留学生のための就職活動HANDBOOK

平成26年度地域中小企業の海外人材確保・定着支援事業

CONTENTS

Chapter A 日本での就職活動の理解

A-1 日本での就職活動の進め方 …… 1
A-2 留学生の日本企業への就職事情 …… 2
A-3 日本企業が求める留学生とは …… 4
A-4 就職活動をうまく進めるためには …… 5

Chapter B 就職活動の前に行う準備

B-1 就職活動のスケジュール …… 6
B-2 自己分析 …… 8
B-3 自己分析（自分史の作り方） …… 10
B-4 業界・企業研究 …… 12
B-5 日本企業の雇用形態 …… 18
B-6 在留資格 …… 19
B-7 インターンシップ …… 22

Chapter C 就職活動の準備と対策

C-1 OB・OG訪問 …… 24
C-2 プレエントリー …… 26
C-3 会社説明会・セミナー …… 28
C-4 エントリーシート …… 30
C-5 筆記試験 …… 36
C-6 面接 …… 40
C-7 内定 …… 46
C-8 卒業後も就職活動を継続するには …… 47

Chapter D 就職活動で必要となるビジネスマナー

D-1 合否を分ける第一印象 …… 48
D-2 服装のマナー …… 50
D-3 会話のマナー …… 52
D-4 電話のマナー …… 54
D-5 メールのマナー …… 58
D-6 手紙のマナー …… 60
D-7 企業訪問のマナー …… 62

Chapter

A-1

日本での就職活動の進め方

このチャプターでは、留学生の先輩がどのように日本での就職活動を行い内定を獲得したかを学習していきましょう。

【活動例】

	就職活動	就職活動準備
8月	インターンシップに参加 ▶B−7（P.22）インターンシップ 参照	筆記試験対策の書籍を購入 ▶C−5（P.36）筆記試験 参照
9月	○○商事のOBを訪問 ▶C−1（P.24）OB・OG訪問 参照	業界地図の書籍を購入し色々な業界を知る 筆記試験対策の問題集を解き始める
10月	自己分析のセミナーに参加	自己分析を開始 ▶B−2（P.8）自己分析 参照
11月	エントリーシート作成のセミナーに参加	自己PR（長所・短所） 学生時代に頑張ったこと等の文章を作成する
12月	商社の業界研究セミナーに参加 ▶B−4（P.12）業界・企業研究 参照	業界研究を商社と化学メーカー中心に行う ▶B−4（P.12）業界・企業研究 参照
1月		大学のキャリアカウンセラーに エントリーシートのチェックをしてもらう
2月	学内の面接対策セミナーに参加	志望業界・企業を絞り込む
3月	興味がある企業60社にプレエントリー 合同企業説明会に6回参加 ▶C−2（P.26）プレエントリー 参照	就職情報サイト3社に登録 ▶C−2（P.26）プレエントリー 参照
4月	志望する○○商事株式会社や 株式会社××商店の会社説明会に参加 ▶C−3（P.28）会社説明会・セミナー 参照	会社ごとのエントリーシートを作成 ▶C−4（P.30）エントリーシート 参照
5月	○○会社を含め30社にエントリーシートを送付 ▶C−4（P.30）エントリーシート 参照	キャリアセンターで会社ごとの エントリーシートをチェックしてもらう
6.7月	○○会社を含め15社の筆記試験を受ける ▶C−5（P.36）筆記試験 参照	大学のキャリアセンターで面接の練習を行う ▶C−6（P.40）面接 参照
8月	○○商事と他6社の面接試験を受ける ○○商事株式会社と株式会社××商店から内々定をもらう ▶C−6（P.40）面接 参照	OB訪問での会社の印象が良かったので ○○商事に入社を決める
9月	○○商事に決め就職活動終了 ▶C−7（P.46）内定 参照	就職活動終了

Chapter

A-2 留学生の日本企業への就職事情

このチャプターでは、留学生の日本企業への就職事情について、就職率や就職先の業種、企業規模、地域に関するデータをみながら学習していきましょう。

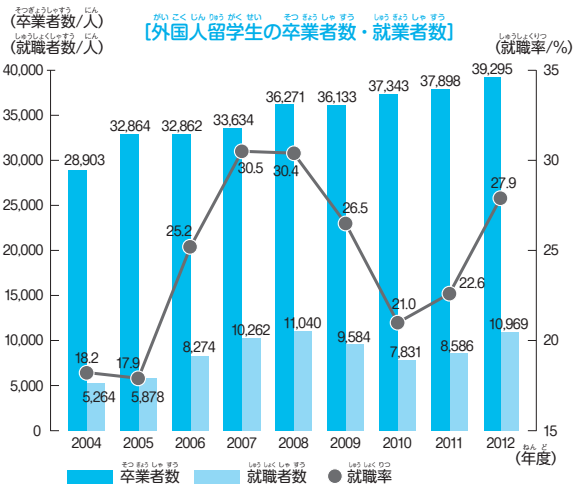
1 留学生の日本企業への就職状況

留学生の日本企業への就職は、1999年度の3,071件から2008年度は約3倍以上の、11,040件に増加しましたが、2008年度をピークにリーマンショックの影響で２年間は減少していました。しかし、2011年から回復の傾向が見られます。留学生の日本企業への就職率は、最近10年間では、約20%～30%で推移しています。

