

平成24年度 第3回スキルアップセミナー



# 企業分析入門講座 『何を見る？どう学ぶ？』

## 講師



**桑原 雅彦**先生  
ヒューマンアソシエイツ株式会社  
コンシューマー事業部長



**小松俊明**先生  
観測・調査等キャリア開発室 特任教授

今回は桑原雅彦先生をお招きし、会社選びのための企業分析についてお話しします。就職活動には欠かせない企業分析、企業を見るポイントについて学んで頂きます。あなたが輝く活躍の場を見つけましょう！

### ヘッドハンターの技

- 4つの視点から企業の成長性を判断
- 5つの軸で社風・企業文化・価値観を判断
- 2つのマトリックスで自分（キャラ・行動）と合う業界を判断

### 博士後期課程の学生さんへ

R-MaSTスキルアップセミナー(全5回)は合同セミナー(H24-B-006~10)として単位認定の対象となります。合同セミナー単位は1回分と認定されます。

**企業分析入門講座**  
番号: H24-B-008

### 次回のR-MaSTスキルアップセミナー 面接対策入門講座『面接官の視点を学ぶ』 合同セミナー番号: H24-B-009

他者視点で見て評価の高い自己アピール術をご紹介します。

「わかる」面接対策の決定版！

ぜひ、ご参加ください。

2012年1月22日(火)品川キャンパス開講予定！

お問い合わせ



国立大学法人東京海洋大学  
観測・調査等キャリア開発室

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7  
03-5463-0575 (TEL) career@m.kaiyodai.ac.jp  
<http://www.kaiyodaicareer.com/>

キャリアワークショップ・懇談会 ※全て品川キャンパスにて開催

開催日	ワークショップテーマ	懇談会	
4月25日	博士のキャリアデザイン	緑茶と和菓子の会	終了しました
6月26日	博士のハローワーク	英国式紅茶とスコーンの会	終了しました
9月25日	博士の自己ブランディング	ベルギーワッフルとチョコの会	終了しました
11月29日	こんな博士なら即採用！（予定）	ハム・チーズ&ワインの会	
3月1日	博士が見た企業の世界（予定）	アメリカン・ドーナツの会	

スキルアップセミナー

開催日		テーマ	
品川	越中島		
5月22日	6月14日	インターンシップ活用講座 『何を学べる？どう貢献する？』	終了しました
7月12日	7月13日	ビジネス・コミュニケーション入門講座 『ホウレンソウはもう古い!？』	終了しました
10月19日	—	企業分析入門講座『何を見る？どう選ぶ？』	
1月22日	—	面接対策入門講座『面接官の視点を学ぶ』	
3月21日	—	ビジネスマナー入門講座『大学の常識は企業の非常識か』	

インターンシップ 再公募中

- ◎対象者：ポストドクター
- ◎対象人数：2名
- ◎応募締切：12月21日（金）15：00

※応募は随時受付中です。  
 ※公募要項・応募書類はホームページからダウンロードできます。  
 ※募集人員に達した時点で応募を締切る場合がございます。ご了承ください。  
 ※ご不明な点や、不安なことがありましたら、お気軽に下記の観測・調査等キャリア開発室までお問い合わせください。  
 ※現在、博士後期課程の3名がインターンシップに参加しています。活動・活躍の様子や事前インタビューをホームページにて紹介しておりますので、ぜひご覧ください。

第4回 キャリアワークショップ・懇談会  
 こんな博士なら即採用！

日時：11月29日（木） 15:30 - 17:30

場所：品川キャンパス

白鷹館2階多目的スペース1

<第一部> 講演 「こんな博士なら即採用」

企業の採用担当者をお迎えし、求める博士人材についてご講演頂きます。

<第二部> プレゼン「博士の自己PR」

ポストドク、博士後期課程の学生が、皆さんの前で人事の方に自分をプレゼン！

プレゼンを元に、自分の強み・弱みなど、今後にかかせるアドバイスを頂きます。

ご出演者の方々は現在選出中です。当日ご紹介します。

ワークショップ後に懇談会を開催します。（～19:00）  
 『ハム・チーズ&ワインの会』ぜひ、ご参加下さい！

東京海洋大学  
海洋関連人材キャリアパス  
開発プログラム  
第3回スキルアップセミナー  
「企業分析入門講座」

2012年10月19日

ヒューマン・アソシエイツ株式会社  
桑原 雅彦

# 自己紹介

○国立大学工学部卒業後、世界放浪・公認会計士受験を経て人材サービス業界へ。リクルート社、アデコ社、縄文アソシエイツ社等の国内外の人材サービス会社を経て、現在は日系大手エグゼクティブサーチファーム(ヘッドハンティング会社)のヒューマン・アソシエイツ社コンシューマー事業部長兼エグゼクティブコンサルタントとして、国内外の成長企業の経営幹部・プロフェッショナル人材のスカウトに邁進する傍ら多くのビジネスパーソンのキャリア相談に乗らせて頂いております。その数は気が付けば5000人を超えていました。

