



2024 年度キャリア体験学習（インターン） 報告書

法政大学キャリアデザイン学部

学内・関係者限り

2024 年度 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（インターン） 報告書

担当教員から～ 2024 年度「キャリア体験事前指導」「キャリア体験学習」総括

I. キャリア体験（インターン）について.....P1

II. 成果報告（体験エッセイ集）

1) 酒井クラス.....P3

2) 中野クラス.....P28

3) 野中クラス.....P44

4) 松浦クラス.....P71

言葉の輝きと喪失― 聞き手への思いを大切に

私たちが所属するキャリアデザイン学部は、2003年に、法政大学の第11番目の学部として創設されている。2024年には学部創設20周年を記念して、学部教員が総力を挙げて執筆した『キャリアスタディーズ― これからの働き方と生き方の教科書』が発刊された。「キャリアデザイン」という用語は今日社会の隅々にまで浸透し、本学部が標榜する理念は、創設時以上に広く一般に受け入れられるに至っていることを光榮に思っている。

本学部のカリキュラムは「座学」と「体験」を車の両輪とし、「教室での勉強」と「学外の体験」を織り交ぜながら学生の能力を引き上げていくことを基本発想としている。本報告書には体験型選択必修科目のうち、「キャリア体験事前指導」および「キャリア体験」における実習（インターンシップ）の記録が収録されている。本報告書の頁を繰っていくと、学生が企業をはじめとする様々な場において貴重な経験を積むとともに、この1年間を通じて大きく成長した軌跡を辿ることができる。お忙しい中、学生を受け入れてくださり、貴重な体験を積ませてくださった企業、官公庁およびNPO等の皆様に心より感謝と御礼を申し上げる次第である。

本授業は教員も遣り甲斐を覚え、かつ、楽しい。本授業では学生が自分で調べた事柄やインターンシップの体験等を発表することが多いが、授業開始以降、日を迫うごとに発表内容が充実し、また迫力ある発表に変化していく。人は、他者に対して語りたい事柄を胸に秘めるほど生き生きと語るものである。学生にとってもこの授業は、最も主体的に取り組めるものの一つになっていると確信している。

一方で、慎重を期して手元の原稿を読むことに徹する発表者もあり、良い内容なのに、「惜しい」と思うことがある。言葉とは、不思議なものだ。聞き手に対して心を込めて発した言葉は力を帯び、聞き手の心によく響き届く。それに対して、書いたものを読んでいるだけだと、言葉は急速に力を失い、聞き手の心に響かなくなってしまうのである。大学では今後も発表の機会はあるので、原稿を忠実に読んできた人は、ぜひスマホやメモから目を離し、聞き手の目を見ながら話していくことをお勧めしたい。最初は少し勇気が必要かもしれないが、経験を積むごとに人前で発表することに自信を持ち、また楽しいことを実感するはずだ。

本報告書にエッセイを寄せた人たちの未来に期待している。

担当教員を代表して 中野 貴之

I. キャリア体験（インターン）について

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。

1. 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（インターン）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	
野中クラス	25	—	○
松浦クラス	25	—	○

資料：「キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（インターン）」体験型選択必修科目ガイダンス資料
(2023年3月)より。

※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。

キャリア体験事前指導は春学期、キャリア体験学習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	星野 百桃香	小売業(オンライン直売所)	長期
2	田中 克頼	小売業(家電)	長期
3	小野寺 在	不動産管理会社	5日間
4	渡辺 和輝	人材コンサルティング	約3か月
5	桑原 瑠花	不動産業	5日間
6	河合 佑奈	地方自治体	5日間
7	濱田 桜	不動産管理会社	5日間
8	浅水 彩葉	人材コンサルティング	約3か月
9	野上 玲奈	動画コンテンツ制作会社	約1か月
10	小川 七菜子	IT サービス(不動産)	5日間
11	杉岡 稜	不動産管理会社	5日間
12	鈴木 くるみ	人材コンサルティング	約3か月
13	本田 一心	成長産業支援事業	約4か月
14	遠藤 みゆ	アパレル	5日間
15	関岡 愛渚	不動産コンサルティング	長期
16	仙田 菜緒	人材コンサルティング	約3か月
17	黒岩 永遠	情報通信業	5日間
18	石井 真人	Web マーケティング	長期
19	石塚 梨奈	人材コンサルティング	約3か月
20	吉村 未夢	学童保育	8日間
21	阿久津 愛	金融コンサルティング	5日間
22	神山 実莉	小売業(ホームセンター)	5日間
23	吉田 一月	アパレル	5日間

自分から行動するということ

2年 星野 百桃香

私は「農業系の生産者と消費者を直接結ぶオンライン直売所」の会社に7月から長期インターンシップ生として参加させてもらっています。業務内容は、オンラインサイトの運営、各商品のラベル付け、インターン募集チラシ作成、生産者への営業電話、メルマガ配信、オフィスレイアウト、街中での野菜配りを行っています。私が今回インターンシップに参加しようと思ったきっかけは、在学中に自分が社会に求められている力や苦手なことを知ることによって、就職活動の前までに改善や知識をつけられると思ったからです。

様々な業務を任された中で主に2つ印象に残りました。1つ目は、オンラインサイトの運営です。文字や写真を貼り付ける際にHTMLを使う事を要求されました。今まで大学でパソコンの講座を受講していたので、それで十分だと考えていました。しかし使ったことのないモノでも社会では「できてあたりまえだ」と思われることを知りました。ここで私はパソコンだけでなく働くために知っていなければならない知識でさえ不足しているのではないかと気づかされました。大学のように会社に入れば教えてもらえると思っていましたが、自主的に聞かないと誰も教えてくれないと知りました。そこからインターン先の人や社会人に働くために最低限必要なことを自ら訊き、スキルの勉強を始めました。自分が今まで思っていた働くことと現実の差を縮められる機会になりました。2つ目は、オフィスレイアウトです。私はこのプロジェクトにおいてリーダーに任命されました。最初の段階でリーダーとして社員の方々にアンケートを取り、同期にも相談したうえでプランを提出しました。しかしいくつかの案が却下されました。私は時間をかけて作成したのに悔しいと思いました。その時に社員の方に言われた言葉が忘れられません。「いきなり0→100を目指すのではなく、0→1を目指さなければいけない」と言われました。私は与えられた課題に対して最初から自分だけで完璧にし、高評価を得られないと次の仕事を任せてもらえないと思っていました。その理由は高校での部活の大会で失敗すると次の大会に出場できないことからでした。そこから何事でも毎回完璧ではないと次はないと考えていました。しかし、少しずつ方向性を決めて上司とコミュニケーションを取りながら進めることが社会では大事だと知りました。リーダーだから全部やらなきゃと思うのではなく、段階ごとにみんなでコミュニケーションを取る機会を作り、様々な意見を取り入れることがリーダーの仕事だと気づきました。それから私は企画において、次のプレゼンまでに完璧にするのではなく「このような方向性を決めたいのですがどう思いますか？」と皆さんに問いかけるようにしました。社会では学校よりもたくさんコミュニケーションを取ることが大事であると知り、大学の講義において発表やリーダーになれる機会は積極的に参加するようになりました。

私はインターンシップを通して自分の働くことの知識と現実には差があることを知れ、日常でも成長できる場面がたくさんあると気づきました。これからも社会と向き合いながら、苦手なことに挑戦し続けたいです。

インターンを通して得た顧客第一の視点

2年 田中 克頼

この夏、私は横浜に本社を構える大手電子機器小売企業でインターンシップを始め、現在も続けています。インターンシップ中の主な業務は、接客対応や製品の販売提案、店頭での商品陳列や補充、在庫管理など、顧客と直接関わる人が多いものでした。特に、接客対応の中で、ただ商品を販買するのではなく、顧客一人ひとりのニーズに適した製品を提案するという姿勢が求められました。最初は、商品知識の不足やビジネスマナーへの不安から、対応がぎこちないことも多く、効果的なコミュニケーションが取れない場面もありました。しかし、上司や先輩社員からのアドバイスを受けながら、お客様に対する接し方を工夫し、共感を持って対応することの重要性を学びました。

この経験を通じて、顧客中心のサービスがいかに重要であるかを深く理解することができました。店舗では、子どもから高齢者まで幅広い層の方々が訪れ、それぞれに異なる製品ニーズを持っています。例えば、高齢のお客様にとっては操作が簡単で見やすい家電製品が望まれますし、若年層のお客様には最新の機能やデザインが重視される傾向があります。そうした多様なニーズを正確に捉え、それに合わせた提案をすることで、顧客の満足度が高まると同時に、信頼関係が構築されるということを実感しました。

また、私にとって大きな学びとなったのが、現場での柔軟な対応の必要性でした。小売業界は日々の市場変化に敏感で、製品の需要やトレンドは目まぐるしく変わります。そのため、店舗レイアウトの見直しや在庫レベルの管理も頻繁に行われ、迅速な対応が求められます。ある日、特定の商品が急に売り切れた際には、在庫の補充や他の商品の配置換えを即座に行わなければならない、時間に追われながらも冷静に対応する力が試されました。こうした場面を通して、店舗運営における緻密な計画や臨機応変な対応ができる人材になる必要があると考えました。

さらに、インターンシップを通じて得たのは、小売業界全体に対する理解の深化と、その社会的役割への認識の広がりです。小売業界は、単に商品を販売するだけでなく、地域社会のニーズに応え、顧客の生活を豊かにする役割を担っています。特にインターンシップ先の企業では、お客様に寄り添ったサービスを重視しており、社員一人ひとりが「どうすれば顧客にとって最良の選択肢を提供できるか」を常に考えています。この姿勢を目の当たりにし、私は「小売業は社会に価値を提供する重要な分野である」という認識を持つようになりました。

このインターンシップを経て、私の将来のキャリアに対する意識が大きく変わりました。小売業界で働くことの意義を深く理解するとともに、自己成長やスキル向上のための課題も明確になりました。今後は、顧客志向やコミュニケーション力を身につけるために、お客様との対話や接点を増やしていきます。さらに、柔軟な対応力や問題解決能力を磨くために、お客様に寄り添い、お困りごとが何かを明確にすることを第一優先事項として行動し、顧客の立場で考えられる人材になりたいと考えています。

この経験は、単なるインターンシップを超えて、私の人生観や将来のキャリア観に多大な影響を与えてくれるものになりました。

インターンシップを通じた傾聴力への気づき

2年 小野寺 在

2024年8月22日から5日間、不動産コンサルティング企業にてインターンシップに参加した。このインターンシップでは、不動産業界の基礎知識の習得から現場見学、模擬理事会ワーク、社員との座談会や模擬面接まで、さまざまな角度から実務に触れる機会が与えられた。単なる制度や業界構造の理解にとどまらず、分譲マンションの管理業務における課題解決や居住者対応の重要性を肌で感じながら、社会への意識を拡大し、自分に不足しているスキルや視点を再確認する場にもなった。

このインターンシップで特に印象深かったのは、マンション管理組合の理事会を想定した「模擬理事会ワーク」である。私はこの場で、コンサルタントとして理事会に同席し、住民が抱える要望や懸念に応える役割を担った。そこで思いがけず痛感したのは、自分自身の「傾聴力」の不足だった。これまで私は、自分は十分に相手の話を聞いていると思い込んでいた。しかし、実際に理事会の疑似体験を通じて、ただ言葉を受け取るだけでは真のニーズを把握できないことを突きつけられたのである。

ここで改めて感じたのは、「傾聴力」とは単に相手の言葉に耳を傾けることを指すのではない、ということだ。傾聴力には、相手の言葉の背景にある潜在的なニーズや不安、今後の展望まで視野に入れる「想像力」が求められる。また、その背景を理解するには、事前に制度や管理費用、入居者の属性といった「知識」を身につけることが欠かせない。さらに、本格的な対話に臨む前には、相手に関する情報を集め、どんな懸念が潜んでいそうかを想定する「誠実な準備」が必要だ。つまり「傾聴」は、耳だけでなく「頭」や「心」を総動員し、相手の世界を深く理解しようとする総合的なアプローチなのだ。

実際、模擬理事会で「修繕費を抑えたい」といった要望に対して、私は即座にコスト削減策ばかりを検討してしまった。しかし、その発言の裏には、大規模修繕に対する将来的な不安や、老後の暮らしを見据えた経済的負担の軽減、さらには住環境を維持しつつ資産価値を守りたいという思いが潜んでいる可能性がある。もし私が、マンション管理に関する基礎知識や修繕計画の流れ、入居者の生活背景などを事前に理解し、それを踏まえて相手の心情を想像していたら、コスト削減に加え、長期的な修繕計画の策定や段階的な改善策など、より本質的な提案ができたはずだ。

振り返れば、私は「傾聴」を「ただ相手の言葉をそのまま受け入れる」行為と捉えていた。しかし、実務の場面では、発言の裏側にある文脈や意図に目を向け、必要な情報を集め、相手の立場や状況を多面的に捉えることこそ求められる。それは特別な才能ではなく、知識を獲得し、準備を重ね、想像力を働かせ続けることで培われるスキルなのだ。

この経験を踏まえ、今後は発言の表面にとらわれることなく、その背後にある相手の思いやニーズを丁寧に想像し、それに見合った知識や情報を事前に収集する努力を惜しまないようにしたい。そうすることで、大学でのグループワークやゼミといった、他者との対話が欠かせない場面でも、口に出た意見の裏にある動機や懸念にまで目を向けることで、単なる意見交換を超えた深い理解と建設的な議論が可能になるはずである。

本質のとらえ方

2年 渡辺 和輝

今回私が参加したインターンは、8月から約3か月の間、Z世代を対象としたアンケートを作成し、その結果からZ世代の就職活動の傾向や従来の就活生との違いを分析し、プレゼンするという内容でした。その中で私は様々な気づきがありました。

まず、アンケートの標本数を集める大変さと、集めたデータをもとに分析し、自分の言葉で解釈して伝える難しさを実感しました。アンケート収集において、単に質問を作成するだけでなく、回答者の協力を得ることの大変さに直面しました。特に、自分の身近なコミュニティでアンケートをお願いしても、真剣に答えてもらえないことが多く、思ったようにデータが集まらず苦労しました。部活動やアルバイト先で声をかける際も、同級生や知り合いからは茶化され受け流されることが多く、アンケートの意図や重要性が伝わりにくかったです。この経験を通して、ただ質問を投げかけるのではなく、相手に「答える価値」を感じてもらう工夫が必要だと気づきました。例えば、回答者にとってのリターンを提示したり、アンケートの意義を説明するなどして協力を得る努力をしました。

アンケート収集の次に待っていたのは、集まったデータの分析でした。初めての本格的なデータ分析に挑戦したことで、回答の傾向を読み取り、意味のある結論を導き出すことの難しさを痛感しました。データを単に数値として捉えるのではなく、回答者の意図や背景を想像しながら読み解く作業は思った以上に時間と労力がかかり、時には他の質問の回答や他のアンケートと比較しながら一つの解釈を導く必要がありました。さらに、表面上のデータにとらわれずに「本当の意見」を見つけ出すためには、複合的な視点でデータを捉えることが大切であると実感しました。

このインターンでは、企業の方々や他のインターン生と定期的にミーティングを行い、意見交換を通じて分析手法や結果のまとめ方を学ぶ機会も得ました。特にクロス分析やデータの相関性を考慮した分析を取り入れることで、より深い視点で傾向を理解することができました。また、自分自身で進めるだけでなく、他のインターン生からのフィードバックを受けることで新たな視点や解釈の仕方を知り、分析の精度を上げることができました。

結果的に、このインターンを通して、単なるアンケートのデータ収集や分析を超えて、Z世代の就職活動における独自の価値観や傾向に対する理解を深めることができました。そして、就職活動に対する世代間の意識の違いを、自分の言葉でまとめて伝える力も少しずつ養うことができたと感じています。今後もこの経験を活かし、アンケート収集やデータ分析をより精度の高いものにする事、そして多様な意見を取り入れて相手に納得してもらえるような説明力を普段の生活から知見を養い、自らも様々な経験をすることで磨いていきたいと思えます。このインターンで得た知識と経験を基に、次の挑戦にも積極的に取り組んでいきたいです。