けれども、留学生の卒業生のすべてが日本企業へ就職希望しているわけではありません。ある調査では、約60%の学生が日本企業での就職を希望してると言われているので、日本での就職を希望する留学生の内、35%～45%の学生が日本企業に就職していることになります。

POINT

- 2012年度の留学生の日本での就職者数は10,969名。リーマンショック前の水準まで回復
- 留学生の日本での就職希望者は約6割
  ＝ 就職希望の留学生の就職率は46%



■法務省入国管理局「平成25年における留学生等の日本企業等への就職状況について」
(独)学生支援機構「外国人留学生進路状況・学位授与状況調査」

2 就職先の業種

右の表は、2012年の留学生の就職人数の表です。業種は、主にものをつくる「製造業」とそれ以外の「非製造業」に大別されます。就職数は非製造業が約75%、製造業は約25%となっていて、非製造業の方が圧倒的に多いことがわかります。また、就職者数が一番多い業種は「商業・貿易」で、約25%を占めています。次に「教育」、「コンピューター関連」の順番となっています。

最近は様々な業種で採用人数が増えています。

POINT

【就職数が多い上位３位の業種】

1位　商業・貿易　2,728人（24.9%）
2位　教育　933人（8.5%）
3位　コンピューター関連　903人（8.2%）

業種	就職人数	割合(%)
機械	449	4.1
電気	470	4.3
食品	359	3.3
運送機器自動車等	210	1.9
繊維・衣類	151	1.5
化学	170	1.4
金属・鉄鋼	42	0.4
その他製造業	853	7.8
製造業	2,704	24.7

業種	就職人数	割合(%)
商業・貿易	2,728	24.9
コンピューター関連	903	8.2
教育	933	8.5
飲食業	622	5.7
土木・建設	210	1.9
ホテル・旅館	211	1.9
金融・保険	139	1.3
運輸	197	1.8
旅行業	223	2.0
医療	63	0.6
その他	2,036	18.6
非製造業	8,265	75.3

■法務省入国管理局「平成25年における留学生等の日本企業等への就職状況について」

3 就職先の企業規模

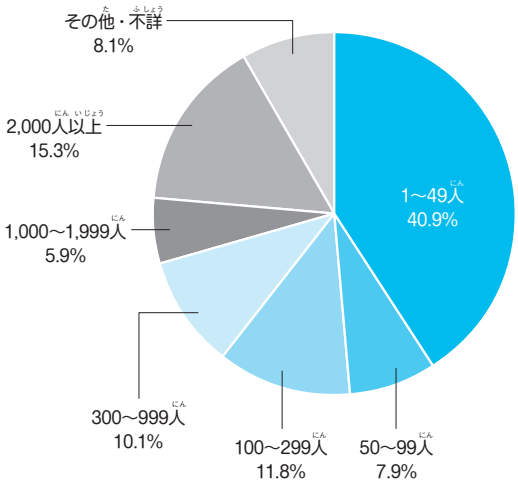
留学生は大企業志向が強く、有名企業への入社意欲が高い傾向にあります。

しかし、グラフを見てわかるとおり、日本では1,000人未満の中堅・中小企業が約70%を占めています。またその内50人未満の中小企業が約50%を占めています。

日本の中小企業は、大企業の下請けの役割を果たすだけではありません。世界ナンバーワンの技術やシェアを持っている優良企業が多数あります。会社の規模だけでなく、企業の事業内容を研究することで就職の幅を広げることができます。

POINT

- ■ 中堅・中小企業への就職が約70%
- ■ 従業員100名以下の中小企業への就職は約50%



■法務省入国管理局
「平成25年における留学生等の日本企業等への就職状況について」

4 就職先の地域

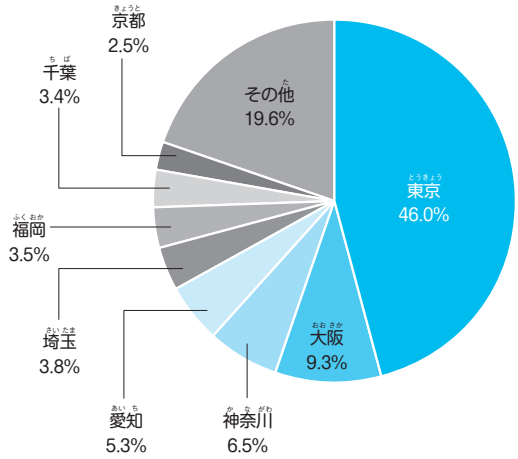
就職先の地域は、東京や神奈川、大阪、愛知、福岡等の大都市圏で約70%を占めています。

