



リクナビ 2022

桃山学院大学のみなさんへ

職種研究講座

株式会社リクルートキャリア

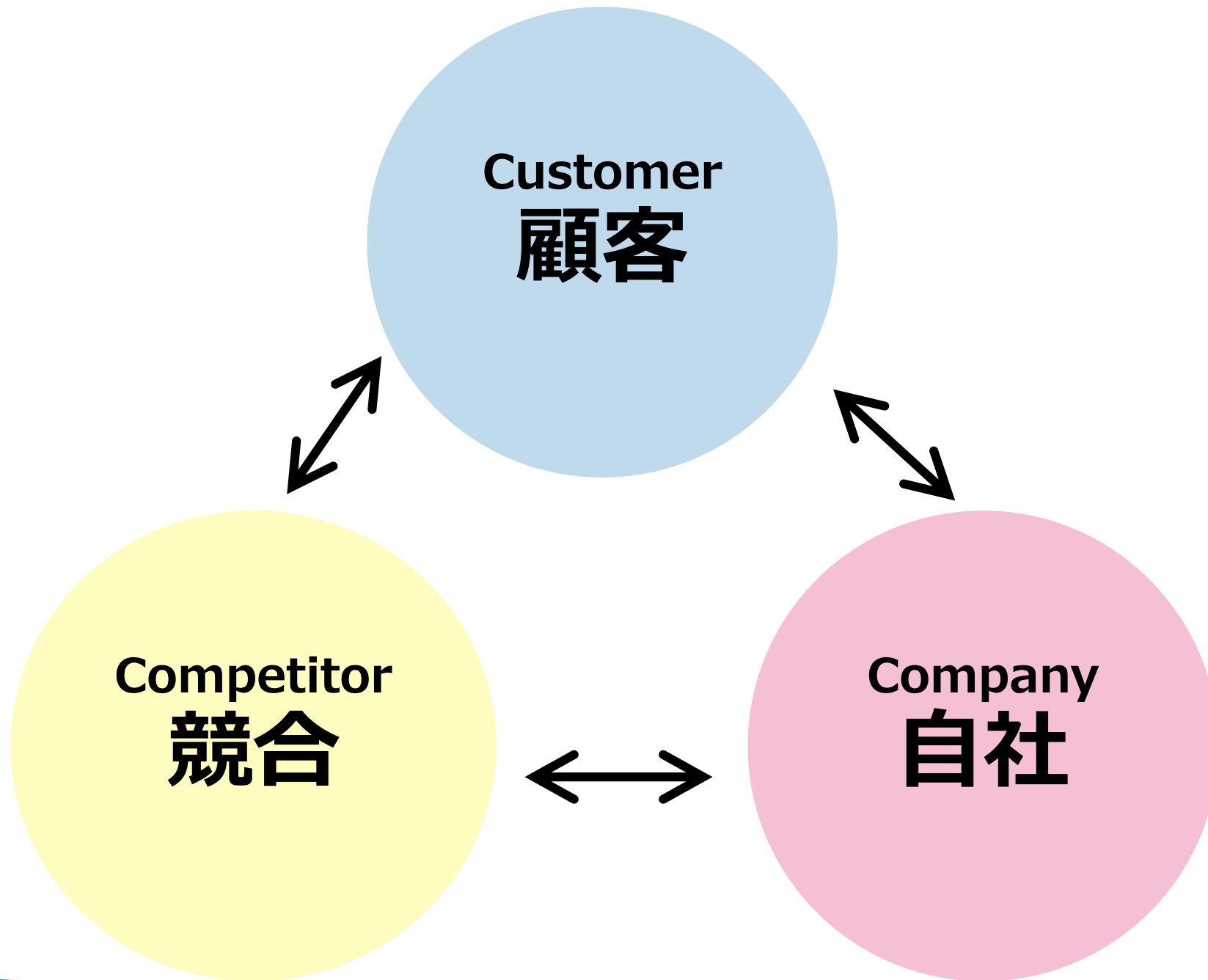
✓ 誰に

✓ 何を

✓ どのように

提供している会社なのか？

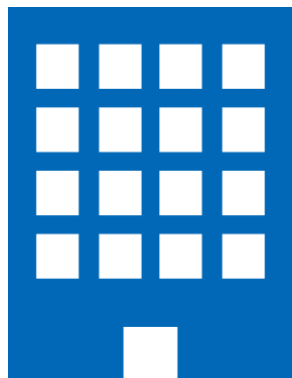




同業他社を比較し、 業界内での位置づけ、他社との違いを知ろう



A社



B社

- ビジネスの相手の違い
業態・取引先や販売先
- 事業規模の違い
売上高、営業利益、従業員数、
資本金など
- 資本構成の違い
事業戦略や人事制度や社風、
福利厚生などに表れる

前回の振り返り：業比較シート

企業名	()	()
業界		
設立		
資本金		
売上高		
従業員数		
平均年齢		
昨年の新卒採用人数		
本社所在地・事業所		
勤務時間		
給与・諸手当		
福利厚生		
企業理念		
同業内の強み・弱み		

