

職種の研究

就職活動を始めるにあたり、大切なのは「自分は何をしたいのか」を考え把握しておくことです。業界研究を進めているが、志望業界が絞れない。テレビコマーシャルや商品のイメージで漠然と関心はあるが、どのよう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」といったミスマッチにならないよう、自分に合う職種を研究しましょう。

職種の分類

職種は業種・企業により異なりますので、実際の仕事内容をしっかり理解する必要があります。大きく「営業系」「事務系」「専門系」「技術系」に分類し、代表的な職種（業務内容）を挙げてみます。

●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（医療情報担当者）／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・形態により業務内容は異なります。

●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ます。

●専門系

秘書・司書・教員・フライトアテンダント・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ましょう。

●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ですが、SEなどは文系学生の採用も積極的に進める企業もあります。

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（薬品）、基礎研究、応用研究、生産管理、商品開発、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、アクチュアリー、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、カスタディなど
流通・小売	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、施設管理、ドライバー、パイロット、客室乗務員など