



2022年度
キャリア体験学習
報告書

法政大学キャリアデザイン学部

学内・関係者限り

2022 年度 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習報告書

担当教員から ～「2022 年度 キャリア体験学習報告書」の発刊に寄せて..... P2

第1章 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（A・Bコース）

I. キャリア体験（A・Bコース）について..... P3

II. 成果報告（体験エッセイ集）

1) 酒井クラス..... P5

2) 中野クラス..... P28

3) 田中クラス..... P54

4) 松浦クラス..... P77

第2章 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（Cコース）

I. キャリア体験（Cコース）について..... P104

II. 成果報告..... P107

III. 協力企業コメント..... P136

IV. キャリアアドバイザーより..... P140

プレ社会人になろう！ —キャリア体験報告書 2022 年度版に寄せて—

キャリア体験事前指導（前期）とキャリア体験学習（後期）の授業をとおして、私が受講学生に伝えていることがある。「本授業を通して、大学生からプレ社会人になろう」と。

プレ社会人とは、社会人になることを想定した上で、準備を怠らず、行動し続ける人だ。国内外でのインターンシップ、企業等との共同プロジェクトなど、本授業をきっかけにして積むことができる様々な「キャリア体験」は、受講生からプレ社会人への成長機会を与えてくれる。

プレ社会人への一步は、「受け手」から「創り手」への行動転換だ。教科書的な知識を一方向的に聞く時間は、この講義の中ではほとんどない。「どんなインターンがあるのか、自分に何が向いているのか」わからない状態から、自ら探し出していく。インターン先は、企業・NPO・地方公共団体・その他組織と多様だ。自分のために調べることで、社会の広さや深さを知ることができる。そして、インターン希望先リストができたなら、グループで共有し、1人で調べたことに偏りがいないか、より適したインターン先はないかについてのフィードバックを重ねる。本授業で25名程度程度の受講定員を設けているのは、個人の成長経験と集団での共有経験の相乗効果を狙うためだ。

インターン先を調べる過程で、業界分析・企業分析・組織分析などが必須になる。そうした分析手法も、個人やチームで調べていく。その際に、自己分析も欠かせない。これからのキャリア形成にとって重要なことは、何をしたいのか、どうありたいのかを自分軸で決めていくことだ。その練習にもなっている。

インターン候補先が決まれば、エントリーだ。エントリーシートを書いたり、複数回の面接を受ける。この過程は、OJT といっても良いだろう。企業現場で社員が実践的にスキル習得をしていく OJT (On the Job Training) に倣い、OIT (On the Intern Training) だ。

OIT には、痛みが伴う。「エントリーシートが通過しません。面接で落とされました。」毎年、悔し涙を流す受講生もいる。痛みは成長の栄養素だ。うまくいかないことにこそ、学びがある。ここに本授業の醍醐味がある。社会人になることを実践的に経験していくのだ。

インターンでの学びは、ここに書かれた本人たちのレポートを読んでもらいたい。社会人からの現場でのフィードバックは、プラクティカル・ナレッジ（実践知）として身体化される。程度の差はあれ、受講生全員にとっての成長機会になっている。

インターンを通じて、プレ社会人になった受講生は、目の前の時間を主体的に過ごしているに違いない。社会人になるとは、プレ社会人としてすごす大学生活の延長線上にある。

担当教員を代表して
田中研之輔

第1章

キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（A・Bコース）

I. キャリア体験（A・Bコース）について

I. キャリア体験（A・Bコース）について

※授業名は2023年度から「キャリア体験学習（インターン）」となります。

1. 授業の趣旨

本授業では、インターンシップをキャリア体験として位置づけ、キャリア体験の学習効果をより高めることを目的としています。

法政大学キャリアセンター『インターンシップガイドブック』によると、インターンシップとは「職場での就業体験」であり、「自らの興味・感心や将来の進路（キャリア）・適性を考えるために、企業・団体などの職場で実際の仕事を体験し、働くことの意味を体感する場」、「社会人の考え方、仕事の進め方、雰囲気などに触れる貴重な機会」とされています。

このようなインターンシップを原則として夏休み中に体験し、その前後の授業で準備や振り返りを行うことを通じて、職業観や仕事へのレディネスの醸成を目指します。授業には、個人での発表や執筆だけでなく、グループワークなど他の学生との協働作業による資料やコンテンツの作成といった、豊富で実践的なプログラムが盛り込まれています。

2. 授業とクラスの概要

本授業は以下の4クラスで実施されています。詳細は各クラスのシラバスやガイダンス資料（2023年度は3月20日に実施予定）を参照してください。

【キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（A・Bコース）の4クラス】

クラス	定員数 (名)	取り扱いコース	
		A (大学が用意した先)	B (自己開拓先)
酒井クラス	25	○ そのうち教員が紹介できるインターンシップ先： 9名程度	○
中野クラス	25	○ そのうち教員が紹介できるインターンシップ先： 9名程度	○
田中クラス	25	—	○
松浦クラス	25	—	○

注：2023年度は酒井クラス、水谷クラス、田中クラス、松浦クラスの4クラスの予定です。

教員が紹介できるインターンシップ先の数は毎年変動しますので、最新のガイダンス資料などをご確認ください。

資料：「キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（A・Bコース）」体験型選択必修科目ガイダンス資料（2022年3月）より。

キャリア体験事前指導（A・Bコース）は春学期、キャリア体験学習（A・Bコース）は秋学期に実施されます。この授業は通年の選択必修科目のため、春学期・秋学期の双方の授業の単位取得をもって科目を修了したことになります（逆にどちらかの単位が付与されなかった場合は通年の選択必修科目を改めて履修・修了する必要があります）。

また、以下のルールは4クラス共通です。

- ①授業は原則として毎回出席（半期欠席3回以上で不可）
- ②授業の一環としてのインターンシップは5日間以上

Ⅱ. 成果報告（体験エッセイ集）

1) 酒井クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（酒井クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	國嶋 柚奈	ホテル	5 日間
2	霜田 俊太	飲食	長期
3	野村 理紗	金属加工	5 日間
4	菅谷 永	金融コンサルティング	5 日間
5	大塚 真世	NPO（キャリア支援）	約 3 か月
6	青木 叶実	人材コンサルティング	約 2 か月
7	増田 晴香	NPO（教育）	5 日間
8	橘川 佳信	議員事務所	5 日間
9	久下 陽美	人材コンサルティング	約 2 か月
10	桑原 佑斗	人材	5 日間
11	横山 祐吾	建設	5 日間
12	渡邊 知賢	広告	5 日間
13	山田 芽衣	金属加工	5 日間
14	玉置 将那	金融コンサルティング	5 日間
15	朝倉 舞	NPO（キャリア支援）	長期
16	田村 未央	広告	長期
17	田村 明莉	NPO（キャリア支援）	約 3 か月
18	小笠原 麻衣	金融コンサルティング	約 4 か月
19	砂畑 詩音	教育	5 日間
20	橋本 詩織	金属加工	5 日間
21	松田 瑛梨	人材コンサルティング	約 2 か月

自分と向き合う

2年 國嶋 柚奈

私は、昔から人と関わることが好きで、将来は人と関わる場で働きたいと考えている。同時に、人を喜ばせたり楽しませたりすることも好きである。そこで今回、関東の避暑地にあるリゾートホテルに行き、5日間のインターンをした。主な業務は、ホテルに宿泊のお客様や併設ゴルフ場で楽しむお客様のチェックイン・チェックアウト業務、館内巡回、大浴場やロッカーの忘れ物点検など、多岐に渡る業務であった。また、ホテルがどのように運営されているのか各部署の見学や、重役のみで月初めに行われる web 会議での売り上げ報告への参加など、多くの貴重な経験をした。

今回のインターンを通して学んだことは大きく分けて2つある。

1つ目は、分析することの重要性である。企業は、顧客のリピーター率、キャンペーンの利用率、売上前年比、年齢層、競合他社の値段設定等、サービスをよりよいものにするために常に分析をしていた。自社を客観的に見て、またお客様の声をもとに分析し、変える部分と変えない部分を相談し、改善する方法を会議で話し合っている様子を実際に見て、この分析の工程があるからこそそのサービスやおもてなしであるということを肌で感じた。そして同時に、果たして自分は自分自身について、同じような分析が出来るのだろうかと考えた。自分は自分自身について何も理解できておらず、私も分析が必要であり重要であることを痛感した。

そして2つ目は、接客業の良さである。インターン先の方に仕事のやりがいについて話を聞かせていただいたが、1番は、やはりお客様の反応を生で感じ、受け取ることが出来ることであると感じた。スタッフの方は「ありがとう、また来るね」などの言葉が直接やりがいへとつながり、もっと喜ばせられるよう心掛けたくなるとおっしゃっていた。様々な業務で電子化が進み、機械での接客を目にする機会が増え、これからもAI化が進むと言われている社会だが、人と人が関わって、「常連さん」という言葉が行き交って、人のことを思いながら仕事をする方々と関わって働く中で、やはり私は人と関わることが好きだし、人の繋がり以上に貴重なものはないということを改めて感じられた5日間であった。

今回、人生初めてのインターンであったが、一番に感じたことは準備不足である。私の他に3人インターン生がいたが、名刺を受け取る、椅子に座る、挨拶するなど初歩的な部分の1つ1つの姿勢において圧倒的な準備の差を感じた。経験の差もあるかもしれないが、その差を埋めることも含めて「準備」であるということ、身をもって感じた。正直、インターンの場に行く想像が出来ていなかった。それは、私の楽観的な性格が関係しているのではないかと振り返っている。「なんとかなるだろう」という楽観的な性格は普段生活する分には長所としてはたらくが、社会で働くにあたって、どのような準備をしてどのような姿勢で物事に取り組むかにより学べることや得られることは変わってくるからこそ、自分の楽観的な性格はいい面もあるが、やはり修正が必要と感じた。今回のインターンで接客業の魅力を多く感じることができたので、今後は他の業界についても目を向け、自分のキャリアを深く考えていきたい。

一つ上の視点

2年 霜田 俊太

私はこの夏から飲食業界のインターンに参加している。インターンの内容は店長業務体験だ。私自身、将来勤めたい業界などは特になかった。そこで色々な業界を見ようとこのインターンに参加している。店長業務体験と言っても、何も知らない店でいきなり店長とは、かなり厳しい経験だった。期間は決まっていなかったから長く居ていいよと社員さんはおっしゃるが私の中には焦りがあった。このままダラダラとしていたら、インターンに行くのはこの一社だけになってしまうのではないかと思った。その不安をかき消すために必死で仕事を覚えて、今では歴の長いアルバイトと同じくらい仕事ができるようになった。この段階まで行くのにいくつか身に付けようと努力した能力があったので書いていきたいと思う。

一つ目は自分の視野の広さだ。アルバイトなら視野が狭くても許されているかもしれない。しかし、私はあくまでインターンだ。飲食店はお客様の次の行動を予測するための視野の広さは必要不可欠だ。また、手が余っているアルバイトのスタッフに対して、いかに手を余らせないように働きかけるためにも視野の広さは必要不可欠だと考える。この能力は営業時間中に限らず、どの場所に行っても使えると私は考える。視野の広さと予測はセットで切り離せないものだ。

二つ目は予測する力だ。飲食業にはこの能力が要求される機会が多々ある。それは5秒後を予測するものから一ヶ月後を予測しないといけないものまで存在する。この予測までの時間が短いほどお客様のためになる行為が多く、長くなればなるほど店のため、会社のため、社会のためとスケールが大きくなると思う。5秒後の予測とはお客様が快適に過ごすための予測である。私がインターンしているお店はお客様に呼ばれる前に注文を取れるようにと教育されたためよくお客様の行動を見ている。一ヶ月後の予測とは売り上げ予測のことである。月の初めに出る月間予算に合わせてシフトの人材の管理、整理を行うことだ。このような予測する力は飲食店の店長として身に付けなくてはならない。

インターンに行っても自分の力不足を感じる点は情報処理能力の低さだ。営業中と営業前のどちらでも感じることが多い。一度に多くのことを言われた際に体が動く前に止まってしまう。瞬時に情報を処理し、整理して優先順位を作り出すことがとても苦手である。この能力は早急に改善しないといけない能力だと強く感じる。どのようにして改善していくかという二個以上の情報に対しては常に優先順位を考えるように生活していこうと思った。日常生活を生きるだけでも身に付けられる能力があるので意識の問題なのではないかと私は考えた。

インターンを経験して、漠然と将来の自分を考えるいい機会になった。ただ、生活するのではなく生活の中でも意識を持って行動することで自己成長につながるがあると気づくことができた。

視点を変えた考え方

2年 野村 理紗

私は学芸大学駅付近の小さな工場でインターンシップをおこなった。インターンシップの活動期間は8月22日から26日の5日間で製品の制作や生産管理、お客様対応まで幅広い経験をした。今まで自分が考えることのなかった立場で物事を考える機会になった。

私はインターンに行く前に1年半の間、キャリアデザイン学部でこれからの世の中やキャリアについて学んできた。学部での学びでは、キャリアについて実際に成功している人のやり方を聞けたり、これからの社会がどうなっていくかについて知ることが出来たりと、感心するものや自分にすぐ実践できるものが多く、学んだことをそのまま活用すれば良いキャリアになっていくだろうと安易に考えていた。

しかし、現実の中小製造業の現場では、お客様の信頼や技術を落とさないためにも長く働いてもらえる安定した会社を作ることが優先課題として挙げられており、今まで学んできた「終身雇用は終わり」であったり、「キャリアアップ転職」といったこととは無縁の世界であった。これまで学んだことを実践しようとする、それは逆に会社の質を落とす原因になってしまうことにもつながることを知った。現場に行けば当たり前と考えられることだが、マクロレベルの学びを信用しきってしまっていたことで、例外の企業やミクロレベルの問題が見えていなかったことに気がついた。

今後自分を受け入れてくれる企業は大学で学んだ知識をそのまま会社に活用して欲しくて自分を選んだわけではなく、蓄えた知識を利用しながら柔軟な考え方で会社に利益を出してくれそうだと期待するためではないかと考えた。今の学び方では、学校で教えていることの知識は身に付いても、状況が変わった時に対応できるような考える力は育たない。働くこともイメージした上で学ぶのであれば、主体性が必要となる。これからは主体的な学びをするために、全体のことを授業で把握した上で具体的な状況をイメージして調べたり、必ず例外があると思うのでそれを考えてみたりすることを日常的にしてみるところから初めていきたい。また、世の中のことは一つだけでは成り立っていないため、学んだことと繋がりがあってもものについても考え、結びつけようとする訓練もしておくべきだと感じた。

インターン先の工場では、業界に女性がいないことを逆手に取って女性の従業員を増やしたり、手間が増える仲介事業にあえて注目して取り組んだり、他の企業がやっていないことは何か、その中に自分たちができることはないか、やり方をどう工夫すれば良いかなど、考える視点を常に変えて会社の独自性を大切にしていた。このような考え方を個人でもしていくことが、求められる人材へ近づく方法だと考えた。

上記でも述べた学び方も踏まえ、常に周りとは違った目線で物事を見たり考えたりすることが大切なことである。その為にも、大学生のうちに体験的な活動を沢山行うことで、新たな視点を獲得していきたいと強く感じた。今回のインターンシップでも様々な物の見方をするための一つの大きな機会になったと確信している。

社会への第一歩

2年 菅谷 永

私は飯田橋にある金融コンサルティング会社で5日間のインターンシップに取り組みました。まず私は、インターンシップに参加するに当たって「働くとはどういくことか?」ということについて自分なりの仮説を立てました。私はその意義は2点あると考えました。1点目は仕事にやりがいを得る為ということです。自分に与えられたポジションや仕事に対して「自ら考えて行動する」ことでやりがいを得られるのではないかと考えたのです。2点目は働くことによって会社や周りの人の期待に応えることです。期待をされて仕事を任されていると思うので、成果を出せば企業の期待に応えられます。働くことは相手の期待に応えることだと考えました。

以前、私は金融系の信用調査を行なっている会社で長期インターンを行なっていましたが、与えられた仕事をただこなすだけの日々のなか「やりがいを得る」ということや「期待に応える」ということができていませんでした。振り返ってみると、そのようになった原因は、自分が業務内容に関して苦手意識を持っており、前向きな気持ちで取り組めていなかったことにあったのだと考えています。その反省を活かして、今回は苦手意識を持つことなくより多くの学びを得ようと決心してインターンに臨みました。

前職と同じ金融関係ということもあり苦手意識を持つことなくインターンの業務に取り組みました。今回私は、稟議書の作成などの事務作業やオフィスの環境整備などのバックオフィス業務を行いました。初めてバックオフィスというものを経験して、その重要性について考えました。会社の利益に直結していない業務ですが、縁の下で支える部門があるからこそ会社が成り立つのだと学ぶことができました。今までの自分のインターンシップでは、バックオフィスの方にサポートされていた立場であったのですが、今回は逆の立場を経験することができました。これから社会人になる上で非常に大きい経験となりました。その経験の中でも特に印象に残っていることがあります。それはメールの使い方です。CCやBCCを使うことで業務に関わっている全員がお互いの動きを把握してチームとしての動きを支えていたことです。自分が以前インターンを行っていた調査会社では、個人の動きがメインであったことから、チームとして動く仕事を初めて経験することができました。

バックオフィス業務の実務に加えて、コンサルティング業務を垣間見た演習も行いました。初めて問題を見た時は、内容を全く理解できず、正直逃げたくなる自分がいました。今まで数学にかなりの苦手意識を持っていた為にそのように感じました。しかし、今回はより多くの学びを得るという目標を持っていたので諦めることなく問題に取り組みました。分からない単語は徹底的に調べることで少しずつ理解できるようになりました。これは自分にとって大きな成功体験となりました。

今回のインターンシップでは事前に立てた目標の通り積極的に学ぼうとすることで困難に直面しても諦めないという成功体験をすることができました。今後インターンに参加する際も今回の体験を活かして取り組んでいきたいと思えます。

働くことの難しさ

2年 大塚 真世

女子学生の活躍を支援するNPO法人で6月から9月の約3ヶ月間、インターンシップを経験しました。毎週火曜日18時からのオンラインでの業務のミーティングに加え、週に1回学生同士でのミーティングを実施しました。学生には、主にある企業のTwitterの運営を任されました。Twitterでターゲットとする人、ツイートをする目的・目標などを学生チームで一から考えました。Twitter社のスタッフと実際にお話しする機会もいただきつつ、書き込みを続けて約1ヶ月間企業のTwitter運営に携わりました。

学んだことの1つ目は、グループで仕事をするものの難しさです。個人でやることであればやるもやらないも自己責任であり、周りに迷惑をかけることはありません。ただ、グループで行うとなると自分ができていたとしても周りができていなかったら連帯責任になります。逆に自分の責任がみんなの責任にもなってしまいます。個人で行うときは自分のタイミングで全てを行うことができるけど、グループとなるとみんなで時間を作らなければいけないというのが今回のインターンで難しかったところです。お互いがお互いを思い合って自分のやりたいこととやらなければいけないことの優先順位をつけなければいけなかったと学びました。

2つ目は、企業のTwitterとして動かすことです。個人のTwitterとは違い思うことをそのままツイートしたりせず、その企業の方針などに沿ってツイートしなければいけません。読む人の反感を買いそうなものや、不確かな情報などを流すことはできません。これはこの企業に限らないことで、企業に入ったら自分に仕事を任されたとしてもある程度の企業の方針に従わなければいけないことを学びました。

企業の中で行うこととしてのもう1つ大切だと思ったことは、報告・連絡・相談です。ツイートも仕事の1つとして行っているのだから、間に合わない課題やわからないことなど少しでも疑問にあることはそのまま放置せず聞くことが大切だと思いました。

インターンを経験して1番考え方が変わったところは、自分が想像しているよりも結果で判断されるということです。今までは、部活や受験など努力をすれば大抵報われました。結果以前の過程などを見て評価してもらえることが多かったのですが、実際の社会ではどんなに時間をかけて作ったとしても最終的なクオリティで判断されることが多くありました。さらに、グループで行う過程の中で誰がどのようによい部分に関わっているかなどもあまり見られることはないのだから努力の量に差があったとしても評価は平等であると感じました。私はどちらかといえば天才型の人ではなく努力型の人だと思うので、結果で判断される成果主義という社会には向かないかもしれないと考えるようになりました。

これからの自分に必要なこととして、思うことはたくさんあるのにうまく伝えられないことが多いので「言語力」を上げることです。そのためにはもっとたくさんの人との関わりを増やしコミュニケーションをすることで今まで出会ったことのない考えを持つ人や言葉を使う人にも出会うことです。インターンで出会った10人もいかないう人数でも社会には様々な人がいることを実感したので、もっと色々環境に行き社会が広いことを働くまでには知っておきたいと思いました。

「成果」とはなにか

2年 青木 叶実

私は、インターンを舐めていたのだろうか。

初回の面談の時に仕事内容を説明されてから、ずっと80%くらいの力でインターンをしてきたと思う。しかし、インターンでやることについては真摯に考えてきた。この話をすると「インターン舐めてたんじゃない？」と言われる。はじめは確かにそうだったのかもしれないと感じていたが、授業の中で議論を重ねると、それは違うのではないかと思いはじめた。

あるとき、自分のインターンについての感想とそれをどうしてその感想になったのか深掘りすることがあった。そのときに、私は不安だったのではないかと思った。もし初めから100%で提出物をつくってそれよりも上のレベルを求められたら対応できないな、とか100%を「たりない」と言われることが怖かったのではないかと思った。さらには、自分の中でどんなものを完成させたいのかのゴールが描けていなかったとも感じた。自信はもてない、ゴールも見えない中では私は成果を出すことができなかつたのだ。それを示すように、インターンが進むにつれて提出物のクオリティが上がっていった。それはもちろん作業に慣れたり、実力が若干上がったという点もあるが、ゴールが次第に明確になっていったからだ。そして曲がりなりにも終盤までこぎつけた自信があったからだ。

今回のインターンを経て、自分に向いている仕事についても考えさせられた。私は「成果が可視化できること」これが重要だと思う。ノルマに追われることや競争をしてということではなく、仕事をした結果どうなったのかがわかる仕事ということだ。夏のインターン直後には「可視化」だけをキーワードとして捉えて、電話営業のインターンを始めた。しかしこれがなかなか合わなかった。日々レポートとして残される数字。時には相手のニーズや希望の連絡方法を無視してかけなくてはならない電話。確かに日々の成果は数字に残るが、ただそれだけに思えて疲れるだけだった。そうこうしているうちにアルバイト先の塾では推薦入試のシーズンがやってきた。私が1年間ずっと見てきた生徒が受験に向かう前日、「去年はこの大学を受けること自体無理だと思った。でも先生と一緒に頑張ってくれたから、今では絶対に合格できる気がする！」と言ってくれた。これだ、と思った。自分の努力や仕事誰かの人生を少し前向きにできたり、頑張る理由になれたりする。成果とは影響だ。私は仕事を通じて誰かにポジティブな影響をすこしでも与えたい。そのために私にできることは何かを考えたいと思った。

この夏のインターンは私に強制的に自分の嫌なところを見せてきたし、実力不足を思い知らせてきた。しかしそのおかげで慢心や、ルーティン化した日常を取り払い、私に向上心と新たなコミュニティを与えてくれた。この経験を糧に、自分のやりたいことや目指すものをさらに明確化し、ブラッシュアップを重ね、的確に将来を描けるようにしてゆきたい。ステップアップの機会はたくさんある。キャリアデザイン学部という学習環境や、3つのアルバイト、合わなくとも習得しようと食らいついている営業インターン。1つ残らず活かして、「誰かにポジティブな影響を与えられる仕事」に出会い、就きたいと思う。

社会人として社会人と働くことを意識する

2年 増田 晴香

私は5日間、教育系の NPO 法人で、キャリア教育プログラムの準備・実施をインターンシップとしてオンラインで行った。百何十名の高校生が、3つの企業から来た社会人のぶち当たった「壁」のエピソードのプレゼンテーションを聞き、「仕事」や「働くこと」へのイメージに変化をもたらすようなプログラムで、私を含めた8名の大学生が社会人と高校生を繋ぐ役割としてナビゲーターを務めた。

このインターンシップで私は協調性の難しさに気づいた。私はよく社会性が高い方だと言われるし、アルバイトも人と連携をする業務形態だから、人と共同で何かをすることには慣れていると考えていた。しかし、私の「協調」は、相手の動き次第で結果が左右される能力レベルであることに気づかされた。自分の仕事を自分なりにうまくやろうとしたやり方が、一緒にナビを担当するペアのメンバーとはなんだか噛み合わず、連携がうまくいったと自信を持って感じる関係性を築き上げることは出来なかった。お互いのやり方を受け入れるものの、お互いの穴を補足し合えるのか確信は持てない方向性のままプログラム本番を迎えることとなったことが、1人では解消できない不安要素となった。2人しかいない、しかも相手は大学生なのに「自分だけでやった方がはかどるかもしれない」と感じたことで、今の自分の協調はとても限られたものだったという気づきを得た。1人の方が動きやすいと考えながらも表面的に協調を進めるのではなく、自分がどういうところで噛み合わなさを感じているのかを探したり、相手とコミュニケーションを取ることに臆せず嫌煙せず、気まずくならないような相手との距離の縮め方を試していたりするべきだったと反省している。

「協調」の点に加えて、私の感じる「やりがい」「自信」についても他者次第な考え方であったようだ。今の私は他者評価を成長指標にしている。このインターンシップでも、スタッフの方が注意する点は無くお褒めの言葉しかないからと自信をもって本番を望んだ。アルバイトでも同じで、逆にお客さんのお礼や店長からの褒めの言葉がなかったら働く気は失せていく。私は多くの人がこのような姿勢で働いていて、それでいいと勝手に思い込んでいた。しかし、社会に出たら褒められることは無いに等しい世界だろう。このままの自信の付け方だと簡単に心がへし折れてしまうことが予想でき、今のうちに変えられるものなら変えたいと思う。今の私は、成長指標を自分に置いていく練習を重ねるべきだ。

結果、このインターンシップを通して、「協調」と「自信」の二面から他人軸な自分を発見した。社会人として働くということを意識することで、表面的な協調は良いものを生まないと実感した。また、自分を褒めて伸びるタイプであるという甘えた認識が揺らいだ。これからの自分には、十分あると勘違いをしていた協調性などのスキルに磨きをかけること、自分軸で自信を付けること、やりがいを見出すことが必要であると結論付ける。

「社会人」の重みの一端を感じたインターンシップ

2年 橘川 佳信

自分は非営利のエージェントを通して東京都の区議会議員の事務所にインターンシップを実施しました。そこでの主な活動は毎週水曜日の朝立ちや区政報告書などの折り込み、面会の同席、議員の荷物持ち、NPO で出された課題である「未来の日本をよくするための政策作り」などを行いました。しかし、なかなか自分が考えていたような政治活動に従事することができなかったため、自身の独断で国会議員会館を訪れ、他の議員事務所でインターンシップを行おうとしたところ、そのことが元の区議会議員の知るところとなってしまいました。そのことが区議会議員の方を怒らせてしまい8月から9月にかけて行う予定であったインターンシップが8月いっぱい終了ということになりました。結果、双方の事務所に大きな迷惑をかけてしまうこととなりました。

このインターンシップ活動を通して自分の未熟さを強く感じた点は、先を見通さずにその場の感情で動く点・距離感を正しく図ることができないことでした。

前者は他の事務所でインターンシップを行おうとしたことに代表されるように、自分の希望を優先して周りのことや後先考えずに動いている面があることに気づかされました。勢いに任せて動くことは思い切りがいい一方で、周りの人への根回しや順序を守らないことでその場を混乱させてしまうことになります。実際、後から考えてみると区議会議員のインターンシップ活動を終えてから、やりたいことができるような事務所を探してインターンシップをすればいいのですが、当時の自分はそのことを考えられていませんでした。このような短絡的な思考をしないためにも、選択をするときには他の選択肢がないか考えること、その行動の結果起こるイメージをしっかりと考えるようにしていきたいと思いました。

後者は社会に様々な人がいる中で、その人に会った接し方ができていませんでした。この振り返りは先生や他の秘書の方とお話をして気づいたのですが、距離感が近すぎたために「敬っている」とはいつでも相手からすると「口先だけじゃないのか」と思われたり、立場をわきまえていないと思われたりしてしまう原因になります。その一方で、頑張っていたり、熱意があったりすると好意的に受け止めてもらったのか、相談に乗ってもらえたり、面倒を見てもらえたりすることがありました。危なっかしいからこそ助けてあげようと思われる方と、分をわきまえていないと思われる方がいるようで、自分に対する印象が両極端なものになりがちであると気づきました。

この問題点の解消策は、「正しい距離感を図ること」だと考えましたが、実際にはそれができていないため問題が起こっているのです、それは根本的な解決策ではないと思います。そこでまず、自分ができることはその人とどのような関係か分類することを始めるべきだと考えました。今までかかわってきた多くの方は学生だったため、対応を大きく変える必要がありませんでした。しかし、これからは相手と立場、状況に応じて分類して、同じ場面では比較的同じ対応をするよう心掛け、異なる場面では異なる対応を心がけようと思います。

自分に何故だろうと問いかける

2年 久下 陽美

私は、人材コンサルティング・マーケティングを行っている企業でインターンシップの活動を行いました。7月中旬から9月中旬の約2か月間、代表取締役の下で学びました。インターンシップでの学習テーマは「DX化の時代に対応した効果的な教育コンテンツづくりを体験する」が設定されました。週に一回のオンラインミーティングを行いつつ、業務を進めました。与えられたタスクは、動画を視聴しウェルビーイングについて学習するワーク、35名ほどのZ世代に対する32問のボイスインタビューを行い、その結果を学生が共同で分析しレポート化するワークでした。

今回インターンシップを通して、気が付いたことは、社員の方々のほうが圧倒的に視野が広く、考えが深く、学生の強みだと考えていた頭の柔らかい考えが出なかったということです。

私が何故、社員の方々より頭が凝り固まってしまっていたのかということ、考えを掘り下げる力がなかったからだと考えます。何故私はそのように考えを掘り下げることが出来ないのでしょうか。普段から、誰かに与えられた課題や問題を、結果から決め、そのようになるように、経過や段取りを決めてしまっているからだと考えます。今回のインターンシップ以外にも結果を決めてから、途中を考えることが、私の思考の方法であると気が付きました。つまり、結果を決めてから、その結果になるように資料や文献を探すということは、考えることを放棄し、思考を深く掘りさげていないことです。インターネットでキーワードを入れ検索し、引用する、というような自分で考えることで出た結果ではないことが自分が取り組んだことの多くを占めています。私は、何故だろう、を繰り返し、その果てに結果がでるという今までとは逆の思考の方法をとることが難しかったと気が付きました。なぜそのような思考になってしまっていたのかということ、それは簡単で楽であったからです。

どうしたら“何故だろう”を繰り返し、結果にたどり着けるようになるのでしょうか。それは自分の中で自問自答をできるようになる必要があると考えます。日常生活で、思考を放棄することが非常に多く、周りに判断を委ねてしまうことや、その結果がいいのか分からないのにこうなりたいと結果を先に決めてしまうことが普通になってしまっていました。そこで自分の中で、俯瞰で見ている自分を用意し、こうしたほうがよりよくなる、けどこうしたらあれが駄目になるといったような、日常生活でも自分の頭で十分に自問自答することが必要と考えます。このようにして習慣化し普通を変えていくことで、仕事で考えるときにも、なぜだろうということを繰り返すことが出来るようになると考えます。仕事に限らず、学ぶということに関しても、何故だろうという思考が1番に来ることで、学びが深くなると考えます。

インターンシップが無ければ自身の思考の方法が、浅く実は何のためにもなっていないということに気が付くことが出来ませんでした。一つの思考を掘り下げていく力が社会では必要とされており、それを習得するためには今までの思考の方法を変え、日常での訓練が必要になるということが分かりました。それが私がインターンで気が付くことが出来た、社会で必要とされ私には不足している力だと考えます。

自分の価値観と今後の展望

2年 桑原 佑斗

私は、人材業界の企業で合計8日×5時間のインターンシップを在宅で行いました。ここでは、社内の営業先としてリストアップされた企業に電話をかけアポイントを取る、いわゆる“テレアポ”と呼ばれる業務をおこないました。インターン生がスタッフのほとんどを占める職場環境で、どのようにしていけば“アポ”を取れるようになるのか、自分なりにPDCAを回しながらやっていました。

この環境でインターンシップを行なった感想を正直に言ってしまうと、単純作業の繰り返しでとても退屈だったというものになってしまいます。その組織で周りのインターン生は目標を掲げて楽しそうにインターンシップを行っていたにも関わらず、自分はなぜこのように感じてしまったかを考えると、自分の性格や思考回路にあると思います。私は学生時代から単純作業や人に指示されてすることが嫌いでした。さらに、その行為に意義を感じなかったり、その先の未来像が見えなかったりするとやらなくてもいいかなとすぐに見切りをつけてしまう癖があると思いました。これまでの学校生活で気付いてはいましたが、インターンシップに行ったことで改めて自分の価値観に気付きこれからの人生設計をしっかりとしなければいけないなと思いました。職種によるとも思いますが、このような作業が40年間ほど続くと考えると自分にはあってないかなと感じました。これまでは、普通に大学を卒業し、普通に就職をしようと思っていましたが、このような生き方で本当にいいのかと疑問を持ちました。一方で、今の自分では一人で何かをしようと思っても何もできないのではないかという未熟さも感じました。社員の方や先輩のインターン生と終業後の振り返りや、テレアポをしているさいの相手側の方と話すとき知識や言語能力、やりたくないことすらもやり遂げる力が自分には不足しているなと感じました。特に言語能力としては、ここで執筆しているような長文の他に、簡潔に物事を伝える能力もなければならぬなと感じました。

インターンシップや前期の授業、先生との面談を通して、この授業をきっかけに起業したいと強く思うようになりました。もともと、起業するのも選択肢としてありましたが、自分なんかにはできるのかとしたり、なんのスキルもないし、と思ったりして逃げていたと感じています。これまでの自分の性格上、この体験の授業の場でやらなければ先延ばしにしてしまうと思うため11月中には行動に移していけるようにしたいと考えています。ここが今回の授業を通しての内面的な変化なのではないかと考えています。そのために自分がしなければいけないなと感じているのは、ビジネスモデル、マーケティング、営業、情報発信の技術を学ぶことだと感じています。今の時代、学ぶ手段はいくらでもあるので、行動に移し継続していくことが大事だと考えています。

インターンシップで学んだこととは少し趣旨が変わってしまいましたが、自分の社旗に対する意識や、今後の大学生活に対する考え方について深く考える機会になりました。

意識すべき二つの観点

2年 横山 祐吾

自分が私はこの夏にある建設会社のインターシップに5日間参加しました。具体的に5日間どのような活動をしたかという、まず1日目は、性格診断の一つであるMBIT診断をもとに他のインターシップ参加者とグループディスカッションをおこないました。2日目は、本社・現場全てのIT関連の業務を担う情報システム部でプログラミングの作成などの業務を体験しました。3日目は、会社の売上や費用を管理する経理部の業務体験と実際に施工されている現場を見学しました。4日目は、事業に関する管理を担う事務部の業務を体験しました。最後となる5日目は、インターシップの活動報告会を行いました。

私は前期のキャリア体験事前指導を踏まえたこの5日間のインターシップ先での活動を通して、二つの観点が「働く」上で重要になるのではないかと考えました。まず、一つ目は「責任」です。インターシップ先において様々な業務体験をする中で、どの社会人の方々も自分に与えられた一つ一つの仕事に対して真剣に向き合っている所をみて、自分が日頃生活の中で、「責任」をしっかりと意識して物事に取り組んでいる機会が少ないと感じました。また、「責任」という観点は、自分自身の社会的存在意義につながると考えます。「責任」を意識せずによく加減に物事に取り組むことは結果的に精細を欠き、中途半端な結果を生み出してしまう可能性が高くなります。要するに、このことは「働く」上で致命的な問題となり、自分自身の信用や社会的存在意義に影響を及ぼすと考えます。よって、働いていく中で、「責任」をしっかりと意識することが、会社や自分自身のためにつながる重要な点だと認識しました。

次に、二つ目は「協働」です。その理由としては、近年においてIT業界の発展、コロナウイルスの流行によって多様な働き方が拡大しています。その影響もあって「今後は一人で仕事をしていくことができる」という自分なりの考えをもっていました。しかしながら、前期のキャリア体験事前指導の中で働いている方々にインタビューをする機会があり、ある方がお客様の声や要望があるから我々の仕事が存在しており、やりがいになっているとおっしゃっていました。また、インターンシップにおいては会社として建物を建てるという一つの大きな仕事に向かって、それぞれの部署、個人が自分に与えられた仕事をこなしつつ、それぞれの垣根を越えて協力をしている現場を実際に目にしました。そして、この二つの経験から、私は「働く」ということは一人で一から十の全てをこなすことは出来ず、個人という単位で仕事をする上でも会社や顧客などの他者との関係があるからこそ成立しているということに気づきました。さらに、これからの多様化する社会において相互に補完し合う形で働くことが重要であると考えました。

最後に、私は準備期間を含めたこの5日間のインターシップ活動を通して、仕事をする中で自分自身に与えられたものであり、自分自身の社会的存在意義や信用につながる「責任」という観点と、いかなる形においても働きつづけるためには自分と他者が存在している必要があり、一つの大きな仕事を達成するためにそれぞれの仕事の境界線を越えた補完的な協力の形である「協働」という観点の二つが、働く上で重要であると認識することができました。そして、今後それらの観点を意識して考えて行動します。

振り返り、原因を探る

2年 渡邊 知賢

私がインターンシップで参加したのは、広告代理店です。パンフレット作成のプロジェクトのメンバーの一員として約5日間、対面やzoomでのミーティングに参加しました。ミーティングは、主にディレクター、デザイナー、クライアントの方々と構成されており、パンフレットに載せる内容や、どのようなデザインにするかなどを決めました。その際にディレクターの方が、デザイナーの方の専門的な知識を分かりやすく翻訳して説明したり、クライアントの方の要望をデザインに活かすためのアイデアを即座に言語化したりと、ミーティングを円滑に進めていました。わたしにはその光景がとても印象に残ったと同時に、自分に足りない能力であると感じました。

ミーティングは、デザインに関する専門的な内容であったり、進行が早かったりと、自分の意見を発言することができず、話し合いを見学するだけになり、関わることを諦めてしまっていました。インターンが終了してから、ディレクターの方の、翻訳したり言語化する能力をどのようにすれば身に付けられるかを考えましたが、本を読んで内容をまとめる、言語化する機会を増やすなどしか思い付きませんでした。しかし、体験の授業での振り返りのグループワークの際に、メンバーからディレクターの方が行っていることを「実際にやってみよう！」と思うことができればよかったのではないかと指摘されました。自分にはその発想は全くありませんでした。ディレクターの方にデザインや広告の知識を教えてもらい、実際にディレクターの様にデザイナーとクライアントの意見のすり合わせをやらせてもらえばよかったのではないかとことです。確かにそれが一番手っ取り早くその能力を身に付けられる方法であると考えられます。なぜそのように現場で考えることができなかつたのか。わたしは「平均点を目指して無難にやり過ごす」という姿勢になっていたことが自分の問題点だと考えました。この姿勢のままでは自分にはあまり成長できないのではないかと感じ、この認識を変え、身に付けるべきと思った能力をつけるための方法を貪欲に探り、自身を成長させなければならぬと痛感しました。

意識を変えるために必要なことを考えました。インターン中に、デザイナーの方が取材や撮影の日程を決める際に、早朝や夜遅くでもスケジュールを開けることができると言っていたことや、求められていた業務と、当然のようにプラスαまで行っていたことを思い出しました。あたりまえのことですが、仕事に対する“本気度”が学生と全く異なり、働くことの意識が高いことに気付きました。自分も与えられた課題を達成することはもちろん、その先のことまで取り組むような本気さが必要であり、もっと学ぶこと、働くことの意識に向き合わなければいけないと感じました。

反省点が多くなってしまいましたが、今回のインターンを通して、振り返りの重要性を身をもって実感しました。インターンを思い通りに進められなかった原因を探し、今後どのようにすれば改善できるかを考える機会になったと思います。これからは、学ぶ意識を高く持ち、自分に必要な能力を身に付け、自身を成長させていきたいです。

苦勞をすることへの意識の変化

2年 山田 芽衣

私は、キャリア体験の授業に来ていただいた金属加工企業で5日間のインターンシップに参加した。その企業の工場では金属部品を加工作業が行われており、そこで製造した機械部品は取引先に販売されている。インターンシップでは、1日目に現場見学と、常務とのディスカッション、2～4日目は実際に工場に出て製品を作る体験、最終日には製品の点検体験や若手の社員の方と新製品のアイデア出し、また過去に実際にあったクレームに対する対応クイズなどを経験した。

私はこのインターンシップを経験し、自分の中で変化したことがある。それは、苦勞をすることに対する考え方である。私は以前から、苦勞しそうなことや大変だと分かり切っていること、難しいことをやる前から避け、なるべく労力を使わないような、極力楽な道を選択してしまうことが多かった。少し苦勞するようなことの方がやりがいを感じる、その方がよりやる気が出る、などという意見を聞いてもあまり共感が出来なかった。しかし、今回のインターンシップ先の若手の社員の方たちの働く姿をきっかけに、そのような考え方が変わった。その社員の方たちは、若手だからといって楽な仕事だけを任されているわけではなく、高い技術を獲得することが求められていた。そして難しい課題を与えられることが多い中で、その要求を少しずつこなし、できることが増えていくことにやりがいを見出し、苦勞をしながらも働くことを楽しんでいるように見えた。5日間いろいろな体験をさせていただき、話を聞き、その姿を近くで見ているうちに、自分がすでにできることや楽なことだけをやっていてもそこから新たに得られるものはないと感じた。そして、まだ十分にできないことや難しいと感じる物事に取り組んで、それを成し遂げていく過程でこそ感じる楽しさや、吸収できるものがあるのではないかと、思うようになった。今現在も、できれば楽な道を選んでしまいたいという考えが完全に無くなったわけではないが、このインターンシップの経験が、少しずつ苦勞を経験し自分のできることを増やしていきたいと考え始めるきっかけとなった。