知らないこと

知らないことを
やりたいと思えない

知ってること

やりたい
こと

- ✓ 選択肢の広げ方を知る
- ✓ 職種研究の仕方を知る

業種：約**100**種類

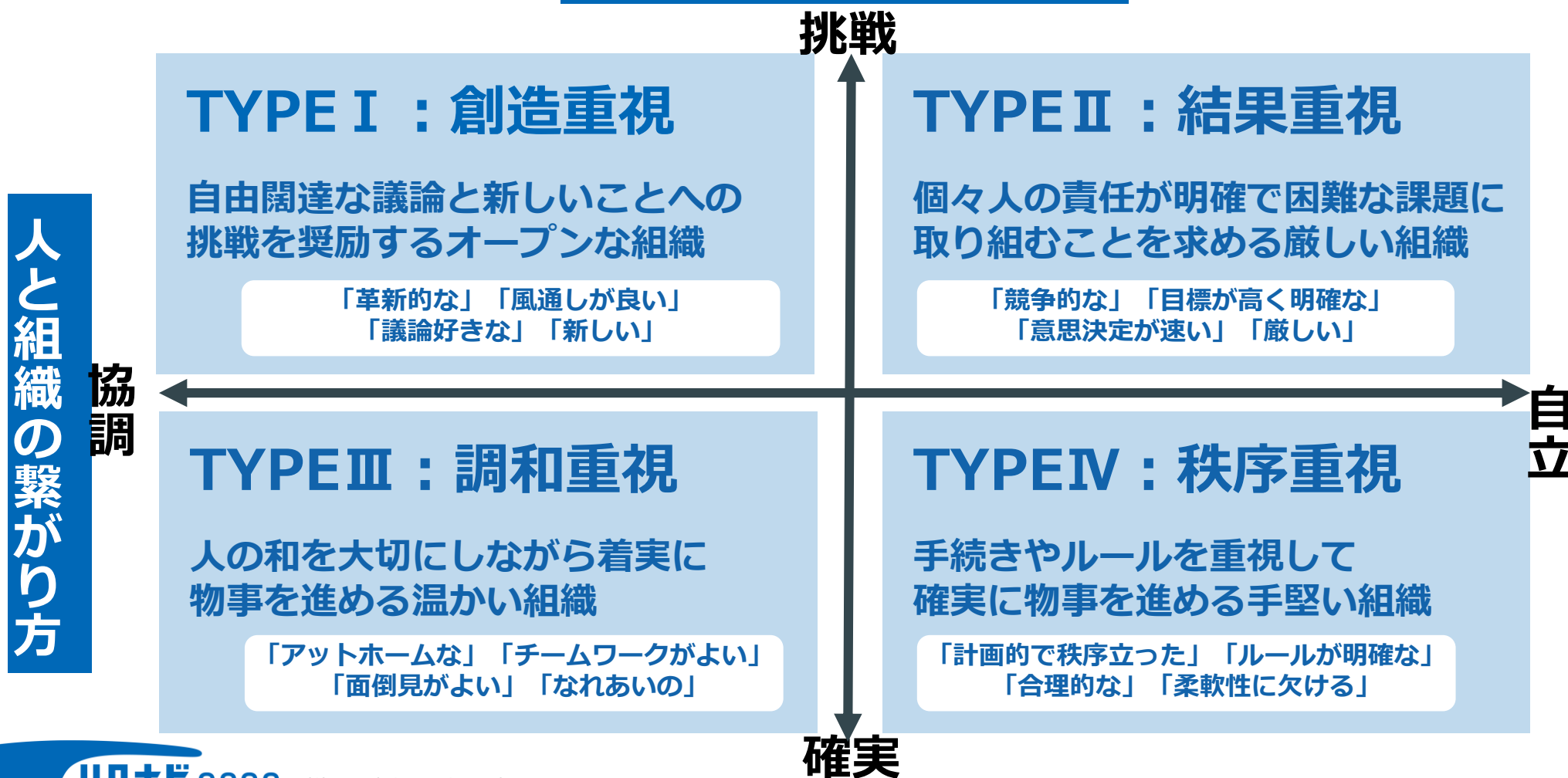
※転職情報サイト：リクナビNEXT参照

職種：約**730**種類

※総務省「日本標準職業分類」参照

その企業の社風は自分と合いそうか考えてみよう

課題設定と判断の仕方



1. 事務職

事務職に対してどんなイメージを持っていますか？



事務系

営業系

販売系

IT系

技術系

専門系

☐ 事務系すべて

☐ 商品企画・プランニング

☐ 一般事務・営業事務

☐ 人事・労務

☐ 宣伝・広報

☐ 法務・審査・特許

☐ 経営企画

☐ 地方公務員

☐ 調査・マーケティング

☐ 総務・業務

☐ 財務・会計・経理

☐ 貿易事務・国際事務

☐ 販売促進・営業推進

☐ 国家公務員

☐ その他公務員・団体職員

事務職の仕事内容はさまざまですが、共通しているのは「誰かのサポートをする仕事」ということ。サポートする対象者、対象部門がどこかによって、以下のように名称や仕事内容が変わってきます。

営業事務

商談に必要な資料の準備、顧客情報の管理、受発注書類の整理、請求書管理、入金チェックなど営業担当の業務サポートを行う

人事・採用事務

