



第2章

企業・職業のことを勉強しよう！

Lesson

11

職種について

同じ企業でも、職種によって仕事内容は異なります。さまざまな職種について考えましょう。

1 やりたい仕事と職種の研究

就職活動を始めるにあたって、業界研究と同様に大切なことは「自分が何をしたいか」を考えて職種を理解し、把握しておくことです。

業界の研究は進めているけれど、なかなか志望業界を絞ることができない。テレビコマーシャルや商品のイメージで漠然と関心があるけれど、どんな仕事に就くのか思い浮かばない。そういう場合は、会社に入ったら「何ができるのか」「そこで何をしたいのか」「自分に向いている仕事はどんなことか」を考えて「やりたい仕事」や、入社後の「キャリアビジョン」を思い描いてみてください。

最近では、入社後3年以内に大卒者の3割以上が離職または転職するという厚生労働省の調査データが出ています。「希望の業界には入ったけれど、想像やイメージしていた仕事と違う」、そんなミスマッチに陥らないように、自分に合った職種を研究しましょう。

2 職種の分類

職種とは職業の種類のことですが、具体的な業務内容としてとらえられる場合もあります。業種・企業によって多少異なるので、実際の仕事内容をしっかり理解する必要があります。ここでは大きく「事務系」「専門系」「技術系」「営業系」に分類し、代表的な職種（業務内容）を挙げてみます。

事務系

人事・労務・総務・庶務・経理・会計・販売促進・広報・宣伝・マーケティングなど

※企業が円滑に機能するために必要な仕事。事務処理能力や対人折衝能力が求められる。

専門系

秘書・司書・教員・キャビンアテンダント・記者・ライター・ケースワーカー・養護施設職員・オペレーター・アナウンサー・カウンセラー・弁護士・弁理士・司法書士・公認会計士・税理士・不動産鑑定士・ツアーコンダクター・デザイナーなど

※教育・研修・資格取得が前提となる職種がほとんど。必要な条件を確認しよう。

技術系

SE（システムエンジニア）・ネットワークエンジニア・プログラマー・カスタマーエンジニア・生産管理・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

※主に理工系学生が中心だが、SEなどは文系学生の採用を積極的に行う企業もある。

営業系

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

※扱う商品・サービス・取引先によって業務内容は異なる。

※組織上の職位で管理職（例：課長・マネージャー・ディレクター・部長など）と一般社員という区分もあります。

Watch!

- 同じ職種でも、仕事内容や求められる人材像は企業によって異なるので、企業ごとにきちんと調べよう。
- 希望する職種が、その会社ではどの部署にあるのか、会社訪問の際などに確認しておこう。

3 事務系の仕事について

業種の違いに関係なく、企業が円滑に機能するために必要な仕事です。社員の福利厚生や給与について、採用や配属から各種研修、会社の資金運用、売り上げや経費のことなど、会社が活動することで必ず発生するこれらの仕事を担う部署です。広報や宣伝など社外へ情報発信を行う部署もありますが、どちらかといえば「縁の下の力持ち」。企業活動を行ううえで要となる役割を担っています。

4 専門系の仕事について

専門系といわれる仕事は、幅広い分野に存在します。例えば、マスコミ、福祉、教育、法曹、証券など、それぞれの業界内で必要となる専門的スキルや資格を身に付けて働く人たちすべてが「専門系」といえます。「専門系」には、あらかじめ免許や資格を取得することが前提となる仕事と、入社後の研修を経て携わる仕事、入社後に経験を積みながら資格取得を目指す仕事、特別な研修や資格はなく自分の経験とスキルを生かして働く仕事があります。会社に所属していないと活躍しにくい職種もありますが、経験を積んで独立開業したりフリーランスで活躍することも可能です。

資格が必要な職種	小・中・高校の教員、建築士、法曹関係、公認会計士、税理士、不動産鑑定士、行政書士ほか
研修が必要な職種	キャビンアテンダント、アナウンサーほか
スキルと経験がものをいう職種	コピーライター、各種デザイナー、記者、撮影スタッフ、広報、宣伝、大学教授、マーケティング、コンサルタント、ファンドマネジャー、ディーラー、トレーダーほか