相手の意見を尊重すること

2年 桑原 瑠花

私は9月中旬の5日間、学生マンションやアパートを提供する不動産会社のインターンに参加した。主な仕事内容は学生マンションの見学・内見と、その物件の賃料設定である。実際に建設が進む学生マンションに足を運び、他物件と比較しながらグループごとに部屋の賃料設定を行い、最終日に社員の方にプレゼンしてフィードバックをいただいた。

私が最も考えさせられたのは、「相手の意見を尊重する」とは具体的にどういうことなのかという点である。よく「相手の意見を尊重しなさい」と言われるが、それはどういうことか。今回のインターンを通して、実際に尊重するとは単に相手の発言をそのまま受け入れることではなく、むしろ自分の立場や意見をしっかりと示した上で、相手の発言を理解しようと努める姿勢なのではないかと私は考えた。

今回のインターンでは、不動産業界についての知識が豊富で発言力のある学生やリーダーシップを発揮する学生がグループにいたため、彼らに引っ張られるような形でグループワークを進める場面が多かった。私はその中で自分の意見に自信が持てず、発言を躊躇してしまうことがしばしばあった。

例えば、物件の賃料設定に関する議論では、自分の考えをどう表現すればよいのか迷い、他の班員の意見を聞くだけになってしまうことがあった。振り返ってみると、その原因は、単に自分の知識不足によるものだけではなく、「自分の考えを表明すること自体がゴールになっていた」ことにあると気づいた。自分の意見を言うことを目的とするのではなく、相手の意見を真剣に理解しようとする姿勢が欠けていたため、積極的に議論を進めるという意識が薄れてしまったのだと思う。

この経験を通して、ただ受け身でいるのではなく、自分から相手に質問を投げかけ、対話を深める姿勢が重要であることを学んだ。意見を求められるのを待つのではなく、相手の言葉の意図を理解するために質問をし、さらにそれに対して自分の考えや疑問をぶつけることで、自分自身の理解も深まると感じた。また、誤解があっても自分なりに意見を述べるのが、他者と意見を交わすための重要な一歩であることにも気づかされた。こうした姿勢は、グループ全体の空気を良くするだけでなく、議論の質も高める結果につながったように思う。

さらに、グループでの意見交換やプレゼンテーションの場でも、相手の経験や知識に圧倒されてしまわないよう、自信を持って発言することの大切さも学んだ。今回のインターンの中では、班員の意見が大きく対立する場面はほとんどなかったが、将来的には異なる意見や価値観と向き合う場面も増えてくると思う。そのようなとき、自分の考えを伝えつつも、相手の言いたいことを理解しようとする姿勢を常に忘れずに持ち続けたいと強く思う。

この経験から、自信を持って意見を述べるには、その意見の裏付けとなる確かな知識や経験が必要であると学んだ。そのためには物事に取り組む際に必ず事前知識を身に付ける姿勢が重要である。今回のインターンで得た学びや気づきを今後の成長に活かし、自分の意見に確信を持ちながらも、他者を尊重するバランスの取れた態度を身につけていきたいと考えている。

徹底的な自己分析の必要性

2年 河合 佑奈

今回、8月8日から15日まで土を除いて5日間、神奈川県でインターンシップを行いました。基本的な活動としては、2つのグループに分かれてその地方自治体の消防課における多様性の確保、また、市内の消防団員の増加という課題に対して5日間かけて消防局の方からのレクチャーを受けながら課題解決に向けた提案をさせていただきました。同時に1日目は、署内見学、職員との意見交換、2日目は、防災センターへ視察、3日目は救急指導課訪問、4日目はヘリポート見学、5日目はプレゼンテーションを行い、次の日までに一日のまとめを作成しフィードバックをいただきました。私自身、消防への興味はなかったのですが、課題に対するコンサルティング業務ができるということでこのプログラムの参加を決めました。しかし、消防へのコンサルティングをするということは、少なからず消防に対する知識は知っておかなければならないので消防の仕事について調べてからインターンシップに挑みました。

実際にインターンシップに参加したことで多くのことを学びました。一つ目は、自己分析をしっかり行っていることを前提としてクライアントに対する知識を深めることの重要性です。署長から「消防目線ではなく、あなたたち独自の新たな目線で提案をして頂きたい。」とインターンシップの最初にお話がありました。しかし、私が提案したのは独創性が全くないものでした。同じプログラムに参加した学生の中には管理栄養士の専門学校に通っている方もいました。その方は、消防署の課題と自らの専門知識を結びつけた新たな視点で解決策を提案することができ、消防署の方の関心を集めていました。私とその方との差は、「消防署」の現状把握・レクチャーで得た情報の咀嚼力と、自分の専門知識をどのくらい高めているのかだと感じました。自己分析を行い、自らの強みを理解し情報の咀嚼を行うことで、自分の専門性についての情報を相手が必要としているところへの的確に提供を行えるようになることができました。

二つ目は報告・連絡・相談と臨機応変な対応の重要性です。課題解決に向け各自で意見を出し合い役割決めを行った際に、私の意見が相手に理解されていると思い込んでしまい、最終的にチームのメンバーにしわ寄せがきて、迷惑をかけてしまう場面がありました。自分の中で「連絡したから」と確認をしないのではなく、「連絡を行った」「それからその連絡が自分の考え通りに相手に伝わっているのか」といったことを確認していくべきだと学びました。また、文面での連絡は顔が見えないので意見を出すのに他者のリアルな反応が見ることができずにとめらってしまう学生がいましたが、対面での話し合いの際は意見を出しやすい印象でした。その時は一方的な連絡や意見のまとめなどは文面で行い、コミュニケーションが必要な場面では対面で行うなどの臨機応変な工夫の重要性も学びました。

今回学んだことは、どの場面でも重要視されるものであると考えられます。まず自己分析をしっかり行うことを基本とし、常にその場における最善策を考えながら行動することで臨機応変さを身に付けていきたいです。

言語化能力と広い視野の必要性

2年 濱田 桜

私は8月5日から9日までの5日間、不動産管理会社のインターンに参加した。インターンの内容は、グループでの理事会体験やグループごとにその会社が管理しているマンションを巡回して発見したことなどを発表するというものだった。その他にも、各支店の見学や工事現場、研修センターの見学などを通してその会社のことを深く知ることができる、非常に実りのあるインターンだった。

私がインターンを通して学んだことの中で、特に重要だと感じたものが2つある。1つ目は、グループワークで必要となる能力である。今回のインターンはグループワークを軸に行われたため、苦手意識のあるグループワークで積極的に発言する力を身に付けるという目標を持って参加した。インターンでは毎日、メンバーを入れ替えながらグループワークを行った。その中で、自分が苦手な言語化の重要性、そしてそれが自分に大きく不足しているということを実感した。特に実感した内容として、インターン生同士でそれぞれの発表に対するフィードバックを行う難しさが挙げられる。他の人の発表を見た上で感じたことを自分の中で伝わりやすく整理し、アドバイスすることが苦手だと感じた。話し合う中で、自分は萎縮してしまっていた場面でも、グループワークで中心になっているインターン生やその職場で活躍していた人たちはうまく自分の意見を言語化することでグループワークを促進させる役割を担っていた。私は言語化能力が高いと感じる人は結論ファースト、論理性と感情の二視点、抽象と具体を使い分けるという三つのポイントで喋っていることに気づき、その学びを活かそうと考えた。そして言語化能力の向上や高さが仕事への自信へと繋がるのではないかと感じ、実際、前述した人たちは仕事やグループワークをしている際、語彙力や言葉選びの上手さからくる自信を持っているように見えた。

2つ目は、広い視野を持つことである。マンションの理事会体験では、住民の不満に対して管理会社が提案する解決策を考えた。そこでは、いかに効果的、低予算、短期間で行えるかという視点から案を出すことが求められた。視野が狭いと住民の方が納得いくような解決策を提案できず、より不満の募る状況となってしまう。実際の事例は、そんな方法があるのか、と驚かされるものが多くあったのに対し、私は簡単に考えられるようなものしか提案できず、そこで自分の未熟さや視野の狭さを実感した。

この2つの学びから、社会に出る上で今の自分に不足しているものを知ることができた。グループワークでは、他の人の発言から自分にない表現や思考を学び、吸収することが必要である。前述した結論ファースト、論理性と感情の二視点、抽象と具体を使い分けるという3点を知ることで自身の能力も向上すると考える。そして視野を広げるためには多くの経験と自分にない考えを取り入れることが重要であり、インターンのように様々な経験のきっかけを自ら作ることで視野を広げられると考える。

今回のインターンを通して、今の自分に不足しているものを知り、今後どのようにそれを獲得していくのかを考える良い機会となった。今後、今回明確になった課題を成長へと繋げ、さらにインターンや業種研究を通じて自分の将来をより明確に考えていきたいと思う。

アンケート調査とインタビューの相乗効果

2年 浅水 彩葉

「キャリア」という言葉から枝分かれする回答は十人十色です。私はコンサルティング、マーケティングを事業とする企業のインターンシップに参加しました。主な業務内容は、Z世代のキャリア観・職業観・学習観について、アンケート調査とインタビューを通じて探求することです。ZoomやLINEを活用したオンライン業務となり7月下旬から10月下旬まで約3か月間働かせていただきました。

私がこのインターンシップで最も注力したことは、インタビューです。インタビューは個々の回答者との対話を通じて深い情報を引き出す質的な手法です。アンケート調査では得られなかった、回答者の本質的な意見を聴くことができ、質問の順序や内容を状況によって変えられるため、深掘りすることが可能です。また主な利点として数字では表せない非言語的コミュニケーションから感情や動機を理解し、回答から新たな視点やテーマが浮かび上がることもあります。特に印象に残っているのは、高校時代の友人にインタビューした際の出来事です。彼女は事前のアンケート調査で、将来海外で起業したいと回答していました。かなり目を引く回答だったので、絶対にインタビューしようと心に決めていました。話を聴くと半年間の留学生生活を終え帰国した際に、日本の飲食店と海外の飲食店には大きな違いがあることに気がついたそうです。日本の飲食店で働く人はただ黙々と作業しているのに対して、海外で働く人はフランクな雰囲気を楽しそうに仕事をするスタイルに憧れを抱き、海外でのキャリアを夢見ているそうです。どのような事業を展開し、顧客に提供するのかなど深掘りできる質問をいくつか投げかけたところ、彼女の中で明確に決まっている要素は「海外での起業」「飲食店」の2つだけでした。思考過程は海外留学で、軸がしっかりとした意見でしたが、それ以外は表面的な情報のみで真意を捉えることは非常に困難でした。アンケート調査では選択肢の中から最も自分に近いものを回答するため、定量的な情報にすぎません。そのため回答者の口から実際に聴くまでわからなかった、包括的な理解に近づく回答を得るために特に力を入れて頑張りました。今回の業務を通じて、アンケート調査とインタビューの相乗効果を改めて実感しました。データから浮かび上がった傾向やパターンについて、インタビューを通じて詳細な背景や理由を知ることが、より実践的なアプローチに繋がります。それぞれ情報収集において異なる特性を持つ手法ですが、組み合わせることによって表面的なデータに留まらず、深い洞察を引き出すことが可能となり、より豊かな理解が得られるということを学びました。

このインターンシップを通して以上のことを学んだと同時に、自分の将来設計について考えるきっかけにもなりました。同世代のキャリア観に触れ、来年に迫る就職活動にむけて本格的に向き合わなければいけないという緊張を感じました。今回のアンケート調査から学んだように、多面的な視点から物事を捉えられる能力を身につけ、業務の質にこだわられる人材になりたいです。

価値観の変化と今後の理想のキャリアについて

2年 野上 玲奈

私は就活系 YouTube 会社で1ヶ月間インターンをしました。そこでは、一連のディレクター業務を行いました。企画の考案から会議への参加や撮影、編集作業をしました。実際に自分自身が出演することもありました。

このインターンを経験することで働くことへのイメージが変化しました。それまでは社会人は大変で、仕方なく仕事をしているというネガティブなイメージが強かったのですが、ポジティブなイメージに変化しました。ここの YouTube 会社の皆さんが生き生きと忙しくしながらも楽しく業務を行っていたことに驚きました。しかも、ベンチャー企業ということもあって、社員と社長との距離も近い上に仕事熱心な社長だったことにも衝撃を受けました。このことから就職先を選択する際には働いている人達がやりがいを持って働いているかという社員の情熱も考慮して選びたいと考えました。

自身の得意なことや不得意なことに関しても知ることができました。得意なことに関しては企画考案です。YouTube 会社というだけあって、企画には力を入れる必要があります。内容・キャスティングなどを考えることが私にとっては楽しく、仕事だということを忘れてしまうほどでした。パソコンスキル不足だと分かったので、今後はパソコンを使う機会を増やし、苦手を克服します。

人生にはあらゆる生き方や選択肢があるのだということにも気がつきました。自分の世界観をもっと広げていきたいと感じました。私はこのインターンである大手企業の会長とお話しさせて貰いました。その会長は専門学校を中退して、起業という道に進んだそうです。そのような経歴を持つ人に会ったことがなかった私は今の自分の見ている世界に縛られずにより視野を広げていく必要があると感じました。大学を出ている方が良い、お金を持っている方が良いというような自然に身についた自分の価値観は今までの出会った人・話から植え付けられたものです。その今ある価値観は誰かにとっては当たり前じゃないこともあるのだと気づきました。新しい価値観を得ることによって人生の選択肢が広がり、その選択肢によってより良い人生を歩める可能性があると考えました。

このインターンを通して社会に求められる人材はどのような人かを考えさせられました。私の中の結論は人として信頼ができ、仕事にやりがいを持ってこなすことのできる人なのではないかなと思いました。信頼される人とは時間や約束を守り、コミュニケーション能力など人間力があり、思いやりがあって、適切な決断・行動ができる人だと考えています。今後、社会に求められる人材になるために日常的に信頼される人であるように行動し、今後のインターンではやりがいを持って、取り組みます。

準備し、行動することの重要性

2年 小川 七菜子

私は、8月19日から23日の5日間にかけて、主に不動産業界向けの賃貸業務支援となるサービスを開発・販売している会社で、営業職のインターンに参加した。主な仕事内容は、初日は不動産業界やIT業界について、その会社が扱っている主な商品について学んだ。2日目、3日目を通して、実際に営業の方々とお客様のオフィスに出向いたり、リモートをつないだりして、実際に営業している様子を見学させていただいた。4日目には、年の近い新入社員や社長のお話を聞いたり、質問したりした。最終日にはインターン生が営業の社員の方に商品紹介をするロールプレイングも行った。

今回のインターンで私は、主に2つ得るものがあった。

ひとつは、業界や職種への理解である。私が参加したインターンの会社は、社員数300人程度の中小企業で、5日間を通して行うインターンが初めての試みだったことや、インターン生が3人しかいなかったこともあり、インターンの期間の中で社員の方々、人事部長、営業部長、社長と直接対話する機会がとても多かったり、このインターンで何がしたいのか、何が知りたいかをとても積極的に聞いてくださった。営業のインターンだったが、他の開発業や、Webコンサルなどの仕事内容、不動産やIT業界の詳しい区分や違いなどを丁寧に教えていただいた。それに加えて営業を実際に見学したり、社員の仕事の様子を間近に見たりするなど、実践的な体験をしたことで個人的に曖昧だった職種の特徴やそれぞれの違いが理解でき、自分とのマッチングができるようになった。これらの情報は実際に行ってみないと得られなかったものであり、インターンに行ったことでこれからの方向性が自分の中で明確になった。