新卒・中途採用対象者への連絡、説明会や面接の日程調整、会議室の確保、採用状況の報告資料作成など人事・採用にかかわる業務サポートを行う

総務事務…社内に必要な備品の発注、オフィスのレイアウト変更、イベント実施などに向けた社内外関係者への連絡や調整、資料作成などを行う

そのほかに、貿易にかかわる企業で生じる事務業務に従事する「貿易事務」、法律事務所などで弁護士の業務サポートに従事する「法務事務」、学校や病院などで事務業務に携わる「学校事務」「医療事務」などもあります。

2. 営業職

営業職に対してどんなイメージを持っていますか？



「営業」と聞くと、「ノルマがきつい」「数字に追われて上司に怒られる」「サービス残業が多い」とネガティブなイメージを抱いている方もいるのでは？

また、「人見知りで初対面の人が苦手だから」「競争が苦手な弱いから」などの理由で、自分には営業は向いていないと考えてしまう人も多いのではないのでしょうか。

実際のところ、ノルマの達成度によって給料に大きな差が出る歩合制の営業職もありますが、個人の売り上げ目標はなく、チームでプロジェクトを進めるスタイルもあります。毎日初対面の企業の担当者にアプローチする新規開拓営業もあるものの、何年もかけてお客さまと関係を築く既存顧客向けの営業もあります。

販売する商品・サービスが有形か無形か、有形であれば高単価の嗜好（しこう）品なのか低単価の日用品を扱うのか、販売先が個人か企業（法人）かなど、扱う商材や対象となるお客さまによって営業の働き方はまったく異なります。

