にまで全て保険がかけられていることを知り

**現在の主な仕事内容を
教えてください**

当社のお客様である企業のお取引先が倒産したような場合に、回収不能となった売掛債権を補償する「取引信用保険」を担当しています。お客様情報やお取引先の財務内容に基づいて保険料を算出したり、保険を引受できるかどうか判断することが主な業務です。

難しいのは、大口契約を結びたい営業担当と、大きなリスクを避けたい私たちの立場の違いです。かつて、「長い間当社と高額契約をされてきたお客様が、他社へ乗り換えを検討中のため、保険料を下げてでも契約をつなぎ留めたい」という営業担当からの依頼がありました。お取引先の財務内容に問題があり、要望に応えられない状況でしたが、そのままではお互いに納得できません。何度かやり取りを繰り返して、お客様自身が堅実な取引をされている様子が分かったところで、双方の条件の落とし所を見つけて、無事に成約となりました。金額も大きかったため、当社の保険業を支えていることが実感できた、達成感の大きな仕事でした。

印象的なエピソードはありますか？

2018年は台風や地震などの自然

DATA

東京海上日動
TOKIO MARINE NICHIDO

東京海上日動火災保険株式会社
<http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/>

企業概要 損害保険業
従業員数 17,483名(2018年4月1日現在)
募集実績 グローバルコース、エリアコース
本 社 東京都千代田区丸の内1-2-1

仕事のサイクル例(1日)

9:00 出勤 メールチェック スケジュールチェック	13:00 チームミーティング
10:00 保険の引受条件検討 保険料の算出など	14:00 取引先の財務内容を モニタリング
12:00 昼休み	15:00 保険の引受条件検討 保険料の算出など
	18:00 退勤

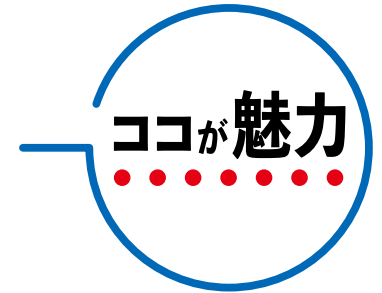
自己分析レーダーチャート

人と接することが好き。打たれ強く、立ち直りも早い!
「親和力」に長けていると感じます。相手の立場に立って物事を考えることができるので、年齢や立場に関わらず親しい質問の要旨やニーズを考えながら照会応答に励んでいます。また、共通の話題を見つけることが得意なので、年齢や立場に関わらず親しい関係を構築することができます。

仕事の流れ

営業担当
取引信用保険担当
上司
お客様企業
営業開発部

1社ごとにオーダーメイドで保険を設計し、引受条件を検討します



会社の方向性や 応募者の成長に 深く関われる 経営戦略に密接に関係

該当部門と 連絡を取り合う

社内の該当部門でどのような人材をいつまでに求めているのか。条件はあるか。「採用要件をすり合わせるなど、関係部署との綿密な連携が欠かせません」



協力会社と 打ち合わせ

転職市場は、今は「売り手市場」。「市場に関する情報を協力会社の担当者から収集し、こちらが提示した採用要件に合致した該当者がいるか調査を依頼します」

学生時代の 思い出

サッカーサークルでつくったユニフォーム。裾にみんなの名前が入っていて、大学時代のメンバーは今も大切な友人です。



由による食事制限やお国柄などのバックグラウンドによる趣味嗜好の違いなどで、話がまとまらないことも生じます。それでも、いろいろな価値観をもった人がいて、多様性があるからこそ刺激があり面白いのだと思います。それは、さまざまな国の社員が大勢働いている外資系企業だからできる体験です。

国籍も個性もバラバラなみんながお互いの意見を主張しつつも「人々の健康生活を向上させる」というフィリップスのビジョンを共通の目標として成長を続けている。それがグローバル企業としての良さであり、大きな魅力だと実感しています。

グローバル企業で海外とのやり取りもある仕事をしているので、国際経済学科で学べたことは良かったです。ただ、大学ではヨーロッパ経済史の授業もあったので、もっと勉強していれば現在の仕事にも活かせるのではとも思っています。

また、支社も含め、大手企業には国内外のトップクラスの大学を出た方が多くいます。彼らは新しい知識を習得する時の勉強方法に慣れています。キャリアアップを目指すのなら、学生時代から新しい知識の習得方法に慣れておくことで良いでしょう。

DATA

PHILIPS

株式会社フィリップス・ジャパン
<https://www.philips.co.jp/>

企業概要 医療機器、家庭用電気機器の輸入、販売及びサービス

従業員数 約1,000名(2017年1月1日現在)

募集実績 営業・エンジニア・マーケティング・医療系専門職 その他

本社 東京都港区港南2-13-37
フィリップスビル

仕事のサイクル例(1日)

9:00	出勤、メールチェック	13:00	協力会社と打ち合わせ
10:00	社内ミーティング	17:00	応募者と面談
	採用要件のすり合わせ	18:00	メールチェック
11:30	ランチ 午後に備え、社内の食堂で早めに食事をする	19:00	退勤

人材戦略に基づき 採用活動を進め 組織と人材をつなぐ

野村 友哉 さん

経済学部 国際経済学科
2005年3月卒業

株式会社フィリップス・ジャパン

人事本部
タレントアキュイジション

現在の主な仕事内容を 教えてください

フィリップス・ジャパンは、オランダを本拠とするヨーロッパ最大の総合電機メーカーであるフィリップスの日本法人です。私が所属しているのは、人事本部の採用担当部署で、中途採用、新卒採用、リクルートマーケティング、オペレーションなどのチームから成り立っています。私はその中で中途採用を担当しています。当社の人材戦略に基づいて、採用計画の立案から、応募者の選考、採用までを行っています。

会社の経営層をはじめ、採用を行う組織の責任者や配属先となる部署の上

仕事のやりがい？

人材採用は経営戦略に密接に関係しており、当社が全体としてどのような方向を目指しているのか把握でき、私たちの仕事は組織に影響を及ぼすという点でやりがいがあります。

中途採用の応募者の場合、自分より目上の方が多く、多様な経歴をもち、さまざまな経験をされてきています。そのような経験を今後当社でどのように発展させていくか、その人のキャリアを後押しできるという点においても、やりがいがあります。逆にその分、責任は重く、お互いにミスマッチが起きないように、本音でお話しただけのよう心がけています。また、応募者にとっては、私自身が会社の第一印象ともなりますので、話し方や見た目にも気を遣っています。

外資系企業で働く魅力は？

私の上司はシンガポールにある東南アジア太平洋地域の事業本部にあり、私はこの春、ミーティングに出席しましたが、参加者は全員違う国から集まってきました。多様な価値観の人が集まると、物事を進めるのは大変です。たとえば、食事に行くのでも、お互いの宗教上の理

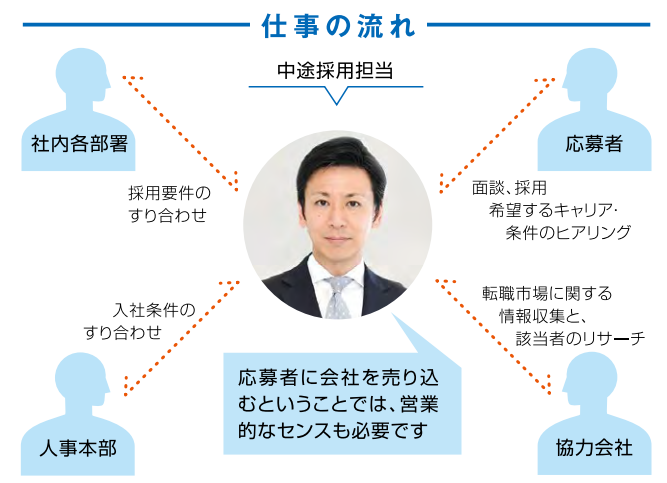
学生の皆さんにメッセージ

グローバル企業で海外とのやり取りもある仕事をしているので、国際経済学科で学べたことは良かったです。ただ、大学ではヨーロッパ経済史の授業もあったので、もっと勉強していれば現在の仕事にも活かせるのではとも思っています。