5 技術系の仕事について

技術系の仕事の多くは、メーカーや情報処理・ソフトウェア業界が中心です。製品を作るメーカーやハード関連を担当する会社（部門）とソフトウェア関連を担当する会社（部門）に分けられます。

メーカーやハード関連では、応用研究や製品設計・開発、品質管理など実際に製品を作るために必要となる仕事で、かなり高度な専門知識が必要です。ソフトウェア関連は、コンピュータというハードを便利に活用するためにソフト（システム）を構築したり、社内のネットワーク環境の構築などをする仕事です。職種としては、システムエンジニアやネットワークエンジニアなどがあります。ソフトウェア関連に関しては入社後の研修が充実している場合が多く、興味と熱意があれば「文系」でも十分能力が生かせる仕事といえます。

また技術系の仕事としては、食品系や医薬品系などの業界での研究開発関連の職種があります。研究開発職については、理系の専門知識や予備知識が必須となります。



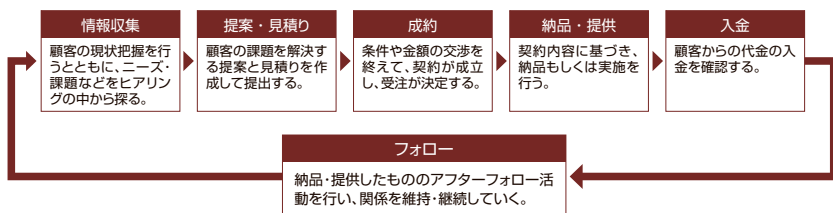
第2章

企業・職業のことを勉強しよう!

6 営業系の仕事について

基本的には、顧客の現状を把握し、商品・サービスに関する基本的な知識・情報の提供を行い、見積り・交渉・契約を経て納品・提供を行い、代金が入金されるまでのすべての流れが営業の仕事に関係します。ただ「売ればいい」のではなく、次の機会までのアフターフォローも含めて、顧客のニーズに迅速に対応するスピードやコミュニケーション能力が求められます。完成品を提供する販売型営業のほか、顧客の求めるものを企画・提案する提案型営業・ソリューション型（問題解決型）営業があります。営業にかかる時間、契約金額、提供する商品・サービス・営業先・手法によって求められるスキルは多少異なりますが、一般的な営業の仕事の流れは次のとおりです。

(1) 一般的な営業の仕事の流れ



(2) 業種別に見た営業の仕事

業種名	職務内容
製造業	自社の製造する製品を商社・卸売業を中心に販売する営業。商品の特徴を十分理解し、マーケティング、他社商品の情報収集、販売先との長期的ルートを構築する。
商社・卸売業	一般的に製造業の製品を次の流通段階へ効率的に引き渡す機能。商品の引き合い、契約、代金回収、市場開拓などを行う。貿易業務を大々的に扱う総合商社から特定の商品のみを扱う専門商社まで規模や業務内容は多岐にわたる。
小売業	百貨店・スーパーマーケット・チェーンストア・コンビニエンスストア・専門小売店・通信販売まで規模・形態はさまざま。一般的には不特定多数の個人への販売活動。百貨店などは外商部門があり、企業や個人へのルートセールスもある。訪問販売や通信販売などの無店舗販売では、インターネット販売も多くなってきている。
建設業	ゼネコンと住宅中心とは営業活動に大きな違いがある。ゼネコンは比較的規模の大きな工事を中心とするので、政策的な手腕が必要になる（政府、下請け・孫請け企業との人脈など）。住宅販売は、一般顧客に対して自社住宅の説明から契約、建築費の回収までを扱う。
銀行	都市銀行・地方銀行・信用金庫など規模により業務の範囲が異なる。基本的には預金業務と貸付業務を行う。一般的には都銀の貸付相手は大企業が多く、信金は中小企業が多い。近年は自由化により取り扱い商品が増えているため、保険や証券に関する知識も必要。
証券	株式、債券、投資信託などの販売。投資家との相談・コンサルタント業務が重要な仕事。個人投資家によるネット投資も増加しており、多様化する商品の知識はもちろん、時々刻々の動きをつかむ総合的な投資知識・グローバルなセンスが問われる。
情報処理・ソフトウェア	顧客の業務上の課題をシステムを用いて解決するためのソリューション営業が中心となる。システムの企画・開発・設計・運用・保守に至るシステム構築全般の総合窓口として、提案型営業を行う。技術革新が非常に速い業界で、営業といえども日々の情報収集と勉強が要求される。
旅行業	旅行業においては営業が企画立案からチケット予約、ビザ取得、添乗をすべてこなすケースもある。個人旅行においてはカウンターセールス、通信販売、インターネット販売、業務出張を扱う業務渡航などがある。

