



東洋大学



仕事BOOK 2020

TOYO UNIVERSITY CAREER BOOK 2020

先輩たち15通りの

今 → 未来



製造・運輸業

運輸業

陸運・空運・海運などを司る運輸業。各輸送をつなぐ倉庫業、流通加工業などの仕事も含まれる。

P4 運輸業：鉄道
西武鉄道

P8 製造業：楽器メーカー
河合楽器製作所

P10 製造業：機械メーカー
パナソニック

P6 製造業：食品メーカー
ギャバン

建設・不動産業

建物の建設と、地盤の改良やダム・道路などの工事を行う土木からなる建設業。不動産業は、建物や不動産に関連したビジネス。

製造業

飲食物、楽器などの身近なモノから、ロボットや製造装置などの大型なモノまで。多様な製品をつくる。

製造業界

新たな価値の創造に取り組むモノづくり産業

製品を生産する産業で「メーカー」ともよばれ、企業に向けてモノをつくるBtoB企業と、消費者に向けてモノをつくるBtoC企業があります。小さな機械部品をつくる企業から世界中に名が知られている商品をつくるグローバル企業まで、規模も生産品目もさまざまです。主に「製造(組立)」「加工」「点検」「梱包」「生産管理」の工程はどのも同じ。モノをつくって提供するだけでなく、「高品質」「低コスト」「長寿命」「ブランド化」など、新たな価値の創造に取り組むことが求められています。

建設・不動産業界

土地、建物の高付加価値化が課題

建設業は、住宅や建築物をつくる「建設」の仕事と、道路建設や地盤の改良などを行う「土木」の仕事に分けられます。2020年の東京オリンピックに向けては建設需要が高まりましたが、その後の展開としては、新規事業の開拓やインフラ整備のための東南アジア・アフリカなどへの海外進出が挙げられます。一方、不動産業は建設業が工事して整備した建物や、土地などの不動産に関連したビジネスを手がける仕事。近年は新興国を中心に、オフィス・商業施設、分譲マンション、賃貸住宅などを展開するグローバル戦略に着手している企業も見られます。

運輸業界

高速化・効率化と海外進出を目指す

輸送機器を使って人やモノを運ぶビジネス。運送する対象が人の場合は「旅客」、モノの場合は「貨物」とよばれます。トラック、列車、船舶、飛行機など、輸送手段によって陸運・空運・海運に分かれます。いずれもインターネット通販の市場拡大や人手不足の影響により、業務の高速化・効率化が求められており、ドローンの試験的な導入・運用が始まるなど、今後さらに本格化していくと予想されます。また、商品を保管する倉庫など、物流施設も密接に関わります。長期的には国内需要から、海外需要へのシフトも本格化しています。

CONTENTS

製造・運輸業	西武鉄道株式会社 宮川 誠一郎 さん	4
	株式会社ギャバン 三井 智貴 さん	6
	株式会社河合楽器製作所 田所 京 さん	8
	パナソニックシステム ソリューションズジャパン株式会社 カマラ ママドウ ラミン さん	10
サービス・金融業	首都高速道路株式会社 矢田 香穂里 さん	14
	株式会社千葉銀行 菱木 沙弥香 さん	16
	高見株式会社 工藤 恭一 さん	18
	ウイングアーク1st株式会社 坂口 祐美子 さん	20
	株式会社ベネッセスタイルケア 井上 僚也 さん	22
	パーソルテンプスタッフ株式会社 宮脇 圭吾 さん	24
	日本放送協会 久保 桃子 さん	26
	株式会社JTB商事 勝見 海帆 さん	30
	株式会社東急ハンズ 岩鬼 花夏 さん	32
	東京都庁 蜂谷 りり さん	34
長岡市役所 木村 萌子 さん	36	
公務員	働き方コラム	
	①「興味のあることから調べてみる」	12
	②「有形商材と無形商材」	28
	③「BtoCとBtoB」	38
④「商品が皆さんの手に届くまで (川上・川中・川下)」	39	

仕事BOOK 2020

TOYO UNIVERSITY CAREER BOOK 2020

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たくさんの業種・業界があり、それぞれの職種で、多くの人がさまざまな仕事をしています。そのような中、本当に自分に合った仕事や働き方を見つけるのには大いに参考となるのが、社会人として働く本学のOB・OGからのリアルな情報です。先輩たちの就活生当時の思いや現在の姿を知ることができれば、将来の「なりたい自分」をよりイメージしやすくなるのです。

そこで、本学就職・キャリア支援室では、多方面で活躍する15名の先輩たちの働く現場取材し、本冊子「仕事BOOK2020」にまとめました。「現在の仕事を選んだきっかけ・決め手」「詳しい仕事の内容・やりがい」「求められる能力や適性」「学生時代にやるべきこと・就職活動へのアドバイス」など、ここでは後輩である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、職業選択の視野を広げ

るヒントとなる情報を提供しています。今後の就職活動に向け、業界研究・企業研究・職種研究の参考とすることで、本冊子を大いに活用してください。また、本冊子をインタビューへの参加や、OB・OG訪問など、リアルな仕事を知る具体的な活動のきっかけにしてください。そこから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となるでしょう。本冊子が皆さんの将来の可能性を広げる一助となれば幸いです。

大学時代の思い出



憧れだった東洋大学アイスホッケー部。日本一を目指して仲間と切磋琢磨した4年間が私という人間の土台になっています。

会社の情報を発信するニュースリリースを作成する時は、まずは内容を分かりやすく表現することを意識しています。特に、タイトルは大事なものと考えているため、見ただけで概要が分かるように工夫しています。同時に自分の作成した文章が会社の回答になるため、内容に齟齬がないか細心の注意を払っています。言葉遣いが会社の信用に関わることもあります。「言葉の選び方は適切か」「違うニュアンスで受け止められないか」「誤解されず、正確に伝わるか」「記者から見ている記事を書きたい、社会に伝えたいと思

日々の仕事で心がけていることは？

き込み、各部署から関連情報を提供してもらい、内容を精査して回答の素案を作成しました。これを協力部門と何度も調整して、正式な回答文書を作成させました。初めての業務で苦勞も多かったです。初め、作成した文書が掲載された記事を見た時は感動しました。

面接で大事なものは、「自らの経験を自分の言葉で、自信を持って目上の方に話すこと」です。そこで、父に知人を紹介してもらい、話を聞いてもらいました。皆さんも親や大学の就職・キャリア支援室にいらっしゃる方と話す機会を設け、面接に備えることをおすすめします。

アイスホッケー部に所属し、日本一を目指す仲間と一緒に全寮制の生活を送っていました。部活動中心の生活で時間が限られ、企業のことをインターネットで調べたり、企業説明会に参加することなどは難しいと考えて、自分流の就職活動に励みました。基本は「4年間、これに没頭しました」と、胸を張れる自己PRをつくることです。その内容は、選手としてチームの中心を担い、日本一に挑戦したことだけではありません。部を支えるため、積極的に裏方の主務業務に携わったことも、重要な要素だと考えました。

学生の皆さんにメッセージ

「お客さまが見た時に、内容が分かりやすく、魅力が正確に伝わるか」。こうした視点から、関連部署と連携し、内容に絶対の自信が持てるまで、丁寧な対応を心がけています。また、自分の感覚が世の中と乖離しないよう、あらゆるメディアにアンテナを張って情報を収集し、世の中の動向が理解できるように努めています。

社内各部門と連携した正しい情報発信で事業の魅力为社会に広報

宮川 誠一郎 さん
 社会学部 社会学科
 2017年3月卒業

西武鉄道株式会社
 広報部 報道・パブリシティ担当

ココが魅力

インフラから暮らし全体へ新しい価値を創造・提供できる



幅広い事業フィールド

鉄道事業のほか、沿線観光事業、不動産事業といった、生活に密着した幅広い事業を展開。総合職は自らの可能性を発揮できるフィールドが広く、暮らしを通じて得たアイデアを事業に展開できる面白さがあります。



協力して進む一体感のある風土

同期のつながりが強く、みんなで協力して新しい西武鉄道をつくっていくという雰囲気を感じるのも、魅力のひとつです。業務に必要な新しい知識を身につけるための教育研修制度も充実しています。

ある日の仕事のスケジュール

- 8:30 **出勤**
メールチェック・スケジュール確認
- 9:00 全メディアの自社記事などを確認および切り抜きして社内共有ファイル作成
- 10:30 メディアの問い合わせに対応
関連部署と打ち合わせ
- 12:30 **昼食**
- 14:00 **外出**
駅構内で行われるテレビ番組の収録に対応
- 16:00 **帰社**
資料作成
メディアの問い合わせに回答
- 17:15 **退勤**

仕事のやりがいとは？

配属1カ月後に、メディアから西武鉄道の「事故防止体制を知りたい」という内容の問い合わせを受けました。そこで、運転業務を統括する運輸部門、踏切の信号機器などの制御を担当する電気部門、線路を管理する工務部門などを巻

入社後に駅係員と車掌を務め、事業の本質であるお客さまの「安全・安心」を守り、信頼に応えることを理解しました。3年目に広報部へ異動し、報道・パブリシティ（宣伝）担当を務めています。担当業務のひとつが、ニュースリリースの作成・発信です。これは、社内施策に関する広報発表を担当部署と作成し、ホームページに掲載するほか、記者クラブに配布して記事にもらう仕事です。お客さまに当社への理解や関心を深めてもらうための大切な仕事です。また、メディアからの問い合わせにも対応しており、番組制作の協力依頼が寄せられると、関連部署に連絡して取材・撮影が安全でスムーズに行えるように手配します。このほか、業界動向を社内共有するため、各メディアに掲載された当社を含む業界記事をクリッピングして社内に配布しています。

現在の主な仕事内容を教えてください



企業データ



西武鉄道株式会社

https://www.seiburailway.jp/

企業概要 鉄道事業、沿線観光事業、不動産事業

従業員数 3,660名(2019年3月現在)

募集実績 総合職・専門職

本社 埼玉県所沢市くすのき台一丁目11番地1

大学時代の思い出



学部の友人5名とイタリアへ卒業旅行。行程の企画から手配まで、全て私が担当。みんなの「最高!」という言葉が一番の思い出です。

以前、花山椒を使った「しびれブーム」の到来情報をいち早くキャッチしました。

印象的なエピソードはありますか？

もうひとつ当社の特長と言えるのが、「レシピ提案」という独自の営業スタイルです。自社商品を使って創作した料理を自ら試作し、お客さまにプレゼンテーション。「GABANを使うと、こんなおいしい料理ができるんだ!」ということを確認してもらい、商品の使い方を体感してもらいます。レシピを採用してもらうことで当社商品の新たな魅力を開拓し、販路を広げます。時には卸店のお客さまと一緒に飲食店を訪問し、直接レシピを売り込むこともあります。

当社の営業には、食品メーカーやテマパーク内のレストランにレシピ提案を行う部門もあります。そこでも同様に自社商品のアピールを行い、大きな喜びとやりがいを感じたいと思っています。

また、営業だけではなく、料理のトレンドを調査して情報発信するマーケティング業務や、海外の新しい商品を日本に紹介する調達部の仕事にも取り組み、いずれは「三井がやった」と評価される実績を積み上げていきたいと考えています。

今後の目標を教えてください

そこで、当社の「花椒」を使用したレシピを中華料理系飲食店のユーザーにおすすめたところ、採用が決定。その後、狙い通りブームが訪れ、大きな喜びを味わいました。

私がいつも心がけているのは、ただ料理をつくるだけではなく、緑の葉物を敷いたり、トマトやパプリカを添えたりするなど、視覚からおいしさを訴求することです。学生時代から食に興味があり、話題になった飲食店に足を運ぶ、また自分でもつくってみるなどの経験が活かしていると思います。今年の新入社員も食に興味のある人が多く、食に対する探究心が強いので自然と自社商品を使った料理づくりに励んでいるようです。この姿勢が、レシピ提案力を高めることにつながっていくだろうと感じています。

三井 智貴さん

食環境科学部 食環境科学科
スポーツ・食品機能専攻 2017年3月卒業

株式会社ギャバン

東日本営業部第2グループ

お客さまと信頼関係を構築
トレンドやレシピ提案など
商品の付加価値を追求

ココが魅力

仕事の醍醐味、働きやすさを際立たせる、最高のブランド力



ここだけで味わえる喜びがある
GABANは一流ホテルの料理長も認める最高品質の商品です。その商品力を活かしたレシピ提案で、全てのお客さま、そして自社にも満足を提供できる。これは、当社の営業だから味わえる最高の醍醐味です。



教育制度や福利厚生が充実
「社員は大切な財産であり、最高のブランド力を支えているのも社員」との考えから、GABANではスパイスや料理が深く学べる教育制度はもちろん、ワークライフバランスの充実が図れる福利厚生も整備しています。

ある日の仕事のスケジュール

- 8:30 **出勤**
メールチェック・1日のタスク確認
- 9:00 商品サンプルや見積書の手配を社内担当者に依頼
- 10:00 お客さま訪問時に提出する資料を作成
- 13:00 **昼食**
- 14:00 **外出**
お客さまを訪問して打ち合わせ
- 16:00 **帰社**
日報記入などの事務作業
- 18:00 **退勤**