自己分析レーダーチャート

物怖じせず自信をもって、計画を間違いなく遂行

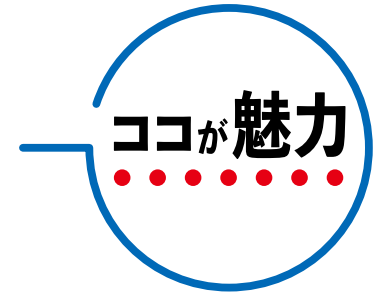
目上の人とも物怖じせずに役割を全うするとともに、会社の代表として応募者にお会いすることになるので、自信をもって対峙するようにしています。また、各業務案件のゴールに関しては、関係部署と連携し、スケジュールを逆算して計画を遂行していきます。





社内イベントの説明

社内イベント「ワンチームフェス」の企画内容をプレゼンテーション。「参加者を意識し、企画の目的を見失わないことが大切です」



全ての従業員が 同じ目標に 向かうための 施策に携わる



社内報の 打ち合わせ

年5回発行している社内報の打ち合わせ。撮影した写真を見ながら内容を確認。「社内の情報や経営者の想いを、いかに伝えるか考えます」

学生時代の 思い出

東洋大学と交流のあるフィリピンに短期留学。「現地の学生から英語と文化を学び、その経験がホテルでの仕事に役立っています」



部署の一体感を醸成するためのパフォーマンス大会を実施し、役員自らが接待役になるなど、ねがうの要素も取り入れました。

しかし、最初の企画段階では、自分の「こんなイベントをやりたい」という考えを優先し、ビュッフェスタイルで食事を楽しむ企画を提案したところ、上司から「なぜこのイベントを実施するのか」と本来の目的を考えるよう指摘され、企画を練り直す経験もしました。手法ではなく、目的が大切だということに改めて認識させられました。半年以上かけて企画や準備を進める中で、学びと成長を感じることができました。

学生時代の皆さんにメッセージ

会社選びでは業界のトップ企業であることや、その会社にはできないものがあることを重視していました。当社を選んだのもそれが理由です。また、「四季報に目を通し、会社の利益率など経営的な数字や、福利厚生面を調べるのもおすすめです。『就職四季報女子版』を見て、『くるみマーク取得企業』であるかどうか参考になりました。女性が働きやすい企業は、男性にとっても働きやすい企業と考えたからです。

※子育てサポート企業として、厚生労働大臣の認定を受けた企業

社内報やイベント企画を通じ 社員の一体感と 帰属意識を高める

佐藤 俊 さん

社会学部 社会福祉学科
2015年3月卒業

株式会社ミリアルリゾートホテルズ

人事部
採用教育課
リーダー



現在の主な仕事内容を 教えてください

ミリアルリゾートホテルズは、東京ディズニーリゾートで、3つのディズニーホテルの経営運営を行っており、私は採用と教育を所管する人事部採用教育課でさまざまな業務を担当しています。部署では私を含む全てのメンバーが、当社に入社する準社員（アルバイト）や、ホテルの業務に携わる協力会社の従業員向けに入社研修のインストラクターを交代で務めています。また、私が所属する「ミニユニケーションチーム」では、年5回発行している社内報の作成や、お互いの長所を称え合うメッセージカード

仕事のやりがい

私たちは「すべての瞬間を、かけがえない思い出に。」というブランドビジョンのもとに働いています。ホテルを訪れるゲストの多くは、サービスに対して高い期待を抱いてご利用されます。期待を受け止め、それを上回るサービスをするのがホテルのキャストです。キャストの成長は、会社が成長していく上で不可欠です。

「ミニユニケーションチーム」は、社内の風通しを良くするとともに、仕事に対する動機付けを行う大切な役割を担っています。社内報や社内イベントを通じて、経営者の言葉を届けたり、各部署での取り組みなどを取り上げたりすることで、全社が同じゴールを目指すことにつながっています。そんな現在の業務に、誇りとやりがいを感じています。

成長を感じた出来事はありますか？

「ワンチームフェス」の企画・運営を任されたことです。ホテルの運営に携わる全キャストを対象に、日頃のねぎらいとチームワーク強化を目的として、料理の提供や、さまざまなコンテンツを取り入れたイベントを1から企画しました。各

交換のほか、毎年1月に行われる全社的なイベント「ワンチームフェス」の企画・運営にも携わっています。

DATA



株式会社ミリアルリゾートホテルズ
<http://www.milialresorthotels.co.jp/top.html>

企業概要 ホテルの経営および運営。前号に関する調査、研究、企画立案およびコンサルティングほか

従業員数 1,522名(2018年4月1日現在)

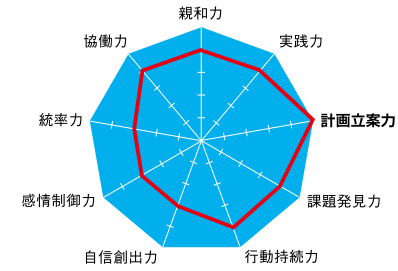
募集実績 社員(総合職)、オペレーションエキスパート社員(宿泊・料飲サービス/フロアリスト職)、社員(調理職)

所在地 千葉県浦安市舞浜29-1

仕事のサイクル例(1日)

9:00	出勤、メールチェック	13:00	外出 イベント会場担当者と打ち合わせ
10:00	担当業務の進捗確認		
11:00	定例ミーティング 部長・課長・チームリーダーへの情報共有	17:00	引き継ぎ 打ち合わせ内容を上司に報告
12:00	昼食 社内の社員食堂でランチ	17:30	退勤

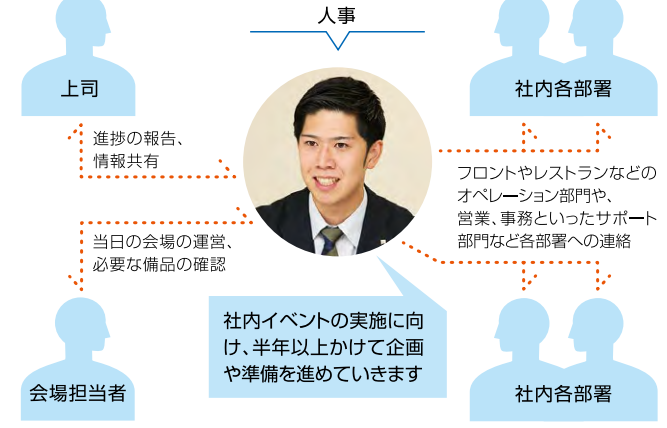
自己分析レーダーチャート



前例を鵜呑みにせず、自分でもう一度情報を集め検討

各企画などを計画、立案する際には、数多くの情報を集めることを大切にしています。また、前例を鵜呑みにしないように気をつけ、必ず自分でもう一度、情報を集めて検討します。そうすることで、計画への理解が深まり、結果も良いものへと変わっていきます。

仕事の流れ





社員からのメール
問い合わせ対応

結婚や、家族が増えた時などに必要となるさまざまな手続きに関する問い合わせが、楽天グループ社員から日々寄せられる。

ココが魅力

社員の仕事や
生活に密接に
関わる部分に
貢献できる



窓口での
申請者対応

各種手続きで必要になる書類の受け渡しや、税制などの説明を行う。「社員からの『ありがとう』の一言が大きな励みになります」

学生時代の
思い出

福祉系サークル「歩み」を発足し、右のロゴもつくりました。多くの素敵なメンバーに恵まれ、今は50人規模のサークルとなっています。



「やりたいことが分からない」という人もいます。そういう人は自分の興味や関心がない業種や会社であっ

学生の皆さんにメッセージ

つくっていくことが目標です。私が当社を選んだ理由は、さまざまな業務があり、自分自身のキャリアを広げることができるという点にありました。また、総合職としてマネジメントや経営に携われることも魅力でした。将来は、リーダーやマネージャーとして、会社をより良くしていくために貢献したいです。

楽天グループ社員の
人事関係手続きを支援
従業員の「顧客満足度」高める

大野 泰平 さん

社会学部 社会福祉学科
2017年3月卒業

楽天ソシオビジネス株式会社

HRサポート部
HRサポートグループ
人材管理サポートチーム

現在の主な仕事内容を
教えてください

人材管理サポートチームで、楽天グループ社員の人事系の手続きを担当しています。社員からの扶養家族手当の申請や育休産休の際に必要な申請について、メールでの問い合わせや、窓口での説明、書類の受け渡しなどを行っています。1日に50〜60件ほどメールでの問い合わせがあり、窓口にも同じような数の社員がやってきます。楽天グループには外国籍の社員も多く在籍していますが、就労ビザの手続きや日本の税制度について理解していない場合がありますので、その説明だけで時間が経ってしまうことがあります。最初は戸惑いました

