

インターンシップのための業界・企業研究

株式会社マイナビ

【マイナビ副編集長】 坂田 隆



自分に合った仕事を探す

選択肢(視野)の拡大

説得力のある志望動機を作る

…ための、情報収集と理解しよう



業界/業種/企業/職種

業界

似た仕事をする 企業の集合

扱う物と扱い方 社会の中での役割

業種

業界をさらに 分類したもの

扱うものと扱い方 業界の中での役割

企業

就職の基本対象

扱うものと扱い方 業界/業種内での特徴

職種

企業内で実際 にする仕事

扱うものと扱い方 企業の中での役割

世の中にある業界・業種(一部)



メーカー モノをつくる

食品/建設/住宅・インテリア/鉄鋼/家電薬品・化粧品/化学・ゴム/アパレル/機械

商社 モノを動かす

総合商社/専門商社

流通・小売 モノを流通・販売する

百貨店/コンビニエンスストア/スーパー 専門店/通信販売

金融

お金を流通させる

銀行/生保・損保/証券・投資信託 クレジット・信販・リース

情報・通信 情報の経路をつくる

通信/ソフトウエア・情報処理/ネット関連技術

サービス

▶形のないモノを提供する

ホテル・旅行/フードサービス/医療・福祉不動産/運輸・物流/電力・ガス/教育

マスコミ

情報に付加価値をつけて売る

新聞/出版/放送/広告

これらの繋**がり**によって経済活動が成り立っている。 全てにおいて簡単な役割を理解しておこう。

ワーク 業界・業種・企業・職種



業界	例) メーカー		
業種	医薬品		
企業	武田薬品工業		
	アステラス製薬		
	エーザイ		
職種	営業、マーケティング、企画、購買、品質管理、施設管理		

法務・品質管理、基礎研究、総務・人事・経理などなど・・・

ワーク 業界・業種・企業・職種



業種分類を 製造(住宅) 業界 さらに細かく バス・トイレ 断熱材 業種 総合住設 サッシ 建材 ボード キッチン 企業 営業、マーケティング、企画、購買、品質管理、施設管理 職種 法務・品質管理、基礎研究、総務・人事・経理などなど・・・



【目的】『自分に合った仕事を探す』 『選択肢(視野)の拡大』 『説得力のある志望動機を作る』

1) 何を扱うのか(商材)

2) どのように扱うのか

3 誰/何の役に立つのか

①サプライチェーン 例) おにぎり





冷蔵設備メーカー



キャンペーンに あわせたディスプレイ 用品の制作



陳列用の冷蔵ケー スの製造、販売

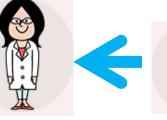


農林·水産



お米、海苔、具材などの素材

食品メーカー



商社(食品)



企画にあった商品の 仕入れ、販売

コンビニエンスストア



配送センター





配送管理を行う





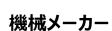


店舗の商品発注管理システムや ポイントカードシステムを整える

広告



テレビ C Mや雑誌、 ネットを使って 広告を行う





おにぎり生産のための 機械の製造

あなた

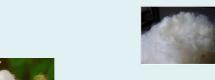
②「B to C / B to B」という考え方





BtoC (TVCM放映) 知名度高い

BtoC(完成品) 一部の一般消費者に知られる



BtoB (部品、原材料、素材) 一般消費者の目に触れることが少ない



まだ多くの学生が横一線。準備期間中にいかに「知る」ことができるか



	住宅メーカー・新規開拓事業	食品メーカー・ルート営業
顧客	個人 (モデルルームでの対応営業 個人宅を訪問営業)	法人 (スーパーやコンビニなどの小売店)
商品サービス	個人向けの住宅	食品(原料系・加工系) 調味料、乳製品、製菓、製粉 即席めん など
仕事内容	 ・チラシのポスティングから 1日かけて広範囲の個人宅訪問をすることもある。 ・家という高額な商品であるため、難しい部分もあるが、それだけやりがいや達成感も大きい 	・取引のあるスーパーやコンビニ等の 小売店に自社製品を 売り込む。 少しでも多くの商品を納品して もらうために、棚卸の手伝い、 店舗でのイベントの企画まで行う。

求められる力の例

- ・礼儀正しく、臨機応変に 会話ができるかどうか
- •精神的なタフさ、粘り強さ

- •情報収集、伝達能力
- 販売代理店の状況把握、 販売戦略を立案する力

自己分析



Q.現在の業務内容を教えてください

時には、新設工場の計画をすることもあり、お客様の要望を持ち帰って協議したり、会社内の方向性を決める役割をしています。

Q.今の仕事のやりがいはなんですか?

