



東京都

TokyoTokyo Old meets New

For

International
Students



TOKYO

東京の
観光業界で
働こう！



Let's Work in the Tourism Industry
in **TOKYO**

はじめに

このパンフレットは、国際観光都市・TOKYOで働くことに興味がある留学生をはじめとした外国人の皆さんに、東京の観光業界で働く魅力をお伝えするために作成しました。

東京は、過去に例のない困難な状況で開催された東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を、世界中の方々の御支援と御協力をいただきながら、感染対策も含めて、綿密で丁寧な運営を行い、成功へと導きました。このことは、海外からも高い評価をいただいているところです。こうした東京2020大会のレガシーをもとに、東京の観光地としての魅力をさらに磨き上げ、コロナ収束後には、海外から多くの方々をまた東京にお迎えする予定です。

母国と日本の双方の文化を理解する外国人の皆さんは、東京を訪れる外国人旅行者に日本・東京の魅力を伝える架け橋となることができるため、東京の観光業界での活躍が大いに期待できる貴重な存在です。

是非、このパンフレットを読んで、東京の観光業界や日本での就職についての知識を深めて、東京の観光業界での就職にお役立てください。皆さんが東京の観光業界で輝く日が来ることを待ち望んでいます。

Let's Work in the Tourism Industry
in **TOKYO**

目次

世界の観光市場の動向

・ コロナ禍以前の世界の観光市場	3
・ 新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた世界の観光市場	4

外国人雇用が注目されている東京都の観光業界

・ 東京の観光業界と外国人材ニーズ	5
・ 日本の観光業界で働く6つのメリット	6

主な就労ビザの基礎知識

・ 日本で働くために必要な在留資格と種類	7
・ 技術・人文知識・国際業務	8
・ 特定活動(告示第46号)	9
・ 特定技能1号	10

主な観光業界の種類と外国人社員の活躍事例

・ 宿泊業界	11-14
・ 飲食業界	15-18
・ 小売業界	19-22

コロナ禍以前の世界の観光市場

●世界的に拡大した観光産業

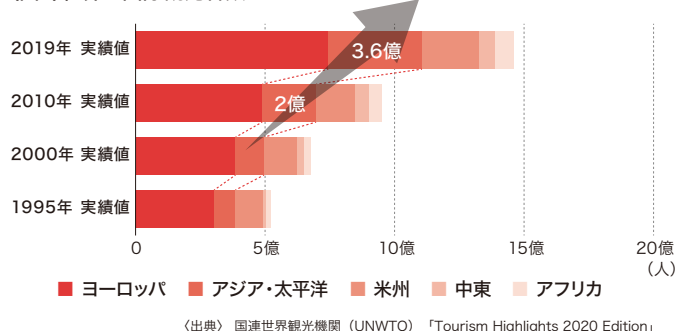
～2019年の国際観光客数は14億6,000万人～

2019年の世界の観光市場をみると、国際観光客数は14億6,000万人、国際観光収入は1兆4,810億米ドルでした。地域別ではヨーロッパ地域が一番大きな市場ですが、アジア・太平洋地域もヨーロッパ地域に次ぐ市場の大きさとなりました。

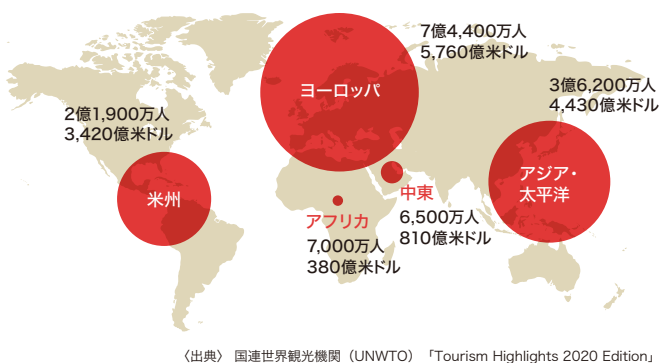
2019年の国際観光客数について、1995年と比較すると、世界全体では約3倍、アジア・太平洋地域では約4.5倍に増えており、アジア・太平洋地域で特に観光市場が拡大したことがわかります。



〈図1〉世界の国際観光客数



〈図2〉国際観光客数と国際観光収入（2019年）



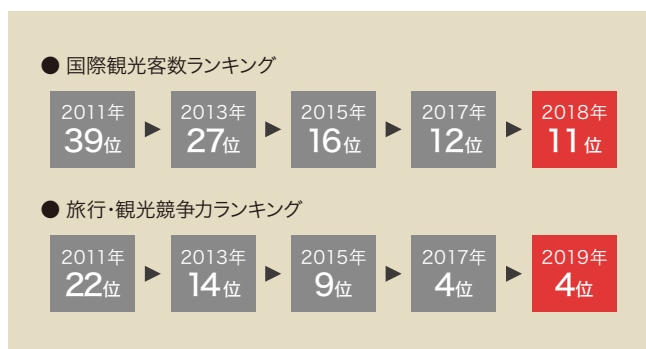
●急成長した日本の国際観光

～日本は世界有数の観光立国～

2018年の国別の国際観光客数のランキングでは、上位15位までにヨーロッパ8か国、アジア・太平洋5か国、米州2か国がランクインしています。日本は11位と、ここ数年で大幅にランクを上げました。

また、2019年に世界経済フォーラム（WEF）が発表した旅行・観光競争力ランキングでは、日本は世界140の国と地域のうち4位となっており、世界有数の観光立国といえます。

〈図4〉国際観光客数ランキングと旅行・観光競争力ランキングの推移



〈図3〉2018年国際観光客数国（地域）別ランキング

（単位：千人）					
順位	国名	人数	順位	国名	人数
1	フランス	89,400	9	タイ	38,277
2	スペイン	82,773	10	イギリス	36,316
3	アメリカ	79,618	11	日本	31,192
4	中国	62,900	12	オーストリア	30,816
5	イタリア	62,146	13	ギリシャ	30,123
6	トルコ	45,768	14	香港	29,263
7	メキシコ	41,447	15	マレーシア	25,832
8	ドイツ	38,881			

（出典）国連世界観光機関（UNWTO）「Tourism Highlights 2019 Edition」

〈図5〉2019年旅行・観光競争力ランキング

順位	国名	前回順位
1	スペイン	1 →
2	フランス	2 →
3	ドイツ	3 →
4	日本	4 →
5	アメリカ	6 ↑
6	イギリス	5 ↓
7	オーストラリア	7 →
8	イタリア	8 →
9	カナダ	9 →
10	スイス	10 →

（出典）世界経済フォーラム（WEF）「The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019」

旅行・観光競争力レポート

世界経済フォーラム（WEF）が隔年で発表している世界の旅行・観光業に関する報告書です。2019年版は評価の基準となる観光関連の環境や政策と状況、社会基盤、自然・文化資源の4領域14項目90指標により作成されています。

新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた世界の観光市場

● 大きな打撃を受けた 2021年の観光産業

～国際観光客到着数は未だ低い水準～

国連世界観光機関（UNWTO）のデータによると、2020年から世界的に流行している新型コロナウイルス感染症の影響で、2021年に海外旅行をする人の数（国際観光到着者数）は2019年と比べて約72%少ない結果となりました。地域別には、アジア太平洋地域が最も影響を受け、2019年比94%減、ヨーロッパは63%減、米州は62%減となりました。UNWTOによる2021年～2024年に向けた長期のシナリオでは、今後回復する可能性が高いものの、世界の旅行者の数が2019年の水準に戻るのには、2023年半ばから2024年と予想されています。



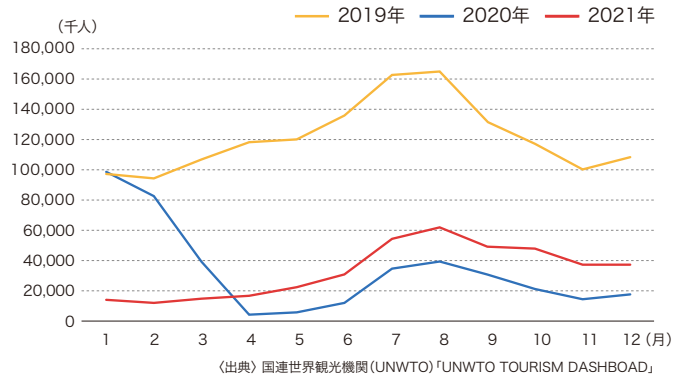
● 渡航制限による 訪日・訪都外国人旅行者数の減少

日本政府観光局（JNTO）によると日本へ旅行に来た外国人の数（訪日外国人旅行者数）は、2020年が411万5900人、2021年が24万5900人で2019年と比べて大幅な減少となりました。なお、2020年の東京へ旅行に来た外国人の数（訪都外国人旅行者数）は、約252万人で2019年と比べて83.4%減となりました。

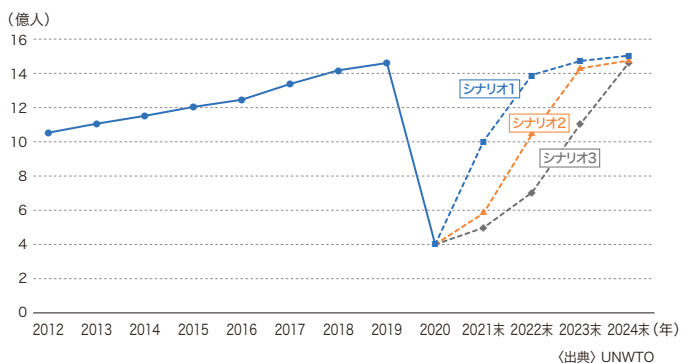
これは、日本においても新型コロナウイルス感染症の感染防止策の一環として観光目的の入国が制限されていることによるものです。