仕事のやりがいとは？

が、最近では英語の会話にも少しずつ慣れてきました。また、初めての仕事や難易度の高い仕事でも頼まれたら引き受け、期待に応えられるよう意識しています。

人事の仕事は、社員の仕事や生活と密接に関わっています。業務を通じてそのようなサポートができることにやりがいを感じます。また、窓口に来るのはグループ会社の社員ではありませんが、お客様として捉え「顧客満足度」を常に意識しています。人事制度は多岐にわたる専門知識が必要とされるため、日々学ぶことが多く、それが自分の成長につながっています。困った時は周りに相談し、柔軟に対応しながら仕事を覚えていっています。育休産休など、給付金支給の申請手続きを終えた社員からの「ありがとう」と一言が、一番の喜びで、「また頑張ろう」という気持ちになります。

今後の目標を教えてください

まずは、今のチームで実績を積み、実力をつけて、将来は採用業務に携われるようになりたいと思っています。（企業が障がい者の雇用を促進するため設立した特例子会社である当社には、さまざまな障がいをもった方が入ってきますし、不安な気持ちもあると思います。そのような方々の役に少しでも立ち、楽しく充実した社会人生を送れる環境を

DATA

Rakuten Socio Business

楽天ソシオビジネス株式会社

<https://corp.rakuten.co.jp/socio/>

企業概要 楽天市場をはじめグループ会社からのグループ内アウトソーシング業務および自社運営事業

従業員数 170名(うち、障がい者140名)
(2018年6月現在)

募集実績 総合職・一般職

東京オフィス 東京都世田谷区玉川1-14-1
楽天クリムゾンハウス

仕事のサイクル例(1日)

8:45 出勤、メールチェック

9:00 申請チェック、必要書類のメール連絡

10:00 チームでのミーティング
進捗やスケジュール確認

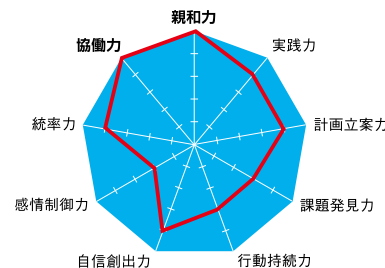
13:00 昼食休憩
社内カフェテリアを利用

14:00 窓口対応、メール対応

18:00 当日の作業内容入力
日報作成

18:30 退勤

自己分析レーダーチャート

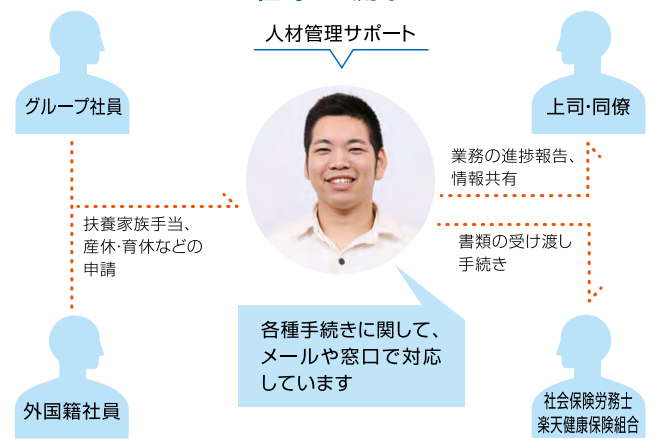


だれとでもフランクに話せる「親和力」が強み

だれとでもフランクに話すというのが、自分のコミュニケーションの取り方です。聴覚に障がいがあり、なかなかコミュニケーションが取りにく

い社員には、こちらから定期的に話しかけるようにしていますし、手話を勉強するなど、チーム全体のより良い環境づくりを心がけています。

仕事の流れ



技術・専門系職種



研究・開発

医薬、化学、食品、繊維、機械などの分野で、新しい技術力や発想力を駆使して研究・開発に尽力。まだ世の中にない、誰も見たことのない製品や技術を生み出していく根幹を担う。

生産技術・品質管理

製造業において、材料から製品が完成するまでの生産ラインの設計・管理に携わり、品質の安定を維持しながら効率化を図る。原料の計算・発注・管理・棚卸し、衛生管理も行う。

コンピューター関連職

SEは、より便利なシステムの開発を目指し、顧客ニーズや課題、問題点をヒアリングして構想を練り、プログラマーがプログラミングするために必要な設計を行う。テストを繰り返し、システムを完成へ導く。

介護士・ソーシャルワーカー

介護士は介護が必要な高齢者を支え、家族の負担を軽減する役割を担う。少子高齢化が著しい日本に不可欠な職種である。ソーシャルワーカーは病気を抱えた患者、高齢者、障害者の日常生活での不安や困りごとをサポートする。

新聞記者・編集者

新聞記者は報道機関（新聞社）に所属し、政治・経済・社会・スポーツなどのさまざまな分野で記事を取材執筆し、情報を伝達する。編集者は出版社で企画・発想力を発揮し、書物を世に送り出していく。



運転士

走行している線路や車両の状況を確認し、決められたダイヤに基づいて、列車の安定輸送を遂行するのが運転士の使命。利用者の安全を最優先に考えた対応が不可欠である。

先輩の働き方 P30へ

先輩の働き方 P26へ

先輩の働き方 P28へ

都会で働く、地方で働く

「せっかく首都圏の大学に進学したのだから都会で働きたい」という人もいれば、「生まれ育った故郷や地方で働きたい」という人もいるでしょう。しかし、働く場所（地域）によって、ライフスタイルは変わります。皆さんは大学卒業後にどこで暮らし、働こうと考えていますか？

■「一度は都会で働きたい」という人は多いが…
友人も多く住み慣れた地元で実家から通つという選択肢以外にも、地元を離れて「やはり若いうちは都会で働きたい…」そんな考えをもつ人もいます。就職して都会で働くということは、実は仕事そのもののほかに、仕事に絡む事情が異なってくるのです。

■情報が多く選択の幅がある都会で働く
都会にはあらゆる「情報」が集まっているので、「よりキャリアアップしたい」「もっと多くのことを学びたい」という人には、その機会に触れやすいというメリットがあります。都会では開催されるセミナーや資格試験なども、地方では開催されていない場合もあるでしょう。都会では多くの人や情報が集まり仕事の選択の幅があるのに対し、地方ではインターネットによって情報格差は減ってきているとはいえ、選択肢が多くはないと感じてしまうかもしれません。また、都会は地方に比べると給料の額が高い傾向にあります。ただ、物価や家賃も地方と比べると高いので、生活面ではメリットと言いきれるかどうかは分かりません。

■職住近接を求めて地方や地元で働く
地方の場合は車通勤の方も多いですが、都会では電車などの公共機関を利用するのが基本です。もちろん勤務先にもよりますが、通勤ラッ

都会と地方とでは労働環境や生活環境が大きく異なります。便利で仕事の選択肢も多い都会で働きたいか、地方や地元で根付いて働きたいか。「都会で働く」「こと」「地方で働く」との違いについて考えてみましょう。

シユのことを考えると、地方の方が通勤時のストレスは都会より少ないかもしれません。都会で働いていただくとスピード感のある毎日や雑踏にうんざりして、家族との生活なども考え、地方や地元で働きたいと考える人もいます。都会への憧れよりも職場と自宅が近くワークライフバランスを取りやすい環境を求める傾向も近年高まっています。

首都圏勤務で、かつ通勤のない会社を選びました。首都圏での就職の良さは、通勤の便利さに加え、学生時代の生活環境を変えずに新しいことに挑戦できることだと思います。
ミリアルリゾートホテルズ
2015年社会学部卒
佐藤 俊さん（P20掲載）



地方ならではの「やりがい」もある

地方には地域の特性を活かした商品やサービスを提供している企業があり、なかには地域内だけではなく、全国や海外に進出する企業もあります。仕事を通じて地方の地域経済を支えたり、社会インフラや地元の方々への生活に密接に関わる企業や自治体の職員として働いたりすることなどでも地元で貢献できます。ほかにも、都会とは異なる環境だからこそ得られる価値や、感じる「やりがい」も大きな魅力です。

自分のライフプランで働く場所を選ぼう

「自然生活環境が良い」と地方での生活に家族との生活やアウトドアなど余暇を楽しむゆとりを求める人もいます。子育て支援に力を入れる自治体も増えていることから、生活環

公務員・教員系職種



行政職

官公庁で働く国家公務員は、政策の企画・立案、予算編成、法令整備、国会対応、統計調査などに携わる。地方自治体の各機関で働く地方公務員は、地域住民に身近な存在として、住民に密着した行政を担う。