もうひとつは、事前の準備不足という今の自分に足りていない部分が明らかになったことである。そもそも私は今回のインターンをきっかけにまずは、働くということはどういう事なのか、自分の中で明確なイメージを持つという目的で参加した。インターンに臨むにあたって、事前準備としてその企業の規模感や事業内容、社風などを調べて参加した。5日間のインターンの中では人事の方、営業本部長、社長など、普通の企業説明会などではなかなか話せないような方々と、お話をする機会が多かったにも関わらず積極的に質問をしたり、意見を述べることができなかった。この原因として、企業の業界の中での立ち位置や、他の競合との違い(強み・弱み)などの情報を確認しておらず、情報不足で、何を聞けばいいのか分からない状態になってしまった。初めてのインターンだったために、自分の中でインターンに対しての実感があまりなく、情報収集の詰めが甘くなってしまったと思う。もっと事前に調べて情報を整理できていたら、より多くのことを吸収できただろう。

今回のインターンを経て、以上のような今の自分の現状や足りていない部分がかかった。また、色々な方の話を聞いて、会社の中では主体性・積極性があり、行動できる人が上手くいっていると感じた。積極的に行動出来るということは、しっかり情報収集をし、行動の計画を立てられるということなので、これからの大学生活で、興味を持ったことに対して情報収集と計画をしっかり立てることを意識していきたい。

インターン経験を通しての自身の考察

2年 杉岡 稜

私は今回、不動産管理系の企業でインターンシップを経験した。期間としては、8月の22, 23, 26, 27, 28日の5日間で行った。仕事内容としては業界セミナーから始まり、実際に管理している事務所、物件等を見学することで働く環境のイメージをリアルにして、その後、実際の管理会社の主な業務を体験し、最終日に実際の面接官と模擬面接体験をし、就活に向けた具体的なアドバイスを頂いた。

自分自身、今回のインターンを通して様々な実力不足を痛感した。自分以外のインターン生がほとんど3年生であったことも大きいと思うが、数人いた自分と同学年の生徒に関しても優秀であったためいくつもの実力不足を感じた。特に課題であると感じた点は、話し合いの場において積極的に意見を言うことが出来ないという点である。今回のインターンでは実際の業務を行う機会があったのだが、その際に、最初のステップとして話し合いがあったので、そこでうまく意見を言えず、また司会進行をするわけでもないで、それ以降の業務でもうまく中心にかかわれないという状況に陥ってしまった。積極的に参加できない理由として考えられるのが、経験のなさからくる自信のなさである。自分は自信がある分野についてよくしゃべることが出来るので、まず解決策として、その分野について多くの知識をつけて自信を持った状態にして話し合いの場に臨むことである。しかしそれでは、その分野一つだけの解決にはなったものの、突然テーマが与えられ、それについて話し合いをする場面においては今まで通り参加できないままになってしまう。突然与えられたテーマに関してはやはり経験を積むということが大事になってくると思う。まずは、事前に知識をつけたテーマの話し合いで積極的に意見することで成功体験を得ることで意見の仕方、話し合いの進め方等がわかると思うので、そこで多くの経験を積み、それを生かせば、自分の知らない分野においても中心的な部分に関わることが出来ると思う。つまり、準備をして成功することで、準備していない分野でも応用ができるのではないかとということである。具体的な方法としては、今までは事前に話し合いの場が設けられていると分かっている、下準備をせずに話し合いに臨んでいた、まず根本の意識から変えて、慣れていない段階では話し合いにはある程度の知識が必要だという気持ちで下準備をし、自信を持った状態で話し合いに臨み、そこで成功を積み重ねることでその後の話し合いにも自信を持って臨めるようになるといった方法だ。このようなプロセスを踏むことで、最終的に自信を持てるようになり、今回のインターンで感じた最も大きな課題を解決することが出来る。一つの課題を解決することで、視点が増え、新たな課題が見えてくる部分があるので、課題が生じた場合にすぐに解決するべきであるということも、当然ではあるが改めて確認することができた。

今回のインターンを通してまず一つ大きな課題を発見することが出来た。今後、授業内での話し合いではまず事前の準備をして、自分が中心的に、かつ他の人の話もしっかりと傾聴しながら話し合いを進めていきたい。

コミュニケーションの課題

2年 鈴木 くるみ

私は8月から10月までの約2ヶ月間、人材コンサルティング・マーケティングを行なっている企業でインターンシップを行った。インターンシップで取り組んだプロジェクトのテーマは、「企業の皆様に知ってほしいZ世代の職業観・キャリア観・学習観」である。私たちはZ世代の職業観・キャリア観・学習観についてのアンケートを実施し、70人から回答を得た。また、約30人に対してはインタビューも行い、さらに詳細な意見を収集した。これらのデータを分析し、レポートを作成、その結果をインターンシップ先へプレゼンを行った。

今回のインターンシップを通じて、自分に足りないスキルとして「目上の人に対するコミュニケーション能力」が課題であると気づいた。インターンシップ先でのZoomミーティング中、同じチームのメンバーのコミュニケーション能力に驚いた。インターンシップ先からの質問を事前に想定し、的確に質問や指摘に対応し、明確で礼儀正しい回答をしていた。私は、友人や初対面の人に対してのコミュニケーションに自信はあったが、ビジネスシーンに求められる論理的かつ丁寧なコミュニケーション能力が不足していたことに気づいた。

このような能力が身につかなかった原因として、予測力と事前準備力の重要性を深く認識する機会が限られていたことが挙げられる。普段の学生生活では対等な立場で話す機会が多く、目上の方とのやり取りにおいて、相手の反応を想像し、的確な準備をする必要性をあまり意識していなかった。そのため、今まで対等なコミュニケーションと、目上の方への丁寧で戦略的なやり取りの違いに気づくことができなかった。

この課題を克服するため、今後は「相手の反応を想定する力」と「十分な事前準備を行う力」を強化する必要があると感じた。具体的には、大学の先生やアルバイトの上司とのコミュニケーションの際、相手が求める情報や予測される疑問をあらかじめ考え、事前に準備を行いたいと思う。また、業務の流れや背景を理解することで、相手の立場や意図を想像しやすくし、ビジネスの場で必要とされる答えを言えるよう努力していきたいと思う。そうすることで、インターンシップで経験したようなミーティングにおいても、事前に想定される質問やポイントをリストアップし、的確に回答できるよう準備することが可能になると考える。

さらに、敬語やビジネスマナーについても改めて確認し、日常のアルバイトや授業で実践することで、丁寧で信頼感のあるコミュニケーションが取れるよう努めたい。今回のインターンシップでの経験を活かし、今後は社会人として求められるコミュニケーション能力を磨き、自信を持って次のステップへ進みたいと思う。

キャリア観の変化

2年 本田 一心

私は、就職の際に大手を志望しようと考えています。しかし、スタートアップやVC、CVCでの働きを知らずに志望するのは違うと感じました。そのため、7月からの約4か月、成長産業領域におけるスタートアップ企業支援を事業とする企業でインターンシップを行っています。インターンシップの内容は、11月に開催する大型カンファレンスに向けて、登壇者や審査員と連絡を取り、情報を収集、それをもとにデザイナー協力してサイトを作成することと、サイドイベントの運営です。

このインターンシップを通じて、まず感じたのは「柔軟性と主体性」の重要性です。具体的には、私たちインターン生が担当していたカンファレンスの準備には、登壇者や審査員の方々との細やかなコミュニケーションが欠かせませんでした。参加者はCEOクラスの方が多く、スケジュール調整や依頼事項のタイミングを合わせる必要がありました。属性やオンライン等、参加形態が異なる参加者それぞれに合わせて、臨機応変に対応することが不可欠であり、特に相手の状況に迅速に対応しながらも、自分から行動を起こすことが求められました。例えば、各々の参加形態や参加者の意向に応じた案内方法を調整するため、事前に不明点を積極的に確認し、スケジュールや必要な資料の準備を整える姿勢が、業務効率の向上に直結することを実感しました。また、インターンシップ中に実感したのは「主体的に動く姿勢」の必要性です。柔軟性が求められる環境では、ただ指示を待つだけではなく、状況に応じた対応策を即座に考え、自発的に動くことが重要でした。インターン生3人で500名近くの方の対応をしていたため、指示待ちではなく自ら率先して動くことで、業務が効率的に進むことを学びました。この経験を通して、今後も指示に頼らず、状況に応じて必要な行動を起こせるよう、主体的な姿勢を一層磨いていきたいと考えています。

さらに、このインターンシップの経験から、自分のキャリア観も大きく変わりました。当初、大手企業の安定性に惹かれていましたが、スタートアップやVCでのダイナミックな働き方に触れたことで、企業規模や組織の形態により、仕事のスタイルや価値観が大きく異なることを知りました。特に、迅速な意思決定や柔軟な対応が必要とされるスタートアップ環境では、自分が企業の成長に直接貢献できる実感が強く、ここで得られるスキルや経験の価値に気づきました。大手では規模が大きく、職務が専門化されているため、こうした迅速な意思決定の経験を得ることは難しいかもしれません。

この経験を経て、今後の課題として「多様な視点での物事の捉え方」と「リーダーシップ力の向上」を掲げています。どのような環境でも柔軟に対応できるスキルは、今後の社会人生活においても重要であり、加えて多様なタイプの人々と協働することで、幅広い視野と人間力を養うことの必要性が増していると思ったためです。

情報を他者に効果的に伝えることの難しさ

2年 遠藤 みゆ

7月11日（木）から8月9日（金）にかけて、アパレル企業のインターンシップに参加した。主な業務内容としては、商品のプロモーションに向けたECサイトの制作・分析や、デザインの改善に関する提案、ノベルティの企画会議への参加、女子大学生へのブランドの認知拡大に向けた対策の提案などであった。

インターンシップを通し学んだことは情報を他者に効果的に伝えることの難しさである。この課題に直面したのは、女子大学生を対象としたブランド認知の拡大に向けた具体的な施策をプレゼンテーションする機会においてであった。この経験を通じて、自分の考えを簡潔かつ適切に表現することの重要性和難しさを痛感した。限られた時間の中で、自分が提案したい内容の具体的なイメージを伝えることに苦戦し、結果として何度も聴き手の方とやり取りを繰り返すことになってしまった。このコミュニケーションの行き違いが長引いたことで、当初伝えたかった他の重要な点をしっかりと説明できずに終わってしまい、大きな反省点となった。発表後には非常に悔しい思いをしたが、この経験を糧に改善の余地を見出すことができた。具体的には、ブランドの意図やデザインの参考例を再確認し、より深く理解することの重要性に気づいた。この経験を通じて、他者に情報を伝える際には、単に自分が知っている事実をそのまま伝えるだけでは不十分であることを学んだ。むしろ、情報の理解を深め、自分が必要だと感じる重要な情報を適切に選択し、効果的に加えることが極めて重要であると認識した。また、ユーザーの立場に立って、彼らが求める情報は何かを常に考慮しながら、プレゼンテーションの内容を構成することの大切さも理解した。さらに、この経験はプレゼンテーションスキルの向上だけでなく、日常のコミュニケーションにおいても活かせる貴重な学びとなった。相手の理解度や関心を常に意識し、適切な情報を適切なタイミングで提供することの重要性を、身をもって体験したのである。

インターンシップを通じて、同時に自分の視野の狭さについても深く考えさせられた。特に、ブランド認知拡大の提案においては、自分の仮定に基づいたアプローチに固執し、ターゲットである女子大学生のニーズや視点を十分に考慮できていなかった。その結果、相手が何を求めているのか、どのように伝えるべきかを見失い、コミュニケーションにズレが生じ、プレゼンテーションの効果を最大化出来なかったと考える。自分の考えに固執するあまり、他の視点を取り入れる柔軟さを欠いていたことを反省し、その後は意図的に他者の意見や視点を聞くよう心掛けるようになった。この経験を通じて、問題解決においては自分一人の視点だけでは限界があり、他者との協力や異なる意見を取り入れることの重要性を強く認識した。

自分を正しく知る

2年 関岡 愛渚

私は今回、収益用不動産のコンサルティングを事業とする企業のインターンに参加した。宅地建物取引士に興味を持っていたことから、不動産業界での就業型インターンを選び、募集図面の作成、管理物件の現場調査、資料の入力作業やファイリング、電話の取り次ぎなどを経験した。

私がこの企業を選んだ理由は二つある。一つ目は、就業型であることで実際に企業の一員として働き、自分がこの職種に適しているか、またどのような社風が自分に合うかを知ることができる点である。二つ目は、「責任」と「働く」ということの意味を学ぶことが目標であったためだ。特に少人数で業務を行うベンチャー企業では、ひとつの業務を任される責任感を実感しやすいと考えた。また、その過程で「コミュニケーション能力」を磨く機会も得られると期待していた。

インターンを通して、自分を知らうえで二つの気づきを得た。一つ目は、「コミュニケーション能力」が必要であるということである。これまで私は、自分のコミュニケーション能力を長所と考えていたが、会社では「業務に関するコミュニケーション」と「業務外のコミュニケーション」の両方が求められる、それを適切に使い分ける力が不足していることに気づいた。業務では正確で簡潔な伝え方が求められる、一方で雑談では親しみや信頼を築く柔らかさが重要であった。これにより、コミュニケーション能力は単なる話す力ではなく、相手と関係を構築する力であると実感した。

二つ目は、「初対面の場面における対応力の不足」である。初対面での適応力やコミュニケーション能力は、自分の第一印象を良くし、会社というコミュニティで信頼を築くうえで大切だ。インターン初日は緊張しすぎて自然な会話ができず、無理に笑顔を作る場面があったが、2日目以降は経験を重ねることで緊張が和らぎ、自然に馴染むことができた。この経験から、初対面の場数を増やし慣れることで対応力が向上すると分かった。

初対面に慣れることは、ただ緊張を克服するだけでなく、自然体で適切なコミュニケーションを取る力を高めることにつながる。たとえば、相手の話を引き出す質問や共通点を見つけて話を広げる力は、初対面の経験を重ねることで磨かれる。インターンでは、上司や先輩社員との関係を通して、自分の考えを適切に伝える難しさと重要性を学び、相手を意識したコミュニケーション能力を鍛えることができた。

このインターンを通じて、自分の長所だと思っていた能力が実は不足していることに気づいた。この気づきは、責任を伴う業務を通して得られたものであり、私にとって大きな成長の契機となった。この経験は、今後の学生生活や将来のキャリアにおいて挑戦と成長の土台となると実感している。

共通認識の重要性

2年 仙田 菜緒

私は7月末から約3カ月間、人材育成とマーケティングを行っている企業でインターンシップをした。内容としては、学生5人で「Z世代のキャリア観調査」を行い、レポートにまとめ、企業の皆様の参考資料にさせていただくというものだ。70人のZ世代にGoogleフォームで作成したアンケートに答えてもらい、その中から30名程インタビューも行った。進捗状況を確認したり、アドバイスをいただくため、企業の方とのZoom会議を4回、学生だけのミーティングも5回程実施した。

私は今回のプロジェクトでリーダーを担当させていただいた。普段はあまりみんなをまとめるようなポジションにつくことがないので、きちんと役割を果たせるか不安だった。しかし他の4人が意見を出してくれたり、仕事を分担して行ったことで15ページにもわたるレポートを仕上げる事ができた。リーダーという立場を経験し、仕事をする上で大切だと思われることを2つ見つけることができた。

1つ目は、「期限を決めること」だ。今回、ほとんどの作業をオンライン上で行ったため、期限を明らかにしておくことの大切さを実感した。レポートでは5つの章に分けてアンケート結果を考察し、論じる必要があった。課題が「Z世代のキャリア観」という抽象的なものだったので、どんな切り口で考察していくべきかを考えるのに一番苦労した。学生だけのミーティングの際、20分ほど考えたが意見がまとまらなかったため、私は「次のミーティングまでに各自、章ごとの見出しを考えてこよう」と呼びかけた。その場でアイデアが決まらない時は、「いつまでに・何を・どこまで進めるか」を文字にして残しておく、次集まった時スムーズに活動を再開できた。また、メール等で複数話し合う議題がある場合は、番号を付けておくとメンバーに分かりやすく伝えられた。