現在の主な仕事内容を教えてください
埼玉と西東京エリアにある、約300社のお客さまを担当しています。当社のお客さまとは、食材を扱う商社や卸店。その先に、当社商品を使用するホテルやレストランのシェフ・飲食店オーナー・チェーン店といったユーザーの存在があります。

営業には、お客さまと初対面の時から商談に終始するイメージがあるかもしれませんが、当社の場合は、お客さまと関係性を築くことが第一歩。まずは足繁く

この仕事を選んだ理由を教えてください
理系ながら営業職を選んだのは、研究室の中で仕事をするよりも、外に出て商品をアピールする方が向いていると思ったからです。また、営業に従事するとお客さまと商品への理解が深まるため、新たな業務に携われる可能性も広がると思いました。

営業をするなら広く知られた商品を扱いたいと思い、食品メーカーを志望。スパイスを扱う当社の募集を知ったのは、大学の掲示板でした。「スパイスの科学」という授業がとても面白かったことを思い出し、企業説明会に参加すると、社員が自社商品に誇りと熱意を持って働いていることが分かりました。その姿に共感し、入社したいと思いました。

仕事の流れ



企業データ

GABAN®
株式会社ギャバン
<https://gaban.co.jp/>

企業概要 香辛料および食料品の製造販売ならびに輸出入
従業員数 150名 (2019年10月現在)
募集実績 総合職
本社 東京都中央区入船一丁目9番地12

大学時代の思い出



所属していた軽音楽部で、卒業にあたって撮った集合写真です。音楽が大好きだったので、当社に就職が決まり、夢のようでした。

専攻とは全く異なる分野に就職しましたが、理系として、課題の設定から解決までをロジカルに考える基礎を大学で身につけたことが、今も役立っています。また、設計者はCAD（設計支援システム）を操作するのとはほぼ同じ時間を、他部門の人たちとのコミュニケーションに費やします。この能力を養えたのが、大学時代のオープンキャンパスのアルバイトです。来場した高校生や保護者、大学職員の方と話す機会を通じて、さまざまな年代の方とうまく意思の疎通を図れる能力が自然と身につきました。採用面接で自分の想いを明確に伝えることができたのも、この経験が活かされたと感じています。

仕事のやりがいとは？

ピアノには、企画・開発・設計・デザイン・営業・生産など、さまざまな部門の想いが込められています。その一つひとつを受け止めて、新型開発やモデルチェンジに伴う設計書を作成し、私の書いた図面をもとに製品が作られて完成した時には、感動でいつも身体が震えます。初めてこの喜びを味わったのは、入社1年目の終わり頃です。モデルチェンジのプロジェクトに参加し、音を奏でる機構

学生の皆さんにメッセージ

部分全体の担当をしていました。最初は、先輩から図面の書き方を教えてもらうところからスタートしました。既存製品をそのまま使える部分と新しく設計する部分を理解するため、過去の図面を引っ張り出して見比べたり、実物を見たりしながら設計を進めていきました。最初作成した図面では、試作段階で組み立たないところもあり、愕然としましたが、修正で要領をつかみ、設計効率が一気に向上しました。予定通り完成した製品が記者発表された際には大きな達成感を味わい、お客さまのもとに届くと思うと、大きなやりがいを感じました。

関わる全ての人の想いを
図面に込めて
理想のピアノを世の中へ



田所 京さん
理工学部 電気電子情報工学科
2017年3月卒業
株式会社河合楽器製作所
ピアノ事業部 製造推進室
生産設計グループ

ココが魅力

高いモチベーションを保ちながら
いつまでも働き続けられる



世界一のピアノづくりのために
音楽にこだわった事業を象徴するひとつが、「Shigeru Kawaiピアノ研究所」です。世界一のピアノをつくるための研究が日々進められ、その成果がコンクールなどで評価されたことを聞くと、誇りに思います。



距離が近くて話しやすい
入社して感じたのが、人と人の距離が近いことです。あらゆる部門の人たちと気軽に話すことができ、それぞれの仕事に対する想いを知ることができます。それが刺激になり、仕事のモチベーションは常に高まっています。

ある日の仕事のスケジュール

- 8:00 出勤
- 8:30 生産現場で組立作業を確認、治具の試行にも立ち会う
- 10:00 設計中の新型ピアノの図面をパソコンで確認、作成
- 12:00 昼食
工場の食堂でランチ
- 13:00 グループミーティングに参加、情報共有
- 15:00 設計を終えた新型ピアノの概要をまとめた仕様書作成
- 17:00 退勤

現在の主な仕事内容を
教えてください

ピアノは誰もが知っている楽器だと思いますが、その中にとれだけの部品が入っているかご存知ですか？実は1万点以上ものパーツが使われています。大量のパーツが組み合わされて、完成するピアノは複雑な構造をしています。改良をするためにひとつのパーツを変えるとはかの部分にも影響を及ぼすなど、最適な組み合わせが決まるまでには長い期間を要します。粘り強く結果が出る

この仕事を選んだ理由を
教えてください

大学で軽音楽部に所属していたことから、音楽に携わる仕事がしたいと考え、楽器メーカーや音楽イベント会社などを検討していた中で出会ったのが当社です。「世界一のピアノづくり」という目標を掲げ、音楽にこだわって事業を展開しているところに共感しました。母が音楽大学出身で、茨城の実家に当社のグランドピアノがあり、昔からなじみがあったことも、きっかけのひとつになりました。技術職採用で、入社後はピアノづくりに関わることは分かっていましたが、どのようにつくっていくのか、全く想像もできず、不安に思ったこともありましたが、しかし、入社後の研修で必要な知識は身につけられると聞き、入社を決めました。

仕事の流れ



企業データ

KAWAI

株式会社河合楽器製作所
https://www.kawai.co.jp/

企業概要 楽器の製造仕入れならびに販売、音楽教室・体育教室の運営、金属加工品および木工加工品の製造仕入れならびに販売
従業員数 連結 2,813名/単体 1,269名 (2019年3月現在)
募集実績 営業系総合職、スタッフ系総合職、技術職、体育教室社員講師
本社 静岡県浜松市中区寺島町200番地

大学時代の思い出



最初に戸惑ったのが、教授の文字が個人的で読めなかったことです。それをクラスメイトが助けてくれたおかげで理解することができました。

当社に入社する際、将来は母国のセネガルやアフリカ諸国の発展に貢献したいと考えていました。その想いを、今も持ち続けています。アフリカ諸国はこれから、産業面や文化面をはじめ、さまざまな分野で大きく発展する可能性があります。

今後の目標を教えてください

した。印象に残っているのは、開閉式セレモニーです。組織委員会のコンセプトを受け、関連事業部を巻き込んで実施プランを提案。3万ルーメン※の高輝度レーザープロジェクトを80台納入して高輝度・高コントラストにより動きの激しい映像をはっきり映し出し、ダイナミックで幻想的なプロジェクションマッピングを実現しました。その瞬間、スタジアムは大歓声に包まれ、とても大きな達成感を味わいました。一方で、「もっとできたのでは？」という想いもあります。今後の東京大会、パリ大会で達成しようと計画を進めています。

※明るさを示す単位。

入社後、日本での業務を通じて身につけたプロ意識を高めていくことで、世界中で活躍する人材に成長できると感じています。留学生、中でも日本語で学んだ人は、まず日本企業に就職してプロ意識を高め、世界で通用する自信が身についた時に、改めて自らのキャリアプランを考えれば、理想の道が拓けると思います。

せっかく日本で学んだので、まずは日本での就職を考えました。最初に目指したのは、専攻したメディアデザインの知識が活かせるテレビや映像制作の業界でしたが、採用人数が少なく、ハードルの高さを実感しました。そこで、再度自己分析を行い、将来は母国の発展に貢献したいという想いから、外国人留学生を積極的に採用しているグローバル企業を目指し、出会ったのが当社です。「国と社会の発展に貢献する」という経営理念は私の想いと通じるところがあり、ここで経験を積み私の目標が実現できると考え、入社を決めました。

学生の皆さんにメッセージ

現在の仕事、さらには今後取り組む仕事を通じて得た知識と経験を活かし、当社の強みである社会、安全、教育といった観点からのソリューション提供で、日本とセネガル・アフリカ諸国との架け橋となり、発展に貢献する存在になりたいと考えています。

社会・安全・教育の観点から
ソリューションを提供
日本とアフリカの架け橋に

カマラ ママドウ ラミン さん
総合情報学部 総合情報学科 2013年3月卒業

**パナソニックシステム
ソリューションズジャパン
株式会社**
東京オリパラ推進プロジェクト
(出向先)パナソニック株式会社
東京オリンピック・パラリンピック推進本部

現在の主な仕事内容を
教えてください

入社したのはパナソニックの製品とソリューションを活用し、安心・安全な社会の実現に貢献しているシステム販売会社です。現在は親会社に出向し、オリンピックに関連した3つの業務に携わっています。

1つ目の業務は、オリンピック組織委員会の要望に基づいて当社AV機器を納入する交渉窓口です。当社グループの関連部門と連携し、大型LED装置や音響システム、放送機器などをオリンピック会場に導入・設置するための調整を担当しています。2つ目は、現地販売会社の支援です。過去大会を通じて蓄積したオリンピックスポンサーとしてのビジネスノウハウを現地法人に提供し、現地ビジネスを拡大する活動を推進しています。3つ目が、他のオリンピックスポンサーと連携して、当社グループの事業拡大に貢献する新規ビジネスの創出です。この業務は今回の東京大会からスタートしたもので、現在も多くのワールドワイドオリンピックパートナーと連携し、画期的な事業の創出に取り組んでいます。

印象的なエピソードは
ありますか？

2018年の韓国・平昌大会では、組織の前面に立ってプロジェクトを推進しま

ココが魅力

幅広いビジネスフィールドで
やりたいことを実現できる



魅力的なサポート体制

挑戦したいと思った時、企業方針にマッチする内容でアウトプットまで明確に企画すれば、上司が実現をサポートしてくれます。やりたいことにチャレンジできるのは、当社のとても大きな魅力です。



海外事業の発展に貢献できる

海外ビジネスに携わって感じるのが、海外の文化を理解していることで、相手の想いに合わせて折衝、交渉できることです。ここも外国人社員に期待されているところであり、貢献していることにやりがいを感じます。

ある日の仕事のスケジュール

- 9:00 **出勤**
メールチェック
- 10:00 1日の業務を確認後、チーム会議に参加
- 10:30 新たに発生した課題を解決するために事業部と調整
- 12:00 **昼食**
- 13:00 新規事業の開発に向けた打ち合わせをオリンピックトップパートナーと実施
- 16:00 Skypeを利用して海外のステークホルダーと大会運営に関する情報を共有
- 17:30 **退勤**