先輩の働き方
P32、P34へ



公安職

犯罪事件や交通事故、火災などから国民の生活を守る公安職。警察官は都道府県の公務員で、消防官は市町村や広域組合の公務員である。そのほかに自衛官、刑務官、入国警備官、皇宮護衛官などがある。

福祉職

国家公務員の福祉職は、厚生労働省職業安定局などで失業対策や高齢者・障害者の雇用促進政策に従事する。地方公務員の場合は、児童相談所や福祉事務所などでさまざまな相談に応じ、支援に努める。

技術職

理系の専攻・専門知識・スキル（土木、建築、機械、電気、情報など）を活かして、国家公務員（各省庁の技術系職員や国立研究所の研究員）または地方公務員（地方公共団体の技術系職員や試験研究機関の研究員）として業務を行う。

教諭・保育士

教諭は小・中・高等学校、特別支援学校、幼稚園などで、生徒や児童、幼児の教育と生活指導に従事。保育士は、保育所などの児童福祉施設で乳児から小学校就学までの幼児の保育にあたる。

先輩の働き方 P36へ



境や子育て環境の良さで地方を選択する人も増えています。一方、都会に比べて地方は企業数は少なく、業界や職業選択の選択肢は狭まります。しかし、地方経済の活性化や地域貢献を考えて地方企業や自治体で働くことも大きなやりがいにつながります。



首都圏勤務は忙しいですが、国内だけでなく海外からのお客様と触れ合う機会もあり、魅力を感じます。その反面、客数が膨大なので、お客様一人ひとりに接することができない時間は地方空港よりも少ないと思います。その点、中部空港ではお客様としっかりコミュニケーションが取れるメリットがあります。人と接することが好きでこの仕事を選んだ私は、地方の方が自分の目的に合っていると思っています。
ANA中部空港 2016年経営学部卒
今仁 幹也さん（P12掲載）

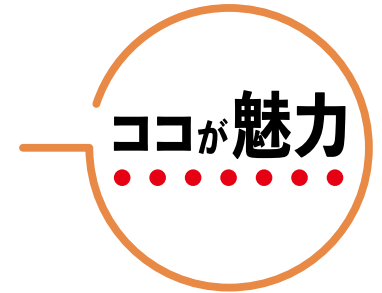


このように、都会と地方、それぞれ良い面と悪い面があります。しかし、大切なのは「なぜその地域で働きたいのか」、「その地域で何をしたいか」ということです。自分のライフプランにそって特性や適性を考えながら、就職活動の方針を決めていきましょう。



チーム定例会で
密に情報共有

チーム内やクライアントとの打ち合わせは毎週定例で行われる。「この仕事は意外と人とのコミュニケーションの機会が多いのです」



自分の仕事が
世の中で
役立つことを
目の当たりにできる



システムの構成を
お客様に提案

お客様への最適システムの提案には日頃の情報収集と勉強が不可欠。「新しい技術への興味と勉強は、もはや仕事を越えて趣味のようなものです」

学生時代の
思い出

学生時代は野球に熱中し、
今も年間40試合を球場で
観戦する野球ファン。「部活
での経験が仕事での粘り強
さにつながっています」



が主流ですが、今後は具体的な開発のプログラミングの仕事も経験したいと考えています。また、いずれは企業のビジネス戦略と関わりの深いコンサルティングの仕事もやりたいです。私は幼い頃から実家の農業を継ぐことを期待されてきたので、この業界に入ると決めた時、私なりに農業へのアプローチを考え、それをひとつの目標にしています。将来的にはメカトロニクス（機械工学・電気電子工学および情報工学を融合した工学技術分野）の発想も含めて、農業の新しいビジネスモデルをつくることに挑戦したいと考えています。

学生の皆さんにメッセージ

この業界で必要なのは、部活でもアルバイトでもゼミでもひとつのことに全力で取り組んだ経験だと思っています。大事なことは「仕事を課せられたものとしてやるのではなく」「目の前の問題に集中し、この開発がお客様に何をもたらすか具体的にイメージしながら仕事に向き合う」、そんな資質です。プログラミングや英語などの技能・知識は後から身に付けられるもので大丈夫です。何かひとつのことに時間を忘れて打ち込んだ経験は、必ずその後の仕事の力になります。

日進月歩のITを 自在に使いこなし 情報化社会の進展に寄与する

石綿 大幹 さん

理工学部 機械工学科
2015年3月卒業

DXCテクノロジー・ジャパン
株式会社

グローバルデリバリー統括本部
アナリティクス第二部



現在の主な仕事内容を
教えてください

当社は企業や自治体の情報システムの構築を行っています。人の手作業をコンピュータで自動化するシステムや、既存のシステムをより便利にするための新たなシステムなどを開発する仕事です。具体的には、お客様から現状の問題点や何をどうしたいかを聞き、それらを可能にするシステムの構想を練り、基本設計をつくります。これをお客様に提示して了解を得た後、基本設計に搭載するそれぞれの機能について詳細設計を描き、プログラミング作業を関係会社に委託していきます。そうしてできあがった各プログラムを結合し、全体の動作を

仕事のやりがい？

自分が設計したシステムやサービスが具体的な形になって世の中で役に立つところです。初めての海外出張だったマレーシアの案件では、稼働中の既存システムに不備があり現場が混乱していたので、新たに「からシステム」をつくり直しました。その結果現場の混乱を収拾しただけでなく、より効率的で使いやすくなったと評価され、お客様の期待以上のシステムをつくることができ、仕事のやりがいを実感しました。

今後の目標を教えてください

現在の仕事はシステムの企画や設計

テストしながら改修と調整を繰り返してシステムを完成させます。
私の最初の配属先は、合併した複数の会社のシステムを統合するためのソフト開発プロジェクトでした。そこではシステムの現況調査と顧客対応を担当し、利用者の要望を聞いたり、新システムの使用法を教えたりという業務を1年半、顧客企業に常駐して行いました。その後、鉄道会社の乗車券予約システムの機能追加の案件を任せられ、PMとして開発しました。3か月間、単身マレーシアに出張してサービスクの業務システムをつくれた経験もあります。現在はエネルギー会社のシステム開発の案件で、性能テストのリーダーを任されています。 ※PM：プロジェクト・マネジャー

DATA

DXC.technology
DXCテクノロジー・ジャパン株式会社
<http://www.dxc.technology/jp>

企業概要 世界最大級の独立系ITサービス専門企業の日本法人

従業員数 非公開 グローバルでは約150,000名

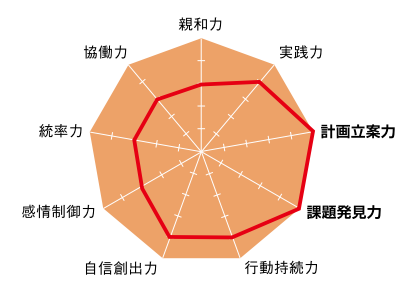
採用予定 アプリケーションエンジニア(ソリューションエンジニア) 2019年予定

本社 東京都中央区京橋2-2-1
京橋エドグラン17階

仕事のサイクル例(1日)

9:30 出勤 メールチェック	13:00~ 昼食
10:30 朝会	14:00~ 月・金曜 内部定例会議 火曜 お客様との進捗会議 水・木曜 作業に専念 自宅作業の場合もあり
11:00~ 作業開始 必要があれば 随時打ち合わせ	19:30 退勤

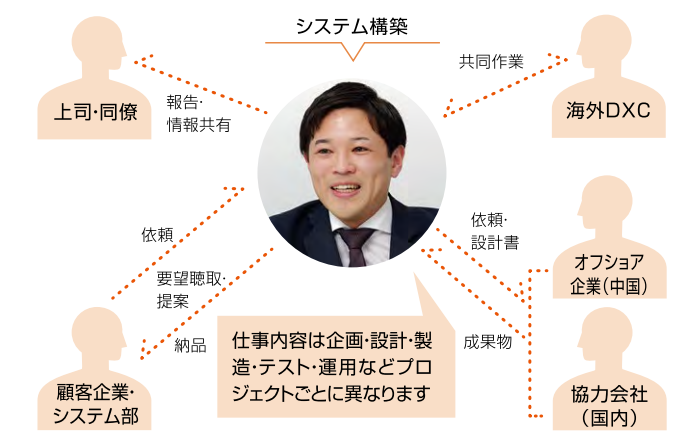
自己分析レーダーチャート



マイナス意識をプラスに転換させる行動指針

私の行動指針は「苦手意識やできないかもと思ったらやる」。思い切って飛び込み、やり始めたら不安感を忘れるほど集中して取り組みます。それが英語の苦手意識を払しょくし、単独での海外業務で成果を出し、仕事の上で重要な課題発見力も高めていると思います。