○大阪府出身。東京都目黒区在住。既婚。  
妻は大手化粧品会社に勤務する国際派キャリアウーマン。  
1児(息子)の父。もうすぐ娘が誕生予定。

○父親は国立大学農学部教授(農学博士)。後に地方国立大学長。

# 本日、お話させて頂く事

- ヘッドハンターの技①  
「4つの視点から企業の成長性を判断」
- ヘッドハンターの技②  
「5つの軸で社風・企業文化・価値観を判断」
- ヘッドハンターの技③  
「2つのマトリックスで自分(キャラ・行動)  
と合う業界を判断」

# 今、企業が求めている人材 ～ヘッドハンティングの現場より

- 研究開発チームをリードできる人材
- ヒット商品・製品を開発できる人材
- 海外で事業を成功させてくれる人材
- 技術の目利きが出来る人材
- 不採算部門、事業、工場の立て直しが出来る人材

先端領域の技術が分かって、チームを引っ張れて、外国人とも仕事できる人材は、引っ張りダコ、、、理科系の皆さんの将来はしっかりとキャリアを積んで行けば明るい、、、しかし、、、

# 就職活動で苦戦する学生像

- 人気企業ランキング上位50社くらい、  
自分の友人・先輩が働いている20社くらい、  
合計100社にも満たない企業の中から、何とか  
自分が応募すべき企業を見つけようともがく、、、
- 仕事内容、やりがいにこだわり過ぎ、、、
- 社風や風土、価値観が自分に合っているかには  
意外と無頓着、、、
- これからの時代に伸びる会社かどうか、また、  
ちゃんと、存続する会社かどうか、判断する方法も  
時間もなく、、、猪突猛進、、、

# 会社の成長性を判断するには ～ヘッドハンターの主観より

- ① 社長
- ② 社員
- ③ 風土
- ④ 財務

自分に合った会社を選ぶには、自分に心地よい社風かどうかをよく観察することが欠かせません。

多くのビジネスマンの転職相談に乗らせて頂いていますが、転職を考えた理由は、ほとんどが人間関係や社風が合わないから・・・に帰結されます。

# こんな社長の会社は要注意

- 社長でいることが目的の社長
- 目立ちたがり屋の社長
- 財界活動好きの社長
- 著名人好きの社長
- 学閥好きの社長
- 変なカツラをつけている社長
- 社長の周辺スタッフに美人ばかり

# こんな社員のいる会社は要注意

- 私用メールばかり打っている
- オフィスでの言葉数がやたら少ない
- 女子社員の制服の色がピンク
- 上司・同僚を肩書で呼び合う会社
- バブル世代が大量にいる会社
- 役員に銀行出身者がいる会社

# こんな風土の会社は要注意

- 上司が帰るまで帰れない会社
- 部長以上が異様に早く出社する会社
- いくら頑張っても女性が役員になれない会社
- 社内異動がスムーズでない会社
- 社長が親会社から降りてくる会社
- 中途採用者が出世できない会社

# こんな財務の会社は要注意

- 時価総額が同業他社より低い
- PER(株価収益率)が同業他社より低い  
逆に高いと市場が成長性を高く評価しています
- PBR(株価純資産倍率)が1倍未満の会社  
一部上場企業の平均は2倍程度
- 有名なベンチャーキャピタル出資企業