地方の大学に通う学生の就職活動は、大都市圏の大学に通う学生に比べて交通費等の経済的な負担が大きくなります。

近年は、徐々に地方地域においても留学生採用を始める企業が増えてきています。また、大都市の企業を誘致して学内で企業説明会を行う大学も増えています。

POINT

- ■ 関東地域（東京・神奈川・千葉・埼玉）6,958人（59.7%）
- ■ 近畿地域（大阪・京都・兵庫）1,618人（13.8%）
- ■ 中部地域（愛知）622人（ 5.3%）
- ■ 九州地域（福岡）402人（ 3.5%）



■法務省入国管理局
「平成25年における留学生等の日本企業等への就職状況について」

ワンポイントアドバイス

留学生の就職活動の第一歩は、日本の就職活動を理解することです。日本企業における留学生採用は今後拡大していくことが予想されます。日本の就職活動をしっかり理解して、準備をしっかりと行い、最後まであきらめずに就職活動を行う事ができれば日本企業で働くチャンスは十分にあります。

Chapter

A-3 日本企業が求める留学生とは

このチャプターでは、日本企業が求める留学生の人材像をデータをみながら学習していきましょう。

1 日本企業における留学生の採用目的

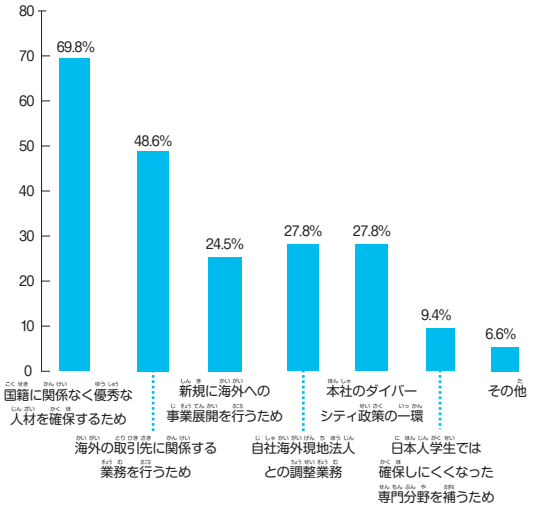
日本企業による留学生の採用目的は、大きく3つに分類されます。

まず一つ目は、国籍不問採用です。国籍不問採用とは「国籍に関係なく優秀な人材を求める」という採用方針です。グラフで分かるとおり多くの企業が採用目的としています。

二つ目は、ブリッジ要員としての採用です。ブリッジ要員とは海外との架け橋となる人材のことです。出身国と日本の事情に明るく、双方の言語を使える方に「母国と日本との良好な関係構築への貢献」の期待をするものです。

三つ目は、ダイバーシティ要員としての採用です。ダイバーシティ要員とは、文化背景の異なる人材のことです。多様な背景をもつ人材を意識的に社内に取り込むことにより、組織活性化を目的としています。

■株式会社クオリティ・オブ・ライフ
「2012年日本企業における高度外国人材の採用・活用に関する調査」



2 日本企業が採用時に重要視する能力

企業の留学生の採用において、最も重視される能力は、「日本語能力」です。次に「コミュニケーション能力」を重要視します。

その他に比較的高い数値では、「バイタリティ」も重要視されます。「バイタリティ」とはさまざまな苦難や障害を乗り越えていくような力強さを持った人のことです。最近のおとなしい日本人学生にはない特性を望む企業が多いようです。また「熱意（志望度）」と回答した企業も30%程度あり、どれだけ対象の企業に入社したいかをアピールをする必要があります。

業種別では、製造業は「専門性」、「英語力」が重視される傾向があります。

採用時に重視する項目	製造業	非製造業
バイタリティ	41.9%	33.6%
リーダーシップ	9.5%	7.5%
発想の豊かさ	14.3%	14.0%
熱意（志望度）	28.6%	29.0%
大学の成績	1.9%	1.9%
専門性	26.7%	22.4%
出身大学	4.8%	3.7%
コミュニケーション能力	55.2%	65.4%
語学力（日本語）	64.8%	75.7%
語学力（英語）	19.0%	11.2%

■株式会社クオリティ・オブ・ライフ
「2012年日本企業における高度外国人材の採用・活用に関する調査」

POINT

【企業が留学生を採用する際に重視する項目】

1位	語学力（日本語）	70.3%
2位	コミュニケーション能力	60.4%
3位	バイタリティ	37.7%

Chapter

A-4

就職活動をうまく進めるためには

このチャプターでは、先輩留学生が日本の就職活動で苦労した点や就職活動を上手に進めるための秘訣を学習していきましょう。

1 留学生が就職活動で苦労した点

留学生の就職活動について、一番の問題となるのは日本企業が独特な就職活動の形態を採用していることです。
また、企業や就職活動に関する情報についても、日本人学生と比べて量と入手経路が少ないのが現状です。
日本で就職活動を行った留学生に、「就職活動で苦労したこと」についてアンケートをとったところ、「エントリーシート」、「筆記試験」、「面接試験」が最も苦労したと回答する学生が多いようです。この3項目の対策をしっかりと行う事が日本での就職活動の成功に結びつきます。