仕事の流れ





乗務前に行う
クルーミーティング

運転士と車掌2人で行うミーティング。「時計が1秒たりともずれてはいけけないので、時計を校正するほか、乗務する電車やお客様の情報確認を行います」

ココが魅力
クルーの誰もが
欠けてはいけけない
チームワークが
大切な職場



シミュレータ上で
定期訓練を実施

運転士は月に1回訓練があり、各種技能訓練を行う。「ここはN700系シミュレータ室。操縦の訓練時には指導者が横に立ち、基本動作を確認します」

学生時代の
思い出

4年間夢中で頑張ったソフトテニス。「スポーツを通して、仲間とのコミュニケーション能力や、集団生活をする上で大切なことを学びました」



学生の皆さんにメッセージ
私はJR東海が超電導リニアへ挑戦する姿勢に魅力を感じ、入社を決定しました。

感じています。また車掌時代は、お客様とのちょっとしたコミュニケーションもありました。偶然にも往路・復路で同じご家族と一緒に乗ったことがあり、電車の絵本をあげたお子さんから「電車が大好きなので、将来は車掌さんになりたい!」とお願いしたことがありますが、その時のお子さんの笑顔が温かく心に残り、今も仕事への励みになっています。

ました。自分自身にとっても、運転士になることは挑戦であり、頑張る原動力になったのは、学生時代に熱中したソフトテニス部の活動だったと思います。優勝を目指して仲間と汗を流し、対話を重ねてチームワークを築いた経験は、多くの乗務員が在籍する現在の職場の中で、しっかりと活かしています。大学の授業で学んだ物理学や材料力学の学びも、運転士研修で大いに役立ちました。皆さんも熱中しているものがあるなら、決してあきらめることなく全力で頑張り、悔いのない学生生活を送ってほしいです。何かを思い切り頑張った経験が、次の扉を必ず開けてくれるものと私は考えます。

使命感と誇りのもと お客様の命を預かり 安全かつ時間通り運行

染谷 亮太 さん
工学部 機械工学科
2011年3月卒業
東海旅客鉄道株式会社 (JR東海)
新幹線鉄道事業本部
東京第一運輸所 指導運転士



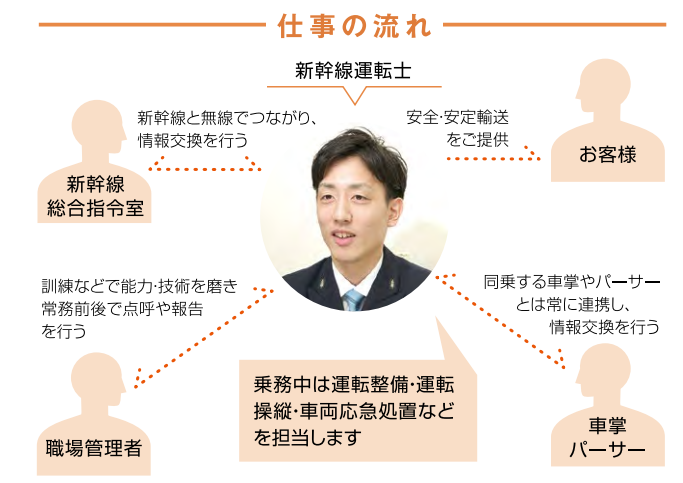
入社後はどのような仕事を?
東海道新幹線は東京・名古屋・新大阪を結ぶ日本の大動脈です。運輸系統社員として入社した私は、研修を経て車掌業務に従事し、乗車中のお客様に対して、切符の販売および変更の手続き、ご案内などをまず初めに行いました。車掌を2年半経験した後は、静岡駅の新幹線改札口で精算業務を担当。お客様の数だけ乗り越し精算や払い戻しのパターンがあり、それらを1件ずつ適正に処理する必要があるため、非常に難しい奥の深い仕事だと実感しました。JR東海の顔として、日々お客様と接しながら、車掌と駅改札という二つの仕事を経験したことで、運輸の仕事に対する

責任感が、いっそう強くなっていった気がします。
現在の主な仕事内容を
約4カ月間の学科講習を受けて国家試験に合格し、新幹線運転士の資格を取得しました。「のぞみ」は繁忙期になると、16両で1500名近い方がご乗車されます。お客様の生命と時間をお預かりして、安全・安定輸送を遂行するのが運転士の使命です。また運行に遅延が生じれば、ATCシステム(自動列車制御装置)に表示される制限速度いっぱいに行ったり、勾配を見ながら速度とノッチ(車というアクセル)を調整したりして、遅れの回復を目指します。常に冷静な心を保ち、お客様の安全を最優先に考えながら、定時運行で衝動の少ない快適な運転を心がけることが運転士の仕事です。
また運行中は、同乗する車掌がいなければお客様の案内やドアの開閉ができないため、チームワークを大切にしながら、業務しています。

自己分析レーダーチャート

笑顔で接客し、きちんとした会話をする親和力が強み
自分の職場には約400名が在籍しているため、円滑なコミュニケーションを取り、協働することが必要です。私は仕事によってこれらの力を身に付けました。

きちんとした言葉で会話をすることが求められ、その際は親和力も大切な身につけました。



DATA
JR
JR東海
東海旅客鉄道株式会社
http://jr-central.co.jp/
企業概要 鉄道事業、関連事業
従業員数 18,116名(2018年3月末現在)
募集実績 総合職・プロフェッショナル職・アソシエイト職
本社 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-4 JRセントラルタワーズ
本社 東京都港区港南2-1-85
(東京) JR東海品川ビルA棟

仕事のサイクル例(1勤務)
(担当列車の運行に合わせ、勤務時間は1分単位で決まる)

- ① 時間に余裕をもって制服に着替えて出勤(基本は1泊2日)
- ② 車掌とともに点呼を受け、担当列車が入線する番線へ出場
- ③ 担当列車に乗務
- ④ 各出先地にて点呼を受け、食事
- ⑤ その後、乗務を繰り返し、宿泊地に到着したら早めに就寝。翌日の乗務に備える
- ⑥ 2日目の担当列車に乗務
- ⑦ 自分の職場に到着したら報告書を書き、業務終了時の点呼を受け終了
- ⑧ 退勤



本ごね工程

仕込業務の本ごね工程。「ミキシングされた生地を手に取り、その日の生地のコンディションを自分の手で確認する重要な作業です」

ココが魅力

業界のリーディング
カンパニーとして
安全で安定した
生産を実現していく

高品質なパンと安定生産 機械化が進む食品工場でも 大切なのは人の感覚

岡野 寛樹 さん

生命科学部 生命科学科
2017年3月卒業

山崎製パン株式会社

古河工場
食パン第一課(仕込)担当

現在の主な仕事内容を
教えてください

山崎製パンは、食パンや菓子パン、和菓子・洋菓子などを中心にさまざまなカテゴリーの製品を提供する食品メーカーとして、全国28カ所に事業所を展開しています。私の勤務先は茨城県にある古河工場です。「生産技術職」として食パンの生産ラインに立ち、テレビCMでお馴染みの「レーズンゴールド」をはじめ、「チョコゴールド」や「全粒粉入り食パン」などのパン生地をつくる仕込業務を担当しています。加えて原料の計算、発注管理・棚卸しや、食品衛生管理業務なども行います。



キックアウト

写真はヒット商品「レーズンゴールド」の生地600kgで、3枚入り×3000斤の分量。「本ごねが終わると、生地をミキサーから下のボックスへ落とす、キックアウト作業を行います」

学生時代の思い出

大学主催の英会話教室に参加。「約1年半の活動でTOEICの点数が500点から700点に上昇し、何ことも挑戦することが大事だと思いました」



学生の皆さんにメッセージ
生命科学を専攻していた多くの先輩たちが食品会社に就職していたことも

フトの関係でチームメンバーが毎日変わりますから、コミュニケーションを密にすることも重要です。ある時、多少のことでは表情が変わらない同僚が、仕事に追われている様子であることに気が付き、私はすぐに声を掛けてフォローに入りました。職場全体でチームワークを発揮し、安全面に配慮しながら、おいしいパンづくりを目指す思いを24時間つないでいく。この気持ちが大事ですね。