仕事の流れ

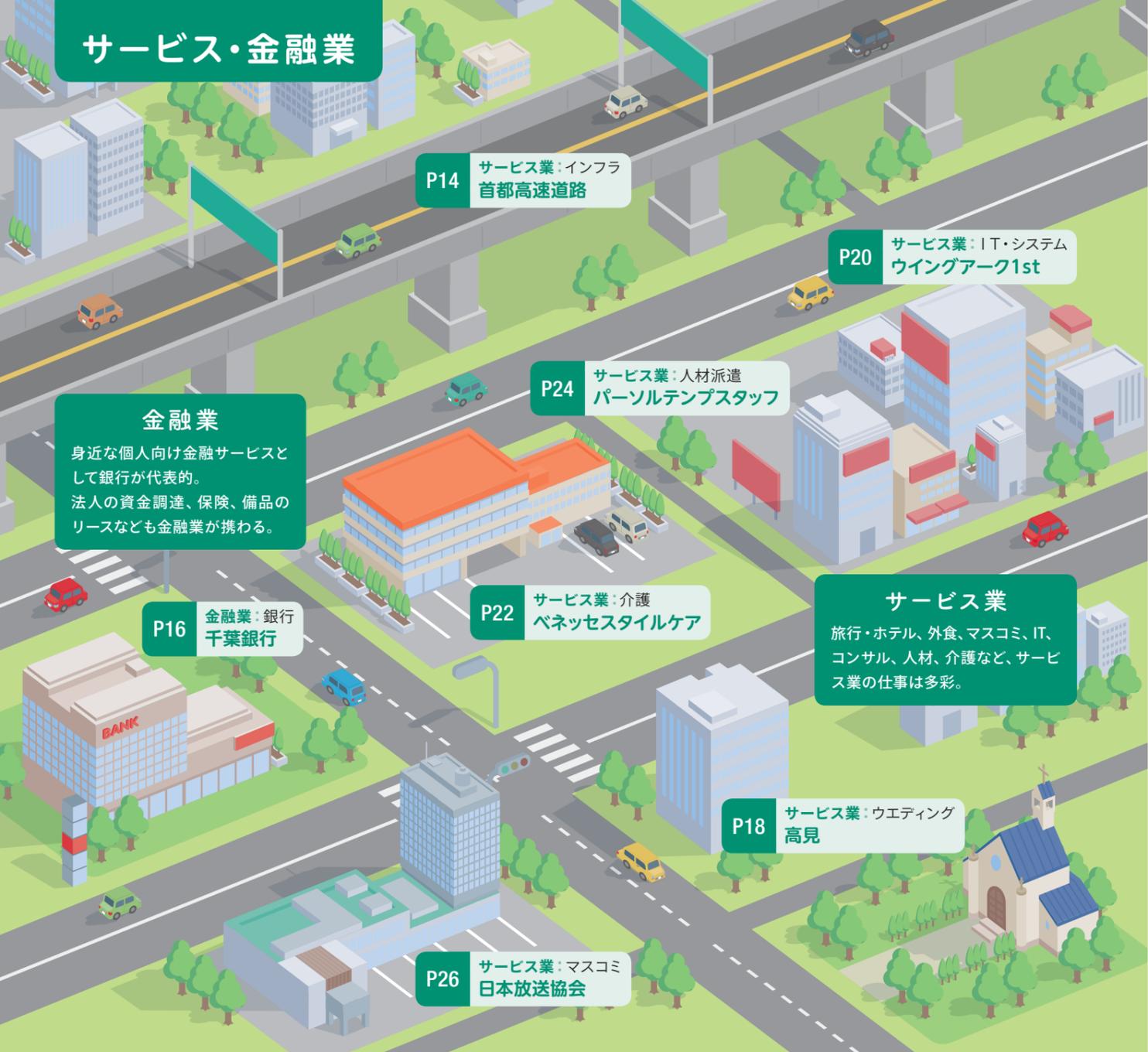


企業データ

Panasonic BUSINESS

パナソニック
システムソリューションズジャパン株式会社
<https://www.panasonic.com/jp/company/psj/>

企業概要 電気・通信・電子・医療・光学などの各種機器、システムおよびソフトウェアの開発、製造、販売、レンタル
従業員数 約4,700名(2019年4月現在)
募集実績 ソリューション営業、システムエンジニア、施工、保守・メンテナンス、スタッフ
本社 東京都中央区銀座八丁目21番地1



金融業
身近な個人向け金融サービスとして銀行が代表的。法人の資金調達、保険、備品のリースなども金融業が携わる。

サービス業
旅行・ホテル、外食、マスコミ、IT、コンサル、人材、介護など、サービス業の仕事は多彩。

サービス業界

AI化・無人化（ロボット化）でサービスのあり方が変わる

モノではなく、個人や企業を満足させるサービスを提供することで対価を得る仕事です。サービス業界のビジネスモデルは多彩で、IT、広告、旅行・ホテルや教育、外食、そして人材の雇用や求職、コンサルティング、マスコミや介護など多くの業界・企業が含まれます。次々と生まれてくる新たなニーズを的確にキャッチした新サービス・ビジネスの創出が求められており、近年では、サービス提供者としてAIやロボットなどの新技術を活用した事業が目立っています。今後はサービスのあり方にも大きな変化が現れるでしょう。

金融業界

金融サービスと情報技術を組み合わせた革新が活発化

扱う金融商品や業態の違いにより、銀行、証券、保険、信販などに分類されますが、いずれも、金銭の融通をビジネスとしている業界であり、金融商品の「貸し手」への販売と「借り手」への貸し出しが主な業務です。昨今は従来対面で行っていたサービスでロボットやAIの導入が始まっているほか、フィンテックの導入が本格化しており、経営の効率化が業界全体で進んでいます。また、IT系の大手企業や、ベンチャー企業などのスマホ決済サービスへの参入も相次いでおり、先進テクノロジーを取り入れた新しいビジネス創出や、キャッシュレス化への対応が求められています。

「興味のあることから調べてみる」

最初から「これがやりたい!」と明言できる人ばかりではありません。「やりたいことが分からない」という場合も焦らず、「さまざまなことに取り組めるポジティブな状態」と考えて、就職活動に臨んでください。

趣味や興味をキーワードに

やりたいことを見つけるための第一歩は、そもそも社会には、どういった業界・業種があり、そこにはどのような企業が存在し、どのような仕事があるのかを知ることです。この冊子が一助となり、今までとは違う視点からインフラ、官公庁、食品やプライダル業界への興味がわいた人、コンサルタント、商品企画、製品設計、広報を目指したいと考える人も多いことでしょう。また、大学で開催する『業界理解セミナー』や、企業が行うインターンシップにも積極的に参加してみてください。自分の趣味や興味のある言葉で企業検索してみることもひとつの方法です。たとえば、「スマホ」で検索してみると、スマホのメーカーをはじめ、通信キャリア、アプリのメーカー、関連情報を発信するWeb企業などが表示され、全く知らなかった企業や仕事を知る機会もあります。こうして興味を持った業界や職種、企業についていろいろな手段で調べていくことで、「これがやりたい!」と思える出会いがあるはずです。

将来を見据えたプランを検討

やりたい仕事明確になり、企業面接で希望の職種を伝えても、就けるかどうかは企業で異なります。マーケティングや企画は、ビジネス現場で得た知識や経験を求められるケースが多く、大学を卒業したばかりの総合職の新入社員は配属しない企業も多くあります。こうした状況の中でも、やりたい仕事で自己実現を達成する手段が、将来を見据えた長期プランを考えて実行することです。たとえば、3年後に企画部門へ異動することを目標に掲げ、担当する業務の中でも企画関連の仕事に率先して取り組み、企画力に磨きをかけることで、目標達成の可能性が高まります。海外事業に携わるためにTOEICを800点台にする、異動したい部署で重宝される資格を取得する、といったプランも有効です。また、OB・OG訪問は、先輩がどのようなキャリアを経て、やりがいのある仕事に就いたのかを知る絶好のチャンスです。この冊子も、やりがいのある仕事に就く過程を知る手段のひとつとして、ぜひ活用してください。

営業系

- 営業（法人向・個人向）
- 販売（店舗・訪問）
- MR（医薬情報担当者）
- セールスエンジニア（技術営業）など

事務系

- 人事
- 労務
- 総務
- 経理
- 広報
- 宣伝・マーケティング
- 生産管理など

専門系

- 教員
- 看護師
- 社会福祉士
- 記者・ライター
- デザイナー
- 会計士
- アナリスト
- 管理栄養士など

技術系

- システムエンジニア
- プログラマ
- カスタマーエンジニア
- 品質管理
- 生産技術
- 設計
- 測量
- 積算
- 施工管理
- 基礎研究
- 応用研究など

総合職として 首都高を支える 前例のない大きな仕事も チームで成功に導く



矢田 香穂里さん

経営学部 会計ファイナンス学科
2010年3月卒業

首都高速道路株式会社

東京西局プロジェクト本部
プロジェクト総務・経理課 主任

この仕事を選んだ理由を
教えてください

両親が銀行員で、信用金庫でのインターンシップも楽しく、就職は金融系だけを考えていました。その私が偶然、学内の合同企業説明会で首都高速道路という会社を知り、「後世に残る大きな構造物に携わることができ、世の中に与える影響も大きい」という話を聞いて初めてインフラ業界に興味を持ちました。これを機に幅広く企業の話聞いてみたいと考えて就職活動の結果、魅力を感じた銀行や鉄道会社などから複数の内定を獲得しました。

どの企業に入社するか悩み、最後の決め手になったのは「私らしく働けること」。総合職としてバリバリ働き、結婚して出産したあともキャリアアップできることから、当社を選びました。

子育てしながら
働くということ



● 出産後も長期のキャリアプランを描ける環境を実現

少子高齢化が進み、労働の担い手として女性への期待が高まっています。女性の能力を結婚・出産後も発揮し続けてほしいという狙いから、女性活躍推進法も制定されました。職種も総合職としての採用が増え、営業、企画、研究開発、製造など、自身のさまざまな能力が発揮できるように拡大しています。女子学生も長期的な視点で、仕事へのやりがい、人生のキャリアプランを考えた職業選択が大切です。また、女性が活躍する企業では、男女社員の育児休暇取得率が高まっている一方で平均残業時間は減少傾向にあり、女性が働きやすい職場は誰にでも働きやすい環境になっていることが明らかになっています。

● 首都高速道路の出産・育児支援環境の整備状況

首都高速道路も女性の活躍に期待し、総合職の採用を推進しています。また、「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「プラチナなるみんマーク」取得企業でもあります。社内では産休・育休制度など、育児と仕事が両立できる環境整備が進むと同時に、「社員が家族や子どもを大切にするのは当然」という考え方が広まり、チームでフォローし合う習慣も定着しつつあります。育休中の社員を支援する体制も順次整えられ、矢田さんは育休から復帰後の業務をスムーズに行いたいと考え、育休中も業務関連情報を定期的に受け取っていたそうです。近年は、産休・育休取得後に子育てしながら活躍する総合職の女性が増えていることから、経験者の声を反映した制度の策定など、より働きやすい環境づくりが進んでいます。さらに、出産・育児にとどまらず、女性社員がより一層活躍できるように業務評価などの各種制度の改訂・新設も進み、女性管理職も増えています。

大学時代の思い出

大学で仲良くなった友人と大分旅行をした時の写真です(左から2番目)。在学中も卒業後も4人で各地を旅行。何でも話せる、今でも大切な存在です。



環境課に所属していた際、新たに決定した当社主催の新しいイベント実施に関する全てを任せられました。前例にとらわれず、従来のパネルを展示するだけのものから、お客さまが楽しみな体験できるイベントにするため、社内のさまざまな部門に協力してもらい、「首都高環境フェア」として開催しました。お客さまに好評で大反響が集まり、その後も継続開催する企画に育ちました。このように当社では誰かがアイデアを出すと、みんな協力してさらに質を高めてゴールを目指します。そのため、自分の意見を正しく伝え、みんなの意見を正確に把握できるコミュニケーション能力の大切さを常に感じています。

こうした経験を入社4年で積めるとは思っていませんでしたが、自分の想いを伝え、企画通りのイベントの実施が決まり、その仕事に最後まで携わることが

入社後の経歴を教えてください

最初の配属は既存路線の補修や調査を行う部門で、作業を依頼する協力会社の決定、契約、支払いに至る書類作成や経理を担当しました。仕事には特別な知識も必要でしたが、在学中に簿記とファイナンシャルプランナーの資格を取得し、経理の基礎を理解していたことで仕事に早く馴染むことができました。

次は3年目に環境課に配属され、広報担当として当社の環境に対する取り組みを紹介。3つ目が人事課で、主に新卒採用を3年間担当しました。その後、2017年9月から産休・育休を取得

仕事の流れ



ある日の仕事のスケジュール

9:00 出勤 メールチェックやその日の段取りなどを確認	14:00 課内ミーティング参加
10:00 契約が決定した協力会社用資料作成	15:00 技術系社員と支払い手続きについて打ち合わせ
12:00 昼食	16:30 退勤 時短勤務で1時間早く退勤
13:00 工事費用の支払い手続き	

印象的なエピソードはありますか？

学生時代、経理は電卓片手にひとり黙々と働くイメージでしたが、当社では課内外のメンバーと協力して進めます。また、新人でも業務担当者として、ひとつの仕事に完全に任せられます。それが可能なのも、社内の協力体制が万全だからです。さまざまな仕事を体験し、新たな知識を得ることが楽しく、成長も実感でき、スムーズに仕事を進められるようになりました。

今後の目標を教えてください

まずは経理の知識を深め、「経理のプロ」として成長したいと考えています。

中期の目標は、ワークライフバランスの充実と業務の効率アップです。育児経験の長い総合職の同僚にも多くのアドバイスをもらい、仕事にも家庭にも余裕を持つて取り組めることを目指しています。

長期で視野に入れているのは、女性管理職へのキャリアアップです。当社の女性管理職はまだ少数ですが、次第に増えてきた女性総合職にとっては目標となる憧れの存在です。仕事の成果を積み上げることでキャリアアップし、活躍の場を広げたいと考えています。

企業データ

首都高速道路株式会社
https://www.shutoko.co.jp/

首都高

企業概要 首都圏における都市高速道路の建設・管理、駐車場・高架下施設の建設・管理など

従業員数 1,087名 (2019年1月1日現在)

募集実績 総合職：事務系、技術系(土木・建築・機械・電気)

本社 東京都千代田区霞が関一丁目4番地1

銀行業務を熟知し お客さまのニーズに合わせた 最適な商品を提案



菱木 沙弥香 さん
社会学部 メディアコミュニケーション学科
2015年3月卒業
株式会社千葉銀行

この仕事を選んだ理由を
教えてください

業界や職種にこだわらず、生まれ育った千葉県に根ざした企業で働きたいと考えて訪問した中の1社が、千葉銀行でした。合同企業セミナーで出会った全ての方が「楽しく働ける」と話し、行員のつながりは縦も横も強いと異口同音に語ることから、とても働きやすい銀行だと感じました。そこで、興味を持った窓口業務をより詳しく知りたいと思い、合計5回もセミナーに参加しました。

企業説明会への参加を考えた際、満席で予約ができなかった時に、セミナーで出会った方とお話をする機会があり、その際に親身に対応してくれた姿に感動し、この方々と一緒に働きたいと思って当行を選びました。