新型コロナウイルス感染症の感染状況の変化により、日本も含め世界各国の措置は緩和・強化が繰り返されてきており、2022年に入った現在も市場動向については引き続き注視していく必要があります。

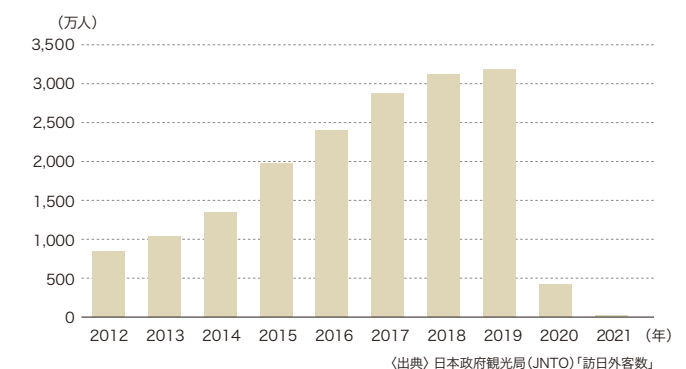
〈図6〉 月別国際観光客到着数の推移



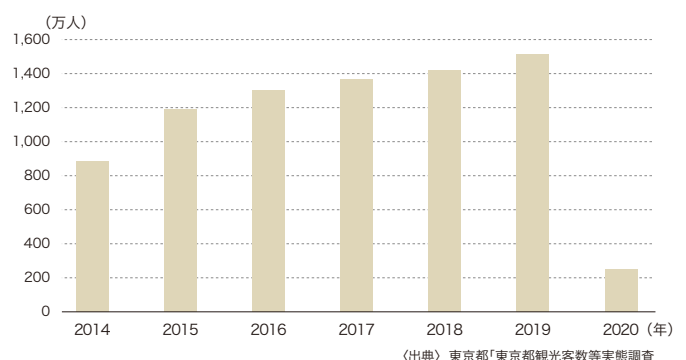
〈図7〉 国際観光客数の将来推計



〈図8〉 訪日外国人旅行者数の推移



〈図9〉 訪都外国人旅行者数の推移



東京の観光業界と外国人材ニーズ

◎ コロナ収束後に行きたい旅行先は日本 ～アジア居住者・欧米豪居住者ともに1位～

世界の観光産業の回復には時間がかかりますが、アジア・欧米豪訪日外国人旅行者の意識調査において、コロナウイルス感染症の収束後に観光したい国・地域として日本の人気は高く、アジア居住者は1位、欧米豪居住者もアメリカと同率で1位となっています。

◎ 世界で最も魅力的な都市 「東京」で働くメリット

～日本のあらゆる観光資源が集まる「東京」～

日本の首都である東京は、空の玄関口である羽田空港や成田空港からも近い位置にあります。また、江戸時代から続く伝統文化や最先端の技術に加え、世界一と評される食やエンターテインメント、アニメやマンガ等のポップカルチャー、ファッション、豊かな自然など、多様で豊富な観光資源があります。富裕層向け旅行雑誌「Condé Nast Traveler(コンデ・ナスト・トラベラー)」が行った読者投票ランキング「Readers' Choice Awards(リーダーズ・チョイス・アワード)2021」において、東京は、米国版で2年ぶり、英国版では初めて「世界で最も魅力的な都市のランキング」の第1位に選ばれました。新型コロナウイルス感染症の影響により、人々の往来が制限される最中においても、東京の旅行地としての魅力が世界において十分に認知されていることがわかります。

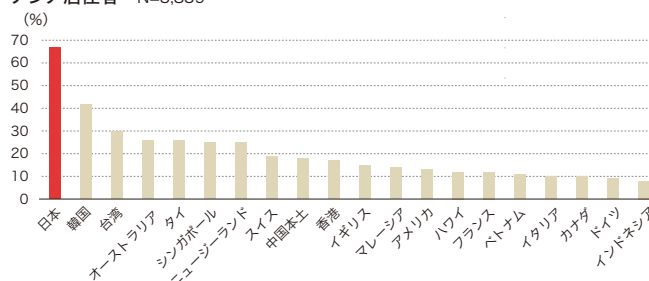
◎ 日本の観光産業発展に向けて ～英語を中心とした語学力のある 外国人材ニーズが高まる～

外国人旅行者への対応として、Wi-Fi環境の整備や外国語表記、観光情報の提供等について、政府や自治体を中心として受入体制の整備が進められているところです。しかし日本では、観光施設等において外国人旅行者とのコミュニケーションの問題は大きな課題の一つとなっています。今後、コロナ収束を見据え、外国人旅行者へ対応するため、日本の観光産業では、英語等の語学が堪能な外国人材の需要は高まることが予想されます。また、母国と日本の双方の文化を理解する外国人材は、外国人旅行者に日本の魅力を上手く伝える架け橋、日本文化のよき理解者として、これからの日本の観光産業の発展において不可欠な存在であるといえます。

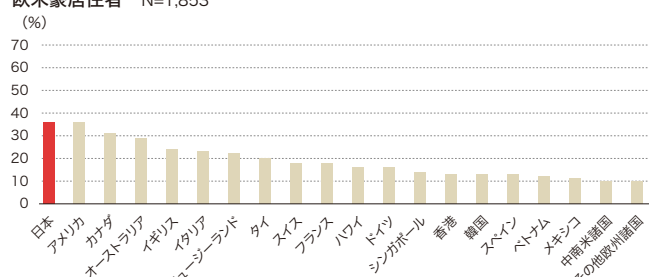
〈図10〉 コロナウイルス感染症の収束後に観光したい国・地域 (2021年)

※上位20の国と地域

アジア居住者 N=3,839



欧米豪居住者 N=1,853



〈出典〉日本政策投資銀行・公益財団法人日本交通公社「DBJ・JTBFアジア・欧米豪訪日外国人旅行者の意識調査」

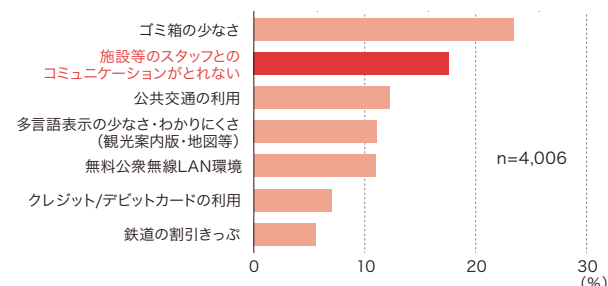
〈図11〉 世界で最も魅力的な都市のランキング

米国版 (米国を除く)		英国版 (英国を除く)	
順位	都市名	順位	都市名
1 (6)	東京(日本)	1 (15)	東京(日本)
2 —	大阪(日本)	2 —	大阪(日本)
3 (1)	京都(日本)	3 (4)	京都(日本)
4 (3)	シンガポール	4 (9)	シンガポール
5 —	イスタンブール(トルコ)	5 (1)	サン・ミゲル・デ・アセンデ(メキシコ)
6 —	メリダ(メキシコ)	6 —	イスタンブール(トルコ)
7 —	マラケシュ(モロッコ)	7 (3)	メリダ(メキシコ)
8 (7)	ポルト(ポルトガル)	8 —	マラケシュ(モロッコ)
9 —	バンコク(タイ)	9 (18)	ポルト(ポルトガル)
10 —	ソウル(韓国)	10 —	アスペン(アメリカ合衆国)

カッコ内は昨年度の順位
—は昨年ランク外

〈出典〉 Condé Nast Traveler (コンデ・ナスト・トラベラー)
「Readers' Choice Awards 2021」

〈図12〉 日本で旅行中に困ったこと(2019年) ※上位7項目を抜粋



〈出典〉観光庁「令和元年度訪日外国人旅行者の受入環境整備に関するアンケート調査」

日本の観光業界で働く6つのメリット

● 母国語や知識が活かせる日本の観光業界 ～外国人材が輝ける仕事～

① 母国の言語が活かせる

コロナ収束後、日本の観光業界では、世界中の国・地域から訪れる外国人旅行者に対応する業務が増加します。さらに海外への広報やマーケティング、事業の海外進出などに伴い、語学やその国の文化を理解できる外国人材の需要が高まると考えられます。観光業界では母国語や英語などの言語スキルを活かすことができます。



② 活躍するためのポジション(職種)がある

外国人材が日本の観光産業で働くためには、働くことを目的とした在留資格が必要となります。在留資格の取得については、勤務先の職務の内容に対して勤務予定者が技術や知識を持っているかという点が審査されます。つまり、皆さんがすでに持っている語学力、外国人目線の知識やスキルを活かせるポジションが用意されていると言えます。



③ 他業界に比べキャリアアップが比較的早い

観光業界は飲食業や小売業など多くの店舗を有する企業が多く、マネジメントを行うポジションの数も店舗の数に比例して多くなります。そのため、他業界と比べキャリアアップのスピードが早いことが特徴です。また、海外へ進出する企業も増えているので、将来母国へ帰国する際には、海外での店舗の展開や運営などに関する重要なポジションを任される可能性もあります。