では自分がすぐに始めることが出来る「少しの苦勞」とは何であろうか。それは、今回のインターンシップで浮かび上がった自分の足りない部分を学生のうちに少しでもなくしておくことではないか。私が今回のインターンシップに参加する中で最も自分に足りないと感じた点は、疑問を見つける力である。言われたことをそのまま受け入れ、納得してしまい、なぜそうなのか、といった疑問が出てこないのである。そして、そのように疑問に思えない理由として、言われたことに対してこうなのかもしれないと想像力を使い、自分はこう思うなどと自分の意見を明確にしたりする作業を怠ってしまっているからなのではと考えた。

私は、これからの大学での授業、アルバイトや友人との会話など、普段生活をする中でそういった作業を行う癖を付け、疑問を見つけられるようになると同時に、1つ1つの事柄からより深い学びを得られるようになりたい。

私に足りないもの

2年 玉置 将那

今回私がインターンに参加した企業は、M&A コンサルティングを事業としていました。インターンは月曜から金曜の五日間社会人と同じ様に従事しました。主な仕事内容は社内清掃、会議室の使用があれば三十分前からエアコンをつけて準備、製本作業、事業計画書などの書類のPDF化、コピーによる書類化、郵便物の確認と郵便物をエクセルに受領物として記録、その後郵便物を担当者へ配り、在宅勤務で会社にいない方には、メールで郵便物が届いていることをお知らせする、そして演習でした。

私はインターンを通して会社で働くことは大変だということを強く実感しました。インターン事前指導の授業では、インターンに求められることはフレッシュさや元気さだと話し合ったこともあり、とにかくインターンでは元気に仕事をする様に意識しました。しかし、私は色々な人とコミュニケーションをとり、色々吸収することが元気さだと思っていました。そのため、会社では常に会話があり、社員同士でコミュニケーションをとっているイメージでした。実際は個人で担当するプロジェクトを持っており、仕事に集中していました。アルバイトとは違い、個人個人が責任を持っており、黙々と会社のために働いていました。そこから気づいたことは元気さえ出せば次々に仕事がもらえるという気持ちでインターンに参加していたことです。今回、私はアドミ業務を行ったため、いろいろな社員から庶務をお願いされましたが、本当に自分が入社して働くとなると、周りの方々はコミュニケーションを取らず、1人で黙々と仕事をしていたため、仕事は振られるのではなく、見つけていく環境になると考えました。貴重な資料に目を通して学ぶことができたのにも関わらず、それらについてより詳しく知る姿勢で臨むことができず、ただ仕事を体験しているに過ぎませんでした。私はビジネスマナーやPCスキルがないだけでなく、主体的に動くことすらできていないのだとわかりました。これまでの自分を振り返ってみると、仕事を振られることが多く、与えられた仕事を効率よくこなすことはできますが、そこから何かを学ぼうとしてこなかったと感じます。だから、今回のインターンで普段の生活からこの役割はなんのためにあるのかを考え、ただ働くと言うことをやめなければいけないと考えました。

次に、職場についての考え方です。私は当初、部活やアルバイトのような楽しさと賑やかさをイメージしていました。しかし、実際はそれとは違い、楽しんで仕事をしているようには見えませんでした。好きなことを仕事にすると良いと言われますが、仕事とは好き嫌いではないと感じました。誰もが企業の目標にむかって一生懸命努力していることを知りました。仕事は相手のことを考えて、わかりやすく伝えたりするなど、思いやりを持って行動していました。仕事を経験していない自分から見ると一人一人が企業のために、人のために黙々と働く姿は面白いようには見えませんでした。では楽しい仕事というのは何なのか。おそらくやりがいのある仕事や、自分に向いている仕事なのかなと考えました。仕事とは会社のために働き、他人を思いやることがまず大切なことだと気づいたため、楽しさだけではやっていけないのだとわかりました。そこからこれからの学生生活の過ごし方から自分という存在価値が生まれるような生活や学びをしていこうと考えます。

自分のリーダーシップと自主性について

2年 朝倉 舞

私は、女子学生が社会と繋がり、早期に自分のキャリアについて考えられるよう支援を行なっているNPO法人で、Twitterアカウントの運営を担当した。期間は6月5日から始めて、フルオンラインで11月の今も継続中だ。最初のレクチャーで(約8時間)、毎週約1時間の定期ミーティング(約16時間以上)に加えて不定期の自主ミーティングや自主的に行う作業なども入って35時間以上のインターンシップを行なっている。与えられた仕事は、SNSアカウントの継続運営にむけて、Twitterアカウントの運営方法を細かく考えたり、文章を考えてツイートすること、繰り返し投稿の分析をしてアカウントのフォロワーを増やすことだった。更に、Twitter社から、特別にプロボノプロジェクトに選ばれ、法人のアカウントの運営についてディスカッションをする機会にも恵まれた。

私がこのインターンシップを振り返って感じたのは、自分のことを過大評価していたかもしれないということだった。これまでの学校生活では、委員長をやってみたり、部活動などで係に就いたりと何かしら役割を得たり与えられたりして、自分にはリーダーシップがあるだろうと思っていた。自分は周りの人よりも「頑張れる」人間だと思っていた。しかし、このインターンシップでは、特に自分から行動することなく、すべてが受け身であったことに気が付いた。更に、自分がやっていることは本当の仕事ではないから、普通に社会人になれば自分は頑張れると、根拠のない自信を持っていたことにも気が付いた。

インターンシップでは、学生たちに様々なことが委ねられた。NPOの方々からは細かい指示は出されず、自分たちが自主的に発案したり質問したりしなければならなかった。しかし、自分は課題に対して必要最低限の対応しかせず、与えられた質問に対しての答えだけを考えるだけだった。また、チームで話し合う時も、これで十分なのか疑問に思うことがあっても、自分が何かフォローをしようとは思えず、他人任せにして行動していた。SNSの運営をしている際、もっとフォロワーを増やせないのかなどと思っても、自分から知識をつけたり、他人から言われないと改善に取り組むことができなかった。

これらの問題は、自分は間違えることや、人からの視線や評価に必要以上に執着していることに起因するのだと思った。以前から誰かが誰かの悪口を言っているのを聞いて、自分は陰で悪口を言われたくないと思っていた。自分が何かをしようとする時に「そういえば以前、誰かがこういうの〇〇だって言っていたな」と思い出して、悪口をいわれそうだから、これはしないようにしよう、と色々な場面で考えてしまう。また、いつも人の顔色や発言を伺って行動するため、自分の行動は自主性に欠けていることに気が付いた。誰かのことを気にして行動しているうちに、自分の意思がなくなってしまう。他の人に悪く言われぬように、他の人が良いと思うことをしようと思ってしまう。このままだと、自分の意思はなく環境に流されながら、何事も成さずに人生を歩んで行ってしまうと考えた。人に言われたことでなく自分で考え、自分の中で目標をもち、成長しすることで自分を自分で認められるようになりたいと思った。まずは、何をやる時にも自分はこれを通して何をしたいのか、目標を明確にして、そのために動くことを第一に考えて行動することからはじめようと思う。

働くことは甘くない

2年 田村 未央

私は、2022年5月から現在までコンサルティング会社の医療広告部門でインターンをしています。入った当初の主な仕事内容は、美容医療クリニックのInstagramの作成でした。現在は、新規事業のプロジェクトリーダーに選ばれて、来年の商品化にむけて試行錯誤しています。

働き始めてから、半年間たった現在の気づきとして「働くことへの甘さ」があります。この気づきの理由として、「思いつきで行動してしまうこと」と「安請け合いをしてしまうこと」の2つが挙げられます。

一つめは、「思いつきで行動してしまうこと」についてです。商品開発において、ターゲットの顧客を決める際、根拠が定まっていないのに関わらず、ターゲット設定をしアイデア出しをしてしまったことがありました。思いつきで行動してしまうことの原因として、思いつきのノリで進めてしまうことが面白いアイデアが出せると自分の中で考えてしまっていたことです。勢いで進めることは、確かに早く楽にアイデア出しが終わりますが、それでは視野が狭くなってしまいうことに気づきました。確実性のある根拠がないと、もちろんですが商品にはなりません。顧客に商品として売ることを考えたとき、思いつきの根拠のないアイデアは説得力もなく、理想だけのアイデアで終わってしまうと気づきました。この経験から、なぜそのアイデアに至ったのか、根拠やロジックを自分の言葉で説明できるようにすることを心がけるようにしています。思いつきで行動してしまっていた時は、考えのメモなどを取らず口だけで話してしまっていました。最近では自分一人で考えている際も議事録のようなものを取り、記録に残すようにしています。

二つめは、安請け合いをしてしまうことです。働くということを甘く捉えていた私は、仕事を任せてもらえることが嬉しくて、頼まれた仕事は全部引き受けてしまっていました。しかし実際は、そんな簡単に終わる仕事ではなく、締め切りに間に合わず顧客の信頼を失ってしまったり、遅れた分の仕事を先輩に埋め合わせをしてしまったりと迷惑をかけてしまいました。この原因として、働くことを甘くみていたという理由もありますが、自分のキャパシティーを理解していなかったこと、無理な計画を立ててしまっていたことも原因だと考えています。私は、一つ一つの仕事が終わった後、全く反省や振り返ることをしていませんでした。反省ができていなかったことによって、一つ一つの時間にどれくらいの時間がかかって、仕事の種類によって生じる自分の適性不適正も分析できていなかったと思います。

この経験から、一つの仕事が終わったら少しの時間でも自分でフィードバックをすること、そして余裕を持って計画を立てることが大事であることを学びました。

この二つの理由から、半年間私は働くことを甘くみすぎていたなと考えています。インターン生だからといって、顧客は私たちの仕事を甘くみってくれるわけではないし、良くも悪くも社会人と同じように接してくれています。このインターンは現在も続けているので、会社の中の一人の社員であるという自覚と責任を持ってこれからも働きたいと考えます。

自分と向き合う力

2年 田村 明莉

私は、女子大生の活躍を支援している NPO 団体で、約3ヶ月間オンラインでインターンシップを行った。業務内容は SNS を活用した広報活動で、私は Twitter の運用を任された。最初の1ヶ月間でターゲットや、発信内容等を企画準備し、その後の2ヶ月間で実際に運用を開始した。同じプロジェクトを行っていたメンバーと役割分担をしながら、毎日2ツイート投稿し、ツイートアクティビティにおいて、インプレッション数、エンゲージメント数、エンゲージメント率をもとに分析し新規フォロワーの獲得に努めた。

私は今回のインターンシップを通して、今まで自分自身と真剣に向き合うことを避けていたことに気づいた。まず、私はやらなければならないことを先延ばしにした結果、6月の時点でインターンシップを開拓できていなかった。授業ではインターンシップに参加することが必須条件になっているので、このままでは夏のインターンシップに参加できないと焦りを感じ、スポーツが好きだからという安易な理由で、スポーツビジネスを行っている企業にエントリーした。しかし当然、選考に通る訳はなく落ちてしまった。その後、自分でインターンを開拓することは諦め、教授にご紹介して頂いて、今回の団体でインターンさせて頂くことになった。こうして、夏のインターンシップが始まった。しかし、ここでも私は「やらされている」という感覚を持っており、必要最低限以上の努力をしたいとは思わなかった。ツイートする投稿内容、インターンシップ先からの課題、毎週のミーティング等を含めて、全てがその場凌ぎで、一生懸命取り組むことができたとは言えないまま3ヶ月が終了してしまっただ。

その後、秋学期が始まり、同級生とインターンシップでの経験を共有して振り返った。私は、ここで初めて、そろそろ自分のキャリアを考えなければいけない時期に差し掛かっているということを感じた。そして、今までの経験を振り返り、人生で初めて自分自身と真剣に向き合う努力をしなければいけないと思った。そこで見えてきたのは、これまでの私は「興味があることが見つからない、分からない」と思っていたが、これは考えることを辞めるための言い訳であり、単なる甘えだったということだ。今回のインターンシップで自主的に行動できなかった理由は、SNS 運用への興味の有無など業務内容にあったのではなく、そもそも選考の時点でインターンシップに取り組む姿勢が成っていなかったからだ。おそらく、当初エントリーしたスポーツビジネスのインターンシップに参加していても、同じような結果になっていたはずだ。

私が身につけなければならない力は、自分自身と真剣に向き合い、途中で逃げず、自分に甘えずに考え抜く力だ。今後は自分が今やるべきことを見極め、主体的に行動する力をつけていきたい。今回のインターンシップでは、初めの一步にも立っていなかったことを反省するが、2年生のこの時期に自分の至らなさに気がつくことができた良い機会となった。この学びを無駄にせずに、次に繋げたい。

見たくない短所を見つめ直す

2年 小笠原 麻衣

私は、金融分野の企業の投資部門のレポート作成に携わるインターンを8月上旬から現在まで続けています。レポート作成にもいくつかの役割があります。私は調査業務を担当しました。このインターンを通して学んだことを2つ挙げます。

一つ目は私のマイナス面の気づきです。「報告・連絡・相談」が疎かになってしまいました。社長や社員の方々が常に忙しく電話対応をしているため自分から話しかけられず、質問や報告が疎かになりました。常に報告をしていれば、もっと他の部分も調べられたかもしれない、相談することによって新たな疑問点が浮かび、調べることになったかもしれない、しかし、相手にたいする変な遠慮があったり、調査の担当ということもあり「もっと調べればネットに載っているのではないか」「重要な質問なのか」という不安があって、コミュニケーションが取れずにいました。最終的には、私のもじもじした態度に気づいた社員の方が社長と面談を取り付けてくれて、グループウェアや机にメモを貼り付けてコンタクトを取ることで、コミュニケーション不足を解消することができました。変な遠慮があったというのは「今声をかけたら迷惑かな」という気遣いの裏に、「よく見られたい」「失望されたくない」という思いが強く働いていて声をかけられずにいたのだと振り返りました。気取ることを直すことが今後の課題です。

2つ目はプラス面のことです。自分で考えられる範囲で行動することができました。インターンは教えてもらえるため学ぶだけで良いと思い込んでいました。そのため、無駄な時間を2週間ほど過ごしてしまったと思っています。インターンを開始した時に「レポート」担当だと言い渡されるのみで、何をレポートにまとめるのか、誰がリーダーなのか全くわからない状況でした。そのため、初めの2週間は世間話をしたり、グループウェア上での専門的な内容のメッセージのやりとりを見るだけで終わっていました。しかし、このままでは何も学びがないと危機感を覚え3週間目から行動を起こしました。具体的には、他のインターン生の予定に合わせて出社して一人ずつ話しかけました。そして、担当を聞き取っていききました。レポート担当の学生を見つけ、リーダーは誰かを聞き、そのリーダーに連絡をとることができました。リーダーに、自分がこれから何をすれば良いのかを相談して、やっと「インターン」らしい仕事を始めることができました。インターン期間中に自分なりにPDCAサイクルをまわすことができました。

この企業だけではなく、社会全体が自分から行動しないと何も始まらないという仕組みになっていることに気づきました。高校生までは学びの機会を与えられる立場でしたが、社会ではそのような都合のいい学びのシステムは期待できません。自分が持っている知識を絞り出して考え、積極的に行動しなくてはならないと考えを改めました。自分の持っている知識や経験をもとに行動することが求められます。大学生という自由な時間がある今のうちに、たくさん学び、様々な人と交流し、いろいろなことを経験するべきだと考えるに至りました。また、失望されたとしてもわからないことは聞くことが大事で、再び信頼されたり期待されるように頑張れば良いのだと考えを改めさせられました。

自ら考え、動く力

2年 砂畑 詩音

私はグローバルに語学学校の運営をおこなっている教育分野の外資系企業で、5日間インターンシップを行った。与えられたタスクは、インターンシップの期限内に企業の課題を検討して解決策を提案することであった。初日に提示された課題についてマーケティングやセールスの視点から考え、資料を作成して、最終日にスタッフに向けたプレゼンテーションをおこなった。

このインターンシップの経験を通して多くの学びを得たが、そのなかでも大きな学びは3つある。

まず1つ目は、目的を明確にして行動することが大事だということである。インターン中に大きく反省したことの一つは、プレゼンの準備をしている間、無駄な作業や時間が生じてしまったことである。この原因は、自分がおかれた状況を自分で客観的にみることができていなかったことだと気づいた。今何の情報が必要でどうすればそれが手に入るのか、どうすれば完成の状態に近づくのかなどを考えることをしなかった。漠然と作業を進めるのではなく、「プレゼンで発表する」という最終目標を前提に、作業に優先順位をつけ、完成の状態から今の状態を逆算して作業をすることで、もっと効率よく準備ができたと思う。

2つ目は、他の人の力を借りることの難しさである。ソフトウェアで資料の作成をする際、わからないことを言語化して人に伝えることがなかなかできずに一人で苦戦することが多かった。また、自信のなさや恥ずかしさから人に聞くことも躊躇ってしまった。その結果、仕事を進める上で、人の力を借りることができなかった。しかし、何がわからないのかを明確にし、自分からコミュニケーションをたくさんとっていただければヒントやアドバイスを得られたと感じている。頭の中を言語化することにあわせて、自分から人に働きかけることの重要性を学ぶことができた。

3つ目は、外資系企業の自由な社風を体験したことでその良さと難しさを同時に体感できたということである。もともと私は外資系などの会社に興味があり海外志向であった。自分の将来と今回のインターンは深く結びついていた。しかし、実際に外資系企業の職場を体験したことで学んだことがあった。それは、自由で縛られないカルチャーは、上司からの明確な指示があまりないからこそ、自分で何をすべきかを考えなければならないということである。私は、自信のなさや恥ずかしさからなかなか自分から行動が起こせなかったり、人とのコミュニケーションを進んで取れなかったりするため、外資の企業で働きたいのならば、そこを改善していかなければならないと気づいた。

今回のインターンシップでは目的を持つこと、言語化をして他人の力を借りることと自分から行動を起こしていくことの重要性を学び、自分と向き合える貴重な経験となった。また、将来の自分の働き方という視点でもいい刺激になった。これから残りの大学生活を送る上で、インターンシップで学んだ3つのことを日々意識して自分を成長させていきたい。

自分自身の可能性を広げるために

2年 橋本 詩織

私は5日間、都内にある金属加工を行う機械部品製造業の現場でインターンシップに取り組みました。

“銀ロウ付け”という技術をはじめとした金属加工全般を行っている企業です。そこでは20代の若手7名を含む16名が働いていました。工場では珍しい若手や女性社員が活躍し、その功績は東京都女性活躍推進大賞を受賞するなど評価されています。初日には週初に行われる社員全員が参加する全体会議に参加し、その後に専務と会社の在り方や会社経営について話をしました。中3日は実際に工場の機械をマンツーマンでサポート頂きながら操作し金属加工を体験しました。最終日にはクレームへの対応を学び、金属加工会社の技術を活かせる新商品を考案に向けて社員の方々とディスカッションを行いました。

このインターンシップを通して学んだことが二つあります。一つ目は、自分で自分の選択肢に壁を作っていたことを自覚できたことです。授業に会社の皆さんが足を運んで下さるまで、私は金属加工の業界について、興味を持っていませんでした。しかし、実際に工場を訪れて臨場感の溢れる現場で金属加工や細かな検品作業等を体験したことで、“町工場”に対するイメージが180度変わりました。小さな部品でも手間暇かけて制作されていること、仕事へ対するこだわり、やりがいを知ることができました。実際の現場は、インターネットの情報では得られないことばかりでした。授業を通したご縁がなければ、おそらく私は、金属加工業を知ることはなかつたろうと思います。自分自身の先入観、視野の狭さによって自分自身の可能性や選択肢の幅を狭めているのだと痛感しました。

二つ目は、限られている中で最大限のパフォーマンスを生み出すために、効率を良くする工夫の必要性を学んだことです。初日に企業の経営面のことや、女性や若手を取り入れる取り組みなど、これまでの経緯について聞きました。その中でも、機械化が進む中で、手作業の加工業が生き残っていく為に何が必要とされているのか、社員数、労働時間も限られている中で、顧客に満足し続けてもらう為に何が必要とされているのかについての話がとても印象に残っています。ただ目の前にあることをがむしゃらに消化するのではなく、仕事に一つ工夫を取り入れることで限られた時間や労働力でも、高品質なパフォーマンスを出し続けられることがわかりました。限られた条件の中でも、効率的に成果を上げていくという考え方を取り入れ、この考え方をどのような場面でも応用していくことが私にも必要だと感じました。

学生である限られた時間の中で、時間を有効に使い、先入観に囚われず自分自身の可能性を広げていけるような選択ができるように意識して行動していきたいと思います。

5日間という短い期間のインターンシップでしたが、新しいことへ足を踏み入れたからこそ自分自身に対する気づきや、新たな価値観を取り入れることができました。ただ興味を持っているものや自分のやりたいことだけを優先するのではなく、自分自身の能力とそれらを冷静に照らし合わせながら、何が必要であるか、何を優先させるべきか取捨選択し、考えながら行動したいと思います。そして常に自分の最大限の力が発揮できるような人になりたいと考えています。

リーダーシップを発揮するために

2年 松田 瑛梨

私は人材コンサルタントの会社にインターンに行きました。7月14日～9月16日の間でZOOMでのミーティングを9回行いました。まず、ウェルビーイングについての学びを深める学習をYouTubeとナレッジメモで行い、そのあと、企業の方に用意してもらったものと自分たちで考えた質問を各自10人にボイスインタビューをして、Z世代の価値観と行動特性のレポートを完成させることを目標に取り組みました。

この取り組みを通して学んだことが二つあります。

一つ目はボイスインタビューのコツです。最初は、30問以上の質問となったことから、回答者が退屈になって、嫌な思いをしてしまうのではないかと考えていました。しかし、相槌をうったり、理由を深く尋ねたりすることで、楽しかったという意見を貰えたことが多くありました。一方的に回答してもらうより、共感や理由を聞くことにより回答者が答えやすくなるということが分かりました。それによりレポートを書く際に深い考察に繋がったと考えます。

二つ目は企業の方が求める若者の声についてです。私は今まで「若者の柔軟な意見」と聞くと閃きを求めていると感じていたため、自分の些細な気づきを発言できないでいました。しかし、ボイスインタビューの結果を報告しているときに、企業の方々が、私たちの意見について「大人は知らないよ」と仰っているのを聞いて、少しのことでも発言すること、意見を出すことに意味があることを知りました。私が新社会人になったときに、このことを頭に入れ、若者らしい率直な意見を出していきたいと思いました。

次に、インターンをしたことにより自分自身について考える機会を得ることができました。そこで気づいたことが二つあります。一つ目は自分がリーダーシップを発揮できる時があるということです。リーダーシップを養うことを理由に志望したインターン先でしたが、緊張やためらいから最初は他の人に任せすぎてしまうことが多くありました。私は、自分がリーダーだと言われたときにしか率先して行動することができない人であると気づきました。しかしこれでは、言われないと行動できない人になってしまいます。また、せっかくのインターンの機会を無駄にはしたくないという気持ちがあったので、自分から発言をすることを心掛けて後半のインターン活動に取り組みました。

二つ目は自分の得意不得意を知ることができたことです。3人で取り組むインターンであったことが良い意味で自分の不得意な部分を浮き彫りにしました。自分にはまとめる力が足りてないように感じました。文章を書くにしても、喋るにしても、言いたいことをきちんと伝える表現をしているだろうかと不安に思うことが多くありました。他の人がやることを上手だと感じていたため、良いところを吸収し、自分のオリジナルを足すことで足りない部分を補うことを意識しました。これまでだと、自分が劣っていることを感じると諦めてしまうことが多々ありましたが、今回のインターンでは成長することを目標に臨もうと考えていたため、最後までやりきることができ、これからの取り組みにつなげていくことができる経験をいくつも得ることができました。この経験を生かして次に挑戦していきたいと考えています。そして、これからのキャリアデザインに繋げていきたいです。

Ⅱ. 成果報告（体験エッセイ集）

2) 中野クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（中野クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	野平 朱里	メーカー	5 日間
2	柳田 蒼空	電気工事・メンテナンス	5 日間
3	山中 春輝	情報システム	5 日間
4	鉄谷 瑞季	映像制作	5 日間
5	蒲野 陽大	映像制作	5 日間
6	入江 健太	監査法人	5 日間
7	清川 智矢	監査法人	5 日間
8	石田 理香子	監査法人	5 日間
9	相山 知華子	IT・ヘルスケア	9 日間
10	森口 楓也	食品パッケージ	5 日間
11	八坂 優希	水コンサルタント	5 日間
12	曾子 響	教育サービス	5 日間
13	大野 凜	教育サービス	5 日間
14	坂本 純一郎	教育サービス	5 日間
15	池田 真	教育サービス	5 日間
16	苅谷 知里	教育サービス	5 日間
17	川名 凜太郎	教育サービス	5 日間
18	木村 優那	エンターテイメント	6 日間
19	桑原 椎香	通信機器販売	約 3 か月間
20	大河内 渚	教育サービス	5 日間
21	石川 礼	人材サービス	5 日間
22	深町 雪音	人材サービス	5 日間
23	遠藤 百萌	インターネット広告	約 1 か月間
24	金子 帆夏	IT ソフトウェア	5 日間

お客様に対する品質への意識

2年 野平 朱里

私は円筒直動軸受を専門とするメーカーに五日間のインターンシップを体験しました。この会社では主に直動機器、超精密加工、ユニット製品の三つの事業で製品を生産しています。インターンシップ一日目は会社の概要や社会人としての基本について教えていただきました。二日目以降は総務や経理の簡単な作業、工場の見学、製品を詰める作業、また内部監査という、業務資料に誤りや抜けがないかを会議する場に参加させていただきました。

会社には至るところに「品質方針」が掲げられているのが目につきました。私はこの会社で働くまで品質とは全てそれを作る機械によって決められると考えており、その機械が精密であるほど良い品質になるのだと思っていました。しかし実際に働いてみて思ったことは、機械はあくまでも工程の一部であるということです。部品を選び、出来上がった製品に不備がないか調べ、その製品を梱包するのは全て人の手によって行われています。そもそも機械も人が整備し動作させているということを考えれば、全ての工程に働く人の品質に対する責任が伴うのだと思いました。そしてこの会社が品質を第一に考える理由として、お客様に満足していただける品質の製品は売れるはずであり、たくさん売ることができればより良い機械の導入ができ安価で作るようになれば、供給も安定しさらに満足していただける製品となって、好循環になるのだと知り、私はこのことがとても印象に残りました。なぜならこの考えはすべての事業に対して当てはまり、サービス提供においても同じことが言えるのではないかと思ったからです。良いサービスをもってお客様は心地よく受け取ることができ、提供する側がそれを感じ取ればさらに良いサービスにしようとする、これは好循環が生まれていると言えるのではないのでしょうか。私はアルバイトで接客業をしている身としてこの経験をぜひとも活かしていきたいと思いましたし、またこれを働いている全員で行えば店全体に好循環が生まれ売り上げの増加などに繋がることもあるかもしれません。私はお客様に対する仕事の基礎をこのように身をもって学ぶことができたと思っています。

また最初に交わす挨拶が相手にどれほど大きな印象を与えるのかそして、挨拶は習慣によって作られていくものであるから、職場での挨拶もお客様に対してするものと同じくらい大事だということを教えていただき、良いサービス提供の第一歩目はやはり挨拶だと感じる事が出来ました。

初めての経験でしたが、私のインターンシップを担当していただいた管理部長や、時間を取ってお話をしてくださった社長、パソコンに不慣れな私に丁寧に教えてくださった社員の方々、積極的に話しかけてくださった中国人の社員さんなど、すべての方に感謝を申し上げます。会社の事業内容や経営方針についてだけでなく決算報告書の読み方なども詳しく教えてくださり、また実技においてもなるべく様々なことを体験できるよう準備をさせていただいて本当に実りある五日間となりました。

社会が求める人材とは

2年 柳田 蒼空

私は電気設備インフラ事業に従事する企業で5日間インターンシップをさせて頂きました。5日間の内、本社勤務とテレワークを1日おきに行い、新たな働き方を感じられました。同社で行った内容としては、会社説明、マンションや集合住宅の各戸で行われた安全点検情報を報告書としてエクセルでまとめること、同社の求人募集要項についての改善案の提案でした。最終日は、体調不良のため在宅勤務となりました。この他にも、社長や社員の方々とディスカッションする機会を設けてもらいました。

今回のインターンを通じ、私は大きく3つのことを学びました。

1つ目は、いかにお客様目線で仕事ができるかです。業務内容にあった、お客様にお渡しする安全点検報告書1つとっても細部にまで気が配られていました。私は報告書の項目を囲う線の太さの微妙な違いやずれなどがあるまま報告書を提出したのですが、すぐに修正を促されました。お客様が見やすい報告書の作成を心がけるようにと教わりました。自分なら決して気にすることのないような部分にまでお客様への配慮が行き届いたことを実感しました。このような細かなところまで気配りや配慮のできる仕事はきっとお客様に安心や信頼を与え、顧客の確保や業績の成長に繋がっているのだと思いました。

2つ目は人とのコミュニケーションの重要性です。インターン最終日に、私はインターンを担当して下さった方に、1つ質問させて頂きました。インターンを終え、私がまだ成長できる点や改善できることは何ですかと質問しました。社会人の視点で、私がより良い社会人になるためには何を意識したり、何を直したりすれば良いのかを目的として質問させて頂きました。担当の方曰く、私が在宅で業務をしている間、仕事の進捗報告をもう少しこまめにとれると良くなれるとアドバイスして頂きました。自分自身その報告が疎かになっていたと思います。直接目の届かないところでお仕事をしているとどうしても上司としては、部下の仕事の進捗や仕事への姿勢について心配になることがあります。そこで上司と部下の信頼がないとより高い仕事の成果は出ないと感じました。チームや組織の一員として仕事をするに当たり、お互いが気持ちよく働ける人間関係の構築が必須だと感じました。

3つ目は、社会でどのような人材が求められているかを知れたということです。既存のビジネスを同じように行なっているも、社会により大きく貢献はできないということです。もちろん今あるお仕事があって、私たちの暮らしがあるのですが、新たなことに取り組まないと現代社会では取り残されてしまいます。社長とのディスカッションでは、常に新しいことに挑戦できる人材を求めているとおっしゃっていました。同社では業績を伸ばしつつも、既存の事業とは別の新たな事業に取り組んでいました。そうすることで社会の需要に応えられているし、会社としての成長があるのだと思います。変化を起こし、創造できる人材が社会で求められていると感じました。それと同時に、変化を嫌ってはいけず、新たなことに挑戦し、人々が今何を求めているのかを聞き取ることが大事だと思いました。

インターンを通じ社会が求める人材とは、お客様の目線で物事を考えられ、職場の人間と上手にコミュニケーションが取れ、既にある伝統や技術を重んじつつ革新的なことを行える人材だと思いました。

インターンシップを通してみた社会の一部

2年 山中 春輝

私が体験したインターンシップはシステムエンジニアの仕事の一端を5日間にわたって体験させてもらうというものでした。システムエンジニアは顧客の不満な点を聞き出してそれをもとに適切なシステムの考案をするものでしたが、今回は自分達、学生の不満をもとに新たな事業の提案をするもの、会社側から出された仮定の工場の課題を解決するものを行いました。その他にも、業務内容とは別で、エントリーシートの書き方についても教えていただきました。

インターンシップに参加して学ぶことが多くありました。まず、自分の考えていた「仕事像」と実際の仕事には乖離がありました。インターンシップに行くまでの仕事の位置づけは人生の墓のようなものでした。学生の生活をそれまでの余生としてとらえ、社会人生活は社会の歯車となり、ロボットのように感情を持たず、私生活というわずかな幸せのために仕事に人生を消費するものだと思っていました。しかし、実際の社員の方々の表情は明るかったです。質問コーナーでは、自分のやり方を持っていることや、仕事の中にも楽しみがあることなどを聞かせていただきました。そうした話を聞かせていただいたおかげで会社に対する見方が明るいものになりました。また、今回体験したグループワークで実際の仕事の具合を体験してみても、同僚との協力を疑似的に経験できて仕事も楽しいと思えるようになりました。

また、私の中で変化した考えは他にもあります。上記のように社会人生活に希望がなかった一方、それでも働かなくてはならないことはわかっていたので、学生の中に資格やら、ガクチカやらと準備をすることに息が詰まりそうな気持もありました。この考えは軽減されました。会社に入れば研修が存在するので、学生の中に完成された人になっている必要はなかったようです。今回の体験でも、先輩社員の方々の丁寧なアドバイスの力もあって、課題が明確になることを体験しました。この経験で少し安心できました。また、社員の方は学生のうちにできる旅行などはしておいたほうがよいとおっしゃっていました。学業はおろそかにできないが、就職のことを考えすぎるのもよくないのだと思いました。

さらに、この学業以外の活動が仕事に効いてくるのではないかと思います。システムエンジニアの仕事は顧客からのヒアリングの力は絶対とされます。さらにこの会社は風通しが良いことも特色としていました。つまり、顧客との間や社内コミュニケーションが活発に行われます。これらのコミュニケーションを活気づける人間味を育てるのは学外の活動であると考えます。これらをもとに私は学外の活動にも力を入れていきたいと思いました。

社会人になるというのはここで挙げたような良いことばかりでないことは確かであると思います。しかし、私はこのインターンシップの経験を通じて、社会に対する考え方が明るくなり、活動にも意欲的にできそうな気がします。その点でこの早い段階でのインターンシップは有効的でした。また、職種によって感じることや、やりがいは各々であると思います。より適したものがあるかもしれないので、これから様々な職場に体験しておかなければならないと思いました。

自分を見つめ直す

2年 鉄谷 瑞季

私は都内にある映像制作の会社で、5日間のインターンシップに参加しました。初めの2日間は実際の作業を見学し、残りの3日間は番組の企画の考案を行いました。まず編集作業の見学では、1日目にテロップ入れ、2日目にMAという音の編集作業の見学をしました。番組の企画の考案では、自分が作って見たい番組を資料にまとめ、ZOOMにて企画のプレゼンをさせていただきました。実際に作業を近くで見学し、担当の方とお話しさせていただく中で映像制作の仕事についてはもちろん自分のこれからの人生への考え方や働くこととはどのようなことなのかなどについても深く学び、考えることができました。その内容について具体的に以下にまとめていきたいと思います。

まず2日間行われたテロップ入れ、音の編集作業を通して私は番組一つを作り上げるために制作に携わる人の多さや制作期間の長さにとっても驚きました。今回私が携わらせていただいた番組も収録から完成までに約2ヶ月かけて制作したとお聞きしました。さらに私たちが見ている当たり前がたくさんの方の努力と苦労を経て成り立っているものだと改めて実感しました。私自身普段からテレビを見ることが多いのですが、実習を経験してテロップや効果音、違和感のないカットなど数えきれないほどの労力が詰め込まれたものだと気づきました。また一人一人の作業に対する責任感の強さや映像制作に対する熱い思いを強く感じる時間でもありました。そんなたくさんの学びの中でも特に私が印象強く感じたものがあります。それは自分の意見をしっかりと持ち、それを相手に伝えることの大切さです。作品をより良いものにするためにも自分の意見を伝え、相手との考えの共有を行うことがこの制作の業界に限らずあらゆる分野の職場で重要なことだと気づきました。だからこそまず伝えてみる、行動することが大事だと強く実感しました。

残りの3日間で行った企画の考案でも、自分でネタを探し自分らしい内容のものを作るということにとっても苦勞しました。実際にプレゼンをさせていただいた際にもたくさんのご指摘をいただきました。特にプレゼン資料の工夫やテーマの強調したい部分の明確化、個性、ビジネス効果を考えることの重要性に気付かされました。自分が何を伝えたいのか、そしてそれをどう伝えることで相手に魅力的に感じてもらえるのか、まだまだ企画能力や努力が足りないと感じるばかりでした。

5日間のインターンシップを通して映像制作の業界についてや社会に出て働くということ、また自分に足りない部分は何なのかしっかりと考え、見つけ出すことができました。今までは働くということについて自分なりに理解しているつもりでした。しかし実際に仕事を体験することでまだまだ知識不足だということに気づきました。さらに自分を売り込むための糧となる能力やそれを伝える力が欠けているということにも気づかされました。だからこそそれを満たすための日々の努力が必要だと実感しました。興味のある業界での仕事を実際に自分の目で見て、その中で成長すべき部分を自分なりに見直すことができた、これからのステップアップの第一歩になる貴重な経験となりました。

ひとりひとりが主役

2年 蒲野 陽大

私の実習先は映像制作会社で、合計 5 日間、映像制作や、編集作業を手伝うことができました。初めの 2 日間は、「ポスプロ」と呼ばれる仕事を体験しました。その中でも特に、テロップ入れや、音入れ、ナレーターの声を入れる仕事をお手伝いさせていただきました。

次に、残りの 3 日間は番組企画を持参して、企画内容をプレゼンしました。講評では、番組の将来性と番組の実現可能性を主としてお話していただきました。この企画を実現するにあたり、資金面や、話題性、一般視聴者層に向けての宣伝方法などの提案もいただきました。このように、学生の考える企画に対して真剣に答えてくださったことが印象深いです。実際に企画を通すことの難しさと、番組企画が通った実際の例のお話をしていただきました。

以下では、このインターンシップを通して学んだことを 2 つ記載します。

1 つ目は、放送業界の仕事は一人一人が主役となり仕事をするため、やりがいのある仕事であることを学びました。また、編集作業には膨大な人の手が加わっていることがわかりました。競馬予想番組のナレーションや、ゲストが話した字幕作成作業を例に挙げると、字幕を考える人、字幕を編集して打ち込む人、字幕を推敲する人など様々な人の協力で完成します。誰一人としてかけては完成しないため、一人一人の責任感や、達成感は大きいことがわかりました。また、字幕の出るタイミングを 1 秒以下のタイミングで調整するところから、仕事に対する情熱と責任を肌で感じ取ることができました。大勢の人の協力のもと 1 つの作品を完成させることで、一体感を生み、達成感や、誇らしさは大きなものとなります。

2 つ目は、社会人と学生の意識の差が大きく異なっていることに気づきました。プレゼンの講評にて、番組の企画書の書き方 1 つにとっても洗練された考え方がありました。例えば、番組の始まり方や終わり方の効果的な演出方法をいくつか教わりました。始まりはインパクトのあるシーンから始まり、終わりは、結論などをいれてスッキリする終わり方を提案してもらいました。普段何気なく見ている番組は、少しの違和感なく流ちょうに進行していることのすさまじさを実感しました。実際に企画を考え、制作していくうえで様々な人の協力があります。その一人一人が納得するような企画を考え、作成することの大変さを身に染みて学びました。

以上 2 つのことから、社会人と共に実習したうえで、働くことの楽しさと、大変さを理解しました。また、放送業界は一人一人の仕事の責任が大きく、さらに、専門的な知識が必要であることから、大学在学中には様々な資格にチャレンジしようと考えました。

今回の経験を通して、社会人になるうえで専門的な知識や能力が必要であるとわかりました。しかし、現在私自身にそのようなスキルはありません。そのため、日々のアルバイトや、今後参加するインターンシップにおいて自身の価値を高めるためのスキルを積極的に学んでいき、本来あるべき望ましい社会人としてのキャリアを形成していこうと思います。

学生だからできること

2年 入江 健太

私は監査法人で監査手続きの実務を経験させていただきました。五日間を通してまずは初日にメールの送り方やエクセルの使い方といった基本的なビジネススキルを教えていただき、その後四日間は実際の監査手続きを経験させてもらいました。具体的には VR 研修で不正の実態を体験したり、現預金、資産、内部統制といったような部門の監査を実際にある資料をもとに調書にまとめたりといったことをやらせていただきました。

今回のインターンを通して私が学んだことは大きく二つあると考えています。一つ目は監査手続きの実務を体験することで、大学の授業や簿記の勉強で学んでいたような知識を実務に生かす経験ができたということです。ビジネスキャリアに進んでから展開科目を取るようになり、触れる機会が増えてきた貸借対照表や損益計算書といったような財務諸表を使って実際の企業の監査をするという経験から大学で学んでいた知識が実践知になっていく感覚を得られました。しかし今の自分の知識や経験量ではまだ理解できない部分も多くあったため、大学の授業や自学を活かしてより知識を深めていきたいと思うようになりました。

二つ目に学んだこととしては、学生のうちに自分が社会に出るまでに何ができるかということについてです。インターン最終日に、社会に出るまでに学生のうちにできることというテーマについてプレゼンをするという内容があり、そこでじっくり自分の人生について考える時間を設けて、学生のうちに私は何をすべきであるのかといったことについて改めて考えるきっかけとなりました。最終的に現時点で私は学生生活を送る間に社会で必要とされるためのスキルを身につけるということと今ある人間関係と環境を大切にすべきであるという結論に辿り着きました。一つ目の社会に必要とされるスキルを身につけるというのは、働く意味について考えた時に私の場合は自分が決めている目標年収 800 万円を得るためということが真っ先に出てきたため、そのためには比較的専門性がある社会から需要のあるスキルを持った人間になっている必要があるという考えに至りました。二つ目の今ある環境を大切にすることは、自分の人生目標である幸せを実現するためには健康的な人間関係や周りの環境の維持が必要であると考えたため、新しい好きを見つけていくことと同時に今あるものを大切にしていきたいと思います。