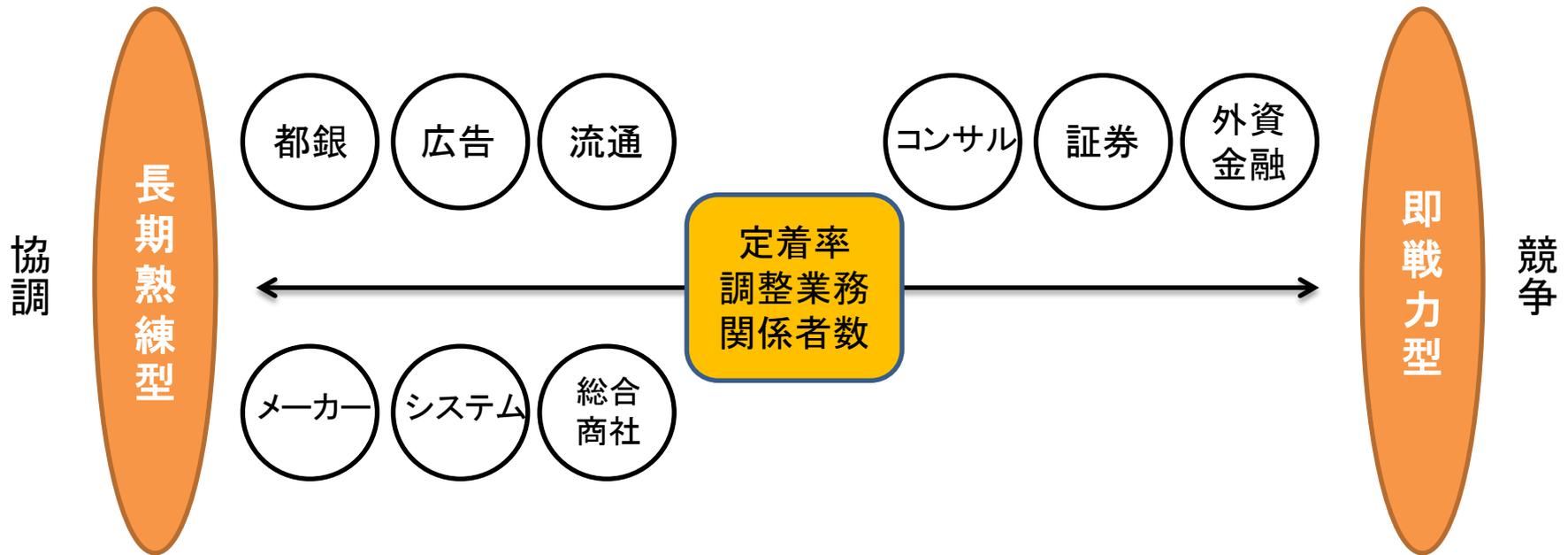
# 技②5軸

## 各業界の仕事の進め方を分解

- 協調 ⇔ 競争
- 伝統 ⇔ 革新
- 理 ⇔ 情
- 行動 ⇔ 思考
- 緻密 ⇔ スピード

企業には、その会社特有の仕事の進め方があり、これが社風やカラー、企業文化、価値観に結びついています。仕事の進め方を5つの軸に分解すると会社の風土が見えてきます。

# 5軸 協調⇔競争

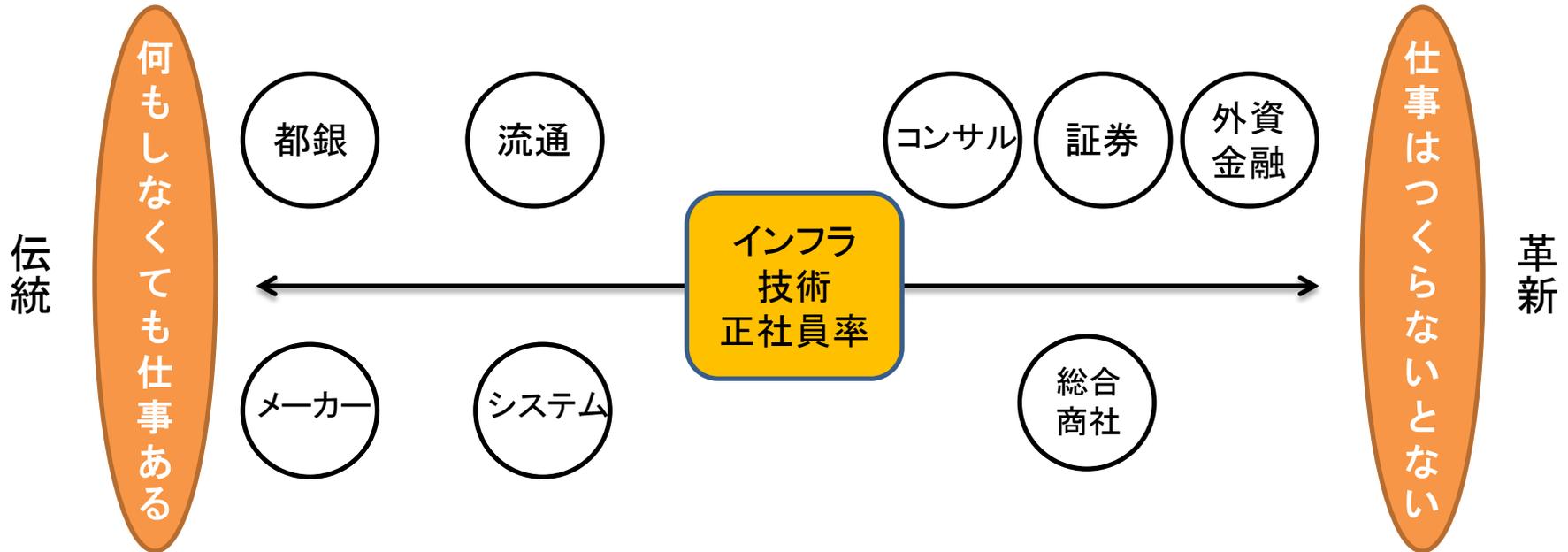


企業が、「協調重視か、競争重視」かは、