現在の主な仕事内容を 教えてください

最初の配属支店で預金業務全般を学び、業務に必要な知識とスキルを習得しました。3年目に初めての異動を経験し、お客さまのライフプランに合わせた金融商品の提案と手続きを行う相談窓口業務を担当しました。2019年4月から担当地区の資産運用コンサルタントとして、個人はもちろん、所属部署のほかの渉外担当者も同行し、投資信託や保険商品を活用してお客さまの資産運用をお

仕事の流れ



手伝いする営業活動を行っています。営業には以前から目標達成のために厳しい業務を課せられるイメージがあり、自分でできるのかと真剣に悩んだこともありましたが、ところが実際の業務は、相談窓口業務と大きく変わらず、自らお客さまを訪問するため、より計画的に活動できるようになりました。また提案活動に専念できることから、お客さまとの信頼関係も強固になり、提案レベルも向上しました。不安もありましたが、今では営業になって良かったと思っています。

印象的なエピソード ありますか？

営業係になって初めてお客さまを訪問した際、お客さまが自宅の畑で作物を収穫されていました。そこで、一緒にトウモロコシの収穫などをさせていただきながら、ご自身の人生や今後の暮らしへのご要望を伺うなど、まずはお客さまを理解することから始めることで、より良い

関係づくりに努めました。その結果、大切な退職金の運用を任せていただけるようになり、今でも良い関係が築けていると感じています。

私は大切なお客さまに最適な提案を行うため、商品に少しでも疑問があれば販売する投資信託の運用会社や保険会社に商品性を確認し、自分自身が納得して商品を提案するようにしています。この姿勢を貫き、明確な理由を持って提案した結果、「菱木さんの提案には説得力があるね」とお客さまに評価された時は、本当に嬉しく思いました。その後「菱木さんの提案に間違いはないから」と、新たに契約していただけることが続いています。今後もこのように信頼してくださるお客さまを増やし、期待に応える成果を提供し続けたいと考えています。

今後の目標を教えてください

お客さまのニーズは、私が現在、担当している資産運用分野にとどまらず、住宅ローンや融資など、多岐にわたっています。そこで、ローンや融資などの知識も身につけ、お客さまの多様なご要望に、さまざまな視点から最適な提案ができる銀行員になりたいと考えています。当行にはそのために必要な教育・研修制度が整っているため、私の想いを叶えるために、積極的に日々の業務に取り組んでいます。

大学時代の思い出



軽音楽サークルに所属。ベース担当で、人気バンドをコピーし、ライブに向けて全力で練習したことを鮮明に覚えています。

ココが魅力

全ての行員が活躍できるよう
魅力的な制度と風土が定着



充実した教育研修体制
当行が取り扱っている資産運用の商品は種類が多く、新規商品も次々に登場します。こうした数多い商品を正確に理解し、最適な提案が行えるよう、勉強会や研修を頻繁に開催。誰もが活躍できる環境が整備されています。



頼りになる先輩からのサポート
投資経験が長く、知識もあるお客さまとの関係を築く上で頼りになるのが、経験豊富な先輩のアドバイスです。時には同行訪問をお願いすることも。入行前に魅力を感じた人間関係の良さが、成長を支える力になっています。

ある日の仕事のスケジュール

- 8:30 出勤**
係ごとの朝会に出席後、全体朝会に出席
- 9:00**
お客さま訪問の資料などを準備
お客さまに電話をかけて状況を確認
(アフターフォロー)
- 12:00 昼食**
- 13:00 外出**
お客さまを訪問し新規プランを紹介
- 15:00 帰社**
交渉内容の進捗報告、
手続き関連の書類整理、チームミーティング
- 17:00**
新規のお客さまにご挨拶の電話
- 18:00 退勤**

企業データ

株式会社千葉銀行
<https://www.chibabank.co.jp/>

企業概要 普通銀行業務
従業員数 4,295名 (2019年9月30日現在)
募集実績 総合職・エリア総合職
本社 千葉県千葉市中央区千葉港1番地2

大学時代の思い出



体育会ヨット部で主将を務め、同じ目標に向かう組織づくりの大切さを学びました(左上)。その経験が今、役立っています。

今後の目標を教えてください

現在は、ブライダルコスチューム事業の東日本部長として、管轄店舗とメンバーのマネジメントや、新規提携先の開拓、そしてウエディング部門の業績拡大に向けた新規開発を推進しています。さらに、その先に見据えているのが、現在のウエディ

学生の皆さんにメッセージ

大切なのは「パッション」です。情熱を持ってないと、仕事も続けることはできないと思います。学生時代に自分のやりたいことを具体化するのには難しいと思いますが、どのような仕事でもいいので、何か情熱を向ける対象を考えると前に進みやすいと思います。

また、インターネットの口コミを読んで興味を持って、書いた人の感性が、あなたと同じとは限りません。もしも興味を持ったら、実際に説明会に参加したり、社員に会ってみたりするなど、必ず自分でも動いてください。そこで全力を注げる仕事があると感じたら、その感覚を信じてぜひ突き進んでほしいと思います。

ウエディングから
ライフスタイル全体へ
事業拡大で企業価値を向上



工藤 恭一さん

文学部 史学科
2006年3月卒業

高見株式会社

コスチュームDiv.* 東日本部長
*Division=事業部

入社後に担当した仕事を
教えてください

最初に担当したのは、ブライダルコスチューム事業の営業です。提携先のホテル・結婚式場・レストランや、新たに誕生した式場や会館などに対して、結婚式を行うお客さまに当社衣裳の利用を促してもらうように働きかけることが主な業務です。当社の衣裳ラインナップは業界トップで、必ずお客さまの意向に沿えることから、自信を持って提案することができました。

4年目には、直営店のマネージャーに昇進しました。店舗のメンバーと積極的にコミュニケーションを図り、意見を出し合い、理想とする店舗づくりを全員の力を結集して進めることができました。

印象的なエピソードは
ありますか？

6年目に自ら希望し、海外事業の立ち上げにチャレンジしたことです。米国・ハワイに海外挙式向けのチャペルをオープンすることになり、その魅力を旅行代理店のプランナーに伝え、海外挙式を希望するお客さまに当社のチャペルを提案してもらったためのアプローチです。

旅行業界の方とは初めての仕事だったため、最初は相手が話す専門用語が理解できず、聞き直してばかりで、こちらの情報を伝えることにも、大変苦労しま

ある日の仕事のスケジュール

- 9:00 **出勤**
メールチェック、1日のスケジュール確認
- 10:00 **売上確認、メンバーとのミーティング、取引先への訪問連絡**
- 10:30 **外出**
取引先に衣裳レンタルや海外挙式の獲得に向けた営業を実施
- 13:30 **外出先でランチ**
- 14:30 **メンバーと待ち合わせ、新規契約の営業に同行**
- 18:00 **帰社**
収集した情報の整理、メンバーの業務報告確認
- 19:00 **退勤**
時にはメンバーと食事に行くことも

ココが魅力

想いを共有する人たちと
理想を目指して一緒に働ける



誰もが新規事業に取り組める
チャレンジ精神旺盛な風土です。役員も時代に敏感で、新規事業のアイデアを社員に提示し、意見を求めることが頻繁にあります。逆に、社員から役員に提案し、事業を立ち上げることも可能です。



共通の情熱を持って働ける
社員全員が「お客さまに喜んでもらいたい」という情熱を持って働いているので、お客さまに感謝されると、全員で喜びを分かち合うことができます。こうした環境で働けることが、当社最大の魅力です。

仕事の流れ



企業データ



高見株式会社

https://www.takami-bridal.co.jp/

企業概要 ブライダルコスチューム事業、ウエディングプロデュース&MICE*事業、フラワー事業、レストラン事業

従業員数 1,049名(2019年6月30日現在)

募集実績 国内営業部門(スタイリスト・プランナー・営業など)、商品部門(商品開発・商品管理)、マネジメント部門(海外事業・経理・人事・システム・販促企画・秘書など)

本社 京都府京都市下京区富小路通五条下ル本塩電町557番地2

*MICE: Meeting(会議)、Incentive travel(報奨・研修旅行)、Convention(国際会議)、Exhibition/Event(展示会・見本市・イベント)の略。

大学時代の思い出



ゼミでは経営学や組織論、知的複眼思考法などを学び、どの知識もその後の行動に良い影響を与えてくれました(前列左端)。

経営学のゼミで学んだ「知的複眼思考

日々の仕事で心がけていることは？

したり、販売代理店などを通じて行ったりしていました。ここに新しく導入されたのが、電話やメールでのコミュニケーションを通して、お客さまに最適な情報提供と提案を行う「インサイドセールス」という営業手法です。私は研修後、この新手法を導入するために開設した部署に配属され、セミナーや広告で当社製品に興味を持ったお客さまに詳しい機能説明やソリューション提案を行い、「導入したい」と考えたお客さまを営業で紹介し販売効率を高める業務に携わりました。

現在は、この部署のリーダーとして、提供できるソリューションをより明確にし、的確な提案を行うなどの業務設計をしています。さらに、メンバーの働きやすさを高めるチームマネジメントや他部署との連携をスムーズにする体制づくりも進めています。

学生の皆さんにメッセージ

意識してほしいのは「就職は決まっていなくてもいい」ということです。社会人として多くの方たちに出会って感じるのは、夢中になったことを熱く語る人ほど魅力的であり、その話によって人脈が広がり、人生の豊かさが増していることです。学生のうちに自分が楽しいと思うこと、熱くなれることを見つけ、人間としての魅力づくりに励んでほしいと思います。

企業支援システム普及へ
営業手法を最適化
収益向上を図る司令塔

坂口 祐美子 さん
経営学部 経営学科
2017年3月卒業

ウイングアーク1st株式会社
マーケティング統括部
Middle of Funnel Developmentグループ
SDRチーム チームリーダー

ココが魅力

一人ひとりの裁量が大きく
自由な発想で行動できる



意思決定も行動もスピーディ
六本木グランドタワー35階のワンフロアに全部署があるため、何かあれば関係者とすぐに話し合うことができます。挑戦する人を応援する文化があり、現場主導で物事を進めていくこともできる、恵まれた環境です。



新提案を全員が協力して実現
新しい企画を誰もが提案でき、実現に向けて全員が協力してくれる風土があります。私が新しいセミナーを企画した時は、チームのメンバーはもちろん、マーケティングの方々にもご協力いただき、実現できました。

ある日の仕事のスケジュール

- 9:00 出勤**
メールチェック、メンバーの業務状況を確認
- 9:30**
新規のお客さまに電話、課題を確認して製品情報を提供
- 12:00 昼食**
- 13:00**
マーケティングとのミーティングで施策の進捗状況を確認
- 14:00**
継続対応中のお客さまに連絡、導入検討の状況を確認
- 18:00 退勤**

企業データ

WingArc 1st
The Data Empowerment Company
ウイングアーク1st株式会社
<https://www.wingarc.com/>

企業概要 企業の情報活用を支援するソフトウェアとサービスの開発、提供
従業員数 連結607人/単体522人(2019年2月末現在)
募集実績 営業職、技術職
本社 東京都港区六本木三丁目2番地1 六本木グランドタワー

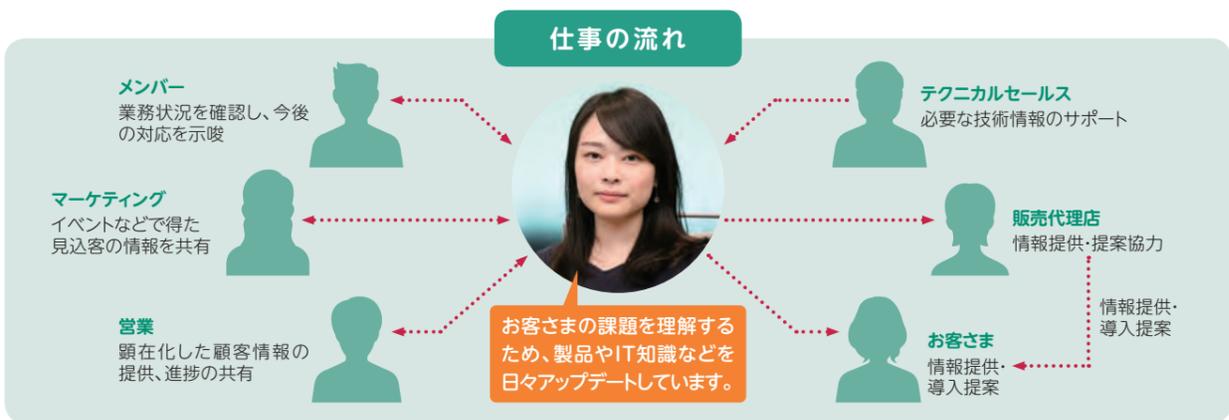
この仕事を選んだ理由を教えてください

企業には、売上・生産・顧客など、膨大な情報が蓄積されています。こうしたデータを活用し、効果的な経営施策や営業戦略などを立案したいと考える企業が増えていきます。このニーズに応え、ビッグデータを集約・分析して企業の経営計画に必要な情報を導くソフトウェアの研究開発から導入・運用までのトータルソリューションを提供しているのが当社です。