④ 「おもてなし」のノウハウが学べる

日本の観光産業のサービスには、「おもてなし」という精神があります。「おもてなし」は、どの人に対しても同じではなく、「どうしたらその方に喜んでいただけるか、満足していただけるか」を常に考え、行うことであり、最上級の心遣いです。日本の観光産業で働くことにより「おもてなし」のノウハウを学ぶことができます。



⑤ 成長産業で働くことができる

観光産業は持続して市場の拡大が見込まれる産業です。特にアジア圏においては、著しい経済成長に伴い市場の急成長が見込まれます。日本においても、コロナ収束後に旅行需要が回復すると考えられ、引き続き重要な産業です。また、観光産業は世界中に存在するため、世界を見据えたキャリアアップの可能性があります。



⑥ 外国人旅行者の笑顔

日本の観光産業で「おもてなし」の精神を身につけて働き、多くの外国人旅行者へサービスを提供することで、様々な国の人々を笑顔にすることができます。きっとその中には母国から訪日した旅行者もいるはず。観光産業の仕事は、母国の人々も笑顔にすることができます、やりがいのある仕事と言えます。



日本で働くために必要な在留資格と種類

◎ 日本で働くために必要となる在留資格

外国人が日本に住んで働くためには、日本政府から与えられる在留資格が必要となります。在留資格の内容により、日本で可能となる活動や滞在できる期間が決まります。在留資格は現在29種類あり、そのうち働くことが認められている在留資格は25種類あります。

職種、業種を問わず就労可能な在留資格として、「永住権」、「日本人の配偶者等」などがありますが、多くが、一定の業種、職種、勤務内容のみ働くことができる在留資格(技術・人文知識・国際業務、特定技能など)となります。



◎ 在留資格の主な要件と基準

観光産業において多くの外国人材が取得する「技術・人文知識・国際業務」、「特定活動(告示第46号)」、「特定技能」については、各在留資格で就業可能な職種や要件・基準、在留期間が変わります。

要件	技術・人文知識・国際業務	特定活動(告示第46号)	特定技能
学歴要件	あり 日本の教育機関において専門士・準学士・学士・修士・博士のいずれかを取得していることが条件 ※海外大学を卒業している場合は上記を満たさなくてよい	あり 日本の教育機関において学士・修士・博士のいずれかを取得していることが条件 (短期大学・専門学校は不可)	なし 学歴の要件はないが、年齢の要件として、18歳以上であることが条件
日本語能力	なし	あり 日本語能力試験N1又はBJTビジネス 日本語能力テストで480点以上	あり 国際交流基金日本語基礎テストでA2以上又は日本語能力試験N4以上
技術(技能)試験	なし	なし	あり 宿泊: 宿泊業技能測定試験 外食業: 外食業技能測定試験
職種制限	あり(単純労働不可) ・職務内容が本人の有する技術・知識等を活かせる業務 ※一般的な販売、接客業務は単純労働とみなされ不可	あり(単純労働一部可) ・在学中に修得した知識や日本語を含む語学力を活用する業務が含まれる業務 ・通訳を兼ねた外国人客に対する接客、日本人客に対する接客や付随する商品の陳列、店舗の清掃、仕入れ、商品企画など	あり 宿泊: 宿泊施設におけるフロント、企画・広報、接客及びレストランサービス等の宿泊サービスの提供に係る業務 外食業: 外食業全般(飲食物調理、接客、店舗管理)
家族滞在	認められる	認められる	認められない
在留期限	なし(更新可能) 期間は5年、3年、1年、3カ月	なし(更新可能) 期間は5年、3年、1年、6カ月、3カ月	あり(最長5年間) 期間は1年、6カ月、4カ月更新可

◎ 在留資格変更手続きのポイント

① 必要書類は早めに準備

就職先が準備しなければならない書類があるため、早めに提出書類の準備をするようにしましょう。

② 審査には申請から1〜3か月程度かかるので早めに申請

原則的には4月から就職できるように卒業年の1月(東京入国管理局、大阪入国管理局は12月)から受付が始まります。書類に不備があると再申請となり、入社日に間に合わない可能性があるため早めに申請しましょう。

③ 原則的には本人が申請

本人が申請しない場合は、地方入国管理局長に申請取次ぎの届出をしている申込取次者が申請できます。

④ 不許可になっても再申請可能

不許可となっても基本的に再申請することが可能です。ただし、在留期間が残っていることが条件となります。また、不許可になった理由が改善できなければ再申請しても許可となりません。

技術・人文知識・国際業務

● 技術・人文知識・国際業務とは

就労が認められる在留資格において、多くを占めるのが、「技術・人文知識・国際業務」です。日本の企業等との契約に基づいて行う理工系分野（理学、工学その他の自然科学の分野）、若しくは文科系・社会科学系分野（法学、経済学、社会学その他の人文科学の分野）に属する技術、若しくは知識を必要とする業務、または外国の文化に基盤を有する思考若しくは感受性を必要とする業務に従事する活動となります。



● 技術・人文知識・国際業務の主要要件と基準

職 種	〈技 術〉理学、工学その他の自然科学の分野に属する技術を要する業務（エンジニア、プログラマー、システム管理等） 〈人文知識〉法学、経済学、社会学その他の人文科学の分野に属する知識を要する業務（経理、財務、総務、人事、法務、企画等） 〈国際業務〉外国の文化に基盤を有する思考若しくは感受性を必要とする業務（商品開発、海外営業、デザイン、広報、宣伝、通訳、翻訳等）
要件・基準	1) ①従事する業務に必要な技術、知識に係る科目を専攻して国内外の大学もしくは日本の専門学校（専門士）を卒業していること又は②10年以上の実務経験があること。（大学などでこの分野の専門技術・知識を学んでいた期間を含む） 2) 通訳、翻訳、語学の指導、広報、宣伝又は海外取引業務、服飾や室内装飾のデザイン、商品開発、その他これらに類似する業務で3年以上の実務経験があることが必要です。（大学を卒業した人が通訳・通訳・語学指導をする場合は実務経験不問） 3) 日本人が従事する場合に受ける報酬と同等額以上の報酬を受けることが必要です。 4) 素行が善良であることが前提となり、良好でない場合には消極的な要素として評価されます。例えば、資格外活動許可の条件に違反して、恒常的に1週について28時間を超えてアルバイトに従事しているような場合には、素行が善良であるとはみなされません。 5) 在留カードの記載事項に係る届出、在留カードの有効期間更新申請、紛失等による在留カードの再交付申請、在留カードの返納、所属機関等に関する届出などの義務を履行していることが必要です。
在留期間	5年、3年、1年、3カ月 更新可

● 技術・人文知識・国際業務の「不許可」の事例

- 日本で商学を専攻して大学を卒業した者が、新規に設立された本邦のホテルに採用されるとして申請
 - ➡ 従事しようとする業務の内容が、駐車誘導、レストランにおける料理の配膳・片付けであったことから、「技術・人文知識・国際業務」に該当する業務とは認められず不許可
- 日本の専門学校において服飾デザイン学科を卒業し、専門士の称号を付与された者が、本邦の旅館との契約に基づき、フロントでの受付業務を行うとして申請
 - ➡ 専門学校における専攻科目と従事しようとする業務との間に関連性が認められないことから不許可
- 日本の専門学校においてホテルサービスやビジネス実務等を専攻し、専門士の称号を付与された者が、本邦のホテルとの契約に基づき、フロント業務を行うとして申請
 - ➡ 提出された資料から採用後最初の2年間は実務研修として専らレストランでの配膳や客室の清掃に従事する予定であることが判明し、「技術・人文知識・国際業務」の在留資格には該当しない業務が在留期間の大半を占めることとなるため不許可

■ 参考資料 ・ 留学生の在留資格「技術・人文知識・国際業務」への変更許可のガイドライン
https://www.jetro.go.jp/ext_images/jetro/activities/support/ryugakusei/pdf/report_20190228/4-5.pdf



・ ホテル・旅館等において外国人が就労する場合の在留資格の明確化について
<https://www.moj.go.jp/isa/content/001343662.pdf>



特定活動(告示第46号)

● 特定活動(告示第46号)とは

2018年までは、飲食店、小売店等でのサービス業務や製造業務等が主たるものである場合においては、就労目的の在留資格が認められていませんでした。しかし、企業等において、インバウンド需要の高まりや、日本語能力が不足する外国人従業員や技能実習生への橋渡し役としての期待もあり、大学・大学院において広い知識を修得し、高い語学力を有する外国人留学生は、幅広い業務において採用ニーズが高まっています。2019年に施行された「特定活動(告示第46号)」は、これらの採用側のニーズ及びこれまでの閣議決定等を踏まえ、日本の大学を卒業した留学生については、大学・大学院において修得した知識、応用的能力等を活用することが見込まれ、日本語能力を生かした業務に従事することを要件として、幅広い業務に従事する活動を認めるものです。