2つ目は、「共通認識をもつこと」だ。プロジェクトを分担するためには、全員が現状把握をできている状態であつ、同じ方向性でいないと上手く進んでいけないと思う。何か仕事を任せる時は、相手がすべて理解できていると思込んではいけない。自分が想像していることが相手も100パーセント把握できているとは限らないからだ。実際、どうしても都合が合わずZoomに参加できなかったメンバーがいた。そういう人のために、どこまで話が進み、次は何をするのか、連絡する周りの気配りがとても重要だと思われる。

今回インターンシップの主な内容が「キャリア観調査」だったので、授業やゼミでも頻繁に登場する「キャリア」という言葉にたくさんふれた。インタビューを通し、同年代の友人や知り合いが将来についてどこまで考えているのかを知ることができ、とても有意義な時間となった。インターンシップは3年生向けのものが多いが、1年早く経験できたのはとても大きい意味があったと思う。今後、仕事に限らず誰かと協力する場面があったら、「期限を決めること」「共通認識をもつこと」を心がけて取り組みたいと思う。

習慣を変えて

2年 黒岩 永遠

私は、ノベルティ事業やダイレクトメール事業といった情報通信業を行っている企業で、5日間のインターンを経験した。主な内容としては、顧客に郵送するためのDMの制作や、商品の粗利益の調査、また社内や社外の方々との座談会を通じて、ヒヤリングやグループインタビューを行うといったものである。今回、インターンに参加するにあたって、働くことに対するイメージを明確にすることや、現状での自分自身の強みと弱みを把握し、自己分析を深めることを目標として臨んだ。

このインターンを通じて実感したこととしては、自身に足りていない部分が明らかになったことである。私はインターンに参加する際に、社会人に求められるスキルや能力を事前に確認し、それらを意識してインターンに臨んだつもりであった。しかし、実際の現場では自身に積極性や言語化能力が不足していることを痛感した。具体的には、社員の方との座談会やグループインタビューで積極的に質問することや、自分自身が質問したいことをうまく言語化することができなかったことである。私は、これらを意識していたにも関わらずなぜ上手くいかなかったのかについて考えた。それは、社会人の方々と交流する機会に慣れていなかったことや、質問したい内容がまとまっていない段階で質問してしまったことだと考える。これらは経験不足などもあるが、重要なこととしては、単純に意識だけで変えられる問題ではないということである。インターンに参加する前、社会人基礎力はある程度持っているつもりであった。そして、行動に移そうという意識は持っていた。しかしながら、実際の場面では行動に移せなかったということから、意識だけでは自分の本質的な部分を変えられないと考えられる。

この問題に対して、私は意識だけでなく習慣を変えるべきであると感じた。私は今まで何か物事を始める際に、比較的自信のあることには積極的にになり、不安なことに積極的になることはあまりなかった。そのため、過去の経験からも単純な意識だけでは変えられないと考えられる。また、言語化能力に関しても同様に、その場の意識だけで高めることは不可能である。これらのことから、自分に欠如している能力を身に付けるためには、身に付けるための習慣を変えるべきだと考える。また、社会に出た際には不安の側面が多くなると考えられるため、それらを上手く対処するためにも意識する且つ習慣化していくことが重要であると気づいた。

今回のインターンを通じて、私は社会人に必要な能力やスキルが備わっていないことを改めて実感した。また、単純に意識するだけの甘い考えでインターンに臨んでしまったことは反省すべきである。しかし、習慣化することの重要性に気づいたことはとても大きな学びとなった。習慣化するためには、今後のインターンや課外活動などで社会人と関わる機会を増やすことや、日頃から気づきを得ることで、相手の質問に対して問いができるかが重要だと感じた。そしてこれらが積極性を身に付けるための要になると考える。また、日頃から言葉のインプットやアウトプットを行い、語彙力を高めると同時に言葉に対する感度を高めることが言語化能力を身に付けることに直結すると考える。そして、このような習慣化するためのきっかけを作り、自身に不足している社会人基礎力を身に付ける努力をしていきたい。

対応力を学んだインターン活動

3年 石井 真人

私はこの夏、SNS ライブ配信者育成を主とし、インスタグラムやその他多くの SNS でのマーケティングを行っている企業のインターン活動に参加した。昨年と同じ事務所で業務に多少慣れてきた中で自身の弱点・反省点を見出した。その内容を2点にまとめてエッセイとする。

1つ目は、SNS 業界に合った仕事の進め方を学んだ。昨年は、始めたばかりのインターン活動で、マーケティング戦略や後輩育成という点で、どのように戦略を考え、どういった教育をするか等業界の在り方や、知識がないままに行っていた。ここでの学びは、むやみやたらに持ち合わせた知識のみで社会に参加することの危険性だ。業界調査や研究もままならない状態でインターンに参加した昨年は、PDCA サイクルに頼りきりで参加をしていた。そのため、SNS という流動性の高い業界についていくことすら適わなかった。SNS とは、今や若者だけでなく、経済そのもの、人間そのものを支えるものであり、マーケティングともなると、それ以上にターゲット層の変化や流行の変化が著しくみられる。そこで、長期的・継続的なマネジメントプロセスである PDCA サイクルを適用することは、非効率的であると学んだ。それに対し、マーケティング面では、SNS 上の流行や、どういったものがターゲットにマッチするかという需要を、教育の面では被教育者の改善点を適切に観察し、必要とされているものを見出す状況判断、それから意思決定、行動をするという OODA ループが環境の変化の激しい業界では有効であるということが明らかになった。以前の私は、PDCA でしか状況の分析ができていなかったが、臨機応変にフレームワークを活用することで、業界全体の流れなど視野を広く保つことにつながった。

2つ目は、臨機応変な対応である。先述しているが、インターネットという変動が激しい業界で、1つの仕事に追われ、その他の業務が間に合わない経験をした。これは、私の臨機応変な対応力と広い視野を持つことが不足していたからである。この問題は、日ごろの生活での意識が解決につながると考える。例えばアルバイトだ。私が行っている飲食店やライブ配信のアルバイトでも活かすことができる。業務中に、お客様が何を求めているのか、今こなさなければいけないタスクは何かを常に考えて行動することも挙げられる。1つの業務に追われてしまうということは、その他の業務が中途半端になっているか、優先順位を正しく設定していないことが問題点となる。インターンでは、ターゲット層の研究と後輩の教育、新規ビジネスにおける問題設定や達成目標を組み立てることをマルチタスクにこなせていなかった。この場合は、ターゲット層の研究は時間をかけないといけない、後輩教育は代わりがおらず、継続的に行わなければならない、新規ビジネスは私の意見が求められているため、早急な提出が必要といった効率や重要度をその場で判断しなければならなかった。日ごろからマルチタスクに、また自身のキャパシティに則った判断を素早く下す判断力を上記の方法で身につけ、タスク整理における重要な要素である取捨選択を日ごろから行うことがこれまで以上に私の対応力を成長させると感じた。

これらを踏まえて、臨機応変な対応力、そして適切な業界・現場判断を行うという2つを心にとどめ、今後の就職活動やインターン活動、そして業界研究や自己分析での自己成長に活かしていきたいと考える。

自分の弱さを知る

2年 石塚 梨奈

私は8月上旬から9月中旬にかけて人材育成やマーケティング事業を行っている会社のリサーチ業務に参加した。10月下旬には成果発表としてゲストの方に向けてのプレゼンを行った。インターンシップでは5人で一つのチームとなり会社から与えられたミッションに取り組んだ。主な業務はZ世代を対象とした、アンケート調査、インタビューの分析・考察と記事作成、会社の方とのオンラインミーティングである。今回のインターンシップでは私自身の実力不足を痛感したのと同時に、社会で働くことに対する障壁を低くすることができたと感じている。

私が今回感じた実力不足に関して、具体的には言語化能力の低さと事前準備の疎かさが挙げられる。今回参加したインターンシップでは相手方の会社とはほとんどオンラインでやり取りを行った。その中で自分の行ったインタビューの結果や考察、途中経過などを限られた時間で端的に話すことが求められたが、言語化能力が低かったが故に伝えたいことが曖昧になってしまう場面が多くあった。そのため、日頃から頭の中にある感情を紙に書き起こすことや、読書などで語彙力を高め、定期的に出プットする機会を作っていこうと思った。また、事前準備では、ミーティングの際に言われた事のみ行うのではなく、質問を事前に想定して根拠となるデータや情報をもとに説得力のある回答をできる準備が必要であったと感じている。準備不足の要因は、私自身が発言したことに対して否定的な反応が返ってくること、間違っているといわれることに恐れを感じてしまうといった内面的な弱さから、自分に対して甘くなってしまうことが関係していると考えられる。しかし、実際には相手からのフィードバックをもらい試行錯誤を重ねていくことが大事であり、どんなに正しい意見や考えを持っていても、相手に伝えなければ何も意味を持たないということを学んだ。

上記で述べたように、今回のインターンシップでは実力不足を感じる場面が多かったが、その反面で成長したこともある。それは、プレゼン力が以前より向上したということである。私は今まで人前で話すことに強い抵抗があり、プレゼンをすることは極力避けていた。しかし、インターンシップの活動を終え、まとめとして行われた成果報告会では、それまでの反省点に挙げていた事前準備をしっかりと行ったことで個人的に満足する結果となった。この経験が自信となり今後はプレゼンテーションのような人前で話す機会を増やしていきたいと思った。加えて、今回のインターンシップの活動で「会社」や「働く」ということに対する障壁が低くなったと感じている。普段からキャリアデザイン学部の授業では、将来のキャリアに関して考える場面が多くあるが、実際に体験してみないとわからないことばかりであった。働き方の多様化や自由な選択肢が増えたがために「働く」ことに大きな壁を感じてしまっていたが、インターンシップの経験を通して「会社」や「働く」ことがより身近なものになった。

最後に、このインターンシップを通じて自分の弱みを認識し、得られた価値観や経験をもとに今後のキャリア形成に活かしていきたい。

インターンからの学び（実践の重要性）

2年 吉村 未夢

私は学童保育のインターンに参加してきました。8日間のインターンでは、小学1年生～6年生の児童と遊ぶ他に、校外イベントの指導やイベントの企画立案などを行いました。校外イベントでは子供に伝わるように言葉をかみ砕きながら説明を行いました。イベントの企画立案では、教室内の全体の子供と関わり、彼らの性格や特徴を把握したうえで満足するような企画立案に励みました。

このインターンで学んだことは大きく分けて2つあります。

1つ目は、良い企画を立案するためには経験、知識、そしてそれら进行处理する力が必要なことです。このインターンに参加した理由は自身と異なる年代層をターゲットに今ある知識を利用し企画立案を行いたかったからです。私は現在、大学公認の学生団体に所属しており、私自身と同じ年齢層の学生をターゲットに企画立案を行っています。ターゲットの年齢も私自身と変わらなければ、自分の知識を利用せず、一から調べ知識を得てから企画立案を行っています。そのため、現在行っていることと正反対の状況下で新しい経験をしようと思いました。私は大学の授業で主に発達・教育キャリアの授業をとっています。今持っている子供に関わる知識を利用し、児童に向けた企画立案に奮闘しました。しかし、児童の心の成長や伸ばしたい能力に合わせた企画を完璧に立案できませんでした。この経験から、企画立案の経験を積むことと柔軟に企画に対応する知識が必要だと分かりました。これらを踏まえ、分析する力を身に付けようと思います。なぜなら、企画立案はただ経験を積むだけでは自己の成長に繋がらないからです。次回良いパフォーマンスをするために実践後に、主観的・客観的にリフレクションを行います。加えて、私は得た知識をアウトプットすることが苦手なため、自分の考えを明確にし、分析するためにもグルーピングを行い情報を整理する練習を行おうと思います。

2つ目は、子供とのコミュニケーションの取り方は、児童の個性や性格に合わせて対応を変えていく必要があることです。インターン先の児童の多くは積極的にコミュニケーションを取ろうとしてくれました。しかし、複数人でそばに寄ってくれるため、一人一人の児童と深く関わり、満足するまで話を聴くことができませんでした。また、反対に消極的な児童とコミュニケーションを取ろうとする場合、それぞれの性格に合わせてどのように距離を保つのか、距離感の詰め方を考えることに苦労しました。これらの経験から、この学部で学んでいるカウンセリング方法や児童生徒理解についての知識を深め、それを実践していきたいと思います。私は人事やキャリア支援の仕事に興味があるため、将来これらの仕事に役立てるためにも、実践後の分析を繰り返し行おうと思います。

今回のインターンを通して、年齢層が自身より低い人に向けた仕事は思った以上に刺激的で楽しい反面、自身が幼少期の時の感性を呼び起こし、加えて大人の目線で培ってほしい能力も考えるため、思考力と柔軟性が必要であり、責任も重くなると実感しました。また、自分の蓄えた知識や経験があると、やりたい仕事に前向きになれ、やれる事も増えてくると体感しました。この経験をプラスに考え、別のインターンにも参加したいと思います。

苦手の克服と成長—インターンを終えて—

2年 阿久津 愛

私は、「金融コンサルティング企業」に5日間勤務しました。仕事内容はバックオフィス業務で、朝の清掃や備品諸々の補充、郵便物対応などの庶務をはじめとし、コンサルタントが実際に使用する資料の下準備のためにエクセル入力やPDF化作業を行いました。また業務とは別に、金融コンサルティングにおける演習課題に5日間通して、取り組みました。

実習を通して、一番強く感じたことは「自分に何ができるのかを考える時間が多かったこと」です。というのも、初めてのことばかりで出来ないことが多い中で、少しでも多くのことを吸収したいと思い、このインターンに参加しました。少しでも多くのことを吸収するためには何が今できるのかということ、常に考えトライアンドエラーを繰り返していくことを意識しました。例えば、給水器の補充も業務の一つにありましたが、初日は朝に補充した後はどのくらいのペースで減るのか分からず、結果、教育担当の方が午後に行っていたことに気づきました。よって、次の日からはコピーやお手洗に行くなど自分の席を離れたついでに補充する必要があるか、確認をするようにしました。

実習を通して、自分に一番必要だと感じたことは、PCスキルです。業務を行う際にPC作業を欠くことは出来ないと感じ、タイピングの速さ・ショートカットキーなど基礎的なものから、エクセルの操作など大学生活では馴染みの薄いことも幅広く学ぶべきだと感じました。それをできるようになることで、同じ作業でも時間効率に圧倒的な差が生まれると身をもって感じました。

今まではPC作業に苦手意識があり、大学生活を通してスマートフォンで済むことはスマートフォンで行い、苦手と向き合わずにいました。そんな中で、今回の実習を終えて苦手なことにも取り組んでみようといった気持ちの変化があったと感じます。これまでは人それぞれであるといった考えからやらなければならない時を除いて、特段苦手を克服しようとしてきませんでした。今回の経験は、苦手だったことに向き合うきっかけとなりました。避けることができなかったからというのが行動の要因になりますが、向き合ってみたことで苦手意識を持ちすぎていたと反省しました。これまでは、苦手といった気持ちが先行しすぎ、実際に行く前から出来ないという思いが強くなっていたように思います。何事もやってみなければわからないということを改めて感じました。

今回の経験を得て、資格に挑戦しようと考えています。今までは、育ってきた環境の影響もあり、資格はその分野に行く人が必要とするといった先入観がありました。しかし実際に勉強を始めると想像と異なり、今からでも役に立つことが多くあること、様々な人に共通して役立つことがあると気づいたので、知識を蓄え実践に移しながら、過ごしていこうと考えます。MOSやITパスポートなどの資格は苦手分野であるために、分からないという壁に多くぶつかると思います。ですが、その時に「苦手だから」で終わらせるのではなく、分からない事柄は調べつつ、根気強く向き合っていきたいと考えます。取得には人より時間を要しますが、それでも自分に必要なことから逃げず、少しずつ進もうと思います。

意欲の欠如

2年 神山 実莉

インターンを終えて、自分に足りていないものは一言で言うとインターンへの意欲であった。自分の中でインターンというと、3年から始めるものである、という認識があったため2年でインターンに参加することに対してあまり現実味がなく、そもそもインターン自体を軽く見ていた。中学校で参加した職場体験のようなものであると勝手に想像していた。しかし、実際には職場体験のような生ぬるいことではなく、自分がいかに社会人として無能であり、インターンに対してどれだけ考えが甘かったのかを痛感した。