就職活動で苦労した点	文系	理系
エントリーシートの作成	79.0%	82.5%
筆記試験	75.0%	67.3%
個人面接	69.0%	72.4%
集団面接	67.0%	59.5%
グループ面接	61.0%	58.8%
業界 / 企業の研究	72.0%	59.9%
スケジュール調整	60.0%	54.9%
学業と就職活動の両立	58.0%	60.3%
自己分析の仕方	75.0%	67.3%

■株式会社クオリティ・オブ・ライフ「留学生調査」(2012年)

2 就職活動をうまく進めるために

先輩留学生達が就職活動で苦労していたのは、「日本語力」です。特に、エントリーシートや面接試験等で、自分を表現するための語彙力の不足から苦労しがちです。日頃から目上の日本人と話す等の機会を作り、日本語能力のブラッシュアップが必要です。
留学生は、日本人学生以上に大企業志向が強い傾向にあります。しかし、日本企業は大企業だけではありません。中堅・中小企業にも優秀な企業はたくさんあります。また、地方の企業でも留学生を採用するところが増えてきています。ぜひとも、このような中堅・中小企業や地方の企業にも目を向けて下さい。もしかすると、皆さんにとっていい出会いがあるかもしれません。
また、留学生は日本での就職活動に関する情報量が不足しがちです。就職活動を行う日本人学生の仲間を作り、情報交換ができるネットワークを構築することも重要です。
就職活動を行う上で重要なことは、スタートに出遅れず、しっかりと準備を行うことです。そして、もっとも大切なのは最後まで諦めずに就職活動を続けていくことです。

POINT

- ■ 日本語のブラッシュアップが必要
- ■ 大企業だけでなく中堅・中小企業等、色々な企業を研究し選択肢を広げることも大切
- ■ 就職活動を行う日本人学生とのネットワークを構築し情報交換を行う
- ■ 就職活動のスタートに出遅れず、しっかりと準備をする
- ■ 最後まで諦めずに就職活動を続けていくこと

Chapter

B-1

就職活動のスケジュール

このチャプターでは、日本企業の採用スケジュールと準備のスケジュールを学習していきましょう。

1.自己分析・筆記試験対策　大学3年生（修士1年生）夏〜冬

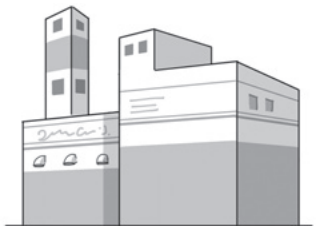
自己分析とは、自分のことを整理しながら、自分のことを知るための作業です。採用試験では、自分がどんな人間であるかを説明し企業に売り込むことが必要です。また、筆記試験対策は筆記試験を通過するために必ず事前に準備を行いましょう。

▶B−2（P.8）自己分析 参照　▶C−5（P.36）筆記試験 参照

2.業界・企業研究　大学3年生（修士1年生）夏〜冬

日本にはどのような仕事があるのか。業界の特色や動向、その業界にはどのような企業があるのか、自分の将来の夢や、その夢のために仕事はどのように関係するのか等、自分に合う会社を見つけるための準備です。

▶B−4（P.12）業界・企業研究 参照



3.インターンシップ　大学3年生（修士1年生）夏・春

インターンシップとは、企業で実習、研修的な就業体験を行う制度です。日本企業の慣習や業界・企業の理解を行うとともに、自分の日本語能力やコミュニケーション能力を把握することもできます。

▶B−7（P.22）インターンシップ 参照

4.OB・OG訪問　大学3年生（修士1年生）秋〜冬

皆さんが通う大学の先輩で、志望の会社で働くOB・OGを訪問して情報を得るという活動です。実際に働いている人に直接話を聞くことで、ホームページや会社案内に掲載されていない雰囲気等を知り、志望する企業を決めましょう。

▶C−1（P.24）OB・OG訪問 参照

5.プレエントリー　大学3年生（修士1年生）3月1日〜

興味を持った企業に対して、資料請求することです。
プレエントリーをしないと企業から採用試験の案内がもらえないので、気になる企業には全てプレエントリーしましょう。

▶C−2（P.26）プレエントリー 参照

6.会社説明会　大学3年生（修士1年生）3月～大学4年生（修士2年生）5月

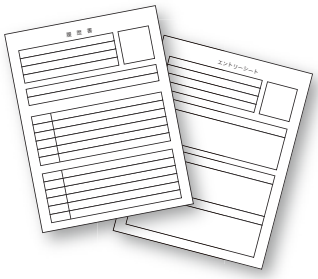
企業の事業内容や、今後の方向性、どのような人材を必要としているか、採用情報等、企業の採用試験を受けるために必要なことを説明するイベントです。複数の企業が合同で開催するケースもあります。会社説明会に参加しないと選考に参加できない場合もあるので、志望する企業の会社説明会には必ず参加しましょう。