● 特定活動(告示第46号)の主な要件と基準

職 種 (具体例)	1) 飲食店に採用され、店舗において外国人客に対する通訳を兼ねた接客業務を行うもの（それに併せて、日本人に対する接客を行うことを含む。）。 ※ 厨房での皿洗いや清掃にのみ従事することは認められません。 2) 小売店において、仕入れや商品企画等と併せ、通訳を兼ねた外国人客に対する接客販売業務を行うもの（それに併せて、日本人に対する接客販売業務を行うことを含む。）。 ※ 商品の陳列や店舗の清掃にのみ従事することは認められません。 3) ホテルや旅館において、翻訳業務を兼ねた外国語によるホームページの開設、更新作業を行うものや、外国人客への翻訳（案内）、他の外国人従業員への指導を兼ねたベルスタッフやドアマンとして接客を行うもの（それに併せて、日本人に対する接客を行うことを含む。）。 ※ 客室の清掃にのみ従事することは認められません。
要件・基準	1) 日本の4年制大学の卒業及び大学院の修了に限られます。短期大学及び専修学校の卒業並びに外国の大学の卒業及び大学院の修了は対象になりません。 2) 日本語能力試験N1又はBJTビジネス日本語能力テストで480点以上を有する方が対象です。 ※ 日本又は海外の大学又は大学院において「日本語」を専攻して大学を卒業した方については、日本語能力の要件を満たすものとして取り扱います。 3) 日本人が従事する場合に受ける報酬と同等額以上であることが必要です。 4) 当該機関の常勤の職員として行う当該機関の業務に従事する活動であることから、フルタイムの職員としての稼働に限られ、短時間のパートタイムやアルバイトは対象になりません。 5) 契約機関の業務に従事する活動のみが認められ、派遣社員として派遣先において就労活動を行うことはできません。 6) 素行が善良であることが前提となり、良好でない場合には消極的な要素として評価されます。例えば、資格外活動許可の条件に違反して、恒常的に1週について28時間を超えてアルバイトに従事しているような場合には、素行が善良であるとはみなされません。 7) 在留カードの記載事項に係る届出、在留カードの有効期間更新申請、紛失等による在留カードの再交付申請、在留カードの返納、所属機関等に関する届出などの義務を履行していることが必要です。
在留期間	5年、3年、1年、6ヵ月、3ヵ月 更新可

■ 参考資料 ・ 留学生の就職支援に係る「特定活動」(本邦大学卒業生)についてのガイドライン
http://www.moj.go.jp/isa/publications/materials/nyuukokukanri07_00038.html



留学生の就職支援に係る専用の事前相談窓口

在留資格関係の諸申請に関して就労審査に関する実務経験が豊富な職員が、在留資格について、個別・具体的な事前相談に応じる窓口を開設しています。東京は東京出入国在留管理局となります。

http://www.moj.go.jp/isa/publications/materials/nyuukokukanri07_00014.html

※在留資格毎に受付方法・窓口が変わるのでご注意ください。

「技術・人文・国際業務」、「特定活動(告示第46号)」就労審査第一部門(要予約)

「特定技能」:就労審査第三部門(予約不要)



特定技能1号

● 特定技能1号とは

深刻な人手不足の状況に対応するため、一定の専門性・技能を有し、即戦力となる外国人を受け入れる制度が2019年4月からスタートしました。特定産業分野に属する相当程度の知識又は経験を必要とする技能を有する業務に従事する外国人向けの在留資格です。（家族の帯同は基本的に認められません。）観光産業においては、特定産業分野として認められた14分野のうち、宿泊、外食業の2分野が該当します。

※在留資格「特定技能」には、特定技能1号と特定技能2号の2種類があります。特定技能2号は、特定産業分野に属する熟練した技能を有する業務に従事する外国人向けの在留資格です。（2022年2月現在、宿泊及び外食業の分野について、2号の受入れは認められていません。）



● 特定技能1号の主な要件と基準

職 種	〈宿 泊〉 宿泊施設におけるフロント、企画・広報、接客及びレストランサービス等の宿泊サービスの提供に係る業務。あわせて、これらの業務に従事する日本人が通常従事することとなる関連業務（例：館内販売、館内備品の点検等）に付随的に従事することは可能。 〈外食業〉 外食業全般（飲食物調理、接客、店舗管理）
要件・基準	1) 18歳以上が対象となります。 2) 技能試験（宿泊：宿泊業技能測定試験、外食：外食業技能測定試験）及び日本語試験に合格していることが必要です。 3) 特定技能1号で通算5年以上在留していないことが条件となります。 4) 保証金を徴収されていないこと又は違約金を定める契約を締結していないことが条件となります。 5) 自らが負担する費用がある場合、内容を十分に理解していることが必要です。 6) 素行が善良であることが前提となり、良好でない場合には消極的な要素として評価されます。例えば、資格外活動許可の条件に違反して、恒常的に1週について28時間を超えてアルバイトに従事しているような場合には、素行が善良であるとはみなされません。 7) 在留カードの記載事項に係る届出、在留カードの有効期間更新申請、紛失等による在留カードの再交付申請、在留カードの返納、所属期間等に関する届出などの義務を履行していることが必要です。 8) 納税の義務がある場合には、当該納税義務を履行していることが求められます。
在留期間	1年、6ヵ月、4ヵ月 更新可（通算で上限5年まで）

● 技能試験の内容

① 〈宿泊〉 宿泊業技能測定試験 <https://caipt.or.jp/>

宿泊業で必要とされる技能や知識である「フロント業務」「広報・企画業務」「接客業務」「レストランサービス業務」「安全衛生および宿泊業の基本事項」の5つのカテゴリより出題され、日本の旅館・ホテルでの業務に従事するための技能レベルを確認します。試験は学科・実技に分かれ、学科試験は真偽法による30問を出題、実技試験は現場を想定した実際の対応能力を測定します。



② 〈外食〉 外食業技能測定試験 <https://otaff1.jp/gaisyoku/>

試験科目は、学科試験と実技試験の2種類があり、学科試験は、衛生管理、飲食物調理及び接客全般に係る知識及び業務上必要となる日本語能力を測定します。実技試験は、図やイラスト等を用いた状況設定において正しい行動等を判断する判断試験及び所定の計算式を用いて必要となる作業の計画を立案する計画試験等により、業務上必要となる技能水準を測定します。学科試験30問、実技試験15問の計45問が出題されます。





宿泊業界

● 宿泊業の種類

宿泊業界は、主にホテルや旅館などが挙げられます。ホテルは広い部屋や豪華なレストラン・結婚式場などの施設を備えた「シティホテル」、サービスや部屋の設備をコンパクトにして、低価格で提供される「ビジネスホテル」、観光地などに建てられ、長期間の滞在も楽しめる「リゾートホテル」などに分類されます。



● 宿泊業界の仕事(職種)の紹介

宿泊業界は主に、宿泊部門、レストラン等の料飲部門、披露宴やセミナー、パーティなどを運営する宴会部門、それらをマネジメントする管理部門に大きく分けられます。宿泊部門では、フロントスタッフを中心にお客様の対応をしていきます。ベルスタッフやドアスタッフは、お客様と最初に接する仕事であり、第一印象を決める大切な仕事です。料飲部門は、お客様へのホスピタリティ精神が表れる仕事です。宴会部門は、お客様の思い出作りを担っていく仕事であり、責任感が求められます。