私の参加したインターンは、ホームセンターを運営する会社の、おもに商品開発について取り扱うものであった。将来はイラスト関係の職に就きたいと思っていたので、今回のインターンは自分のやりたいこととはかけ離れたものとなってしまったため、その時点であまりインターンに対しての意欲がわなくなっていた。当日は、おもにグループでの商品開発を行ったのだが、インターンへの意欲が足りなかったことで、参加するインターンの企業への事前調査を怠り、企業の扱う商品について全く知識をつけずに臨んでしまったため、グループで出した新しい商品の価格の相場や、既存の商品ではどのようにしてコストを削減しているのか、その会社のこだわっていることやどのように商品が陳列されていて売り出されているのか全く分からないまま商品開発に取り組むことになってしまった。その点は、担当の方からも企画のフィードバックの際に、指摘を受けてしまった。このように、インターンへの意欲の低さが、企業の下調べの怠りや商品開発の上での知識不足に繋がり、思ったようなアイデアの提案やプレゼンができなかった。しかし、実際にインターンに参加してよかったこともある。イラスト関係の職に就きたかったため、今回のインターンはあまり身にならないであろうと思っていたが、商品開発の中で自分のイラストを使ってパッケージデザインをすることがあった。ホームセンターの会社でも自分のイラストを生かせることを知れて、自分の将来の職種の幅が広がった。これは、実際にインターンに参加したからこそその収穫であった。

今回のインターンへの意欲不足は、その先の就職への現実味のなさや周りの環境が影響していると考えられる。周りの環境というと他責のように聞こえるかもしれないが、大学の受験期もまったく現実味がなく勉強する意欲がわかかなかったが、塾に通うことで周りが必死に勉強しているところを目の当たりにし、焦りを感じて勉強への意欲がわいた。就職も同じように、周りに就活に向けて取り組んでいる人が少ないため焦りを感じないことが意欲不足の原因であるため、強制的にそのような環境に身を置くことが意欲向上につながると考える。今回のインターンはオンライン開催であったため、意欲の低い私でも参加することができた。よって、今後は参加にたいしてのハードルが低いインターンに応募し、参加していきたい。そこで普段は関わらないような就活に対して熱意のある人々と関わりを持ち、刺激を受け就活にたいしての良い焦りを感じることで、もっと自発的に行動することができるようになることを考える。

コミュニケーション能力の課題に向き合う

2年 吉田 一月

アパレル企業のインターンシップを通じて、私は多くのことを学び、大きな成長を遂げることができました。このインターンシップは私にとって、アパレル業界の仕組みを理解し、実践的なスキルを身につける機会になりました。まず、私はこのインターンシップで商品企画の流れを学びました。私がインターンシップを行った企業はレディース専門のアパレルでしたが、ファッションブランドのコンセプトを理解し、それに基づいて商品の企画を立てることの重要性を学びました。正直なところ、レディースのファッションはわからないことも多く、はじめは自分から案を出すということが難しかったです。ですが話を聞く中で、市場調査やトレンド分析を通じて、消費者のニーズを的確に捉えることが成功する商品の企画につながることを実感しました。そのうえで事前に出された課題に沿ったアイテムを提案することができ、それを認めてもらえた時はやりがいを感じました。

次に店舗研修では、実際の販売の現場で接客業務を体験しました。お客様の要望をしっかりと聞き取り、最適な商品を提案する接客スキルを磨くことができました。私がインターンシップを行った企業は特に接客に力を入れているようで、商品だけが価値ではなく、商品売るうえでのサービスに価値を感じてくださるお客様もいる、と店長はおっしゃっていました。この経験を通じて、単に商品売るだけでなく、お客様との信頼関係の構築がリピーターを生む重要な要素であることを学びました。また、店舗の一員としてお互いにサポートし合いながら、円滑に業務を進めていくことの大切さを実感しました。

このような経験を通して、私は多方面で成長を遂げられたと思う一方で、コミュニケーション能力という課題が明確になりました。お客様とのやり取りを通じて、より効果的に情報を伝え、状況に応じた柔軟な対応が重要であることが分かりましたが、私自身の性格によりお客様に積極的に話しかけるということができず、悔しさを感じました。慣れることで少しずつ変わることもあるとは思いますが、今後就職活動などで初対面の人々とコミュニケーションをする場面が来た時、慣れていないというのは言い訳になりません。この課題を解決するため、まずは初対面の人と話す機会、例えば授業内でのディスカッション等に積極的に参加したいと考えています。そこではいきなり無理してしゃべるのではなく、まずは相槌や傾聴を意識することで相手の感情を理解することから始め、相手と何を話すことが効果的なかを少しずつ学んでいきたいです。

このインターンシップで得た経験を基に、今後はより効率的に自己の課題に取り組むことで、さらなるスキルアップを目指したいと考えています。

最後に、このインターンシップは私にとって非常に貴重な経験となりました。アパレル業界で働くことの楽しさや厳しさを感じることができ、今後のキャリア選択においても役立つ知識とスキルを得ることができたと感じています。この機会を与えてくださった企業の方々に感謝するとともに、学んだことを生かして、今後も私自身の成長に努めていきたいと思えます。

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	吉良 ななみ	ブライダル事業	5 日間
2	岡田 百里	冠婚葬祭業	5 日間
3	早川 健太郎	人材コンサルティング	5 日間
4	瀬沼 愛花	IT サービス(ヘルスケア)	7 日間
5	西山 遥	ゼネコン	5 日間
6	米本 愛里紗	小売業(ホームセンター)	5 日間
7	加瀬 優花	映像制作会社	5 日間
8	長野 翔来	電気工事・メンテナンス業	5 日間
9	山田 陽菜	不動産管理会社	5 日間
10	野々村 太地	映像制作会社	5 日間
11	高杉 桧奈	ゼネコン	5 日間
12	押田 ゆき	電気工事・メンテナンス業	5 日間
13	藤原 千果	ブライダル事業	8 日間
14	西村 彩季	NPO (海外ボランティア)	11 日間

インターンシップ 5 日間を経て

2年 吉良 ななみ

インターンシップを経て、私の視野は大きく広がりました。私は冠婚葬祭のサービス業で 5 日間のインターンシップを行いました。1 日目には会社の経営理念について学びました。2 日目には実際に育児休暇を経て復帰された方から、育児休暇制度について学びました。3 日目からはグループワークで、お客様役と店員役を決め、振袖をカウンセリングから選ぶとすることをしました。4 日目には実際に店舗に立つ店舗実習を行いました。5 日目にはフィードバックを受け、今後の自分の社会人生活について個人で発表し、5 日間のインターンシップを終了しました。具体的な業務を通じて、企業理念や目標の重要性を理解することができました。

春学期の事前指導の授業では、グループワークのあり方や発表の方法を学びましたが、実際の現場では、初対面の人同士でのグループワークが必要でした。特に、お客様が居なければ成り立たない仕事であり、だからこそ従業員同士で相手を思いやるコミュニケーションが結果に影響することを感じました。この経験により、今後はさらに円滑なコミュニケーション能力を磨く必要があると考えるようになりました。

また、店舗実習を通して不安も感じました。実習先では、お客様を大切にするという理念が強く、お客様に対してリスペクトが求められる場面が多かったからです。今回の学びにおいて、お客様に対してお客様が第一という考え方を実習先の方々から学びました。まだ自分のことで精一杯になってしまい、お客様を第一にしてあげられる自信がないため、周りのサポートを受けながら実践的なスキルを身につけ、次のステップへ進む自信を持てるようになりたいです。

このインターンシップでは、異なる大学から集まった学生から多様なやり方や異なる視点を学び、それらを尊重し、柔軟に対応する姿勢がビジネスの現場で特に重要であることを実感しました。今後はさまざまな人々との協力の機会を大切に、コミュニケーションスキルを高めていきたいと思います。

最後にこの 5 日間のインターンシップを経て、社会に対する意識も変わりました。ただ自分の専攻が将来どう役立つだけでなく、他者との協働や社会のニーズに応えることの重要性を実際に社会に出て周りとのコミュニケーションをとることにより強く感じました。今後は自分のことだけでなく周りに常に目を配れるように自己成長を目指しつつ、ただやみくもに働くのではなく目的を持った社会貢献も視野に入れた学びを続けていきたいと考えています。この 5 日間の相手を思いやるが第一だった経験を基に、より良い自分を築くために、前向きな姿勢で取り組んでいきます。また、コミュニケーションが苦手なため、円滑に人と話せるようにという目標を設定し、挨拶などの小さな一歩から着実に進むことで、日々の生活の中での成長を深めていきたいです。私の成長には、まず自分自身を理解し、今後の成長のための道筋を築くことが大切だと感じました。

冠婚葬祭事業を行う企業から学ぶおもてなしの心

2年 岡田 百里

私は冠婚葬祭の事業を行っている企業のインターンシップに参加した。5日間参加する予定だったが、最終日は体調不良により参加できず、4日間の参加となった。1日目と2日目に冠婚部門、3日目と4日目に葬祭部門の仕事体験をした。冠婚部門では主にサービスをするうえでの基本的なテーブルマナー、料飲サービスについて、葬祭部門では葬儀でのルールやマナーを学び、最後に納棺の仕事を経験した。

最初の2日間は冠婚部門での仕事体験だったが、その前に社会人としての基本について教えていただいた。特に印象に残っていることが「知る、わかる、できる」という言葉である。担当者の方に、まず「知る」こと、次に理解し「わかる」こと、最後にそれが「できる」ようになることという3つの段階があることを教えていただいた。そして「知る、わかる、できる」の「できる」の部分は、指示されたことをただ行うのではなく仕事の目的を自分で考えて動く「考動」をすることにより達成できると教えていただいた。また、失敗は自分自身への振り返りで、やれるのにやらなかったことが「失敗」であると学び、徐々に最初はなかなかできなかった質問も積極的に行い自分の考えを発言できるようになった。

冠婚部門では主に料飲サービスについて学び、サービスを行う上での細かい気遣いや工夫など、お客様に対するおもてなしの心を大切にして仕事していることを知った。この企業ではお客様のことを考えて制作したオリジナルの製品を数多く使用し、良い空間を提供するために料理だけでなく照明や音楽などから空間を作り上げている。参列者から新郎新婦が一番見えやすい高砂を制作したり、空間に合うようなスピーカーを制作したりするなど、私たちが気づかないようなところまでお客様のことを考えた工夫をしており、このようなおもてなしの心に感銘を受けた。また、実際に正しいテーブルマナーを教えていただくことができ、今後の人生にも活かせる仕事体験となった。

次の2日間の葬祭部門では、葬儀の司会進行を実際に行っている方に直接指導していただき司会進行の体験を行った。声のトーンを少し下げてゆっくり読む意識や、聞き取りやすい話し方など、細かい数多くの工夫があることが分かり、冠婚部門とは180度雰囲気が変わるものの、おもてなしの心をもってサービスするという点は一緒であると感じた。その後の納棺体験では家族側と司会、両方の立場を体験したことで、進行する際の気遣いや工夫を考えながら行うことができた。どちらも実際に自分が体験してみるとなかなか思っているようにできなかったが、葬儀という特別な状況の中での仕事の難しさを実感することができ、貴重な体験となった。

この企業の一番の特徴は、ほとんどの製品を内製化しているという点である。結婚式の引き出物から施設に設置してある物まで内製しており、装花も自社で行っている。内製化により費用を抑え、お客様の意見をそのまま反映した製品を作ることができるなどのメリットがある。このようにできるのは、各従業員が一つの仕事に留まらず様々な部署との連携を取り、常にお客様を第一に考えているからである。私はこれまでサービス業についての理解が浅かったが今回のインターンシップを通してレベルの高いサービスについて学び、サービス業におけるおもてなしの心について理解を深めることができた。

良い就職について考える

2年 早川 健太郎

私は人材コンサルティング企業のインターンに延べ5日間参加し、「良い就職」について大学生や社会人と意見交換を行いました。このインターンは、実務経験を積むものではなく、3年生を中心とした大学生約30人と、10社ほどの社会人（多くが人事担当）が集まり、就職について各々の立場から考える内容でした。最終日には「自分の就活軸」をテーマに5分程度のプレゼンを行い、社会人からフィードバックをいただきました。これにより、自分の考えを相手にどのように伝えるべきかを考える良い機会となりました。

このインターンではスーツの着用やビジネスマナーの学習は必要なく、リラックスした雰囲気に参加できました。参加者の多くは3年生で、30人中25人が女性でした。1、2日目は社会人を交えたグループワークが中心で、自己分析をアウトプットしたり、企業の理念や求める人材像について語り合ったりしました。初日は、初対面の人とお互いに質問をし合い、自分がどのような人物かを探る時間が設けられました。私は社会人とペアを組み、完璧主義であることを伝えた上で質問を受けましたが、予想外のフィードバックをいただきました。「早川君は完璧主義で結果を重視すると言っていたけれど、意外と過程を大切にしているね」という言葉に驚きました。これまで成果に重点を置いていましたが、過程を重視する傾向のある企業に出会うことが、良い就職につながるかもしれないと新たな気づきを得ました。

後半には、前半で交流した社会人にアポイントを取り、一対一でインタビューを行う機会がありました。グループ活動とは異なり、社会人一人ひとりのキャリアや働き方についてじっくりと話を聴くことができました。私は合計3人の社会人と話し、それぞれ異なるキャリアパスがあることを実感しましたが、全員が自分の就職軸を持っていた点が共通していました。この軸に基づいて、現在の職場で充実した仕事をしていることがわかり、私も自分の就職軸を見つけることの大切さに気づきました。これまで私は就職を抽象的にしか捉えていませんでしたが、このインタビューを通じて、より具体的に考えることが必要だと理解しました。

最終日のプレゼンでは、インターンで得た学びを基に、来年の就職活動に向けての具体的なアクションプランを発表しました。社会人と積極的に話し、就職活動を自信を持って進めるための準備をしていくことを計画しました。インターン期間を通して、さまざまな人と関わり、課題に取り組む中で、多くの気づきがありました。この経験を通じて、自分の考え方に偏りがあったことに気づきました。特に初対面の相手と積極的にコミュニケーションを取ることで、自分では気づいていなかったジョハリの窓でいう「盲点の自分」が明らかになり、自己理解を深めることができました。

今後は、就職活動だけでなく大学生活全般においても、自分の考えに固執せず、他者の意見を広く受け入れながら考動することが重要だと感じています。このインターンで得た経験と知見を活かし、今後の成長につなげていきたいと考えています。

いかなる時も相手の立場で考える

2年 瀬沼 愛花

私は今回、ヘルスケアのアプリを運営しているヘルステック企業で、インターンシップ実習を行いました。この企業は、「社会の健康課題を解決し、世界の誰もが自然に健康になる世界を創る」をミッションとし、ICT×専門家ネットワークで「専門家がもっと身近にいて健康をサポートするシステムの構築」を目指しています。私はこの企業のコーポレート部で7日間インターンシップ実習をさせていただきました。

実習内容は、社内で実施されたアンケートの集計、コラムの作成にあたる記事のダブルチェックや、プレスリリース案の作成、個人情報保護の大切さを学ぶプライバシーマーク研修の受講、全体会議の見学、ヘルスケアアプリをタイで一時リリースする為のタイ料理調査を行いました。

私がこれらの経験を通して学んだことは3つあります。1つ目に、計画性と根拠の大切さです。このヘルステック企業では、企業が社員の健康管理を経営的な視点で考える健康経営にとっても力を入れており、社員も心身共に健康であるため、そしてユーザーと同じ視点に立つためにランニングイベントを実施し、社内でのコミュニケーション量と運動量の増加を図っていました。これは、実際に社員が健康な身体を手に入れると共に、アプリ効果・実証性を確かめる為です。他にも、アプリの新サービスリリースに合わせて念入りにランニングイベントの日程調整が行われており、このような計画性がアプリユーザーの利用継続に繋がるのだと学ぶことが出来ました。