20代の営業職が、何億円規模の仕事が出来るのは弊社くらいだと思います。 その分<mark>責任も感じる</mark>ことはありますが、大型の物件を受注した時や、担当している 新設工場が上手く稼働した時は、大きな達成感を感じることが出来ます。 また、お客様から感謝の言葉を頂いたり、<mark>信頼関係が築ける</mark>と担当をして良かった と感じることがあります。

Q.内定期間中や新入社員の時の思い出を教えてください

学生時には、ほぼ同じ年代の先輩・後輩との関係でしたが、会社では、1世代、 2世代も年齢の離れた先輩方とコミュニケーションを取っていかなければなりません。

(マイナビ記事より一部、抜粋)



- 業界・業種・企業を分類できるようになろう (企業によっては、複数業種に関わっていることもある)
- 興味を広げたい方はサプライチェーンをもとに (周辺業界であれば興味を持てる可能性が高い)
- B to C だけでなく B to B にも興味を広げよう (地元企業を含め、積極的に優良企業を探そう!)
- 職種研究では自己特性に合っているか意識 (同じ職種でも企業によって働き方が異なるので企業ごとに)

インターンシップ参加に向けて



就業体験型

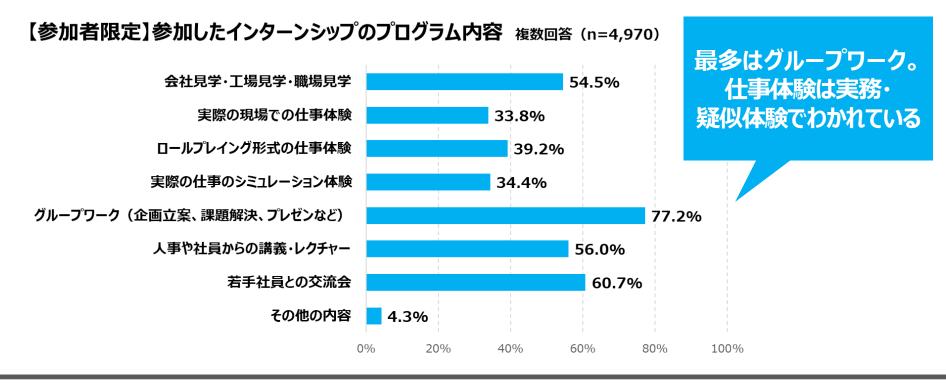
- ·仕事、業務体験
- ·工場、職場見学
- ・営業同行 など

グループワーク型

- ·企画立案、課題解決
- ・業務シミュレーション
- ・プレゼンテーション など

講義・レクチャー型

- ·業界、市場動向講義
- ・仕事内容のレクチャー
- ・社員との交流など



インターンシップ参加に向けて



- 1 企業を知る
- □ 1社について深く知る
- □ 様々な企業を比較する

- 3 就活へ踏み出す
- □ 仕事の面白さを知る
- □ 世の中の仕組みを知る

2 自分を知る

- □ やりたいことを見つける
- □ 自分の性格・特徴を知る

- 4 力をつけたい
- 社会人や他大学の学生と つながりをつくる
- ビジネススキルやコミュニケーション能力を身につける



WEBインターンシップにも対応

京儿職サイト (若者雇用促進法で、働き方の情報も得やすく)

業界地図など書籍、新聞、ニュースなど

企業HP(IR情報やCSR情報などもチェック)

業界団体HP (「OO 協会」で検索)

学内、学外企業説明会・セミナーへの参加 / 質問