業態によって仕事内容は千差万別なので、「どんなタイプの人にも向いている営業職はある」といえるくらい、営業の働き方は幅広いのです。

事務系

営業系

販売系

IT系

技術系

専門系

☐ 営業系すべて

☐ 営業（個人向け・新規開拓中心）

☐ 営業（企業向け・新規開拓中心）

☐ MR（医薬情報担当者）

☐ 営業（個人向け・得意先中心）

☐ 営業（企業向け・得意先中心）

☐ 技術営業・システム営業

1. 営業（個人向け・新規開拓中心）
2. 営業（個人向け・得意先中心）
3. 営業（企業向け・新規開拓中心）
4. 営業（企業向け・得意先中心）
5. MR（医療情報担当者）
6. 技術営業・システム営業

メーカー：グローリー、ホーチキ、あすか製薬

商社：エムエム建材、あらた、国分グループ

IT：ミライト、NTT西日本グループ、都築電気

金融：池田泉州銀行、大阪信用金庫、りそなグループ

小売：上新電機、ライフコーポレーション、万代

3. 販売職

販売職に対してどんなイメージを持っていますか？



事務系

営業系

販売系

IT系

技術系

専門系

☐ 販売系すべて

☐ 販売・サービススタッフ

☐ スーパーバイザー

☐ 店舗開発

☐ 店長（店舗経営など）

☐ バイヤー

4. IT職

IT職に対してどんなイメージを持っていますか？



事務系

営業系