2つ目に、1人での作業の限界を学びました。実際に私は、プレスリリース案の作成にあたって、1人で0から1を生み出すことの難しさを実感しました。運営するヘルスケアアプリは大学生や中高生などの若者にはあまり使われていないということもあり、プレスリリースのターゲットは大学生に絞られていました。ターゲットのインサイトを思考する事が1人ではとても難しく、思考には限界がある事を学びました。何か健康に関する日はないか、健康を気にしている人の割合は何歳が多いか等と、考えるべき事は山ほどあり、1人で根拠のあるプレスリリース案を作成する事は難しかったです。

3つ目に、細かな報連相の大切さです。私は今まで、アプリを運営する企業というのは個々での作業が中心となっていくものだと考えていました。しかし、今回の実習内での全体会議では、大きな指標の提示から小さな日付の確認まで全員で共有しており、個々で作業する割合が多い企業ほど細かな報連相がより求められており、支え合う事が必要不可欠であると学びました。

今回の実習を通して、社員の方々は物事に対して、アプリユーザーの視点に立って考えたり、全体会議で報告を受ける他の社員の方々の視点に立って考えたり、常に相手の立場で考える事を徹底していました。私も今後、広い視野を持って様々な立場で考え行動していきたいです。

学び続ける姿勢

2年 西山 遥

私は5日間ゼネコンのインターンシップに参加した。このインターンシップでは様々な部署の方からどのような仕事をしているのかを聴くことが中心であった。

初日は会社の理念や組織構造などを学び、2日目は実際に現場へ見学に行き働いている人たちの声を直接聞くことが出来た。3日目はダイバーシティや働き方改革について企業がどのように取り組んでいるのかを学んだ。そこでは自分たちが会社の一員となった時、どのようなプロジェクトを進めたいのかなどの意見が求められた。4日目は経営戦略本部で実際企業がどのように統計や比較を行っているのか、また広報部ではCM放送の話聞いた。最終日は新設された部署や、環境対策などを教えていただいた。この5日間を通して、インターンシップ先の企業の構成や仕事内容について学び、インターンシップ後には企業に対してインターンシップで何を学び、何を感じたのかをまとめた報告書を提出した。

インターンシップ先に限らず、企業の組織構成を学んだことで会社について前よりもイメージがしやすくなったと感じている。また初めてのインターンシップということもあり、緊張していたのだが社員の方々が優しく対応してくださり5日間を楽しむことが出来た。

インターンシップを通して学んだことは、働くことは想像以上に対応力が求められるということである。特に仕事に必要な知識は自ら身につける必要があるということを知り衝撃を受けた。私は今まで勉強は試験や進学のためにするものであると考えていた。そのため、就職後も学習を続ける必要があるとはこれまで考えたことさえなかった。しかしながらインターンシップ先では社員の方々が業務のために、資格の勉強等を行っていることを知った。驚くことに配属される部署や職種などは、働く従業員の経歴や希望はあまり考慮されないことが多く、配属後に自らその部署に必要な知識や資格を身に着ける必要があるようである。大学生活の中で就職活動のために役立つ経験の1つとして語学の学習やアルバイト等してきたが、これはあくまでも過程であり学びや学習は永遠に続くものであると学ぶことが出来た。そして、多くのことに触れる機会を増やしたいと考えるようになった。

私は自分のやりたいことよりも、安定したものを好むため、挑戦するという事に苦手意識があった。しかしインターンシップを通して、社会人になっても働いている中で初めての経験や課題に多く直面するという事を知り、現時点で挑戦してみたいことや可能性を絞るのではなく広い視点を持つことの大切さを同時に知ることが出来た。キャリア体験の授業で以前「役に立たない」経験についての価値について話を聞いた。今は無駄と感じる経験でも将来長い目で見たときに価値を見出すことにつながるという話であった。私はこれまでは効率が良いことを優先する傾向が強かったが、インターンシップを通してこの「役に立たない」という言葉を少し理解できた気がする。

この5日間で得た知識と経験は、今後のキャリアにおいて非常に貴重なものとなり、自分自身の成長を感じることができた。これからも、学びを続けることで、より多くどんな環境でも柔軟に対応できるスキルを身に着けられるよう目指していきたいと思う。

異なる視点からの3つの学び

2年 米本 愛里紗

私は全国有数のホームセンター経営企業のインターンシップに5日間参加した。全日程 Zoom を使用し、自宅から参加した。1日目は人事の方からの企業説明と自己紹介、グループ分けがあり、そのあとどんな商品を開発するかグループワークを行った。2日目は商品開発の続きのグループワークを行い、3日目は棚割、レイアウトのグループワーク、4日目は前日の続きと座談会を行った。5日目は同じ企業の別の1日間のインターンシップに参加し、商圏について個人ワークを行って発表した。

インターンシップに参加して学んだことは3つある。1つ目は自分の意見を発することの重要性である。グループワークをしていて自分が開発したい商品が思い浮かんだ時に意見を発すると自分と同じ意見の人がいて、逆に自分とは違う商品を開発したい人、似た商品でも少し違う商品を開発したい人など様々な意見を持つ人がいた。話し合いの時に自分の意見を思い切って言ってみたら、それぞれが思っていることを言い始め話し合いが活発になった。私は普段あまり意見を発する方ではないが、意見を言うことで自分の開発したい商品を開発する方向に持っていける可能性が増えるだけでなく、話し合いが活発になり、他の人の意見を活かしたより良い商品を生み出すことにつながるということに気付いた。実際に私のグループではじょうろを開発することになったが、私がもともと考えていたじょうろよりも多機能で使いやすいものを生み出すことができたため意見を発することの重要性を学んだ。

2つ目はどんな仕事にも責任があるということである。初日の企業説明会の時や実際にグループワークや仕事体験をしてみて、どんな商品を開発するかを決める前段階で顧客のもとに実際に足を運んで欲しいものを伺う担当の人がいたり、売り場に出した商品の売り上げを分析する担当の人がいたりと本当に多くの人がかかわって商品が世の中に出ていることを知った。どこか1つの部署でも欠けていたら部署同士のつながりが途絶えてしまうし、どこかの部署の仕事の処理が遅れたら他の部署に迷惑がかかってしまう。そのためどの分野の仕事を担当するにしても責任が伴うと思った。もちろん仕事に責任が伴うことはもともと知っていたが、商品開発や商圏について考えるグループワークの経験から改めて自分の所属する部署だけではなく他の部署の存在の大きさを感じ、同時に仕事には責任があることを強く感じることができた。

3つ目は興味のある仕事に就くことに対する考え方である。私はもともと商品開発や企画系に興味があり今回のインターンシップへの参加を決めた。実際に参加してみて商品開発は自分の創造性を活かせることや自分が考えたことを形にできることからとても興味深く自分に合っていると思った。そのため自分の興味のあることを仕事にできたらどれほど幸せだろうと考えたが、商圏について考える部署の仕事を経験してみるとその仕事もとても面白いと感じた。それらから自分の興味のあることだけでなくもう少し視野を広げて様々な職種を経験してみることが大切だと学んだ。以上の3つを学ぶことができた充実したインターンシップだった。この学びを今後の就職活動や企業研究の時に生かしていきたいと思った。

全てのこだわりは視聴者のために

2年 加瀬 優花

私は5日間、主に競馬番組を制作している映像制作会社のインターンシップに参加した。最初の2日間は編集の部署、残りの3日間は制作の部署のインターンシップに参加した。まず、1日目は編集部で働く技術担当の方のお話を聞いてまわった。2日目は生中継の番組の裏側を見せていただいた。3日目は制作部の方のお話を聞いた。4日目は次の日の収録で使うカンペの制作を行なった。5日目は収録が行われ、私はADの仕事を手伝った。

私はこの5日間のインターンシップを通して大きく分けて3つのことに気がついた。1つ目は、1つの番組を制作するのに多くの人に関わっているということだ。収録中には、チームスポーツをしているかのようにそれぞれのポジションにいる人が声を出し、コミュニケーションをとっていた。このような様子を見て番組制作はチームプレーが大切であると感じた。

2つ目に気づいたことは、テレビ番組は制作スタッフの細かなこだわりによって高いクオリティが保たれているということだ。例えば、テロップ1つにしても、色や大きさ、フォント、そして配置する位置など様々なパターンを試し、視聴者の方が一番見やすくなるように何度も調整と確認を繰り返す。また、私が特に印象に残ったのは効果音についてのこだわりである。競馬の映像は遠くから撮影しているため、馬の走る音やスタート時のゲートが開く音などは入らないそうだ。しかし、視聴者の方が実際に競馬場を訪れているような臨場感を出すために映像に合わせて馬の走る音やゲートが開く音をつけている。このようにストレートに情報を伝えるだけでなく、視聴者がより楽しんで番組を見ることができるよう工夫が様々なところに隠されており、私はこのこだわりにとっても驚いた。

3つ目はキャリアに関する気づきだ。働いている人の中には競馬が好きでなく、前職では厩舎で働き、馬が好きで競馬番組の制作をしている人や競馬は普段見ないが映像制作がしたくて今の制作会社で働いている人もいた。特に競馬番組制作という専門的な職場の中でもそれぞれ違ったキャリアや経験を積み、様々な想いで1つの番組を制作しているからこそより質が高く、視聴者が求めている番組を作れるのだと思った。

私は、5日間の経験を通して、チームで質の高いものを作り上げるためには、「コミュニケーション」、「相手の立場に立つ」、「多様性」の3つが非常に重要であると学んだ。まず、コミュニケーションは、意見を共有し、お互いの考えを深く理解することで、チームの一体感を高める基盤となる。次に、相手の立場に立つことは、消費者のことを考え何度も試行錯誤を繰り返すことで質の高いものを作ることができる。そして、多様性は、異なる価値観やキャリアを持つ人が集まることで、新しい視点を獲得することができる。これらの学びは、社会人としてだけでなく、現在の大学生活でも活かせると思う。私は現在、ラジオ番組の制作やバスケットボールをしており、チームで協力しながら目標に向かうことが多い。この経験を活かし、より良いチームを作り、質の高い成果を生み出すために取り組んでいきたいと思う。

仕事のつながりと責任

2年 長野 翔来

私は、マンションの高圧一括受電という新業態に早く参入したベンチャー企業で5日間インターンシップの体験をさせていただきました。初日は、ベンチャー企業の背景と共に会社概要について説明を受け、その後、5日間取り組むデータ入力のやり方について指導を受けて実際に開始しました。2日目は、リモートでデータ入力を行い、与えられたタスクをひたすら進めていきました。3日目は、オフィスで引き続き作業をして、この会社を起業した想いについて社長と1時間程お話をさせていただきました。4日目はリモートで、最終日はオフィスで入力作業をしました。データ入力の内容は、現場のマンションで測定した電流の値や基準値を超えていないかなどの点検数値でした。

今回のインターンシップで私が気づいたことは、すべての仕事はつながっているということです。マンションの高圧一括受電の仕事と象徴づけるのは、実際に現場に行き工事をするということです。私は電気周りの知識や資格もないので、いわゆる誰でもできそうなデータ入力作業に取り組みました。一見シンプルで簡単な仕事に見えますが、実際に取り組んでみると「このデータは誰のもとに行くのだろうか」、「このデータは誰から受け取ったのだろうか」と考えるようになりました。自分がもし誤ってデータを入力した場合、確認する人の負担を増やし、最悪の場合誤ったデータがお客様のもとに届き、大きなミスにつながり会社の信用を落とすことにもなりかねないと思いました。以上から、仕事内容や立場は関係なく仕事には責任が伴い、すべての仕事はつながっていて、それが上手くかみ合うことで顧客に価値を提供することができるという会社の仕組みが分かった気がします。

そして、社会に対する意識も変化しました。世の中は、私たちが普段目にするものから普段目にしないものまでたくさんの仕事があり、それらが相互に関わりあっています。たとえば、私がインターンシップで関わったマンションの高圧一括受電事業では、電気の供給を効率化するために、電力会社、マンション管理会社、建設業者、さらには私が携わったようなデータを入力する事務スタッフなど、様々な役割が連携していました。また、私が知らないような環境や場所でも、人々が求める需要があってそこに供給がなされれば価値が生まれて仕事として成立します。そこに狙いを定めて起業されたのも今回のインターンシップ先の会社でした。まだ自分が就職するまでに時間があるので、何事にも視野を広く持って、どのような価値提供の仕方が自分のやりがいに結びつくのか、それをよく研究しようと思いました。また、どんな仕事や立場でも責任があってすべてつながっているというマインドを忘れずに就職活動後も仕事をしていこうと思いました。

実際にオフィスに行って仕事をする中で、社員の方の電話対応の様子が聞こえてきたり円滑なコミュニケーションが見えたりと職場の雰囲気の間近で体験することができて貴重な経験となりました。やはり聞くのと実際に体験するのでは大きな違いがあると感じました。このため、残りの大学生活含めこれからの人生どんどん自分の興味を持った事でもそうでない事でも実際に経験してみることで様々なものが吸収できると思いました。

自己理解が深まった 5 日間

2年 山田 陽菜

私は8月に5日間、分譲マンションを専門に扱うマンション管理会社のインターンシップに参加した。職種としては主にフロント職という、マンション管理コンサルタントの就業体験を行った。マンションの共有部分である廊下、駐車場、下水道などの修繕工事を扱うのがマンション管理会社の特徴であり、フロント職はその共有部分の管理・修繕に関するコンサルティングを行う。具体的な体験内容としては、会社の支店見学や担当マンションの見学、実際にコンサルティングを行う場となる理事会のロールプレイングに加え、マナー講座や模擬面接といった就活対策のような活動も行った。新宿御苑前駅のすぐ近くにあるオフィスでインターンシップは行われたのだが、私は郊外に住んでいるため、5日間新宿まで通うことが正直大変だと感じた。もし自分が東京に通勤するのであれば、一人暮らしを検討するべきなのかもしれないと気付くことが出来た。

今回のインターンシップで特に印象に残った活動は主に2つある。1つ目は、2日目に行われた支店訪問の中で、実際に支店でフロント職として働く若手社員と座談会を行ったことである。マンションの住民の方々が暮らしの中で感じる声を直接聞いた後に解決法を提案し採用され、達成できたときにやりがいを感じるという言葉が印象に残った。マンション管理会社はオフィスでのデスクワークだけでなく、マンションの住民とのコミュニケーションを取ることも必要となってくることを理解した。それとともに、私自身がどちらかというとデスクワークを1日中やるような単調な仕事あまり向いていないと感じていたため、私としてはやりがいをもって働くことが出来るのではないかと感じた。

印象に残ったことの2つ目は、4日目に行った模擬理事会である。修繕工事を行う際に、フロント職の社員はマンションの住民にその提案を行う。この提案は理事会という場で行われるのだが、それをインターンシップに参加する学生たちと人事部の方々と模擬理事会という形で行った。実際にあった住民からの依頼に沿った解決法を学生のグループで考え、他のグループや人事部の方々に住民役を担ってもらい、模擬理事会で住民役からの質問に答えながら提案を行った。そして最終的にそれを実施するか保留とするか、実施しないかを人事部の方に決めていただいた。グループの中でまず依頼内容を分析し、そこから解決法や具体的な修繕方法を考え、質問されそうな部分には対応出来るよう対策を考えた。このような活動をする中で、コンサルティングという業務には想像力や柔軟な発想が必要だということに気付いた。実際にはフロント職の社員一人でこれを行うのは大変だと感じたとともに、自分には臨機応変な対応力がまだ足りていないのかもしれないと感じた。

今回のインターンシップで仕事内容などを知っていく中で、マンション管理会社の特徴である、マンションの住民や管理人などといった様々な人とのコミュニケーションをとることがよりよい仕事につながるという点にはとても魅力を感じた。また、このインターンシップに参加したことを通して、不動産業界に対する理解を深めたとともに、自分に向いている仕事や働き方とも向き合うことが出来たのではないかと考えた。

