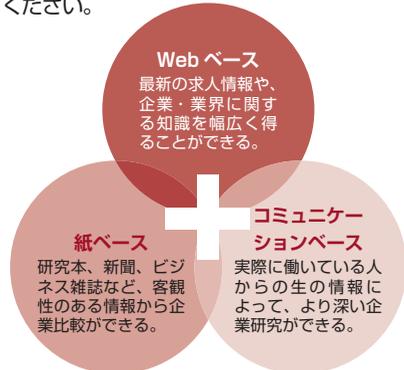


# 情報収集・データベースの活用

企業や業界について調べるには情報収集が不可欠です。最近ではインターネットを使っている情報収集が主流になっていますが、それらは表面的なデータになりがちです。新聞や雑誌、書籍からの情報や卒業生（校友）訪問などで得られる、実際に働いている人からの生の声など「足で稼いだ情報」を大切にしてください。



## 目的を持って情報収集を！

「情報に埋もれてしまって、何を調べればいいのか分からない」こんな言葉を耳にすることがあります。単純に、経営理念や資本金・売上高を書き写すのではなく、「業界の将来性」「A社とB社の特徴比較」「若手社員の働きやすさ」など目的を持った情報収集を心がけましょう。これらの情報は、エントリーシートや面接の材料となります。あなたが求めている条件やワークスタイルと照らし合わせ、エントリーシートや面接を通してしっかりと伝えられるようにすることが大切です。

## 1.Web ベース

### (1) Campusmate Web

「オンキャンパス・リクルーティング」や「各種キャリアイベント」の情報入手、参加申し込みが必要です。詳しくは、「Campusmate Web (Web 就職システム) の活用」(P.13) を参照してください。

### (2) 求人票情報

APUの学生は、APU宛の求人票情報と立命館大学との共同求人情報を閲覧することができます。詳しくは、「求人票情報」(P.32) を参照してください。

### (3) 就職情報サイト

一般選考のエントリーや説明会の予約などに利用できます。  
(例) 「リクナビ」、「マイナビ」、「キャリアス」

### (4) 企業ホームページ

採用情報、企業情報が公開されています。

### (5) ライブラリーのデータベース

APU ライブラリーのホームページ (<http://www.apu.ac.jp/media/>) の「デジタルライブラリー」→「データベース」からたくさんのデータベースにアクセスできます。ここでは企業研究に役立つデータベースを紹介します。

データベース名	概要
eol	国内の上場企業および非上場企業の、有価証券報告書、半期報告書、営業報告書等を調べられます。企業属性情報（業績、財政状態&キャッシュフロー、企業情報履歴&その他指標）やマーケット情報、財務情報も入手できます。 ※「eolを利用した企業研究の方法」(P.28) を参照してください。
日経BP記事検索サービス	日経BP社の雑誌約40誌のバックナンバー記事全文を利用できます。
日経テレコン21	日経四紙（日本経済新聞、日経産業新聞、日経流通新聞M.J、日経金融新聞）の新聞記事検索、企業・財務情報に加え、マーケット情報やマクロ・地域経済統計などのデータが参照できます。
JapanKnowledge Lib	辞書がメインツールのサイトですが、データ・ビジネス情報源の横断検索が可能です。「会社四季報」や「週刊エコノミスト」など企業研究に役立つコンテンツも入っています。
東洋経済デジタルコンテンツライブラリー	「業界地図」、「会社四季報」、「就職四季報」、「東洋経済」など就職活動においてはなくてはならない情報源が多数集約されています。



## 2. 紙ベース

### (1) 新聞・ビジネス雑誌

最新の経済・業界の動向を読み解くのに最適のツールです。新聞では、日々の最新情報が入手できるのに対して、ビジネス誌は、業界全体の状況や最新トレンドを掘り下げ分析した情報が入手できます。

ビジネス雑誌の例－「週刊ダイヤモンド（ダイヤモンド社）」「週刊東洋経済（東洋経済新報社）」「日経ビジネス / 日経ビジネスアソシエ（日経 BP 社）」

### (2) 書籍

業界地図、業界・職種研究本など業界の特徴を理解するための書籍や、SPI 対策・面接対策といった就職活動の場面に備えた対策本などがあります。

書籍の例－

- 業界・職種研究－「会社四季報 業界地図 / 就職四季報(東洋経済新報社)」「産業と会社研究シリーズ(産学社)」
- 筆記試験対策－「史上最強 SPI& テストセンター 超実践問題集 (ナツメ社)」「必勝・就職試験！【Web-CAB・GAB Compact・IMAGES 対応】CAB・GAB 完全突破法！(洋泉社)」
- 面接対策本－「絶対内定 (ダイヤモンド社)」「受かる！面接力養成シート (日本実業出版社)」

### (3) 企業のパンフレット

企業側が就職活動学生に対して、自社を紹介するための情報が入手できます。

#### キャリア・オフィス資料スペースを活用しよう！

キャリア・オフィスでは、「新聞・ビジネス誌」はもちろん、就職活動に役立つ様々な書籍を閲覧できます。また、たくさんの就職活動学生が集まる場所なので、情報交換の場としても最適です。  
※新聞・ビジネス雑誌・書籍の貸し出しは行っていませんので、資料スペース内で閲覧してください。