- ①関係者が多く、調整業務が多いか
- ②定着率がいいか
- ③年功序列的か

で判断が出来ます。

# 5軸 伝統⇔革新

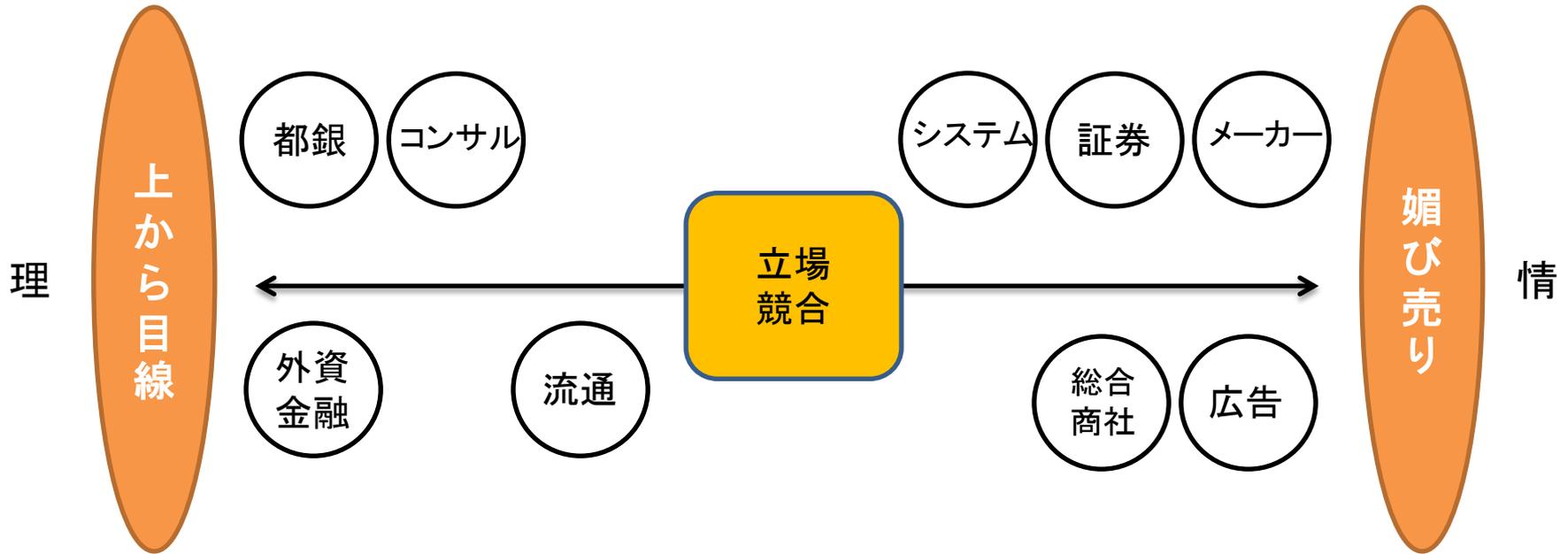


企業が、新しいことにチャレンジする事が奨励されるか否かは

- ①過去の遺産で出来ている部分が多いか
- ②技術やブランドや設備、施設に恵まれた事業か
- ③眠っていても、何かしらの「日銭」が稼げる事業か

で判断が出来ます。

# 5軸 理⇔情

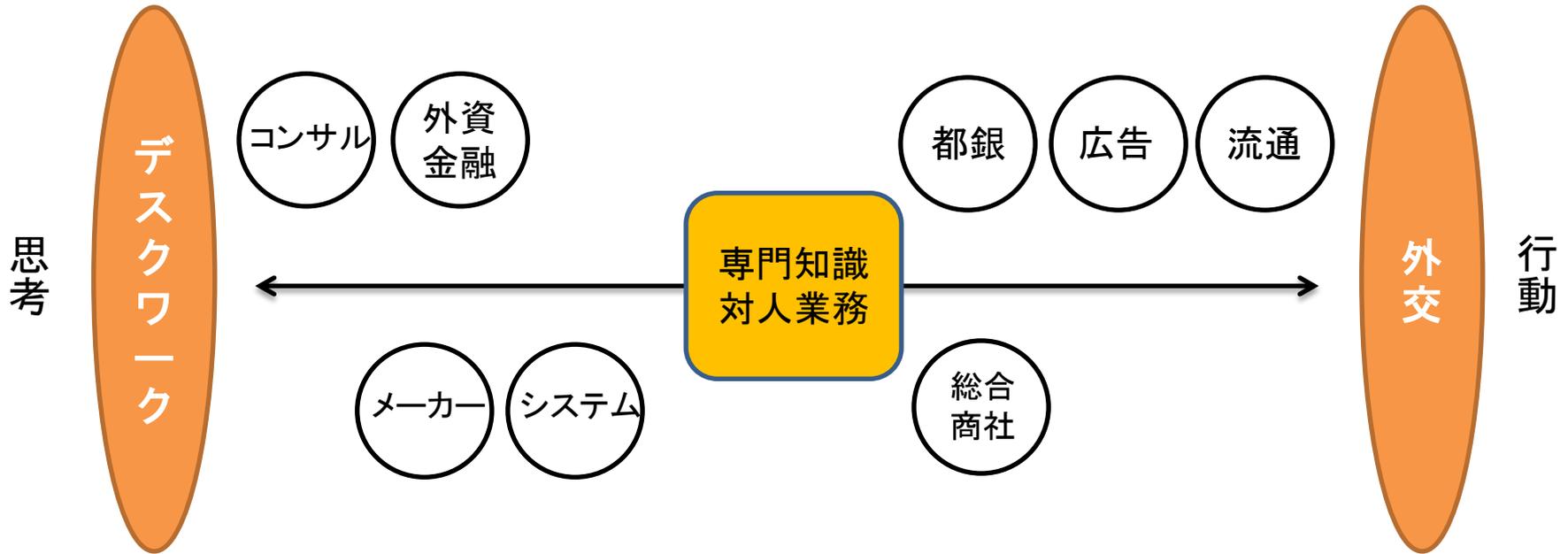