宿泊部門

フロント ★ ☆

お客様のチェックインから精算までの対応をします。

ベルスタッフ ☆

エントランスからフロント、客室までの誘導をします。

ドアスタッフ ☆

エントランスで車の誘導やホテルへのご案内を担当します。

宿泊予約・セールス ★

ネット予約や国内・海外セールスプロモーションを担当します。

コンシェルジュ

お客様のさまざまな要望や問い合わせに対応します。

ハウスキーパー

客室や共有フロアの清掃や備品のチェックと補充を担当します。

料飲部門

調理 ☆

お客様の注文に従って食材、調理方法を活かし調理をします。

ソムリエ

レストランでお客様に最適なワインを提案します。

ウェーター・ウエイトレス ☆

お客様に食事を楽しんでもいただくために時間と空間を演出します。

宴会部門

宴会予約・セールス

婚礼や披露宴等の予約から段取りまでを行います。

バンケットサービス

会場の設営や給仕配膳、顧客サービスを担当します。

婚礼挙式運営

打ち合わせから当日の運営までを行います。

ウェディングプランナー

婚礼の打ち合わせから当日の運営まで、お客様に寄り添ってコーディネートしていきます。

管理部門

マーケティング ★

予約促進、販売促進などお客様の志向を調べ、提案していきます。

管理 ★

多岐に渡る職種をマネジメントしていきます。

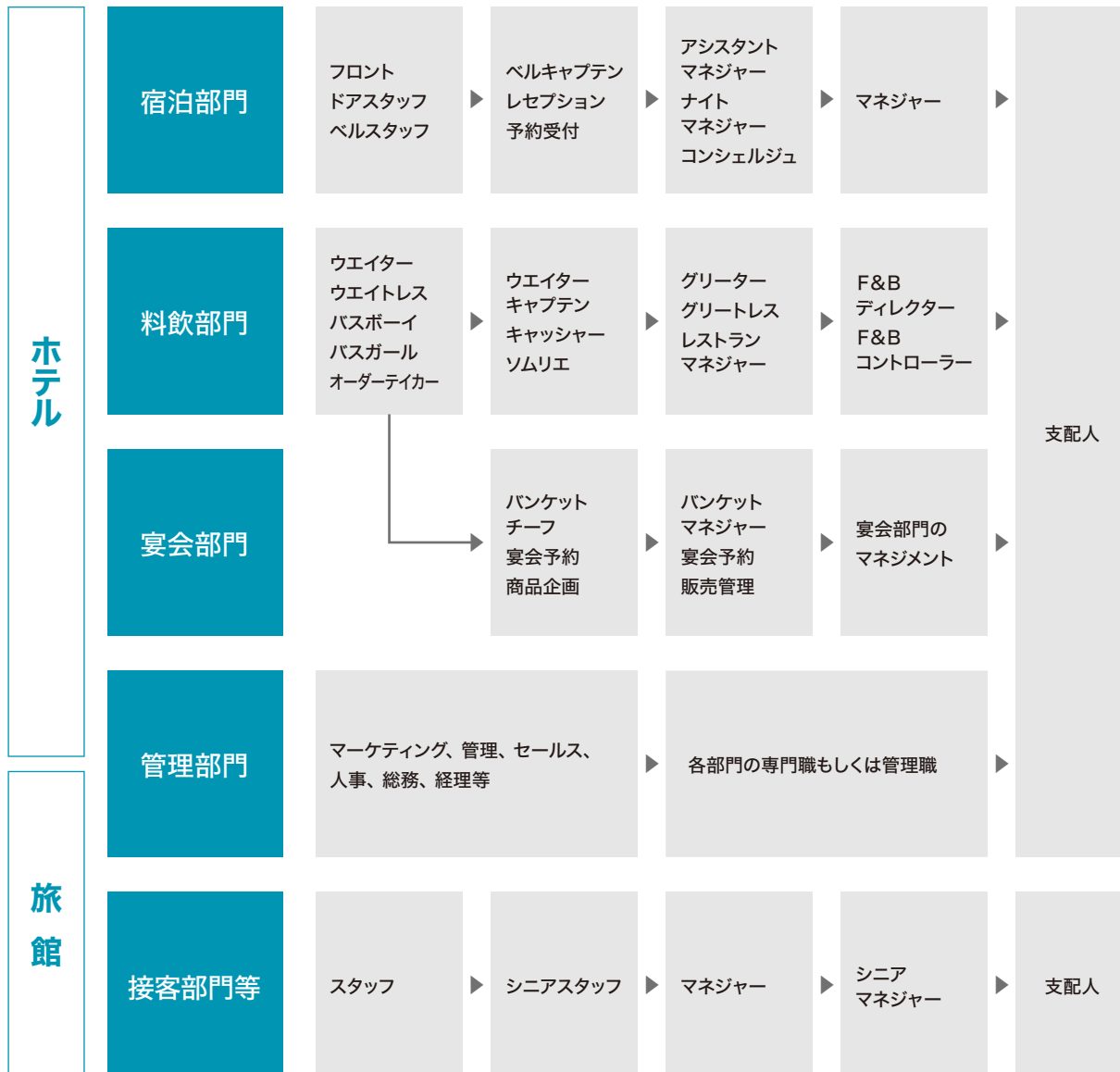
セールス ★

広報やイベントを企画し売上に繋げていきます。

- ※ 外国人材が入社当初に採用される職種は、在留資格「技術・人文知識・国際業務」であれば、学校の専攻や母国の言語、文化知識等を活かすことができる職種として★が多いようです。
- ※ 在留資格「特定技能」の要件である、業務に関する一定の知識や経験を有する技能条件と日常会話レベルの日本語要件を満たした場合、採用される職種として、☆などが挙げられます。ただし、宿泊業全般の業務に幅広く従事することが求められますので、調理、ハウスキーパーのみという職務では認められません。
- ※ 4年制大学の卒業者又は大学院の修了者の場合、高い日本語能力を有していれば、在留資格「特定活動(告示第46号)」により、職種の幅が広がります。

● 宿泊業界のキャリアモデル ※一般的なモデルとなります。企業により違いがあります。

宿泊業界のキャリアの特徴として、どの仕事でも細やかな気遣いやホスピタリティへの姿勢が求められ、お客様にとって何が最善なのかを常に考えていきます。業務上、海外からのお客様と接することが多く、語学力も問われます。主なキャリアとして宿泊部門、料飲部門、宴会部門があり、各部門のトップのポジションが支配人となります。また、管理部門についてはそれぞれの職種の管理職のキャリアもあります。在留資格が認められる範囲内で希望する部署へのキャリアチェンジは可能です。



世界中から観光客が集まる 東京のホテルチェーンで 旅を楽しく豊かにする仕事です。

有限会社サクラホテル 宿泊業 フロント責任者

リム ウェイ シオンさん

2018 年4 月入社。南洋理工学院、ECC 国際外語専門学校
観光学科卒業。シンガポール出身。



Q この業界を志望した理由は？

子どもの頃から日本文化に興味があり、人と交流することが大好きでした。日本にいながら世界中からやってくるお客様と交流ができるホテルの接客業は、自分に向いていると思いました。サクラホテルは、東京の外国人観光客向けの宿泊施設としては草分け的な存在です。首都・東京でホテルチェーンを展開していることから世界中から観光客が集まっており、さまざまな交流・観光イベントを開催しています。このイベントに参加して「ここで働きたい!」と強く感じ、志望しました。

Q 担当している業務は？

チェックイン業務から団体予約の受付、宿泊客へのコンシェルジュサービスなどフロント業務を担当しています。大学でITを学び、旅行会社で働いた経験を生かし、団体客予約を一元管理できるシステムを独自に開発し、旅行代理店の営業担当者との交渉も行うなど、新たな業務にも挑戦しています。コロナ禍で海外からのお客様が減っていますが、テレワーク応援、出張対応プラン、受験生宿泊プランなどサービスを多角化して、日本人のお客様を積極的に呼び込んでいます。

Q 業務で一番やりがいを感じることは？

サクラホテルは、フレンドリーにお客様と触れ合うホスピタリティが最大の魅力です。お客様と仲良くなって一緒に観光に出かけることもありますし、お客様同士が結婚したとうれしい報告が舞い込むこともあります。コロナ禍でほとんど開催できませんが、日暮里のホテルでは谷中銀座散策、浅草のホテルでは相撲観戦など、観光名所が多い東京ならではのバラエティに富んだイベントを企画しています。人とのあたたかい交流ができる仕事だとやりがいを感じています。

Q 将来の夢は？

近い将来、海外旅行需要が戻ってきた時は、宿泊サービスだけでなく、チケット手配・観光ツアーまでワンストップ提供できる新サービスを提案したいと考えています。フレンドリーな接客で「日本のおうち」として、観光客の方に日本の魅力、東京の魅力を存分に伝えるのが私の目標です。また、日本のお

客様にも世界中の人と交流できる場所として愛されるホテルにしたいと思います。

後輩へのアドバイス

「何をやりたいか」を明確にすることが大切です。やりたいことや得意分野を語れば、必ず相通じるものがあります。自信を胸に臨みましょう!



勤務先 / 有限会社サクラホテル

1994 年に創業し、外国人観光客向けホテルとして神保町、浅草、池袋、日暮里、幡ヶ谷に展開。スタッフは多国籍で、ホスピタリティあふれる接客と交流イベントが特色。

企業メッセージ

私たちのホテルは、フレンドリーで親しみやすい接客がモットーです。ここで働くスタッフは多国籍で、人と触れ合うことや旅することが好きで、交流イベントに興味があるメンバーが揃っています。あらたなサービスの提案も大歓迎です。東京観光をもっと面白くする接客サービスを、私たちと一緒に作りあげていきましょう。

外国人視点でのサービスや企画を より充実させて、東京の一流ホテルの魅力を 世界のお客様に伝えたい。

株式会社帝国ホテル 営業部 国際営業課

郭 育廷 (クオ ユティン) さん

2018年4月入社。立命館アジア太平洋大学アジア太平洋学部卒業。
台湾出身。



Q この業界を志望した理由は？

両親が日本に留学経験があり、子どもの頃から身近な国でした。アニメやドラマを通じて興味は膨らみ、大学は日本を選びました。大学時代に飲食店でのアルバイトを経験したことで接客の楽しさに目覚め、多くのお客様が利用する日本のホテルで働いてみたいと考えるようになりました。中でも、帝国ホテルは日本の迎賓館として明治期に誕生した歴史あるホテルです。ここで私自身の強みである中国語を活かしてサービスを提供し、台湾と日本のかけ橋になりたいと思い志望しました。

Q 担当している業務は？

大使館や中国系企業の法人営業を担当し、各国のナショナルデーや企業のプロモーションイベントの企画立案、そして、海外からのお客様のご宿泊手配が私の仕事です。お客様へのヒアリングをもとに、社内部署と連携してご要望を形にしています。多くの賓客をもてなし、多種多様なイベントを開催してきた当ホテルの経験とノウハウを信頼してくださるお客様も多く、そのご期待に応えられるよう社内で協力して全力を尽くしています。

Q 業務で一番やりがいを感じることは？

お客様と社内の調整役となって準備を進め、無事にイベントが成功したときです。最近では自社のプロモーション業務として、中国語の資料を作成して中国系旅行会社に提供したところ、ホームページに掲載していただくことができました。中国語圏ではご年配の方は当ホテルをご存じの方も多いのですが、若い世代の方への認知は十分とは言えません。帝国ホテルの伝統や魅力を、幅広い世代に伝えていくことも目標の一つになりました。

Q 将来の夢は？

今はまだ先輩や上司の力に頼りながら、営業活動を行なっているので、早く一人で責任をもって遂行できるようになりたいと考えています。コロナ禍でイベント数は減っていますが、オンライン会議できめ細かくご要望を聞き出すなど営業