インターンで学んだ映像制作の裏側と自分の成長

3年 野々村 太地

東京の映像制作会社で五日間のインターンシップを経験し、私は地方競馬中継やレギュラー番組の制作現場に関わりました。初めて触れる映像制作の裏側は、私にとって驚きと学びの連続でした。この経験を通じて、業界の仕組みを理解するとともに、自分自身のスキルや課題を見直すきっかけとなりました。

初日は、地方競馬中継に使用するテロップや静止面のチェック作業を任されました。細部まで正確さが求められ、注意力と集中力の重要性を実感した貴重な機会でした。次の日には実際の中継現場に立ち会い、スタッフが一体となって連携する姿を目の当たりにしました。素早く状況を判断しながら、それぞれの役割を全うする姿には深い感銘を受けました。映像制作の現場は、単なる技術の積み重ねではなく、人と人とのつながりで支えられているのだと強く実感しました。

番組制作に取り組んだ三日目と四日目には、台本の確認や小道具の準備をサポートしました。テレビの画面に映る一つ一つの要素が細心の注意を払って配置されていることを知り、映像に込められた見えない苦労や工夫に気づくことができました。これまで何気なく楽しんでいた番組が、実は多くの人々のこだわりと情熱によって作り上げられていることを理解し、感動しました。

さらに、最終日のナレーション収録では、プロの声優の声が映像に命を吹き込み、作品としての完成度が一気に高まる様子を見て、表現の力の奥深さに感動しました。技術だけでなく、人の感性が視聴者に響く映像を生み出す重要な要素であることを学びました。

このインターンシップで、私は「時間との戦い」が日常である映像制作の厳しさを知り、そこで必要とされる冷静な判断力と柔軟な対応力を身につけたいと強く思うようになりました。未熟さを痛感する場面もありましたが、現場の方々の助言やサポートを得て、一步ずつ成長できる実感を持つことができました。特に、チームの一員として協力し合いながら進める仕事の重要性を体験できたことは、私にとって大きな収穫でした。また、一つの映像をつくり上げる上で様々な関係者の協力が必要な業界の性質から、完成度の高い映像を作るためには多方面に精通していることが欠かせないということも学びました。映像の想像力が試されるディレクター、感覚やセンスが求められる音響スタッフ、視聴者の心を掴む絵を描くイラストレーター、同時に何台ものカメラを操作する撮影班、そしてそれらを総括しプロジェクトを完遂するプロデューサーといった各方面のエキスパートたちの凄さを肌で感じました。

こうした経験を経て、私は映像制作に対する考え方が大きく変わりました。単なる消費者としての視点から、創り手としての視点を持つようになり、映像を通じて「何かを伝える」ことの難しさとやりがいを感じました。これからは、インターンシップで学んだチームワークや計画力をさらに伸ばし、自分の強みとして活かしていきたいと考えています。

「働くこと」に必要な姿勢

2年 高杉 絵奈

私は、9月2日（月）～9月6日（金）の5日間にかけて、総合建設企業のインターンシップに参加した。1～2日目は支店、3～5日目は本社の管理本部と経営戦略本部で様々な部署のインターンシップを経験した。実際に行った業務内容としては、職場に生理用品を常備化するプロジェクトの導入を知らせる社内ニュースの作成、実際に自分が就職する時にあったらよいと考える制度の提案資料作成、同業他社との業績分析、建設現場でのCO²排出量の算定などである。「働く」という漠然としたイメージを鮮明にすることと多くの部署の仕事内容に触れ実際の業務や企業組織についての理解を深めることを目標に、今回のインターンシップに参加した。

このインターンシップに参加し感じたことは、働くことに対する責任感と向上心ある姿勢の大切さである。そのように感じた出来事は二つある。一つ目は、インターンシップに参加する中で、企業の方の多岐にわたる細かな業務とその精度、また、把握している情報の幅広さに圧倒されたことである。一つの大きな建物を作るのには多くの人がかかわっており、小さなミスでたくさんの人に迷惑をかけてしまう。そのような厳格な環境の中でも、スピード感をもって業務を正確に進める大切さを学んだ。また、今回のインターンシップでは様々な部署を経験させていただいたが、他部署との連携や組織全体を見る視点から互いに意見を言いやすい環境を意識して作り上げていた。話を聴いていく中で大きなトラブルが発生したこともあるそうだが、日ごろからそのような姿勢で取り組み臨機応変な対応を実現することはプロフェッショナルそのものであると感じた。二つ目は、社会人になっても学び続ける姿勢を目の当たりにしたことである。日々進化する業務環境や社会のニーズに応じるだけでなく、新たに生じた課題や問題に対応できる知識が求められることを知った。特に、ダイバーシティを推進している部署で制度提案をした際にも、無意識にジェンダーや障害を持つ方に差別してしまうことがないように様々な知識や情報を収集しながら考える必要があることを知った。またDXを推進する部署でも、業務をより効率化し市場の変化と競争に対応するため、企業の方は日々デジタル技術を身につける努力をされていた。このように常に自分自身をアップデートすることで、新しいアイデアを生み出すことやさらなるキャリア形成につながるのではないかと考えた。

今回の経験を通して、働くことをより鮮明にイメージできるとともに社会人になるにあたって自分自身の未熟な部分を感じる結果となった。二つの出来事を通じて、より多角的な視点を持つことや日々の学びの積み重ねを怠らないことこそが組織や社会に貢献するために必要な姿勢なのではないかと思う。インターンシップに参加して初めて知る仕事に触れる面白さを感じることができた。今までの自分とは違う目線から「働く」を考えられたこのインターンシップで学んだことを今後の就活や人生に生かし、自分自身の成長につなげていきたい。

社会に出た時に大切なこと

2年 押田 ゆき

私は東京都港区にある電気工事会社にインターンシップに行きました。職場勤務とリモートワークを5日間交互に行いました。初めに会社情報、事業内容などがまとめられたプレゼンテーションを拝見し、現状の会社の方向性やどんな理念をもって経営に取り組んでいるかなどのお話を聴きました。同社では挑戦し続けるという理念を持っており、時代の流れに対応することへの意識を強く感じました。仕事内容は基本的に電気工事(安全点検・検定満了交換)の現場記録書を参照して、顧客に提出する資料の作成をするというものでした。資料作成は数字データの入力、マンション名、部屋番号の入力が主でした。また社長や担当の方との面談も行い、働く上で大切なことなどについてお話を伺いました。最終日には担当の方とインターンシップの振り返りを行い、今回の体験がどのようにこれからに繋がられるかなどを考えました。

今回のインターンシップを通して学んだことは小さいことでも真剣に取り組むことの大切さです。社長とお話させていただいたときに、「単純作業でもどれだけ効率を上げられるか、何をしたらもっと良くなるのかというのを常に考えて取り組んでいると、自然とレベルが上がってきて気づいたらもっと上のレベルの人になっているんだよ」という言葉をいただき、印象に残っています。私がこのインターンシップで行っていた作業は基本的に単純作業だったため、そのような言葉をかけてくださったのかもしれませんが、私は飽きっぽい性格なので普段から面倒臭いことを避けがちな傾向にあるのですが、どんな単純な仕事・小さい仕事にも意味があるのだと気づきました。小さい仕事にも真剣に向き合える人こそ大きな仕事も責任を持って取り組めるのだと思いました。また大きな事業・企画の裏には必ず細かい仕事があるため、責任感を持っていれば事業に携わる色々な人に感謝しながら自分も頑張るという方向に持っていけるのだと学びました。そして社員が電話をとる際、どんな顧客に対しても明るい挨拶、丁寧な言葉遣いで対応しており、印象に残りました。電話一本であっても会社の顔になるという責任感を持って一人ひとりが取り組んでおり、その意識が会社自体の雰囲気をよくしているように感じました。また担当の方は勤務歴が長いものの、現代の社会変動についていくため常に何かを学び続ける姿勢を持っていて勉強になりました。

また社長がおっしゃっていた「素直さ」の大切さに気付きました。どれだけ優秀な人でも失敗した時に素直に謝れるか、また分からないことを聞けるかなど社会に出てからも重要なのだと思いました。素直というのは「信頼」に繋がることもあり企業との契約の時にも大切です。仕事、社会は結局人と人との繋がりの場であって、社会に出てからも人間関係において素直になるということは大切なのだと改めて思いました。「信頼」や「人間関係」を上手く築いていくことは、働くうえではもちろん社会で生きるうえでも大切にしていかなければならないと学びました。

自分の可能性を広げるためには

2年 藤原 千果

私は、ブライダル企業で、スタイリストの現場実践型インターンシップに合計 8 日間参加しました。初日はオリエンテーション、6 日間は東京にあるホテルのドレスサロンで、7 時間勤務し、最終日は人事の方に一対一でフィードバックをしていただきました。初日のオリエンテーションでは、社会人に求められる力や、ホスピタリティ業界で必要とされる、立ち居振る舞いや言葉遣い、身だしなみについて学びました。現場実習では、主にウエディングドレスや和装のメンテナンス業務や、各店舗間を移動する衣裳の出荷作業や入荷作業を行いました。インターンシップを通して気づいたことは主に三つあります。

一つ目は、興味のない職種のことも知ろうとすることが大切だということです。先輩クルーの方が、「スタイリストは、お客様と密にコミュニケーションをとって関わっていくため、仲良くなったり、直接感謝してもらえることが多かったりと、それが大きなやりがいに繋がる。」と教えてくれました。それまで、ブライダル業界の職種の中では、ウエディングプランナーだけに興味を持っていた自分にとって、スタイリストの仕事には、そのようなやりがいがあるのだと知り、魅力的だと思いました。そのため、知らない職種のこと、知っていこうと努めることで、自分の可能性が広がるのではないかと考えるようになりました。

二つ目は、職場の人間関係や人柄は大切だということです。先輩クルーの方たちは、私のことを気にかけて話しかけてくれたり、業務で分からないことを質問すると誰も嫌な顔一つせず丁寧に教えてくださったりと、とても働きやすい環境だと感じました。また、「どうしてこの企業を選んだのか」と質問すると、「人事の方がとても良い人だったから」と答える人が多く、この企業は働く人が魅力的だということに気づきました。そのため、就職活動では幅広くインターンシップなどに参加して、社風などを体感してから、企業を選びたいと思いました。

三つ目は、このインターンシップを通して、積極性と前向きに考え行動する力が養われたということです。初日は、周囲に正社員しかおらず、学生が 1 人という状況に心細さを感じ、インターンシップに行くのがとても憂鬱でした。しかし、業務の効率を上げ自分が成長することと、ここで働く人のキャリア観について学ぶことを目標に設定し、主体的に行動することを心がけました。業務面では、出荷作業をやっていくうちに、この工程はこのタイミングでやろうと自分なりに工夫をして行いました。また、社員の方には、仕事のやりがいや大変なこと、就職活動では他にどのような業界や企業を考えていたのかななどを質問しました。すると、キャリアに対する一人一人の考えや仕事に対する熱意を知り、具体的に社会人として働くことについてイメージすることができました。このインターンシップを通して、仕事に対して前向きに考え行動する力と積極性が身に付いたと思います。

今後の自分に必要なことは、多様な業界や職種を見て、インターンシップに参加し、自分に何が適しているかを探ることだと考えました。そして、ニュースや新聞で社会を知ったり、様々な経験をしたりすることで、人と対話する際の、話の引き出しを増やしていきたいと思っています。

カンボジアに行き、自分事になった発展途上国の問題

2年 西村 彩季

私は、8/16～8/26の11日間国際協力系のNPO団体でボランティア活動のインターンを行った。カンボジアのバタンバンにある孤児院でダンスやアートといった芸術活動を自己表現の手段として教え、自己肯定感の向上を狙うのが本プログラムの目的であった。初日は自己紹介から始まり、毎日会話やミニゲームを繰り返すことで子供たちそれぞれとの絆を深めていく。私の役割は主にミニゲームやアイスブレイクなどの内容を考えることであった。最終日には観客を招いて子供たちと共にショーを披露した。

発展途上国での11日間のインターンシップの経験は、私にとって今まで全く知らなかったことを見聞きしたり、体験したりできた期間であり、私に新しい価値観と課題の発見をもたらした。具体的に衝撃を受けた事例が2つあり、1つ目は日本と比較した時の衛生環境の酷さ、2つ目が孤児院の子供たちの表情である。1つ目の衛生環境の酷さは多少のイメージはあったが想像を超えていた。朝のマーケットでは、商品が地面の上に敷かれた1枚のぼろ布の上で売られている。道路は舗装されていないため、バイクや客の行き来により砂ぼこりが商品の果物や魚の干物にかかる。生肉と生魚はさすがに机の上で売られているが、保冷ケースが存在しないため、常温でむき出しで売られており、ハエがたかる。1匹や2匹などの手で掃える量ではない。日本であればハエが一瞬でも止まれば衛生的に問題ありとして基本的に売れないだろうが、カンボジアでは食材に大量のハエが群がった状態が通常であるから、客も気にせずに買う。そのような衛生環境なので、十分に火の通っていない屋台料理を食べればお腹を壊す。そして、問題なのは医療技術が未発達であることと、ストリートチルドレンが往来に普通にいるような貧困状態だ。私は何度かストリートチルドレンにお金をねだられたが、何もすることができず無言で通り過ぎていった。正直なところ1ドルくらいならあげられると思っていたのだが、異文化を前に戸惑うことしか当時の私はできず、情けなさや無力さを感じた。2つ目の孤児院の子供たちの表情について、私は不遇な状況を嘆き暗い表情をしていると実際に行くまで思い込んでいた。しかし、彼らはキラキラした目と心からの笑顔で私たちNPOに接してくれた。もしも彼らが憂鬱な表情をしていたり、笑顔で私たちに駆け寄ってきてくれなかったりしたら、彼らと打ち解けるのにもっと時間がかかっていただろう。言葉が伝わらない中コミュニケーションで頼ったのは、表情とジェスチャーだ。国籍も肌の色も宗教観も使用言語も異なるが、1対1で子供たちと向き合ったときにそれらは分類のためのレッテルに過ぎず、笑顔はそれらの壁を凌駕すると実際のコミュニケーションを通して感じた。おそらく日本で日本語話者と話しては気づくことができなかつたと思う。笑顔の大切さを学んだ一方で、言いたいことが完全に伝わらないもどかしさも感じたので、より濃密なコミュニケーションに語学力は不可欠だとも思う。

私はインターンシップによりこれまでメディアを通して見ていた発展途上国を、実際に自分の目で見て関わったことで、国際問題を自分事と捉えられるようになった。今後は、語学の向上に力を入れたり、世界の問題に目を向けたり、他の国にボランティアをしに行ったりして経験を積み、大学卒業後は世界を今よりも良くするために私は特に食品関連から途上国にアプローチをしたいと思う。

Ⅱ. 成果報告（体験エッセイ集）

3) 野中クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（野中クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	菅野 真帆	ブライダル	7日間
2	長谷川 美琴	通信事業・人材育成	5日間
3	中山 更紗	人材コンサルティング	長期
4	神谷 美沙	フォトスタジオ事業	19日間
5	大島 夢叶	Web 広告代理店	5日間
6	田鍋 絵麻	広告代理店	5日間
7	實近 陸	まちづくり事業	5日間
8	吉田 朋葉	小売業(ホームセンター)	5日間
9	河村 心響	電気工事業	5日間
10	山崎 希遥	就職支援業	7日間
11	北川 聡士	コンサルティング・IT コンサルティング	6日間
12	成田 一輝	消防設備点検	5日間
13	工藤 琴子	ブライダル	5日間
14	松浦 菜々香	IT コンサルティング	5日間
15	関川 太一	メディア事業	長期
16	小林 燎史	飲食業	9日間
17	小柴 里緒子	不動産業	5日間
18	中村 恒太	IT・コンサルティング	6日間
19	前澤 友裕	小売業(ホームセンター)	5日間
20	蒔田 美桜	コンサルティング・広告制作	20日間
21	刀根 悠介	小売業(スーパーマーケット)	5日間
22	野中 美悠	通信事業	長期
23	粕谷 理々花	グッズ製作	長期
24	斎藤 遼太	タクシー事業	5日間
25	中澤 花楓	Web マーケティング	5日間