販売系

IT系

技術系

専門系

☐ IT系すべて

☐ システムアナリスト・コンサルタント

☐ ネットワークエンジニア

☐ セールスエンジニア

☐ システム運用・保守

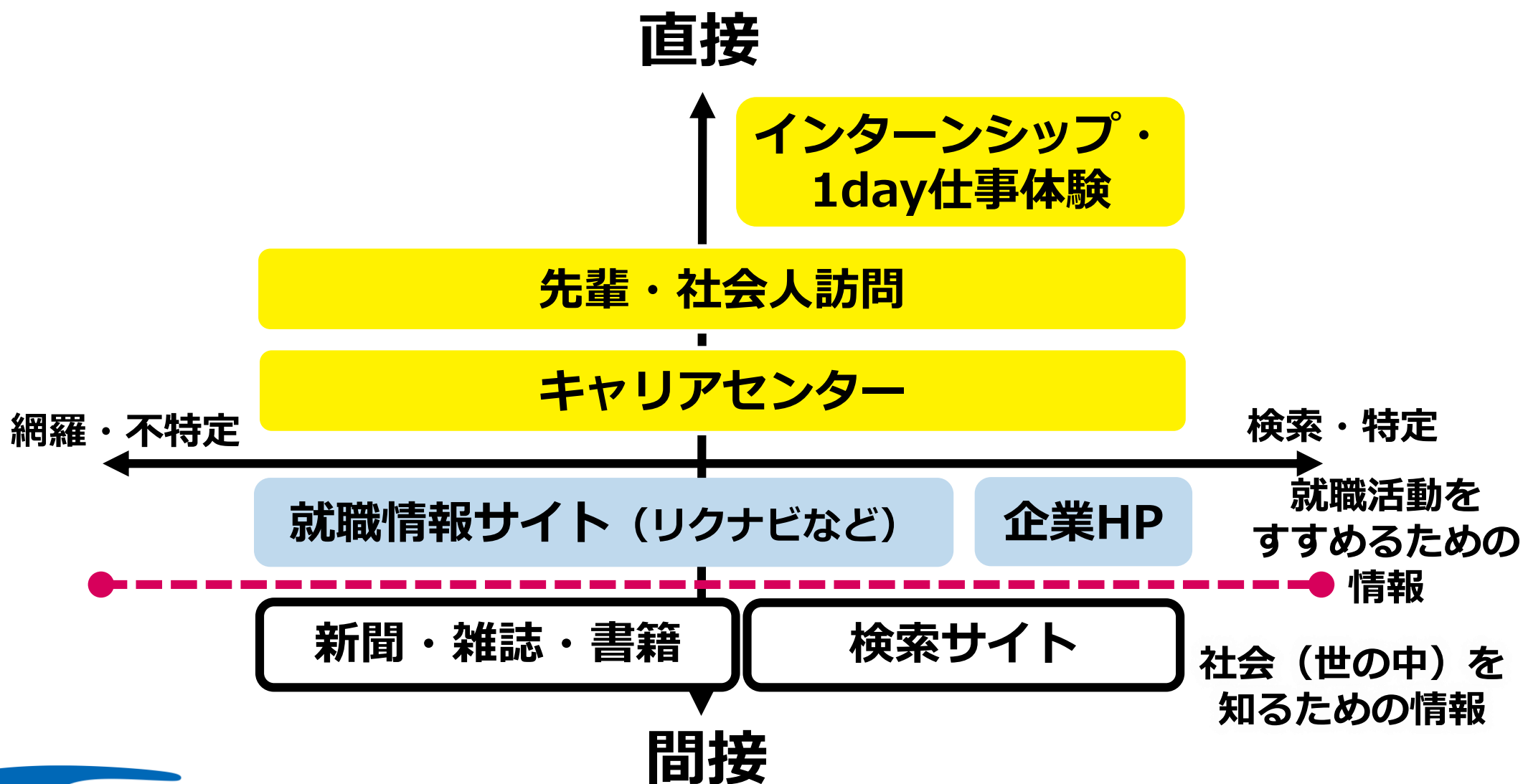
☐ システムエンジニア（SE）

☐ プログラマー

☐ カスタマーエンジニア

☐ Webプロデューサー・ディレクター

様々なリソースを使って幅広く情報収集しよう



インターネットや
書籍で調べられること

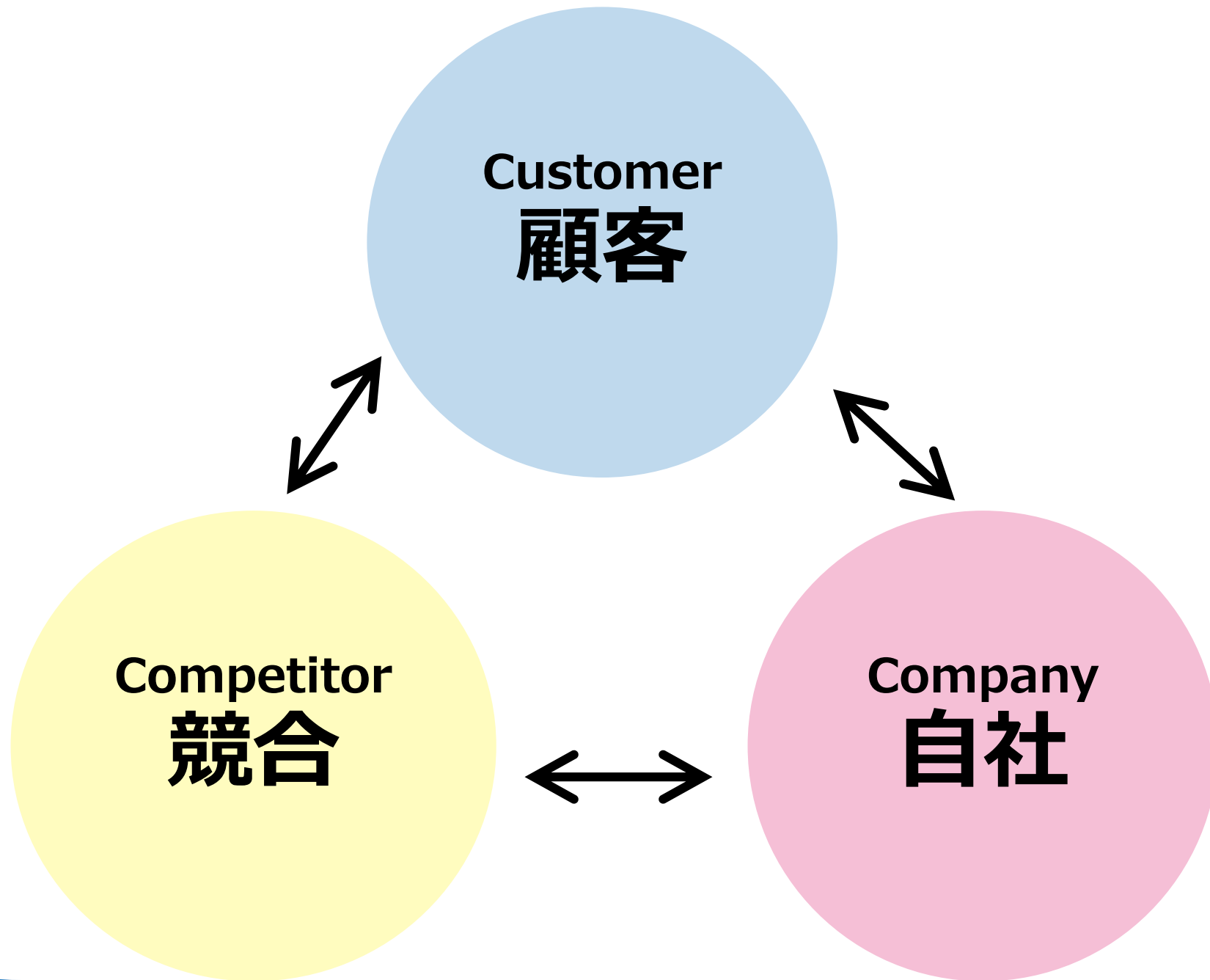
- ビジョン
- 事業内容
- 拠点数
- 商品



人に聞くことで
リアルにわかること

- 社風
- 意志決定方法
- 仕事の仕方
- 人間関係





『リクナビ合同WEBセミナー』を活用して就活準備をすすめよう！

参加無料

さまざまな業界の理解が深まる

インターンシップ&1day仕事体験
合同WEBセミナー **LIVE**

＼リクナビ合同WEBセミナー 3つのおすすめポイント／

**多数の企業に
1日で出会える！**

動画はすべて30分以内
1日でさまざまな
業界・企業を視聴できる



**聞きたい
テーマが聞ける！**

学生の皆さんの
アンケートを元に
トークテーマを設定



トークテーマ

- ・具体的な仕事内容・事例