あり、私もこの業界に興味をもちました。働き始めて思うのは、大学で学んだ「食品化学」などの幅広い知識が、この先、役職に就いて広い視野が必要になった時や新製品の企画開発に挑戦する際などに、活用できるということでした。また、研究室での経験も社会に出て役に立っていると感じます。研究室の人間関係は、実社会の職場とよく似ています。たとえ意見が合わない人がいたとしても、根気強くコミュニケーションを取る努力をして、良好な人間関係を築いてほしいと思います。大学での学びや経験は必ず皆さんの社会人生活で役に立っています。

仕込業務の内容は？

私はバラエティ食パンと呼ばれる製品群を担当しており、当日の「製造工程表」に則り、高品質な生地を日々追いつめ、仕込業務を行っています。

仕込業務で最も重要なのは、「本ごね」工程です。この段階になると、生地はまるで生き物のように伸びます。気温や湿度によって、生地の状態は日々刻々と変化しますから、完成度を見極めるには、私たち技術者が生地に触り、伸び加減や切れ具合の感触を、指で確かめることが必要です。

仕込業務は、このように人の五感が必要なため、自分たちの手でパンをつくっている、という自負があります。生地の状態を見極めるには経験と科学的根拠に基づく知識が必要です。私は本ごね工程がパンづくりの醍醐味だと思っています。この仕事と真剣に向き合って約2年、自分の技術によりやく手応えを実感できるように、最近、パンづくりが本当に面白くなってきました。

大切にしていることは、

工場に勤務する者として、最も気を付けているのは食品安全です。食品衛生のルールを遵守し、当社の品質基準を満たした製品を提供することが使命だと考えています。また私が所属する部署は24時間稼働となっており、勤務シ

DATA



山崎製パン株式会社

<http://www.yamazakipan.co.jp>

企業概要 パン、和・洋菓子、調理パン・米飯類の製造・販売、製菓・米菓の販売、ベーカリーの経営、コンビニエンスストア事業

従業員数 19,109名(2017年12月31日現在)

募集実績 生産技術職、エンジニアリング職、営業職、店舗運営職、管理部門、海外事業ほか

本社 東京都千代田区岩本町3-10-1

仕事のサイクル例(1日)

※食パン課は24時間稼働しており、早番・夜勤の2交替制
生産状況により、日々の勤務時間は変動します

5:30 出勤(早番)
制服に着替えて身だしなみを整え、外から異物が入らないよう十分に服装を点検。生産現場へ入る

5:50 朝礼
当日の仕事を「製造工程表」で確認し、メンバーと役割分担

6:00 作業開始
工場内でパン生地の仕込業務

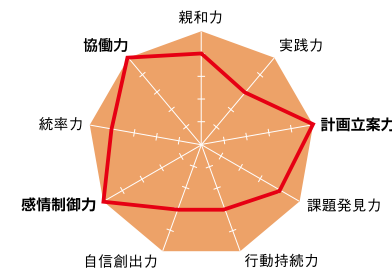
11:00 昼食
早番の日は昼食も少し早くなる

12:00 作業再開
メンバーとコミュニケーションを取りながら、生地づくりの工程を管理

16:00 終礼
夜勤の社員へ業務引き継ぎ

16:30 退勤

自己分析レーダーチャート

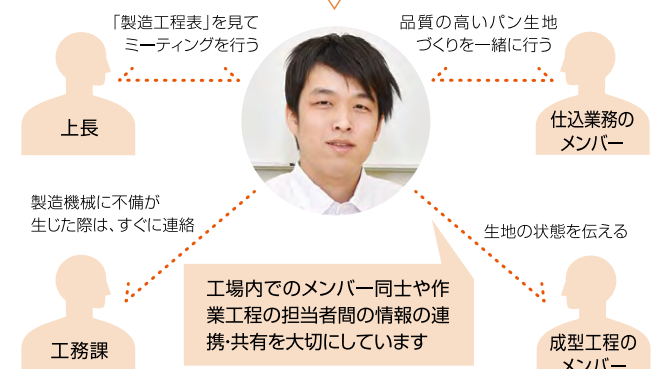


ストレスを上手にコントロールする力が大事です!

どんな企業や組織でも、人間関係や仕事のプレッシャーなどのストレスは生じるといいます。それを真正面から全て受け止めるのではなく、見方を変えたり、言われたことを取捨選択するなどして、ポジティブに捉えるよう、自分の感情をコントロールするようにしています。

仕事の流れ

食パンの生産技術職





帰局後に書類作成

調査対象者のもとで行う臨場調査から戻り、デスクワークに切りかかると。[パソコンを使うのは表計算や文書作成が中心です]

ココが魅力

充実した研修が
税法のプロを育成
チームワークで
高い専門性を発揮



基本は チームワーク

調査の状況を上司に報告・相談し、指示やアドバイスを受ける。「基本的にはチームで仕事をします。調査の規模が大きい場合は、複数の班が合同で調査に行くこともあります」

学生時代の 思い出

国税専門官を目指すきっかけとなった学内の簿記講座で、一緒に勉強した仲間とは今でも交流があります。苦楽をともにした、一生の友人です。



その事実を認めようとしませんでした。ただ不正を働くからには、何かしらの動機があるはず。じっくりとその事情に耳を傾けると、社長は泣きながら「親が病気で治療費が必要でした」と話し始めました。

最後に修正申告を提出して、税金もその場で納めてくれた時に、社長は私に「正しい申告ができて良かった、ありがとう」と言ってくれました。税務調査が納税者に歓迎されない中で、しかも多額の税金を納めていただいた上で、お礼を言われたことが一番の思い出として心に残っています。これをきっかけに、調査の仕事が好きになりました。

学生の皆さんにメッセージ

昨年、東洋大学で講演させてもらった時に、やってみようと思ったことが複数あった。道はひとつではないし、新卒で就職した先で定年まで働くことがすべてとは限りません。公務員試験は卒業後も受験でき、一度ほかの会社で働いた人が、その知識や経験を大いに活かせるところでもあります。もしも自分がどうしてもやりたい仕事に就きたいと思つたら、ほかの職場などで力を付けながら挑戦し続けることも、ひとつの方法かと思っています。

不適正な納税を見定め 的確な調査と指導を実施 課税の公平性を守る

宮崎 めぐみ さん

経営学部 経営学科
2011年3月卒業

東京国税局

課税第二部 資料調査第三課
国税実査官

国税専門官を志望した理由は 何ですか？

大学で開講された簿記の資格を取得する講座で、日商簿記検定2級を取得しました。その時に講師の先生から、簿記の力を生かせる道のひとつとして教えていただいたのが国税専門官です。たまたま家の近くで国税専門官らしき人たちが査察立ち入り調査に入る姿を見て、強い憧れを感じたことも動機になりました。そこで授業の後に資格の専門学校に通い、採用試験を受けたのですが、結果は不合格。卒業して二度は地方公務員の仕事に就いたものの、どうしても国税の試験に受かりたい、よ

現在の主な仕事内容を 教えてください

税務大学校で3カ月間の基礎研修の後、税務署の管理運営部門に配属され、窓口業務や電話相談を通じて納税者の方との接し方を学びました。翌年は法人課税部門に移り、申告書の内容確認や税務調査を担当。さまざまな法人の代表者と話をすることで、業界特有の事情や経営者の生の声を聞くこともとても勉強になりました。

3年目に7カ月間の専科研修を受け、より深く税法を学んだ後に東京国税局へ。不正計算が想定される法人の税務調査を行う部署を経て、現在は公益法人を対象とした調査を担当しています。公益法人であっても一定の収益事業に該当するものは課税対象となるため、所得の課税漏れがないかどうか、税法に則った税務調査を行うことが主な仕事です。

印象的なエピソードはありますか？

税務署に勤務していた時、ある飲食店の税務調査を行い、POSレジの売上額と、申告された総勘定元帳の数字が合わないことに気がつきました。社長が売上の一部を抜いていたのですが、脱漏の証拠書類が揃っても、なかなか

り専門性の高い仕事をしたい」という思いで再チャレンジしました。

DATA

東京国税局

<https://www.nta.go.jp/about/organization/tokyo/index.htm>

活動概要 申告納税制度を支えるため、的確な指導や調査を実施し、内国税の適正かつ公平な賦課および徴収を行う

職員数 約16,000名(2018年)

募集実績 国税専門官(2018年4月採用)

