

会社選びの一つの視点を示すものです。

2014.12.9

(第3種郵便物認可)

就活ON!

毎週火曜掲載

部品など会社間取引で業績

東京都八王子市の中央大
学多摩キャンパスで先月、
3年生らを対象にした就職
ガイダンスが開かれまし
た。「B to B (Busi-
ness to Business)」
企業と呼ばれる企業間の取
引を主体とする会社から内
定を得た4年生らが登壇
し、会社選びについて自分
たちの体験を語りました。
自動車部品メーカーに内
定した法学部4年の女子学
生(2)は、「最初は名前す
ら知らなかったが、就職情
報誌で成長性や収益性のラ
ンキングが上位の会社だっ
た。企業研究を進めたこと

トピックス
topics

就職先を選ぶとき、最初に目が
行きがちなのが、商品やサービ
スでなじみのある会社です。しか
し、世の中には、部品や材料を作る
など企業間の取引で業績を上げる
会社もあります。そうした会社にも
目を向けると選択の幅が広がり
ます。
(桜木剛志)

ビジネス・トゥ・ビジネス 「B to B」企業 選択肢に

BtoB企業に目を向けるには

- 自分の身の回り
にある商品の部品や
材料を作っている
企業を調べてみる
- BtoC企業のホーム
ページなどに掲載
された会社概要
で、「取引先」の企
業に注目する
- 複数の企業が集
まる合同の業界研
究会などで、名前
を知らない企業の
ブースも訪ねる
- 大学のキャリアセ
ンターなどで、B
toB企業に就職し
た卒業生を見つ
けて話を聞く



(専門家の話をもとに作成)

求人多く志望少ない例も

ろ、自分らしく働けると思
って就職を決めた」と振り
返りました。
文学部4年の女子学生
(2)は、大学のキャリアセ
ンターで紹介された建築用
防水材料メーカーから内定を
得ました。「専門的な知識
を使って取引企業と細かく
打ち合わせる仕事スタイル
に興味を持った」といま
す。

ガイダンスに参加した3
年生たちは、「知名度の高
い企業がいいと漠然と思っ
ていたが視野を広げたい」
「縁の下力持ちとして取
引先に協力するのは魅力
とされます。「B to



中央大の就職ガイダンスでは、内定した4年生がB to B企業の魅力などを話し(11月11日、東京都八王子市で)

「C」企業の多くは、商品や
宣伝を通じて大学生にも知
られています。B to
o B」企業の商売相手は
企業なので、知名度が低い
のが一般的です。
しかし、中央大キャリア
センターの北沢電一さん
は、「中には、世界的にも
高い市場占有率を誇る会社
もあり、それを知らないで
就職活動をするのはもっ
たいない。業界研究の対象
にしてほしい」とアドバイ
スします。

就職支援会社「ジエイツ
ク」の内野久さんも、「求
人数が多い割に志望する学
生が少ない会社もある。就
活の早い段階で関心を持
ち、志望動機などを明確に
しておけば、選考が通りや
すい」と話します。

「B to B」企業が扱
う取引は、規模が大きく、
期間も長いものが多く、相
手の業界についてねばり強
く調査したり、製品の価値
を高める専門技術を発揮し
たりできる人が向いている
そうです。外国の企業と取
引する会社も多いので、海
外で活躍したい人も志望先
の一つとして検討できそ
うです。

「様々な企業を知ってお
くことは、自分の適性や就
きたい仕事を見極める判断
材料を増やすことになる。
『B to B』企業の存在
も意識して就職活動に臨ん
でほしい」と内野さんは言
います。