企業の社風が、ドライか、仲良しかは、

- ① (イメージとして) こちら側が偉い立場にいるか
- ② 「〇〇してあげる」「〇〇してもらう」のどちらで表現されることが相応しい事業か

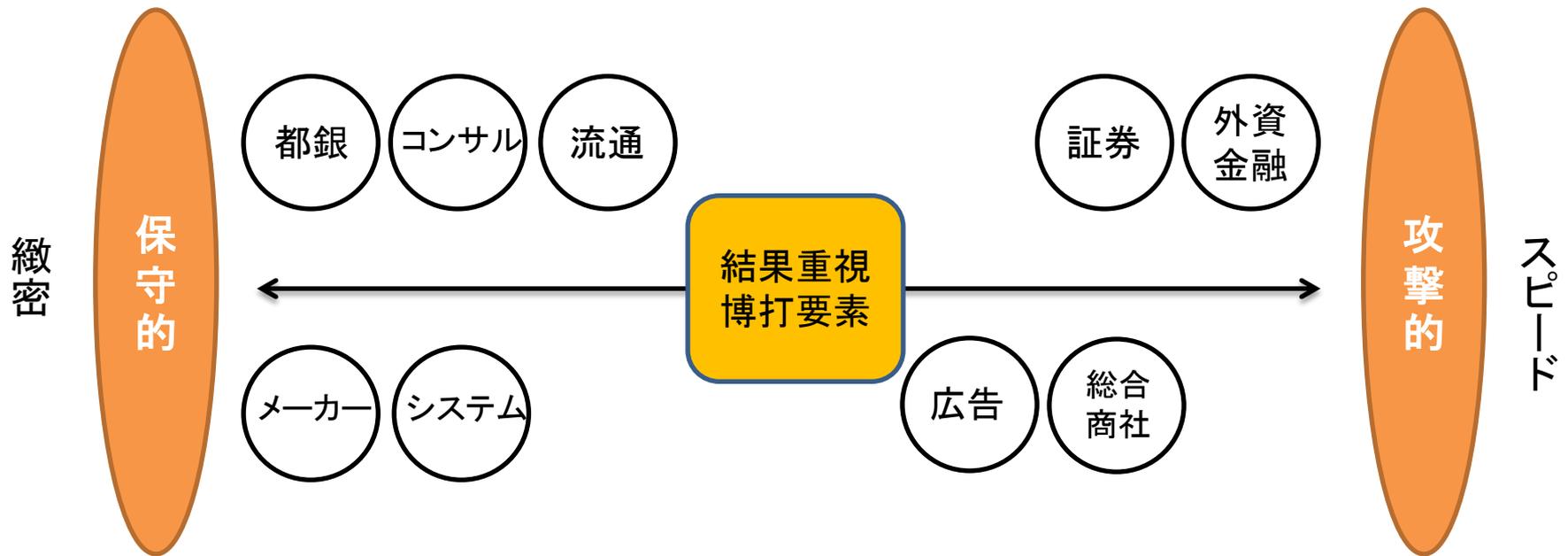
で判断が出来ます。

# 5軸 行動⇔思考



- 企業の社風が、考えること重視か、体を動かすこと重視かは
- ①行動量が多ければ、ほめてもらえるか
  - ②専門知識・ノウハウ、頭で四六時中考える行為が必要か
  - ③仕事時間に占める対人折衝・デスクワークの割合  
で判断が出来ます。

