

図書館で就活！ 就職活動に使える！ 専門講師が教える！ データベース（eol）セミナー

申込
先着順

<1回目> 3月11日(水) 10:45: ~ 12:15 (90分)

<2回目> 3月13日(金) 10:45: ~ 12:15 (90分)

<3回目> 3月18日(水) 10:45: ~ 12:15 (90分)

場所：図書館 1 階パソコン室

対象：就職活動を控えている学生

講師：（株）プロネクサス

申込方法（必要事項を入力し、下記にメールしてください）

必要事項 件名：eol

本文：学生証番号、氏名、何回目に参加希望か
メールアドレス lib-ref@star.kyoto-su.ac.jp

※各回、同一内容です。

※当日は直接会場にお越しください。

※パソコン台数に限りがありますので、先着順（各回56名）となります。

※POSTにログインするときのID・パスワードが必要です。

eolとは

「eol」は、“企業情報の宝庫”と言われる有価証券報告書を見ることのできるデータベースです。

「eol」は社名だけの検索だけでなく、業種・地域・業績など、様々な条件で検索をすることができます。

あなたが希望する職業は何ですか？

地域はありますか？業績は？

「eol」を使って希望する会社を見つけてください。

有価証券報告書（有報）ってなに??

日本国内の上場会社が、法律に基づいてその年の業績を記した財務情報のほか、事業の内容、役員の状況、その会社が持つリスクなど、様々な項目にわたって記載し、金融庁へ提出しなければならない書類です。

就職情報誌、ホームページでは知ることのできない有益な情報が含まれています。



今回のセミナーで分かること、すること

「eol」を使用して、企業の強みと弱み（マイナス面）、経営課題、企業や業界が抱えるビジネス上のリスクから、平均給与、勤続年数などを簡単に調べる方法を専門講師が伝授。業界の共通点、会社の違いが一目瞭然に分かる表を簡単に作成できます。

就活前に何をしたら良いのか、何かできることは無いかと考えている方は、是非このセミナーに参加し、「eol」に触れてみましょう！

↓ドラッグストア業界を例に

業績の概要	業界単位での分析 ●震災需要からの売上の反動減 ●地域ニーズにあった出店、品揃え ●同業他社だけでなく、異業種からの参入も加速		
	企業単位での分析・特色の一例 ●薬剤師等のカウンセリング体制 ●P.B（プライベートブランド）商品強化	企業単位での分析・特色の一例 ●社内大学（ カレッジ）を設置、社員教育を強化 ●ビューティケア商品のカウンセリング販売に注力	企業単位での分析・特色の一例 ●グループ会社間の情報共有化 ●ディスカウントストア事業の展開
	就職活動での活用例：プライベートブランドの取組みについてより詳しく調べる、質問してみる		
対処すべき課題	業界単位での分析 ●エリアドミナント戦略、M&Aを含めた多店舗展開、積極的な出店 ●ローコスト運営、経営効率の改善、コスト削減、業務効率化→収益性の改善 ●グループ間での連携体制の強化		
	企業単位での分析・特色の一例 ●実店舗にとどまらない新しい販売チャネルの開発 ●通信販売ビジネス強化	企業単位での分析・特色の一例 ●人材育成・強化 ●企画・開発部門をに集中 ●ビューティアドバイザー等の専門スタッフの活用	企業単位での分析・特色の一例 ●高齢化社会を見据えた専門的なノウハウ、マーチャンダイジングの精度向上
事業等のリスク	業界単位での分析 ●出店に関する法的規制、同業他社との競合 ●薬事法による法的規制、医薬品の販売規制緩和 ●人材（薬剤師）の確保 ●医薬品販売における調剤過誤 等		
	分析：ドラッグストア業界では、各社が認識する課題やリスクは業界共通の事項が多い？		

お問い合わせ：京都産業大学図書館 情報サービス担当（参考）