合同企業説明会で初めて知りましたが、経営戦略を学ぶゼミに所属して企業経営や業務改善に興味を持ち、ソリューション営業に携わりたいと思っていたことから関心を持ちました。また、自社特許技術を持つ技術力の高さ、日本企業として海外企業には難しい日本独自の商習慣を理解している強みを活かした製品によってトップシェアを獲得していることにも魅力を感じました。そして、説明会や面接で会った若手の女性営業から社長まで全ての人が自分の仕事に誇りを持ち、楽しそうに話す姿が印象的で、自分の入社後を考えると心がワクワクしたことが、当社を選ぶ決め手になりました。

現在の主な仕事内容を教えてください

従来、当社のソリューション提供は営業がお客さまの課題をゼロから聞いて提案



大学時代の思い出



2年から新入生歓迎会を運営しました。新入生に大学を好きになってもらうため、仲間と相談してさまざまな企画を考えました。

ホーム長に就任した時、最も魅力ある介護施設を目指して「自慢できるホーム」を目標に掲げると、この実現に同居者とスタッフ全員が協力してくれたことです。目標の達成に向けて考えたのは、スタッフが同居者に寄り添い、それぞれが理想とする暮らしの実現に努めることです。毎日が心地よく過ごせると、同居者同士も寄り添い、コミュニティをつくって楽しく暮らすようになります。そうなること、ここの暮らしを友人に自慢したくなるはずで、さらには笑顔で毎日を過ごす同居

印象的なエピソードはありますか？

地域との関係づくりなど、施設全般の運営管理に携わっています。このキャリアアップは、想定よりかなり早いものでした。事実、埼玉地域内で私は最年少ホーム長です。期待とプレッシャーを感じる中、若くてもこの役割が務まることを実績で示し、後輩たちの目標になれるよう全力で取り組んでいます。

人と人が心から寄り添い
温かみのある介護環境を
同居者、スタッフと共に実現



井上 僚也 さん

ライフデザイン学部 生活支援学科
生活支援学専攻
2013年3月卒業

株式会社
ベネッセスタイルケア
まどか南与野 ホーム長

友人とのつながりを深め、学生生活を充実させてください。介護に従事して感じるのは、「豊かな人生を送ることの大切さ」です。多くの同居者が友人の訪問を楽しみにしている姿を見ると、友人関係の構築は何よりの力になると思うのです。もうひとつは、想いを口にするということ。そうしないと、相手には何も伝わりません。私がいち早くキャリアアップできたのも、「リーダーになりたい」と主張していたからです。言葉で明確に伝えることで、挑戦の機会が増え、達成意欲は確実に高まります。積極的に想いを口にして、目標の達成に向かって全力で取り組んでほしいと思います。

学生の皆さんにメッセージ

この想いを伝えると、みんなが共感し、スタッフはアイデアを出し合って同居者が笑顔で暮らせる環境づくりに取り組んでくれました。入居検討の見学者の方がお見えになると同居者は自身の日々の暮らし方を紹介し、思い通りに暮らせることを伝えてくれました。こうした取り組みにより、とても魅力的なホームという評判が地域に広まり、同居者とスタッフ全員で喜び合えた時は、最高の気分を味わうことができました。

ココが魅力

同居者にも、スタッフにも
自らの発想で満足を提供できる



「普通よ」が最高の褒め言葉

同居者にとってホームは「家」であることから、自宅と同じことができた時に出る「これが当然、普通よ」が満足を表現する最高の褒め言葉なのです。この言葉が常に聞けるよう、新たな施策を考えて実施しています。



スタッフの個性を活かして

スタッフとのコミュニケーションで趣味や特技が分かると、それを活かせる企画を模索します。元カメラマンのスタッフに同居者向け撮影講習を実施してもらい、スタッフの表情の輝きが増した時は、とても嬉しく思いました。

ある日の仕事のスケジュール

- 9:00 **出勤**
朝の申し送り
本日の予定・各スタッフの仕事の確認
- 10:00
ホーム内巡回。同居者や設備・サービスの状況を確認、同居者の朝食を配膳前に検査
- 12:00 **休憩**
- 13:00
外出する同居者の準備をお手伝い、駅まで送迎
- 14:00
メールチェック、資料・報告書作成、夜勤スタッフに申し送り
- 17:00
サービス状況を検討する多職種ミーティングを実施
- 18:00 **退勤**

現在の主な仕事内容を教えてください

入社後はまず、サービススタッフとして同居者の生活介護全般を担当しました。4年目にサービスリーダーとなり、5年目からホーム長として、同居者とスタッフの満足度を高める取り組みの企画と実施、

この仕事を選んだ理由を教えてください

「数学の問題なら、世界共通の正解が必ずひとつ存在します。ところが介護は、支援される方にもする方にも、それぞれ思い描く日常があり、考えがあり、その時々でお互いのできること、できないことがあります。そのため、正解は決してひとつではなく、常に変化するのです」。この考えに基づき、全力で介護に取り組む企業を、学内の業界研究セミナーで知りました。それが、有料老人ホームなどを運営している当社です。大学では介護については学んでいませんでしたが、この言葉で介護への関心が高まり、介護に取り組む各社の説明会に参加しました。最終的に当社を選んだのは、「よく生きる」という企業理念のもと、同居者とスタッフが理想とする暮らしを実現するために、「人」に焦点を当てている点に魅力を感じたからです。また、教育のイメージが強い社名から、介護を学びながら成長できると考えて入社を決めました。

仕事の流れ



企業データ



株式会社ベネッセスタイルケア

<https://www.benesse-style-care.co.jp/>

企業概要 高齢者介護サービス事業、高齢者住宅事業、保育事業、学童クラブ事業

従業員数 17,411名 (2019年3月現在)

募集実績 サービススタッフ (介護職)

本社 東京都新宿区西新宿二丁目3番地1 新宿モノリスビル5階

大学時代の思い出



興味のあることを何でも実践する
オールラウンドサークルに所属。
サークルの友人とは今も年に1度
会って昔話を花を咲かせています。

そのために必要なことは、さらに多くの知識と経験を身につけることです。大学時代、労働関連や経営関連の授業を履修していましたが、まさに今、「大学時代にもっとしっかり勉強しておけばよかった」と思っています。これからは、知識の習得だけにとどまらず、仕事の成果につなげていき、いずれは、さらに上のポジションを目指したいと思っています。

常識にとらわれず、メンバーと一緒に新しいことを次々に考えてチャレンジすることです。たとえば、私の着任をきっかけに、従来から部署内に定着していた担当エリアに対するイメージをリセットしました。ゼロから新規企業開拓を徹底的に行い、勤務時間や職種の選択肢を拡大することで、より多くの派遣スタッフの働く意欲

日々の仕事で心がけていることは？

2019年にマネージャーとして現部署に着任。港区の幅広いエリアを対象に、入社から経験した派遣ビジネスに加えて、人事業務のアウトソーシングなど人と組織に関するさまざまな課題解決サービスの提案や派遣スタッフの契約サポート、部門全体の業績管理をしています。

今後の目標を教えてください

まずは「宮脇にしかできない」と評価されるような自分ならではのマネジメントスタイルを確立したいと思っています。この実現によって、メンバーと部署が常に目標を達成し、これまで以上の喜びを味わいたいと思っています。

派遣ビジネスを通じて
企業とスタッフのマッチングと
メンバーの成長をサポート



宮脇 圭吾 さん
法学部 法律学科
2008年3月卒業
パーソルテンプスタッフ 株式会社
東京第二営業部 品川オフィス五課
オフィスマネージャー

ココが魅力

仲間を思いやる魅力的な風土
次々に進化する働きやすい環境



何でも話せて一緒に行動できる
仲間を思いやる社風は、入社以来、全く印象が変わりません。誰もが普段から相手のことを考えて、丁寧に接してくれるので、働きやすさは抜群です。思ったことが話しやすく、皆で協力しながら積極的に行動できます。



新しい事業も創出できる
社員の「やりたい」をサポートする制度は次々に進化。職種変更やグループ間の人事異動、新規事業を創出する起業制度もあります。特に起業制度は社外にもオープンし、新たなビジネスの創出を目指しています。

ある週の仕事のスケジュール

- 月曜日** 前週に計画した数字目標や行動目標を確認、メンバーに伝達
- 火曜日** メンバーに営業同行して顧客企業が抱える課題に対する新たな人材サービスを提案。派遣スタッフとの面接を行い、就業をフォロー
- 水曜日** 週次目標の進捗具合をチェックしながらメンバーとミーティング
- 木曜日** 定量目標に対して次週の計画を策定
- 金曜日** メンバーとのミーティングで次週目標を提示、要望に基づいて内容を調整

入社後の経歴を教えてください

当社のビジネスは、マッチングを通して企業、派遣スタッフ双方の希望を叶える事業です。入社後4年は、新宿エリアの営業担当として新規企業の開拓に励ま

多くの人材サービス会社の中で当社を選んだのは、会社訪問や採用面接などの際に、人を大切にする社風を感じたからです。実際、入社してから、なかなか芽が出なかった新人の私のために、上司や先輩は親身になって何度も営業ロールプレイング研修を行い、日中も営業に同行して営業ノウハウの習得をサポートしてくれました。心から感謝すると共に、当社を選んで本当に良かったと思いました。

この仕事を選んだ理由を教えてください

興味のある玩具メーカーをはじめ、各業界の有名企業から企業説明会を回り始めた中で注目したのが、人材サービス業界です。理由はふたつ。ひとつは、比較的新しい業界なので、従来の常識にとらわれない新しいことにチャレンジできると思ったこと。もうひとつは、無形のサービスなので、「営業の力でサービスの価値を50にも100にもできる」と聞き、自分の力を試す楽しみがあると感じました。

仕事の流れ



企業データ

テンプスタッフ

パーソルテンプスタッフ株式会社
<https://www.tempstaff.co.jp/>

企業概要 労働者派遣事業、有料職業紹介事業
従業員数 45,434名 (2019年3月31日現在)
募集実績 総合職
本社 東京都渋谷区代々木二丁目1番地1 新宿メインタワー

収録運営や番組PRと共に 著作権も整備し 新たなNHKをつくりたい



久保 桃子 さん
文学部 東洋思想文化学科
2017年3月卒業
日本放送協会
さいたま放送局 企画編集部

この仕事を選んだ理由を 教えてください

就職活動は、肝臓に障がいがあることから、障がい者向け合同就職説明会に参加しました。有意義だったのは、各界の大手企業が多く参加しており、さまざまな業界の動向が一度に分かったことです。また、障がいには配慮しながら、業務に制限を設けていない企業が多いことも分かりました。NHKもそのような企業だったことから詳しく話を聞いたところ、インターネット社会が一気に普及してきたことをきっかけに、「公共放送から公共メディアへ」という経営方針を打ち出し、新しい流れをつくる取り組みを進めていることを知り、興味を持ちました。そこで、面接では「公共メディアを目指す新しいNHKをつくる業務に携わりたい」とアピールを続け、最終的に「新しい時代のNHKと一緒に頑張っていきましょう」と言われたことから、入局を決めました。

現在の主な仕事内容を 教えてください

広報担当として、さいたま局で制作しているFMラジオ番組をアピールするため、チラシやポスターなどのグッズをつくっています。また、埼玉県内のイベントに出展し、さいたま局の認知度と親近感アップを図ることも取り組んでいます。もうひとつメインで担当しているのが、「NH

仕事の流れ



Kのど自慢」や「NHK全国学校音楽コンクール埼玉県コンクール」などの公開収録の運営です。このほかに、不定期ですが、FM番組に出演し、運営を担当しているイベント情報の告知や受信料に関する情報などをお知らせすることもあります。

印象的なエピソードは ありますか？

初めて「NHKのど自慢」の番組収録に携わった時、先輩に「番組制作担当者」と開場時間を相談して」と言われ、リハーサルの際に声をかけてしまい、怒らせてしまいました。「リハーサル中、番組制作は進行確認に集中しているから」と先輩からアドバイスされていたものの、その真意が理解できていなかったのです。

番組制作側は、本番前に番組内容が観客に分かるとせっかくの企画が台なしになるため、リハーサル後の片づけが終わるまで開場したくないのが本音です。一方で、私たち運営側は、お客さまを外

で長時間並ばせると体調不良などご迷惑をおかけする可能性もあるため、できるだけ早く開場したいのが本音。このような互いの事情が分かってくると、リハーサルが一段落して余裕のある時なら落ち着いて相談できることが分かりました。そこで、さまざまな番組収録を経験しながら番組制作側に相談する絶好のタイミングをつかむ努力を積み重ねました。そして半年後、トラブルなくスムーズに開場・開演でき、大きな達成感を味わいました。

今後の目標を教えてください

就職活動中に「新しいNHKをつくる業務に携わりたい」と思った時に興味を持ったのが、著作権に関する業務です。たとえば今、ドラマを制作する際には出演者と著作権に関する契約を結びますが、その内容にインターネット配信に関する項目は含まれていません。さいたま局でもローカルで制作した番組のインターネット配信を検討しており、その実施には著作権を含めた契約を見直す必要があるのです。テレビが、インターネットをはじめとするほかのメディアとどのように連携できるのか、開拓する余地はまだあります。チャンスがあれば、著作権などのさまざまな制度や体制を時代に対応させる業務に携わり、新しいNHKづくりに貢献したいと考えています。