# 5軸 緻密⇔スピード



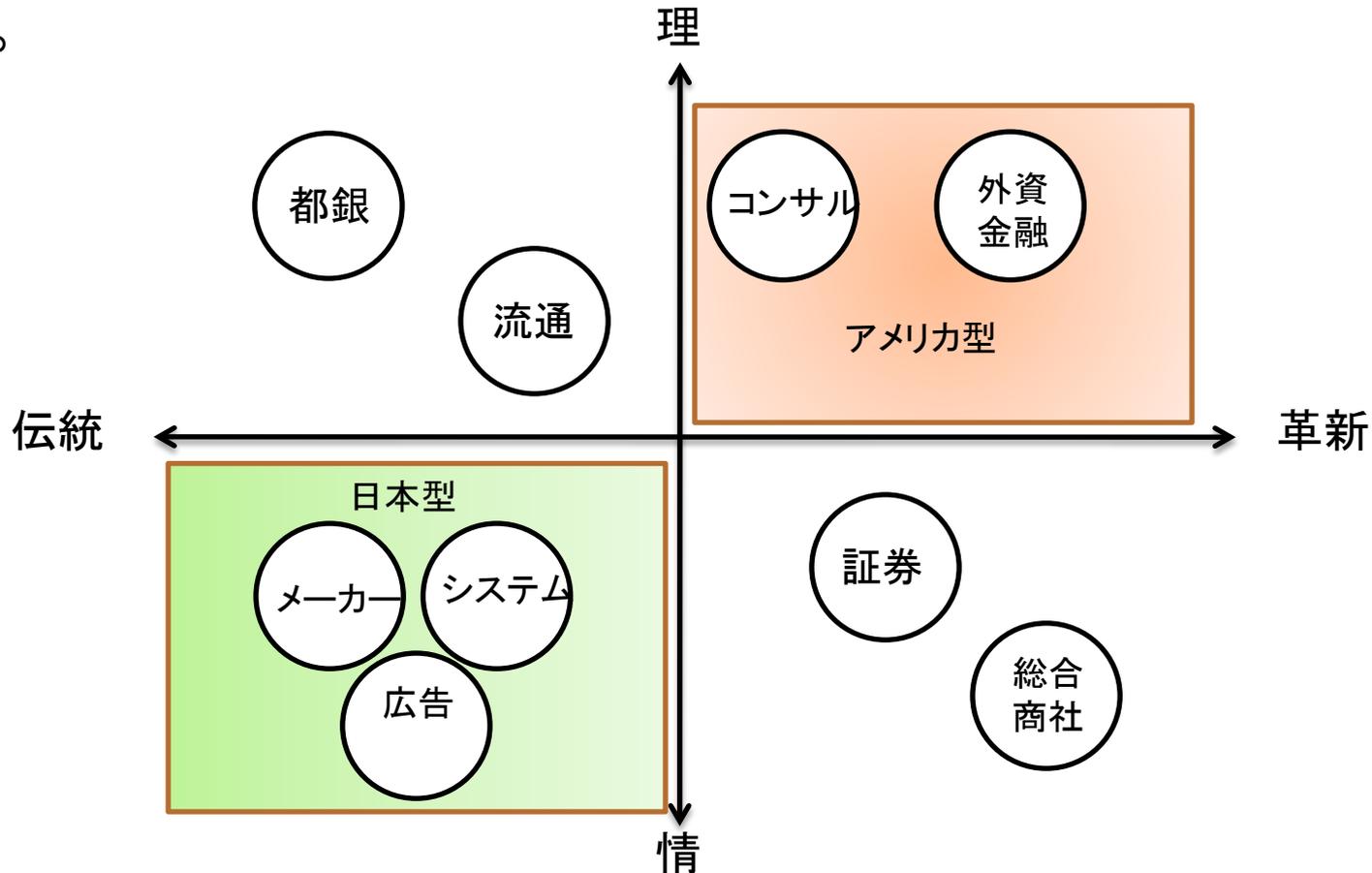
企業の社風が、保守的か、攻撃的かは、

- ①一分一秒違うと、売上や成果が大きく異なる仕事か