(3) 営業職を5W1Hで分析してみる

When? 営業にかかる期間は？	●長期 ●短期	提案から成約までの道のりが長い、じっくり型 短時間で売り上げや数を追うモデル（小売など）
Where? 営業する場所は？	●顧客のところへ出向いていく ●顧客に来てもらう	顧客先・個人宅・店舗・自社内など
Who? 営業する先は？	●法人 ●個人	組織に売る→組織の決裁が下りよう働きかける 個人に売る→モノ・サービスの良さを知ってもらうとともに、自分の人間性も売り込む
What? 営業するモノは？	●有形（形のあるモノ） ●無形（目に見えないモノ）	有形→素材（紙、金属、電子部品など） 最終製品（OA機器、住宅、自動車など） 無形→サービス、提案など
Why? 営業する理由は？	●自社の商品・サービスを理解し購入してもらう	「自分のためになる何か」を見つけよう。いろいろな人と話をする、自分のビジネススキルを磨くなど、目的を持つことで仕事へのモチベーションも変わる
How? 営業スタイルは？	●ルートセールス ●新規開拓	どちらのウエイトが高いかによって営業スタイルも異なる

(4) 違いの大きい項目である「Who?」と「What?」を詳しく見てみよう

Who?

営業する先は？

個人

一般消費者、個人事業主など

法人

株式会社、有限会社、財団法人、社団法人など

法人営業とは、組織の中で決裁が下りるように働かせるものです。

個人営業とは「人対人」、相手に自分を売り込むという要素が強いといえます。



営業の仕事は、扱う商品や相手によって手法が違うのよ。

What?

営業するモノは？

有形（形のあるモノ）

素材（生産財）

紙、金属、ガラス、セラミックス、電子部品など

最終製品（消費財）

OA機器、住宅、自動車、機械など

無形

サービス、提案など

有形のモノを営業する場合でも、素材と最終製品（消費財）では営業先が異なります。

素材の場合は、素材を加工・製造するメーカー（法人）に対して営業を行います。最終製品（消費財）の場合には、小売店（法人）へ営業を行う場合と、個人向けに小売店で販売をする場合の二つの営業スタイルが考えられます。



7 志望と適性を考慮して、自分に合った職種を見つける

志望度の高い職種を数ある職種の中から見つけるには、志望業界で働く自分像をイメージしてみることが大切です。適職探しは、そこがスタート。「自分がやりたいこと」や、「できること」を考えながら、その業界で「働く自分像」をイメージすることは自己分析にもつながり、また自己PRや志望動機にも結び付くので、じっくりと臨むことが重要です。