大学時代の思い出



3年次にスタディツアーでバン格拉デシュのグラミン銀行へ(左から3番目)。国家レベルの脱貧困を掲げる理念に触れ、公共事業への関心が高まりました。

ココが魅力

人も組織も柔軟で
思ったことが実行できる



若手にも与えられている裁量
広報を担当している番組のポスターやグッズなどは、内容の企画から決定まで、全て任されています。若手にもある程度の裁量権が与えられているので、やりたいと思ったことがやれる機会がたくさんあります。



自分でメリハリをつけて働ける
番組は数人で交代しながらつくるため、メリハリをつけて働くことができます。広報業務も年度末・年度はじめやイベントの準備時期以外は落ち着いたので、休日の消化を含め、自分でリズムをつくって働けます。

ある日の仕事のスケジュール

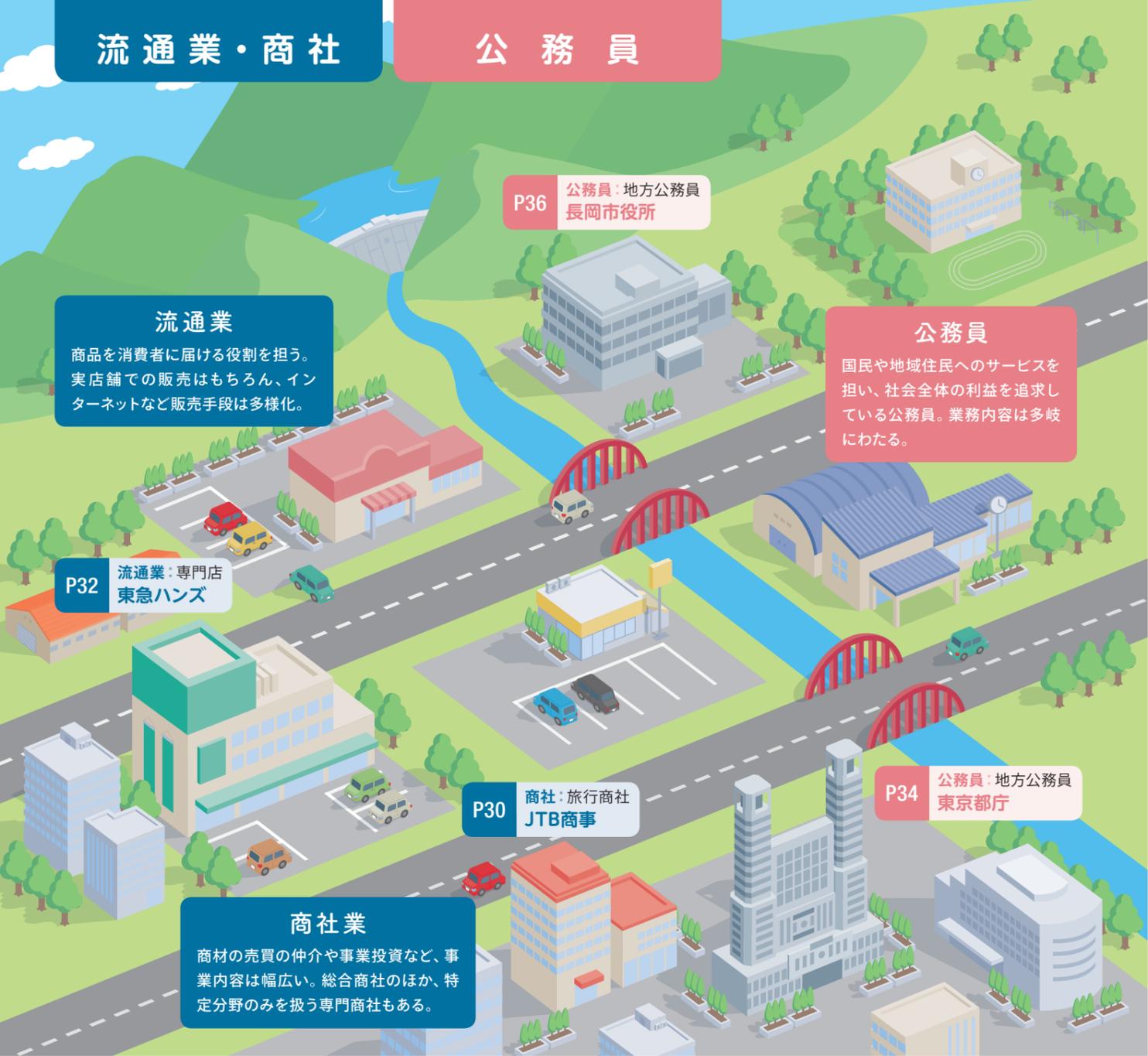
- 10:00 出勤**
メールチェック後、発注した広告のデザインを確認
- 12:00**
ローカルFMニュースの終了を確認
- 12:20 昼食**
- 13:20**
イベント運営に向けて資料作成
作成した資料をもとに上司・他部署と打ち合わせ
- 17:00**
ローカルFM番組出演のためのマイクリハーサル、広報資料の在庫確認
- 18:00**
番組本番に出演
- 18:30 退勤**
番組出演終了後、資料などを整理したのち退勤

データ



日本放送協会
<https://www.nhk.or.jp/>

活動概要 国内放送、放送と受信の進歩発達に必要な調査研究、国際放送、その他放送法に定められた業務
職員数 10,333名(2019年3月現在)
募集実績 ディレクター、記者、映像取材、映像制作、放送事業のマネジメント、技術
本部 東京都渋谷区神南二丁目2番地1



流通業

商品を消費者に届ける役割を担う。実店舗での販売はもちろん、インターネットなど販売手段は多様化。

公務員

国民や地域住民へのサービスを担い、社会全体の利益を追求している公務員。業務内容は多岐にわたる。

商社業

商材の売買の仲介や事業投資など、事業内容は幅広い。総合商社のほか、特定分野のみを扱う専門商社もある。

P32 流通業: 専門店 東急ハンズ

P36 公務員: 地方公務員 長岡市役所

P30 商社: 旅行商社 JTB商事

P34 公務員: 地方公務員 東京都庁

流通(小売)業界

消費者ニーズをとらえ、購入意欲を高める

生産者がつくり出した商品を、消費者の手元に届ける仕事。商社などの卸売業から、あるいは生産者から直接商品を仕入れ、消費者に販売しているのが小売業です。百貨店・スーパー・コンビニなど実店舗での販売が主体のもの、テレビやインターネットを利用し無店舗で行う通信販売の大きく2つに分かれます。購入手段の多様化により、単に商品を提供するのではなく、消費者のニーズや社会動向をとらえた販売方法や店舗づくりによって、購入意欲を高める取り組みが進められています。

商社業界

「環境」「生活」「グローバル」をビジネスにどう取り込むか

幅広い商材をトータルで扱う「総合商社」と、特定の分野に特化した「専門商社」に分かれます。売りたい相手と買いたい相手を結びつける「仲介業務」を担うのが商社です。また、利益や事業の拡大に向け、新たに会社を設立したり、既存の会社を買収したりして企業価値を向上させる事業投資も主な仕事のひとつであり、事業内容は多岐にわたります。今後の成長を左右する要因として注目される「環境」「生活」「グローバル」の3要素を、どのような形でビジネスに取り込んでいくかが大きなカギとなっています。

公務員

国民・住民のため社会全体の利益を追求する

営利を目的とせず、国民や住民がより安心して生活できる環境を整える仕事全般を担い、その業務内容は多岐にわたります。主に、中央官庁をはじめとする国家機関で働く国家公務員と、地方自治体やその他関連機関で働く都道府県、市町村職員や学校教員などの地方公務員に分けられます。とりわけ地方では、少子高齢化や人口の大幅な減少など多くの課題に直面していて、そのため地域活性化に向けた公務員の役割はより重要性を増していくと予想されています。

「有形商材と無形商材」

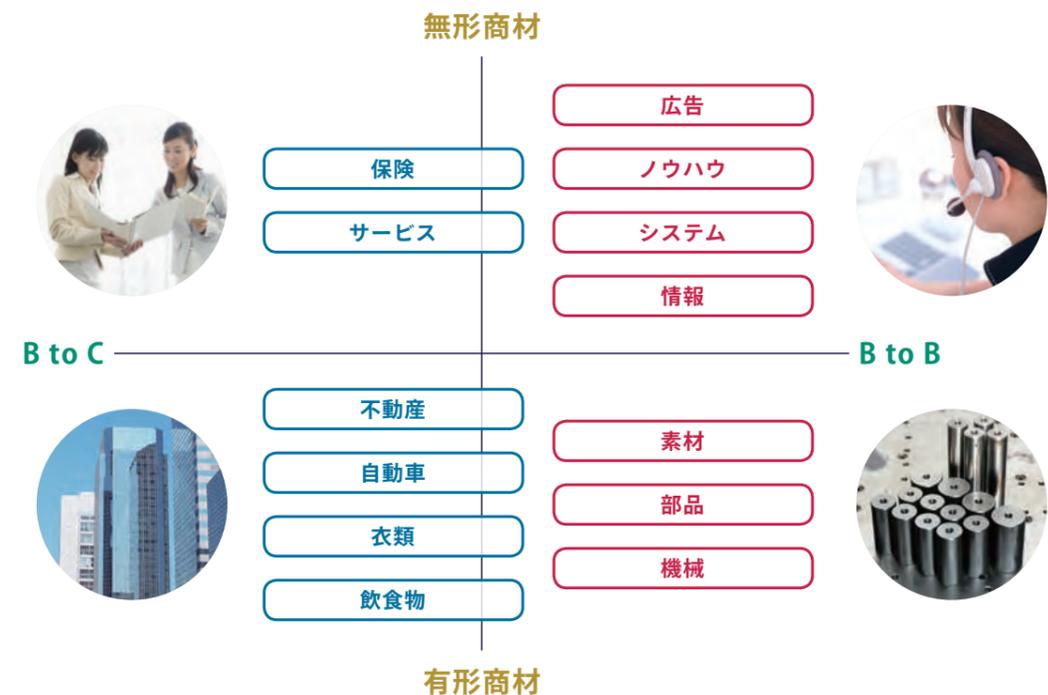
文系・理系に関わらず、多くの企業が「営業」として幅広い人材を求めています。その仕事内容は、取り扱う商材が「有形商材」と「無形商材」で異なります。ただ、商材が異なっても共通して必要とされているのが、課題発見力やヒアリング力、提案力、さらには関係各所との調整力などです。

有形商材
正しい商品理解であらゆる
質問に回答

「有形商材」とは手に取る(触れる)ことのできる商材で、自動車、住宅、電化製品、部品、紙・ガラスといった素材、食品など、カタチのあるものです。商材そのものを営業先に見てもら(場合によっては使ってもら)ことができるので、顧客は簡単に購入・契約後のイメージを明確にすることができます。事前に「これが必要だ」「これがほしい」と決まっている状態なら、商談はより進めやすくなります。優れた商品であれば多くの商談に携わることができ、その度に仕事の達成感が味わえます。顧客のニーズに合う提案をするために大切なのが、商品知識です。相手の購入意欲が高まれば質問は増え、内容も細かくなってきます。その質問に的確な答えを提供することで信頼は高まり、スムーズな商談成立につながります。そのため、商品の開発担当者や密に連携し、情報を共有しておくことが必要です。状況によっては商談に同行してもらい、直接質問に答えてもらえる関係性づくりも大切です。

無形商材
見えづらい成果・効果を
表現する力が必要

一方、「無形商材」はコンサルティング、IT、金融商品、広告、サービス、人材派遣など、目に見えないもの、モノとしてのカタチがない商材です。そのため、「コンサルティングを受けることで、どのような成果があるのか」といった商材の導入(購入)効果は、実際に運用や使用したあとでないと分かりません。こうした中で商談を成功させるために必要なのは、期待に応える効果が得られることを、顧客が明確にイメージできるようにする力です。まずは、顧客に綿密なヒアリングを行って、ニーズを正確に把握します。理解した内容に基づき、同様のニーズに応えた過去の実績紹介や、顧客の状況に最適な使い方や課題の解決策などを提案します。こうした取り組みによって「希望にマッチする」「信頼できる」と納得してもら(場合によっては使ってもら)うことで、商談を成功に導くことができます。契約が成立したあとも効果測定を行うなど、適切なフォローが必要です。カタチが見えない難しい環境の中、課題発見力と問題解決力を発揮できることが、無形商材に取り組む面白さであり、醍醐味です。



大学時代の思い出



交換留学生として1年間、米国の大学で学びました(右から2人目)。仲良くなったスペイン人とタイ人の友人とは、今も連絡を取り合っています。

3年目に外資系ホテルの日本進出を担当した際に、客室の備品からアメニティグッズなどをトータルに納入することになり、東南アジアのメーカーと直接やり取りし、特注備品を製作しました。
初めての取り引きだったことから、最初はお互いの意図を伝え合うことが難しく、製作の過程でサイズ違いや生地の違い