- ・社風・職場の雰囲気
- ・業界説明・解説
- ・キャリアステップ・
仕事のやりがい

※企業により選択するテーマは異なります

**どこからでも
見れる！**

移動いらずで
自宅にしながら
企業の動画を視聴できる



スケジュールを確認しよう！

＼参加無料！各回約100社が参加予定！／

10/31 (土)

9:30～20:00

11/28 (土)

9:30～20:00

＼地方で働くことを考えている方へ／

北海道・東北・北信越・静岡・中四国
九州・沖縄地方の企業が多数参加！

エリア特集

1/9 (土)

9:30～20:00

10/1 (木) 参加申し込みスタート

※各企業のセミナー視聴数にはアクセス上限があり、先着順となります。
事前に申し込み済みの場合でも、アクセス上限を超えた場合は
ご視聴いただけませんので予めご了承ください。

参加申し込みしていただいた方には事前に「当日タイムテーブル」「視聴URL」をご案内！

1



リクナビ2022
アプリを起動

2



リクナビアプリトップの
バナーからアクセス

3



日程を選んで参加申し込み！
複数申し込みOK

※画面は開発中のものです。実際の画面とは異なる場合があります。



リクナビ

リクルートキャリアは
皆さんが希望と納得感をもって
キャリアを選択できるよう応援しています。
ご清聴ありがとうございました！