- ②資料の体裁や記入ルールを誤ると、ビジネス上命取りとなるかで判断が出来ます。

# 2軸マトリックス法

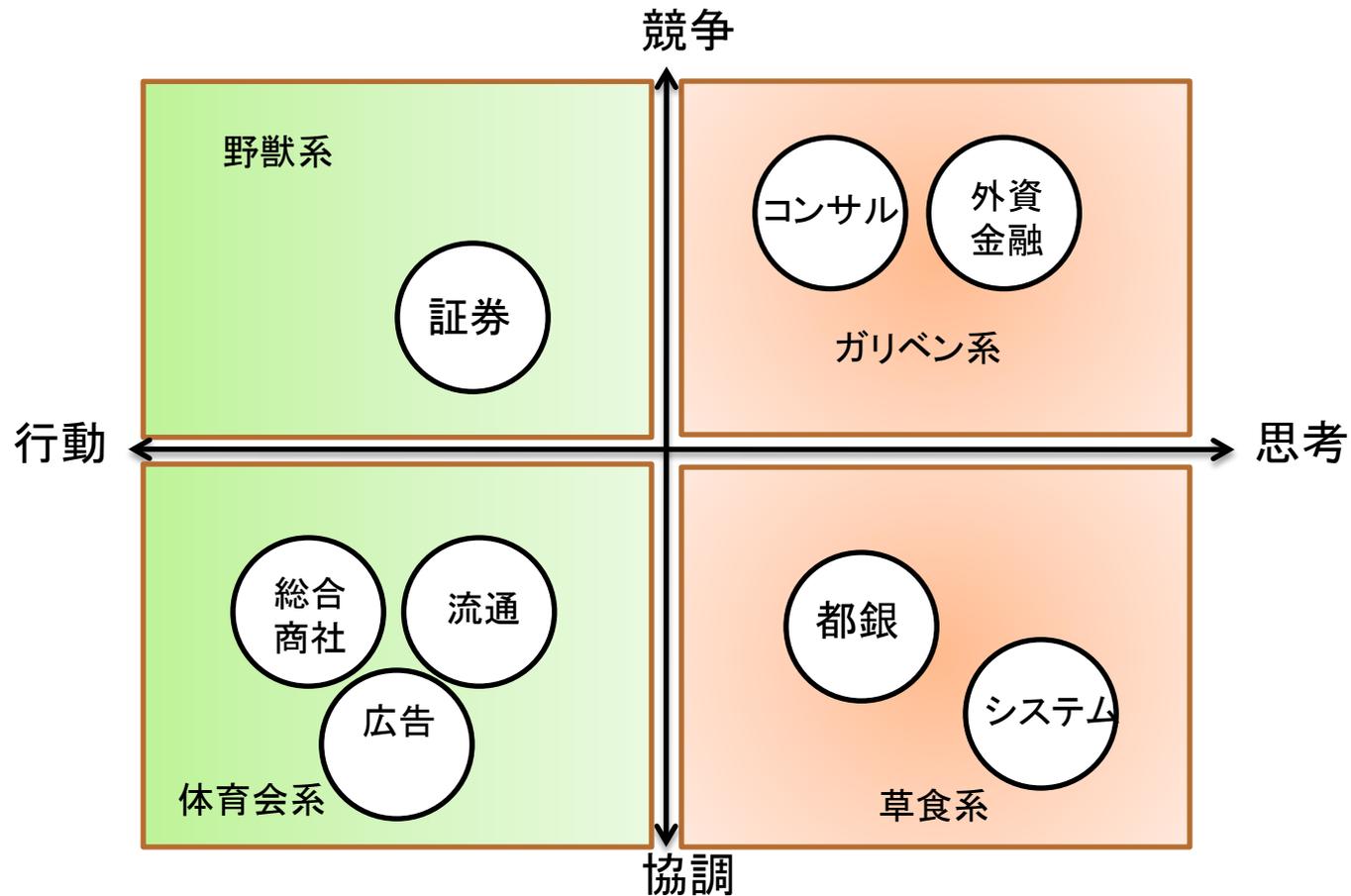
～内面マトリックス(自分のキャラに合うか)