仕事のやりがいとは？

のテレビから金庫、そしてアメニティなどの備品をトータルに納入する業務を担当しています。ホテルのコンセプトや予算、世界中から来日される宿泊客の文化やライフスタイルを見据え、快適な宿泊を演出するアイテムを提案・納入しています。
さらに最近では、日系ホテルが海外へ進出をする時のサポート依頼も増加。進出国によって輸出入の法律が異なるため、現地のジエトロ（日本貿易振興機構）を訪問して規制を確認し、スムーズな開業を支援しています。

今後の目標を教えてください

ホテル市場は、今後も新規開業が続くと予測されています。開業が増加すると当社に寄せられる要望は多様化するため、取り扱いアイテムの幅を広げることが今後のビジネス展開には不可欠です。そこで、新たな海外仕入れ先の開拓を進めており、この役割を担うことが私の目標です。世界中の展示会などを視察して、魅力的なアイテムを新たにに加え、世界中から来日する宿泊客の快適性と満足を実現したいと考えています。

この業務には語学力が必須で、各国の文化への理解も必要です。東洋大学は留学制度が充実していて、キャンパスに外国人留学生も多く、語学力を高め、各国の文化を知ることができます。海外業務に携わりたい方は、この環境を活用し、積極的なコミュニケーションを通じて語学力や海外の文化への理解を深めてほしいと思います。私もJTBグループの留学制度を利用し、より広く海外文化を理解したいと考えています。

国内外の多様なアイテムを世界中のお客さまに提供
快適なホテルステイを演出



勝見 海帆 さん

文学部 英語コミュニケーション学科
(現:国際文化コミュニケーション学科)
2016年3月卒業

株式会社JTB商事

首都圏ホテル事業部営業開発課

ココが魅力

若いうちから仕事を任せられ
責任あるビジネスに取り組める



最適なものを世界中から調達
開業に向けて、必要になる全客室の備品をトータルに提案して納入することが当社の役割です。調達先はグローバルに広がり、手配は複雑で物量も多くハードですが、やり遂げた時の達成感最高です。



実力が発揮できる最高の雰囲気
所属部署では私が一番の若手ですが、思ったことは臆せず主張できます。この雰囲気は、当社全体に根拠している魅力的な社風のひとつです。社員同士のつながりも良く、とても働きやすいと感じています。

ある日の仕事のスケジュール

- 9:15 **出勤**
メールチェック、見積書・資料作成など
- 11:00 仕入れ先と社内での打ち合わせ
- 12:00 **昼食**
- 13:00 お客さまへの報告資料を作成
- 15:00 **外出**
お客さまを訪問して打ち合わせ
- 16:30 **帰社**
新規提案資料と見積書を作成
- 17:45 **退勤**

現在の主な仕事内容を教えてください

現在、所属している営業開発課は営業とは異なり、語学を活かす機会も多く、外資系ホテルの日本進出の際には、開業サポートで外国籍の総支配人や担当者として英語で商談を行っています。また、2020東京オリンピック・パラリンピックに向けて開業するホテルなどに、客室

この仕事を選んだ理由を教えてください

自分が興味のある仕事に就きたいと思いい、さまざまな業界を研究しました。米国留学を通じて興味を持った旅行業界を研究する中で、当社と出会いました。専門商社としてホテル客室のジュエリートレイやアメニティグッズなどを扱っていること知り、これまでにない視点から楽しい旅行づくりに関わること魅力を感じたのが、当社を選んだきっかけです。
入社当初は、国内ホテルの担当営業をしていました。この業務では、担当施設に合った商品を選定・販売し、宿泊されるお客さまの「楽しい旅行づくり」に関わりました。旅行業界という、語学が必須と思われがちですが、当社では使用する機会はそこまで多くありません。しかし、米軍基地内にある宿泊施設を担当していた際は、自身の留学経験を活かして、英語で商談を行う機会もありました。

仕事の流れ



何事にも迅速に対応。
各部署の営業担当とは常に
情報を共有して行動しています。

企業データ

株式会社 **JTB商事**

株式会社JTB商事

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

企業概要 旅館ホテル商事・旅行関連商事など

従業員数 621名(2019年10月現在)

募集実績 営業職

本社 東京都中野区本町二丁目46番地1 中野坂上サンプライトツイン 13階

大学時代の思い出



大学で知り合った友人と2年の春にアイルランドへ語学留学(右端)。就職活動中はいつも励まし合い、卒業後も頻りに会っています。

印象的なエピソードはありますか？

夏に発売したオリジナルステンレスポトルの売り上げが、予想の3倍を超えたことです。過去の売上データを参考に、

商品自体からパッケージまで企画したものが実際に売場に並び、ご購入いただいていることに喜びを感じています。
 そしてこの仕事で感じたのが、若手社員の意見を積極的に採用する当社らしさです。この風土だから商品企画に熱が入り、前向きに取り組むことができます。たとえば、現在進行中の弁当箱開発では、理想の強度を実現するため、メーカーと一緒に構造から検討しました。また、見た目でもおいしさが演出できるように、色彩学の観点から弁当箱の色候補をピックアップしています。さらに、販売データや社会動向なども分析します。こうしたデータに私が使った提案とアイデアと好みも加味し、お客さまに喜ばれるオリジナル商品の企画に取り組んでいます。

学生の皆さんにメッセージ

就職活動の際、あまりよく知らない企業も含めて、できるだけ多くエントリーした方がよいと思います。意外な企業に魅力を感じることもあるので、数多く話を聞いた上でエントリーする企業を選んでください。最初から志望先を絞りすぎて、選択肢があまりないというような状況にだけはならないようにしましょう。
 職種もそうです。私は幅広く、営業職も意識していました。最終的に内定をもらった中で、私服で勤務できる企業を選びました。入社後の働く姿も、企業を選ぶポイントのひとつだと思います。

販売データや社会動向も分析
自身の経験・アイデアを活かし
オリジナル商品を開発

岩鬼 花夏 さん
 国際地域学部 国際地域学科
 2016年3月卒業

株式会社東急ハンズ
 PB(プライベート・ブランド)開発部
 企画推進グループ

入社後の経歴を教えてください

最初は店舗のフロアスタッフとして、キッチン用品を担当しました。配属直後から担当商品の売場づくりを任せられ、思い通りにディスプレイできることに楽しさを感じました。また、とても有意義だったのが、「ヒント・ハウス研修」です。研修施設のヒント・ハウスでは、フライパンなどの取り扱い商品を実際に使用することにより、各商品の特長が理解できます。売場でお客さまから質問された際に、研修で実感した内容を紹介しながら特長を伝えると感謝され、励みになりました。

3年目にはチームリーダーを任せられ、後輩社員やベテラン契約社員など、さまざまなメンバーとコミュニケーションを図り、アイデアを出し合いました。お客さまが商品を選びやすい売場づくりやチーム全員が働きやすい環境づくりに努めました。4年目に現在の部署に異動し、当社ならではの使いやすさと暮らしに役立つヒントを提案するオリジナル商品の企画立案から商品管理に携わっています。

現在の主な仕事内容を教えてください

キッチン用品やバス用品などのハウスウェアと、スリッパや洋服ブラシといったインテリア分野のオリジナル商品開発です。これまでに10商品以上の開発に携わり、

ある日の仕事のスケジュール

- 9:30 出勤**
メールチェック
取引先に連絡し、在庫や納期の進捗を確認。新規オリジナル商品の開発に向けて取引先と社内で商談
 - 10:00**
 - 12:30 昼食**
 - 13:30**
新規オリジナル商品の売場づくりについてMD企画部バイヤー*と打ち合わせ
取引先とのミーティングで既存商品の今後の展開を確認。取引先と実施したミーティングの議事録作成
 - 15:00**
 - 17:00**
販売が好調なオリジナル商品の追加発注書の作成・発送
 - 18:30 退勤**
- *消費者が望む商品を適切な数量・価格で市場に提供するために調査・計画し、仕入れを行う担当者

ココが魅力

新しいものを生み出すために
全力でサポートしてくれる



さまざまな企画が実現できる
先輩が地元プロ野球球団とコラボレーションした売場づくりを企画。関連部署と協力して画期的な売場が実現しました。社員が本気で考えたことを、全社一丸でサポートする風土が根づいています。



習得した知識と視野を活かして
2~3年ごとに実施されるジョブローテーションで、さまざまな部署の仕事を経験。そこで得た新しい知識と幅広い視野が、既存の枠組みにとらわれず、常に新しい企画を提案する力になります。



企業データ

株式会社東急ハンズ
<https://www.tokyu-hands.co.jp/>

企業概要 住まいと住生活・手づくり関連の製品・道具・工具・素材・部品の総合専門小売業
従業員数 2,733名(男性1,225名、女性1,508名)(2019年4月1日現在)
募集実績 総合職(接客販売に携ったあと、適性に応じた業務に配属)
本社 東京都新宿区新宿六丁目27番地30 新宿イーストサイドスクエア

大学時代の思い出



大学2年の2月に、米国へ語学留学(前列右から2番目)。その時に税関で働くスイス人女性から公務員の魅力を聞き、公務員を目指す気持ちが高まりました。

東京都が掲げる施策は、防災対策・国際競争力の向上・高齢者支援・グローバル教育など幅が広く、私の携わりたいものばかりです。どのような辞令が出ても任せられた業務に全力を尽くし、仕事を楽しみながらキャリアを構築していきたいと考えています。

今後の目標を教えてください

今の業務では、都庁内だけではなく、外部機関などの多くの方々とコミュニケーションを図り、調整します。また、海外からのお客さまが施設を視察したり、小中学生が見学に来る際に説明したりすることもありますが第一印象が良いと、その後の調整がスムーズに進みます。また、ミーティングでは必ずメモを取って、資料と共にファイリングするなど情報を整理しています。こうして必要な情報が必要な時にすぐ提示できることが上司にも評価され、業務をスムーズに進めることに貢献できていると感じています。

オリンピック・パラリンピックを
舞台裏で支える
東京の未来を活躍の場に



蜂谷 りりさん

経済学部 国際経済学科
2018年3月卒業

東京都庁

東京都オリンピック・パラリンピック準備局
スポーツ推進部調整課
公益財団法人 東京都スポーツ文化事業団 派遣
事務局主事 (オリンピック・パラリンピック大会準備調整担当)
東京体育館主事 (管理担当)

また、都庁には主任級以上で挑戦できる留学のプログラムがあります。これは、海外大学院などの学位取得を通じて、幅広い行政分野で業務に必要な専門知識を身につけ、組織的ネットワークの拡大を図るものです。30歳代で行く職員が多いことから、私もそのタイミングで留学できるよう準備を進めたいと思っています。

学生のうちに、何でもやりたいことに挑戦してください。私の場合、語学ではSCAT(現LEAP)プログラムに参加したり、全てを英語で行うゼミナールを選んだり、学科の授業も英語で行うものを履修しました。また、短期留学もするなど、英語力を磨くように心がけました。就職は最も自分に合う企業に入社したいと考え、興味の有無に関わらず、多くの企業のインターンシップに1年生から参加。ボランティア活動を始めたのも、その時からです。文京区はおよそ市の設営で、電球をひとつずつ丁寧に取りつけていた私に「あなたのような人が役所で働いてくれたらいいの」と地元の方が声をかけてくれました。これが、公務員を意識したきっかけでした。どこに素敵な出会いがあるかわからないので、自分自身にストッパーをかけず、やりたいこと全てに打ち込んでほしいと思います。

学生の皆さんにメッセージ

ココが魅力

一生に一度の経験で得たものを
今後の業務で思う存分発揮できる



この機会を最大限に活かして
オリンピック・パラリンピックの開催に携われる人は限られています。その機会を与えられたことにやりがいを感じ、東京体育館の再開館と東京アクアティクスセンターの開業に向けて全力を注いでいます。



得た経験の応用範囲は無限定
今の業務で得た知識とスキルは、全てが幅広い分野で応用できるものです。都職員として今後携わるさまざまな業務で、身につけた知識とスキルを存分に発揮し、大きく成長していきたいと考えています。

ある日の仕事のスケジュール

- 7:50 出勤
スポーツ関係のニュース・都政情報・メールを確認
- 8:30 電話対応をはじめ、前日作成したTo Do リストの内容を実施
- 10:00 担当者間の打ち合わせで意見を交換、情報共有
- 12:00 昼食
- 13:00 打ち合わせ内容を受けて資料を作成、関係者に連絡
- 15:00 他施設を視察、関係者にヒアリング
- 17:00 退勤
最終業務は翌日のTo Do リスト作成

日々の仕事で
心がけていることは？

初対面の際に「姿勢と笑顔と挨拶」を意識し、第一印象を良くすることです。

現在の主な仕事内容を教えてください

東京都の職員として、東京都スポーツ文化事業団に派遣されています。オリンピック・パラリンピックは在職中に一度しか携われないと感じており、希望していた部署でした。現在はオリンピック・パラリンピックに関する業務を担当しており、水泳競技に使用される東京アクアティクスセンターのオープンに向けた開設準備をしています。設計図をもとに、頭の中にセンターの完成形を描き、館内のレイアウトや運営方法を考えることは非常に大変です。他の水泳施設や競技会を視察し、利用者が使いやすい経路の設置方法などを学び、世界から注目される施設に反映する仕事にやりがいを感じています。