## 3. コミュニケーションベース

### (1) 企業説明会

人事の方から企業の生の情報が得られ、「質疑応答」ができるチャンスです。

### (2) 正課科目「キャリア・デザインⅢ」、キャリアセミナー等

正課科目「キャリア・デザインⅢ」では、企業で活躍されている方々にご講演いただき、働き方やキャリアを具体的にイメージできる機会を提供しています。また、「企業研究セミナー」、「自己分析ワークショップ」など、キャリア・オフィスは様々な視点からキャリアセミナーを実施しています。

### (3) 店舗見学

企業の商品・サービスをチェックするために、「利用者」として店舗を訪れる。特に BtoC 型の企業では重要です。

### (4) 卒業生（校友）訪問

実際に社会で働く先輩方から、「ホンネ」を聞くチャンス。詳しくは、「卒業生（校友）訪問」(P.33)を参照してください。

## eol を利用した企業研究の方法

「簡単&スピーディで、分かりやすい！ライバルに差をつけるワンランク上の志望動機の作り方」

eol とは、国内約 5,000 社の有価証券報告書など様々な企業情報を検索できるデータベースです。有価証券報告書とは、「企業の通知表」とも呼ばれ、企業が作成した外部に対する開示資料です。プラス面もマイナス面も客観的で信用性の高い事実を知ることが出来ます。

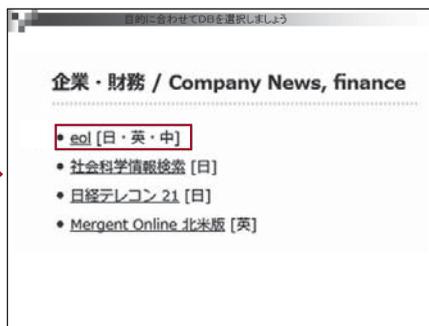
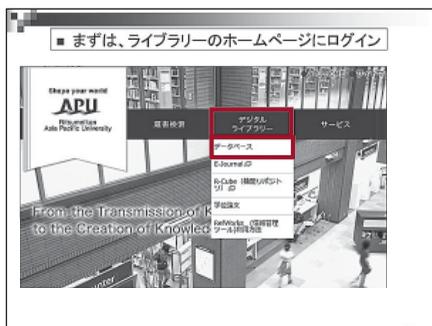
eol は APU の学生であれば誰でも利用することが可能です。財務情報を競合他社と一覧で比較できる機能があり、日本語だけでなく、英語・中国語での多言語表示にも対応しています。志望先の企業を詳しく知ることで、ライバルに差をつけるワンランク上の志望動機を作りましょう。

※ eol は上場企業を中心に収録されていますが、非上場企業を調べたい場合は、日経テレコン 21 もおすすめです。(P.26 参照)

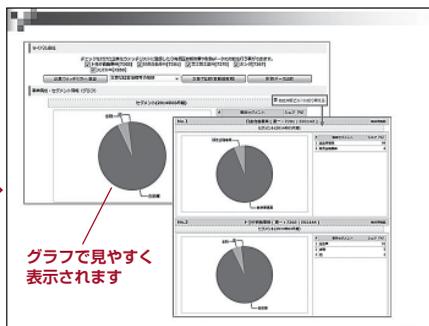
### 1. eol の閲覧方法

eol データベースは APU ライブラリーのホームページより利用できます。

キャンパスターミナル → アカデミック → Library → デジタルライブラリー  
→ データベース → eol



### 2. 企業情報の検索方法



## 【ココだけは、抑えるべきポイント】

### POINT ①

基本的な会計用語を知る

売上高：1年間に本業で売り上げた金額の総額

営業利益：売上からコストをマイナスした利益金額

営業利益率：効率よく事業が行われているかどうかの指標

当期純利益：一年間の最終的な利益。赤字の時はマイナス（△表記）。

為替差益や株式配当、利息、投資損益などを計算した金額

### POINT ②

分析したい会社の過去3年間と比べるか、競合他社との違いを見るとより一層理解が深まります。

### 例：日産自動車を eol で調べると・・・

社名	日産自動車			トヨタ自動車
	2013/03/31	2014/03/31	2015/03/31	2015/03/31
売上高（百万円）	9,629,574	10,482,520	11,375,207	27,234,521
営業利益（百万円）	523,544	498,365	589,561	2,750,564
営業利益率（%）	5.43	4.75	5.18	10.09
当期純利益（百万円）	529,320	527,189	694,232	3,201,373



- 売上高が毎年伸びているが、その理由はなぜなのか
  - 北米・中国での販売が好調。タイ・インド・南アフリカは苦戦
- トヨタとの営業利益率の差に注目
  - トヨタはコストを削減して利益率を高めたが、日産は安売りをしたため、売上は伸びたが利益率は伸び悩む結果となった
  - 日産は何を見習い、何に力を入れるべきか
- 今後の経営計画、目標はどのようになっているか
  - 日産パワー88という経営計画をたて、グローバル市場の占有率8%と売上高営業利益率8%を目指している