インターンを通して自分が学生のうちにやっておくべきこと、具体的に何を学ぶべきなのかということに気づくことができました。学生を終えて社会に出てしまえば、忙しい社会人生活の中で自分のライフプランについて考え逆算して勉強すべきことについて考えることができても、時間を取ることが難しいと思います。そのため比較的時間に余裕のある大学生のうちに考えるきっかけができて行動に移すことができているというのは非常にありがたいことだと思っています。今後は今回の気づきを無駄にしないように継続して学習と好きなこと・ものを大切にすることを行動に移していきたいと考えています。

インターンを通じた学習及びこれから自分がすべき事

2年 清川 智矢

私は監査法人のインターンに5日間行き、様々なことを学ぶことが出来ました。初日では基本的な Excel の操作方法やショートカットキーの使い方、2日目はビジネスメールの作成方法と実際の企業の財務諸表の読み取り方、3日目では監査において基礎的なことから実際の職場で行われている沢山のことを学びました。4日目では VR 研修を用いて自分が実際に不正する側の立場に立って何故不正をしてしまったのか、どうすれば不正は発覚しなかったかなど、最新の技術を用いた体験もさせていただきました。また、最終日ではグループワークを通じて内定者の方と監査結果を話し合うなど自分の考えを共有する時間もあり、監査という業務をインターンを経験して深く理解することが出来ました。

また、監査という仕事の楽しさにも気が付くことが出来ました。業務内容である財務諸表や残高試算表、有価証券報告書の監査はインターンに行くまで、大学の講義で学んだ際はとても難しいイメージでした。しかし、会社員の方のご指導の下もう一度資料をよく見ると、財務諸表は会社の成績表みたいなものであり、読み解いてみると現金などの資産はおおよそ1枚目、株式などの資本は2枚目の純資産の部にあったりと、勘定科目がしっかりとあるべきところにあるという構造に気が付き、実際は財務諸表はシンプルであるということに気が付きました。また、その数値になるための根拠や経営理念などが財務諸表をまとめる有価証券報告書の下に年度別の data や利益などから算出した結果や反省点がしっかり明記されており、落ち着てみればしっかり理解できる内容であることに気が付きました。また、監査という業務は一人で行うものだと思っていましたが、チームを組んで謎解きのような感覚で挑むといいと言われた時から、監査という仕事が間違い探しというよりはパズルのようなイメージになり、監査に対しての固いイメージが取れ、より好奇心を持つことが出来ました。

しかし、反対にインターンを通じて、私は自分の考えの浅さ、ビジネスメールの作成や Excel の操作など社会人になるための準備が出来ていないことに気が付きました。インターンに行くまで、内定をいただければそのあとの OJT や OFF - JT で自分のスキルを磨いていけばいいなどと考えていましたが、一緒にインターンを行ったすでに監査法人株式会社から内定をいただいている人達は、基本スキルは当然、財務諸表を見た瞬間に間違っただけでなく何故間違っているのかなど、より深い考え方を持っており同じ大学生とは思えないほどの洞察力を持っていました。内定者の方とグループワークを行った際もよくわからない単語が飛び交っており、正直私は話し合いについていくことが出来ませんでした。分からないことがあるたびに内定者の方にいちいち質問したり、質問が悪いことではないと思っていますが、あまりにも当たり前のことを質問してしまっていたと思います。

そこで、今取り組んでいる簿記の勉強を、よりよいものにしていきたいと思っています。インターン先では勉強したこと多少出てきたものの、それを理解しても生かすことは出来ませんでした。そのため、受かるための勉強だけでなく、しっかりと自分の力に出来るような勉強を継続していけたらと思いました。

課題解決への姿勢

2年 石田 理香子

私は、監査法人のインターンシップに 5 日間参加させていただきました。インターンシップでは、会計監査の概要やビジネスメール・Excel 操作などのビジネススキルを学んだ後、それらを活かした監査手続きの演習を行いました。手続きとしては、手許現金・外貨換算・残高確認状などのテストや、純資産の監査、内部統制実習などがありました。

私は、このインターンを通して、2つのことを学びました。

まず一つ目は、経済社会における会計監査の存在意義と重要さです。実際に監査の演習を行ったことで、その精密さと苦労を身に染みて感じました。個人で会計についての概要を学んだ際には、2、3種類の財務諸表などについてしか知りませんでした。実際の監査では、私たちが行わせていただいた Excel の実習だけでも、10種類以上の書類についてのテストがありました。また、監査では、書面上の確認だけでなく、現地実査での確認を行うことも多々あると聞き、その苦労と監査の正確さに驚きました。企業は、会計監査による承認を得なければ、社会の信頼を担保できず円滑な取引の行われる経済社会は成り立ちません。今回そのことを改めて深く感じ、また監査という仕事のやりがい、そして実務の精密さなどを知ったことで、企業や社会における会計監査の見方が変わりました。

そして、二つ目に学んだことは、挑戦することの大切さです。これは、3日目以降の監査手続きの演習の際、強く感じていたことです。演習では、文字が英語であったり、確認表が複雑であったりして、なかなか作業が進まない時が多々ありました。そのような時、私は諦め気味になり、社員の方が教えに来てくれるのを待つようなスタンスを取ってしまいました。しかし、周りを見てみると、他のインターン生は黙々と手を動かしていました。最初は、ただ私より知識・能力がある、すごいと思っていたのですが、しばらくたつと、全員がすらすらと作業を進めているのではなく、ネットを使って方法を探ったり、他の人や社員に積極的に質問したりしていることが見て取れました。その姿を見て、私は学校と社会との違いを強く感じました。学校では、分からなければ先生が教えてくれますが、社会に出れば、自らで進めなければ何も仕事は進まないし、分からないことは自ら積極的に解決しようとしなければずっと分からないままなのだ、と感じました。今回、できるところまでやってみる、分からないことを調べて進める、など自ら仕事や作業に挑戦していくスタンスが必要不可欠であると痛感し、それを実行できている他のインターン生たちが、とてもかっこよく見えました。インターンを通してそのことに気づくことができたため、これからの大学生活などの様々な場面で、“挑戦する”ということ意識していきたいと思っています。

以上のように、私は今回のインターンを通して多くのことを学ぶことができ、また自らの課題解決への姿勢を反省し、目標を見つけることができました。この貴重な経験をきっかけに、将来自分の仕事にやりがいを持ち、社会で活躍できる人間になれるよう、努力していきたいです。

働くことの誇りと責任感

2年 相山 知華子

私は、ヘルスケアアプリを開発している IT 会社のインターンシップに 9 日間参加させていただきました。今回は主として、オンラインでの実施となってしまいましたが、各チームのミーティングに参加したり、実習先が運用しているホームページの閲覧数などをまとめた資料を作成したりと様々な作業を経験させていただきました。また、最終日の前日には出社する機会をいただき、担当者の方々から直接お話を聞くことができ、オンラインでは行えないような学びを得ることができました。今回のインターンシップで私が特に印象深く感じたことは三つあります。

一つ目は、社員の方々が仕事に誇りを持って取り組んでいるということです。各チームのミーティングに参加する中で、社員の方々が自社のアプリの良さをもっと知ってもらいたいという気持ちを常に持って話し合いが進められていたことが印象的でした。また、チーム同士で情報を共有し、仕事を依頼し合うなど、社員同士のつながりを大切にし、それぞれの能力を活かして作業を行っていることを知りました。私は未だ就きたい企業や関わりたい職業などが決まっていらないのですが、そのように仕事に対して誇りを持ち、自分を活かして働くことのできる職場を見つけたいと思いました。

二つ目に、広い視野を持って仕事に取り組んでいるということです。お客様のニーズに応えることはもちろんのこと、その先の展開を見据えて最適解を見つけるという姿勢が印象的でした。また、アプリを利用していない人たちにどのようにアプローチしていくのが良いかなども話し合われていて、目の前のユーザーだけではなく、将来のユーザーを作り出すための視点が必要になると知りました。加えて、資料の作成においても、事実や私見を書き連ねるのではなく、見る人の視点に立って情報を取捨選択することが必要であると学びました。今後は目の前の課題に対して、簡単に答えを出すのではなく、全ての可能性を網羅できてくるのか、他の視点から見てどのような解釈ができるのかなど思案することができるようになりたいです。

三つ目に、精査することが重要ということです。実習の中で、アプリの移行を推奨する POP を作成し、POP に付随する本文を書き加えるという仕事をさせていただきました。自分では良いと思い提出したのですが、縁取りの色や文字の大きさ、本文の内容に至らない点があるのご指摘を受けました。本文については、読み手に誤解を生んでしまうことがあるため、そのような解釈にならないような表現を選ぶ必要がありました。この経験から、選択した色やフォント全てに意味や理由を持たせることが必要であり、細部にわたって精査をする重要性を実感しました。また、身をもって、自分の行動や発言には責任が問われることを感じました。

今回のインターンシップを通じて、実際に社会に出て働く厳しさや自分に足りない部分を見つけることができました。この経験を活かして日々の行動を見直すと同時に、自分に必要なことは何かをもう一度考え、インターン期間よりも成長できるようになりたいと思います。

ゆっくりと話す勇気

2年 森口 楓也

私は食品パッケージ会社のインターンシップに参加し、営業の業務を体験しました。5日間の活動を通して行ったことは主に2つです。1つは営業の同行体験です。名刺の渡し方を始めとしたビジネスマナー講座や営業としての心構えを伺ったあとに実際の営業に同行させていただきました。訪問先では納期の相談や値上げをしなくてはならないという現状などについて話をしているのを見学することが出来ました。現場でのやり取りを直接見ることで、営業という仕事に対する解像度を高めることができたので非常に良かったと思います。2つ目は体験先の企業が特許を持っているパッケージの新たな活用方法をグループのメンバーと協力しながら考案し、プレゼンテーションを行うというものです。スーパーで実際の商品を見ながら考案をしたのですが、普段は意識していなかったパッケージを真剣に考えながら見る経験は新鮮なものでした。

営業の同行を通して学んだことは、お互いの妥協点を見つけていく方法です。訪問先の企業へ完成した食品パッケージを見せたところ、色味が想定と違ったという指摘を受ける場面がありました。その際に、なぜこの色味だと問題になるのかという原因の部分から、最終的にどうして欲しいのかという要望の部分を端的にまとめていたことが印象的です。今回の訪問では次回の納品から変更するということでまわっていましたが、問題となっている理由と目指すべきゴールを共有することで余計な回り道をすることなく、解決地点まで話し合いを持っていく様子は非常に参考になりました。

そして今回のインターンで最も印象に残っていることは、プレゼンテーションの練習を行う際に社員の方から「もっと緩急をつけて発表すると、伝えたいことが伝えられるようになるよ」とアドバイスを貰ったことです。私がこれまでプレゼンテーションの際に私が意識していたことは、熱量を込めて畳み掛けるように話すということでした。そうした話し方が得意だと言うこともありますが、そうすることで相手を話に引き込むことができると考えていたのも大きな理由です。しかし緩急をつけた話し方を社員の方が実践しながら伝えてくれたことで、大切な部分をゆっくりと話すことで言葉の重要性が伝わりメッセージが届きやすくなったり、より一層話に引き込まれたりするということに気付かされました。ゆっくりと話すのは、静かな部分が出来ることと怖いと感じることもありましたが、勇気を持ってゆっくりと話すことに挑戦した結果、最終的に今まで以上に良い発表をすることができるようになりました。

今回のインターンを通して、妥協点を見つけていく方法と緩急をつけて話すことでメッセージが届きやすくなるということを学びました。しかしこれは何も営業やプレゼンテーションという場所だけに使えるものではありません。普段の会話や生活でもお互いの妥協点を見つけなくてはならない場面はありますし、大切なことを伝えるときにあえてスピードを落として話すことでメッセージをよりわかりやすく伝えることができると思います。だからこそ今回のインターンで得た知識と技術をその場限りのものにするのではなく、普段の生活に活かすことで人間として一回り成長していきたいと考えています。

分野に縛られない考え方

2年 八坂 優希

私は9月5日から9月9日の5日間水コンサルタント会社の企業にお邪魔させていただきインターンを行ってきました。業務内容としては最終日を除く4日間はその会社が主に取り扱っている上下水道についての理解を深める、営業への同行、CADやPythonといったプログラミングアプリを扱ってみるといったようなことで、それらを踏まえ最終日に今までの総括をPowerPointでの発表をそれぞれの部署の上層部に聞いていただくというものでした。

私自身インターンというものが何なのかもよく理解しておらず、授業の単位が取ればそれでよいというスタンスで考えていたため、水コンサルタント会社がどのようなことを行っているかなどの事前情報を得ないままインターンに臨みました。その結果としてプログラミングを扱う理系の分野の職種であったためプログラミングばかりではなく、パソコンの操作もままならない私は初日のCAD演習の時点で躓き、もう一人私と同じインターン日程の先輩に助けをいただきながらなんとか一日を終了しました。インターン生の先輩のほうはより進んだ内容のプログラミングを演習しており、やはり文系出身が理系の内容に何の知識もないまま同じ内容をやるのは厳しかったですが、後々話を聞いてみると去年の新卒の6名は全員文系であり会社に入社した後に、専門的な技術を身に付けていったということでした。

私たちはまだ世間にどんな仕事があるのかも知らなければ、知る機会も少ないと感じます。そのことから今回のインターンを通じてわかったこととして将来の展望を考えると時に知らず知らずのうちに視野を狭めてしまっていたことに気が付きました。私が今回のインターン先を決めるにあたっては文系というくくりの中から選んでおり、たまたま私はよくわからない状態のまま水コンサルタント会社に決めましたが、しっかりと調べていたらこれは理系分野だという理由で切り捨てていたかもしれません。私の興味があったのは営業ですが、分野や構成は違うが営業の基礎というところで通ずるであろうことは多くありましたし、私の事前準備がおろそかであったためこの私が興味のない領域、それどころか知らなかった職種でインターンをさせていただく形となりましたが今回水コンサルタント会社でインターンをすることができてよかったですと感じています。

今後3年生になり、より本格的に就職活動を始めインターンに参加するようになったときに私はまだ将来これがやりたいという職業がないので広い視点で考えてみたいと思いました。選択肢の幅というものを自分で決めず、理系文系に縛られない考え方を今回学べたのは非常にありがたいです。最終的に文系の道に進むことになっても、幅広い選択肢の中での選んだ選択と決められた選択肢の中での選択では選択が同じであっても違う意味を生み出してくれると思うので、本格的にインターンを考える前の2年次にこのことを知れただけでも今回のインターンが価値あるものだったと感じます。

自分自身を分析できたインターンシップ

2年 曾子 響

私は個別指導塾の事業を行っている企業でインターンシップを行いました。インターンシップでの活動期間は8月15日から8月19日の5日間で、活動内容は、これからの塾経営でこの会社が塾業界でトップになるための新規事業を少人数グループを作って考え、まとめた内容を本部の方々に向けてプレゼンを行うというものでした。

今回のインターンシップを通して学んだことが2つありました。まず1つ目は、グループワークの重要性です。グループワークを行うことにより違った視点からの意見を取り入れることができ、自分の物事の見え方や見方をより豊かにしてくれます。しかし、今まで私は理解したつもりになっていて、ただグループワークをこなしているだけで、自分とは異なる考えや視点を受け流し自分の考え方に反映させず、視野が狭くなってしまっていました。このインターンシップでグループワークを行い、自分が考えもしなかった物事の見え方や発想に向き合い考えたことによって、異なった考え方が自分の考え方を大きく広げ、想像力を引き出してくれることを知り、グループワークで提示された課題をより良いものにすることができました。この経験を通して、授業でのグループワークでは他のメンバーの意見、考え方を聞き、自分の中でそれを深堀り、自身の成長のための糧にしていこうと思いました。

2つ目は、知識が全くと言っていいほどないことです。2日目と3日目の新規事業提案のグループワークでは「周りに困っている人はいないか」というテーマや、今までの学生生活を振り返って気になったことなどについて話し合いました。この時、普段自分が何も考えずに生きている、ということを感じました。同じグループの三年生が様々なアイデアや社会問題を出しているのに対して、自分はまずその問題について何も知らないといったことが多かったです。例えば、ヤングケアラーに関する問題、世の中で必要とされる専門職（福祉、保育士、図書館司書など）の賃金が低いことに関する問題は今回のインターンシップで初めて耳にしました。自分と三年生の知識量の差を感じ、自分の視野がどれだけ狭いのか、自分がどれだけ普段ぼーっと生きているのかを身にしみて感じました。この経験を通して、自分が大学の授業の内容を吸収できていないことや世間知らずであることを感じたため、今後は普段からもっと多くのことに向けて関心を持つことを心掛けていこうと思いました。

今回の初めてのインターンシップで、自分の無力さを知り、就職活動に対して真剣に考える良いきっかけとなり、参加して良かったと感じました。本格的な就活に向けて、自己分析を改めて行ったり、業界研究で自分の興味のある企業や職種をリストアップしたりと、今よりもスキルアップした状態で就活に臨みたいと考えています。

就職活動の軸となる思考

2年 大野 凜

私は、大手個別指導塾本部でインターンを体験しました。1日目と2日目は、経営者から話を聞きインプットし、そこで考えたことを全体でのグループコミュニケーションを通して共有しました。3日目からはグループに分かれ、本格的にプレゼンの準備を始めました。4日目には中間プレゼンを行い、役員の方々に厳しいお言葉をもらい翌日の最終プレゼンに向け準備を進めました。5日目の最終プレゼンでは、チームの皆が後悔なく自分たちの事業に自信を持って臨むことが出来たと思います。

グループワークで私たちのチームが考えた某大手個別指導塾の新規事業は、軽度の知的障がい者に向けた個別指導塾「明光サポート」といった事業です。グループでテーマを考える際に、初日の役員の方々の話の中で「SDGsに某大手個別指導塾が力を入れている」という内容がメンバー皆印象に残っていました。そのためSDGsの17の目標の中から、一つを私たちの考える新規事業で達成し、某大手個別指導塾としてやればできるの記憶をつくりたいと考えました。その結果私たちのグループは、「マイノリティの人が社会に参画できるようにする」という目的を定めます。この目的には、学習意欲のある軽度の知的障害の子（言葉で自分の気持ちを上手く伝えられない、感情をコントロールできない）の選択肢を広げ、夢を実現させるという意味が込められています。知的障がいだからという理由で夢を諦めてしまう子を、大手学習塾トップである某大手個別指導塾が救う価値は非常に大きいと私たちは考えました。放課後等デイサービスなどのような、いわゆる預かり場所としてではなく、学習塾として勉強面のサポートをし、知的障がいをもっているから高校や大学に進学するのを諦めてしまう子のサポートを行う事業にしました。新規事業を考えていく中で、自分たちのグループでは「目的」を見失う場面が多くありました。目的を見失うと、話し合いが行き詰ってしまった際に、そもそも課題として何を解決すべきかわからない状態になってしまいます。「目的」を明確に定めることで、話し合いの優先順位が判断でき、チームあるいは組織が正しい方向に動くことができます。さらに、メンバーの中で自分だけが2年生だったこともあり初日は自分の意見をためらってしまうことが何度かありましたが、進むに連れて単に意見をあわせるのではなく自分の意見を主張しながら周囲の意見を受け入れることが大切だと実感しました。これからゼミ活動や授業内でのグループワークでも、周囲の意見に耳を傾けそれらを取り入れた上で協調性をしっかりと出していきたいです。

この5日間の経験を通して「目的・目標・手段を明確に定める」ことの重要性を学びました。さらに沢山の社員の方と関わり、ほとんどの社員さんが非常にポジティブであり、オンラインでありながらも社内の雰囲気明るさ、透明性の高い組織であることを強く感じることができました。会社として「マインドセットの形成」が整えられていたことから、自由に意見を出し合えるオープンな関係を構築していくには「マインドセットの形成」が重要だと考えました。このインターンシップの経験を通じて、自分自身の就職活動の大きな軸になるものを得ることができたいと思います。

夏季インターンでの体験とその学び

2年 坂本 純一朗

今回、私は全国的に知名度のある個別指導塾の本部でインターンを行ってきました。今回のインターンでは新規事業をインターン生同士で話し合い、新たに構想するという内容でその他にも既存事業での事業内容を聞き、インターン生同士のディスカッションや交流なども今回のインターンに含まれていました。そして最終日にグループごとにまとめた新規事業内容を全体に発表をし、フィードバックを頂いて終了しました。

今回のインターンで私が学んだことは大きく分けて2つあります。ディスカッションの難しさとZOOMにおけるコミュニケーションの取り方です。まず、ディスカッションが難しいと思った理由は、今回のインターンで新規事業を構想するためにいくつかの班に分かれて作業していくのですが、初めの方は全員が緊張してなかなか意見がうまく出ない状況でした。徐々に打ち解けはじめ、話も進められるようになりましたが、発表が控える中で私たちは中途半端な形で発表をすることになってしまいました。私たちは途中から意見が出なくなってしまい急ピッチで発表だけできる状態にしたのですが、厳しいフィードバックを受け、一からまた考え直すこととなりました。期限内に話をまとめて発表できる形にすることが初めての経験だったため、とても難しく感じたインターンでした。

次にコミュニケーションの難しさについてですが、今回のインターンはZOOMで行われることとなり、他の人との空気感のようなものをつかむのがとても難しく感じました。やはり画面越しに話すのは他の人と目線が合わなかったり、話し出すタイミングがわからなかったりして苦労しました。だから私は少しでも他の人が意見を出しやすくなるような環境を作るために相槌を打ち、いい意見には賛成の意思を伝え、疑問に思ったことは質問をするなどしました。そうすることで実際に私たちのグループは意見交換が活発になり、まとめるのが大変になる程でした。

今回の私の体験を振り返ると、ディスカッションでは話を進め方や軌道修正をする役割がとても大切に感じました。意見が沢山出るのは良い事なのですが、それをまとめるのも今回のインターンの課題であったので、次にインターンに参加する際には何が重要なのか見極めることで話をうまくまとめられるようになりたいです。そうすることで全体の話の流れを脱線することを防ぐことにも繋がると思いますし、なにより進行のスピードが上がることで期限内にまとめることにも繋がると思います。

だから私はこれからサークルでは何をやるのかなどをメンバーと話し合う機会を設けたり、ゼミの場でもディスカッションをする機会が多々あるのでこのような場をいかして積極的に話をまとめられるように話の要点を見つける訓練をしていきたいと思っています。

求められているニーズとは

2年 池田 真

私は個別指導塾の企業において五日間インターン活動に参加しました。1日目は、グループディスカッションが行われ、「18歳の意識調査の結果」や「やればできるの記憶を作るための手段」について4~5人で話し合いました。2~3日目は、最終日にプレゼンを行う班で、どういったサービスを提供するのかを決めて、ビジネスプランを組み立てていきました。今回のインターンはメタバース空間を通して行われたため、分からないことがあればいつでもメンターさんに質問ができました。そして、4日目の中間発表では、メンターさんから指摘や実際の発表を通して、「イベントの具体化」、「どの年代に向けたサービスなのか」、「他社とはどこで差をつけるのか」など、様々な課題や修正点が見つかりました。最終日のプレゼンでは、中間発表の時の課題を修正して、無事にプレゼンを終えることができました。

今回のインターンを通して、私が学んだことは、「提供するサービスを発案する際、誰に対してニーズがあるのかを考えるべき」ということです。私たちの班は、子供が楽しく勉強をできる計画を考え、子供の目線になってサービスを考えました。私たちが初めに考えたサービスは、「テストのためではない勉強」であり、子供に勉強を楽しんでもらうことに焦点を当てました。しかし、中間発表の時点で、メンターさんから「サービスを受けるのは子供だけど、最終決断をするのは親だよ」と言われました。子供がそのサービスをどれだけいいと思っても、お金を払うのは親であるため、親が子供に提供してあげたいサービスを考える必要があると思いました。そこで私たちは、「テスト対策+勉強を楽しむ」ことを軸として、テスト対策を主として、余った時間で実験などを取り入れるサービスを考えました。テスト対策も行うことで、子供がテストでいい点を取っていい」という親のニーズにも応えることができます。最終発表では、テスト対策だけではないという点が他の塾とも差をつけられているため高く評価されました。今回のインターンでは教育系のサービスの考案でしたが、キャリアデザイン学部では様々な種のサービスの企画をする機会が多いため、これからは「サービスを受ける人」、「そのサービスに対してお金を払う人」、二つの立場にニーズのあるサービスを考えていことと思いました。

今回は教育系のインターンを経験しましたが、顧客の興味を引く方法や今求められているニーズなど、これからの就活に応用できる知識について学ぶことができました。また、サービスの企画・発表を通して、自分は今までにない企画の提案や意外な発見をするのが得意なことに気づくことができたため、この強みをこれからのインターンに生かしたいと思いました。

インターンシップを通して発見した自分の姿

2年 荻谷 知里

私はこの夏に、学習塾を運営する教育業界の企業のインターンシップに5日間参加しました。そこでは、企業理念を知った上で、学生同士のグループで新事業を考え、最終日に提案、プレゼンテーションを行いました。新事業を考えるにあたってその企業についてだけでなく、社会全体の教育に関する問題点の抽出や現状の分析、さらに他競合が実施している事業についても調査しました。グループ内で意見が割れたり、中間プレゼンで様々な指摘をいただいたりと、完成までに困難はあったが無事に納得のいく資料を作り、最終日を迎えることができました。

この5日間という短い時間の中で、学んだこと、気が付くことができたことが大きく2つあります。

1つ目は新しい事業を現実化することの難しさ、大変さです。漠然とこんなことがしたい、と頭の中で考えることはとても簡単ですが、実行しようとするとは簡単にはかないということがわかりました。まず目的を考え、それに対して社会で起きている現状の問題について分析します。そして解決策を考え具体的なプロダクト案に取り掛かります。一つ一つの工程で、いろんな壁にぶつかりましたが、その中でもプロダクト案を考えるとところでメンターさんからの指摘を受けたり、メンバーの意見がぶつかり合ったりしました。自分達の中でやりたいことが決まっても、調べてみるとすでに他に実施している企業があります。今回であれば、競合他社や他分野の企業が同様の事業を実施しているなどです。そことどのように差別化を図るのかという課題も出てきます。そして、どのように収益化していくのか。人材はどこから集めるのか。このように様々な問題が浮き彫りになり何度も行き詰まりました。こういった経験から今世に溢れている多くの事業は長い月日をかけ、試行錯誤を繰り返されて生まれているのだと実感しました。

2つ目に自分自身の強み、集団の中での位置づけです。春学期の事前指導の中で、自分について知る、分析する、強みを探すという活動はしてきたが本当にこれなのかと思うことがあり、自分の強みについてしっかりと知ることができていなかった気がしました。ここで発見した私自身の強みは、他の人意見を一通り聞いたうえで、それらにさらに自分の意見を組み込んでまとめて言葉にすることができることです。今回のインターンシップは学生同士での話し合いがメインであったため、だからこそ気が付くことができました。また、視野が広いということも言えるのではないかと感じました。もちろん、自分の意見を持っていて、それも共有するが、話し合いが行き詰まり口論になってしまいそうな時に、一度周りを見て一呼吸置き、その状況に合った発言をする。こういったことが私にはできるのだと思います。しかし、それと同時に周りの3年生と比べて社会全体としての経験や知識が不足していると感じました。そのため、普段から新聞や本に触れるなどし、補っていきたいです。

これらを踏まえ、この5日間の経験で終わりにするのではなく、これがスタートだという気持ちで他企業のインターンシップなど様々なことに挑戦したいです。そして、今回ここで経た経験や発見できた自分の強みを生かし、学校生活やアルバイト、社会に出た後も自信をもって活動していきたいです。

経験だけで終わらせない

2年 川名 凜太郎

私は学習塾をメインに運営している企業のインターンシップにオンライン形式で5日間参加しました。このインターンシップの主な内容は、グループでこの企業の新規事業を考えて役員に提案するというものでした。1日目に吸収した企業理念や事業の考え方をもとに、2日目から4日目でグループワークを行い、最終日にプレゼン提案をするという流れで5日間を過ごしました。

私はこのインターンシップを通じて、多くの学びや成長を得ました。そして、これらは私自身の自己分析や自信と将来への展望へと繋がる経験となりました。

インターンシップの主な内容であったグループワークは、自分の役割の認識・発言への自信に繋がるものとなりました。私は教育の知識も乏しく、インターンシップの経験もなかったため、初めは自分の役割や発言に自信が持てませんでした。その中で、私はグループの進行がプレゼンテーションの趣旨とずれていて、意見が拡散していると感じました。そこで、私はそれをグループメンバーに伝え、改めてプレゼンテーションの目的の確認を行い、軌道修正をしました。ここで、私は自分の発言に自信を持つようになりました。知識や経験に差はあっても、グループワークの中では対等であり、意見の正誤を考えずに自分の考えた意見を言うという当たり前のことの大切さを改めて実感しました。また、グループ内での自分の役割についても認識することができました。グループワークでは、意見の拡散だけでなく収束も必要なことであり、私はそれらの意見を客観的に見て、取舍選択し方向性を定めることができたと感じました。この経験から、私は客観的に物事を見て判断できる力があることとグループの方向性を定めるという役割を担うことができると分かりました。知識や経験が少ない中で自分が貢献できる部分があると分かったのは、私の自己分析や自信にも繋がる経験となりました。

また、インターンシップの中では社員の仕事を目にする機会が多くありました。今回のインターンシップで、オンラインではありながら、社員の働く姿を見て最も印象に残ったのは、主体的で楽しそうに働く姿勢です。社員の方々は、自己紹介の時から個性を出していて、それぞれが自分の主張を持って発言できるような環境で仕事をしていました。また、グループワークも見守るだけでなく、自らがグループに参加し、案がより良くなるためのアドバイス本気で考えていました。そして、全ての社員がそれを実行し、インターンシップの成功のための仕事をしていました。私はこのように働く姿勢を見て、自分がやりたいことをできる企業に就職がしたいと強く感じました。今までは働くにあたって、賃金や環境、やりがいなどの判断する要素が多くあり、自分が最も必要としているものが分かりませんでした。しかし、やりがいを持って働く姿は、働くことに対して明るい未来を見せてくれました。就職するにあたって、判断する要素は多いが、やりがいという部分を自分は軸に置きたいと考えるようになりました。

今回、初めてのインターンシップを経験したが、経験や学びが増えただけでなく、自分自身に関わる部分が大きく成長することができたインターンシップになったと感じています。

ファンから職業への変化

2年 木村 優那

私は、日本の芸能プロダクションで6日間のインターンシップを行い、デジタルマーケティングや会社全体のプロジェクトのサポートとして情報収集やリサーチ、分析を行う「企画戦略ルーム」という部署の仕事を体験しました。具体的には、「ASEAN にマーケットを拓げるために何をすべきか」というテーマに基づき、現状分析、課題整理を行った上で、具体的にASEAN でどのような活動をしていくべきかをグループでプレゼンしました。また、グループでプレゼンを作っていく中で、アーティストのマネージャーの方や企画戦略ルームの社員の方に質問をしたり、フィードバックを頂く機会が多くありました。

このインターンシップを通して考えたことが大きく三つあります。

一つ目は、インターン先の見方が変わったことです。以前は、インターン先をファンとして見ていて、利益のために会社の意向をアーティストに押し付けているように感じることもありましたが、インターンに参加する中で、マネージャーさんや企画戦略ルームの方、そして活躍されているアーティスト本人からのお話を聞き、世界で活躍したいというメンバーの熱い思いや夢によってすべてが動いていることがわかりました。今回企画戦略ルームの仕事を体験しましたが、考えもしなかった地道さ、大変さでした。具体的には、外国の情報を得ることや、プレゼンを行う上で有益な情報を選別すること、全ての言葉に根拠をもって説明することが難しかったです。今までファンとして見ていて良く思わないこともありましたが、自分自身で大変な思いをしたことで、全てはアーティストの夢を叶えるために会社の方々が大変な思いもして考えた結果だと身に染みて実感し、一つ一つの企画に対する見方が変わりました。

二つ目は、苦手意識の変化です。私は大学に入ってからプレゼンに対して苦手意識があり、周りの人に任せてばかりでした。しかし、今までなら逃げていたはずのことに寝る間も惜しむほど真剣に向き合うことが出来る自分に気が付くことができました。苦手なことをできないと決めつけて目を背けるのではなく、まずは向き合うことが大事だと実感しました。

三つ目に、言語化して説得力を持たせることの重要性を学びました。私たちのグループのテーマ・イメージは他のグループに比べて抽象的で言語化することが特に難しかったと感じています。ですがその中で伝えたいことをいかに具体的に言葉にできるかがカギを握っていることを学びました。今回の課題は「インターン先がASEAN で活躍するためには」でしたが、就活ではそれが「自分自身がその会社で活躍するためには」という課題になるのだと思います。また、今回「そのグループらしさ」を考えるにあたって「そのグループでなければいけない理由」を考えましたが、このことから、「自分らしさ」とは「自分でなければいけない理由」のことだと思いました。そのための様々な施策や意志、熱意を言語化し、それらを説明する際に必要な自分の特徴や過去の経験を抜き出すことで説得力を持たせる。そのためには現状分析、つまり自己分析が重要だということに繋がるのだと思います。そう思うとマーケティングはすべてのことに応用できると感じました。これらのことを就活で活かしていければと思います。

相手目線と自責思考の重要性

2年 桑原 椎香

私は、通信機器販売会社の代理店で約3か月間インターンを体験しました。主に学生が主体となって働いていて、業務は、個人・法人向け通信サービスを包括的に豊富な営業ノウハウを用いて、携帯などの移動体通信機器や、屋内でのみ使用できる固定回線の販売を行いました。紹介営業のため、最初に自分の友達を呼んで、営業ロープレの練習に付き合ってもらい、紹介をいただくという方法で顧客をつくりました。実際に現場で経験を積むことができたので、基本的な営業スキルを学ぶことができました。

今回のインターンで特に印象に残ったことや学んだことが一つずつあります。印象に残ったことは、週1で行われる会議の事です。毎週火曜日に会議があるが、その時の参加者のテンションが驚くほど高かったことです。ライブ会場かと思うほどで、最初は驚きました。しかしその結果、団結力が深まったり、刺激をもらえたりして、モチベーションを維持することができました。また、「茶番」という文化があり、誰かが喋ったり、連絡事項を発表したりしたら、反応して盛り上げるという部活のような慣習があります。これは、相手の気持ちになって行動するというを目的としていて、営業において相手目線で考えることは必要不可欠だからです。最初は茶番することをためらっていましたが、自分が発信したり、その日の報告などをしたりした時に、みんなが反応して盛り上げてくれたのが嬉しかったので、自分も茶番をして、相手目線に立てるようになりたいと思って徐々に実践することができました。人とのコミュニケーションにおいて、リアクションはとても大切だと感じました。また、自分で調べることの重要性も痛感しました。なんでも人に任せてばかりで、問題が起きたときに、他責にしてしまったことがありましたが、お客さんの目の前に立てば、最後まで自分が責任をもって対応しなければならないので、これから日常生活においても、わからないことがあったとしても、まずは自分で調べて、自分の目で確かめるようにします。

今回のインターンで、学生のうちでは経験できないことも経験することができました。それは私のインターンの会社からモバイル事業が撤退したことです。ソフトバンクの赤字により、会社側が学生のリスクを考えて、販売を停止することに決めました。新しいウォーターサーバーの事業に慣れるのが大変でしたし、企業が存在し続ける難しさも感じました。

夏のインターンシップを経て、本当に様々なことを学びました。仕事で生かすことができるビジネススキルや営業スキルだけでなく、コミュニケーション力や社会人力、自責思考や、相手目線に立って人と関わることなど、日常生活の中でも実践できて、人として大切にしたいことなども学ぶことができたので、良い経験となりました。

自分が取った行動による成果と責任

2年 大河内 渚

私は、自営業で金融機関を対象にした教育サービス業を展開している会社に5日間インターンに行きました。こちらの企業は、取引先相手に対面での研修やオンライン研修を行うことで銀行が企業に資金を貸す際に、その資金が本当に返ってくるのかどうか、審査をするために必要なスキルを養う手助けをする、という事業を主に行っています。インターンを行うにあたって、最初に経営者本人から、会社についての詳しい説明を受けると共に、業界の説明を受けました。その後は、実際の研修で使うための教材作成、zoomでの研修を行う際に代表と一緒に入室しスムーズに進めるための補助、企業データを、Excelを使用してグラフにする、対面での研修に同行するといったインターン内容でした。

上記のインターン内容を通して、私は2つのことに強く気づかされました。

1つ目は、自分自身のスキルアップの重要性です。インターンの内容には、教材作成やExcelでのデータ入力などパソコンのソフトを使用した作業や元々の知識があるとスムーズに進む場面が非常に多くありました。知識に関しては、大学1年の時に取った授業に出てきたこともあり、当時の内容がそのまま頭に入っていればもっと貢献できたかもしれない、と歯がゆい思いをしました。実際に研修に同行させてもらった際、新卒の研修生と話す機会があり、「入社してから、新しく覚えることがたくさんあって大変です。企業に対する知識や経営の知識、パソコンスキルなどを大学時にしっかり基礎を固めてくる人はやっぱり同じ新卒でも、スムーズに業務に取り組んでいて、自分のためにもっと頑張っておくべきだったと感じました」という話を聞き印象的でした。

2つ目は、自分が何をすべきか、どんな方法をとるか考え主体的に行動することと、その結果に付随する責任の重さです。インターン中に教材を作成していましたが、私が張り付けるデータをミスしてしまい大幅な添削を行うことができました。自分のミスで迷惑をかけてしまったこと、そのミスに気付かず研修で使用してしまった場合、自分以外の人に及ぶ影響を初めて正確に理解し、その責任の重さを実感しました。また、私のインターン先は自営業で運営している会社であったため営業方針の決定や、教材、研修のクオリティは全て自分にかかっている、という状況でした。そんな中、会社を運営している代表の姿をみて、自分の行動に対する責任の重さと共に、自分で思案し、起こした行動が会社の利益になり成果を得ることもあるのだという、やりがいを感じました。

上記のように今回のインターンで、将来の自分自身のためにスキルアップをすることや主体的に行動することの重要性、その行動に付随する責任の重さを強く感じることになりました。主体的に行動する(自分が何をすべきか、どのような方法を取るか)には、自分の中で十分な判断材料が必要なのだと思いました。就職した際の自分のために、大学生という「学生気分」でいるのではなく、今の自分にできることを見つれたり、授業に主体的に取り組んでいきたいです。

社会と繋がることで自分を知る

2年 石川 礼

私は人材サービス会社のオンラインインターンシップに5日間参加しました。インターンは学生を対象にした web コンテンツの企画を立案するものでした。インターン初日は、貴社の会社説明やインターンの概要説明を受けた後に、3,4人のグループに分かれて企画立案のワークショップを開始しました。2日目はワークショップの他に、営業担当部署の方から事例紹介を受けました。3日目には各グループが発案した企画の中間発表を行い、そこで社員の方から頂いたフィードバックをもとに4日目に企画の修繕をし、5日目に最終発表を行いました。

5日間のインターンシップを終えて、社員の方から学びを得たことや自分で実際に経験したことで学び取ったことが大きく3つありました。

第一に、学生の自分と比べ社会人や企業の視野は格段に広いということです。私が高校生の頃、学校行事の企画をした際は企画を「実現させること」が目標でした。しかし、今回のインターンでは企画を実現させた後に対象者にどうなってもらいたいかという「対象者の行動変容」を目的としていました。また、対象者が認知している不安や課題だけでなく、対象者の認識が及んでいない課題を発見し将来を見据えた提案が必要でした。企画立案という仕事を通した対象者への新たな価値の付与は、企業と個人のより強固な繋がりや信頼を築くと考えます。

第二に、一人ではなくグループで動くことの大切さです。学生の私にとって、グループワークは授業で頻繁に行われていました。今回は企画発表に向けてグループワークが非常に重要であり、何度もその重要性を体感しました。例えば、自分には馴染みのない地域の学生を対象とする企画を考える際には、その地域に住む一人のメンバーの情報によりグループとして目指す方向が定まっていきました。また、私が当たり前だと感じていた情報を何気なく話していると、グループメンバーが企画へ反映してくれ、最終プレゼンの際に社員の方に基礎を重要視した内容に関してお褒めの言葉を頂くこともできました。チームで動くことは、一人では思いつかない考えまでたどり着くことを可能にさせると考えます。

第三に、グループ内での役割の多様さです。私はグループでリーダーを努めましたが、リーダーらしくチームを先導することはあまり出来ませんでした。オンライン開催ということもあり、相手に自分の想いを正しくまっすぐ表現することが難しいことを知り、角度をかえたリーダーの在り方を模索しました。イニシアチブを取るだけでなく、他者の意見をまとめ整理することでグループの進行に貢献することも出来ると気づき、考えを吸収して理解を示すことの重要性を学びました。リーダーだからと自分の言動を縛るのではなく、多様なリーダー像があることに気づいたことで自分にあった在り方が分かりました。

今回のインターンを経て得ることのできた学びは、社会や自分自身に対する意識を濃く深くさせました。社会と自分の両者の繋がりを感じられる機会に今後も意欲的に参加したいです。