また、開業準備の一環として備品の管理や予算申請にも取り組みました。予算業務は都のあらゆる部門に必要なスキルで、今後のステップアップに欠かせません。必要な備品を関係部門や利用者ヒアリングし、積み上げていきました。数字の一つひとつに明確な理由が必要で、大変苦労しましたが、やり遂げた達成感は今までにない大きなものでした。

仕事の流れ



データ

東京都

<https://www.metro.tokyo.lg.jp/>

活動概要 東京都民および都内事業者の生活を守り、より良い環境づくりを推進していく都政の企画・運営など

職員数 168,795名 (2019年度 全任命権者分の職員定数)

募集実績 事務、技術(土木・建築・機械・電気)、専門的な職種(環境検査・心理・福祉・司書など)

本庁 東京都新宿区西新宿二丁目8番地1



地方で働くということ

●理想のライフプランを念頭に検討したいUターン就職

「愛着のある地元で働きたい」「地元の企業や自治体に就職して地元で貢献したい」という想いを叶えられるのが、Uターン就職です。保護者との同居で「ゆとり」が手にできることも魅力です。このほか、最近では出身地と関係ない地方に就職するIターン就職者もいます。これは、地域を活性化したい地方自治体が、若者を受け入れるために導入した住まいの負担軽減や起業支援といった制度に魅力を感じる人が増えたためです。Uターンで大変なのは、企業探しです。厚生労働省「地方人材還流促進事業」(LO活プロジェクト)ページの閲覧や、地方自治体が運営する就職支援相談窓口を利用して、最新の情報を収集することもおすすめです。また、首都圏と地方を行き来するための移動時間と交通費対策も大切です。



●快適な通勤や物価の安さなど、暮らしやすさが大きな魅力

木村さんは、実家の近くで地域や市民に密着した仕事がしたいと思い、Uターン就職しました。日々感じているのは、通勤の快適さとのことです。通勤時間は自転車ですら10分。通勤ストレスがないことは、地方で働く大きなメリットです。また、東京に比べて物価が安く、暮らしやすいことも魅力です。就職活動に必要な情報はインターネットで十分収集できたものの、最新情報を逃さないよう頻りにアクセスしていました。就職活動で大変だったのは交通費の捻出で、活動が忙しくなる3年秋まで、アルバイトで交通費を貯めるなど、計画的に準備していたそうです。



音楽祭などの運営で 文化振興に貢献 市民の皆さんと共に 地元をより魅力的に

この仕事を選んだ理由を
教えてください

木村 萌子 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

長岡市役所

市民協働推進部文化振興課 主事

一番の理由は、地元で家族や友人とのつながりを大切にしたいと思ったからです。出身は新潟県新潟市で、大学進学のため上京して初めて一人暮らしを経験しました。首都圏の生活も楽しかったのですが、3年の春には地元で就職しようと決め、公務員試験対策を始めました。当初は公務員と民間の両方を考えていましたが、新潟県の合同企業説明会で各社話を聞き、就職先は県内の4つの市役所に絞りました。市役所は地域のひとと接する機会が多く、携わる仕事が多岐にわたることに魅力を感じたからです。その中で長岡市は、市内外から100万人以上を集客する花火大会を主催して市の魅力を創出していることや、子育て支援として公園と一体化した「子育ての

大学時代の思い出

仲間を応援するチームの一体感が好きだったソフトテニスサークル(左から3人目)。今も時間を取ってみんなと会っています。



音楽祭の参加者から喜びの声を聞く時、いつもやりがいを感じます。2019年は普段はひとり練習されている弦楽愛好家に、合奏の楽しさが実感できる機会を提供しようと考え、「弦楽フェスティバル」のつながり糸のつながり弦のひびき」をテーマに掲げ、参加者を公募しました。42名が参加され、「新しい音楽仲間と出会えた」「ステージに立てて嬉しかった」といった言葉を聞いた時は嬉しく、携われて良かったと思いました。イベントの開催は、参加希望者の受付や会場の調整、当日の運営などが本場で大変ですが、参加者の声から、私が目指していた「市民の皆さんに貢献したい」という想いが叶っていると実感でき、とても満足しています。

仕事のやりがい？

長岡市の文化を振興する部署で、1年目から複数の業務を任せられました。今、メインで携わっているのは、「長岡市民音楽祭」です。このイベントは、市役所職員だけでなく、運営委員を務める市民の方々と協働して企画・運営しています。その中で私は事務局主任として、実行委員会の運営からイベントの告知ポスターなどの広報物制作や問い合わせ対応、会

現在の主な仕事内容を
教えてください

駅という日本初の施設を設置するといった未来志向の強さにひかれ、ぜひ入職したいと思いました。

仕事の流れ



ある日の仕事のスケジュール

8:15 出勤 メールチェック・スケジュール確認	13:00 関係団体との打ち合わせ準備
8:30 朝礼で業務情報などを共有後、事務処理・資料作成・相談対応を実施	14:00 関係団体と打ち合わせ
12:00 昼食	15:30 打ち合わせ議事録を作成後、新規イベントの開催に向けた資料作成
	18:00 退勤

データ



長岡市

<https://www.city.nagaoka.niigata.jp/>

活動概要 基礎自治体

職員数 2,434名 (2019年4月1日現在)

募集実績 一般事務職員、土木技術職員、建築技術職員、保育士、保健師、消防職員など

本庁 新潟県長岡市大手通一丁目4番地10

学生の皆さんにメッセージ

自分の意思で自由に時間が使えるのは、学生時代の特権です。うまく時間を使い、興味のあることに挑戦してください。私は福祉に興味があったので、福祉環境コーディネーター2級を3年生で取得しましたが、公務員試験の勉強があるので1級への挑戦は断念しました。社会人になって勉強しようと思いましたが、そんな時間は全く取れず、1年前倒しすべきたったと、真剣に反省しています。また、コミュニケーション能力を養うことは、絶対に将来の仕事に活けると考え、サークル活動で出会った他大学の人も積極的に交流することを心がけました。皆さんも気後れすることなく、初対面の人も交流するようにしてください。その経験は、必ず将来に活けると思っています。

「商品が皆さんの手に届くまで（川上・川中・川下）」

モノづくり（生産）から販売まで、商品が生まれて私たちの手に入るまでを川上・川中・川下という一本の川の流れにたとえ、位置する領域を理解すると、どのような事業を行っている企業なのか、分かりやすくなります。

川上・川中= (イコール)
メーカーとは限らない

一般的には、原料→製品→販売という一連の過程を川の流れにたとえ、原料が「川上（かわかみ）」、製品が「川中（かわなか）」、販売が「川下（かわしも）」とよばれています。自動車業界でたとえるなら、原材料となる鉄鋼製品やエンジン部品の製造に携わる事業分野が川上、自動車を組み立てて完成させる事業分野が川中、自動車の販売やメンテナンスを行う事業分野が川下です。この構図から、川上と川中を担う企業として思い浮かぶのはメーカーですが、それだけではありません。たとえば、海外から原材料や部品を調達してメーカーに供給する商社、その輸送を担当する海運会社をはじめ、完成品を組み立てる工場建設のためにはエンジニアリング会社など、さまざまな企業が該当します。

川上

原材料

化学・鉄鋼・繊維などの原材料メーカー
商社
海運会社



川中

製品

部品・電子機器などの部品メーカー
エンジニアリング会社



川上から川下へ、
川下から川上へ

川下も同様に、自動車販売（カーディーラー）のほか、自動車保険やオートローンなどの金融事業、広告などの販売促進事業、カー用品事業やアフターサービス事業など、それぞれ重要な役割を担う多くの企業が含まれています。

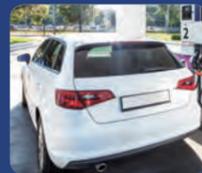
昨今の動きとして自立してきたのは、販売に従事していた企業がメーカーの役割を担ったり、商社が販売へ事業を拡大するなど、ひとつの企業が川上から川下へ、川下から川上へと従来の事業分野を超えるケースが増えていることです。自動車メーカーでは、IT企業と事業提携を組んで自動運転技術の開発に乗り出すなど、川下の周辺分野を厚くして、自社製品の付加価値を高める努力を日々続けています。

企業探し・企業選びを行う際には、こうした構図を意識して事業内容を調べていくと、企業の中核事業や特長、今後に向けた成長戦略が理解しやすくなります。入社後に携わることができる仕事をイメージすることにも役立ちます。

川下

販売

カーディーラー
金融・保険会社
広告会社
小売店



仕事の内容は、事業形態やビジネスを行う相手によって変わります。有名企業だけでなく、社会一般の知名度が低くても産業界では有名で業界シェアトップの企業や、やりがいのある仕事に従事できる企業は、数多くあります。

「B to CとB to B」

BtoB
密接なコミュニケーションで
ニーズに応える

BtoBが進める事業の対象は、取引相手となり得る一定の企業だけです。不特定多数に働きかけるPRを行う必要がないため、一般に対する企業の認知度は低くなりがちです。しかしながら、世界有数の商品や技術といった特長を持ち、関連業界では認知度が高く、経営が安定した優良企業や業績を伸ばしている成長企業も多くあります。BtoBで働く魅力は、担当を任せられた顧客企業と密接なコミュニケーションを図ることでニーズを理解し、提供した商品や技術でニーズを満足させた時に感謝され、大きなやりがいや達成感が得られることです。

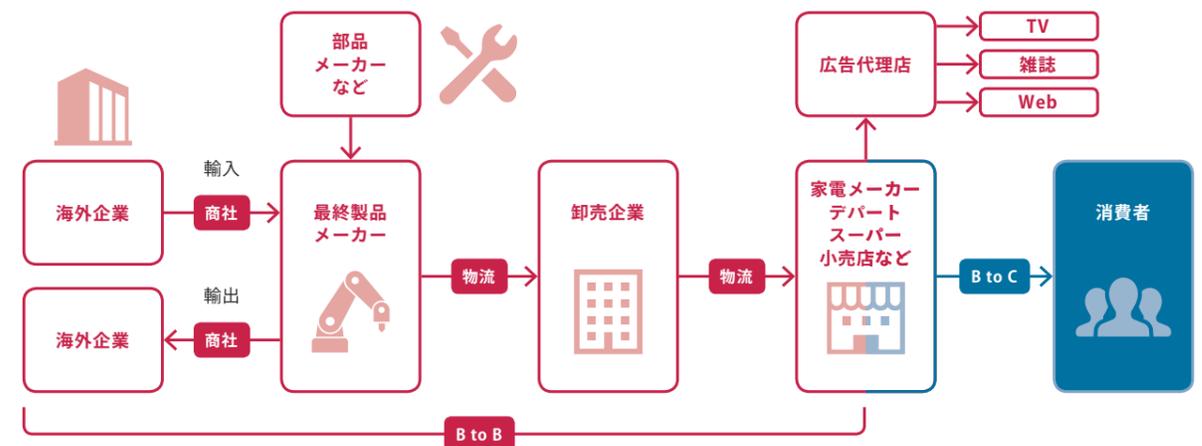
このほか、最近では、BtoB企業が一般消費者のニーズを調査し、自社で商品を開発してBtoCに参入しているほか、調査結果に基づいた商品企画をBtoC企業に提案するBtoBtoCの動きも増えています。「隠れた優良企業」であるBtoB企業を探し出すためにも、気になる業界の専門誌やビジネス誌などを読んでみましょう。

BtoC
幅広いコミュニケーションで
ビジネスをリード

企業が取り組む事業は、大きく分けて消費者（Customer）向けと法人（Business）向けの2つがあります。消費者向けはBtoC（Business to Customer）、法人向けはBtoB（Business to Business）と表現されます。

BtoCは、ホテルやアパレル、デパート、スーパーマーケット、飲食店など、一般消費者に商品やサービスを提供する事業です。皆さんが知っている多くの企業が、該当していると思います。業績を伸ばすためには、自社の商品やサービスを一般消費者に選んで購入してもらうことが必須です。そこで、認知度を高めて購入を促すPRを、テレビ、雑誌、新聞などのマスメディアや看板広告などを使って積極的に行います。並行して、一般消費者の購入動向を知るため、小売店に足繁く通っての市場調査や丁寧な接客など、ニーズをくみ上げ、きめ細かい対応や努力の積み重ねも大切です。そこから新商品やサービスの向上につなげます。

B to B		B to C
組織・法人で限定的	対象の顧客	消費者で不特定多数
高額	購入単価	少額
長期的、継続的	検討期間	短期的、限定的
深く社会的	取引の関係性	浅く個人的





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 就職・キャリア支援室

〒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 就職・キャリア支援室

〒374-0193 群馬県邑楽郡板倉町泉野1-1-1

赤羽台キャンパス 就職・キャリア支援室

〒115-0053 東京都北区赤羽台1-7-11

『仕事BOOK 2020』2020年3月発行
発行：東洋大学 編集：就職・キャリア支援部
本冊子の内容は、取材・執筆時点のものです。