▶C−3（P.28）会社説明会・セミナー 参照

7.エントリーシート（ES）・履歴書　大学4年生（修士2年生）春～夏

エントリーシート（ES）は、興味を持った企業に正式に採用試験を受ける申し込みのことで、自己PRや志望動機等を企業毎に提示された書式に沿って記入し提出します。履歴書は、自分の経歴や自己紹介をまとめた書類です。企業が指定する書式ではなく、所属する大学で書類を購入し作成し提出します。

▶C−4（P.30）エントリーシート 参照



8.筆記試験　大学4年生（修士2年生）春～夏

次の面接に進むために実施される採用試験です。試験の内容は、基礎能力（言語的理解や論理的思考、数量的処理等）、一般常識（社会・理科・時事・英語等）、性格のいずれかもしくはすべてを測定するテストや小論文等が行われます。企業が設定する基準に達しないと次の面接には進めません。

▶C−5（P.36）筆記試験 参照

9.面接　大学4年生（修士2年生）夏

エントリーシートや筆記試験の合格者が受けられることが多いです。
日本の面接試験は、最低でも3回、5回以上面接を行う企業もあります。
面接が進むに従い合格者が絞り込まれていきます。
形態も個人面接、集団面接、グループディスカッション等いろいろな形態があります。

▶C−6（P.40）面接 参照

内々定（正式な内定は10月1日～）　大学4年生（修士2年生）夏～秋

Chapter

B-2 自己分析

このチャプターでは、就職活動の準備で重要となる自分を知り、向いている仕事やりたい仕事を見つけるための作業である「自己分析」について学習していきましょう。

1 自己分析とは

■自己分析とは

自分のことを整理し、知るための作業です。

■自己分析の目的

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

■どのような観点から分析するか？

将来の目標
5年後・10年後の自分
将来設計（キャリアプラン）

性格
自分の長所
自分の短所

価値観
自分にとって一番大事なこと
企業選択の際に重要視すること

自分の強み
特技・自慢できるもの
人に負けないもの

自分の弱み
苦手なこと
弱点

1.現在の自分を見つめる	・家族や学校での自分の役割、専攻分野、アルバイト等でのエピソードについて書き出し、自分の魅力をアピールできるように準備する。
2.過去を振り返る	・子供の頃までさかのぼり、どのようなことに印象が残っているか、どのようなことに感動したかを整理する。 ・過去をさかのぼり確認することで自分の適性を知るヒントとなる。
3.将来の自分を考える	・仕事とプライベートそれぞれの夢や目標を書き出し、未来の自分を想像する。 ・3年後、5年後、10年後と区切りその時に自分はどのようになっていたいかを書き出す。
4.客観的に自分を知る	・自分で考えるだけではなく友人や家族に自分について聞いてみる。 ・自分がどう見られているのか友人など第三者からの意見を聞いてみることが大切。

2 自分仕様書の作成方法

「自分仕様書」とは、自分の性格や特徴を書き表すものです。書式に決まりはありません。皆さんが作りやすく、わかりやすいように作ってみましょう。
できれば日本語で作りたいところですが、難しければ母語でも構いません。何より、書くことが大切です。

■自分仕様書作成のポイント

1. 正直に書きましょう。ウソや作り事では、自分の役に立ちません。
2. 出来るだけ日本語で書きましょう。
3. 最初は箇条書きでもいいので、書き出していきましょう。
4. 「長所」や「短所」など各項目について、その理由も考えて書いてみましょう。
5. 他の人の意見も忘れずに聞いてみましょう。自分の知らない特性を見つけることができます。
6. 「自分仕様書」が完成したら、他の人に見てもらい意見を聞きましょう。
   そして、もし自分の見方に誤りがあればその箇所は修正しましょう。

■自分仕様書作成手順

『自分』(性格や趣味、好きなこと、嫌いなこと等)を書く(箇条書きでOK)

自分自身で書く	他の人(友人や家族や先生等)の意見も聞く

▼

『自分』を分野ごとに分ける

性格や特徴、趣味、特技等に分類	分類毎に整理しよう

▼

『自分仕様書』を作ってみよう(基本機能、性能(働き)、品質の3点からまとめる)

仕様書にまとめる	仕様書で自分自身がわかるかチェックする

▼

『自分仕様書』を他の人に見てもらい意見を聞いてみよう

他の人に見てもらい、意見を聞こう	自分でも違うと感じたところは修正しよう

▼

『自分仕様書』の完成

Chapter

B-3 自己分析（自分史の作り方）

このチャプターでは、「自己分析」の具体的な手法である自分史の作り方について学習していきましょう。

1 過去の自分を知る

自己分析の一つとして、過去の自分を知るために「自分史」を作りましょう。
「過去の自分史」は６歳ぐらいから学歴ごとに現在までの自分史を作ってみましょう。
学歴とは、日本でいうと「小学生」「中学生」「高校生」「大学生」の４つの区分に分けられます。
「自分史」は考えるだけでなく、書き出していくことが重要です。また、一度にすべてを作成するのではなく、作成した後も常にブラッシュアップしていくことが重要です。

