



◇ひとつの会社にもさまざまな職種(仕事内容)があることを知ろう！

「仕事に就く」とひとことでも、そこにはさまざまな職種、仕事内容があります。たとえばある菓子メーカーが、新商品のチョコレートを発売するとします。新商品が発売されるまでには、ひとつの会社の中だけでも下図のように数多くの仕事をする人が必要です。



【新商品づくりに直接関わる仕事の例】

- **新商品を開発する**
市場調査をする人、
味の研究をする人…
- **チョコレートを製造する**
商品を生産する人、
品質の管理をする人…
- **パッケージをつくる**
デザインする人、印刷する人
…

【間接的に新商品の発売を支える仕事の例】

- **新商品を消費者に伝える**
メディアで広報する人、
販売店に営業する人…
- **商品を流通する**
商品を運送する人、
消費者に販売する人…
- **他の職種をバックアップする**
在庫を管理する人、
原材料の調達をする人…



上の図に書いてあるもの以外にもまだまだたくさんの仕事があります。高校生の場合は、製造職や事務職に就くケースが多いですが、ひとつの会社でも多くの仕事があることを意識しましょう。

資料出所:厚生労働省「就職力をつけるワークブック」

◇「営業」ってどんな仕事をするの？

営業職の高卒求人ほとんどありませんが、入社後適性に応じて営業の仕事に変わることはあります。実際、営業の仕事とはどんなことをするのでしょうか。

主な営業の種類分けは…

- 営業は大きく「**既存営業(ルート営業)**」と「**新規営業**」に分かれます。
- 「**既存営業**」…定期的に購入してくれるお客様を訪問し継続的な取引をします。より深い信頼関係が築けます。
- 「**新規営業**」…新しいお客様を探し、自社製品を紹介していきます。新規営業はゼロからお客様との関係を築くので、受注した時の喜びは大きいと言われています。
- お客様は大きく「**法人(企業)**」と「**個人**」に分かれます。営業職で一番多いのは企業を訪問する既存営業です。

ノルマがキツインじゃないの？

- ノルマ=営業職と思われがちですが、事務職には「作業量」、製造職には「生産量」というノルマがあって達成できなければ残業しなければならないし、勤務評価にも影響します。義務とか強制って考えるのじゃなくて、商品やお客様のことを知り、信頼され喜んでもらえることを「ヤリガイ」にすればノルマは意外と達成できるものです。

話し上手より聴き上手！！

- 営業職は売り込みよりも、お客様の欲しいものや困りごとを引き出すためにお客さんの言葉に耳を傾け聴くことが重要です。話しベタな人が聴き上手ということもよくあります。

- 営業は会社の顔です！自社の内容や商品を知らなければ売り込みができません。最初は、現場(製造)を経験することから始まることも多々あります。



◇先輩からのアドバイス

氏名：渡邊 栞さん
(平成25年3月郡上高校卒)
八幡信用金庫 勤務



☆現在の仕事、会社について

金融機関の後方事務(庶務)を担当しています。以前より、金融機関の仕事に興味がありました。八幡信用金庫は、職員の方が優しく、仕事熱心だったので、憧れていました。また少しでも郡上地域に貢献したいと思い、地元での就職を希望しました。勤務先は、常に高い目標を持ち、スキルアップを目指しています。この仕事のやりがいは、たくさんの知識を身につけて、仕事を自分のものにしていくことです。

※後方事務(庶務)とは…主に口座振替、営業店の経費処理、来客・電話対応等を行っています。

☆高校時代について

書道部の「**書道ガールズ甲子園**」に出場できたことは、大きな思い出です。就職に向けては、インターネットや資料を見たり、話を聞いたりしてどんな会社でどんな仕事をしているか調べました。



☆皆さんへのメッセージ

自分に合った就職先を探してください。そのためにその会社を知って、学生から社会人になるために気持ちを切り替えてから、就職活動をしてほしいです。

＜編集後記＞親世代が高校生だった頃と現在の就職状況は全く違います。皆様自身の就職環境のアドバイスでは、時代にそぐわない場合があります。(自分の価値観を押し付けるのではなく)家族も就職に関する情報を得た上でサポートする必要があります。(A)