の質を高めながらも、目下ビジネスに活用できる長期滞在向けサービスアパートメントの紹介に取り組み、新サービスの展開に努めています。将来的には、外国人である私の視点を活かしたサービスや企画を充実させ、「世界の帝国ホテル」として海外にもっと魅力を伝えていきたいと思います。

後輩へのアドバイス

進学、就職の岐路に立ったとき、私が選んできたのは“挑戦”の道でした。覚悟を決めれば道は拓けると信じ、わが道を突き進みましょう。



勤務先／株式会社帝国ホテル

1890年、海外の賓客をもてなす迎賓館の役割を担い開業。初代会長・渋沢栄一が提唱した公益の精神を継承し、質の高いサービスを提供し続ける日本が誇る高級ホテル。

企業メッセージ

当社ではホテル業界に先駆けてダイバーシティ推進室を開設し、ワークライフバランスに配慮した働き方改革を進めてきました。9カ国19名の外国人従業員が在籍していますが(2021年取材時点)、各自のアイデンティティやスキルを生かした活躍をしています。私たちと一緒に、ホスピタリティ業界を盛り上げていきましょう。

飲食業界

● 飲食業の種類

飲食業界は、食材を調達し加工・調理をした飲食物を提供する業界です。業態によりファーストフード、ファミリーレストラン、居酒屋、ディナーレストラン、カフェ等様々な種類があり、また提供する料理も、和食、中華料理、イタリア料理、ラーメン、牛丼等様々な種類があります。



● 飲食業界の仕事(職種)の紹介

飲食業界では、店舗を運営する職種としてスタッフ・店長、調理部門系の仕事として調理スタッフ・料理長、営業・店舗開発系の職種として店舗開発・マーケティング業務、商品・品質管理系の職種として商品開発・バイヤー、一般の企業と同じく管理部門の職種である経営企画・総務・人事・経理などの職種があります。また、飲食業界の店舗運営の仕事は業務範囲が多岐にわたるため、一度スキルを身につけておくと違う職場に行っても応用しやすいという特徴があります。

店舗運営部門

スタッフ ☆

接客、配膳、予約受付、清掃等を中心に行います。

調理 ☆

店舗で提供される料理の調理を行います。

店長 スーパーバイザー エリアマネジャー

店長は、店舗を運営する現場の責任者として、運営に関する売上戦略、スタッフの採用、管理、育成を行います。
スーパーバイザー、エリアマネジャーは複数の店舗を担当し、アドバイスや指導を行います。

営業・店舗開発部門

店舗開発

新規出店に向けた市場調査、店舗物件の計画立案、立地調査等を行います。

マーケティング ★

販売を強化するためマーケティング戦略立案からキャンペーンなどの企画、運営、広報戦略全体を行います。

商品・品質管理部門

バイヤー(仕入れ)

食材や加工材の仕入れを行います。

商品・メニュー開発

時代や地域のトレンドから、商品やメニュー、レシピの開発を行います。

管理部門等

管理 ★

企業を運営するために必要な業務を担当します。(経営企画・人事・総務・経理等)

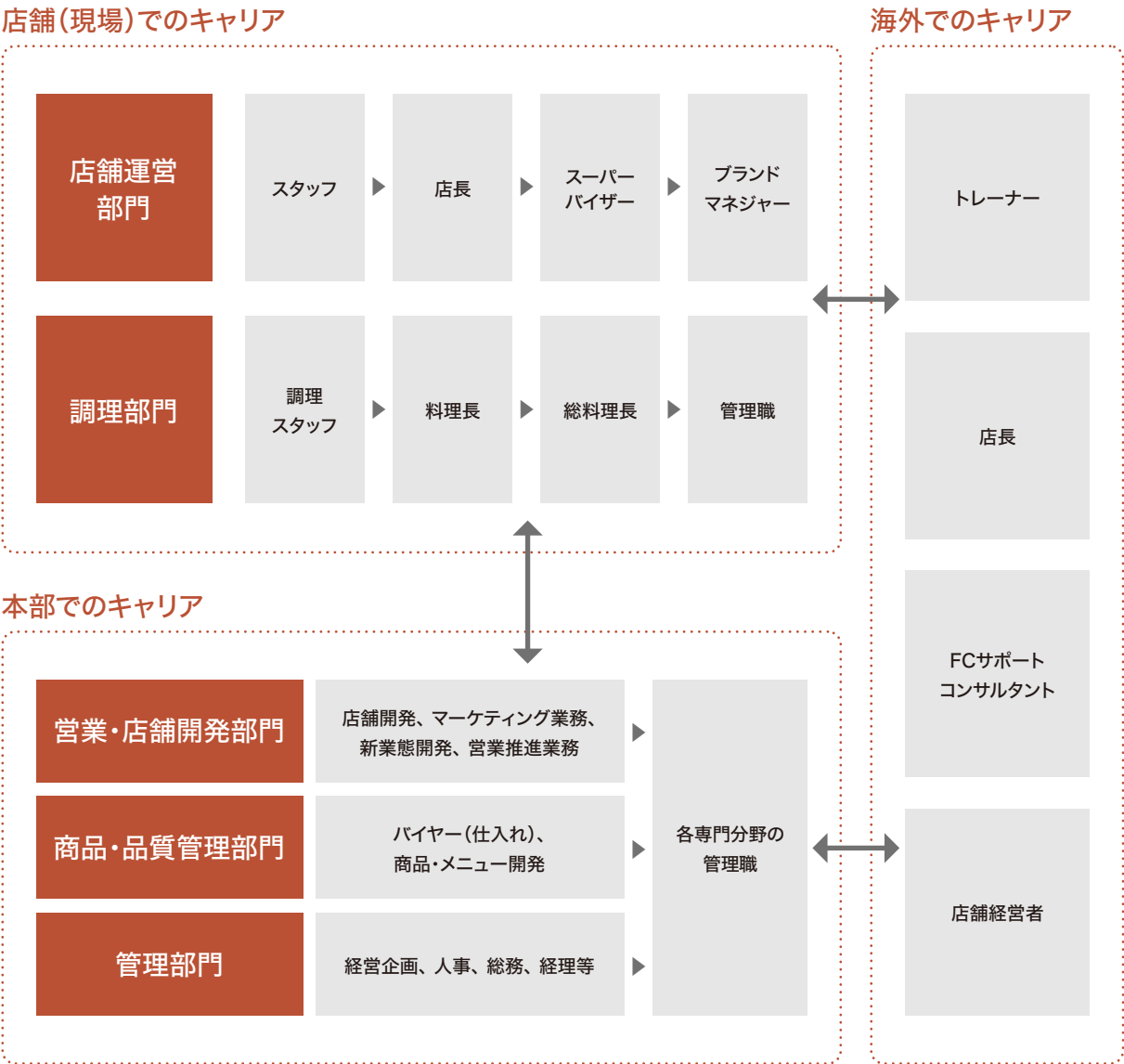
海外事業 ★

海外での調達や、現地マネジメント、流通網の確保、出店交渉等、多くの業務を担当します。

- ※ 外国人材が入社当初に採用される職種は、在留資格「技術・人文知識・国際業務」であれば、学校の専攻や母国の言語、文化知識等を活かすことができる職種として★が多いようです。
- ※ 在留資格「特定技能」の要件である、業務に関する一定の知識や経験を有する技能条件と日常生活レベルの日本語要件を満たした場合、採用される職種として、☆などが挙げられます。ただし、飲食業全般の業務に幅広く従事することが求められますので、調理のみという職務では認められません。
- ※ 4年制大学の卒業者又は大学院の修了者の場合、高い日本語能力を有していれば、在留資格「特定活動(告示第46号)」により、職種の幅が広がります。

◎ 飲食業界のキャリアモデル ※一般的なモデルとなります。企業により違いがあります。

飲食業界では、成果主義にもとづいて給与が決定される企業も多く、20代で店長として活躍する人もいます。また、多店舗展開しているような企業であれば、店長からスーパーバイザーやマネジャー職へとキャリアアップすることが可能です。海外展開をしている企業であれば、経営コンサルタント、店舗経営者等、海外でのキャリアを積むことも可能です。努力とやる気次第で道を切り開いていくことができるのが飲食業界の魅力です。



人を大切に育てる日本的経営のもとで、 自分自身を成長させて、 マネジメント業務のキャリアを高める。

株式会社人形町今半 ケータリングサービス部白河第一センター調理課 主任
チン ギョウヘイさん

2011年4月入社。日本橋学館大学(現・開智国際大学)国際経営学部。
中国出身。



Q この業界を志望した理由は？

大学時代、当社でアルバイトを経験したことがきっかけでした。人形町今半で社員の方と一緒に働いていたことで、会社の雰囲気の良い、社員への手厚いサポートを知る機会に恵まれました。就職活動の際は他社の説明会にも参加しましたが、最終的に「人形町今半で働きたい」と考え、採用試験を受けて入社が決まりました。

Q 担当している業務は？

ケータリングサービス部では、都内を中心に近郊のホテルや企業から弁当を受注しています。弁当数千個など大量注文を受けることも多く、時間内に確実に仕上げるための工程管理と品質担保をするのが私の腕の見せ所です。限られた時間内に調理・盛りつけを完了するためには、タイムリミットと工数から逆算して、効率的な作業計画を考えることが求められます。前日からスケジュールを立て、誰をどの担当にするか、手順はどうするかなどを決定しています。作業計画づくりでは、効率化を図るためにプログラムを開発するなど、大学で経営と情報処理を学んだ知識を生かしています。