■「自分史」の作り方の手順

1. 小学校、中学校、高校、大学と学歴ごとに区切り、作成しましょう。
2. 学歴ごとに、得意だったこと、苦手だったこと、日本との関わり等を考えましょう。
3. 記憶に残る出来事を思い出しましょう。
   また、その出来事から何を学び、学んだことから何をしたかを考えましょう。

時代	長所 得意なこと	短所 苦手なこと	日本との 関わり	行動特性		
				記憶に残る出来事	その出来事から何を学んだか	学んだことから何をしたか
6～12歳						
13～15歳						
16～18歳						
19～22歳						

ワンポイントアドバイス

「自分が思っている自分像」と「他人が思っている自分像」は必ずしも同じではありません。あなたを評価するのは、自分ではなく、企業の面接官です。
他人からどのように自分が見えているのかを、しっかり把握することで、自分の見せ方や伝える内容、伝える姿勢も変わってきます。

2 未来の自分を考える

次に「未来の自分史」を作りましょう。
未来の自分史は、就職後の自分について、「会社でどのような活躍をしたいのか」や、「人生設計をどのように考えているか」を時系列で書き出すものです。何を行うにしても、目標を設定して進めていくことはとても大切なことです。特に、入りたい会社に入社することが、これからの人生設計においてどのような位置付けなのかを考えてみましょう。

■「未来の自分史」の作り方の手順

1. 5年後、10年後、20年後、30年後、50年後の区切りで作成してみましょう。
2. 実現可能かという観点でなく、「人生設計」と「仕事の目標」を真剣に考えてみましょう。
3. なぜそうなりたいかの理由を考えましょう。

時代	人生設計	仕事の目標	なぜそうなりたいのか
5年後			
10年後			
20年後			
30年後			
50年後			

3 日本とのつながりを考える

面接で留学生によく質問される事項として
「なぜ留学先として日本を選んだのか」「なぜ日本（日本企業）で働きたいのか」という２つの質問があります。
事前に必ず準備するようにしましょう。

「過去」……日本との繋がりのきっかけ
「将来」……日本との繋がりの希望

◀ 文章を作る時には「過去」と「将来」の2つの軸で日本との繋がりを考えることが重要

＜日本との関わりの見つけ方＞
- 日本の製品やコンテンツ等との出会い
- 母国の生活の中での日本とのつながり
- 家族、友達等の日本との関わり（聞いた話等）
- 日本語の勉強
- 母国での日本人とのつながり

＜注意点＞
- 日本と関連のあるものか確認をする
- どんな小さなきっかけでもまずは書き出す
- 出来事だけではなくて、何を感じてどう思ったのかが重要

Chapter

B-4 業界・企業研究

このチャプターでは、産業の分類となる業界と仕事の種類となる職種について学習していきましょう。

1 業界・企業研究とは

業界とは、産業の分類です。たとえば「自動車業界」、「鉄鋼業界」、「情報処理業界」等があります。企業選びのための第一歩が「業界・企業研究」です。
やりたい仕事を決めるには、どのような業界や企業があるのかを知ること。そして、どのような職種があるのかを理解することで自分のやりたい仕事を探しましょう。

■業界・企業研究を行う目的

1. 自分が希望する業界や企業を見つける。
2. 就職活動を行う上で、エントリーシートや面接での志望理由を作成する。
3. 長期的に自分のキャリアビジョンとあっているか考えるために行う。

2 業界・企業研究の手法

業界研究を行うには、まず社会の動きやマクロ経済の状況を把握しましょう。それから個別の業界へと絞り込むとその状況がよく理解できます。そのために5段階で研究を進めましょう。

step1 日本の社会や経済の動向を知る

▼ 新聞や雑誌、ニュース等を注意して見るとよいでしょう。

step2 どのような業界があるかを広く知る

▼ インターネットや書籍等で調べることができます。

step3 興味のある業界や自分に合いそうな業界を見つける

▼ 自分の将来のキャリアビジョンと業界の特徴の相性を考えましょう。

step4 興味のある業界と関連のある周辺の業界についても調べる

▼ 周辺の業界を調べることにより、志望する業界の幅が広がります。

step5 志望する業界を絞り込み、その業界と企業について個別に研究する

3 業界・企業情報を収集する方法

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

4 業界の種類

「業界」とは、活動内容で産業を分類するための区分です。
皆さんが企業を選ぶ際にわかりやすくするために大きく二つに分けてみていきます。

1. 「モノを作る業界」（製造業）
2. 「モノを動かす業界」（非製造業）

「モノを動かす業界」については、更に4つに分類すると「モノやお金を動かす業界」、「モノを売る業界」、「サービスを提供する業界」、「情報を発信する業界」に分けられます。