また、それぞれの業界でどのような職種があって、どんな仕事内容なのかを理解しておけば、異なる業界での新しい発見もあります。

業 界	職 種
建設・住宅・不動産	営業、設計、測量、施工管理、技術開発、デザイン、積算、インテリアコーディネーターなど
食品メーカー	営業、商品企画、商品開発、マーケティング、販売促進、研究開発、生産管理、物流など
化学・薬品・化粧品	営業、販売、MR、基礎研究、応用研究、生産管理、商品管理、商品企画など
機械・ プラントエンジニアリング	営業、開発設計、生産管理、生産技術、資材調達、製品開発、情報処理など
電子・電機	営業、商品開発、マーケティング、技術開発、生産技術、品質管理、カスタマーサポート、購買など
自動車・輸送用機器	営業、販売、マーケティング、商品企画、商品開発、技術開発、生産技術、生産管理、購買など
エネルギー	事業計画、研究・技術開発、施設運転、施設管理・保全、施工管理、カスタマーサービスなど
商 社	営業、フィールドエンジニア、セールスエンジニア、販売企画、貿易事務、基礎研究、製品開発、システムエンジニア、製品調達、物流管理など
金 融	法人営業、個人営業、ファイナンシャルプランナー、代理店営業・管理、融資、商品開発、ディーラー、トレーダー、ファンドマネジャー、アナリスト、公開引受、M&A、リスク管理、与信管理など
流通・小売り	営業、販売、外商、スーパーバイザー、マーチャンダイザー、バイヤー、店舗開発、商品開発など
情報・通信・IT	営業、システムエンジニア、ネットワークエンジニア、プログラマー、商品開発、サービス開発、技術開発、メンテナンス、Webプロデューサー、Webデザイナーなど
ホテル・旅行・ レジャー・ フードサービス	営業、販売、フロント、コンシェルジュ、予約オペレーター、ツアーコンダクター、商品開発、調理スタッフ、ホールスタッフ、スーパーバイザー、店舗開発など
運輸・倉庫	営業、企画開発、運行管理、物流管理、システム開発、ドライバー、施設管理、パイロット、キャビンアテンダントなど

※各業界ともに、総務・経理・人事などのスタッフ部門や広報・宣伝・販売促進などの部門があります。

8 職種を考えるにあたって

(1) 増える職種別・部門別採用

ここ数年、職種別・部門別採用を導入する企業が増えています。ほとんどの企業が本格選考に入る前のエントリー時やエントリーシート提出時に職種・部門の選択を求めています。職種・部門をしっかりと研究し、早い段階で自分の希望を固めておきましょう。

(2) キャリアデザインを考えて

あなたがこれから先、社会の中で生きていくうえで自分のキャリアをどう構築していくか、それを考えるのがキャリアデザインです。就職活動時の志望職種は、その第一歩と考えましょう。キャリアデザインを描いたうえでの志望職種なら、面接での説得力も違います。

9 コース別採用について

企業によっては、総合職・中間職・一般職というコース別人事制度を採用しています。コースによって仕事内容・待遇などで大きな違いがあるため、志望企業の採用方法を確認してから応募しましょう。

コース名	職務内容	給与・昇進
総合職	基幹的業務を行い、転居を伴う異動・転勤がある。実力に応じて昇進する。	入社当初は若干の差だが、将来的に給与・昇進・住宅手当・福利厚生などで大きな格差が生じるケースもある。
中間職	基幹的業務を行うが、転居を伴う転勤はない。昇進は限定される場合がある。営業、情報処理など特定の業務内容になることもある。準総合職、地域限定総合職などと呼ばれることが多い。	
一般職	補助的・定型的業務を行い、転居を伴う転勤はない。昇進は限定される。	

Check Point

Check Point 1 先入観で決めつけない

大学に届く求人の約4割は「営業職」の募集です。一言に「営業職」と言っても、その仕事内容は企業や部署によって様々です。P85にあるように、その企業の営業職の5W1Hをよく分析すること、また入社後のキャリアステップについても説明会などで確認するようにしましょう。

Check Point 2 図書館などの資料でさらに詳しく

職種についてはとても細かい分類があり、その数は数万種類に及ぶともいわれています。図書館には、総務省「日本標準産業分類」や厚生労働省「職業分類」などの資料がありますので、興味がある人は確認してみましょう。

Check Point 3 派遣・契約社員って何？

雇用形態が多様化する昨今、派遣社員や契約社員に事務業務を任せる企業が増えてきました。正社員との違いは、雇用条件と仕事内容の2点に集約されます。新卒の段階では正社員が中心となりますが、新卒派遣・契約社員も増えつつあるのが現状です。