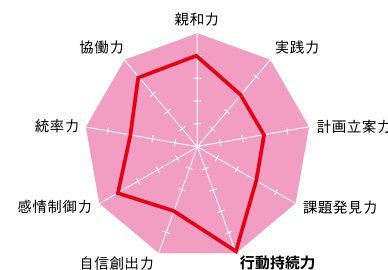
所在地 東京都中央区築地5-3-1

仕事のサイクル例(1日)

8:00	出勤 調査準備	17:00	帰局 打ち合わせ、書類整理
10:00	臨場調査 調査対象者を訪問	19:00	退勤 調査の相手方の予定次第で遅くなることも
12:00	昼食		
13:00	関係書類の確認、検討 税理士との交渉など		

定期異動は7月。7月から翌年2月まで主業務である法人税調査が続く。2月から3月は税務署に派遣されて確定申告事務にあたり、4月から6月は法人税調査を行う

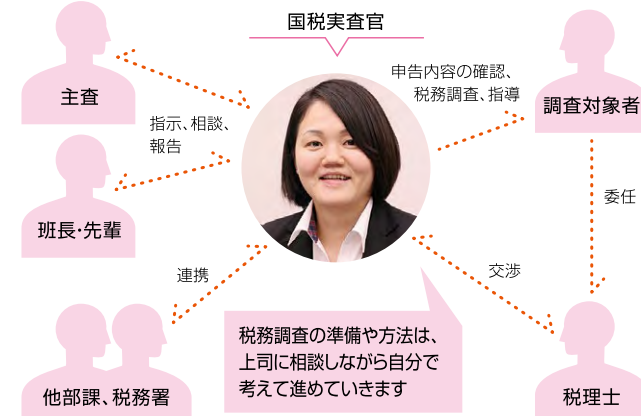
自己分析レーダーチャート



真面目に納税している人たちが損をしない世の中を目指して東京国税局の現在の部署に異動してから、税務署では経験できない大規模法人の調査に携わっています。調査終結まで期間が長く、全容解明

までにとても労力を要することから、「悪徳者は絶対に許さない」という気持ちで調査を続けている点で、行動持続力は高いと思います。

仕事の流れ



税務調査の準備や方法は、上司に相談しながら自分で考えて進めています

自分の行っている業務が、どのような形で市民に届いているのかを念頭に置きながら、行動したいです。また今後は、福祉の立場で住民の皆様の役に立てるような仕事をしたいと考えています。対象が子供であれ高齢者であれ障害者であれ、福祉こそ行政の魅力だと感じています。個人の事情に深く関わって必要なことを提供することは民間には難しい面もあり、行政機関で働く公務員ならではの仕事だと思います。

病児保育施設の開設は、小児科医にとって負担を伴うものです。保育士を集めたり、新しく保育室をつくったりする必要も出てきます。地域の乳幼児数や保護者の就業状況を精査し、見込みをつけた小児科医に施設の開設をお願いしても、なかなか快諾していただけません。「採算が合わない」、「リスクがある」、「患者さんを看るので手一杯」という意見が大

34



授業以外にも
多種多様な仕事

年ごとに、任される校務も増えてくる。「自分のクラスの指導以外にも、学年単位や学校全体の仕事が多くて大変です。だからこそ、いろいろな経験ができると前向きに考えています」



子供の前では
いつも笑顔で

忙しいといふイライラしがちになるが、子供たちの前では気持ちを切り替える。「担任が一番身近にいる大人。だから、こんな大人になりたいと思ってもらえるようにしたい」

学生時代の
思い出

同じ初等教育専攻の友人と遊んだり、旅行したり。長期間の実習を乗り越えられたのも、一緒に励まし合った仲間がいたからです



ココが魅力

子供や保護者との
信頼関係が築かれ
一人ひとりの
成長に出会える

メントや、お電話を頂戴しました。少しめげそうになりましたが、自分一人で解決しようとせず、ほかの先生方に相談しながら対応していきました。保護者の方に対して、「自分に教えてくれているんだ」という捉え方で接してみると、心強い味方になってくださっていると感じます。翌年も同じクラスを担当できたので、信頼関係も深まったと思います。

クラス替えが決まった学年末は一日一日が本当に大切に思えて、最後に子供たちから歌の合唱をプレゼントされた時は、涙が止まりませんでした。保護者の方からも「最初は大変だったでしょ」「すごくいいクラスだったよね」と言っていて

どんなことに
やりがいを感じますか？

子供たち一人ひとりの成長、たとえば「昨日できなかったことが今日できるようになる」「得意なことが増えていく」など、そういう場面に出会えることです。少なからず子供たちの人格形成に関わっていることを考えると、教師は大きな影響力のあるすごい仕事だなと感じます。それだけに自分の言葉づかいや立ち居振る舞いにも、気を付けています。

いただけましたが、何よりうれしかったです。

周到的な学級運営と教員事務で
信頼関係を結ぶ
児童の成長に立ち会える喜び

矢萩 彩香 さん

文学部 教育学科
2016年3月卒業

狛江市立狛江第一小学校
2年生担任

小学校教諭を目指した理由は
何ですか？

高校生の頃、教育関係の勉強がしたいと思い、大学では教育学科の初等教育専攻に進みました。学部2年生から始まった往還型教育実習で、週に1回小学校に通い、担任の先生と子供たちの信頼関係を見て、「やりがいのあるすごく素敵な仕事だな」と思ったことが理由です。大学生として教育現場に入り、児童と関わったり先生方とお話をしたり。現在も困難な時に、お世話になった先生の行動を思い出して参考にするなど、あの実習はとても大切な経験として糧になっています。

新卒ならではの苦労や
厳しさはありましたか？

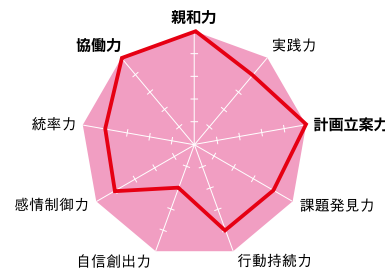
初任でいきなり3年生35人のクラスを受けもったので「この子たちの人生を背負わなければいけない」という、とても重い責任感を覚えました。大学を出たての先生ということで、保護者の方からのご意見も多く、連絡帳にたくさんこ

現在の主な仕事内容を
教えてください

学級担任として、音楽と図工以外の全教科の学習指導を担当しています。授業の準備は週ごとに細かく予定を立てますが、放課後もさまざまな仕事があるので、丁寧に準備したい時は土日也使います。2年生くらいだと反応が素直で、こちらが準備するだけ興味をもって反応してくれるので、楽しく、やりがいを感じます。逆に反応が悪いと、準備不足であったなと反省します。

授業以外にも、学級の給食指導や掃除指導、学年で足並みを揃えて行う仕事、学校全体で取り組む行事などがあります。私は1年目で避難訓練担当、2年目は国語主任として漢字検定を実施し、3年目の今年は運動会委員長として準備から当日の進行までを担当しました。また生活指導部に所属し、学校内外にわたるルールの取りまとめや、いじめを未然に防ぐ対策などにも携わっています。保護者には年2回の面談のほか、学級通信などで子供たちの状況を伝えています。

自己分析レーダーチャート



初対面では緊張しても、人との関わりを前向きに楽しむ

学年単位で仕事をする時も、学校全体での取り組みにおいても、チームとして動かなければならない職場です。常に人との関わりがあるので、大切なのはコミュニケーション能力。何事にも必ず相談や報告を行うよう心がけているうちに、「周りを見て動く力」がついたと思います。

仕事の流れ



DATA

狛江市立狛江第一小学校

<http://www.komae.ed.jp/ele/O1/index.cfm/1.html>

所在地 東京都狛江市和泉本町1-37-7

●参考データ

東京都公立学校・教員数(本務者)
小学校 32,922名、中学校 14,972名
高等学校(全日制・定時制) 9,407名
特別支援学校 5,727名
出典:東京都「平成30年度 学校基本統計速報(学校基本調査の結果速報)」
(東京都ホームページ(平成30年5月1日現在)データより)

仕事のサイクル例(1日)

7:00	出勤	13:30	午後の授業開始 2年生はほとんど 5時間目まで
8:00	児童登校	14:30	担任学級の児童の下校 高学年の委員会・ クラブ活動指導、会議など
8:25	全校集会、朝学習など	16:30	毎日の打ち合わせ 学年・学校の仕事 翌日の授業準備
8:40	午前中の授業開始 1~4時間目	20:00	退勤
12:15	給食指導		
13:00	掃除指導		