分類	業界	分類	業界
モノを作る業界	自動車・輸送機器	モノを売る業界	百貨店・スーパー・コンビニ
	電気機器		専門店
	電子部品	サービスを提供する業界	不動産
	機械		交通
	食料・飲料		運輸
	鉄鋼		外食産業
	薬品・化粧品		ホテル・旅行・観光
	化学・石油		人材サービス
	繊維・紙パルプ		教育
	プラントエンジニアリング		医療・福祉
	住宅・インテリア		保安・警備
	土木・建設		新聞
	農林・水産		出版・広告
お金やモノを動かす業界	銀行	情報を発信する業界	放送・通信社
	証券		ソフトウェア・情報処理
	保険		通信・ネットワーク
	商社		ネット関連技術

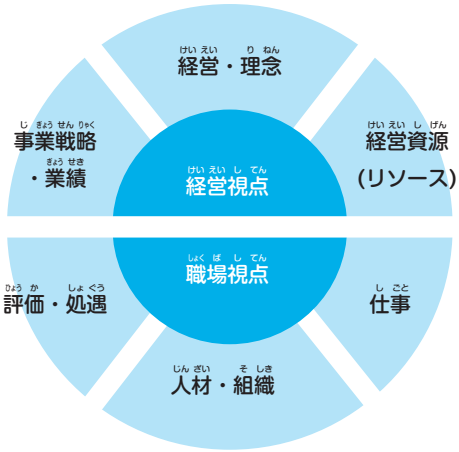
5 業界研究シート

気になる業界が見つかったらその業界がどのような業界なのか情報をまとめてみましょう。業界を探す時に役に立つのが「業界地図」という書籍です。業界毎に市場規模や業界の動向、業界に属する企業のランキング等わかりやすくまとまっています。また、興味を持った業界に関連する業界を調べていくと企業選びの視野が広がります。

業界名			
どのような業界			
業界の課題			
気になった理由			
業界動向	現状		
	将来		
業界に属する企業名			
関連する業界			

6 企業研究

希望の業界が見つけられたら次は業界内の企業研究を行いましょう。
個別の企業を見る上では、その企業の理念や業績、強み等を見る経営視点と、そこで働くことをイメージして見る職場視点という、2つの観点が重要になります。
経営視点は、経営・理念、事業戦略・業績、経営資源の3つの観点があります。
職場視点は、人材・組織、仕事、評価・処遇の3つの観点があります。



7 会社の規模

日本の中小企業数は約385万社です。全会社数に占める割合の99.3%です。
知名度の高い大企業を志望する留学生が多いですが、色々な規模の企業にも目を向けてみましょう。日本で就職できるチャンスが広がります。

■会社の規模によるメリット

大企業	中小企業
教育制度等が充実している	入社後早い時期から重要な仕事を任されることがある
福利厚生が充実している	職務範囲が広く様々な経験ができる
大きなプロジェクトへの参加のチャンスがある	成果主義を採用している企業が多く昇進スピードが比較的速い

■会社規模別の留学生就職者数

業種	従業員数		業種	従業員数	
	1,000名未満	1,000名以上		1,000名未満	1,000名以上
機械・電機	405	435	教育	317	24
食品	282	74	金融・保険	82	149
繊維・衣料	105	16	旅行業	178	33
化学	103	104	コンピューター関連	802	240
輸送機器(自動車等)	89	143	飲食業	536	20
商業・貿易	2,194	372	ホテル・旅館	209	31

■法務省入国管理局「平成25年における留学生等の日本企業等への就職状況について」

8 企業研究シート

企業の詳細な基本情報を収集してみましょう。これらの情報は、企業のホームページや書店で販売している「会社四季報」等から情報を入手することができます。表のようにまとめることで、20社以上調べると業界内の企業の違いが見えてきます。自分がどの部分に興味を持っているのか、客観的に把握することができます。

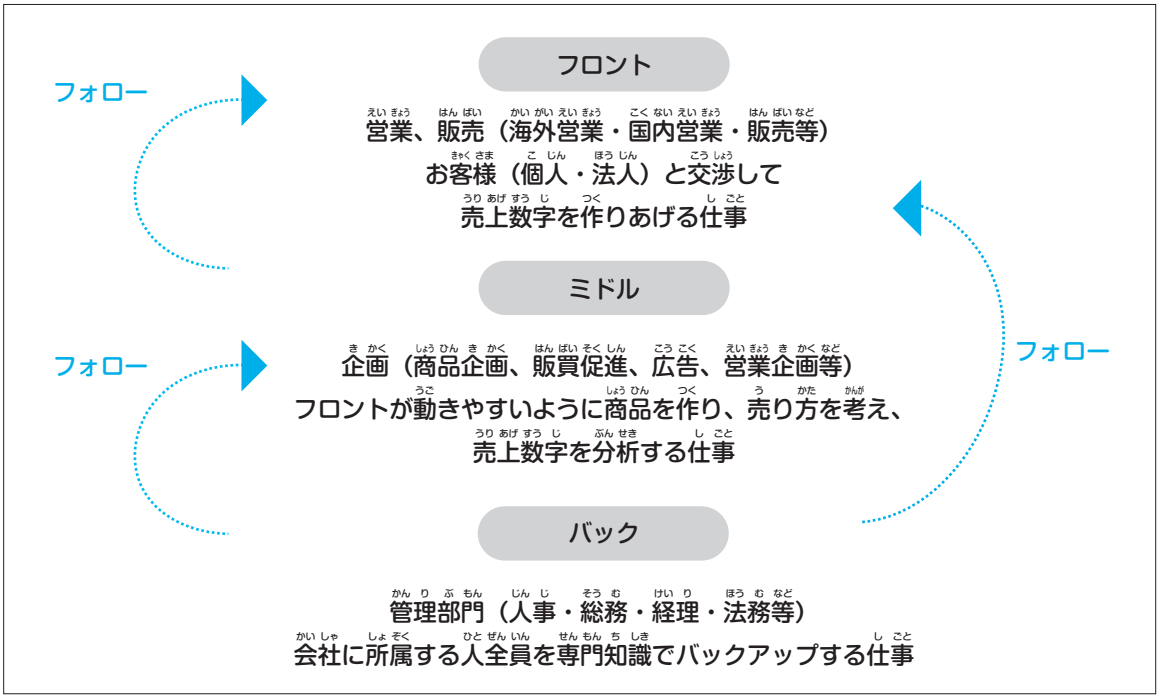
企業の基本情報			
業界		利益額	
正式な社名		利益率	
社長名		初任給	
所在地		平均年収	
従業員数(国内)		福利厚生	
従業員数(国外)		企業の概要等	
海外拠点数		主力商品	
売上高(国内)		企業の特徴	
売上高(国外)		海外戦略	
シェア(国内)		歴史	
シェア(国外)		企業理念	