仕事とチームに対する責任を持つということ

2年 深町 雪音

私は、大手広告・人材サービス企業で5日間のオンラインインターンシップに参加しました。仕事内容は1日目に特定の部門の仕事についての説明を受け企画立案のワークショップをおこない、2日目は営業部による事例紹介とワークショップ、3日目は中間プレゼンテーション、4日目は最終のワークショップ、5日目は最終プレゼンテーションと就活座談会に参加しました。企画立案ワークショップでは4人で1つのグループとなり「熊本県の就活生が得する web セミナー」の企画を考えプレゼンテーションの発表をしました。プレゼン内容は番組名・テーマ・企画背景・企画内容・放送日時・告知内容を設定して発表することが求められました。事前の説明会の際にチーム分けをし、2年生2人、3年生2人のチームになりました。リーダーを決めることになったが率先してやりたいという人は一人も出ず、私とその役割を担いました。リーダーはグループワークの進行役になることを始めとし、意見をまとめたり1日の報告メールを作成したりと負担が大きかったです。特に報告メールの作成は普段社会人との関わりが多くないため失礼のないような文章を考えことや無駄なく簡潔に伝えることに苦戦しました。

私がこのインターンシップを通して学んだことは大きく2つ挙げられます。1つ目は抜かりない下調べの重要性です。企画立案をする際にはターゲットのニーズに合わせて企画内容を考える必要がありひとつひとつの提案に根拠を持たせなくてはなりません。中間プレゼンテーションでは社員さんから根拠付けができていないから企画の実現性が見えないという厳しい評価を受け、熊本県の就活生について知ることから作業をやり直しました。2つ目はチームワークが求められることです。グループで企画立案を担当するとなると個人作業ではなく共同作業になるためチーム全体で同じ目標に向かって仕事に取り組む必要があります。メンバーとコミュニケーションを取る中でうまく自分の思うことを伝えられなかったり思うようにいかず沈黙が続いてしまったりという衝突が起こってしまうこともあります。一人ひとりの意見を互いに尊重し合い、足りない部分を補うことでよい企画を作ることに繋がることわかりました。

今回のインターンではリーダーの役割を担ったことで社員さんに向けた1日の報告メールを送ることやグループワークで進行を務めることなど社会人として必要なスキルだけでなく大学生活でも必要となる能力を身につけることが出来ました。自分自身はリーダーシップを取ることに積極的でない部分があったため、初めは不安が大きかったのですがリーダーシップを取ることは自分の成長に繋がるため今後も挑戦していきたいと思いました。そのため、今の私に必要なことは積極性を高めていくことだと考え、普段から何事にも恐れず挑戦したり自己主張をできるようにしたりしていきたいと思います。今回の経験で学んだことを今後の大学生活では積極的にグループ活動に取り組んだり何事にも細部までこだわることでベストを目指したりすることに活かしていきたいです。

働く上でのモチベーション

2年 遠藤 百萌

私はWEBマーケティングに興味があったため、インターネット広告業界の広告代理店において1ヶ月間オンライン上でインターンに取り組みました。職場で私は営業部に配属させてもらい、その中でもインターネットサイトやSNSなどのメディアに対して営業を行うメディア営業部で仕事体験をさせていただきました。仕事内容としては、広告案件に合うメディアのリストアップ、メディアに対するメールを使った営業、顧客の目的に合わせた広告案件の紹介などがありました。

私は春学期のキャリア体験型事前指導で、「人は何のために働くのか」というテーマを取り扱った授業があり、私は自分が何のために働こうとしているのか、どのようなことをモチベーションとして働くことができるのかあまり判然としませんでした。しかし今回のインターンで、「自分自身が成長していることを感じること」、「成果を出して認められること」の2つが自分にとって働く上でのモチベーションになりうるのではないかと考えるようになりました。

そのように考えるようになったきっかけとして、メディアに対してメールで営業をしていく中で初めて新規メディア顧客を獲得できたことがあります。インターンを初めて最初の何日間かは、1つの広告案件に対して30件メールを送っても、返事是一件もないということが多く、会社で全く役に立っていないことに無力感に駆られると同時に、全く自分が成長しないことに対して落ち込むことがありました。このままではいけないと、新規メディア顧客を常に多く獲得している同じ部署の先輩の営業メールを見せいただき、どのような件名にすれば何通も来るメールの中でパッと目を引けるのか、どのような内容にすれば返信が返ってきやすいのかなどのアドバイスをいただきました。そのアドバイスを生かし、また自分なりの工夫も入れながら営業メールを送り続けたところ、作成した営業メールに対して多くメールが返ってくるようになり初めて新規メディア顧客を獲得することができました。先輩方からも、「入社してすぐ顧客を獲得できてすごいね！」などのお褒めの言葉をいただき、とても嬉しかったことを覚えています。

またその後は、メディアが求める広告案件を探すなどして獲得した新規メディア顧客の満足度を上げる取り組みをしました。新規メディアへの営業と顧客の対応を並行しての作業は難しいものでしたが、激励していただいて、頑張っている程度の成果を出せた際に先輩方からお褒めの言葉をいただいた時に、自分の努力が認められたように感じて仕事にやりがいを感じるようになりました。これらの経験から、自分自身が成長していることを感じること、成果を出して認められることが自分にとって働く上でのモチベーションになりうるのではないかと考えました。

このインターンは、学びが多く、また自身について新しく気づくところもある良い経験となりました。今後就職活動を開始していく上で、この経験で気づいた仕事に対する価値観を大切に軸として持って頑張っていきたいと思います。

伝える力の重要性

2年 金子 帆夏

私は8月1日から5日までの5日間、ソフトウェアの受託開発を行うIT企業でインターンシップを体験しました。「IT業界で働く未来の姿を体験できるインターンシップ」というコンセプトに惹かれ、参加を決めました。カードを使ったゲーム形式で、簡単に「システム構築」やその運用、マネジメントによって課題へのソリューションを提供する過程を学ぶことができるプログラムを主に行いました。

システムエンジニアとして依頼を受け、ソフトウェアを提供するまでの流れをカードゲームで体験し、実際にチームごとにソフトウェアのシステム機能を考え、クライアントにプレゼンテーションを行いました。課題解決に必要な、課題を「正しく理解する力」、各方面のプロフェッショナルと協力するための「説明する力」、限られたリソースを割り当てる「取捨選択する力」、そして最も大切なのが、チーム全体をまとめる「コミュニケーション力」。これら能力が必要と企業の方に教わり、意識して活動しました。

今回のインターンシップを通して学んだことは、伝える力の重要性です。自分の意見を他者に伝える方法として、SNSで発信したり、自ら口で伝えたり、文書を作成したりといろいろなやり方があると思います。今回のインターンシップの中ではチーム内で意見をすり合わせるための自分の意見を伝えることや、チームでまとめたアイデアをクライアントにより魅力的に伝えることが必要でした。

一緒にチームを組んだ人が一学年上だったということもあり、最初は相手任せの受け身の状態でいたため、作業が中々進みませんでした。キャリア体験事前指導では、グループで意見をまとめて発表する機会が多く、相手の意見を否定せず肯定的に意見を伝えることの重要性を学ぶことができました。インターンシップでも同様の伝え方をしたことで、お互いの意見の中間を採用し、より気持ちのこもったプレゼンテーションを作成することができました。

また、チームで意見を出し合って考えたシステム機能をクライアントにプレゼンテーションをするとした際、自分達の熱量をそのまま聞き手に伝えるための工夫を施しました。まず作成に取り掛かったのはパワーポイントでした。スライド1枚から伝える情報量は最小限に抑え、それぞれのスライドの内容に対して、その内容の重要性をレベル分けすることで最も伝えたいことに照準が合うように資料を作成しました。春学期のプレゼンテーションの経験から、フォントの大きさや文字の色など細かいところにまで気を配ることができました。聞き手はパワーポイントの内容を視覚で読み取ることになります。短い時間で大量の情報を視覚だけで読み取るのは難しいため、視覚からの情報は簡潔にすることを意識しました。そこで足りない情報を補うために口頭で説明を補うように心掛けました。

今回のインターンシップやインターンシップに至るまでのキャリア体験事前指導の講義から、伝える力の重要性を実感しました。特に、自分と同じレベルまで知識の内容を伝えるには相当な工夫が必要であると学びました。プレゼンテーションは今後の学生生活や社会に出てからも行っていくものなので、今回の気づきや工夫を忘れずに、これからもステップアップしていきたいと思いました。

Ⅱ. 成果報告（体験エッセイ集）

3) 田中クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（田中クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	今 ほのか	営業、人材育成	長期（2020年7月～現在）
2	佐藤 凌河	番組制作、ITコンサルティング	5日間
3	渡邊 千早	IT通信(プロダクトマネージャー)	長期(2021年3月～現在) 長期(2022年6月～現在)
4	三瓶 莉々花	キャリアトレーニング会社、新規事業開発、助成金コンサル	長期（2022年5月～10月、 2022年11月から現在）
5	柴田 柚葉	子育て支援 NPO 法人	8日間
6	小林 透子	教育 NPO 法人	約2か月間（2022年6月～7月）
7	村山 由季	英会話スクール:マーケティング	長期（2022年10月～12月）
8	松尾 愛	成長産業支援企業：データベース作成、社内プログラム開発	長期（2022年6月～現在）
9	小川 佑菜	人材サービス	長期（2022年5月～9月）
10	水村 美樹	イベント企画運営	長期（2022年10月～現在）
11	ガク ソングン	IT人材	5日間
12	我妻 紗佳	コンサート運営制作本部	長期（2022年10月～現在）
13	森 向日葵	人材サービス会社新規事業広報	長期（2022年10月～現在）
14	磯 大輝	営業	長期（2022年10月～12月）
15	中出 和希	ラジオ番組制作	長期（2022年4月～現在）
16	岩谷 空来	コンテンツマーケティング	長期（2022年9月～現在）
17	野崎 千晴	イベント運営	長期（2022年8月～現在）
18	中村 未彩季	PR代理店	長期（2022年10月～現在）
19	小久保 瑳紀	人材業界	約1ヶ月
20	宮内 凜花	人材育成	長期（2022年5月～8月）
21	今井 颯人	ITベンチャー（マーケティング）	長期（2022年2月～9月）

言語化と新たな価値観

2年 今 ほか

私は、2020年の7月から営業、人材育成の長期インターンを現在も続けている。そこでの仕事内容は主に三種類で、新規の顧客に対する営業、既存の顧客の対応、部下の教育マネジメントである。営業は一般家庭への訪問販売である。教育マネジメントは部下合わせ五人のチームを持ちそれぞれの教育マネジメント、チーム運営をするものである。

このインターンを通してもちろん営業力や教育、マネジメント力、考え方やビジネスマナー等は学んだが、一番良かったことは自分について知ることが出来たことである。具体的には、自分の価値観、自分がやりたいこと、自分の特徴を知ることが出来た。まず自分の価値観に関しては、自分が何かを選択するときに基準にする自分軸を明確にすることが出来た。これは、高校の部活を引退して以来忘れていた、何かに夢中に取り組みそこで発生する自分のプラスの感情とマイナスの感情を客観的に見ることで気づくことが出来た。

自分がやりたいことに関しては、インターンの活動と、自分と向き合う時間を通して、「所属する人が120%の力を出せるような組織をつくること」という自分がやりたいことを見つけることが出来た。自分は、理不尽な待遇を受け実力を発揮することが出来なかった高校部活時代にコンプレックスを抱いていた。そのような自分にとって「悪い環境」にいる時の自分とこの職場のような伸び伸び働くことが出来る「良い環境」にいる時の自分を比較すると、自己肯定感も幸福度も充実度も格段に違うと感じた。この経験があり、自分は「良い環境」を作り出す側の人間になりたいと思うようになった。

自分の特徴に関しては、どういうときに嬉しくて自分の実力が発揮されるのか、何を嫌いとしどんなことに問題意識を抱いているのか。など、自分を客観的に分析し、言語化することが出来た。

また、自分を知るという事だけではなく、もともとの価値観を変えるきっかけにもなった。

特に一番大きかったのは、「会社」に対するイメージである。元々高校の授業などで習っていた「会社」の定義は、「利潤を追求していく組織」といったイメージであり、利益のためなら何でもするといったようなあまり良いイメージではなかった。しかし社長や社員さんとのかかわりの中で、会社の売り上げは「どれだけの規模で人を幸せにできたかの指標」であり、売り上げを上げることが先行するのではなく、目の前のお客様を幸せにすることで自然と発生してくるのが利益であり、またその先には未来の日本や世界の子どもの未来もよりよくしていくことであると感じ、「会社」や「仕事」また「社会」に対するイメージが良いものになった。

そういった面でも目の前の仕事だけを考えるのではなく、今部下を教育することは未来の日本社会をより良くしていくことであると繋げることが出来、より仕事をすることで得られる幸福度が増したように感じる。

クリエイティブと読み取る力・伝える力

3年 佐藤 凌河

私は番組制作会社で3日間、ITコンサルティングに関する会社で2日間、計5日間のインターンシップに参加した。番組制作会社ではニュース原稿の作成や生放送形式での番組制作などの業務、ITコンサルティングの会社では、顧客の情報を踏まえてアプリやスマートフォンを提案するグループディスカッション、顧客へのヒアリングを通して製品を提案する業務を体験した。

番組制作とコンサルティング営業という一見すると全く異なるように思える業種だが、実際の業務体験や社員の方からのフィードバックを通して共通して必要とされる能力があることに気がついた。それは、「何が求められているかを読み取る力」と「自分の伝えたいことを伝える力」である。番組制作の現場では、番組の演出の意図を読み取り、それが視聴者に正しい形で伝わるようにする必要がある。また、本番前の打ち合わせやリハーサルの際には本番を成功させるために改善できることはないかを考え、チームのメンバーと伝え合うことが必要になる。一方でITコンサルティングでも、顧客が求めているものに加えて顧客自身が気づいていない潜在的な欲求を読み取って最適な製品やサービスを提案し、提案の際にはそれがなぜ顧客に適したものであるのか、それを使うことで顧客はどのようにより良い生活を送ることができるのか、といったことを伝えることが必要とされる。

このような能力は番組制作やコンサルティングに限らず、あらゆる職種で、特にクリエイティブな職種で求められると考えられる。そうした職種では必ず顧客やクライアントなど、求めていることを読み取り、伝えなければならない相手が存在するからである。近年ではツールの進化やAIの発展により事務的な仕事は淘汰される、人間にしかできないクリエイティブな仕事に就かなければならないといったことが叫ばれているが、私は「クリエイティブな仕事」というものに対してどこか不安を感じていた。独創性を発揮できるかどうかということはいわば水物であり、趣味や遊びならともかく仕事にすることはできないと考えていた。しかし独創性を発揮することだけがクリエイティブではなく、上記の能力も創造性の大きな要素だと考えるようになった。

こうした見方の変化は就職活動でよく用いられる「コミュニケーション能力」という言葉に対しても起こった。以前までは曖昧で信用できない表現だと思っていたし、多くの人がイメージする「人と話すのが得意」という意味では自分にとっての強みであるとは言い難かった。だが読み取る力、伝える力であると考え、自身の経験を用いてPRできる要素として使えるのではないかと思った。

以上のことから、読み取る力、伝える力がこれからのキャリアにおいて重要な要素であることを強く認識した。今後はこれを日頃から意識し、自分の強みとしてアピールできるようにしたい。

プロダクトマネージャーとして必要なこと

2年 渡邊 千早

自分は今まで2年ほどWebサービスを提供する企業複数で、プロダクトマネージャー(以下、PdM)としてインターンを行ってきた。PdMと聞いてあまり馴染みのない方も多いはずではないかと思うので軽く説明する。PdMとは顧客分析や経営の状況踏まえて、サービスを大きくしていくために「どんなものを」「何のために」作るのか、またどう変えていくのかを決め、デザイナーやITエンジニアなどと連携して仕様を固めディレクションなどを行う役職です。働き始めてすぐに感じたのは、PdMは仕事の性質上、人との関わりがとても多く、毎日たくさんの人とコミュニケーションを取ることです。だからこそ周りの人から信頼されて、相談しやすいような人であることがとても大切だと感じました。自分はそのため、まずは話すことが多くなるであろう、デザイナーやエンジニアたちと仕事外でもランチに行ったり、コミュニケーションをなるべく取っていくことを心掛けて行きました。すると以前よりも細かく相談されたり、こちらからもしたりすることが増えてよりプロジェクトの進行状況が把握しやすくなりました。以前はハードスキルハードスキルと言われる、経験を通じて身に付けるプログラムの能力や、語学力をもっと付けなきゃ、と躍起になっていましたがよりも、ソフトスキルと呼ばれるコミュニケーションやリーダーシップも重視するようになりました。もちろん、ハードスキルがなければどんなにソフトスキルが優れていてもダメではあるため、両方身につけるのは大事ですが、ソフトスキルは自分の意識改革をするだけで大きく変わる事なので、インターンを通してこれを学べたのはとても大きなことだと感じています。

働く上のマインドとして自分の中で特に大事にしていることは、当事者意識を持って仕事をする事である。PdMは自分が先頭に立って周りの人を巻き込んでいく役割があるので、プロダクトを伸ばすんだという意識を持って仕事をしていかない限り、周りからの信頼は得られないし、プロダクトの成長もない。もちろん、これはPdM以外にも言えることであり、これからの人生で仕事だけではなくその他のことにも通ずることだと思っています。仕事ができる社会人は常に自発的に動き、諦めずに面倒なことでも仕事を全うして、だんだん大きな仕事を任されていくはずで。

最後に、自分はインターンを通して PdM という職業に出会い、結果的に学生のうちに自分の天職といえる職業を見つけることができた。もちろん、インターンで全員が天職と思える職を見つけられるわけではないが、逆に自分の向き不向きや、新しい可能性に気づくことができるようになりインターンを経験することでしか得られない、働くのに役立つマインドを身につけることができるのではないかなと思います。

一 社会人としての見られ方

2年 三瓶 莉々花

2022年6月入社(2023年10月退社)よりインターンシップ生として務めた会社では、「社会人のキャリアコーチングサービス」を行っていた。これは、転職支援サービスとは違い、「キャリアコーチング」に特化した、他にはないサービスである。私は、このインターンを始めたとき、「将来は人と関わる仕事がしたい。人の支援をして仕事をしたい」とただ漠然と思っていた。だが、業務を通し、仕事の「意味」を考え始めてから霧にかかっていた仕事とは何かというものが見えてきた。業務としては、お申し込みをくださったお客様に電話をかけ、現在の状況をヒアリングし、適切なカウンセラーにバトンを繋げるといふもの、他にも就活生に向けてマーケティング業務を行うこともあった。「キャリア相談」ということもあり、かなり個人的な情報までお聞きした上で、自分自身で判断し、適切と思われるカウンセラーに、バトンをつなげなければならず、初めのうちは「このお客様ならほかのカウンセラーのほうが良いかも」と何度もアドバイスをいただくことがあった。さらには忙しさに終われ、電話対応に作業感が生まれてしまうこともあった。そんな中社員の方から「お客様からはみんながインターン生ではなく、社員だと思って信頼してお話してくれている。今までに何度も聞いてきた言葉だったが、改めて身に染みて感じた。そこからは、そもそもどのような職業があり、どのような悩みが生まれるのか、どのような気持ちでお客様はこのサービスに申し込んでくれたのかと、「背景」の部分を考えることでよりお客様に寄り添い、信頼関係を築くことが大切だと学んだ。お客様にサービスを「売りつける」のではなく、お客様から「必要とされる」ということが理想ではないかと感じた。このインターンでは「人と関わる仕事がしたい」という思いを具現化できたように感じる。実際にコーチングを行ったわけではないが、状況をお聞きし、お客様がより良い方向に進むためにはどのようにしたらいいか。ということをお客様と一緒に考えてきたことで、自分が伴走をすることでサポートをした人が一人でも走れるようになる。ということが私にとっての「人と関わる仕事」なのではないかと思った。もちろん、他にもたくさんの関わり方があつたことを学んだが、このようなサポートは今後も行っていきたいと考えている。

大学二年生という時期に社会人を顧客として仕事をできたことは私にとって大きな学びとなった。このインターンを経て興味がある分野は実際に触れて経験をしよう、これらの他に中長期インターンを2つ経験した。そこでもお客様の「背景」とはなにか。と考え、寄り添い、「必要としてもらう」ということを学んだ。インターンを経験したことにより仕事だけにとどまらず、自分自身の「キャリア」、を少しずつ構築し、作っていくことが出来たと感じている。このことを自分自身中に留めているだけでなく、周りに還元をしながら働き「必要としてもらう」人間になり、大学生活をよりよくしていくために日々行動をしていく。

将来像をえがくための一経験として

2年 柴田 柚葉

1. 就労先

子育て支援 NPO 法人で2022年12月14日より計8日間インターンシップを行った。当法人の業務内容は、個人の相談業務、市民団体からの相談業務、民間企業からの委託業務、地方自治体からの委託業務、講座、イベントの企画運営である。私は前記業務全般について当団体の代表者に着きそい、携わった。

2. 学んだこと

当インターンシップを経験するまで子育て支援と聞くと、子どもの育て方のマナー講座が大半を占めるという潜在意識があった。しかし実際に経験してみて、個人の相談においては他人事として耳にしていた子どもの非行や不登校、引きこもりといった社会問題に関する相談が多く寄せられ、また貧困といった子育ての方法だけでなく、根本的な課題があることにも気づかされた。特に印象的であった相談は、相談者の長男の非行により高校側から自主退学を進められ、中退したという話であった。高校卒業までは当たり前全員済ませるものだと思い込んでいたため、そのような漫画のお話のような事例が実在していたことに衝撃を受けた。また、終始泣いていた相談者が何も解決していないにも関わらず、相談後には幾分か穏やかな顔つきになっていたことも印象的であった。それにより、カウンセリングで得られる効果を目の当たりにし、子育て支援を必要とする人々は経済的に恵まれていないケースが多いため、非営利の団体の重要性を実感した。

上記のような個人相手だけでなく、市民団体や民間企業等、外部との打ち合わせにも同行した。関連のなかった団体と企業とのニーズがマッチし、新たな企画が生まれる場面に居合わせ、異なる立場で異なる活動をしている組織同士が新たな視点を取り入れることでより良いものを作り出すことの素晴らしさを実感した。所属しているゼミナールのテーマが「多様性」である。前記のような異なる立場の方たちが互いに意見を出すことで、頭は良いが似通った人ばかりの集団よりも高く幅広い集合知を持つことができるため、様々な物事を多様性の視点からとらえるといった活動である。これまでは多様性に関する文献を読んで理解をしていたつもりであったが、実際に経験してその学びがより深まったと感じる。

他には、民間企業から委託された様々な材質の紙を使った親子での工作教室のイベントにも参加した。そこでは子どもだけでなく、親の方々も好きなように作品を作って親子間の交流を楽しんでいた。作品を見て子どもの想像力は無限大だと感じ、幼いころからこのような想像力を表現できる場に行くことも育成に繋がるのではないかと感じた。

相手の立場に立つことの重要性

2年 小林 透子

私は、2022年の7月より約2か月間、次世代教育を目的として活動するNPO法人でのインターンシップを行った。私が主に携わったのは、企業のリーダーや中堅社員が高校生に対してキャリア授業を行うプログラムであり、主な業務として、プログラム進行に必要なスライド・台本の作成、社会人との事前打ち合わせ、当日の司会進行などを行った。また、対面1回とオンライン1回の計2回のプログラムに携わった。

このインターンシップを通じて特に実感したことは、「相手の立場に立って話す」ことの重要性である。一見当たり前のように思えるこのことが、実は出来ていない。私が携わったプログラムでは、社会人の方が高校生に向けてプレゼンを行うため、事前に私がプレゼンを聞き、フィードバックを行う。すると、プレゼンの中で知らない単語が何個も出てくる。私の知識が浅いということもあるだろうが、大学生の私でも聞いたことのない単語であれば高校生も知らない可能性が高いだろう。そこで、高校生に社会人の気持ちやメッセージが出来るだけ伝わるように、高校生の視点に立ち、フィードバックと修正を繰り返した。そして、社会人が当たり前のように使っている言葉が高校生に伝わらないのと同様に、私が普段使っている言葉も、他の世代や異なる文化を持つ人には伝わらない可能性があるのだと思った。どんなにいい話でも、どんなに心を込めて話しても、理解しづらければ相手に想いは伝わらないだろう。だからこそ、自分の中の当たり前を相手の当たり前だと思わずに、相手の立場に立って考え、行動することが大切なのだ気づいた。

そして、これらの気づきから考えたことは、相手の立場に立って考えるという意識は、生産者にとって必要不可欠なことなのではないかということである。消費者はどのような商品やサービスを求めているのか、社会に今求められているものは何か、あるいは、消費者が私自身に求めていることは何なのか。言い換えれば、「消費者の視点に立って考える」ということだ。本授業を通して、自分が消費者側ではなく、生産者側になるということを意識するようになったが、そのおかげで、インターンの経験から、生産者になるうえでこれから自分が身に着けるべきことを知ることが出来た。

もちろん、パワーポイントの作り方、プレゼンのコツ、ビジネスマナーなども学ぶことが出来たが、何よりも、生産者意識を持って物事を捉えられるようになったことがインターンを通して最も大きな成長だったと思う。これからの大学生活では、その意識を行動に移し、目に見えるような成果につなげていきたい。今回は以前から興味があったキャリア教育に関わる仕事に携わることが出来たため、まずは、他の業界のインターンに挑戦することから始めようと思う。

コミュニケーションの重要性

2年 村山 由季

私は今回、英会話スクールの長期インターンシップに参加した。そのインターンシップは、主に SNS マーケティングを中心として英会話スクールの集客をするというものであった。自分のアカウントを作成し、学生や社会人とダイレクトメッセージで話してコミュニケーションを取り、その後 ZOOM などにより深く話しつつ英会話スクールに興味を持ってもらい契約に繋げるというのが流れである。

その会社はスタートアップということもあり、自分の頑張り次第でゼロからスクール契約という何十万のお金が動くところまで繋げることができるため、とてもやりがいを感じる事が出来た。また、どのように自分のアカウントを作れば、興味を持ってもらい話したいと思ってもらえるか、どのような層に自分のアカウントが響くのかという、自己ブランディングとマーケティングの面白さに気づくことができた。

なにより自分が多く学べたことはコミュニケーションである。英会話スクールということで、会話というコミュニケーションを重視していた。実際の業務では、SNS 上で話した後、実際に ZOOM で話をする。顧客に繋げるための手段ではあるが、営業のようにスクールの良さを一方的に伝えるものではない。相手と会話をして互いの現状に関心を持ったり共感したりしながら、その人の特徴や魅力を見つけて英会話スクールと進めるというものであった。これが私にとってとても難しかった。最初練習をした際、私は、緊張と同時にスクールの契約につなげなければいけないと思いつぎ過ぎており、会話というよりも質問ばかりの面接のような状態になってしまっていた。そのため、表情がかたい、雰囲気楽しそうじゃない、リアクションが薄いと指摘を受けた。

ここで私はコミュニケーションを取る上で大切なことを教えていただいた。それは、人間関係構築が非常に大切だということである。契約に繋げるための会話であっても、人と人との関係であり、この人だから話したいと思ってもらえる雰囲気作りが重要になる。まずは楽しく会話し、共感をすること。また、なんで?と思ったことを深掘りして聞くと、より会話が広がるということ。これらは言葉にすると簡単なように聞こえるが、友達との会話ではないからこそ意外と実践は難しかった。これらをふまえて、私はまずは挨拶から明るくすること、共感やリアクションを大きくし会話を楽しむということを重視するようにした。たったこれだけのこともかもしれないが、雰囲気が明るく変わった、成長したと言ってもらえるようになり、実際に会話を楽しむことができ、契約まで繋げることが出来た。

今回のインターンシップを通して、コミュニケーションの重要性を強く実感した。今回学んだことを今後の自分のキャリアに活かしていくとともに、会話を通して人の様々な価値観を知り、吸収して、より自分自身を成長させていきたいと思う。

働くことの難しさと共に感じる喜び

2年 松尾 愛

私は現在、成長産業支援を手掛ける上場企業で学生インターンとして働いている。昨年6月からインターンを初め、現在7ヶ月が経過したところだ。私が働いている企業では、一般インターンとエンジニアインターンの二つに分かれ、一般インターン生の基本業務としてデータベース作成があり、必ず一人一つセクションに所属し、それぞれデータベース作成業務の他にセクション業務を行う形式になっている。私のセクションでの業務内容は、インターンチーム全体の業務効率を高めるための施策実行やエンジニアリングチームと協働し、社内プロダクトの開発を行うといったものである。

実際に業務を行うとデータベース作成に関しても、セクションの業務に関しても様々な学びがあった。データベース作成に関しては、多くの企業のデータベースを作成しているため、業務を通してこのようなサービス展開をしている企業があるんだといった発見や最近この企業は資金調達を多くしており、新規事業を行おうとしているのかもしれないといった推測を立てることができるようになった。今までであれば、メディアに取り上げられた企業以外は知る機会がなく、自分でも調べていなかったため注目することができなかったが、このインターンシップを通して資金調達のニュースなどを見て自分で注目する企業を見つけられるようになったということは自分の中で大きな成長であった。こうしてニュースなどを見たことから疑問が持ち、その疑問を解決するために調べることが増え、結果的にインプットの量が大幅に増えた。こうしたことからインターンシップ開始前に比べ、自分から積極的に考え、調べ、それらを通し多くのことを知識として蓄えることができた。

初めてプロダクト開発に携わり、今までのユーザーとしての意見を言う立場から意見を汲み取り、ヒアリング内容を踏まえた新たな実装方法を考え、UIの検証まで行うというのは想像以上に考えが簡単に通らず再検討になることが多かった。しかし、このインターンチーム内では、月に一回の1on1や週一回以上のセクションミーティングなどインターン生同士や社員さんとお話しする機会が多く、たくさんのフィードバックを頂けたり、何かつまづいた時にはアドバイスを頂けたりと、ありがたいことに自分の業務に対して意見をもらう場が多い。そのため、壁にぶつかってもそのアドバイスを活かして再びチャレンジし、意見が通った経験を何度もした。こうしてセクション業務では、プロダクト開発の難しさを感じ、壁にぶつかっても諦めずにチャレンジする精神を身につけることができた。

こうしてインターンシップを通して様々な発見や経験を積むことができた。しかし、これを今後の生活に活かさなければ意味がないと思う。従って、より多くの出来事にチャレンジし、視野を広くして知識もつけていきたい。そうすることで技術面では自分のスキルアップに繋がり、精神面でも壁にぶつかっても負けないメンタルを身につけていきたい。

「自分の夢を見つけることができたインターン」

2年 小川 佑菜

私は2022年5月から9月までの約3カ月間人材紹介会社の新規事業のインターンシップを行った。業務内容は主に自社の転職サービスを周知するためのTikTok広告を作成することと他社からの依頼を受けてTikTokの求人広告を作成することである。ターゲットの設定をるところから始まり、会社の情報を集めながら訴求を考え、そこからTikTokの台本を作成し、動画撮影、動画の編集、投稿まで一連の作業を行い、3ヶ月間で30本以上の動画を作成した。

私はこのインターンシップを通して「自分には合わないこと」と「自分がやりたいこと」を見つけることができた。まず「自分には合わない」と感じた点は2つあった。1つ目は、1人で黙々とこなす作業である。TikTok広告の作成は最初から最後まで1人で行っており、誰かと協力して1つのものを作り上げるというよりも、1日中パソコンに向き合い自分の力だけでまっさらな状態から作り上げるというものだった。もちろん、動画が完成したときの達成感やいい動画を作れたときの自信は感じられたが、喜びを分かち合ったり、励まし合ったり、意見を交わして試行錯誤できる相手がいなかったことに苦痛を感じた。2つ目は、趣味を仕事にすることである。今までTikTokは、私にとって何も考えずにリラックスして見られる一種の趣味であった。しかし、インターンシップを始めてからは、プライベートの時間にTikTokを見ても、次の動画作成に活かせるものはないか、動画の伸びる要素はなんだろうと永遠仕事のことを考えるようになった。一見良いことのようにも思えるが、私にとっては仕事とプライベート切り替えができなくなる要因であり、趣味を純粋に楽しめなくなってしまった。一方、「自分には合わないこと」に気づいたことで、「自分がやりたいこと」を2つを見つけることができた。1つ目は、私はもともと人とコミュニケーションを取るのが好きで、誰かと協力して感情を共有できる仕事がしたいということ。もう1つは、趣味そのものを仕事にするのではなく、趣味を活かした仕事がしたいということである。

今まで将来の夢もなにもなかった私が、今回のインターンシップを通して、「自分には合わないこと」と「自分がやりたい」ことを知ることができ、新たに1つの夢を持つことができた。それは、食品業界で商品開発をしたいということである。その理由は、商品を開発するには研究開発チーム、マーケティングチーム、営業などさまざまな人が関わり、互いの協力が不可欠で、全員で一つのものを作り出すということと、私の趣味である料理にも関連した仕事であるということが、私がやりたいと感じたことに合致していると思った。しかし、自分の夢を実現するためにはさらなる知識と経験を身につけなければならない。そのため、今後は食品業界の研究を進めながら、商品開発に携わることができるインターンシップを行い、3年後には自分が目指す姿であれるようにしたいと考える。

インターンシップで変わった私の意識

2年 水村 美樹

私は、去年の10月からダンスイベントの企画運営をする会社にインターンシップをしている。活動内容は今年の4月に行われるダンスイベントの出演者集め、SNSの投稿を集める施策・Instagramのフォロワーを集める施策・フォトブースのデザインの3つ企画提案をした。10月にインターンメンバーの顔合わせをして、定期的に会社のカフェで対面の企画会議をしたりzoomを使ってオンラインの会議も行ったりした。企画提案の際には、社長と採用担当の方に直接プレゼンを行い、フィードバックをいただきさらに良い企画を提案できるよう改善を行った。現在も定期的に会議を行っているのと2月には実際にダンスイベントのスタッフとして現場に行く予定である。

実際にインターンシップを始めて学んだことと変わった意識は2つある。

1つ目は、連絡を素早く行うことである。ビジネスマナーとして当たり前のことだが、インターンシップを行うまでの私はLINEの通知は100件、InstagramのDMは10件溜まっているのが当たり前であった。しかし、イベントの企画運営の仕事では出演者の方との連絡を素早く行わないと期日に間に合わなかったり、リストを管理している人の仕事までも遅くなってしまいイベント全体の日程を遅らせたりする可能性があることに気づいた。なので、インターンシップに関する連絡はもちろん、私個人の返信も素早く返すようになり、通知を溜めることが少なくなり私の意識が変わった部分である

2つ目は、企画提案の難しさを学んだ。企画提案はキャリア体験の授業で行う提案やゼミで行う提案と似たものだと思い、最初の企画会議に挑んだが社長からのフィードバックで「企画提案はただ企画を提案するのではなく、私を説得させて動かすものだからそれなりの情報と仕組みを持ってこなければいけない」という言葉をいただき企画提案の認識が違っていることに気がついた。授業やゼミではただ慶安することにだけ焦点を当てていたが、説得するということが重要でありそれが企画提案だと学ぶことができた。

全体を通して、インターンシップに参加したことで私生活の中で新たに意識することができ、リアルな「仕事」というものを体感することができた。まだ始めてから3ヶ月しかたっていないがこの短い期間の中でも学ぶことが多く、特に企画提案で得た説得する力は大学の授業やゼミの発表などに使うことが出来ると考えた。また、このクラスを選択していなければ自分の性格的にインターンシップに参加することを後回しにし続けていたと思うので、今インターンシップに参加することができて本当に良かったと感じる。「仕事」に対してネガティブな印象を持っていたが今ではワクワクしていてイベント当日まで学べることがまだまだあると思うので、好奇心旺盛に取り組んでいきたい。

外国で初めて経験した、会社の仕事体験

2年 ガク ソンゲン

自分が応募したインターンシップの会社は IT 企業が二つ、そして人材系の会社が 1 か所で合わせて 3 社に短期インターンを行ってきた。インターンシップは全部短期で行われて、1 日短期インターンシップで、8/17(IT 社)、8/18(IT 社)、8/19(人材系)会社で合わせて 3 日間インターンシップの日程だった。会社は全部東京であるが、コロナの影響によって 3 社すべてオンラインで行われた。仕事の内容としては、IT 系の会社の 2 社は同じく、グループワークである問題に対してどのように解決するのかをグループの人々話し合い、グループ内で決定されたことをインターンシップの担当者に提出しそれを評価するという内容だったそこで、担当者がとてもよかったと評価したグループに対して、本選考を受けられるというメリットがあったが自分はいくまでも本選考を欲しくなかった、あくまで経験するために応募していたので本選考までは望んでいなかったがグループの人々のために頑張ると決めた。しかし結果的には他のグループに比べて良い成績を出せなかった。

インターンシップの内容は自分が錬金術師になって一般人では採掘出来ない、鉱石を採掘して国（会社）に貢献するというボードゲームのようなインターンシップでこれもグループワークで行われ、よい成績を出せば本選考に繋がるという仕組みだった。普通のインターンシップとはまったく考えられなかった形式だったので少し驚いたことがあり、最初はグループの人に迷惑をかけたらどうしようという不安があったのだが結果的によい成績を出してうまく終わってとても安心だった記憶がある。結果的にインターンシップという経験は自分に対してとても大きな変化を与えたのではないかと考えられる。特に人材系の会社は絶対無理という認識から人材系のインターンシップを経験したことで人材系の会社も悪くはないという認識になったことや、外国人である僕も一所懸命頑張れば、日本の方々に迷惑をかけずに仕事も上手くこなせるという自身をもつことになったのではないかと考えた。そしてインターンシップを通じて元々は IT 企業、コンサルティング、金融系に会社じゃないといけないという固定観念が変わったと感じた。色々な業界にも挑戦したいという欲望が芽生えるきっかけになったと感じた。これに加えて、今自分が持っている無数の固定観念をインターンシップの経験を通じて変えていこうという決心をした。外国人にとっては難しいということから、外国人でもやればできるというポジティブな方向に少しだけでもその方向に考えを変えていきたいと考えた。最後にインターンシップももちろんだが、企業の選び方やこれからの人生をどうやって乗り越えればよいかについてすごく迷っていたが、田中先生の体験授業やそのゲストさんたちの助言がとても役に立ち、人生をどういう方向に進めば良いかの目印になったのではないかと考えられる。そのため、田中先生の体験授業が今年で終わるということにとっても心が痛い状況でしかないと感じた。

コンサートの運営制作本部で秘書の仕事を行なったことでの学び

2年 我妻 紗佳

乃木坂 46 や日向坂 46、J01 などの有名アイドルのライブを主に運営する、運営制作本部での仕事を行っている。この仕事は、各コンサートの運営制作本部で、コンサート開催に関する書類を作ったり、本部にいる社員さんのスケジュール管理を行ったり、コンサートで実際にかかった時間やお客様の入退場にかかった時間を測定したりすることが仕事内容であり、いわば社員さんの秘書のようなものだ。この仕事は去年 10 月に始め、20 日間ほど働いている。

この仕事を通して、スケジュール管理の大切さ、正確に早くタイピングする力の必要さ、人と人とのコミュニケーションの重要性を再認識した。私が今まで生活してきた中でスケジュールは、8時から16時まで学校、その後時間が空いて18時からバイトが始まる、というように時間の経過に伴い進めやすいスケジュールだった。しかし、社員さんのスケジュール管理をしたところ、分刻みの予定で、オンラインで打ち合わせをしながら移動しなければならないということもあるほど忙しく慌ただしいことを知った。私が一つでも予定を忘れてしまうとこのコンサートの開催に大きな被害を与えてしまうという責任もあり、必ず予定をメモすること、都度15分前と5分前にアラームをかける、それを的確に社員さんに伝えることを意識するようになり、将来自分も社会人として仕事するようになった時に今、している方法を忘れずしようと学びになった。また、私は本部でコンサートの開催概要の資料作りをしている。内容としては、開催時間、物販やファンクラブブースの場所や時間、喫煙可能な施設なのかなど、毎回違う開催内容、開催場所のそれぞれの施設のルールを踏まえながら、運営する学生スタッフなどに対しての情報である。この資料を作る際、excelを使うのだが、タイピング力の不足を実感する。

一番この仕事を通して学んだことは、コミュニケーションの大切さである。幼い頃から、コミュニケーションはとったほうが良いと教えられていたが、一人でもカフェや温泉など楽しめる私はなぜそこまで大切だとされているのか理解できないことも多かった。しかし、この仕事を通してコミュニケーション力は仕事を自分の元に引き寄せる最も重要な力であることを学んだ。コンサート制作の方や施設の方と話し、その時に気軽に話せるような関係性を築けた際、「貴方の元で次のコンサートも担当してほしい」というお話をいただいた。私の性格上、人に自分から話しかけることが苦手な受け身になりがちなのだが、仕事だからと割り切り、積極的にコミュニケーションをとることに挑戦してみた結果、このように仕事をいただくことができたので、コミュニケーション力の大切さを認識したとともに、自分への自信やコミュニケーションをもっと意識してとるようにしてみようと考えることにつながる出来事だった。

チャンスを逃さないこと

2年 森 向日葵

私は人材サービス業界の会社で2022年10月から現在までインターンが続いている。新規事業として始まった学生組織の一員となり、広報を担当した。主な仕事内容は、SNSを通じたイベントの告知や集客である。SNSは、Twitter・Instagram・公式LINEを用い、Twitterでは組織メンバーと協力して毎日更新を続けた。Instagramは私が担当となり、画像作成や投稿文作成を全て行った。また、週に一度対面で行われるミーティングと部署ごとに行われるオンラインミーティングにも欠かさずに参加し、積極的な意見出しやミーティングの質を向上させることにも取り組んでいる。