海外で働く、グローバル企業で働く

留学など、海外経験があることや語学に力を注いだことから「海外で働きたい」「外資系企業で働きたい」という学生が増えています。就職スキルとして語学力や積極性は多くの企業から高く評価されています。

「働き方」column

4

公務員と民間企業の違いとは

「公務員を目指すか、民間企業に就職するか」という選択肢に悩んでいる人もいるでしょう。何となくイメージできても、実際の仕事内容や待遇、就職活動の方法に関する違いについては意外と分かりにくいものです。

「働き方」column

3

公務員とは、国や地方公共団体などで仕事に従事する人を指します。一方、基本的に営利を目的として経済活動を行う組織体が民間企業です。

■国や地域の政策に深く携わる 公務員の「働き方」

公務員は、社会全体の奉仕者として対価を目的としないサービスなどを幅広く行います。国や地方の行政に携わり、国民の生活を支えることが公務員の仕事の基本であり、そのために幅広い部署と仕事内容が存在します。東京霞が関にある省庁では、国家レベルの政策立案に取り組み、国や地方公共団体の政策に携わっています。また都道府県庁では市町村全体や区域を超える業務を行い、身近なところでは市役所の窓口など、市民生活と直結する仕事をしている人が公務員の例として挙げられます。警察官、消防士、公立学校の教師といった職業も公務員です。



■厳しい財政事情の中で仕事をする 公務員としての「何をやりたいのか」

公務員として「何をやりたいのか」といふことを考えるのは、自分なりの志望理由をもつことが大切です。近年は民間企業と同様に「コミュニケーション力、課題解決力が必要とされています。また、厳しい財政事情の中で各自自治体はより良い住民サービスの充実を推し進められる人物を求めています。

■公務員と民間企業の それぞれのやりがいとは？

公務員の業務は社会全体の利益を目的としているため、景気変動の影響を受けにくくなります。国や地方自治体の制度を整備する業務や、民間企業では利益が出にくいとの理由で手が届かない事業などを幅広く行います。このように、社会全体の利益を追求することが公務員の仕事のやりがいではありますが、一方で個人の裁量が限定された仕事が多く、能力や意欲があっても業績に応じて評価されるという点はあります。

これに対し、民間企業では手がけた商品や企画、コンテンツが受け入れられ利益につながれば、自身の仕事が評価され、昇進したり昇給するなどの機会が得られます。また、多岐にわたる業界・職種の中から、就職活動で自分がやりたい仕事を見つけることができます。

少子高齢化が進み、どれだけ若い人にとって魅力のある自治体をつくれるかが全国で課題となっています。そんな時代に、子育て支援に関わる行政の職員であることに大きなやりがいを感じます。民間企業では手が届かないところで貢献するわけですから、市民の皆さんに誠意をもって接することを常に意識しています。

千葉市役所 2016年社会学部卒
相川 翔平さん (P34掲載)



■激しい企業間競争を勝ち抜く 民間企業の仕事は、利益を追求すること

民間企業の仕事は、利益を追求することによって会社の発展に貢献することが基本です。利益を上げることに対して責任感をもつ前向きに取り組むことが求められます。また、同業他社と激しく競い合い、勝ち抜くことも仕事で求められます。そのためにはモノやサービスを具体化できる実行

力、企画力や推進力も大切です。そして何よりも、それが自分の求める仕事であるか、利益の創出や競争に貢献できる可能性をもっているかを見極めなければなりません。

お客様に近いところで仕事したいと思いつつと営業をやりたいと思っています。保険の引き受け条件については、大口契約を取りたい営業担当からの情報を鵜呑みにせず、お客様の取引先の財務内容や信用力まで入念にチェックします。大きなリスクを避けることで会社に貢献し、さらにお客様が納得できる引き受け条件を検討するのが私の仕事です。

東京海上日動火災保険 2015年社会学部卒
野見山 薫さん (P16掲載)



■公務員と民間企業の就職活動の違い

公務員になるには、適切な時期に準備を始め、計画的に勉強をして公務員試験に合格する必要があります。公務員試験は日程がまとまっているため希望先の自治体の試験日が重複した場合併願は限られます。また、民間企業の採用試験と比べて試験のボリュームが大きく出題範囲も幅広いです。近年においては人物重視の傾向が強まっており、民間型の試験を行う自治体も増加しています。公務員を目指す人は、早めに試験対策を始める必要があります。

一方、民間企業の場合は、能力や意欲のほかに会社との相性も重視します。「エントリーシート」などの応募書類による書類選考があり、どの企業でも応募すれば必ず面接試験を受けられるとは限りません。大学が主催する学内企業説明会に参加したり、就職ナビサイトなどを通じて興味をもった企業にエントリーしたりします。面接の日程などが重複しなければ併願が可能です。

在学中に語学をマスターしたい、と海外への留学を検討している人も多いと思います。また、そのような人々の中には留学先で就職したいと考えている人や、卒業後、海外で仕事を探そうとしている人があるかもしれません。

■海外で働くために大切なこと

海外にわたって就職することもあれば、海外で働く手段として日本の企業に就職しながら海外に赴任するケースもあるでしょう。国ごとに文化や価値観は異なり、多くの人がそれぞれの意見をもっています。さまざまな国の人たちと一緒に働いているわけですから、多種多様な国民性や価値観を理解する姿勢など、それらを受け入れる姿勢が求められます。また、自分の思いを正しく伝えるだけの語学力やコミュニケーション能力、粘り強さも必要です。



■インターンシップで 実務経験を積み即戦力となる

就職してから海外赴任を目指す、あるいは日本にあるグローバル企業に就職するのなら別ですが、海外での就職を目指すのであれば、大学に在籍している間や卒業後に自分の専門性を活かし、インターンとして実務経験を積み、就職へとつなげていく方法があります。海外では日本のように新卒採用

用という考えは一般的ではなく、雇用は流動的で、企業はそのポストに空きができたから新たに採用を行うという通年採用の形を取ります。日本とは異なり新入社員に対しても即戦力として活躍することを求めている企業が多いため、インターンシップが就職の重要なステップとなるのです。



本学では、毎年多くの学生がTOEICテストを受験しています。これは英語力が、今後、社会人としてとても重要であることの証明だとも言えるでしょう。しかし、語学は「ツール」でしかありません。英語をどれだけ話せるかということも大切です。英語で何を伝えるかということの方が重要です。もし、海外で働くことを考えて留学をするなら、英語を学ぶだけでなく、海外での暮らしや人との交流を通していろいろなことを学ぶべきです。そのような経験を通じて学んだことを英語というツ

■英語で「話せるか」より 「何を伝えるか」が大切

本学でも、毎年多くの学生がTOEICテストを受験しています。これは英語力が、今後、社会人としてとても重要であることの証明だとも言えるでしょう。しかし、語学は「ツール」でしかありません。英語をどれだけ話せるかということも大切です。英語で何を伝えるかということの方が重要です。もし、海外で働くことを考えて留学をするなら、英語を学ぶだけでなく、海外での暮らしや人との交流を通していろいろなことを学ぶべきです。そのような経験を通じて学んだことを英語というツ

ールを使い、世界に発信していくことが将来の職業選択に役立つでしょう。

■海外で働く上で求められるスキルとは？

もし、皆さんの中で英語力に特別な自信がある人がいたとします。仮にその人が米国で就職する場合は、当然ですが、英語は特別なスキルのひとつではなく、英語以外の能力で、米国人と競争することになるわけです。場合によっては、就職した米国の企業で「ジャパニーズ」のような役割を期待されるかもしれません。そこでは自信のある英語力ではなく、日本に対する特別な知見やネットワークが日本担当として詳しく求められるでしょう。

高いレベルの英語力は必要ありません。やる気になれば、入社してからでも大丈夫です。私自身がそうでしたから。それよりも、何かひとつのことを全うした経験、一生懸命にやって失敗したとか、成功したとか、そういう経験が大切かなと思います。私の周囲も情報処理の勉強で研究室の活動を相当頑張ってきた人たちがばかりです。我慢強さや、粘り強さなど、目の前の課題を全うするためのモチベーションの持続がむしろ大事です。

DXCテクノロジー・ジャパン
2015年理工学部卒
石綿 大幹さん (P26掲載)



いずれにしても、海外で働いたり、外資系企業で働いたりして活躍するためには、留学体験などで得た語学力だけではなく、異文化体験の中で身につけた積極性や行動力、向上心や粘り強さが必要です。また、そのような能力を活かせる人材の活躍が期待されているのです。