※上記を踏まえて、調べた数字や事実を元に志望動機を作りましょう

※ eol についてもっと詳しく知りたい方は、ライブラリーが行う eol 活用セミナーに参加しましょう。

### 「企業研究シート」活用例

「就職活動手帳」の「企業研究シート」を活用し自分なりに企業について調べてみましょう。

<b>企業名 Company name</b>	
株式会社エーピーユー	
代表者氏名 Name of company representative 立命 亜細亜 (代表取締役社長)	
<b>基本情報 Basic info</b>	
創業年 Year founded: 2000年	売上高 (※事業別・地域別) Sales (*by business・by region) 3,700億円 (国内:海外=60%:40%)
社史 Founder, Company History 2010年 東証第一部上場	株式区分 Division of stock 東証一部
経営理念 Management philosophy 未来に向けた新たな価値の創造～常に挑戦者であれ～	業務内容 Business Content 鉄鋼製品・建築資材の製造・加工・流通
求める人材像 Type of human resource needed 文化の壁を越えて行動できる。自ら考え主体的に行動できる。	
募集職種・条件 ※給与・勤務地等 Details on vacant positions *Salary, Location, etc.	連絡先 ※採用担当者名、TEL・Eメール等 Contact info *person in charge of recruitment (Tel, Email) 十文字様 (人事部) 03-0000-0000
<b>事業について About the business</b>	
主力商品・サービス Product Manufacturer・Service provider 鉄鋼建材、アルミ関連材、構造資材、ALC外壁・床・断熱・透湿・防水材自社工場での製造～販売まで一貫流通によるコスト削減	
対象となる顧客 ※一般消費者、企業、官公庁等 Target market *Consumer, Business, Government, Public service etc. 企業 (東亜建設、村雅組、鈴森地所、亜細亜開発工業 等)	
今後の事業方針 Vision・Mission・Future Policies アジアでの建設投資は依然として根強く、都市部の大型開発や、下水道、地下鉄、高速道路などのインフラ整備が今後も見込まれている。	
同業他社との比較 ※業界内順位・強み・弱み Comparison with competitors *Ranking・Competitive advantage & competitive disadvantage A社、B社につぎ業界3位。強み:成長スピード。海外展開 (東南アジア中心) に強み。 弱み:日本国内での需要減による伸び悩み。→アジア方面の今後の市場拡大に期待。 その他 ※CSR、社会貢献、最近のニュース等 Other *CSR activities, recent updates, etc. 震災支援、子どもたちの未来の支援 (ラオスに学校を建設) CO2削減への取り組み、ISO14001認証取得、地球環境適合型新素材の開発	
<b>働く現場について About the actual work place</b>	
社風 ※年齢層、男女比、教育制度、風通しがよいか、チームプレイ型/個人プレイ型等 Corporate culture *age group, gender ratio, career enhancement, professional relationships, team or individual based, etc. 20～30代が最も多い。新人でも活躍できる環境。 3～5人のチーム体制で業務を行っている。新人には指導者がつく。 風通しはよく、若手が新規事業を担当するケースも多い。 3年後の離職率:40% ← ステップアップとして離職する人も多いのか? その他 ※1日の業務、働く上で重要視されること、社員の雰囲気等 Other *Work load per day, recognition of your contribution, etc. 主体的に考え、行動することが重視される。自分の意見をしっかりと伝えることが大事。 担当事業により、内勤中心、外回り中心など働き方が大きく変わる。 風通しはよく、チームを超えた交流も盛ん。	
<b>採用選考スケジュール Schedule for recruitment and screening</b>	
1 応募締切日 Deadline for applications 3月3日 18:00	5 1次選考 (GD) 6月1日 10:30～ 場所:大阪支店
2 企業説明会 3月4日 10:00～ 場所:朝日ビル (大阪)	6 2次選考 (個人面接) 6月3日 15:00～ 場所:本社
3 ES 締切日 4月15日 18:00	7 最終選考 (個人面接) 6月4日 11:00～ 場所:本社
4 筆記試験 5月14日 13:00～ 場所:朝日ビル (大阪)	8

#### ✕ Other important info

##### OB訪問 別府太郎様/海外営業部 (3月22日)

昨年、ベトナム・ホーチミンで新規オフィス開設。スピード感のある仕事にやりがいを感じる。担当業務によっては雰囲気は異なり、自分に合っていないと感じることがあるかも。

(↑2～3年目から担当業務の希望が出せる)

離職率について→若い企業なので、以前は早期に転職する人も多かったが、勤続年数は徐々に伸びつつあるのでは。40～50代の社員も多くなっている。

3～5年で担当業務も変わるため、いろいろな事にチャレンジしたい人にとっては最適。

海外担当の場合、取引先に合わせて残業や時間外勤務も多い。

海外出張も多いので、肉体系・精神面ともにタイプどは必要。

企業研究シートのフォームはキャリア・オフィスのホームページよりダウンロードできますので活用してください