私がこのインターンに踏み出したことは、人生のターニングポイントになったと感じている。インターンに参加する前は何事にも受け身で、挑戦することを恐れていた。このキャリア体験学習の授業を受ける教室でも一番後ろ端の席に座り、何も発言することがなかった。私は、インターンが自身を変えるきっかけになった要因が二つあると考えた。

一つ目は主体性である。インターンでは常に主体性を持って行動することが求められていた。例えば、挑戦したい仕事を自分から貰いに行くことが多い点である。私は広報を行っていたため、イベントごとにフライヤー作成やTwitter投稿、公式LINE投稿などが主な仕事で、それを割り振られるのを待つのではなく、自己申告により仕事を任された。これにより、受け持った仕事に対して強く責任感を持つようになり、さらに良いクオリティのものを作ろうと努力することに繋がった。組織にとっても、自分にとっても成長に繋がる良い仕組みであると感じた。

二つ目は仲間の存在である。全員が主体性を持った組織ではあるが、意見がぶつかり合って障害になったことは一度もなく、ミーティングを重ねてお互いの意見を尊重した課題解決に努めることが出来ている。また、お互いを応援しあっている関係であることも重要なポイントである。私は、学生は大学活動やバイト、または遊びなどの余暇を楽しむことも必要な立場だと考えているため、組織を形成するうえで、相手の活動への配慮は不可欠である。しかし、別の場所での活動がインターンでの活動を良い方向に進めるヒントになることも多く、実際に私もそのような経験がある。

以上二つの理由から、このインターンが人生のターニングポイントであると感じている。しかし、もっと早くターニングポイントに出会えていれば、今よりも成長できていたのではないか。このような考えから、受け身で常に後ろ端の席に座っていた過去の自身は、多くのチャンスを逃してきてしまったと思っている。チャンスは待っていても巡ってくることはないため、このインターンを通して「チャンスを逃さないこと」が自身の成長にとっていかに大切かを学んだ。

やりたい業種を理解することができた長期インターン

2年 磯 大輝

私が今回参加させていただいたインターンシップは主に営業職である。営業職といっても主な営業方法はテレアポのような形式で行った。期間としては2022年10月から2022年の12月31日なので約3か月行った。主な仕事は他社様へ自社が扱っているサービスを導入することはできないのか伺うといった内容とそのサービスの内容の説明についてである。

まずこのインターンをなぜ参加しようと思ったきっかけがこの授業の単位取得のためにやったわけだけではない。私はこの体験事前指導の授業に参加したとき何がやりたいのか理解していなかった。そしてインターンについても色々なものを探していたがあまりピンときたものがなく、いろんな業種と触れ合えるインターンがいいと考えていた。そんなときに先輩に紹介してもらったのがこのインターンである。このインターンは色々な職業の方と触れ合うことがあるのでただの電話アポではなく業種分析としても役に立つと思ったからである。また、いち早く社会の場所に自分の身を置きたいという意思も相まってインターンに参加したいと考えていた。

このインターンを通して社会の厳しさというものを学んだ。何百件と営業をするものの話を聞いてくれるのは十数件であり、そのサービスについて話を聞いてくれる数というのはさらに減り数件となっていた。このインターンに参加して一番苦労したことは断られた回数である。アポを取ろうとすると90%の確率で断られるからである。私はこの断られるといったことに対してどのようにしたらよい方向に転じるのか試行錯誤することができた。

また今回のインターンシップはベンチャー企業だったため社内の風通しもよくベンチャーの良い点を見ることができた。業界を絞りたい、とりあえずなにか行動したいといった動機で始めたインターンであったが結果として自己分析をすることができた。また業界分析をすることもできた。自己分析という面では営業にあまり向いていないということが分かった。オンラインという手段ではあったが営業に向いていないということを知ることができた。

前期の事前授業にて様々なジャンルのゲスト講師さんがいらっしゃったが私はあまりピンとくる職種がなかった。しかし、同じ授業を受けている生徒は学生団体や長期のインターンシップに参加しているなどして経験を積んでいるという状態に焦りを感じ何か行動をしなければと思い長期のインターンシップに参加した。

今回このインターンに参加したことによって次のインターンについても前向きに考えることができるようになった。次回はコンサル関係のインターンに参加しようと考えていることができた。

主役を支える「脇役」の楽しさ

2年 中出 和希

私は2022年4月から現在まで、ラジオ番組の制作委員会でラインプロデューサーとしてラジオ番組を制作している。主な仕事としてはゲストキャスティング、出演の決まったゲストとの放送までの諸連絡、公式 Twitter の運営、放送当日の放送局スタッフとの打ち合わせ、放送中の音響や画面の指示を行っている。また、メンバーのモチベーション管理のための内部イベント企画なども行なっている。

私がラジオ制作に携わる中で最も苦戦していることは自己満足で終わらないようにどうやって番組を広め、届けるかということである。最近では若者のテレビ離れについてよく耳にするが、ラジオはもっと深刻である。そんな中で私たちは「若者が一步を踏み出すきっかけになる番組」というミッションを掲げて、若手インフルエンサーやアスリート、ミュージシャン、起業家などの一步踏み出した若者にゲストを絞りキャスティングしている。YouTube やラジオなどの個人の SNS が好まれる今の風潮で視聴者数を平均3000人から平均5000人ほどまで伸ばすことができ、需要のある番組を制作できていると感じている。

ゲストのキャスティングを通して、我々は画面の奥のインフルエンサーや芸能人を神格化しすぎていると強く感じている。どんな有名人も何かのきっかけで一步踏み出した結果、今の地位を築いている。作り手に回るための最初の一步の重要性、そして考えているよりもそれは容易であることに気づいた。

また、ラジオの製作委員会に携わる中で、自分が喜びややりがいを感じるものを見つけることができた。自虐しているわけではないが、自分はパーソナリティのように華も魅力も溢れる人間ではないと考えている。だが、番組の裏方を経験する中で、すでに魅力的な人や物をより輝かせることの楽しさを知ることができた。自分が主役にはなれなくても、主役を引き立たせる力や現状に満足していない人の一步踏み出すきっかけにならなれると考え、さらにそれに感謝されることが生きがいになるのではないかと感じた。キャリアデザイン学部では様々なキャリアの理論や実際に社会に出て働いている人のキャリアに直接触れることができる。「自分の仕事や生活だけではなく、これから先人生で関わるすべての身近な人の幸せや苦勞に向き合える人になりたい」と考える私にとって、改めてキャリアデザイン学部での学びは親和性の高い学問であると感じた。社会人ゲストスピーカーの話聞き、直接キャリアに触れ合うことができる環境がどれほど恵まれているのかに気づき、1年間を通してキャリア体験の時間では積極的に発言し、自分の力に変えることを心がけていた。「目まぐるしい社会の変化に対応し、身近な人に手を差し伸べられる人間になる」という人生における大きな軸を手に入れたのが、ラジオ制作を通じた活動の最大の収穫といえるだろう。

正解は自分で決めるもの

2年 岩谷 空来

私は香水のサブスクリプションを行なっている企業で4ヶ月間ほどインターンシップを行なった。インターンシップの内容としては、コンテンツマーケティングである。香水を扱っている企業であるため、香りに関する記事を執筆し、企業の行なう事業や香りに関する知識を発信するという業務内容であった。

今回行なったインターンシップでは、働く場所をどのように自分で決定すればいいのか、自分が成長できる場所はどのような職場なのかを理解することができた。以前も他の企業で記事を執筆するインターンシップを行なっていたが、仕事に対して楽しさを見出すことができなかつたため執筆を仕事にするのは諦めようと思っていた。しかし、諦めきれず今回の企業で執筆のインターンシップに再挑戦してみると以前のインターンシップとほぼ同じ業務であったにもかかわらず、以前とは比べものにならないほど楽しむことができた。この経験から学んだことは、仕事内容よりもどんな環境でどんな仲間とどんな価値を残したいかということを重視して働く場所を決めるべきということである。今回私がインターンシップを行なっている企業はベンチャー企業であり、年齢関係なく意見交換がしやすい環境が作られている。コミュニケーションの取りやすい環境で働くことができると、自然とありのままの自分をさらけ出して働くことができるため、仕事も円滑に進む。

過去にアルバイトで社会人から問答無用で怒られたことがあり、社会人と本音で話すことに対して苦手意識を持っていたが、このミーティングでありのままの自分で会話をして受け入れてもらえたため自己開示をすることに対して積極的になることができた。このように、お互いがお互いを尊重し会える職場であり、個人のキャリアも大切にできる職場であったため内面的にも成長することができ、自分に必要な環境は自分をさらけ出せる場所であるということに気付いた。今回のインターンシップで実際に社会人と仕事をして信頼や自己開示の重要性などの学びを得たことにより、自分の工夫次第で働くことは楽しいことにできると前向きに捉えられるようになった。

これらの経験から大学生活に活かせる学びとしては、物事は取捨選択することが大切であるということ、就職の際に業界にこだわるのではなくどんな仲間とどんな価値を届けたいかを考えるべきということである。2つのインターンシップの経験から新たな物事に挑戦しても自分に合わないものは存在するため、挑戦していく物事に対して自分で見切りをつけて選択していかなければならないと学んだ。また、自分が働く上で優先したいことはなんなのか、どんな環境を自分は楽しいと思うのかなど、自分のことを理解することで自分自身のキャリアをより充実させられると感じたため、今後はたくさんの経験を積む大学生活にしていきたいと考えるようになった。

笑顔の作り手として

2年 野崎 千晴

私は、夏休みから現在まで週末や祝日などの休日を中心にイベント運営会社でインターンを行なっている。主な仕事内容としては、アーティストのライブやアイドル現場の運営である。会場は大小さまざまな場所で行っているが、小さいホールやライブハウスから幕張メッセや東京ドームなどの1万人を超える規模の会場での管理を行なっている。現場での仕事内容として、社員と同様に、クライアントの方々や会場運営スタッフなどとそのライブの運営方法を相談して方針を決定していく作業や、お客さんが円滑に入退室できるような導線を引くことや、当日に単発で働くアルバイトスタッフへの仕事の割り振りや説明をし管理するなど様々な仕事を行なった。

私がこのインターン先を選んだ理由として挙げられるのは、「学生が主体となって働ける」という点である。私はインターン生同士で現場の運営ができるような裁量のある仕事をこなすことができるという点が、自身の成長につながり社会に出た際の力になると考え、このインターン先を選択した。

もちろん入社当初は、仕事内容も深く理解していないため右も左もわからず上司に振られた仕事をただこなすだけであったが、数をこなし経験回数が増えていくと自分が主体となって現場を回すようなポジションにつくことができるようになった。仕事を理解するにつれて仕事を振られる前に進んでない仕事を把握し先回りをして行動することができるようになった。今回インターンの経験を通して感じたことは、「常に視野を広く、わりをみて行動する」ということである。例えば、現場運営の際に看板の配置場所や物を置く位置も導線の妨げにならないかとお客さん目線になり考えてみることや、当日のアルバイトスタッフに理解に時間がかかりそうな部分を重点的に説明することなど、視野を広く持つことで先読みして仕事を行うことができ仕事の先回りをすることで主体的かつ効率的にその場に応じた最適な現場の運営ができると思う。

また、「働く」ということを通して成長するためには、PDCA サイクルを実践することが重要であると思う。1日1日を無駄にしないために自身のその日の目標や何を達成するのかを決めることで、仕事内容や達成したいことを明確にすることで意識しながら仕事を進め、仕事が終わった際に振り返りを行い改善点や成功できなかった部分を把握することで次回働くときには改善ができるといった繰り返しを地味な作業だが続けていくことで自身の成長に繋がると感じた。日々の計画作成の際に、分からない点を聞かずに仕事に取り組むのではなく、まずわからない点をリスト化した上で上司に質問をすることは初歩的だが非常に重要なことであると感じた。そういった地味なことを一つ一つ積み重ねていくことが成長に繋がるとインターンを経験して実感した。

現場で感じた自分に足りないもの

2年 中村 未彩季

私は10月から現在にかけて、PR代理店でインターンシップを行なっている。日々の業務としては、PRを担当した案件がどれくらいのメディアに掲載されたかを検索して一覧にまとめる露出調査や、イベント運営、タレントギフトニングのアポイントメント取り、商品の発送など様々な業務を行なっている。取り扱う業界は幅広く、おもちゃ・ゲームや食品、化粧品、観光など様々である。また、記者会見の運営や芸能事務所への訪問に同行するなど、普通のインターンではできないような経験を多くさせていただいている。

私がインターン生として働いている会社はとある大型イベントの運営に携わっており、今年そのイベントが行われた際に運営側として参加させていただくことができた。高校生の頃からいつか行ってみたいと思っていたイベントに運営側で参加でき気持ちが高揚していたが、会社の一人として現場に参加することで色々なことを学ぶことができた。本レポートではそこでの学びについて書いていきたいと考える。

当日の主な仕事は、イベントの取材に訪れるメディアへの対応である。最初はメディア受付のお手伝いをした。名刺を受け取り、事前に申請された情報と照らし合わせて受付をした後、メディアの方に向けて会場の案内を行う。会場を回りながら撮影などのルールを説明するのだが、時間も気にする必要がありなかなか難しかった。メディアで働く方は自分の親くらいの世代というイメージがあったが、実際は想像より若い方が多く驚いた。また有名なイベントということもあり、海外メディアの記者さんも多く訪れていた。そこで必要になるのが英語での対応である。社員さんが流暢な英語で対応しているのをみて憧れを抱く反面、内容はわかっても英語でなんと伝えればいいのか全く出てこない自分にショックを受けた。

本イベントにはステージプログラムがあり、ステージごとにメディアの入れ替えを行うため、その際のメディア対応も業務のひとつである。イベントにはハプニングがつきものであり、登壇者の移動や体調不良など予定とは違う様々なイレギュラーに即座に対応する必要がある。社員の方は常に忙しく動いているのにも関わらず、その中で起こる変更に対応してイベントを円滑に運営できるよう勤めていた。また、変更に対応するためにはイベントの詳細や全体の流れを細かに把握しておく必要がある。

実際に現場で働くという経験を通して、自分には仕事に対する「責任感」と「対応力」が足りないと感じた。パソコンスキルなど技術的な面は日常業務で鍛えることができるが、内面的に、社会人になるという自覚を持つ経験を2年生の内にできたことを嬉しく思う。今後もインターンシップを続け、多くのことを学んでいきたい。また、実際に業務を行う中で今まで曖昧だった自分のやりたいことや、働く上で大切にしたいことを明確にし、今後の就職活動の軸をしっかり持てるようにしていきたいと考える。

人材サービス

2年 小久保 瑛紀

私は、人材業界の中でもサービス数を誇るサービスについて理解を深めたいと考え、インターンシップでは、人材紹介事業部の社員の方のアシスタントとして業務を経験させて頂いた。はじめの1週間はサービスについての理解や社内システムの使い方など基本的なことを教えて頂いた。2週間目に入ると、商談に同行させていただくなど、より実践的な場で学ぶ機会を頂いた。

インターン実務を経験することで、社会人としてのマナーや礼儀が学べた実際に取引先やお客様とコミュニケーションをとることで、会話方法や丁寧な関わり方について学ぶことができた。また最初は、自分はインターン生だからすべて誰かが教えてくれるという気持ちでいたが、出勤するにつれ、企業から指示がないと行動できない自分が恥ずかしくなり、分からないことが出てきたら自主的に聞くという自主性を得ることができた。

インターン全体を通して最も大きな学びだったことは、商談への同行です。私が同行させていただいた商談は、他部署の社員の方と一緒に商談を行うこととなっており、複数の部署が連携しクライアント様の課題を解決している現場を生で見ることができた。クライアント様とのコミュニケーションやサービスの説明、傾聴力などはもちろんですが、貴社のサービスの内容や連携体制など身をもって学ぶことができた。この商談に同行させていただいたことで、貴社のサービス内容について理解を深めることができた。しかし、ほかの様々なサービスについても理解を深めたいと思いますので、OBOG訪問や説明会などに積極的に参加したいと思った。また、商談の中で全くクライアント様と会話ができず、自分のコミュニケーション力の未熟さに気づくことができた。そのため、社会人になるまでに、社会人と交流できる場に足を運び、ビジネスにおけるコミュニケーション力を磨いていきたいと思った。

自分に必要なスキルを見つけるために、インターンに臨んだが実務を通して、学んだことは仕事の優先順位のつけ方だった。自分の作業中に、「ちょっとこれも直してもらえ」と別の仕事が入ると進めていた作業を止め、今もらった仕事を優先していた。しかし、別の社員さんから、「今使う資料は完成しているの」と声をかけられ迷惑をかけたことがあった。この経験から仕事では、常に優先順位を考え自分が行う仕事は何か判断して行くことが大切であると学んだ。この学びを活かし、将来自分が働く時も優先順位をつけ仕事を進め、更には先回りした業務遂行で貢献して行きたいと考えている。また、この経験を将来自分が就活する際に生かせるように、インターンで学んだことを復習、実践を繰り返し、できなかったことは勉強して克服して行きたいと考えている。

自分の可能性を発揮できるか潰されるかは環境による

2年 宮内 凜花

1. インターン内容

私はキャリアコーチングの会社で、マーケティングの部署で約3ヶ月働いていた。オフィスは青山にあり、リモートではなく出社していた。マーケティングの部署で私は会社のYouTubeの動画の編集をしていた。他にもTikTokを使いYouTubeを伸ばすような活動をしていた。

2. インターンシップで学んだこと

通常インターンではスキルやビジネスの入り口を学べるものであると思っている。しかし、私はそういったスキルはほとんど得られず、社会の難しさを痛感した。私は上司と折り合いが悪く、仕事を中途半端にしたままやめてしまった。当時は、出社前日眠りに付けないし、起きられないし、会社に着くとお腹が痛くなってしまふような状況で、今から考えるととても自分に対してストレスがかかっていたように感じる。私は少々特殊な入社であった。この学部の志望理由の手助けをしてくれたのがこの会社でありその社長であった。その熱意や私の面白さを買ってくれ面接なしで入社した。最初に社長と何人かで面談をして、社長から一緒に広報をやりたいといってくれ、それがスタートすると思いきや次の出勤からはyoutubeの編集となっていた。面談の後にマーケティングの部署の人にやりたい仕事やりたくない仕事は何？と言われ、自分の活動と似ている仕事をやりたくないことを言ったはずなのにそうってしまった。やはりインターン生には雑用なのだとは感じました。それからは自分のモチベーションと上司の圧力によってどんどん会社に居づらくなってしまい、辞める時に心無いことをたくさん言われた。そして辞めた8月から11月くらいまで気持ちが不安定になってしまい何もできない日々を過ごしていた。ある程度向き合えるようになってから社長と連絡をしたら、ご飯に行くことになり、以上のことを話した。そこで私に対してかけてくれた言葉がとても私の学びになったように感じた。

社長が私の才能を応援してくれてとても嬉しかったし、同時にもっと自信を持って自分を貫いていかないといけないのだなと痛感した。会社という社会の中では私のような少し変わっているものは潰されやすいのだと感じた。今回の経験は精神的に苦しい時期が長かったものの、自分の方向性や自分のポテンシャルがわかってきた出来事であった。しばらくは自分の心地の良い環境にいて、自分の才能を磨きたいと思った。そして自信をつけて社会に出て潰されないように生きていきたい。

個人の営業力

2年 今井 颯人

私はインフルエンサーマーケティングを得意とする、いわゆる IT ベンチャーに長期インターンとして参加をした。期間としては今年の二月から九月までの八ヶ月間、週三日で勤務していた。インターン先の会社ではインターン生が私を含め二人しかいなく、社員さんと混じりつつ業務を行うことができた。そして内容は前半の三ヶ月間、Instagram をはじめとした SNS で活動するインフルエンサーを使って、クライアントの希望に沿って SNS 広告や PR の投稿を行った。また後半の五ヶ月間は新規のプロジェクトとして、インフルエンサー限定で登録することができる会員制のメディアサイトの立ち上げに参加した。メディアサイトのイメージとしてはホットペッパーのようにグルメやホテルなどが割引でインフルエンサーだけが使うことができるものになっている。

前期の授業が始まった時には私自身、インターンをしていた。その理由として大学一年生の時からインターンに挑戦することで、大きく失敗を恐れずに何事にもチャレンジすることができると思ったからである。実際当時の自分では、社会人との人脈も少なく本当に何のスキルもなかった。ただ行動力だけだった。経済的にも自身のスキルの的にも自立をした人間でありたいという願望がただひたすらあり、バイトをするよりも長期インターンシップを行うべきだと思った。そのため率先して長期インターンに踏み込んだ。実際にインターン先に行ってみると営業部に配属させていただきながら、インフルエンサーの観光スケジュールを組ませてもらったり、出雲の女子大生を限定に就活系のイベントのキャスティングをさせてもらったりした。インターン生としてではなく、一人の社員として扱ってもらった。まず自分のクライアントを勝ち取るためにはテレアポをはじめ、さまざまな形でアプローチをしていかなければならない。テレアポの場合であると最初の 1 秒で断られることもある。そのような場合に端的にサービスを伝え、相手の会社にはどのようなメリットがあるのかを想像させなければいけない。そのため取引のある有名な企業や相手のライバルである企業の話をする。また企業さんと Zoom 商談を行った時も事前のリサーチや弊社の実績、事例を説明した。そうすると実績で評価してもらえる企業がちらほらいた。しかしそれは自身の力ではない。会社を立ち上げる状態の時はテレアポや商談しても何も実績がないので誇れるポイントがない。そんな状態では商品では売りづらい。例えネームバリューがなくても、自身やサービスを売り込める人間でなければ意味がないと感じた。大企業であると営業部の個人の力がなくても、ネームバリューで売り込むことは最低限できる。しかしベンチャー企業のほとんどはネームバリューがないので個人の力が試される。経済的にも自身のスキルの的にも自立をした人間でありたいにとってベンチャー企業はとても興味深いと長期インターンを通して考えた。

Ⅱ. 成果報告（体験エッセイ集）

4) 松浦クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（松浦クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	赤崎 遼	ビル管理サービス	5 日間
2	雨海 文泉	情報サービス	5 日間
3	石橋 拓人	情報サービス	5 日間
4	岡田 奈々子	教育	5 日間
5	鎌田 遊快	警備	5 日間
6	鎌原 柊太	設備工事	5 日間
7	熊本 歩夏	情報サービス	長期
8	早乙女 達海	人材サービス／エネルギー	6 日間
9	田村 好佑	地方公共団体	7 日間
10	田村 蒼	教育	5 日間
11	千田 恭平	教育	5 日間
12	千原 涉	建設	5 日間
13	西 媛花	教育	5 日間
14	根津 寛大	情報サービス	5 日間
15	野口 響	情報サービス／地方銀行	5 日間
16	長谷川 真鈴	人材サービス／不動産	8 日間
17	藤木 菜緒	情報サービス	長期
18	三橋 賢悠	人材サービス／飲食／代行サービス	8 日間
19	宮坂 拓弥	Web メディア	長期
20	宮崎 明日美	人材サービス／保険	5 日間
21	森下 直人	教育	5 日間
22	山口 裕暉	ビル管理サービス	5 日間
23	柚賀 芙月	金属加工	5 日間
24	吉田 千夏	自動車販売	5 日間
25	四方田 夕奈	建設	5 日間

信頼は誰かではなく「自分で得る」

2年 赤崎 遼

私はキャリア体験学習の中で5日間のインターンシップに行きました。私をインターンシップ受け入れてくださった企業は、日本で清掃業を担う中小企業です。ビルメンテナンスや水質検査、食品衛生管理、ペストコントロールを扱っています。その中で、8月中から5日間、朝から夕方までインターンシップを行いました。実際の内容は、就業体験から学ぶインターンシップであり、会社の会議室に集められて参加者でグループワークを行うものではありませんでした。出勤してから会社の車に乗り込み、都内のビルを巡り、社員さんに同行し仕事をお手伝いしました。インターンシップの後半は仕事を任せていただけるようになり、短期間でやりがいを感じることができました。

次に、そのインターンシップから学んだことや気づき、自分の意識の変化について述べていきます。学んだことは、アルバイトよりも社員として感じる責任感です。具体的に述べると、アルバイトでは感じることのできない『企業の信頼を「自分が得る」大切さ』を社員の立場で感じるることができたということです。現場同行中、実際に営業風景を拝見しました。その後、社員さんとの会話の中で、企業の売上げの多くがルート営業(既取引実績のある顧客に営業をしていく仕事)で決まっており、ルート営業の成功は社員さんと取引先の信頼関係で成り立っているとおっしゃっていました。営業を成功させるためには、新たな害虫駆除の設備を買ってもらったり、ビル会社に自社を宣伝したりすることが大切ですが、それよりも作業中のマナーや適度なコミュニケーション、仕事の丁寧さが大切であり、信頼を得ることがその後の営業を成功させるカギになるのです。ここで信頼を「自分が得る」と表現したのは、インターン中の私含めて作業員全員が当事者となり、企業の信頼を得るために動いているということを実感したからです。「他の誰かが営業を成功させているから自分は関係ない」が通用しないのがこの企業です。これを実感してからは、作業中のマナーやコミュニケーション、丁寧さ、身だしなみなどには気を付けるようになりました。この企業でインターンをして会社が利益を得るためには、何が必要か、そしてその答えは意外にも単純かつ人として基本的なことと思いました。

また、自分の意識の変化として、今後の大学生活やアルバイトにも役立てることができると思えました。インターンシップを始める前は、アルバイトで仕事に対する責任感はあまりなく、何か問題を起こしてもアルバイトだし辞めるのも簡単、アルバイトであるため言われた仕事をこなせば良いと感じていました。しかし、インターンシップ後は社員の立場で考えることができ、顧客に対して信頼を得ることが利益を出すことであり、それはアルバイトでもできることだと思いいたりました。社会人になって考えるべきことを今のうちから考えていこうと思いました。

最後に、普段のアルバイトで信頼を作っていくためにやるべきことを行い、アルバイトでの人生を成功させていきたいと思うようになりました。このインターンシップで得たことはかけがえのないものとなり、今後、大切にしたいと思えます。

「バリキャリア」の理想と現実

2年 雨海 文泉

私は人事・経理システムをクラウドサービスとして提供するソフトを使って、企業のDXを推進するというIT企業のインターンに参加した。インターンの内容は、5日間のうちに営業やコンサルからの要件分析、プログラミング体験などと実際の業務が落とし込まれたグループワークに、チームメイトとひたすら取り組むというものであった。私はこのたった5日間でこの先もずっと活かすことができるだろう2つのポイントを学んだだけでなく、理想と現実のギャップを痛感し自分の職業観を見つめなおすことができた。

BtoBの企業では、解決や向上のための行動を引き出し「あなたが行動することでこんなメリットが得られる」というメッセージ伝達が必要である。そして相手が提示する検討項目を洗い出し、説得力のあるストーリーをつくりださなければならない。その上で相手が気付いていないニーズにも応える。そのためには別の角度・視点から誰に対してどのようなメリットになりうるかを考慮する。つまり、物事を多角的に捉えることが1つ目のポイントだ。さらにお客様に対して適切なヒアリングのためにAsIsとToBeをバランスよく聞くことが2つ目のポイントだ。現状とこの先どうなりたいかを明確にすることで実現可能性を判断し、実現のためのステップを着実に踏むことができる。これら2つのポイントは今まで何度も耳にしたことがあるが、事例を踏まえた説得力のあるお話のおかげで心にガツンときた。

小学校高学年のときから「バリキャリア」(バリバリのキャリアウーマン)に憧れを抱いていた私は、「丸の内のオフィス街でハイヒールをかつかつ鳴らしながら英語で電話に出る」ことが夢であった。しかし実際には、毎日早起き、眠い目をこすりながら電車で揺られ都会に出てお仕事、疲れた体でまた満員電車に乗って家に帰るというのが相当しんどい。これが1日目に痛感したギャップ①である。理想では優雅に「オシャレランチ♪」をしていたはずだが、実際はコンビニのおにぎりを片手に終わりが見えないグループワークの課題を必死にやる。これがギャップ②だ。しかしこれがおそらく社会人の現実なのだ。3日目に悟った。私はテレビの影響で実在しないであろうキラキラすぎるキャリアウーマンをつくり上げ、期待しすぎていたことを痛感した。これも、対面で開催されたインターンに参加し実際の社会人に近い体験をさせてもらったおかげで気付くことができたのである。私のAsIsToBeを考えると、丸の内の「バリキャリア」はなりたいものではないかもしれない。「バリキャリア」に自分が向いていないのかもしれないというショックもあるが、それよりも今は、夏休みに旅行で行った神津島にいたスローライフを送るおばちゃんに憧れる気持ちのほうが強い。コロナ禍によって様々な働き方もあるが、毎日早起きして満員電車に乗らなくてすむような、柔軟に動ける環境に身を置きたい、柔軟に動けるだけのお金を貯められる職につきたい!と思えたことが5日間で得た最大の気付きである。

新たな可能性と経験の大切さ

2年 石橋 拓人

私は、都内の専門コンサルティングやソフトウェアの販売を行う IT 企業でインターンシップをしました。初日は、企業の概要についてのオリエンテーションを受け、その後取り扱っている商品などの説明を座学で学びました。2日目、3日目は提案営業の体験を行いました。続く4日目、5日目はシステムエンジニアの仕事について体験しました。その中で、営業の仕事の魅力、自分がこれから働くにあたって大切にしたいこと、挑戦や体験の重要性に気づくことができたので、そのことについて書きたいと思います。

これまでは、営業と聞くと売り上げを上げなければいけないといったようなプレッシャーの強い仕事であるというイメージを持っていました。自分はどちらかという内向的な性格であることから、営業という仕事には向いていないと思っており、将来の働く姿として捉えたことがなかったのですが、このインターンシップを通して営業の仕事の魅力について触れることができ、そのイメージが変わるきっかけとなりました。

2日目、3日目の営業体験プログラムで、取扱商品の特徴についての説明を聞いた後、営業職の役割や営業において大切にすべきことを座学で学び、顧客役の社員に対して商品の提案を行いました。その中で、特に私が営業という仕事に興味を持つきっかけとなったのが、顧客へのヒアリングと提案の作成です。仕事の方法に課題を抱えたお客様と会話しながら、お客様の課題に応じて商品の提案を考えることや、このお客様が抱えている潜在的な課題は何であるのかなどを考えることを通じて、自分ならではの知識や考えが誰かにとっての価値になることを実感でき、営業の仕事が持つ魅力を発見することができました。また、この経験を通じて、自分の知識や考えを活かすことができる仕事に就きたいと考えるようになりました。一方、お客様の課題を知るため、どんな言葉や方法で質問すれば良いか、などを考えた上で質問したとしても予想と異なる回答や曖昧な回答、詳細な情報を聞き出せないという難しさも知り、正確に聞き取るための質問をする力や聞く力が今の自分には不足していると感じました。将来自分の知識や考えを活かして働くため、これからの大学生活では、ゼミ活動や読書、新たな事へ挑戦するなど、様々な経験を通じて自分の知識や考え方の基礎を作ると同時に、質問することや聞くことを実践するなかで、その力を身に付けていきたいと考えるようになりました。

最後に、自分には向いていないと考えていた営業の仕事にも魅力があると感じることができたり、これから働くにあたって大切にしたいことに気づけたりしたのは、自分の興味があることや向いていると思うこと以外の領域に、あえて挑戦・体験してみたがゆえであり、なんでも挑戦、体験してみることが大切であると考えることができました。これからの大学生活でも様々なことに挑戦、体験していきたいと思います。

社会って何だろう？

2年 岡田 奈々子

この夏、私はエンジニア育成機構でプログラミングを一から学ぶインターンシップを行った。全オンライン開催で、企業から課されたミッションに取り組み、チームごとに進度を競った。自分の自己紹介ブログやサイトを、コードを打つところから作成したのが最終成果だ。期間としては8月下旬から10月上旬の2か月弱の間で取り組み、その間日報（毎日）と週報（毎週）を提出し、そのためにチームメンバーとzoomで何度も打ち合わせをした。

今回のインターンシップで大きく2つ得たことがある。

まず1つ目は「人に頼ることの大切さ」である。私はゆったりと自分の時間で進められると思い、少し長い期間のインターンシップを選択したのだが、チームリーダーがどこのチームよりも早く進めたいという人であったため、ミッションを急かされ毎日インターンシップに取り組まなければならなくなった。チームメンバーの持つ目標がそれぞれ違ったので、その中で目標を統一して取り組むのは非常に難しく、グループ行動の難しさを痛感した。しかしその人がチームを先導してくれたおかげで最終的に優勝することができたため、チームリーダーには感謝している。また、本インターンシップは全オンライン開催ということで、全国各地から学生たちが集まった。「初対面・全員年上・画面上」という自分の苦手要素がすべて詰まった環境で発言がほとんどできなかった。その中でインターンシップでのミッションが課されグループで相談しながら進めていったのだが、プログラミング初心者の私には難しく、だんだんと追いつけなくなってしまった。ただでさえ遅れをとっていた自分はチームに引け目を感じ、教えてほしいと助けを求めることも躊躇していた。しかし何回も重ねられたチーム内での会議で「わからなかったらとりあえず助けを求めよう」という約束がつけられ、自分も勇気を出して質問をしてみると、メンバーはどんな質問にもわかりやすく答えてくれた。また、こうしたやり取りを通じてチームでの存在意義を感じることができ、少しやりにくかった雰囲気を変えることができた。この2か月弱の間、グループ行動の壁にぶち当たりながらも「人に頼ることの大切さ」に気づくことができた。

そして2つ目は、「社会への積極性」である。本授業でのインターンシップ振り返りは、「社会って何だろう？」と深く考える機会になった。まだ将来について何のイメージも沸いていないため、少し焦りを感じつつも、インターンシップを通して今までよりも社会に触れること、単純にバイトをしてお金をもらうこと以外の大切なことや楽しさなども吸収できた。インターンシップに参加することにさえためらいを感じていた自分だったが、社会に出るということに対して積極的な気持ちになることができたのは大きな収穫だったと思う。大変な思いもしたが、前向きに進路決定に向けての行動をしていこうと思える良い機会となった。

自分の「苦手」を見つける

2年 鎌田 遊快

私は今回、東京にある総合的に警備業務を取り扱っている会社にインターンをしてきました。インターン先の概要としては従業員数約 400 名、設立は 1964 年で資本金は約 5000 万です。今回は 5 日間、それぞれ違うお仕事を体験させていただきました。警備のお仕事なので健康診断を受けてから、クライアントから依頼されたお仕事を捌く事務作業のお手伝いをさせていただいたり、実際に現場で交通整備や、クラブやライブのセキュリティ対応をさせていただきました。

なぜ今回、警備の会社でインターンさせて頂くことになったかということ、親族のついでで紹介していただいたという事もあるのですが、私が、必ずインターンをする必要があるこの授業を選択した時から、決めていたことがあるからでした。それは自分が現在就職先として、あまり進むことを考えておらず興味や知識がないような所で、あえてインターンをするということです。それが一体どうしてかということ、まだ本格的な就職活動に取り組んでおらず、時間の余裕がある 2 年次だからこそ、インターンの時間を、自分が将来どのような事がしたくて、どのようなことは絶対にしたくないのかを知る機会に当てたかったからです。私はまだ、将来就職するにあたってどのような業界にいきたいや何をしたいかなどが細かく決まっていません。ただ、自分のやりたいことでないと続けられないと確信しているので、今回はやりたいこと、もしくはやりたくないことを見つける機会にしようと、あまり興味がなかった事務作業や、現場でも基本的に受け身な仕事が多い、このインターン先に決定させていただきました。

実際にインターンをしてみて、たくさんの気づきや経験を得ることができました。アルバイトは色んなところでやった事があるのですが、実際に周りに社会人の方がたくさんいる中で働くというのはやった事がなく、とても緊張してしまいました。また、その中で自分は、敬語の使い方、Excel やパソコンでの事務作業のスピードなど、恐らくこの会社だけではなく、世間一般の社会人が身につけるであろう常識に欠けており、それらを「卒業するまでに身につけなければならない」ということがわかりました。また、5 時間近くずっと椅子に座って同じような作業を続けるのは苦手だということもわかりました。ただし、好きなことで仕事が成り立つ訳もないため、苦手な作業の回数を重ねて練習することも大事だと思います。現場での業務で動かず立ちっぱなしというのは意外と苦ではなく、私が思っていたよりスムーズに仕事ができたと感じました。ただ事務でも現場でも、トランシーバーや電話越しで喋ると緊張してしまうので、そこも卒業までに改善しておくべきだと強く感じました。

インターンを通じて、普段の生活では経験しないことや、辛そうだと思うようなことにあえて取り組めたので、気づいていなかった「自分」を感じる事ができました。それだけでなく、社会的に一般的で当たり前のことにも触れることができ、私の「苦手」をたくさん発見できたので、この経験を 3 年次からの本格的な就職活動に生かそうと思います。

信頼しあうことが必要な仕事

2年 鎌原 柊太

私が参加させていただいた総合設備工事企業の5日間インターンシップは、1日目に参加者同士で役割を分担して総合設備工事業界について調べて知識を身に着け、工事現場に実際に足を運ぶ際の安全に関する講習を行い、2日目は埼玉県白岡市にある北東京変電所で新たに鉄塔を建設し、既存の鉄塔から新たに建設した鉄塔に電線を移し替える作業の見学、3日目は四谷三丁目にある新築のオフィスビルでの照明設備や空調設備の設置の見学、4日目は東京競馬場で大型の電光掲示板の内部のメンテナンスや、モニタールームでのメンテナンス作業の見学を行い、5日目にインターンシップの振り返りとしてグループで5日間の内容や記憶に残ったことなどをまとめた、まとめシートを作成し、発表するというものでした。

今回インターンシップに参加して、同じ仕事に向かう仲間との信頼関係の濃さが、仕事の完成度やクオリティーに大きく関わってくるということを学びました。

今回私が参加した企業の方は、ほかの企業の方とも連携をとって同じ現場で作業をしていました。新築オフィスビルの工事では、土木の方も同時に作業をしていて、その企業の方と土木の方が連携をとって、次にどの作業を進めていくのか、どこに何を配置するのか等の確認を頻繁に行っていました。また、同じ会社の仲間同士も頻繁にコミュニケーションをとり、自分たちの役割を明確にしながら作業に取り組んでいました。この際に案内してくださった方が、仲間を信頼して自分の役割に責任を持って進めていくことがクオリティーの高い作業につながるというお話をされていて、このような共同作業が多い仕事場では、多くのコミュニケーションをとって信頼関係をより濃いものにしていき、仲間を信頼し、自分は仲間からの信頼を裏切らないよう自分の役割を全うするということが、より良い成果を上げるうえで重要になってくるということを肌で感じました。

私は今まで信頼することを、自分の分もその人に頼ってしまうということだと誤って認識していましたが、このインターンで、信頼するということは、仲間の仕事への熱量や技術を信じ、自分も仲間からそのくらい信じられているという自覚を持ち、責任を持って自分の役割をこなすことだという認識に変わりました。これからのグループでの行動の際には、コミュニケーションをしっかりとって役割を決め、仲間を信じて後は自分の役割を全力でやるということを意識していきたいと思いました。

また、今回のインターンシップでは、自身の積極性のなさを痛感しました。インターンシップの中で、質問をする時間を何回かとってもらえましたが、周りの参加者は素直に気になったことを質問しているのに、私は気になることがあっても消極的になってしまい質問することができませんでした。そこで恥ずかしがらずに質問していれば、仕事に関する理解が深まり、仕事に対してより関心がわいてくると思うし、会社に勤めたときにもわからないことを聞かないままにしていると、自分だけでなく周りにも迷惑をかけてしまいます。周りの視線や反応を気にしすぎずに、好奇心をもって積極的に行動することを心がけていきたいと思いました。

主体的な行動から考えること

2年 熊本 歩夏

私は、この夏にサイトソリューション事業テクノロジーによって企業の DX 推進を支援するプラットフォームとサービスを提供している企業でインターンシップをさせていただきました。私はゼミの教授の紹介で、長期インターンとして採用していただきました。配属は社長直下のインターンシップでした。インターンシップでは会社の社員や社長に対するインタビューの文字への書き起こし、Note という記事を書けることができるサイトの記事の下書き作成を担当しました。

夏休みのインターン時に行った業務の中で一番印象に残り、一番やりがいと学びを得られたのは社長にインタビューをさせていただいたことです。まず、配属先の部署では、与えられた業務を遂行するだけでなく、会社のためになる業務を自ら提案することが求められました。私は「会社のために自分は何ができるのか」を考え始め、そこで思いついたのが、社長直下のインターンシップ生であることを生かして、学生の悩みの解決の仕方を社長に直にインタビューをさせていただき、Note として投稿することでした。

一から企画を考えて誰かにインタビューをするのは初めての経験だったので、企画書を書く必要があることすらも知りませんでした。社員の方にアドバイスをいただきながら、「企画の意図」「企画の効果」「細かい企画内容」「ターゲット」「インタビュー項目」を考えました。最終的には Note に載せる記事を作成したかったので、どんなインタビューをしたらターゲットは興味を持ってくれるのかを深く考えました。インタビュー内容を考える時に、「企画の効果」を考えることがすごく難しかったです。予想される効果は、自分の妄想や予想だけでは成り立たず、過去のデータなどで証明しなければ説得力がなくなると思ったので必死に探しました。最初の企画の意図を社長に話した時は、「この企画内容では 3 点だ」とお叱りを受けましたが、本気で企画書を作成し提出した時には「本当に良くなった」と褒めていただくことができ、達成感に満ち溢れました。

企画書を書くことは完了し、納得のいく結果になりましたが、実際にインタビューとなると緊張に溢れ、想像通りにいかないことが多くありました。まずは、目上の方（社長）と話すことや、インタビューの内容を盛り上げることなどに対する緊張で上手く話すことができないという問題がありました。ですが、社長が質問内容から話を広げてくださり、すごく楽しくためになるお話を聞くことができ、無事に終えることができました。