Q 業務で一番やりがいを感じることは？

インバウンド需要が高い千代田区や港区など都心部に近いので、国際会議やセミナー、企業重役や団体観光客向けに、和食の贅を凝らした高級弁当を大量受注することが多くあります。人形町今半は東京で有名な日本料理の老舗の一つとして確固たる地位があり、その信頼と期待に応えるべく、盛りつけや素材には細心の注意を払っています。これだけのオーダー数と質を求められるのは、観光客やビジネスマンが多く集まる東京ならではの、責任感とやりがいを感じています。また、日本料理の伝統を守りつつも、作業工程の改善や、外国人観光客に向けた企画など、自分だからこそできる提案もしていけたらと考えています。

Q 将来の夢は？

私が人形町今半を選んだ理由は、人を大切に育てる日本的経営を継承する会社だと感じたからです。未経験の新卒社

員を長期的視野に立って育てていくのは、日本企業の良さだと思います。今の仕事の方法だけに満足せず、より効率や質を高める方法を社内で提案していけたらと考えています。ここで経験を積み重ねることで、マネジメント業務のキャリアを高めていけたらと思います。

後輩へのアドバイス

就職活動だけが就職のチャンスではありません。インターンやアルバイトなどを通じて会社や仕事を知り、自分を生かせる職場を探しましょう。



勤務先／株式会社人形町今半

1895年創業、牛鍋屋として創業。すき焼やしゃぶしゃぶなどをメインとした日本料理店、製造販売業、精肉・惣菜業、グロッサリーの販売など広く手がける。黒毛和牛を取り扱う老舗として外国人観光客にも人気。

企業メッセージ

お客様としても、サービス側としても日本料理に興味のある外国人が増えてきています。外国人従業員にとっても働きやすく、やりがいをもって働けるように、人材育成やスキルアップ、福利厚生面の充実も図っています。一緒に飲食産業を盛り上げていきましょう。

日本流の接客と店舗運営を学び、 新たな挑戦と成長を求めて 東京から世界を目指して活躍したい。

株式会社吉野家 千葉東・東京営業部 錦糸町北口店 店長
スッティピシットチャイ・ポーンティップさん

2016年4月入社。タイ商工会議所大学人文学部日本語学科卒業。タイ出身。



Q この業界を志望した理由は？

子どもの時には日本語塾に通うほど日本語が大好きで、日本で生活することが私の夢でした。大学では日本語を学び、4年生の時、会社説明会で吉野家がグローバル人材を求めていると知りました。採用担当者からマネジメント人材の登用があり、将来経営に携われる可能性があると感じ、吉野家で日本に行く夢を叶えて、自分のキャリア開拓にも挑戦したい!と思いました。

Q 担当している業務は？

入社後アシスタントマネージャーとして店舗運営を学び、1年半で店長に就任しました。その後は、本部の教育担当として日本人を含めた従業員教育、店長向けの初期研修、面接などを担ってきました。現在、私は売上上位店の錦糸町北口店で店長を務めています。ここで働く半数近くの従業員が外国人で、365日24時間営業しています(コロナ禍中は時短営業)。この店舗のマネジメントで重視しているのは、自分が不在の時間も円滑に業務をこなせる優秀な従業員を育てることです。

Q 業務で一番やりがいを感じることは？

私は4カ国語を話せるのですが、店舗を訪れる様々な国のお客様とお話するのが楽しいひとときです。お客様の目線に立つと、困りごとや要望が見えてきます。浅草駅前店にいたときは、中国語やベトナム語のメニュー表や、多言語の看板を設置したところ、外国人のお客様の入店数が伸び、売上増につながりました。休憩時間中に、従業員同士でおしゃべりするのも大好きです。私は浅草エリアに住んでいるので、おすすめの店の情報交換や観光スポットの情報交換などを行っています。日頃からおたがいを理解し、信頼しているからこそ、忙しい時も助け合えるし、一緒に頑張れるのだと思います。

Q 将来の夢は？

現在は近隣店舗のサポートも行っており、経営の勉強も始めました。近い将来、エリアマネージャーに昇進するのが目標です。東京で吉野家の店舗運営ノウハウを学んだのち

は、ヨシノヤアメリカで北米市場のさらなる展開を担いたいと思います。吉野家のアメリカ進出は1975年で、グローバル展開の原点です。その地で、自分の力を試してみたいと考えています。仕事を通じて常に挑戦し、成長をし続けることが私の夢です。

後輩へのアドバイス

東京で働くのは相当の頑張りが必要ですが、そのぶん自分が大きく成長できると思います。夢をあきらめずに、一緒に頑張っていきましょう!



勤務先 / 株式会社吉野家

1899年創業、牛丼を主力商品とする大手外食チェーンストア。和食を中心にブランドを増やし、世界26エリア、店舗数2,123店(2021年5月末時点)を展開するグローバル企業。

企業メッセージ

スッティピシットチャイさんは、社内でも厚い信頼と尊敬を集める期待の人材です。当社では、彼女のように世界で活躍できるマネジメント人材を育成していくグローバル採用を2016年にスタートしました。吉野家流の接客や店舗運営を学び、そのノウハウやDNAを日本のみならず世界へと展開できる人を求めています。

小売業界

● 小売業の種類

小売業界は、商品を消費者に販売する業界です。様々な種類の商品を販売する百貨店やスーパーマーケット、コンビニエンスストアのほか、特定の領域の商品を扱う専門店として、電化製品などを取り扱う家電量販店、医薬品や化粧品を中心にそろえるドラッグストア、衣料品を扱うアパレル店等があります。



● 小売業界の仕事(職種)の紹介

小売業界は主に、店舗を運営する店舗運営部門、商品開発や仕入れを行う商品開発・仕入れ部門、新規店舗の開発や販売促進を行う販促・店舗開発部門、人事や総務といった企業を経営するために必要な業務を担当する管理部門に大きく分けられます。店舗運営部門は、売り場スタッフ、店長を中心にお客様の対応を行います。また複数の店舗を管理するエリアマネジャーという職種もあります。商品開発・仕入れ部門は新しい商品の開発や商品の仕入れを担当します。販促・店舗開発部門では、新規店舗の開発や店舗の売り上げ増加のための側面支援を行います。商品開発から販売計画、予算管理を総合的に管理するマーチャンダイザー (MD) という職種もあります。

店舗運営部門

スタッフ ★

店舗のスタッフとして、お客様の要望に一番近くで応えていく仕事です。

店長

現場の責任者として、運営に関する売上戦略、スタッフの採用、管理成を行います。

エリアマネジャー

複数の店舗を担当し、円滑な店舗経営のためのアドバイスや指導を行います。

商品開発・仕入れ部門

バイヤー(仕入れ)

売上動向や流行などを分析した上で売上効率の良い商品を買付けする仕事です。

マーチャンダイザー(MD)

商品開発から販売計画、予算管理などを総合的に管理する仕事です。

販促・店舗開発部門

店舗開発

新規出店に向けた市場調査、店舗物件の計画立案、立地調査等を行います。

マーケティング ★

販売を強化するためマーケティング戦略立案からキャンペーンなどの企画、運営、広報戦略全体を行います。

管理部門等

管理 ★

企業を経営するために必要な業務を担当します。(経営企画・人事・総務・経理等)

海外事業 ★

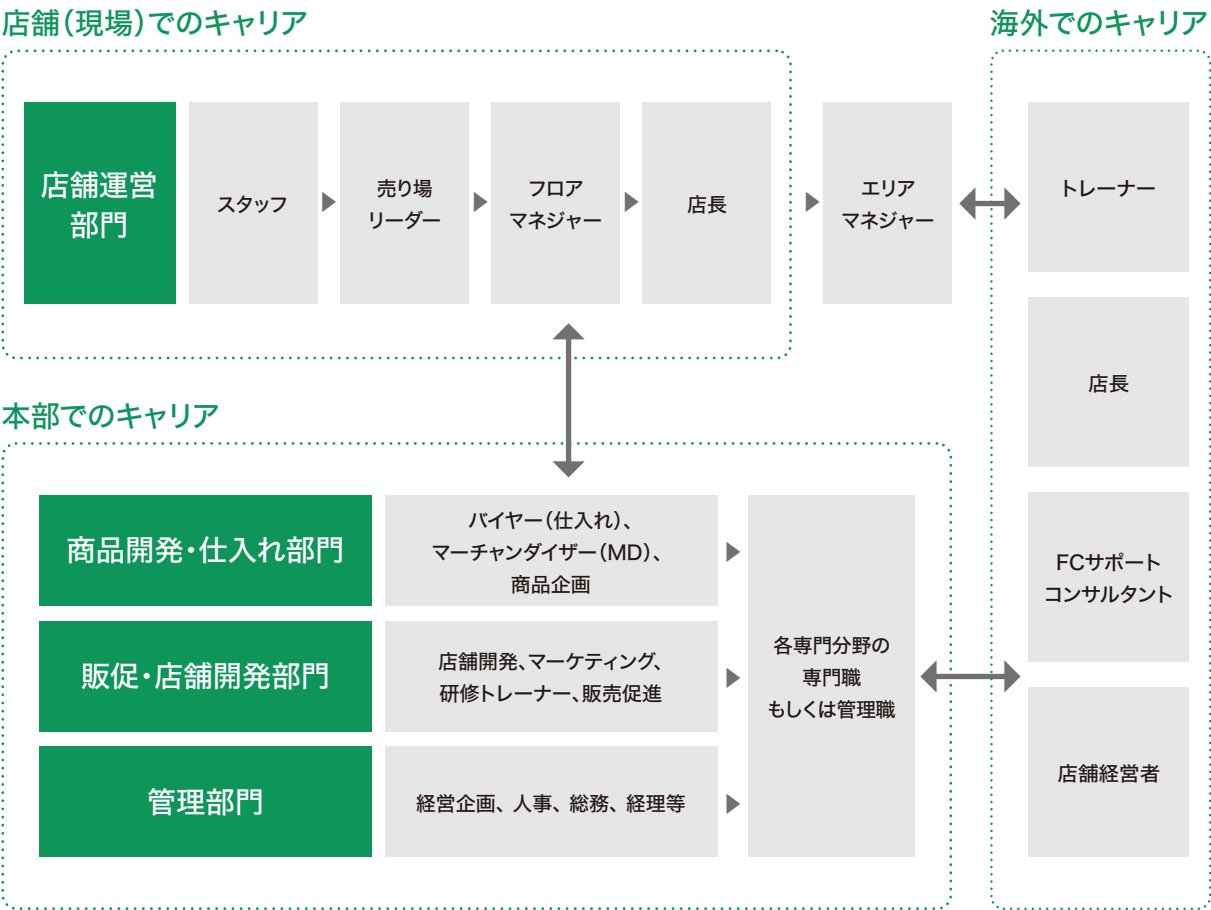
海外での調達や、現地マネジメント、流通網の確保、出店交渉等、多くの業務を担当します。