5つの軸だけでは、まだ、自分に合う業界・会社が絞り込めない場合は、自分の内面(キャラ)と外面(行動)の2つに分けて考えてみる。



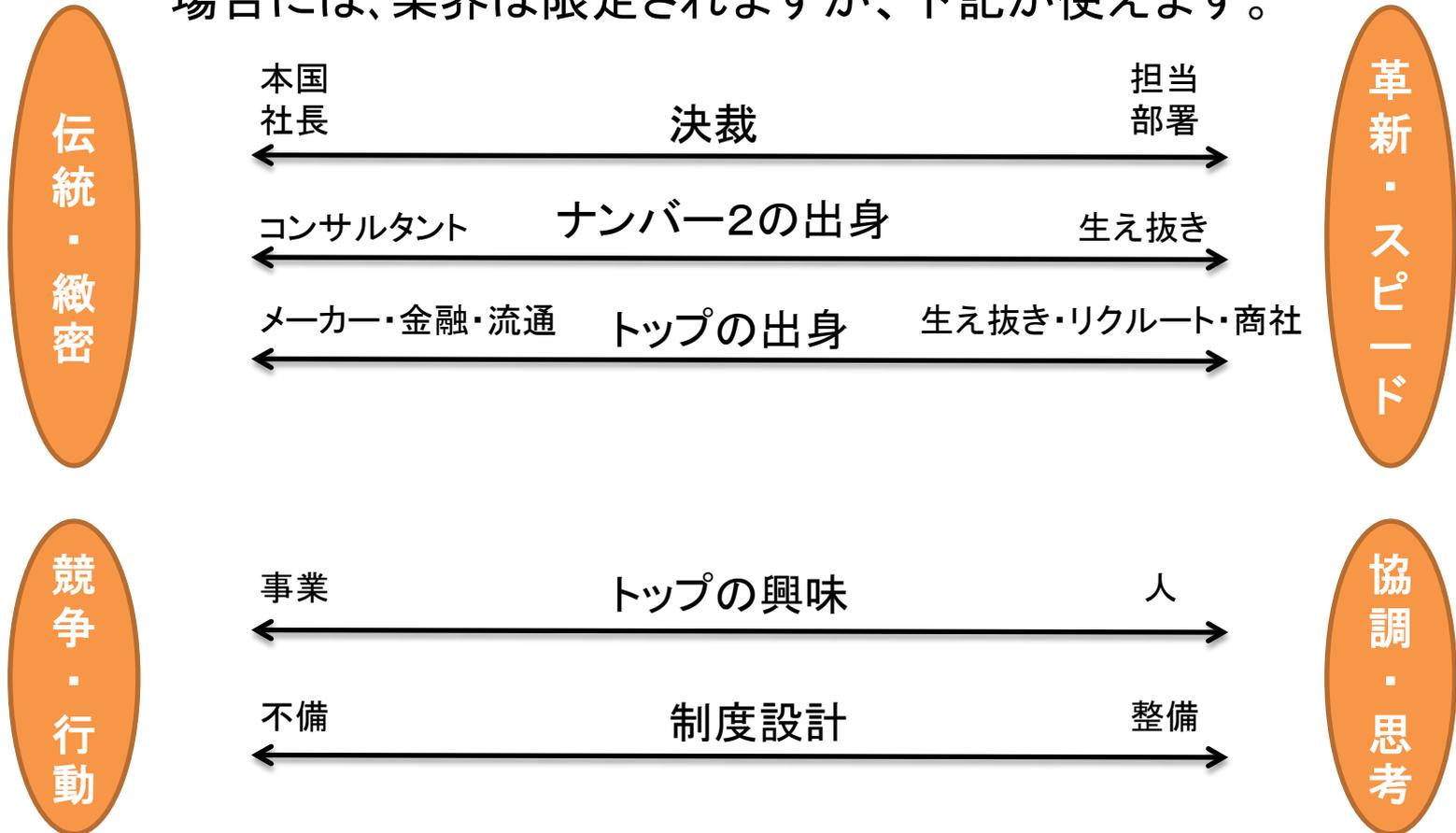
# 2軸マトリックス法

～外面マトリックス(自分の行動に合うか)



# 同業の違いを見抜く (外資・ベンチャー)

- 5軸と2軸マトリックスは、自分に合う業界の社風・カラーを判断する事に有効ですが、同業界の会社を比較する場合には、業界は限定されますが、下記が使えます。



# 大企業・ベンチャー・外資系企業 でのキャリアパスの違い

○ 大企業: 上場企業、いわゆる有名企業が多い。成長が遅く、また、分業されているため、首尾一貫した何かを成し遂げる力がつかないのが短所。一方で、専門領域では、とてつもない力を発揮して大きな仕事ができるようになる。

○ ベンチャー企業: 成長が早く、一気に色々な業務に関わる事ができる。その結果、一足早く、経営やマネジメントに携われる様になっていく。ただし、扱う仕事はそれほど規模が大きくなり、また下積みが短いので、経理の知識、各種資格や語学力、海外経験等はなかなか身につかない。

○ 外資系企業: 外資といっても様々。日本に進出したばかりの急成長で組織が整っていないベンチャーもあればある程度進出してマーケティング、販売機能のみある専門会社のようなところもある。また、歴史も古く、企画・開発、製造、販売の全ての機能を持つ大企業もある。

# メーカーは仕事の宝庫

- 購買・物流(商社的な仕事)
- マーケティング・広告宣伝(広告代理店的な仕事)
- 企画・商品開発(コンサルティング的な仕事)
- 販売店管理機能
- 海外事業部
- 大口顧客専門営業
- 管理部門(総務・人事・経理・法務)

メーカーに行くと商社や広告代理店の仕事も出来る

# メーカーはスローキャリア

- 入社して最初の1～3年。販売会社に出向して「売る」ことを知る。
- 次の3～5年。自分の専門部署で、複数の職務のアシスタントを経験し部署内の仕事を一通り覚える。
- 次の1～2年。自分の専門部署の相手方となる部署に異動し関連部署について学ぶ。

ここまで来ると、自分の仕事に関して一通りの事がわかって、バリバリ働ける様になる。年齢は、30歳前後。

その後、部下を少数持つ「係長」になり、4～5年経つと、部下の管理、目標設定の仕方、目標への戦略の立て方、意思決定のメカニズム等が分かるようになり40歳前後で「課長」クラスになる。

# 会社選びで大事なものは「価値観」

- ゆっくり時間をかけてキャリア形成したいのか  
トップスピードでゆくのか、、、自分に合った働き方、すなわち、価値観の見極めが最も大事。
- 目先の年収や知名度、イメージ先行の仕事内容に目が行きがちだが、自分の行きたい会社選びで最も重要な要素は、価値観。

# 就職は「くじ引き」と同じ

- 最初から自分に合う、満足のいく会社に入れる可能性は低い(P・ドラッカー)
- 遅くとも28歳くらいまでに、自分の価値観に合う仕事と自分がこれから歩みたいコースを具体的に決めればよい
- 想定外の変化が起こる時代。生涯を第一線で働き続けられる、本当のプロフェッショナルになる事を求められる