今回のインターンシップを通して、自分が会社の中で何かを行う時に、閃いたアイデアをすぐに相手に伝えて行動を起こすのではなく、まずは自分の企画したものの流れや細かい企画内容を練り、それを形にしてから相手に伝え、行動に移すことが大切だということを学びました。また、主体的に動くことに加えて、説得力のある計画を綿密に策定することの大切さを学びました。自分が社会に出た時に、今回の経験を活かして、積極的に自分の企画を発信し、実現できるような人になりたいです。また、最初の私のように、右も左もわからず困っている方がいた時には必ずアドバイスをできる存在でありたいです。

遅くない。チャレンジの連続

2年 早乙女 達海

私は、「人材・広告業界の企業」（5日間のオンライン）と「企業グループ会社」（2日間の対面）のインターンシップに参加した。前者のインターンシップは学生によるワークを中心とした内容であった。1つの課題を企業から提示され、その課題の解決に向けた事業プランの提案を考えてプレゼンテーションを行う。後者のインターンシップでは、事務作業など一連の仕事を実際に行った。

私は高校卒業後、社会人を3年程経験してから大学に入学している。前職は会社員ではない特殊な職業であったため、会社で働くという、経験はもちろんイメージも全く持てないまま、0からのスタートのような気持ちでインターンシップに参加した。

アルバイトも高校卒業後、4年目で初めて経験した。周りの同い年の人は一足先に就職しているので、正直な所、焦りや不安はあった。一方、今回のキャリア体験（インターン）を通してそのような気持ちに変化が生まれたので、それについて述べていきたい。

インターンに参加してみて真っ先に感じたことは、仕事は大変だということである。5日間はオンライン、2日間は対面での仕事だったが、正直自分は向いていないと感じた。1つの課題解決を行う上でグループでのコミュニケーションもさることながら、より良いプレゼンテーションをするために会社の上司と話し合いをするのは、非常に気を使う作業であった。このように仕事を大変だと感じた原因としては、自分の興味がないような仕事にやる気が起きなかったこと、たとえばこの会社に就職したとして、自分の仕事量と給料は釣り合うのだろうかと考えてしまったことがあげられる。ただ、このような考えは、インターンに参加したからこそ生まれた思考であったともいえる。また、上司の下に付くような仕事はあまりしたくないように感じたことも意外な気づきだった。せつかくこういう気づきを得ることができたので、今後は自分でお金を稼ぐという発想も身につけようと思う。自分でお金を稼ぐためには、手に職をつけるというか、その方法を試行錯誤しながら考えていく必要がある。

一方、インターンシップを通じて、どの仕事も要領よく適応できる能力は持っているとも感じたので、そこに関してはプラスに捉えようと思う。相手の意図の読み取りであったり、相手が何を考えているのかを理解する能力は前からあると思っていたが、そのような能力が仕事でも活用できることがわかった。前職とギャップの大きいインターンだったので、前述のとおり働くイメージも持てなかったが、こうした能力は前職の経験によって培われた面もあるのかもしれない。

授業とインターンでさまざまな業界の方のお話を聞く機会が多くあった。こうした機会を通じて、人それぞれに色々なキャリアが存在することを知ったことで、たとえ挫折を経験したり、違った方向に道を外したとしても、何度もやり直せるように思えるようになった。自分のように周り人と違った経験がある場合も、むしろその経験を強みにしていくことで、今後の可能性は広がっていくように感じる。

One for all

2年 田村 好佑

私は群馬県の地方自治体へ計7日間のインターンシップに参加した。1～4日目は観光関連で職務に携わり、インターンシップ期間に行われていたイベントのスタッフとして、観光客の案内や販売業務を行った。5、6日目は自治体の管理する施設で教育関連の職務を担当した。特に乳幼児期の子どもと一緒に遊んだり、施設を整備したりした。7日目には行政のデジタル化を図る係に配属され、自治体が提供しているサービスを自宅で享受するシステムや、企業と連携した高齢者へのデバイス操作講座のサポート業務を行った。

今回のインターンシップと本授業を通じて、自分の考えを表現することの大切さを学んだ。授業では、企業での実業体験や企業からの説明をもとに、私たちが感じ取ったアピールポイントを画像や映像に落とし込んで、新卒求人のコンテンツを作成し、企業の方々の前でプレゼンを行う機会があった。文言だけで自分の考えを説明することはできても、考えを媒体に投影させて内容に適したものを作成することは容易なことではなかった。作成中には何度もアピールポイントを伝達できるのかと不安になり、方向性がわからなくなってしまうこともあった。しかし、自分で考えるだけでなく、グループのメンバーと意見を交換することで悩みが解消され、伝えなかったことを鮮明に表現することができた。

インターンシップでは指示を待つのではなく、自分で考えて行動し、与えられた業務に対して職員の方々と連携して遂行することができた。私が希望を事前に表明したことによって体験できた業務もあった。学生だからと遠慮することなく、自分の考えをしっかりと表明することで、多くの経験を得ることができると感じた。また、「公務員は安定している」といわれるが、私たちが見えないところで公務員が住民の暮らしを支えてくれていることを、このインターンシップを通じて学んだ。

7日間で最も強く感じたことは、ほとんどの仕事が地域の企業や協会と共に遂行されていることだった。今までの公務員のイメージはどこか社会とは遠い存在であり、堅い印象を持っていた。特に乳幼児施設では、病院や大学との連携のもと、親子ともに有益な情報を取得し、家庭内だけでは得ることのできないかけがえのない経験を提供していた。面白いイベントは次期開催でのリピーターを作ることに直結し、より専門的な育児サポートは地域への定住を促進することができる。地方創生のために多くの工夫が凝らされており、住民の声に耳を傾け、求められていることを実現させる苦勞を間近に見ることができた。同時に、自分には物事を他者と協力して成し遂げる力が必要であると感じた。

インターンシップの成果も、職員の方々の助力あつての達成であった。また、頼る立場ではなく、頼られる立場にもなることで自分の行動に責任感を持ち、より自身の成長に繋げることができると考えた。今後、他者と協力し、他者の考えを取り入れることで物事を円滑に進め、より良い結果を生み出していきたい。

新たに知る自分

2年 田村 蒼

私は教育系の企業が開催している 5days のオンラインインターンシップに参加しました。内容としてはこれからの学習塾の経営戦略、具体的にはデジタルマーケティング戦略、グローバル教育、人材戦略について当企業役員から説明を受け、それを基にグループワークで新規事業提案を行うというものでした。今回のインターンシップを経験して気づいたことが主に3点あります。

1点目は自分がオンライン上でのコミュニケーションがあまり得意ではなく、打ち解けるまで時間がかかるということです。初日にインターンシップに参加している学生とランダムでグループセッションをする機会が数回ありました。大学3年生向けのインターンシップということもあり、常に自分以外年上という状態でした。そのような中でなかなか自分から会話を切り出すことができず、質問待ちの時間が多くなってしまいました。このような初対面の人とオンライン上で会話する経験は今まで少なく、不慣れでもありました。しかしながら、これから就活を行う上で、このようなオンライン上でのグループワークを行う機会は少なくないと思いますので、今回感じた苦手意識を踏まえて改善していきたいです。

2点目は常に思考を辞めないことの大切さです。今回のインターンシップはグループワークでビジネスプランを考えるというもので、先ほど述べたように、ワークを行う前に企業から経営戦略などの説明を受けました。その時には、グループの足を引っ張ってはいけないと思い、すぐに意見を出せるよう、常に集中して話を聞いていました。また、グループワークを行っているときも、意見や質問を単純に受け止めたり、聞いて終わりにするのではなく、そこからさらに何か新しいことを考えられないかなどと思考することで、より発展したアイデアを出し、メンバーと一緒に練ることができました。これは大学生活においても重要なことだと思います。ただ受け身で授業を聞くのではなく、常に質問や意見を考えることで、より内容を吸収できるようになるはずですよ。

3点目は教育業界に関心があることに気づけた点です。グループワークの新規事業提案は事業内容に縛りはなく、最初に様々なジャンルの業界を視野に意見を言い合い、事業内容を考えていくものでした。その中で、私は教育系の業界の事業に関するアイデアが自分の中で最も浮かびやすく、自分のアイデアを言語化することもできました。今まで漠然と教育業界に興味があるとは思っていたのですが、実際にこのような経験をできたことで、自分が教育業界に関心を持っていることを実感することができ、新たな自分を知ることができたと思います。グループワークでは最終的に教育に関する事業提案を行い、提案のなかに自分の意見も盛り込まれました。自分のアイデアに対して他のメンバーからも賛同を得ることができ、議論をスムーズに話を進めることができました。

今回のインターンシップを通して、今まで知らなかった自分を知ることができました。本格的に就活が始まる前の2年生というタイミングでインターンシップを経験できたので、来年の就活において今回気づけたことを活かしていきたいです。

これまでになかったもの

2年 千田 恭平

私は教育系の企業にインターンシップを行ってきました。期間は夏休み期間中にオンラインで5日間開催され、1日約8時間の計40時間でした。内容としては、初日に企業説明を聞き、それ以降の4日間は5人一組でグループミーティングを行い、教育に関する新規事業を一緒に考え、最終日にはそれを社員の皆様の前で発表するというものでした。最優秀事業には賞金も出るということだったので、制作にも熱が入りました。私たちのグループでは多様性に着目した事業を提案しました。世間には自分の個性を受け入れてもらえずに苦しんでいる子どもがたくさんいるため、そんな子どもたちを救うことを目的とした事業を提案しました。

私がインターンシップを通じて感じたことは大きく分けて3つあります。

1つ目は事業を考える難しさです。世の中のためや自分のためにやりたいことを考えるだけなら可能だと思いますが、それをいざ実践するために事業として企画してみると、マネタイズの問題などの壁に突き当たってしまうことを、今回のインターンシップで特に痛感しました。私たちが時間をかけて考えたアイデアも、社員の方々が厳しくダメ出しをしてくださったので、社会の厳しさに触れることができました。

2つ目は私自身の強みの無さです。5人で4日間グループワークを行っていく中で、何となくそれぞれに役割を担うような雰囲気になってきます。リーダーとなり周りを引っ張る人、考えをまとめる人、パワーポイントに書き起こす人や細かい情報を仕入れてくれる人などがいましたが、自分はこれといった役割がないまま終わってしまいました。自分だけ2年生だからと言って甘えていたわけではなく、行動しようにも何をすればいいかわかりませんでした。これから就職活動が始まる前に、武器が何もない自分に気づくことができました。これからの私には、言われたことだけではなく、自分から動き出す行動力と決断力が必要になると感じました。

最後に3つ目は少しマイナスなことですが、真面目さは時には自分も周りも苦しめることになるということです。大半のグループは新規事業提案をインターンシップ中のみで完成させており、私たちのグループも残業はしませんでした。時間内では終わらずに次の日の朝方まで作業しているグループもありました。そのメンバーの一人に話を聞いてみると、とてもまじめな人がいて、その人が納得するまで終わらなかったと言っていました。完璧を目指すことはいいことですが、視野が狭くなって周りのことが考えられないと、まじめさがマイナスな影響をおよぼすことを学ぶことができ、それを回避するためにも、常に周りを意識し、気配りを怠らないことがリーダーになるには必要であることが分かりました。

このように、インターンシップを通して私にとってこれまでなかった気づきや足りていない能力を知ることが出来ました。もうすぐ始まる就職活動に向けて、今回で得た気づきを活かせるようにしたいと思います。

次につながる学びのあった5日間

2年 千原 渉

自分が行ったインターンシップ先は千葉県に本社を構えており、テレビでCMが流れたり、プロ野球チームのスポンサーになったりするなど、規模の大きい建築会社であった。5日間の業務内容を具体的に説明すると、この建築会社は土地を買ってから建物を建てて運用するまでを一貫して行うデベロッパーという種類の会社で、それぞれの工程ごとにどのような職務内容があるかについて説明を受けた。また、職務内容をより深く理解するために、新たに立つマンションのモデルルームや建設途中のビルの見学も行った。5日間のメインとなる業務は、建設企画プレゼンである。この課題はある土地を与えられて自分でこの土地の周りの環境などを細かく調べ、何を建てることとその地域にとって最も良いかをプレゼンするものである。この課題は、社内での業務が午前中に終わった2日目、3日目の午後の業務として付与された。

実は自分は、インターンシップ先として、もともと建設会社を志望していなかった。このため、インターンシップ期間中に強く感じたことは、自分はここにいていいのだろうかということであった。なぜ建築会社に参加したのかというと、自分は始めテレビの制作会社の選考を受けており、ほかに複数の企業を保険として確保していた。しかし、その制作会社の落選が決まったときに、保険として押さえていた企業は授業で求められる日程の基準を満たさないという問題が発覚した。結果として8月の前半までどこも決まっていないという状況に陥り、困った挙げ句業種を絞らずエントリーした会社が、今回行った建設会社だった。

このようにもともと建設系に行きたいと思って参加したわけではなかった5日間、周りを見ると理系の学生が半分以上で、文系の学生の中で2年生は自分ひとりであった。そこで感じたことは理系学生との熱量の差であった。この人たちは3年生ということもあり真剣に取り組んでいて、建設に関する知識も自分よりもある。こういう状況下、自分はここにいていいのだろうかと感じ始め、最後までその思いが拭えなかった。

このインターンシップで学んだことは計画性を持つことの重要性だ。早く開拓に動いていたら希望していた業種に行けたかもしれない、保険の企業の日程をしっかりと確認しておけば余裕が持てたかもしれない。

ただ、今言えることは2年生でよかったということである。選考も経験できたし、エントリーをするまでにメールや電話をしたことも小さいアドバンテージになるはずだ。今年インターンを探し、参加したからこそ来年に生かすことができる。最終的な目的は、自分の希望する業種で内定をもらうことだが、そこまでの過程としてインターンは必要条件ではあるからこそ、来年はとても大事な一年になる。良くも悪くもこの5日間のインターンシップは自分にとって学びの多いものであった。

新たな一面を知ることで見えてくること

2年 西 媛花

私は夏のインターンシップで教育関係の企業に行きました。期間は五日間、仕事内容はグループワークが主であり、与えられた経営課題に対しての解決案を考えるというものでした。最初に企業から取り組んでいる事業について説明を受け、4人ほどのグループで経営陣に向けた事業提案の最終発表のために話し合いを進めました。アイデアは考えられたものの、収益性や実現可能性といったところでメンターの方から何度も指摘を受け、事業としてどういった内容なら成功するのかを考えるのは至難の業で、物凄く時間がかかりました。

この夏のインターンシップを通して、たくさんの学生と交流した中で、就活を勝ち抜くためには、自分の芯をしっかり持ち、それを相手に説明できる力が必要だと感じました。私は何か画期的なアイデアを考えるのは得意ではありませんが、まずは思ったことを伝えてみることで生まれる発見があったり、相手の意見を肯定的に受け止めることで見えてくる課題点があることに気づきました。

インターンシップ前の春学期の事前指導では、インターンシップサイトの特徴比較、自己分析の実践、新卒求人コンテンツの作成などを行いました。私自身、この授業を履修した最大の目的は、インターンシップとは何か、その全体像を把握することにあります。自分一人では何から始めればいいのか分からず、この授業を通して来年の就活の際に良いスタートが切れたらという思いで参加しました。

授業中での新卒求人コンテンツの作成に当たって、実際に建設業界の企業を訪問し、社長や社員の方から直接お話を伺えたのは非常に貴重な機会となりました。建設業界のイメージは理系でお堅いイメージが先行していたものの、実際訪問してみると女性の社員も活躍しており、社員同士仲が良いといった発見がありました。この経験から、自分のイメージだけで企業を選んでしまうのは良くないと学びました。訪問した企業は中小企業でしたが、中小企業ならではのコミュニティの結束力や仲の良さがありました。就職するのであれば大手企業の方が良いのではないかと考えていましたが、自分が仕事において何を求めるのかを考える重要性や大手企業だから必ずしも良い会社とは限らないと考え方が変わりました。

今まで自分の思い込みで切り捨ててしまっている企業が多かったのですが、それはもったいないと感じるようになりました。なぜなら、実際に訪問したり、インターンシップに参加してみないと分からないことが多いからです。最初から選択の幅を狭めてしまうのではなく、少しでも興味が傾く企業にはインターンシップを通じてその企業を知り、自分に合うか合わないかを自分で確かめるべきだと思います。

私はこのキャリア体験学習を通じて、社会の企業のほんの一部しか理解していないことを実感したと共に、企業の条件に合わせるのではなく、自分軸をしっかり持って企業選びをしていきたいと強く感じました。

自分から

2年 根津 寛大

私は9月5日から9月9日の5日間水コンサルタント会社の企業にお邪魔させていただきインターンを行ってきました。業務内容としては最終日を除く4日間はその会社が主に取り扱っている上下水道についての理解を深める、営業への同行、CADやPythonといったプログラミングアプリを扱ってみるといったようなことで、それらを踏まえ最終日に今までの総括をPowerPointでの発表をそれぞれの部署の上層部に聞いていただくというものでした。

私自身インターンというものが何なのかもよく理解しておらず、授業の単位が取ればそれでよいというスタンスで考えていたため、水コンサルタント会社がどのようなことを行っているかなどの事前情報を得ないままインターンに臨みました。その結果としてプログラミングを扱う理系の分野の職種であったためプログラミングばかりではなく、パソコンの操作もままならない私は初日のCAD演習の時点で躓き、もう一人私と同じインターン日程の先輩に助けをいただきながらなんとか一日を終了しました。インターン生の先輩のほうはより進んだ内容のプログラミングを演習しており、やはり文系出身が理系の内容に何の知識もないまま同じ内容をやるのは厳しかったですが、後々話を聞いてみると去年の新卒の6名は全員文系であり会社に入社した後に、専門的な技術を身に付けていったということでした。

私たちはまだ世間にどんな仕事があるのかも知らなければ、知る機会も少ないと感じます。そのことから今回のインターンを通じてわかったこととして将来の展望を考えると時に知らず知らずのうちに視野を狭めてしまっていたことに気が付きました。私が今回のインターン先を決めるにあたっても文系というくくりの中から選んでおり、たまたま私はよくわからない状態のまま水コンサルタント会社に決めましたが、しっかりと調べていたらこれは理系分野だという理由で切り捨てていたかもしれません。私の興味があったのは営業ですが、分野や構成は違うが営業の基礎というところで通ずるであろうことは多くありましたし、私の事前準備がおろそかであったためこの私が興味のない領域、それどころか知らなかった職種でインターンをさせていただく形となりましたが今回水コンサルタント会社でインターンをすることができてよかったと感じています。

今後3年生になり、より本格的に就職活動を始めインターンに参加するようになったときに私はまだ将来これがやりたいという職業がないので広い視点で考えてみたいと思いました。選択肢の幅というものを自分で決めず、理系文系に縛られない考え方を今回学べたのは非常にありがたいです。最終的に文系の道に進むことになっても、幅広い選択肢の中での選んだ選択と決められた選択肢の中での選択では選択が同じであっても違う意味を生み出してくれると思うので、本格的にインターンを考える前の2年次にこのことを知れただけでも今回のインターンが価値あるものだったと感じます。

動き出しの第一歩 —「何のために」が明らかになった10日間—

2年 野口 響

私は今回2つの企業のオンラインインターンシップにそれぞれ5日間ずつ参加した。まず1社目ではシステムエンジニアの仕事を体験した。ここでは、IT業界についての専門知識を持たない私でも理解できるような説明を受け、実際にお客様と製品のシステムをどのような仕様にしていくのかを決定する、いわゆる「上流工程」を模擬的に体験した。2社目では、地方銀行での仕事内容について紹介を受けた後、社員の方々に質問をしたり、お客様訪問の様子を見学したりすることで入社後のキャリアを想像した。

今回インターンシップに参加し、何か新しいことを始める心のハードルが大きく下がった。この点において、大学生活に慣れてきた2年の夏季にインターンシップに参加する意義を感じた。参加にあたり企業の方と連絡を取ったり、学年も所属も異なる参加者とZOOMを用いてディスカッションをして、時間内に成果物を仕上げたりすることは、非常に新鮮で常に緊張を伴う刺激的な体験であった。例えば、お客様に提案するシステムの企画書作成のグループワークを行ったとき、アイデア出しに苦戦し、資料作成の時間が十分にとれなくなってしまった。そこで私は、リーダーに承諾を得て、グループのメンバーがアイデアをまとめる裏で、資料の大まかな枠組みを作り、体裁を整えることを行った。その結果、時間内に企画書を創り上げることができた。資料作りを主体的に行ったことに関して、社員の方から評価をいただくことができ、自信につながった。この経験から、常に「私ができることは何か」を考えて行動する大切さや、一人で声を上げる恥ずかしさよりも、全体のためには私は、何をすべきなのかを優先して行動を起こすことの重要性を実感した。地方銀行でのインターンシップでは、自身のキャリアを見据えた鋭い質問をする就活生の、将来どうなりたいのかを本気で考える姿勢に、私自身が刺激を受けた。10日間で得た失敗も含む貴重な体験の数々は、これから新しいことを始める際、私の背中を押す力になると考える。

私は、当初インターンシップは「意識の高い人」が、就活におけるガクチカづくりのために行うものという認識を抱いていた。しかし、実際に何十年も働く社員の方の話を聞き、私が将来どのような仕事をしたいのか、どのようなスキルを磨きたいのかに着目する重要性に気づいた。インターンシップは自身のやりたいこと、やりたくないことに気づき、その業界の実際の仕事内容を知るきっかけとなることがわかった。ここから、インターンシップは就活時に役立つガクチカ作りのためではなく、その後ずっと続くキャリアを想像し、なりたい自分の目標を定めるためのものだという考え方へ変わった。

10日間の経験を通じて将来を考える第一歩を踏み出し、それによって得た経験から、次の行動の指針を見出すことができた。

先入観はいらない

2年 長谷川 真鈴

私は今夏、企画立案を行う人材・広告企業のインターンシップに5日間、企画提案を行う不動産企業のインターンシップに2日間、同じく企画提案を行う広告×IT企業のインターンシップに2日間、計3企業のインターンシップに参加した。特に企画提案を行った不動産企業と広告×IT関連の企業のインターンシップは、営業という職種を新たな視点から見ることができるようになったという意味で、貴重な機会となった。

まず不動産企業では、家を買いたい人に対して適切な家売る提案体験を行った。顧客の要望と照らし合わせながらより理想に近い形の家を複数のうちから選択し、顧客と話し合いを重ねながらその家の間取りに合わせた生活スタイルの提案を行うという内容である。次に広告×IT企業では、こちらも不動産に関係しているのだが、家売りたい不動産企業に対して売り方を提案する体験を行った。会社の規模や立地などを考慮しながら、家売る上で抱えている悩みも解消できるような、最適な営業方法を提案するといった内容である。

この2企業のインターンシップを通して、営業職の見方が大きく変化した。もともと、私は営業職に対して苦手意識を持っていた。営業職といえば、自社製品を一方向的に押し売りしたり、猛暑の中何社も回ったり、ノルマに追われて常に残業を重ねたりと、マイナスなイメージばかりであった。その中でも特にネックであった点が、自社製品を売らなければいけないという制約である。なぜなら、私の性格上、自社製品が絶対に他社の製品よりも勝っているという自信がなければ、自社製品を売ることによって顧客に嘘を重ねる気分になってしまうと予測できるからである。しかし、今夏のインターンシップを通して、営業職のイメージはプラスに転じた。一方的な営業ではなく、顧客と話し合いを重ねて商品を作り上げていくという、理想的な営業体験をすることができたからだ。もちろん、すべての企業の営業職が、私が理想とするような形で営業しているわけではないため、見極めは必要である。しかし、2年生のうちに、私の理想とする営業職も世の中に存在すると知ることができたことで、今後本格的にインターンシップや就職活動に臨むときに、ニュートラルな気持ちで営業職についても見てみたいと思えるようになった。

前述した通り、今回のインターンシップ体験を通して、営業職にプラスのイメージを持つことができたことが一番の収穫である。ただ、営業職に限らず、おそらく今私が抱えているすべての業界や職種に対するイメージは表面的なものに過ぎず、正しい認識であるという確証もない。業界や職種の実態は、やはり実際の業務内容や雰囲気・特徴などに直接触れてみないと捉えられないと感じた。無駄な先入観を持っているせいで自分のキャリアの幅を狭めることがないように、限られた情報から自身の中で勝手に作り上げた先入観は捨て、新たに実態に触れることでより正確な知識を得たいと考える。現時点において、希望している業界がないからこそ、まずはさまざまな業界について研究し、正しい知識を増やしたうえで、自分に合う業界・企業を探していきたい。

自分を変えるために

2年 藤木 菜緒

私は今回、2022年7月23日から長期のインターンシップに参加した。インターンシップ先の会社の概要としては、DXを中心としたTIKTOKやYouTubeなどの動画広告クリエイティブの制作・改善、インターネットの中のフォーマットを見やすくするためのサイト改善やサイトリニューアルなどWebサイト改善などを行っている。自分は「動画事業部」に配属が決まり、広告の構成作成、バナー作成、企業を深く調べるマーケットトレースなどを業務として行った。

インターンシップ先で行った業務の詳しい内容としては、広告を掲載したい広告主からの依頼に沿って、広告の構成作成をしていくこと。それに伴い、同時にバナー作成の案を出し、自らデザインする。広告の構成を考える際に、広告を出す商品の詳細を調べるために企業のマーケットトレースを行い、企業調べをワードにまとめて提出するなどの業務を行った。それとは別に、学生80人の悩みを調査。その後、社長へのインタビューをし、学生の悩みを社長に解決してもらおうという企画も行った。

今回、インターンシップをするにあたって、二つの思いがあり参加した。

一つ目は、自分自身を変えたいという気持ちからだ。自分は自信がなく、人から何か言われるとすぐに真に受けてしまう。この自信の無さは経験の無さとも比例していると考えていた。だからこそ、社会人がいる場に自分が入り、新たな挑戦や与えていただいた仕事を着実にこなしていくことにより、達成感が生まれ自信がつくと思った。また、バイトとは違う雰囲気での仕事や社会人と接していくことにより、自分自身が成長していくと共に新しい知識が増え、働いていく自分の自己肯定感が上がっていくと思ったのでインターンシップに参加した。結果的に参加したことにより、考え方や行動が180度変わった。任されている任務の期限を守る。社員の人に信頼してもらうために提出物は早めに出すこと。社員の人たちとの交流をはかること。これらを行っていくうちに自分の中に責任感が芽生えるとともに自信がついた。社員の中に入れば学生という言い訳は使えないし、いかに社員の人と同じことをして、自分の存在が無駄な存在にならないかが重要であり、意味のある自分であるように意識できた。

二つ目は、広告の業界に興味があったため「デジタル化のサイト改善」の動画事業部のインターンシップに参加させていただいた。自分の好きな分野に挑戦することにより、積極性や、やる気を見せることができた。しかし、広告業界は自分の妄想している案やデザインが大切になってくるため、自分で考えることが多かったので思考を永遠に回転させなければいけなかったのがかなり難しかった。今後、広告業界はデジタル化が推進されていく中で、SNSなどの注目されている媒体へ早期に進出していくことが大事な鍵を握ることを知ることができた。インターンシップを通して、普段SNSを当たり前利用する日常から、SNS内に出てくる広告に注目してしまう。そのような日常に変化した。今回のインターンシップでの自己成長を維持させるのではなく、促進していくことを目標に何事にも全力で取り組んでいきたいと感じた。

行動力の大切さ

2年 三橋 賢悠

今回私が体験したインターンシップは、教育業界、飲食業界、家賃債務保証業界の3社である。1つ目の教育業界のインターンシップは、5日間のオンライン開催で、グループワークメインのものであった。2つ目の飲食業界は、オンライン開催の業界研究がメインのインターンシップ（2日間）だった。3つ目の家賃債務保証業界もオンライン開催で、企業説明と個人ワークメインのインターンシップ（2日間）だった。その中でも印象に残ったのが教育業界のインターンシップで、熊本県の大学生を対象として、就職活動をする際に役立つコンテンツづくりを行った。私たちの班では、学生同士の情報共有の場となるセミナーというテーマで、コンテンツを企画立案した。

私がこれらのインターンシップを通して学んだことは2つある。

1つ目は、周りの仲間と協力をする事の重要性だ。私は、今回インターンシップを体験するまで、インターンシップは選考のようなもので、自分が周りの人たちよりもどれだけ目立つことができ、どれだけ活躍できるかが大切だと思っていた。しかし、実際には、今回のインターンシップで、周りの学生と意見を共有したり、他の人の良いと思ったことを学んだりするなかで、インターンシップは選考の場というよりは、成長をする場所だということに気づいた。また、インターンシップは社会人の方からもフィードバックをもらえる貴重な機会であり、社会にでている人の意見と自分の意見のギャップなどにも気づくことができた。

2つ目は、自分がどのくらいできるのか、自分の経験値や能力レベルがわかった。具体的には、自分の経験値の少なさや周りと比べた時の能力レベルの低さに焦りも感じた。能力レベルについては、特に自分に主体性や積極性が足りないことを痛感した。インターンシップでは、他の学生とも関わる機会がとても多い。ワークで制作したコンテンツを最後に発表した際には、他の学生のコンテンツの方が自分の制作したものより完成度が高く、自分の能力の低さに気づくことができた。また、自分はまだ大学2年生だから大丈夫だろうという軽い気持ちで参加していたが、実際に体験してみると、大学2年生でもインターンに参加している人は多くいて驚いた。また、インターンシップに同じように参加していても、自分と大学3年生との就職活動に対する意欲や行動力には大きなギャップがあった。そのことに気づかされ、自分ももっと就職活動を真剣にやらなくてはいけないと思った。

インターンシップを通じて、周りの学生、社会人から得られた気づきはとても良い刺激となっているので、これらをもっと成長していく必要があると感じた。主体性や積極性の面でも、今後は、自分が周りを引っ張っていくというくらいの気持ちで臨まないといけない。

今後の就職活動に向けては、自己分析、業界研究に注力していく必要があると感じた。まず、自分の興味のある業界を見つけるためにも、自己分析を中心に自分の特徴を改めて理解する必要がある。そのためにも、短期のインターンなどを実際に体験して、企業と自分の求めているもののギャップを減らしていくことが必要になってくると考えた。その過程で自分の軸となるものを模索していきたい。

ライターの奥深さ

2年 宮坂 拓弥

私は web メディアを取り扱っている会社で長期インターン生として働いています。仕事内容はライターで、自社メディアに記事を執筆・投稿しています。恋愛・婚活系のアプリの商材を取り扱っているマッチングアプリ部門に所属しているため、記事のテーマはアプリに関するものになります。記事の領域は「評判」「料金」「使い方」「ランキング」「～代」「比較」「目的別」など多岐にわたります。記事の領域により訴求方法が異なるので、適切な情報を提供するためにアプリに関する商材知識のインプットも欠かせません。投稿までの具体的な作業内容としては、①アウトライン作成、②執筆、画像作成があります。

「①アウトライン作成」は記事の骨組みとなる部分を作成することを指します。この段階で、ユーザーのニーズに合った内容となっていることが重要です。「②執筆」では実際に記事を書きます。執筆に当たっては、競合にない情報を盛り込み、必要な情報を漏れなく網羅し、読みやすい文章を書くことを意識しています。執筆の度に先輩からいただくフィードバックを吸収して、ライターとして日々成長しています。

インターンシップ先では、web メディアに記事を掲載するだけでなく、記事から商品を購入してもらって初めて売り上げがつかめます。つまり、私が担当している記事の執筆・投稿は、言葉で商材の魅力を伝える「セールスライティング」に該当します。ライターとして今まで3ヶ月ほど働いて、気付いたことや学んだことが3つあります。

1つ目は、ユーザーの潜在ニーズを考えることの重要性です。目にみえるニーズはわかりやすいですが、見えないニーズは自分で推察していかなくてはなりません。その中で私が一番意識していることは、ペルソナ設定です。ペルソナとは、「ユーザーはなぜこのキーワードで調べているのか?」「～歳の人が調べているからこの訴求をすればニーズを満たせる」といったように、人物像を想定することです。相手を知り、相手が求めているものを提供するというのは、どの会社で働く場合も必要なスキルなのではないかと思います。

2つ目は、私の社会人適性の低さです。具体的には、当たり前とされている「報連相」や期限内の目標達成ができていないという問題があります。特に、目標を達成できていない状況は深刻で、今のところ記事の投稿が月の目標本数に到達したことがありません。急に別の仕事を任されることもあるため、記事の執筆は余裕を持ってスケジューリングをする必要がありますが、学校の課題を締め切り直前にやったり、遅刻ギリギリの時間に到着するといった癖が、仕事にも影響しています。こうした怠惰な行動スタイルを改善し、計画通りに進められる仕組みを作って自分に課せるよう、試行錯誤しているところです。

3つ目は結論ファーストで伝えることの重要性です。記事を読んで結局何が言いたいのかと思われないうように、一番伝えたい内容を初めに入れるようにしています。これはコミュニケーションをとる際にも活きるので、結論→理由の順番を徹底するようにしています。

アイデアを作り上げる面白さ

2年 宮崎 明日美

私は夏季のインターンシップで、教育系人材サービス企業のインターンシップに参加した。今回参加したインターンシップは、動画コンテンツの企画立案をするという内容であった。この企業のポータルサイトの中に動画配信サービスがあり、学生や就活生のための動画コンテンツを提供している。今回は企業の熊本県支部のインターンシップだったため、熊本県の学生のためになる動画コンテンツの企画立案という課題が出され、他県の大学生と4人ほどのグループを組み、計5日間話し合いから発表までを行った。ほとんどを話し合いで過ごした5日間という期間は、グループにおける自分の役割についても考えさせられる時間にもなった。

私は今回のインターンシップを通して、企画を立案し実行するという仕事に強い魅力を感じた。0から1を作り出すことの楽しさを実感したためである。私は元々話し合いを進めたりチームの指揮を取ったりすることが得意であると感じていた。しかし、インターンシップでチームを組んだ4人の中で始めに役割を決めたところ、3年生の先輩がリーダーになってくれたため、私はリーダーのサポート役として積極的に意見を出そうと考えた。企画の土台となる考えが固まり、この考えをどのようにしてコンテンツに発展させるかという点について考える段階では、土台固めの段階よりも多くの意見を出すことができた。私が提案した意見は、コンテンツの構成を担う部分、つまり企画を組み立てる上での骨組みとなり、この骨組みにチームメンバーで情報を付け加えコンテンツを完成させた。

1日ごとに自分の発言や考え方について振り返ったところ、私が一番意見を伝えることができていたのは、骨組みを完成させた日であることがわかった。また、意見を出す際には目に見えていないが元々持っているメリットをどのようにして人に伝わる形にするか、改善点についてどうして改善する必要があるのか、を深く考えていた。振り返りの中で気づいたことは、元ある物をさらに良くするために改善策のアイデアを作ることに対しては意見を多く出すことができ、知識の少ない本場のデータを予測したり、照らし合わせる現実について深掘りして考えることは苦手である、ということである。

一方、潜在的ニーズを拾う難しさも実感した。テーマに対応するため、何が学生にとって得な情報であるのかを考える時間を多く設けたが、目に見える点だけではなく、潜在的なニーズを根拠を持って洗い出す必要があった。日々コンテンツを利用している学生はコンテンツを通して知らず知らずのうちにニーズを満たしてもらっているということがわかり、この構造が学生向けのコンテンツではなく、他の多くの商品にも当てはまる構造であることを知り、企業の企画立案の奥深さと難しさを学んだ。

今回のインターンシップを通して自分の得意なことと企画立案の難しさを学んだが、消費者に自分達が作成したコンテンツを提供できる達成感も感じた。私は自分が何かを提供する仕事につきたいと思っていたが、間接的に関わるのではなく、自分の考えた物を直接提供できる仕事がしたいと考えるようになった。企画を立案し、自分の考えを形にできる楽しさと、人の役に立つものを提供できる達成感を感じることができる仕事をしたい。

おはよう知らない自分、見えない自分

2年 森下 直人

インターンシップ先はマイナビで探し、日本国内に多くの学習塾を構える教育業界の企業で、対面形式（ただし実際はコロナ禍の影響でオンラインに変更となった）にて5日間行われるインターンに参加することとした。インターンの主な内容は、まず企業の紹介、そして今後の教育業界の展望や課題に関する説明、最後にそれらを踏まえインターン生がいくつかのグループに分かれ、社会のニーズに応えるための事業提案について話し合い、発表を行うというものだった。

今回のインターンシップ開拓から参加を通して得られた、インターンに参加しないと分からなかったであろう気づきは主に3つある。

まず1つめは、自らがどんな労働形態が向いているかという点である。先述の通り、今回のインターンシップは当初の対面開催から予定変更となり、オンラインでの開催となった。当初は都内の本社に行く手間が省けてラッキーだな、くらいに思っていた。しかしこの変更が後に私を苦しめた。初めの数日は良かったが、インターンが終盤になるにつれ、終始パソコンと向き合うことによる疲労感、人との直接的な繋がりを感じずに働く退屈感、悲壮感で心身共に限界に近づいていった。ただ、この経験から、私は対面形式で直接人と関わる仕事がしたいという明確なヴィジョンが見えた。

2つ目は、職場環境の人間関係の重要性である。今回1つめの気づきに書いたように心身共に限界が近かったなかでも、最終日までしっかりやり切ることができたのは、間違いなく班員のおかげである。交代で休憩をとるよう促したり、支えあうための言葉を掛け合ったりすることが、こんなにも重要であるのだと改めて理解した。今回は周りが先輩ばかりで気を使ってもらうことが多かったのも、この経験を活かし、今度は私が気を使える側になることが今後の課題であると感じる。このように感じることでできたことは、将来的に人を思いやれるいい上司、人間になるための第一歩であると思った。

3つ目は、自分は「意外と自信をもって良いのかもしれない」ということだ。今回のインターンを通してもちろん未熟な部分が多々あることを痛感した。しかしそれ以上に同じ班のメンバーや企業の方に「しゃべりがうまい」や「質問に対して素早く的確な返答ができる」などと褒めていただく機会が多かった。いままで自分が長所と思えなかった部分や自信がなかった部分も、もしかすると強みにできるのかもしれないという発見ができたことが、今回のインターンでの最大の収穫であった。

今回のインターンで自分が求める職場環境のヴィジョンは見えたので、今後の学生生活の中で授業などを通して業界研究、企業研究をしっかりと行い自らの持つ理想に近い職場に就職できるようにしたい。また、今後の生活において様々な友人、教授とコミュニケーションをとりながら、今回少し自信が付いたコミュニケーション能力にも磨きをかけていきたい。反省すべき点も、自信を持てた点もあったが、これらは参加したからこそ得られた気づきであり、非常に有意義なインターンであったと思う。

反対に業務実態や会社の仕組みなどについて知れるインターンではなかったので次回以降参加するインターンでは、長期でも構わないので会社事情についてもっと学べるものを選択したい。

ドライブ x 現場作業

2年 山口 裕暉

私がインターンシップを行ったところは、東京にある環境衛生管理のサービス業者だ。インターンシップは5日間であった。インターンシップ、または仕事というと、オフィス作業を思い浮かべやすいが、ここでのインターンシップは、すべて現場作業であった。中央区にある事務所から、都内各地を車で移動して、目的地へ行き作業する。担当者は都内のエリアごとに配属されていて、偶然、5日間それぞれ異なる担当者に指導していただいたため、私は、様々なエリアで仕事をすることができた。作業内容としては、マンホール作業、ゴキブリトラップの開封と交換、トラップの設置、薬剤撒きがある。目的地の作業場は一日に2~5件ほどあり、1回の作業時間はそこまでかからない。普段入ることのないビルの裏から入館することが基本で、マンホールから異臭が放たれ、ゴキブリやハエに遭遇するなど、作業的に嫌な人もいるかもしれないが、だからこそ、必要とされているともいえる。

このインターンシップを通して、最も自分の中で学びになったのが、「人間関係」と「協調性」だ。この会社はサービス業者ということもあり、ビルや建物の管理者と連絡を取ることが必須だ。ほとんどの作業場は、サービスを継続して利用されているお客様で、新規のお客様は少ない。つまり、お客様と長い付き合いになることを考えると、しっかりとした人間関係を築いておく必要があるのだ。担当者が毎回、作業場のビルの方と話している姿を見て、このことをとても強く感じた。どの会社でも、他の会社に負けない売り上げを上げることが求められるが、それは、自分の会社だけで頑張っていくということではなかったのだ。売り上げをあげるためには、外部のお客様としっかりとしたコミュニケーションを取り、良い関係を築いていく必要がある。ここに、この会社がうまくいっている秘訣があるのだと思った。その前提として、もちろん会社内部でのコミュニケーションも非常に大切だ。今回のインターンシップでは、担当者が毎回2人私についてくれていた。1人では難しい現場がほとんどだから、作業は基本2人1組になっている。お互い力を合わせて業務を遂行するという「協調性」も、2名の担当者からものすごく伝わってきた。あくまで自分がいたときだが、5日間とも、車内、現場での人間関係はとても良好だった。社会に出れば人間関係で悩むことは多々あり、転職のきっかけとして人間関係を挙げている人も多数いる。そんな中で、こんなにも人間関係が恵まれた会社で、インターンシップを行うことができたというのは、本当に幸せなことであった。

また、インターンシップを通じて、「働き方」に対するイメージが変わった。これまでは働くというとオフィス作業をイメージしていた。だが、インターンシップを終えて、オフィス作業が一切なく、移動しながら現場で働くという働き方もあることを知った。