※ 外国人材が入社当初に採用される職種は、在留資格「技術・人文知識・国際業務」であれば、学校の専攻や母国の言語、文化知識等を活かすことができる職種として★が多いようです。

※ 4年制大学の卒業者又は大学院の修了者の場合、高い日本語能力を有していれば、在留資格「特定活動(告示第46号)」により、職種の幅が広がります。

◎ 小売業界のキャリアモデル ※一般的なモデルとなります。企業により違いがあります。

小売業のキャリアは、店舗運営部門の売り場スタッフからスタートすることが多いです。その理由は、まずはお客様の声をしっかり聞きながら、どう要望に応じていくか、顧客ニーズや市場のトレンドなどを理解するためです。その上で、店舗のマネジメントに携わるか、商品開発・仕入れ部門に異動するか、本部の店舗開発や販売促進業務に関わるか、自分の将来展望をしっかり描いていきましょう。また、海外展開をしている企業であれば、経営コンサルタント、店舗経営者等、海外でキャリアを積むことも可能です。



MADE IN JAPANを世界へ。 自社商品に自信と誇りを持ち、 世界のブランドに育てていきます。

株式会社愛粧堂 営業部長

リュウ アビンさん

2016年4月入社。鄭州大学商学部・外国語学部、九州日語学院日本語学科卒業。中国出身。



Q この業界を志望した理由は？

福岡の日本語学校時代、アルバイトで働いていた免税店で、外国人観光客に人気の高い愛粧堂の化粧品や健康食品を知りました。MADE IN JAPANにこだわった信頼のおける会社で、外国人の社員も多く、働きやすそうだと感じました。化粧品や健康食品は、女性が美しくあるために大切な存在です。私自身も使って納得した愛粧堂の商品を広めていきたいと思い、入社を希望しました。

Q 担当している業務は？

九州エリアで販売を担当したのち、東京本社に異動し、販売人事マネージャーとして販売管理と人材育成を担当してきました。現在は、営業部長として全体の販売戦略や店舗開発を担っています。コロナ禍で外国人観光客が激減したため、中国のIT企業と連携して、中国市場に向けたECサイトの強化にも力を入れています。東京に異動してからは、仕事のスピードが変わったと感じています。東京は大手企業の本社が集中しているので、社内合意を取り付けるスピードが速く、効率的にビジネスを進められると感じています。新たな挑戦がしやすい環境なので、仕事がますます面白くなっています。

Q 業務で一番やりがいを感じることは？

販売の仕事の楽しさは、接客や勉強を通じて自分に自信がつくことです。福岡時代から、担当する店舗は常に売上ナンバーワンに育ててきました。販売の仕事で大切なのは人材育成です。商品知識、話し方、お客様への気遣いなど、自分のもつスキルはすべて教えてきました。自分だけでなく、スタッフや部下が成長できる働き方を目指したいと考えています。

Q 将来の夢は？

中国人をはじめ外国人観光客のMADE IN JAPANに寄せる信頼は厚く、当社の商品はリピーター率がとても高いのが特徴です。新たに始めた中国市場向けのECサイトでは、日本で当社商品を購入してファンになってくださっているお客様の高評価コメントが呼び水となって、中国本土でも知名度が高いブランドに成長しています。日本製品への信頼と人気は

中国にかぎらず、世界共通です。ECサイトの拡大にも力を入れ、愛粧堂を世界ブランドに成長させていければと考えています。

後輩へのアドバイス

会社選びは、人生を大きく左右します。会社を知る努力をしたうえで、就職活動に臨みましょう。最後の決め手はそこで働く「人」の魅力です！



勤務先／株式会社愛粧堂

2010年創業、MADE IN JAPANを追求した化粧品・健康食品の輸出及び販売会社。ECサイト、アパレルなど新たな事業展開を進め、女性向け製品の総合ブランドを目指す。

企業メッセージ

MADE IN JAPANにこだわった商品を販売する愛粧堂は、訪日外国人観光客の間で知名度の高い化粧品・健康食品のブランドに成長しました。全従業員のうち外国人が8割を占める当社では、それぞれのアイデンティティや個性を生かした働き方が可能です。アビンさんのような行動力ある社員とともに、愛粧堂をさらに世界に広めていければと思います。

日本の雑貨文化に心惹かれて 世界のトレンドが集まる東京・銀座で 販売スキルを磨いています。

株式会社ロフト 銀座ロフト 生活雑貨 チーフ

楊 皓月 (ヨウ コウゲツ) さん

2020年4月入社。北京語言大学 外国語学部卒業。
中国出身。



Q この業界を志望した理由は？

大学で日本語を専攻しており、関西の大学に1年間留学をしたことがきっかけです。友達に連れられて生活雑貨専門店を訪れたのですが、日本の雑貨文化の豊富さに驚きました。明るくポップな店内に可愛い雑貨や和の小物、便利アイテム……店内を見るだけで楽しく、何度も訪れました。その後、北京に戻りましたが、「こんなお店で働きたい!」という夢を諦められず、日本で就職活動することに決めたのです。ロフトは外国人採用枠を設けていないので、一般学生枠で入社試験を受けました。日本の就活について研究し、企業分析と自己分析を万全に準備したうえで、選考に臨みました。

Q 担当している業務は？

生活雑貨を扱うフロアで、チーフとして接客・販売から、ディスプレイ、発注・商品管理、店舗運営まで売り場全体のマネジメントを担当しています。日本流の売り場づくりは、商品を陳列するだけでなく、季節感やトレンドを取り入れたディスプレイで、お客様に対するライフスタイルの“提案力”が必要とされます。

色使いや配置などのテクニックも大切ですが、一番大切なのは、お客様がワクワクするような演出です。お客様の反応を見ながら、売り場づくりの感性を磨いています。

Q 業務で一番やりがいを感じることは？

「こんな商品はない?」というお客様のご要望に応じて、ぴったりの商品をご提案し、「ありがとう」と言っていただけたときです。銀座は東京でもトレンドに敏感な人たちが集まり、海外からの観光客も多く、高いレベルの接客や品質が求められます。この街で販売スキルを高められるのは、自分が大きく成長できるチャンスだと感じています。

Q 将来の夢は？

ロフトは現在、上海、成都などに新店し、中国進出を広げています。中国には日本のような多彩な雑貨文化はないので、若い人たちからの人気を集めています。将来的には中国展開において、店舗運営やマーケティングで力を発揮し

たいです。そのためには日本で商品知識や接客などの業務経験をしっかり積みみたいと考えています。そして、日本の雑貨文化の魅力を中国の人たちに伝え、広めていくのが目標です。

後輩へのアドバイス

自分のやりたいことが一番の原動力になります。できるかどうか考える前に、まず行動することを目指してください。実現に向けて計画を立てていくことも大切です。



勤務先／株式会社ロフト

1987年、従来の百貨店とは一線を画すこだわりのある生活雑貨の専門店としてスタート。国内に直営111店舗、FC20店を展開し、タイ、中国にも進出している。

企業メッセージ

生活雑貨専門店のロフトは、1987年渋谷店を創業以来「時の器」をコンセプトに、時代の空気感やニーズの変化をしなやかに切り取りながら、生活者に雑貨を通じて新しい暮らし方の提案しています。次世代に向けて、本当に必要なものは何かを問われる時代に、グローバルな視点を持ち合わせた、楊さんのような社員とともに雑貨の“今”を世界に向けて発信して行きます。

Let's Work in the Tourism Industry in TOKYO
東京の観光業界で働こう！



2022年2月改訂

〈編集・発行〉

東京都産業労働局観光部 受入環境課

〒163-8001 東京都新宿区西新宿二丁目8番1号

電話：03-5320-4771



古紙/パルプ配合率60%再生紙を使用