9 職種とは

「職種」とは、業務内容によって分けた仕事の種類です。
希望の職種を見つけるためには、より具体的な自分の将来のビジョンが必要となります。たとえば、「新しい携帯端末を開発したい」というのであれば、「研究・開発」や「技術」であり、「日本の製品を海外に売りたい」のであれば、「海外営業」です。
このように会社に入社後に、具体的にどのような仕事をしたいのかを考える材料となるのが職種です。また、「やりたい仕事」と「できる仕事」は違うのでそれを踏まえて考えるようにしましょう。

10 組織の中での職種

次に会社組織の中での職種についてどのような役割で分かれているかを見ていきましょう。
顧客・市場との関係で「フロント」・「ミドル」・「バック」に仕事を分類できます。
「フロント」の仕事とは営業や販売です。カウンターでの顧客対応や接客等で、個人や法人の顧客と交渉して、アドバイスや販売活動を行って売上数字を作りあげる仕事です。顧客や市場との最前線に立つという意味でフロントと呼ばれます。
「ミドル」の仕事とはフロントを後ろから支える仕事です。直接顧客とのやり取りはしませんが、商品やサービスの提供に関わりながら、フロントが売上げをあげることをサポートするものです。フロントと、管理部門であるバックとの間にあることからミドルと呼ばれます。具体的には商品企画、販売促進、広告、営業企画等のことで、フロントが動きやすいように商品やサービスを開発して、売り方を考えたり、売上数字を分析したりします。
「バック」の仕事とは一般的に管理部門と呼ばれる組織や仕事を管理したりサポートしたりする仕事です。人事・総務・経理・法務等のことです。
組織本部の中で行うことが多いのでバックと呼ばれます。組織運営が効果的に行われるように、会社に所属する社員全員を専門知識でバックアップする仕事ともいえます。



11 主な職種

次に、職種の主な業務内容について説明します。
表の主要な職種と主な業務内容についてみてみましょう。

職種系統	役割	職種	主な業務
事務管理系	バック	法務	社内外の法務問題対応、管理
		財務・経理	会計業務、資金管理　等
		総務	福利厚生管理、対外折衝、連絡業務
		人事	人事、採用管理　等
		購買	原材料や資材等の購入、納期、在庫管理
		通訳・翻訳	会議等での通訳業務、資料等の翻訳業務
		秘書	取締役等の秘書業務　等
		受付	総合案内等での受付業務
企画系	ミドル	経営企画	経営戦略策定、事業計画策定　等
		マーケティング	市場や消費者動向の調査、分析
		商品企画	商品の企画、開発
		宣伝・広報	企業や商品に関する情報発信、宣伝広告
営業販売系	フロント	海外営業	海外企業との取引、企画提案、商品開発
		国内営業	国内企業との取引、企画提案、商品開発
	ミドル	スーパーバイザー	店舗巡回による販売、店舗運営の指導
	フロント	販売	店頭での商品販売、商品紹介
	ミドル	バイヤー	原材料や商品の開拓、仕入れ交渉
技術研究系	ミドル	研究・開発	製品や技術等の開発、研究、実験
		設計	製品や構造物の設計、構造計算
		技術	製品開発や製造、施工に関する技術開発
		生産管理	製造現場等での生産状況管理、その改善
		品質管理	原材料や製品の品質管理、品質実験
IT系	ミドル	システムエンジニア	ITシステム、ネットワーク設計、ネットワーク構築　等
		プログラマー	ソフトウェア開発や設計、プログラミング作業　等
	フロント	セールスエンジニア	システムや技術の提案営業　等