最後に、これからの自分に必要なことは、たくさん会社を「知る」ということだ。今回業界を絞らずにインターンシップを行ったが、結果的に多くの気づきが得られ、大成功だった。1社終えただけでこれだけの気づきがあるということは、まだまだ知らないことがたくさんあると思う。これからたくさん会社を調べ上げ、実態を知り、その上でより自分に合った会社を絞りこんでいきたいと思う。

積極性でチャンスと成長をつかむ

2年 柚賀 芙月

インターンシップを通して、自分の考えを伝えること、自分から動くことの大切さを学びました。私は千葉県にある金属製品などのものづくりをする板金加工会社で5日間のインターンシップに参加しました。私は主に生産管理課でお世話になり、PCを使って、生産スケジュールや数量の計画策定、在庫の管理など、商品を生産して市場に供給するまでの工程にかかわる仕事を担当しました。5日間のスケジュールは、1日目と4日目が主に生産管理課、2日目は午前中に営業会議とCAD体験、午後にネスティング体験と品質管理課、3日目が外回り、5日目が「モノづくり女子」という交流会への参加でした。

このように私は5日間を通して様々なことを体験させていただきました。これも自分の思い、考えを伝えたからこそ得ることのできた経験です。初日に担当の方とお話しさせていただいた際に、「何をやりたい？」と聞かれました。私は将来やりたいことが明確に決まっていなかったため「いろんなことを広く体験させていただきたいです。」と答えました。ここで自分の思いを伝えることができたからこそ、このインターンシップを、様々な体験を含むとても濃い5日間にすることができました。また、受け身にならずに自分からという意識を持つことで、貴重な機会を手に入れることができるということに改めて気づきました。

業務中にも能動的になることの大切さを感じました。デスクワークで簡単な作業を始めとする業務や、コピーなどのちょっとしたお手伝いをさせていただくことが多かったのですが、私はこのインターンシップで「成長」をしたかったため、時間内に終わらせるという意識だけではなく、なるべく早く終わらせて次の仕事を与えてもらおうという意識の下、行動していました。コピー作業などは特に、何も考えずに行えばただの雑用になってしまいます。しかし、積極的にしろろうという意識があったため操作方法をなるべく早く覚えるなどの成長につなげることができました。また、作業中に社員さんとのコミュニケーションを図ることができました。

もちろんやる気に満ち溢れていたため、「成長」して帰るということは大前提でした。しかし、実際に行動に移していち早く仕事を終わらせようと思えたのは、職場の社会人の方々が働いている姿を目の前で見ることができたからです。コミュニケーションが活発で、休む時は和気あいあいと談笑し、休憩が終わるとそれぞれが作業に取り掛かるというその光景に感化されました。業務中のコミュニケーションからもその様子が伺えました。メリハリをととても大切にされているのだと感じました。人間関係の部分から働きやすい環境が構築されているのだと気づき、社員のモチベーションに繋がっていると考えました。

受け身になっていてもその場をしのぐことはできるがそれ以上の成長はないということを改めて認識することができました。このインターンシップを通して、大学生活でも積極性を大切にしていきたいという思いを新たにしました。今はまだ失敗してもいいからこそ沢山のチャンスを自分からつかみにいき、沢山の経験をしたいです。社会に出たときにそれらが自分の未来を後押ししてくれるように、今後、経験を重ねていきます。そして社会に出てからも積極性でチャンスをつかみ、成長していこうと思います。

自分から動くことの大切さ

2年 吉田 千夏

私は自動車販売会社の5日間のインターンシップに参加させていただきました。5日間すべて対面で行われ、主にカスタマースタッフと営業スタッフの仕事を体験させていただきました。1日目の午前中は本社の方から、会社の概要や自動車ディーラー業界のビジネスモデルについてご説明いただき、1日目の午後からは実際に店頭に出で仕事を体験させていただきました。実際に行った業務内容は、営業開始前の開店作業、来店したお客様の対応、パンフレットの封入、シフト作成などです。

夏休み前から始めたインターンシップ先の開拓と5日間の実践的な就業体験を通して、自分から積極的に行動すること大切さを学びました。夏休み前にインターンシップ先を開拓する際には、応募先からのメールの返信がなく、インターンシップ先を決めることができない状況が続いていました。そこで、店舗に直接電話をかけて交渉し、スケジュールや条件を相談したところ、受け入れてくださることが決定しました。しかし、私が行った車の販売会社はインターン生の受け入れをしたことがなく、インターンシップ生のためのプログラムなどが用意されていませんでした。そのため、インターンシップ中の仕事について自分で検討し、どのような仕事をしてみたいかを伝える必要がありました。私は以前から事務系の仕事と営業の仕事に興味があり、実際にどのような業務を行っているのかを体験してみたいと思っていました。また、お客様と直接関わる仕事は、飲食店でのアルバイト経験を生かせるのではないかと考えました。そこでお客様対応と事務の仕事をしてみたいと伝えたところ、カスタマースタッフと営業スタッフの仕事をやらせていただけることになりました。インターンシップ中も、与えられた仕事をただこなすだけでなく、手が空いたときに何かできることがないか聞いてみたことが、新しい仕事に挑戦させていただききっかけになりました。これらの経験を通して、自分から積極的に行動することの大切さを実感しました。

また、インターンシップを通じて、コミュニケーションを取ることの重要性を再認識しました。社員の方は年が離れた方が多く、最初は少し緊張してしまってあまり話すことができませんでした。仕事内容について積極的に質問したり、仕事以外の話をしたりすることで距離が縮まったと感じました。そのような話をしたことがきっかけで、この仕事もできそうだからやってみたらいいのではないかと提案していただいたり、どんな仕事に向いているのかを一緒に考えてくださったりしました。

インターンシップ先の開拓と就業体験を通して、将来について深く考えることができました。この5日間は他の社員の方ほとんど同じスケジュールで働かせていただき、自動車販売会社の仕事だけではなく、社会に出て働くことについて身をもって知ることができました。いろいろな役職の方々と話したり一緒に仕事をさせていただいたことによって、就職について考える際の視野も広がったと感じます。これからはやりたいことを明確にしていき、自分に合った仕事を探していきたいと思います。

人生の第一歩

2年 四方田 夕奈

私は、都内に本社を持つ建築会社のインターンシップに5日間、主に対面で参加した。この建築会社は、オフィスビルや工場、住宅の新築や土木など、様々な建築物を取り扱っている。5日間のインターンシップは、MBTIを中心とした自己分析からスタートし、各部署の業務を実際に体験できるものだった。また、実際に建設中の建物に入るなど、普段は味わうことのできない貴重な体験をすることができた。

春学期の授業を経て、実際にインターンシップに臨むことで、自分の意思をアピールすることの大切さを学ぶことができた。今までは、やりたいことや思いがあっても自分の中に秘めておくことが多かった。しかし、今回のインターンシップ先は春学期に授業でコラボした企業で、そのインターンシップに行きたいと思い、自分から声をかけたことが、インターンシップ決定の契機となった。また、インターンシップ中も、自分のやってみたいことや感じたことを言葉にすることで、社員との距離を縮めることができた。何も言葉に表すことがなければ、ただ用意されたままのプランで、自分の体験してみたい業務などできず、ただ無駄の5日間を過ごすことになっていた可能性もある。よって、今まではできていなかった自分の言葉を表現するということが、一緒にインターンシップを体験した人の影響や、社会を体験することで自分の殻を破ることができたと考えている。

今回のインターンシップで体験させて頂いたのは、事務職の仕事が中心だった。具体的には、パソコンと紙、2つの資料を目で追って確認し、間違いがないか丁寧にチェックする仕事だった。私は普段人とコミュニケーションをとることが好きなので、一日中パソコンに向き合い、作業することはとても辛く感じた。しかし、今までは、やってみたいこともやりたくないことも何もわからない状態だったので、自分の向き・不向きを判断できたという意味で、とても濃い5日間を過ごすことができたと感じている。

今回は自分にとって初めてのインターンシップだったが、今後就職活動を進めていく上で、さらには社会に出る上で、大きな第一歩だったと考える。今までは、インターンシップに参加したら就職活動が有利になるのではないかなど甘い考えを持っていたが、今回のインターンシップ参加を通じて、自分の視野が広がり、有利になるのではないかという甘い考えも改まった気がする。実際に踏み出してみないとわからない業界や部署などは多くあり、踏み出すことがなければ薄い知識しかつけることができない。就職活動以外でもこの気づきを大切に、何事にも挑戦する姿勢をとっていきたいと思った。

今回の経験を活かし、今後は実力をつけるということをやっていきたいと考える。いくら挑戦することができたとしても、自分の実力が無ければ届かないものも多く、挫けることが多くなってしまいうだろう。そうならないために自分の力を蓄え、挑戦し続けられるように自分の中での限界を突破し続けたい。それには、時事問題を知るなどの日常的なことから、業界分析をして業界知識をつけるなど就職活動に直接役立つことまで、幅広い知識を身につけ、自分の可能性を最大化したいと考えている。そして、自分の人生をより良いものにしていきたい。

第2章

キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（Cコース）

I. キャリア体験（Cコース）について

1 はじめに

今年度も引き続き新型コロナウイルスの感染が広がる中での授業となりました。とはいえ授業期間を通して緊急事態宣言等行政からの発令等はなかったため、行動制限はなく、全回教室での対面授業を実施できました。さらに教室内でのグループワークの大きな障壁であった机のパーテーションも撤去されました。このようにコロナ関連の制約が大幅に軽減されたことに加え、2年間のコロナ禍の経験で遠隔でのコミュニケーションにも慣れ、各種ツールの活用スキルも向上していますので、これまでに比べれば企業、学生双方ともプロジェクトを進めやすい状況であったと思います。

そのような中、今年度の新たな取り組みとして、遠隔地の企業（株式会社伊勢福：三重県伊勢市）との連携を実施しました。実践を伴うプロジェクト型授業ですから双方の行き来を考えれば連携先は自ずと近隣の企業に限定されます。しかし、過去2年の経験からコミュニケーションの方法やテーマ設定、授業運営の仕方等を工夫しさえすれば遠隔地の企業とも連携プロジェクトを実施できる可能性が見出されました。すなわち、たとえば2020年度は企業と学生が直接対面する機会は数回程度に限られていたのですが、SNSの活用やオンラインショップの販売促進等テーマを工夫する等してプロジェクトを実施できたのですから、同じような手法で遠隔地の企業との連携もできるだろうということです。

連携企業の範囲が広がり多様な企業活動に触れることができれば、学習の幅の広がりが期待できますし、また、たとえば地方での就職や活動に関心のある学生にとっては首都圏にいながら地方企業と関われる貴重な機会にもなります。とはいえ、プロジェクトの進捗把握や状況に応じたサポート等を考えるとやはり離れていることの困難さがあります。その点に関しては、今回は現地の中間支援機関（(一社)わくわくスイッチ）の協力が得られたので実施することができました。結果として、遠隔地の企業との連携の可能性が十分に示されたと感じています。このことは今年度の大きな成果のひとつです。こうした新たな取り組みも含め、以下に今年度の授業の経過、運営、学生アンケートの結果を報告いたします。

2 経過および授業運営

今年度は前述のとおり、行動制限等はなく、授業も全回対面で実施しました。従って授業運営はほぼ計画どおり、かつ、例年どおりなのですが、過去2年がイレギュラーだったこともあり、何が通常かわからなくなりつつあります。備忘の意味も含めて、改めて今年度の実施経過を記載します。

4月8日（金）	授業開始：今年度は36人の学生が履修しました。
4月22日（金）	企業プレゼンテーション：連携企業より学生に向けて事業内容や実施テーマ等についてプレゼンテーションしていただきました。
5月20日（金）	協力企業との顔合わせ：5月上旬にチームを決定し、2週にわたる模擬演習を経て、連携先企業との初顔合わせを行いました。ここからプロジェクトがスタートしました。



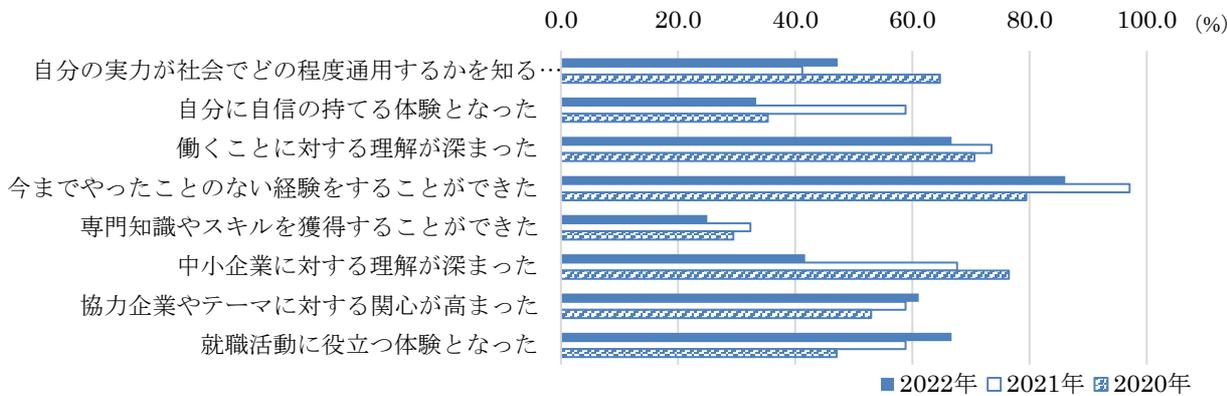
企業プレゼンテーション

7月15日（金）	中間報告会、企業情報交換会：学生たちは前期の活動内容と夏休みおよび後期の活動計画を発表しました。連携企業と教員とで情報交換会を実施し、ここまでの経過や課題等を共有しました。
9月23日（金）	秋学期授業開始：夏休みの活動状況を確認し、佳境の3か月の進め方を確認しました。
12月16日（金）	成果報告会：連携企業の皆さんにもご参加いただき、5月からの約7か月間の活動の成果を発表しました。これをもってプロジェクトの活動は終了となります。
12月23日（金）	振り返り：ワークシートを用いて活動の振り返りをしました。うまくいったこと、いかなかったこと、それぞれの理由、学んだことを今後にどういかしていくか等を確認しました。



4 アンケート結果

毎年実施している学生アンケートの結果のうち履修後の感想について、今年度と過去2年の結果を併記しました（図参照）。今年も「今までやったことのない経験をすることができた」「働くことに対する理解が深まった」「自分の実力が社会でどの程度通用するかを知ることができた」等の回答が多く、これまでと同様の傾向が見られます。



n 数：2022 年度 36、2021 年度 34、2020 年度 34

図 履修後の感想（複数回答）

以上、2022 年度の授業の経過と運営等について簡単に報告しました。毎年のことですが、こうして、最後まで授業を実施することができたのは、企業の皆様のご理解とご協力、学生たちの意欲的な学習姿勢に支えられてのことです。改めて感謝申し上げます。

以上

II. 成果報告

おかげ横丁に行こう！

伊勢福班

山本遼介・稲留まりの・長谷川未奈

三鍋桃果・露木向日莉・平松明花

1 目的・実施テーマ

私たち伊勢福班は、おかげ横丁の「関東圏での若者への認知拡大」を目標に一年間活動してきた。この目標は、顔合わせにおいて伊勢福より「関東圏のお客様が少なく、採用においても関東では知名度が低いと感じる」というお話を聞き、春学期は、その想定を確認するため、また SNS 運用を開始するために、伊勢およびおかげ横丁の認知度調査を実施し、その結果の共有と取組み内容について企業へのプレゼン、8月上旬にはおかげ横丁を訪問し、おかげ横丁の街並みや 雰囲気を感じながら SNS 投稿のための素材集めを行った。春学期・夏休みの活動を踏まえ、秋学期は SNS 運用を実施した。

2 協力企業概要

株式会社伊勢福は、三重県伊勢市にある「おかげ横丁」を運営している会社である。おもてなしを通じて地域の歴史、文化、風習を感じる場作りに取り組んでいる。そもそもおかげ横丁とは、伊勢神宮の内宮から続く鳥居前町の一角にあり、伊勢に伝わる暮らしや文化に触れることができる場所である。食べ歩きや手作り体験、季節のイベント等を楽しむことができる。



3 実施内容

(1) おかげ横丁の認知度調査

Google フォームを使用したおかげ横丁の認知度調査を実施した。認知度調査と併せて、旅行に行く際の行き先の決め手や情報収集のために使用するツールなどの項目も含め、14 項目のアンケートを行った。企業へのプレゼンでのプレ投稿を作成するため浅草へ素材集めに行き、その際に街中でアンケートの協力も呼び掛けを行った。その結果 274 件の回答を集めることができた。アンケートの結果から年齢が高くなるほど伊勢およびおかげ横丁の認知度も高いことがわかり、若者への認知拡大が課題であることが明らかになった。

(2) SNS 運用

SNS 運用では、Tiktok と Instagram を使用し、2 班に分かれ進めた。

Tiktok 班は基本的に週に 2 回の投稿を行った。それに加えイベントの告知等があるときは臨時で動画投稿を行ったり、SNS 運用の後半には過去の投稿の音源を変えて投稿して再生回数等の動きを研究した。当初は、流行りの音源を使用してバズることを戦略としていたが、商用では著作権の関係で自由に音源を使用することができなかった。そのため流行りの作風である音声読み上げ機能を使用・キャプションを疑問形にしてコメントを促す・動画の初めにインパクトのある動画づくりなど様々なことを試行錯誤しながら取り入れていった。普段から Tiktok を使っているからこそ、視聴者目線でのアイデアをたくさん組み込む動画づくりを意識した。

Instagram 班は 9 月から 3 日に 1 回投稿を始めた。しかし、複数人による同時ログインが原因だと思われるがアカウントが 2 回連続で凍結されてしまった。その為、運用の開始が遅れてしまい投稿数を増やす為、10 月下旬からは投稿頻度を 2 日に 1 回に改めた。その他にも Tiktok の投稿をストーリーで告知する活動を両班連携して行った。また、発信していく上で統一感を意識した。投稿は食べ物系とそれ以外のものに分け交互に発信した。さらに、投稿に用いる文字のフォントを統一し、いいねや保存を促す画像を投稿の最後に載せるようにした。また、現地で撮った写真は Google ドライブで共有した。ドライブを使用する理由は共有する際に画質の低下を避けるためである。さらに、投稿の予定管理は Google スプレッドシートを活用し、投稿日やキャプション、ハッシュタグなどを共有した。さらに、画像を編集する際は「Phonto」を使用した。スマホで簡単に編集することができ、隙間時間を使って投稿を作成することもあった。これらの工夫により作業効率を上げることができた。また、店の場所や商品の価格、店内の雰囲気など情報量の多い投稿を意識した。



インスタグラムの投稿

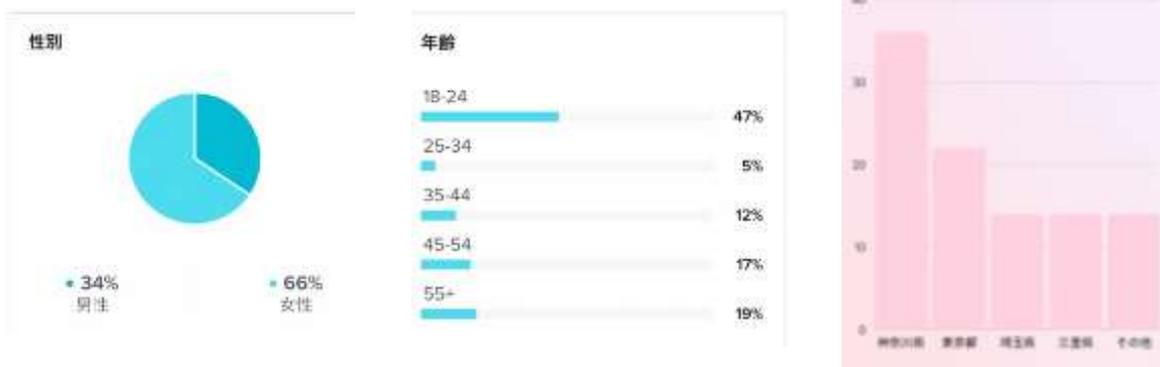


Tiktok の投稿

4 成果

(1) TikTok

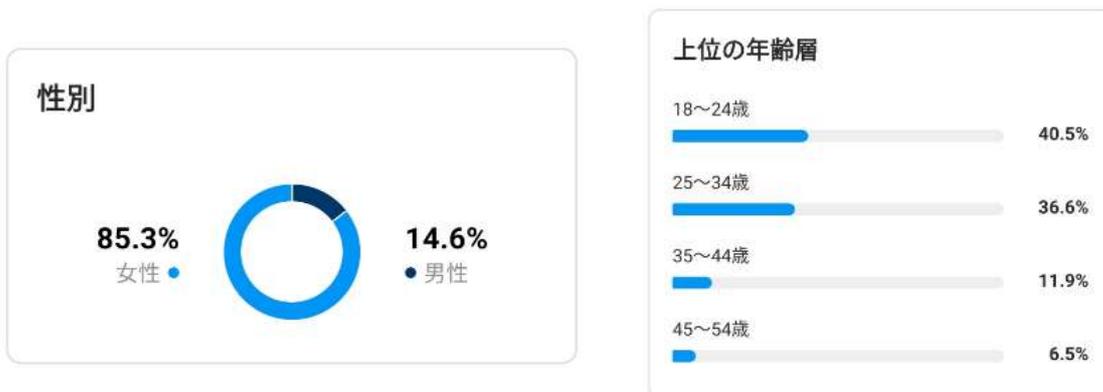
フォロワーは 345 人獲得し、総リーチ数は 82,300 であった。フォロワーの内訳として、年齢層は 10 代から 30 代の比較的若い世代が半数を占めていた。性別としては、トレンドに敏感だと考えられる女性が約 7 割を占めていた。フォロワーの居住地の詳細を見ると、神奈川県が一番多く三割以上を占めており、続いて東京都・埼玉県と、約 7 割が関東圏からのフォロワーであった。そのため多くの視聴者も関東圏であったと考えられる。このことから、当初目標としていた、「おかげ横丁の関東圏での若者への認知拡大」に寄与することができたのではないかと考えられる。



(2) インスタグラム

フォロワーは 346 人獲得した。総リーチ数は 27,572 であった。過去 3 か月間のリーチベースを見ると、リーチしたアカウントのほとんどがフォロワー以外のアカウントであったため、フォロワー数は 346 人と少ないものの、フォロワー以外の多くの人にも見てもらうことができたと考えられる。

リーチしたアカウントの内訳としては、TikTok と同様に、10 代から 30 代の比較的若い世代が半数以上を占め、性別においても 8 割以上が女性であった。しかしリーチしたアカウントの地域においては、必ずしも関東圏が多いという訳ではなく、全国に分散していた。おすすめが表示された回数を表すインプレッション数は、最大で 1 投稿 5,811 回、平均して約 3,000 回に上った。有料広告などを出していないにも関わらず多くのアカウントのおすすめに表示させることができた。





フォロワーとフォロワー以外
リーチベース



(3) 総括

TikTok とインスタグラムを合わせた総フォロワー数は 691 人、総リーチ数は 109,872 となり、多くの人に私たちの投稿を見てもらうことができたと思う。このことから、SNS を通じたおかげ横丁の認知度拡大、または、もともとおかげ横丁を知っている人に、さらに詳しくおかげ横丁について知ってもらったり、興味をもってもらったりすることができたのではないかと思います。

しかし、リーチ数とフォロワー数の差からわかる通り、多くの人に投稿を見てもらうことはできたものの、投稿を見た方がフォローすることにまではなかなか繋がらなかった点が最後まで課題として残った。おかげ横丁を知ってもらうだけでなく、実際に足を運んでももらうためには、1 度投稿を見てもらうだけでなく、定期的に何度も投稿を見てもらうことによって、おかげ横丁をより確実に認識し覚えてもらうことが大切であると考えます。来年も伊勢福さんがこの授業に参加していただけることになったら、伊勢福班になる方にはフォロワー数の伸びに関しても頑張ってもらいたい。

5 感想・考察

一年間の活動を通して、自分たちが当初想定していなかった事態が続き、思ったとおりにいかないことが多かったが、諦めず両班連携し考えられる対策を打ち続けた。

「SNS の総フォロワー数 5000 人」の目標には届かなかったものの、伊勢福の皆様とたくさんの方のコミュニケーションをとりながら活動を行えたことで自分たちにとっても伊勢福さんにとってもいい活動が行えたと感じている。また、メンバー間での状況・情報の共有や役割分担の大切さなども実感することができた。加えて各メンバーの得意部分を活かし、皆で補い合うことの大切さも学んだ。

自分たちが普段使って発信している SNS と会社が発信する SNS の違いについて、最初から気がついていればもう少し違った活動を行えたのではないかと考え、準備段階の大切さを改めて感じられた。これから先、自分が何かに携わる場合には落とし穴がないかしっかり確認していきたいと思う。

無機 EL の魅力を伝えるための 9 か月

海光社班

遠藤太一・濱田薫平・大木勇河・林隆太・上之園実来

1 目的・実施テーマ

私たち海光社班は、「海光社の製品を用いて、自宅や屋外などの様々なシチュエーションで撮影を行い SNS で紹介するとともに、オフラインでのプロモーション活動を行う」というテーマのもと、9 か月間活動した。

無機 EL とは、蛍光材料の薄膜を電極で挟み、交流電圧をあたえることにより発光するといった光源である。薄くて割れず、軽い、目に優しい均一光であるといった特徴を持っている。また、無機 EL ランプの中でも無機 EL シートは特徴として省電力かつ低発熱、また暗所でも視認性に優れていることがあげられる。ワイヤー状である無機 EL コードは柔軟に作られているほかカラーバリエーションも豊富なため、ネオンサインの仕様にも適している。そして、無機 EL コードは、無機 EL を光源として、海光社独自の技術を用いてこの光源を補強したものだ。熱を発しづらく、使い捨てが出来るという特徴がある。また、EL ファイバーが鋭角に曲がらないように保護をしているため、繰り返し使用することが可能となっており、海難救助等にも活用されている。



2 協力企業概要

今回も本講義に協力していただいた「株式会社海光社」は、1946 年に創立され東京都中央区日本橋に本社を構える会社である。主に漁業資材や光と環境に着目した無機 EL ランプ、鳥害対策としてのカラスネットなどの製造販売を行っている。

3 実施内容

海光社製品を使い自宅や屋外など様々なシチュエーションでの撮影を行い SNS で紹介するとともにオ

フライングでのプロモーション活動を行うというテーマの下でインスタグラム、フェイスブックの投稿を班員で分担し週3回投稿した。ELコードの使用用途についてメンバー全員でアイデアを出し合い、投稿用の写真や動画の撮影を行った。また、実際に見ていただく機会をつくるため7月に深川資料館通り商店街で行われたかかしコンクールに参加し商店街にゆかりのある七福神の恵比寿様をモチーフにした「えびすえこぴよん」を作成、展示した。かかしを作るにあたって工夫した点は外で展示されるため雨が降ってもくずれない素材を使ったこととELコードの説明やSNSのQRコードなどを記載したPOPを作成し、かかしと一緒に展示したことである。手違いなどがあり商店街に展示されている期間は短くなってしまったが数多くあるかかしの中から金賞を受賞することができた。随時かかしの制作過程もインスタグラムに投稿していき無機ELコードの認知拡大に努めた。



かかしコンクール 金賞受賞



作成中



商店街の展示の様子

秋学期

秋学期も引き続きSNSを運用していきカメラのキタムラコンテストにELコードを使った写真を応募した。春学期に加えて週1回ティックトックを運用していった。また春学期のSNSの伸びが悪かったことから活動を見直し30個ハッシュタグをつけ検索数が100万件以上でターゲットに届くようなものを選ぶようにした。その結果、春学期の投稿のいいねの平均数は5だったが秋学期は13へと、リーチ数は75か

ら 99 へと伸ばすことが出来た。SNS を通して多くの人に EL コードの存在を知ってもらうきっかけを春学期以上に作ることができたと考える。

秋学期はターゲットをしぼりアートに興味のある若者にすることにした。そこで武蔵野美術大学の学祭に訪問しビラを約 20 枚配ることができた。そのうち 5 名の方に商品の写真を見せながら話を聞いていただくことができた。そのほかにもシビック・クリエイティブ・ベース東京にも訪問した。

商店街とのつながりを活かして「エガシラフラワー」様の協力のもと周りの明るさに負けないように店舗の外の柱に EL コードを展示させていただいたがあまり反響を得ることはできなかった。秋学期はオフラインの活動をなるべく多く行い実際に不特定多数の方々は無機 EL コードを見ていただける機会を作ることができたため、認知拡大には繋がらなかったと考える。



「エガシラフラワー」様店舗前展示



作成した配布物

4 成果

SNS の活動は、TikTok においては再生数が最も多い投稿で 360 と、残念ながら振るわない結果となった。TikTok の特徴を十分に生かして商品のアピールができなかったことが反省点である。一方で Instagram においては、秋学期の投稿からハッシュタグを増やし、ハッシュタグ一つひとつの言葉もターゲットである「アートに興味のある若者」が閲覧するように工夫したことで、リーチ数が春学期比 32%増となった。さらに投稿を閲覧した年齢層は 18~24 歳が 29.4%と最も多く、ターゲット層に無機 EL を知ってもらうことができたと言っているのではないだろうか。また、武蔵野美術大学の学祭に訪問して、無機 EL や私たちと海光社の活動を紹介する名刺を配ったこともリーチ数増加の理由だと言える。

オフラインの販促は私たちの活動のテーマであったため、昨年の活動においても参加した深川資料館通り商店街で開催されるかかしコンクールに今年も参加した。結果は、銅賞より上の賞を取り、無機 EL を使用したかかしを活用して認知拡大を目指すことが出展の目的であり、見事私たちのかかしは金賞を頂くことができた。また、金賞受賞の件も法政大学キャリアデザイン学部のホームページに掲載された。

かかしコンクールで金賞を受賞したことにより、商店街の皆さんだけでなく、様々な方々に法政大学と海光社の活動及び無機ELの紹介をすることができた。また、昨年度の成果報告書に「来年度以降も商店街との関係性を大切に続けていってほしい。」という言葉があったのだが、今年度商店街の理事長のもとを訪問した時にこの活動を覚えていてくださっており、今年度も商店街の方々のご協力をいただいた。私たちの無機EL認知拡大という目的は、オンライン・オフラインそれぞれ成果が出た部分もあれば出なかった部分もある。来年度もこの目的であるとするならば、SNSでユーザーの方々に認知していただくのは勿論ではあるがオフラインによる、より効果的なプロモーションを模索し商品の認知拡大を目指してほしいと思う。

5 感想・考察

今回、9か月間の活動を通して私たちが学んだことは、マーケティング、コミュニケーション、目標設定の重要性の3つだ。

まず、マーケティングの重要性だが、活動の最初、SNS投稿作成において、チーム内での決まりを作らずに、やみくもにハッシュタグを付け、投稿を作成していた。それによってリーチ数が伸び悩んでいた。そこで、後期から、無機ELのアートへの活用性や発熱が少ないことに注目し、ハッシュタグをアートに興味のある若者をターゲットにし、必ずアートと若者に関連したハッシュタグを入れるようにした。また、発熱が少ないことから植物に巻き付ける投稿なども作成した。すると、日本の方だけでなく、海外の方からの反響や、アーティストの方からのいいねがくるようになった。また、ターゲットが集まる美術大学の学祭などのイベントに訪問してターゲットとするアートに関係する人たちと接触することもできた。このように、ターゲットやセグメントなど、様々な要素が絡み合っ、より多くの人に情報を届けることができるということ実感した。

次に、コミュニケーションの重要性だ。私たちは、活動の中で企業の方と連絡を一年間取り続けた。ここでは、情報共有や活動の方向性、投稿制作の担当者などの確認など行う。私たちは、連絡の不足や伝え方が原因で活動におけるトラブルの発生や企業の方を不安にってしまう場面があった。もし将来に大学を卒業して、就職し取引においてこのようなことがあれば、企業間だけでなく、企業自体の信頼を壊す原因になってしまうことを想像することができる。それ故、人と人が手を組み何かを目指すことにおいて、コミュニケーションが非常に重要だということを改めて認識することができた。

最後に、目標設定の重要性だが、私たちは、春学期、活動における目標が曖昧で、活動や話し合いがぼんやりと進む場面が少なくなかった。そこで、ターゲットの設定などの目標を明確にすることで、情報を届ける人を限定し、投稿制作などの活動における一つ一つの行動に意味を持つことで、話し合いにおいても、アイデアが以前より多く出るようになった。一つの共通認識で組織が強くなることを実感することができた。

これらの3つの重要性を実感した経験は、この先のどのような進路でも役に立つものだと感じる。私たちは、この授業で、大きく成長し様々なものを得ることができたのではないだろうか。

段ボールの可能性は無限大

カネパッケージ班

斉藤晴希・近藤拓海・高橋杏奈・平井泰地・渡邊昇人

1 目的・実施テーマ

学生が発案したアイデア商品を通して、顧客の目を惹き、カネパッケージ株式会社の認知拡大を主な商材として取り扱っている段ボールを中心に行っていくのと同時に学内から学外へと出ることでこれから自分らが歩むであろう「社会」を経験し自己のキャリアを考える上での糧とすること。

2 協力企業概要

今回、私たちと連携させていただいた企業様はカネパッケージ株式会社様です。埼玉県入間市に本社を構え国内はもとより国外にもビジネスを展開しています。カネパッケージの主な事業は梱包事業を行っており製品の流通時に必要な緩衝材の開発と販売を手掛けています。緩衝材は取引様の製品にあったものを提供しており自社で保有している試験機を通し流通時の品質を保証しています。また、近年ではビジネスを通じての環境面での社会貢献を行っており緩衝材を発砲スチロールから段ボールへの変更、マングローブの植林活動、地元の狭山茶のお茶殻を使用した封筒、マスクケースの制作を行っています。

3 実施内容

実施内容は、主にアイデア商品の構想から改良案までを考えることです。商品作成までの流れとしては、プラスチックなどで作られる商品などの中、段ボールでできそうな商品を探し、1人10個ほど案を出し、そこから案を絞っていくという行為を何回も行います。その中でカネパッケージさんの営業と制作の部署の方を交え何度も現実性の有無などを叩いていきました。ある程度絞った上でカネパッケージ株式会社の方に向けて強みなどのプレゼンを行い、許可をもらうことができれば晴れて試作が完成します。それを実際にカネパッケージ株式会社に見に行き実際に感じた不満点を解消するため改良案を出していき完成させるという流れになります。



絞ったアイデアの企画書



アイデアの箇条書き

どちらもチャットツールを使うことで効率よく全員が情報を共有することができた。

実際に私たちの作ったアイデア商品の場合を紹介します。まずは、机に変わるタンスです。まず、最初の段階はただのタンスでした。数ある案の中から段ボールで作成しやすいというところから残りましたが、カネパッケージ株式会社の方にプレゼンしたところ「量産体制を敷くことをしない業務体系のために値段に合わず普通すぎる」という指摘をいただきました。その後そのアドバイスを元に何かと組み合わせることができれば値段に見合う価値になると考え、どの家にもあるような机とタンスをセットにしました。それで案が通り、試作していただいたところ 2 段ずつの計 4 段では椅子の高さと合わず、さらに机の板などのサブパーツがコンパクトにしまえないという不満が発生したため改善案として 3 段ずつの計 6 段にするという案を出したところちょうど椅子の高さと合いました。その後サブパーツを横に取り付ける穴を作成することによりコンパクトにすることができ、アイデア商品の完成にまで行くことができたという流れになります。



改良前の試作品

- ・机としては低い



改良後の本作



- ・机の板の部分がはみ出てしまう

- ・箱を増やすことでタンス時における高さを出し板のはみ出る部分と合わせより快適な机になった



次に私たちが考えた製品は、知育玩具である子供用のおままごとキッチンです。私たちは、製作案を出していく中で、段ボールの軽くて持ち運びができる特性と、リサイクルできる利点を生かしたいと考えたことがきっかけです。そして、使用期間が限定される知育玩具に目を向けました。自分自身の経験や、周りの人々のお話から、おままごとキッチンは使用期間が短く、サイズが大きいものとなるため、持ち運びも大変であること、そして、処分にも手間がかかるというお声が多くありました。そのため、知育玩具の中でも特におままごとキッチンが向いているのではないかと考えました。こちらの製作案をカネパッケージ株式会社様へプレゼンさせていただいた所、ダンボールならではの工夫や、おままごとキッチンのポイントなどを加えることが必要であるというアドバイスをいただきました。そこで私たち

は、段ボールであるからこそ、購入者側が組み立てをすることはどうかと考えました。そして、親子で楽しく組み立てることができることをアピールポイントしました。さらに、おままごとキッチンに収納用の引き出しやフックを設けることで、おままごとを使うものを収納できるようにしました。カネパッケージ株式会社様から良いご反応をいただくことができ、試作品が完成しました。

完成した試作品です。これをさらに改良すべくチーム内やカネパッケージさんを交え改善さらにいいものにしていきます。



私たちは、更なる改善点を探し、おままごとキッチンで遊ぶお子様がよりリアルに楽しむことができるように、グリルプレートを作ることを考案しました。そして完成品ができました。こちらの製品も、机に変わるタンス同様に製作案からアイデア商品の完成まで行うことができました。

4 成果

展示会について

「机に変わるタンス」と「おままごとキッチン」を展示させて頂くために、2022年11月11日（金曜日）と12日（土曜日）には東京都八王子市の東京都立多摩産業交流センター（東京たま未来メッセ）で開催された「八王子ものづくりEXPO2022」に参加させて頂きました。一般の来場者の方々をはじめ、多くの企業担当者さまに対しても私達のアイデア商品をアピールすることができました。また、事前に大学に大学のぼりの利用申請を行うことでカネパッケージさん了承のもと私たちが大学生であり大学の産学連携プログラムを行っているということをアピールすることもできました。具体的にはオリジナルで作成したチラシを数十部配布することや、積極的に他社の担当者様に話しかけることによって製品を知って頂くチャンスを作り出しました。特に「おままごとキッチン」には多くの来場者の方が興味を持ってくださり、その中には家族連れの方もいらっしゃいました。購入を希望してい



実際の展示会の様子

る声も聞くことができ、私たちがターゲットとしていた「ファミリー層」から良い反応を頂きました。この点は評価でき、展示会に参加した意義が感じ取れた出来事であったと感じます。一方、カネパッケージ株式会社様の業務内容に関する来場者の方々からのご質問に対してはスムーズに答えることができない場面もありました。ご質問に対する回答を社員の方にお任せしてしまう場面もあったので、もう少し会社に対する理解も必要であったと反省しています。今回の展示会を通して、上手くいったこともあれば改善すべきポイントも見つけることができました。アイデア製品のPRだけでなく、私達自身の知見やマナーを高める場になったことが参加した大きな意味になったと思います。

5 感想・考察

学んだこととしては、大きく分けて三つあります。一つ目は、指示されずとも自発的な行動をすることが大事だということです。協力してくださっている企業の方は、他の授業でお忙しい中、私たちの活動に時間を割いてくださっていました。そのため、会社の繁忙期と重なった時期は企業の方となかなか連絡が取れずに作業が少し滞ってしまうこともありました。しかし、私たちは授業時間外でもメンバー同士で連絡を取り合い、空いている時間に zoom で集まって作業を進めるといったように、自分たちで考え、積極的な行動をすることで、作業自体に遅れが生じることなく、常に余裕を持って活動ができたと感じています。二つ目は、決められた時間の中で最大限のパフォーマンスを発揮することが大切だということです。特にそのことを感じたのは、展示会のチラシ作りをした時でした。私たちのチームは前々からやることを先取りしていたので、比較的時間に余裕を持って商品創作から商品PRまでの準備を行うことができていました。よって、チラシ作りの作業の準備について、締め切りの数週間には試作品の完成を済ませていましたが、それでも期限ギリギリまで訂正や改善を繰り返しました。そうすることで、チラシのクオリティを向上させることができ、実際に展示会に参加した時の来場した方からの評判も良かったです。以上のことから、やるべきことを先送りにせず、余裕を持って行動することはもちろん、定められた期限のギリギリまで妥協せずに試行錯誤を繰り返すことが重要だと思いました。三つ目は、チーム作りの大切さです。私たちは授業以外でのコミュニケーションを頻繁に行い、自主的な取り組みに力を注ぐことで班全体の仲を深めていくことができました。それによって、自分の言いたいことを言いやすい環境作りを形成し、作業をする上で様々な意見を出し合いながら話し合いなどの作業をスムーズに行うことができました。こういった活動において、メンバー同士の仲の良さというものは軽視されてしまいがちですが、私たちは実際に最初に絆を深めることで、難しいこともお互いに支え合いながら乗り越えて、活動全体をより充実させることができたので、そういうことを学べた点においてもこの授業での体験はとても貴重なものでした。このように、授業を受講する中で様々な経験を得ることができました。また、この一年間企業の方々や先生方など、いろいろな方に支えてもらう中で活動をすることができたことは言うまでもありません。以上のことから、何か一つのことを達成するためにはたくさんの人たちが丸となって努力しており、そういった人たちとのつながりが仕事には欠かせないことだと肌で実感することができました。今後仕事でグループ活動をする際にもこのことを意識していきたいと思いました。

私達の狙い撃ち

コスモテック班

浅川崇・小川大輝・速水茜・岩崎莉子・杉江未悠

1 目的・実施テーマ

私たちコスモテック班のプロジェクトの目的は「商品の販売促進と認知度拡大、売り上げ向上」です。TikTok を利用して学生への認知度を上げること、新たな販路拡大の可能性のある市場を自分たちで見つけ出しメールを送ってアプローチする事で実際に商品を置いてもらい利益を出すこと、大学生協での委託販売や実際にビジネスの現場である商品展示会での売り込みで数字を取ることを目標として活動を行いました。そこで私達はターゲットを明確に決め、そこに狙いを定めプロジェクトを遂行していく事にしました。

2 協力企業概要

次に、株式会社コスモテックという企業について説明します。会社は東京都の立川市にあり、中国にも拠点があります。コスモテックは、独自の「高分子技術」で生まれた製品群「COSMOTAC」と高度な加工技術を複合して、あらゆる分野の製品を扱っている企業です。事業内容としては粘着製品の印刷・加工・開発及び製造販売や印刷インクの開発製造や転写シールの開発及び製造販売など様々です。その中でも私たちは主に3つの商品を基盤にしました。



1 つ目は「wemo」という“いつでもどこでも書ける思い出せる”をコンセプトにした身につけるメモ帳です。こちらは、バンドタイプやスマホケースタイプ、パッドタイプなど他にも様々な形があり、書いても指や消しゴムを使って消すことが出来るようになっている表面コーティング技術を応用した製品です。

2 つ目はこの wemo の技術が使われた 2022 年発売の新品「wemo ペーパーリップボード」というウェブ会議用のホワイトボードです。他の製品との違いは時間が経っても消し跡が残りにくく、軽いのが特徴で、日本文具大賞のグランプリを受賞した製品です。



3 つ目は、女性をターゲットにしたシミやあざ、傷跡やタトゥーを隠せるシール「素肌シール」です。こちらは水にも強く、最長で1週間ほど使用することが出来ます。自分の肌に合わせた色を選ぶことができ、タトゥーを隠したい温泉やジム、プールなど普段出かけるときにも使用することが出来ます。



3 実施内容

上記の記載の通り、私達は今回プロジェクトを通してコスモテック社の製品である「素肌シール」と「WEMO パッドタイプ」、新商品「ペーパーフリップボード」の認知度拡大、販路開拓、売り上げ向上に向けて活動してきました。主な活動としては①生協での販売②企業へメールでのアプローチ③TikTok の運用④展示会出展支援の 4 つになります。

まず①の生協での販売についてです。認知度拡大、販路開拓、売り上げ向上の 3 つの目標に向け、法政大学の生協で委託販売を行いました。販売に至るまでに企画書の提出や価格決め、POP 作り、宣伝文章の作成など様々な工程を要し準備期間には 2 か月ほどかかりました。商品販売では、大学構内の生協という事で大学生をターゲットに絞り、年々気温上昇している事とオンライン授業の増加を考慮し、需要があると考えた

『素肌シール』『WEMO パッドタイプ』『ペーパーフリップボード』の 3 つの商品を売り出しました。約 3 か月間の期間限定販売に伴い仮説検証も行いました。「私達は情報を得る時に視覚情報が一番影響する」というメラビアンの法則を下に (1) 商品を置くだけ (2) キャッチコピーをつける (3) 陳列を派手にする と条件を 3 つに分け売り上げ率の違いを検証しました。

(1)



(2)



(3)



売り上げた数がそこまで多くはないのですが、見た目を派手にしてお客様の目に付くようにした方が売り上げが伸びる結果となりました。HP やインスタグラムでの宣伝に加え、売り上げも徐々に伸びる事ができたので目標である認知度拡大、販路開拓、売り上げ向上に貢献できたと感じます。

次に、②の企業へのメールでのアプローチです。関東圏の温泉へ「素肌シール」を置いてもらうため、また塾へは「ペーパーフリップボード」を使ってもらうためのメールアプローチを行いました。私たちは、それぞれ塾と温泉を 100 店舗づつ挙げて、一つ一つ店舗のホームページの問い合わせ欄やメールアドレス欄から商品の良さを伝えながら、コスモテックの紹介も兼ねたメールの定型文を作って温泉と塾にそれぞれ 100 件、合わせて計 200 件のメールを送りました。その中でも、山梨県



にある石和温泉観光協会様から返信を頂きました。そして、石和温泉観光協会様が行う会議の発表に向けて企画書を作成して、話し合いを重ね、企画書を送らせていただきましたが、営業の目的が合わず最終的に温泉に素肌シールを置いてもらうことはできませんでした。また、温泉での反省を活かしてメールの文を考え直したり、アプローチの仕方を変えたりして行った塾のほうも、返信が返ってこず商品を置いてもらうことはできませんでした。それでもこの活動の中で商品の営業の仕方、メールの送り方、また企画書をどのように作成すれば企業の方に理解し、認識してもらえるのか、その難しさを学ぶことが出来ました。

次に③のTikTok運用についてです。学生をターゲットに商品の知名度を上げ、それを可視化するためにフォロワー200人、いいね500件を目標としてPR活動をしました。始めた当初は動画が伸び悩んだため投稿頻度を週4回に増やし、私達の投稿に興味がありそうなアカウントに働きかけました。また自分たちが商品を身につけ、流行りの音源のダンスを投稿してこのアカウントを見てもらう機会を増やしました。そして、商品紹介の動画を画面の『トップ』に表示していいね数を伸ばしました。その結果、フォロワー数は目標の5倍の1117人、いいね数は目標の倍となる1500件になりました。そして、動画の総視聴回数は2万回を超えました。伸びが悪い時にアプローチに仕方をガラッと変えた事によって、目標達成に繋がらなかったのではないかと思います。インサイトから分析すると、ターゲット層の女性や学生が多く視聴している事が分かり、商品をPRできたと感じます。結果として商品を知らない世代に一人でも多く知ってもらいたいという認知度拡大という目標は達成できました。

次に、④の展示会についてです。私達は7月6日から7月8日にかけて東京ビックサイトで行われる展示会に参加してきました。日本文具大賞を受賞した「ペーパーフリップボード」を含むwemoシリーズの商品を、コスモテックの方々と一緒にカタログや実際の商品を使って商品紹介を主に行いました。この展示会での目標は3つありました。1つ目は、顧客への商品紹介を通じて、自分達も商品に対しての理解を深めること。2つ目は、顧客との会話を通じて、商品に対してどのような考えを持っているか理解すること。3つ目は、実際にコスモテックの方々の行動を見て、将来の自分達に活かせることを見つけることです。展示会を終えて、商品紹介を顧客に対してわかりやすく丁寧に行う事を心がけた事で、商品の利点を正確に理解する事ができました。また、顧客に質問された内容を班で共有する事で、商品に対して魅力を感じている点や、気になっている点をも明確にする事ができました。更に、実際にコスモテックの方々が働いている所を見て、英語や中国語を話せる事は、将来に役立つ事を改めて実感しました。大勢の来客がある中で、私達学生が参加させてもらえる事は、凄く貴重な体験でした。



4 成果

③TikTok 運用は目標値を達成する事ができました。特に自分達からの積極的フォローと定期的な投稿、いいね返しで一定のファン層を維持することが重要だったと感じます。④の展示会では経験が無く、初めは顧客や卸売りの方に上手く商品の紹介をすることが出来ませんでした。社長や社員の説明からヒントを得て、最後は自分からお客様に話しかけに行くほど成長できました。①生協販売と②企業へのメールアプローチは目標を達成することは出来ませんでした。生協販売では利益を生み出す事に成功し、企業へのメールアプローチでは企画書での交渉という過程まで進む事ができました。共通して言える事は、目標や目的・ターゲットを入念に決め実施しても計画通りに上手くいく事は少ないという事です。私達はどの活動においても途中で行き詰まりましたが、そこでチームメンバーとよく話し合いアイデアを沢山出し試行錯誤することで改善に繋がり、その活動の鍵となる部分やコツを押さえる事ができました。具体的に、TikTok 運用では始めた当初はいいね数と視聴者数が全く伸びませんでした。境遇が同じで人気な TikToker を参考にして、TikTok を大人数で撮影してみたり、商品紹介だけではなく面白い内容を加えてみるなど試行錯誤することで徐々にいいね数や視聴者数、フォロワー数が増え成果が表れてきました。この授業では、もちろんコラボ相手の企業の責任を持ちますが、ある意味失敗を恐れず果敢に挑戦できるので、これからキャリア体験学習 C の授業を履修する人は主体的に色々な事に挑戦してほしいです。

5 感想・考察

今回の活動を通して、チームワークの大切さを何よりも学びました。当初は多岐にわたる活動内容を割り振って同時進行させることが上手くいかず、偏りが生じてしまったり進捗が遅かったりと悩むことも多くありました。しかし、社長のアドバイスもあり、班員で各活動の責任者を決めて分担したことで、授業時間外では各々の活動に集中して授業でそれを共有するという有意義な時間の活用ができました。また、班員全員で協力してメールを送ったり TikTok の動画を撮影したりする中で、自然と打ち解け合いながら楽しく活動を進めることができ、その関係性がアイデアや創作活動をよりよくするというところで生きてきたのではないかと感じました。また、「認知度を上げる」という大きな目標の中で、商品の魅力の伝わりやすさ以前に、第 1 段階として商品自体や販売場所などといった顧客の母数を増やすための取り組みをしなければならないということの難しさを痛感しました。今まで販路拡大や顧客満足度を上げるということに関して明るく華やかなイメージがありましたが、そこにはブランディングやターゲット層など様々な要因が絡んでいる複雑さを実感し、ビジネスのプロセスを 1 から学ぶことができました。このような経験は非常に貴重であり、成果とは別に私たちの今後の人生においても大きな財産になると思います。この活動で学んだことや連携していただいたコスモテックの皆様への感謝を忘れずに、今後の生活に最大限活かしていきたいと思っています。

顧客コミュニティについて

滝島商店班

宮部大暉・村山芽衣・秋山真諒・吉田敦紀・一之瀬未来

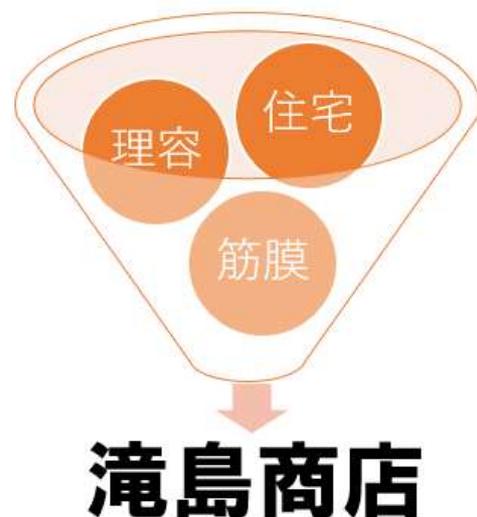
1 目的・実施テーマ

目的としては、お客様という関係から「顧客コミュニティ」という形で滝島商店の応援者という関係になること。新規のお客さんを増やすということより、リピートしてきてくれる方を増やすためには学生側としてどのようなアプローチをしていけばよいかを考えた。



2 協力企業概要

株式会社滝島商店（東京都羽村市）は、1967年に代表取締役瀧島忠典の父、瀧島愛夫によって木材・建材販売業として設立された。現在はリフォーム工事を中心に行っている会社だが、3年前から美容部門、昨年からは筋膜整体部門という2つの事業を新たに開設し、3つの事業をおこなっている。笑顔の絶えない毎日のためにより良いサービスを提供するという理念のもと、お客様との関係性を何よりも大事にするというお客様ファースト、地域密着型の会社である。



3 実施内容

- ① 滝島商店主催の BBQ に私達も参加させてもらい「顧客コミュニティ」形成のために大切ではないかと考えだした「自己開示」という部分を検証すべく、BBQ 会場で来てくださったお客様や職人の皆さま、また滝島商店の従業員の皆様に自己紹介カードというものをイベント中は首からぶら下げてもらい会話のきっかけになるようなものを作りだした。また、BBQ 会場には職人さん紹介ボードというものを掲示させてもらいお客さんと職人さんが会話をし、親交を深めることが出来るようなきっかけ作りも行った。



- ② BBQ を終え「そもそも私たちが考えるファン像とはどういうものだろう」という反省を生かして「顧客コミュニティ」についてもう一度話し合うための場として滝島商店の全事業部での全体会議を学生主導で進行させてもらった。
- また、3 事部それぞれの明確ではなかったファン像についての糸口を見つける手助けを行おうと考えた。



4 成果

- ① BBQで職人さんの紹介ボード、自己紹介カードを作成した効果としては、多くのお客さんにボードを見てもらうことができ、紹介ボードに書いた内容をきっかけに会話に繋げることもできた。名前を知っている関係性のお客様が多かったため、あまり効果はなかった。しかし、小さい頃の夢や将来の夢などは、会話が生まれていたのも、カードに入れる内容がかなり重要だと分かった。これらのことから、お客さんに対して自己開示することと、お客さんからも自己開示してもらうような信頼を双方に持つことで、より良い関係性を築いていくことができると考えた。

- ② 会議の成果としては、応援者の特徴がわかった。まず、質の面に焦点を当てて見てみると、「従業員の個人名を仰ってくださる方」「別部門の従業員の名前を出してくださる方」「お客様と従業員の関係が相思相愛である方」が応援者、ファンの特徴ではないかと考えられた。また、量の面に焦点を当てて考えると、各事業部で来店頻度やお支払金額に差があるため各事業部で考え出した理想のファン像に当てはめて考え出した。滝島商店での全体会議から出た社員さんの反応としては、「会社全体の雰囲気が変わった」「他の事業部それぞれの具体的な内容を知ることができた。」「社員さんのそれぞれの考え方を知ることができた」という意見を出してもらえた。

5 感想・考察

滝島商店での活動では、私たちにとって多くの学びを得ることができ、コミュニケーションについて常に考え続ける充実した期間だった。滝島商店についてなにも知らず、「顧客コミュニティ」についても全く知識がない私たちにとってこの活動はかなり難しいものだった。しかしだからこそ、たくさんの学び・成長があったと感じる。「顧客コミュニティ形成で大事なことは何か」という問いに対して、1つの明確な答えを出すことはできなかったが、多くの答え・考え方があっていいのではないかとというのが私たちの最終的な結論だ。顧客コミュニティは人間関係・人と人のコミュニケーションであるため、100人いれば100通りの答えがある。だから、ファンと呼べる客層を生み出すために有効な方法を多く発見し、お客様1人1人と向き合うことが大事なのではないかと考える。

この結論に至るまでに私たちはたくさん話し合いを重ねてきた。班員同士や社長・社員さん・お客様とたくさん話すことで。他の人の価値観・考え方を知れて、自分自身の考え方の視野も広がった。実際に会社に訪問し、お客様と直接話し、社員さんの仕事をま間近で見てきたからこそ、ここまでの成果をだせた。実際に会ってコミュニケーションをとることの重要性や会社として顧客との良好な関係性を築き続けることの難しさを実感した活動だった。

6 まとめ

この活動で滝島商店が力を入れている「顧客コミュニティ形成」はこれからかなり重要になると感じた。だから、これで終わりではなく私たち自身も「顧客コミュニティ形成」について考えることを継続していきたい。

滝島商店での活動は今後の私たちの生活で活かせること多くあった。ここでの学びや出会いを忘れずに、ここで学んだ人と人との繋がり・コミュニティ形成を今後の生活で活用していきたい。



価値を生み出す過程を学ぶ

ナラハラオートテクニカル班

影山絢菜・石井沙彩・井上双葉・田牧詩乃・山中咲希

1 目的・実施テーマ

私たちナラハラオートテクニカル班は、「会社の持つ技術を活かし、あっと驚く商品を開発する」という目標を掲げて活動してきた。この目標達成に向け、自分たちで未だ市場に存在しない新しい価値を探り、形にして商品売り出すまでの過程を学んだ。

2 協力企業概要

私たちが協力して頂いた企業である株式会社ナラハラオートテクニカルは、主にアルミニウムの精密切削加工を得意としている。精密切削加工とは加工部品を削る加工方法を指し、旋盤加工とフライス加工の二種類がある。それぞれ回転する対象物が異なり、旋盤加工では回転する加工部品に対し固定された刃物で削るのに対し、フライス加工では加工部品を固定して刃物を回転させる。これらの特徴から旋盤加工は円柱や丸いものを扱う加工に向き、フライス加工は四角いものを扱う加工で使用される。また、これらの加工をプログラミングによって行う機械のことをマシニングセンターと呼ぶ。ナラハラオートテクニカルには三軸と立型という二種類のマシニングセンターが設置されており、三軸では左右・前後・上下の三つの軸から、立型では垂直方向に設置された工具によって加工を施す。

そしてこのような技術は大量生産ではなく少数の精密な商品を作るのに向いており、ナラハラオートテクニカルではその正確な加工技術を活かした光学アルミブレットボードの製造や NA design という独自ブランド商品の開発・販売を行っている。

今回私たちが新商品開発プロジェクトの中で着想を得たのも、このアルミブレットボードであり、誤差±0.02mm という高精度な技術によってこれまでにない「正確すぎる」有孔ボードの商品化が実現可能になった。

3 実施内容

1) 光学アルミブレットボードの販路開拓

春学期には、ナラハラオートテクニカルの製品である「光学アルミブレットボード」の既存のDM送付先に加わる新たな販路の開拓を行った。光学アルミブレットボードとは、非磁性のアルミできているネジ穴の空いたプレートで、別のブレットボードやブラケットとはんだごてを使わずに組み立てることができるボードである。プロジェクトが始まった当初は、光学アルミブレットボードとはどのように使われるものなのか、どんな人が購入しているのか

会社名
1.(株)ケンコー・トキナー
2.(株)小嶋製作所
3.(有)ディオン光学技研
4.(有)石川光学造形研究所
5.CBC(株)
6.AIC・ケンワッド・ホールディングス
7.ハイマテック株式会社
8.加藤建設工業株式会社
9.株式会社グローリー
10.株式会社丸屋鉄工所
11.株式会社神事鉄工所
12.株式会社山下製作所
13.株式会社環田鉄工所
14.株式会社中島製作所
15.株式会社田中製作所
16.株式会社奥内製作所
17.株式会社武蔵鉄工所
18.京セラ(株)
19.三菱光器(株)
20.徳興株式会社
21.武蔵オプティカルシステム(株)
22.豊成電機(株)
23.(株)クボタ

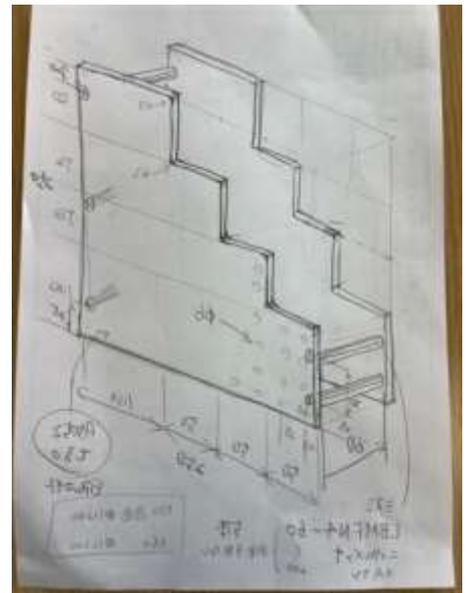
などわからないことだらけであったが、各自で調べてくることを毎週の課題とし、それらをメンバー内で共有することで光学アルミブレードに対する理解を深めた。今までの購入者が産業技術総合研究所、独立生業法人、大学などであることを含め、私たちは全国の大学や光学研究室、工場などメンバーで分担しながら 97 件の情報をスプレッドシートにまとめ提出した。

(2) 新商品開発

私たちは、新商品として「NARAHARA×法政 精密卓上有孔ボード アルミマイト」を開発した。本来、有孔ボードは壁面上でものをフックにひっかけて収納することができるアイテムである。しかし、この商品は側面にフックを用いて鍵などを収納する用途は同じだが、それに加えてファイルや冊子などを収納できるボックスの用途を兼ね備えており、机の上で使用するオリジナル商品である。デザインは、ユニークな形にすることで人の目に留まりやすくなると考えて階段型にした。この商品の一番の特徴は穴の大きさであり、ナラハラオートテクニカルの強みである精密さを最大限に活かしている。ターゲットはインテリア好きな人の中でも、特に男性は 40～50 代、女性は 30～40 代とした。カラーバリエーションは、男性と女性の両方をターゲットとしていることから、両者にヒットするように黒と白の 2 色展開である。

この商品を開発する際に、以下のような過程を踏んだ。まず、私たちは「企業の持つ技術を活かし、あっと驚く商品を開発する」という目標を元に、新商品の販売に向けてアイデア出しから行った。夏休み前からアイデア出しを行ったがなかなか案が集まらなかったため、夏休み期間にも毎週 1 人 5 つずつアイデアを提案することを決めて ZOOM 会議を開いた。様々な新商品を提案している中で、社長に「切子を使った商品ができないだろうか」という意見を頂いたので、切子に関する商品アイデアもいくつか考えた。しかし、切子は削り出しの破片であるためとても鋭く、素手では触れることができないという特徴がある。そのため、肌身に身につけたり、素手で触ったりする用途のものは危険性があるという理由から、切子を再利用した商品開発は断念することとなった。

その後、社長から「違う用途を組み合わせた商品が良い」「価格が高い為、あえて優越感や高級感を売りにすることが大切」というアドバイスを頂き、私たちは合計 100 個のアイデアを出すことができた。私たちは最終的に上記の要素を満たした商品は「卓上有孔ボード」であると考え、この商品を販売することを決定した。



(3) SNS での販促

新商品が完成し、販売方法や梱包方法を決定していく作業と並行して新商品の販促を行った。ナラハラオートテクニカルの『「NA」design』の Instagram、Twitter のアカウントを引き継ぎ、11月中旬から投稿を開始した。

主に Instagram で販促を行い、2日に1回の頻度で投稿をした。内容は学生メンバー紹介、参加した展示会の告知・報告、新商品の PR、開発ストーリー、メンバーが考える新商品の魅力などにし、必ず今まで投稿されている写真とは違う写真を使用した。Twitter では Instagram で投稿したリンクを共有したり新商品の写真を投稿したりした。

私たちは Instagram、Twitter とともにフォロワー数やいいね数を増やすことが目的ではなく、私たちの開発した商品の購入に繋げることが目的であったため、見た人に商品が欲しいと思ってもらえる内容の投稿をすることに苦戦した。投稿には必ず販売サイトの URL を貼りすぐに商品の詳細を確認出来るようにし、投稿自体をより多くの人に見て貰えるようなタグを工夫し出来る限り多くつけるよう意識した。また、学生が作った商品であることをアピールするため、授業風景や法政大学のキャンパス内で撮影した写真も投稿した。



4 成果

完成したアルミマイトは、日本最大級のハンドメイドマーケットプレイス“Crrema”や、株式会社ナラハラオートテクニカルの商品販売サイトである“「NA」design”等で販売を始めた。販売サイトでは、写真と商品説明にこだわった。アルミマイトは販売価格が15,000円と高級であるため、ナラハラオートテクニカルの技術力のコアな部分が消費者の心に刺さるようなサイトの作成を心がけた。また販売数を増やすために、様々な使用シーンを想定し、写真を掲載した。商品説明には【最強の町工場×新進気鋭の法政大生】など、キャッチーなフレーズを盛り込み、私たちがアルミマイトに込めた想いを最後まで読んで貰える構成に工夫した。更に、2022年11月22日に東京たま未来メッセで開催された、次世代の多摩を見据えた技術展示会「広域 TAMA 先進技術交流展」に株式会社ナラハラオートテクニカルの一員として参加し、ブースに試作品の



アルミマイトを展示した。ここでは法政大学の「のぼり」を立て、えこぴよんのポップを作ることで、数

多くの会社のブースと展示品がある中で、私たちのアルミマイトが目には止まるような展示の準備を行った。また、試作品への意見をいただくため、アルミマイトの前で立ち止まった方とは必ずお話しするよう心掛けることで、訪れた社会人の方々から、質感が良い、かっこいい等、想像以上の好評をいただくことができ、同時に名刺入れが付けられると良い、用途に合わせたサイズ展開があると良いなど、ターゲット層の方々から直接意見を貰うことができた。こうしたリアルな声を聞き、販売前にもう一度アルミマイトに向き合い、深化させる良い機会となった。

5 感想・まとめ

私たちはこの8か月間で4つのことを学んだ。1つ目は、働くということの大変さを間接的にこの授業で学べたということだ。主にスケジュール管理、グループメンバーとのコミュニケーションについて取り上げたいと思う。スケジュール管理はやりたいこと、やないければいけないことの時間が迫る中、逆算することの重要性を、実際に身を持って知った。秋学期は特に商品開発をしていたので、アイデアを絞る、試作品を作る、梱包の材料や説明書の制作、SNSの情宣などタスクがたくさんあった。その中で12月の成果発表会に間に合わせるために、細かい予定を書いた共有のスケジュール表を作ったことは役に立ったと思う。グループで仕事を振り分ける時にコミュニケーションが大事になってくる。春学期の授業では毎週その前の週末の予定などを話すことを義務付けていた。メンバーのプライベートのことを知ることにより親近感がわき、話しやすい関係を築くことができた。

2つ目は商品開発の厳しさを知ったということだ。特に自分たちの作りたいものと求められるものが違うというギャップに悩まされた。またナラハラさんの得意で作りやすい商品にあった商品を考えることも難しかった。制作するということはお金が関わってくるので、売れる商品を考えないといけないということも大変だった。市場では製作費の3倍の値段で販売しないといけないという厳しさも知った。

3つ目は、宣伝の大変さだ。1番は商品の良さを魅力的に表現することの難しさを知った。「アルミマイト」の魅力を1番に知っているのは私たちなのにも関わらず、一般の人にアピールするとなるとどうすればいいのか悩んだ。またインスタグラムでどんなにハッシュタグをつけても反応してくれる人が少なく、SNS運用の大変さを知った。また商品が万人受けするものではないため、受ける層にアピールすることが難しいと感じた。

4つ目は新しいことに挑戦することの楽しさを知った。内野社長はプライベートでも仕事でも新しいことに挑戦し続けている。例えば、この授業も学生と連携することは手間で大変な作業だと思う。しかし、学生と会うことで新しいアイデアなどを得ることができる。展覧会に参加するのもいろいろな人に会うことで、新しいチャンスを得ることができるからだ。この授業もそうだ。自分でCコースを選び、8か月間やったこともない新しいことに挑戦し続けた。自分から動かなければ得られないものを、自らで掴み取ることの楽しさを知ることができたと思う。それをサポートしてくれた山岡先生とキャリアアドバイザーの渡邊さん、支えてくださった内野社長に感謝したい。

香辛子×法政大学

わざあり班

三枝真里愛・志田彩夏・東岱夏生・福士実空・山瀬ことの

1 目的・実施テーマ

私たちわざあり班は3つの活動テーマを掲げて、活動した。1つ目はかわさき生まれの辛くない唐辛子「香辛子」の認知度向上だ。Instagramを活用して香辛子の紹介を行った。2つ目はわざありの商品である「香力」、「RED力」、「香辛子ハーブティー」の販売促進である。しかし販売数に関する具体的な数値目標は設定しないこととした。理由は私たちの活動によるものかはわからないからである。1つ目と同様にSNSの活用と試食会を行った。3つ目は香辛子の育成である。社長から香辛子の苗をひとり2本いただき、活動期間中に自宅にて栽培した。毎日お世話をすることで、香辛子が身近な存在になった。



2 協力企業概要

今回お世話になった合同会社わざありは2016年に設立され、神奈川県相模原市に拠点を置いている。代表の石井正一社長に私たちの活動を支援していただいた。「食卓を通じて人々に健康と笑顔を届ける」という経営理念を掲げ、国産の素材とその特性を活かした商品の開発に取り組んでいる。

アホエン含有にんにくオリーブオイル「我力」、香辛子を使用したオリーブオイル「香力」などの商品を展開されている。今回私たちが特に関わらせていただいたのは「香力」と香辛子の香りとおハバネロの辛さをオリーブオイルに濃縮して閉じ込めた激辛フレーバーオリーブオイル「RED力」、2022年5月から販売開始された新商品の「香辛子ハーブティー」である。ピリリとおいしい辛さでフルーティーなハーブティーで、脂肪燃焼効果が見込める「からだめぐる×燃焼」と代謝促進効果が期待できる「からだきれい×燃焼」の2種類がある。30～40代の女性を中心に人気な商品である。これらの商品はアマゾン等でのオンライン販売、自動販売機での販売、アンテナショップでの店頭販売と様々な方法で販売されている。また、わざありの香辛子ハーブティーがテレビで紹介されるなど、香辛子への注目度も向上している。

3 実施内容

「香辛子の認知度向上」「香力、RED力、香辛子ハーブティーの販売促進」をテーマに掲げ、1年間を通して様々な活動を行った。以下、大きく5つに分けて詳しく述べていく。

(1) インスタグラムのアカウント運用

私たちは班の活動として、インスタグラムの投稿を行った。このインスタグラムの投稿を行うにあたって、①「SNSを通じて数多くの人々に香辛子というものを知ってもらうこと」、②「商品紹介や合同会社わざありのホームページのリンクを載せることで香力・RED力の販売促進に繋げること」という2つの活動目的を設定した。

具体的な投稿内容としては、社長にいただいた香辛子の苗の育成記録や香辛子、香力、RED力を使った



アイデアレシピや香辛子に関する情報などさまざまな内容のものだった。商品のターゲット層は30代、40代の女性ということから、アイデアレシピなどの料理系の投稿に特に力を入れるなどした。またインスタグラム投稿でのグループルールとして、フォロワーが増加しやすいという理由や改善内容をすぐに投稿に反映しやすいという理由から「週に5回投稿を行うこと」、多くの人々に香辛子や商品の魅力が伝わるような投稿にしていくためには、投稿の反省や改善は必要不可欠だと考えて「毎週インスタグラムのインサイトでいいね数やフォロワー数の伸びなどを分析すること」を取り決めた。

(2) 試食会

他には、相模原市にあるアンテナショップで香力、RED力の試食会も行った。この試食会を行う目的として、香力、RED力の試食を通じてそれらの販売を行うことももちろんですが、SNSというオンライン上だけではなく、店頭に立って「直接」多くの人々に対して香辛子や商品を知ってもらうことや興味を持っていただいた方の年齢層や性別からターゲット層の再確認というのも設定した。試食会を行うにあたって、日程や試食会で出



すレシピ、試食会の告知などもメンバーで多くの時間を使って話し合った。日程は、できる限り多くのお客様に試食会に参加いただきたいということから、前もってアンテナショップの店長からいただいた曜日別の売り上げ表などの資料を参考にして、日曜日の昼頃に2回実施することを決めた。レシピは、今までインスタグラムに投稿してきたものの中から、一口で商品のおいしさが伝わりやすく、冷めても

おいしいというのが試食会には向いているということから豆腐やフランスパンを使ったものを提供した。また、法政大学の卒業生の方に目を止めてもらえるのではないかと、法政大学の「のぼり」を設置したり、メンバーで当日の試食会で展示するポップを作成したり工夫した。

(3) 調理会

授業の時間を活用して、調理会を2回行った。この調理会の目的は、香辛子・香力・RED力を使った料理を私たちが実際に作り、その様子や料理の写真と共に、味の感想や作り方をInstagramに投稿することによってこれらの商品の認知度向上に繋げることである。事前に調理室を予約し、当日はメンバー内で買い出し担当や料理担当など役割を分担し調理会を行い、後日Instagramに投稿した。

(4) チラシ作り

夏休み期間中に、香辛子ハーブティーの自動販売機容器に入れる広告チラシを作成した。この活動は夏休み期間中に行ったため、ZOOMやLINE通話を活用してメンバー同士でデザインを考案した。商品の納品時期の関係でまだ同包されていないが、今後新しく納品される商品に同包される予定となっている。



(5) 香辛子の栽培

活動開始時に、2種類の香辛子の苗を一人一本ずつもらい栽培をした。種類は、「ブートジョロキア系赤」と「インフィニティ系橙」の2つだ。栽培方法は、大きめのプランターに市販の土を入れ、苗を植え替え、適度に水やりをするだけなので、園芸初心者の私たちでも簡単に栽培することができる。苗をいただいたから2週間ほどの6月中旬頃から花が咲き始め、7月初め頃には緑色の小さな実が付き始めていた。

このような、香辛子の成長記録は、Instagram投稿で「香辛子成長記録」とタイトルをつけ、定期的に投稿した。



4 成果

私たちの活動の中心であったInstagram運用は、目標の数値には届かなかったもののフォロワー数を 528 人から 644 人まで増やすことができた。また、香辛子認知拡大のターゲットである女性アカウントに対して積極的に「いいね周り」をしてアプローチをしたり投稿のデザインを女性向けの可愛らしいデザインにしたりと工夫した結果、フォロワー全体に占める女性フォロワーの割合を増加させることができた。

また私たちは試食会というイベントを通して対面での「香力」と「RED 力」の販売に携わることができた。その試食会では、香力を 10 本、RED 力を 4 本直接お客様にご購入していただくことができ約 125 人のお客様に試食していただいた。私たちは試食で提供する食べ物を決めるにあたって、シンプルでかつ香力・RED 力の香りが引き立つ食材は何か意見を出し合い実際に試しながら考えた。そのため試食をしてくださったお客様から「美味しい」や「香りが良い」など良い評価を得られ、全体を通して新規顧客の獲得と認知拡大に直接の影響を実感することができた。

5 感想

今回の活動を通して、私たちは多くのことを学び得ることができた。なかでも「チームワークの大切さ」と「振り返ることの大切さ」は特に学び、感じたことだと考える。Instagram運用では投稿のインサイトを短い期間で分析し良いところや改善点などをメンバー間で共有したことで次の投稿に活かすことができた。それによって前回よりも質のある投稿を継続することができ、新規フォロワーの獲得やフォロワー以外のリーチ数の伸びにつなげることができたと考える。また、試食会においても、1 回目に実施したメンバーが試食会の状況やお客様の反応などを振り返り、2 回目に実施するメンバーへそれを細かく伝達することで、1 回目の反省点を改善した状態で2 回目を実施することができた。

私たちがすべての活動において衝突することなく前向きにかつ効率よく取り組むことができたのは、メンバーそれぞれの特性に合った役割分担ができていたからだと考える。料理が得意な子はアイデアレシピの投稿を多く行い動画を作れる子はリール投稿を多く行ったり、デザインが得意な子は投稿のデザインを決めるときにアイデアをたくさん出したりとメンバー間でお互いに得意不得意を補いながら協力して活動することができていたと思う。

以上のように、多くの大切なことを身をもって感じる事ができたこの経験を、今後の私たちの学校生活や日常生活の中で大事に活かしていくべきだと考える。

Ⅲ. 協力企業コメント

弊社は実際に学生お会いできたのは数回しかなく、毎週の Zoom での打合せと chatwork での日々の確認で進めましたが、学生 6 名は非常に前向きに取り組んでいただき、壁に当たった時の対応策についても意見を出し合い力強さを感じました。大学生と今回のようにしっかりコミュニケーションを取る機会は少なく、会社側にとっても新鮮な意見を聞くことができたり、能動的な動きに自分たちの動きを見直したりなど、非常に充実した時間でした。成果報告についてもポイントをうまくまとめ堂々と発表されていたのが嬉しかったです。他チームの皆様も同様で、この授業の奥深さを感じるとともに今後も係わっていきたいと感じました。

株式会社伊勢福 岡本 乾

昨年度に引き続き今年も深川資料館通り商店街のかかしコンクールに応募し、新潟の「大地の芸術祭」で、えこぴんかかしを展示していただきました。

商店街の方に情報がうまく伝わらず、残念ながら芸術祭では EL コードなしでの展示となりましたが、見事金賞を受賞することができて良かったです。

そして今年は昨年に比べてインスタのいいねの数はかなり増えた印象でした。美大での宣伝活動やハッシュタグの工夫はぜひ来年にも活かしたいと思います。

新しい取り組みとして TikTok にも挑戦していただきました。来年度からはもっと活用していけるよう、私も勉強しておこうと思います。

海光社班の皆さま、約 1 年間本当にお疲れ様でした。

短い間でしたがありがとうございました。残りの学生生活も楽しんでください。

株式会社海光社 杉山 紗彩

今年は弊社が環境 SDG s 取り組みについての課題でもある紙資材を使った商品開発アイデア製品において弊社ネットショップ内で販売できる製品開発をテーマに取り組んで頂きました。

今年度はコロナの影響も少なく昨年以上に対面での活動時間を取れることができ数多くの商品開発へと繋げることができました。また、情報発信の面において動画撮影や SNS への投稿、展示会への参加などメインテーマ以外での取り組みにも率先して参加していただき大変助かりました。特に展示会での活躍は素晴らしくこちらにも貢献いただきありがとうございます。またカネパ班としては優勝することができこれもチーム皆さん一人一人が授業に対する意識の高さを最後までしっかりと維持できた結果だと思います。

最後になりますが山岡様を初めご協力いただきました関係各位の皆様 1 年間ありがとうございました。

カネパッケージ株式会社 荻野 雄貴・石原 圭亮

本年度も、当社製品を題材に、実際の企業の営利活動を経験するため当社が行っている実際のビジネスの一部を担当してもらいました。学生ならではの視点のまえに、企業として行うべきタスクやミッションをあたえ、そのなかで得意分野を活かしてもらおう方針としました。当社の指導が行き届かないなかチームビルディングが課題でしたが、“顧客価値”“仮説と検証”の観点でビジネスをみる経験は、今後のキャリア形成には有益だと思います。1年間大変お疲れさまでした。皆さんの今後のご活躍をお祈りしています。またこのような機会をいただき法政大学山岡先生には大変感謝しております。ありがとうございました。

株式会社コスモテック 高見澤 友伸

今年も昨年度と同様に【顧客コミュニティ形成】という課題に取り組んでももらいました。

春学期の学生は顧客コミュニティ形成＝イベントの企画運営というイメージが強く、本来の目的ではなく、手段に軸足があったように感じました。

しかしながら、夏休みを経て、自分たちの課題の本質を理解してからの変化は目まぐるしく、最後に当社3事業部全スタッフ参加で『滝島商店の応援者とは』という、私たちにとっての顧客像について考えるワークショップを開催し、ファシリテートしてくれたことは、会社にとって顧客について考える大きな機会を与えてくれました。大変有意義な時間を頂けました。ありがとうございます。

株式会社滝島商店 瀧島 忠典

最初のミーティングで学生から「皆があつと驚くものが作りたい！」という発言があり、これをスローガンに掲げました。春学期はナラハラの仕事内容や設備・技術・商品についてとにかく理解を深めてもらいました。夏休み中は新商品のアイデア出しに費やし、100を超えるアイデアを一つ一つ丁寧に検討しました。実現性・新規性・デザイン性・コスト・販売方・・・あらゆる角度から新商品について検討したことで、これまで買う側でしかなかった目線が、商品を開発・製造・販売する側の目線で見えるようになったと思います。新商品の決定は苦戦したものの、方向性が決まるとその後は迷いもなく商品化に突き進むスピード感は素晴らしかったです。これはナラハラをしっかりと理解し、切削加工という加工方法についても理解が深まった結果で、出来上がった新商品はナラハラの得意とする加工を取り入れ、有効ボードを卓上で使うというこれまでにない新しい価値と機能を持った、商品が生まれました。アイデアの積み重ねと、最後までいい商品を作り出したいという想いがあった生まれまさに 0→1 の新商品開発ができたと思います。

株式会社ナラハラオートテクニカル 内野 真治

今年度も川崎で生まれた新品種唐辛子の「香辛子」と弊社商品の認知度アップに取り組んでいただきました。昨年同様、実際に各々で「香辛子」の苗を育てて、その様子を SNS を通して発信し、また弊社商品を使ったレシピなども公開するという活動をお願いしました。当初、女子 4 人に男子 1 人、大丈夫かなと心配しましたが全く問題なくチームワークよく活動できていたので安心してみていただきました。SNS での発信の他に、川崎市の香辛子を育てている農家さんを訪問したり弊社に来ていただいたり、相模原市のアンテナショップで実際にお客様と対面で弊社商品を販売するという、なかなか通常の授業では経験できないようなことも体験できたのではないのでしょうか。学生と取り組んでいるということで弊社のイメージアップにつながり、もちろん商品の認知度も上がりましたし皆さんと関わるのが何より楽しかったです。学生の皆さんには今回の経験がこれから何かに役立つことを願っています。お疲れさまでした、そしてありがとうございました。山岡先生はじめスタッフの皆様には感謝申し上げます。ありがとうございました。

合同会社わざあり 石井 正一

IV. キャリアアドバイザーより

キャリア体験学習Cコースを志望する学生の人数は毎年多く、それぞれ目的を持って授業に参加している学生が多いのが特徴です。社会に出ていない学生は「働くとはどういうことか」ということについては、まだちょっと先の話で、当たり前ですがよくわからない状態です。

企業の一員として8か月のプロジェクトを通して、働くイメージが膨らむ経験、また思うようにいかないこと、新しく課題が見つかるなど、紆余曲折を経験したのではないのでしょうか。数年後には学生自身も社会に出ることになりますが、本授業で学んだ経験の種は、これからゆっくり芽を出して、社会に出てから大きく花を咲かせるものと期待しています。

協力企業の社長様、ご担当者様におかれましては、貴重なお時間を割いていただき、ひとかたならぬご指導ご鞭撻を賜り、心から感謝申し上げます。

キャリアアドバイザー 渡邊 妙佳

2022年度 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習報告書

発行日 2023年3月10日

編集 酒井 理 中野 貴之 田中 研之輔 松浦 民恵 山岡 義卓
鈴木 香澄 渡邊 妙佳

発行 法政大学キャリアデザイン学部
〒102-8160 東京都千代田区富士見2-17-1

無断転載・複製を禁ず