企業理念と自分の軸

2年 菅野 真帆

私はブライダル関係の企業にインターンシップとして参加した。主に、披露宴のセッティングや食事、飲み物のケアを中心とした業務内容であった。10日間のインターンシップで私は企業理念に関する知識が重要であると感じた。

私がインターンシップ先として選んだブライダルの企業は「なぜ結婚式をするのか」というところに立ち返り、他とは違うゲスト中心の結婚式を提供していた。私はこの企業理念に興味を惹かれ、インターン生として参加することを決めた。私は「なぜ」という言葉を大切にしている。物事の根本を考えることは自分がその物事について根拠のある考えを持つために必要不可欠なものであると考えている。そんな自分の軸に似た企業理念を掲げている会社で実際に業務に携わり、感じたこととして周りの人と価値観が似ていることが挙げられる。同じように企業理念に惹かれた人が多い会社だからこそ、同じような価値観の人と関わることの多い環境だった。この経験から私は今後の就職活動において、企業理念とそれに自分が賛同できるかを大切にしていきたいと感じた。

またそれだけでなく、その企業では毎日の始業前と終業後にその日一日の考えをみんなの前で話す時間が設けられていた。毎日の初めに、今の自分の気持ちや考えていることをその場に吐き出す。その場に吐き出して自分の中で整理することでこれからの業務にまっすぐに向かっていく環境作りをする。また、今日一日何を意識して業務にあたっていくのか自分なりに設定し皆に共有する。終業後に今日一日の振り返りと自分の中でよかったところと成長につながれると考えるところを共有する。みんなに話すことで自分の中での整理もでき、その日一日の意味づけもできる。この時間が設定されていたことは私にとって一日の過ごし方を改めて見つめ直す機会となった。今まで何気なく過ごしていた一日だったが、改めて時間を設定することで自分の内面に向き合うことが出来た。何も考えることなく過ごす一日としっかりと何か目標を立てて過ごす一日とでは、その日一日の密度が大きく異なってくると感じている。今まで自分ではそういう時間を意識的にとることはなかった。しかし今回のインターンシップを経て、自分の中でしっかりとその日一日の目標と振り返りをする時間を設けようと考えている。

今回のインターンシップを通じて企業理念を理解し、それに対して私が賛同できるのか、時間の有意義な時間の過ごし方を考えさせられた。今後、自分の希望する職種のインターンシップに参加を考える際でも、しっかりと事前に企業理念を調べることで参加した後に考えていたのとは違ったというギャップを最大限減らすことが出来るものとする。そのためむやみにインターンシップに参加することはせず、自分のために使える時間を増やすためにも企業について下調べをしようと思う。

また、キャリア体験学習の授業を通じて、興味のない職種にもチャレンジすることで発見できることがあると気づき、私も業種を絞りすぎることなく様々なインターンシップに参加していきたい。それだけでなく、他者の発表の様子を見てより効果的に自分の考えを伝えるために必要なことも学んでいきたいと思う。

インターンシップを通じてキャリアへのこだわりを探索する

2年 長谷川 美琴

私は今回ベンチャー企業での人事のインターンシップに5日間参加した。人事部の目的はインターン生を社内に増やす事であり、業務内容としてはインスタグラムを用いた会社のPR活動、ダイレクトメッセージでの勧誘である。社内メンバーは社長と幹部を除く全てがインターン生で組織されており自身も既存のインターン生からの営業で入社を決めた1人である。

業務においてまず直面したのはターゲットの選別である。一般的なテレアポや訪問営業とは異なりアポを取りに行く対象を自分の感覚で選ぶ必要があり、ある程度の傾向を掴むまでの期間が不安を覚えた。数をこなしていくうちに(1)返信率をあげるアカウント構築の仕方(2)返信が来やすいターゲットの特徴(3)ターゲットの特徴別営業スタイルにフォーカスして作業を進めるようになり自分なりの解答をみつけた。

この他にも業務を通じて営業、集客の基本的なスタンスや社会人として求められているコミュニケーションスキルなどトランスファラブルスキルを磨く良い経験となった。

今回のインターンでの学びのメインは業務内容におけることではない。「働く」ということを自分で選択していくという実感である。私はインターンシップを経験するまでやりたいことがないからという理由で働くということについて何のこだわりも持っていなかった。しかし一つの会社に属し「出社する」というタスクが自分のライフスタイルの中でルーティーン化される中で通勤時間、オフィス設備、労働時間、社風やコンセプト、社員の人の柄や仕事に対する温度感など自分が職を選択して行く上でのこだわり条件の項目を見つけることができた。特にこだわりたいと強く感じたのは「尊敬できる人間と一緒に働くことができるか否か」という点である。私が普段人と関わる時には無意識に自分が憧れを持つ人、尊敬できる人を選んでいて、そういった人々に囲まれて暮らすことが生活全般に対する向上心を保つ秘訣であり、何か目標やタスクができた時のモチベーション維持に役立っている。対して一緒に働くメンバーをリスペクトできなかつた場合、自身の精神衛生上良い結果を生まないと思った。ここにおけるリスペクトとは仕事面でのスキルに限らず、人としての魅力や充実したプライベートなどキャリア全般におけるものであり、キャリアデザイン学として学部で学んでいる「キャリアとは仕事だけを指すものではなく人が生涯に渡ってたどる生の軌跡の全てである」といった概念に基づいている。

私は今後も何社かインターンシップに参加させていただく予定である。自分の意思や感覚では選ばないような人や職種と関わってみることで新鮮な視点から自分を見つめ直すきっかけになる。またキャリアに対するこだわりを探索し自分なりの条件を持つということがやりたいことを見つけるということだと気がついた。「やりたいこと」と聞くと具体的な職種やビジネスモデルを考えてしまいがちだが、それ以前に自分の仕事に対する向き合い方に芯を持たせることもやりたいことであると感じた。

長期インターンから学んだ、向いていなかったこと

2年 中山 更紗

私は現在も、都内の人財コンサルティング会社にて長期のインターンシップを続けている。週に2回、火曜日と金曜日に出社し、一日およそ7時間ほど就業している。主な業務としては、講演サイトに新規講師が登録するまでのサポート業務や、企業に実施する幸福度調査の結果をまとめて数値化した資料の制作などが挙げられる。

インターンを探し始めた当時は時間を確保することが難しいという観点から、短期のインターン先を探していたのだが、夏休みの間に見つけることが出来ず焦っていた所に、インフラインターンというアプリで現在の会社からスカウトがきた。長期インターンといえば、今まで探していた会社では営業が多く、飛び込み営業や架電をかけることが主な業務内容であった。私の性格上営業をかけることに苦手意識はあまり無かったのだが、安価で学生を働かせてやりがい搾取をする会社が多いと聞いて、個人的に「成果主義・ベンチャー・やる気のある学生」という単語が入っている会社は避けることにした。現在の会社は「人を大切にする会社」を世の中に増やすことを目的としており、主に経営者や役職のある会社員向けにセミナーを実施する部署と、優れた経営をしている会社を表彰する経営学会の部署に分かれている。入社して1ヶ月間はExcel やスプレッドシート、パワーポイントやウェルカムボード作成などの幅広い業務を経験させてもらい、自分の向き不向きを知るところからはじまった。私はExcel 関数が苦手であり、何度もエラーが出ては社員さんに確認、修正していただいていた。Excel もパワーポイントも、授業で習ったことがあっても実際のデータを動かしてみると上手くいかずに自分の力量の無さにイライラすることもあった。現在はセミナーを実施する部署で新規講師になり得そうな人材を探し、アポ取りからサイトに登録記載するまでのサポートや、実際の講演会の運営、録画を担当としている。

私がインターンシップ先の経験から学んだことは、3つある。1つ目は、わからない事があったら1人で突っ走らずに直ぐに周りに聞くことである。業務メモを見てとりあえずやってみるか精神で試してみても、失敗することが多かった。そこで、分からないところを明確にしてから周りの社員の方に質問することで、ミスをなくして時短にも繋がることが分かった。2つ目は、社会は礼儀と信頼で成り立っているということである。ビジネスマナーや業務メール、電話対応をするうちに、言葉使いやレスポンスの速さが仕事を円滑に進める上で大前提であり、大切なことだと学んだ。これは普段の生活にも活かすことが出来るのではないかと考えた。3つ目は、私は事務作業系が向いていないのではないかと気がつきである。インターンを始めるまで何となく「楽そうで定時に上がれそう」というイメージだけで事務系に就職しようと考えていた。しかし、ずっとデスクに座って数字と向き合い、職場の人間関係によって仕事のしやすさが変わってしまう事務系の職業は、私の性格上向いていないとわかった。私は仕事で出会う人々から常に新しい刺激とひらめきを得たいと思っている。今のインターンでは、部署は固定されており他の部署の人と話す機会は無く、仕事上で密なつながりを作ることは難しいと学べた。

新しい環境に身を置く

2年 神谷 美沙

私は7月下旬から、フォトスタジオ事業やフォトスタジオスタイリング事業などを運営している会社で、SNS 広報の長期インターンを行っている。将来就職したいと思っているブライダル業界に少し携わっている会社であり、広報の仕事にも興味があったため、このインターンを選んだ。主な業務内容は、SNS (TikTok) アカウントの運営、投稿用の動画制作、インサイトの分析、同じ業界の情報収集である。会社の認知拡大と採用応募の増加に繋げることを目標に見据え、日々の業務に取り組んでいる。今回のインターンを経験して気づいたことや感じたことがたくさんあったが、大きくわけて2つの学びを得られた。

1つ目は、「目的を見失わないことの大切さ」である。インターンを始めた頃の頃は、SNS のアカウントを運営する過程で再生回数やいいね数などの数字を気にしてしまい、伸び悩んでいることに対して少しストレスを感じていた。しかし、業務を続けていくうちに、なんのためにやっているのかということに注目するようになった。数字を伸ばすことも大事ではあるが、最初に設定した目標を達成するために活動しているということを改めて気づくことができた。また、仕事でやっていることが数字として結果に現れることはとても嬉しいことで、自分の自信に繋がるため、数字を気にすることが悪い影響だけを与えるわけではないことも知ることができてよかった。

2つ目は、「行動すれば繋がりが増える」ということである。新しい環境に身を置くことでたくさんの人との出会いがあり、そこから様々な繋がりが増える。繋がりは、人と出会うという意味だけでなく、自分の考え方の視野が広がったり、ほかの仕事や体験を得られたりするきっかけにもなる。また、浅い人間関係で終わらせてしまうのではなく、人への礼儀を忘れず、しっかりとコミュニケーションをとり、深い人間関係を気づくことで人生がより豊かになるのではないかと感じた。繋がりを増やすためには自分から行動することが必要不可欠であり、様々なことに興味を持って、自分の興味がなかったことにも目を向けてみる大切である。そのため、失敗することを恐れず、挑戦してみたいと思ったことはとりあえずやってみようという精神で行動していきたいと考えている。

インターンに参加したいという気持ちは元々あったが、実行に移すことができなかつたため、キャリア体験学習の授業を履修して、やらなければならない環境に身を置いた。そうすることで、周りの環境を変えることは自分にポジティブな影響を与えることに気づき、自ら変化を求めていく姿勢が大切だということを実感できた。インターンを通して得た学びを忘れずに、就職活動だけでなく、これからの人生を豊かにするためにも今回の経験を活かしていきたいと思う。

責任感と達成感

2年 大島 夢叶

私は、現在、神保町にあるWEB広告代理店で、インサイドセールス事業の長期インターンを行っています。具体的には、社員の方から渡されたコールリストに載っている企業に順に架電をし、同社のWEB広告代理店としての実績や事例、併せて競合情報の提供を行っている旨の説明をすることで、30分から1時間のWEB上での打ち合わせにつなげ、アポを獲得するといった業務になります。元々、WEB広告代理店に少し興味はありましたが、実際にはどのようなことをしているのか分からない部分が多かったのと、営業職とはどのようなものなのか社会人になる前に経験しておきたいという理由が、このインターンに応募したきっかけです。初めてのインターンでは、学んだことや感じたことがとても多かったので、いくつか紹介します。

一つ目は、責任感を感じることの楽しさと辛さです。私は、このインターンを通して、責任感を感じることの楽しさを体験することができましたが、その一方で、辛かったことも沢山ありました。私は、インターン生の中では初期に入ったメンバーであり、架電経験も他の人より多く、架電するタイミングも他のメンバーより早い部分がありました。そのこともあって、社員の方々からの期待を常に感じており、嬉しさと同時に、結果を出さなければならないというプレッシャーもありました。しかし、このプレッシャーは、アルバイトをしているだけでは感じることでできない感情であり、インターンならではの緊張感からくるものであると思っています。実際に、プレッシャーを感じてはいたものの、そのプレッシャーに良い意味で鼓舞されて、アポを取得し、結果に繋げることができたこともありました。最初は、責任感から逃げ出したくなることもありましたが、その責任感を果たそうと努力することができる環境は、自分が社会人になったような感覚になり、とても楽しく、良い経験になっていると思います。

二つ目は、達成感を感じることの大切さです。私がこのインターンが続けている理由として1番に挙げられるのが、やりがいを感じることができるということです。営業電話の業務は、決して簡単なことではなく、自分自身も苦手な分野であると感じていましたが、毎月の目標を達成できた時や、自信を持って話すことができた時にとってもやりがいを感じ、そのやりがいのためにインターンが続けているのだと思います。この経験から、これから始まる就職活動の際に、自分が好きなことや興味のあることを探すだけでなく、どのような仕事で自分はやりがいを感じることができるのかということにも注目していけると、将来自分が楽しく働き続けることができる環境をつくることができるだろうと感じました。

思い立ちで行動することの大切さ

2年 田鍋 絵麻

私は、商品・サービス等の事業から街づくりなどの地域活動までの幅広い分野の広告を作成している企業にインターンシップとして参加しました。この企業は元々インターンシップを募集している訳ではありませんでしたが、過去にインターンシップの受け入れを行っていたことを知り、メールで直談判をして参加させていただくことになりました。特に採用期間が定められているのではなく、プロジェクトの1つに参加し業務が完結するまでの採用となりました。私が携わったプロジェクトは、うどんの会社のTVerでのCMを作成するというもので、ストーリー性を考え、撮影に同行し、撮影された動画の文字入れ等の編集を行いました。

今回、インターンシップに参加して学んだこと、感じたことが2つあります。

1つ目は、自分で考えて仕事を行うことの難しさについてです。インターンシップは私にとって初めての経験でしたが、今までの単純作業をこなせば良いアルバイトとは違い、自分で物事を先回りして考え課題を見つけ解決することが必要です。より一層の自主性や協調性、情報処理能力や言語化能力が求められると同時に、自身の実力のなさに直面しました。実際に、クライアント側の要望をいかに不純物のない状態のままに世に広めていくことができるのかを考え、CMのストーリー制作や編集作業を行なっていく中で、様々な考えは思い浮かぶのに上手く言葉に出来ず、自分の提案に関心を導くことができなかつた言語化能力の無さを痛感しました。相手が何を考え、今何の対処が最も求められているのかを把握した上で先読みして手を打つことが、これから社会人として働くことの基盤になっていくと考えました。

2つ目は、今だからこそできる仕事の選び方についてです。このインターンで正直あまりやりがいを感じる事ができず、また社長が自分の考えを通す社風が私には合わないと感じ、次は新しい企業でインターンをしようと思いました。『合わない場があるならそこで無理に頑張ろうとせずに、辞めることも自分にとって大切。』と先輩が仰っていて、これはどんな仕事でもやり遂げなくてはならない社会人にとっては甘い言葉ですが、私たちインターンシップ生には忘れないようにすべきことだと感じました。「所詮、学生。」今の立場を使ってできることは、今のうちに経験しておくべきで、経験の数が増えれば増えるほど自己理解に繋がり、将来の自分像を描きやすくなると思います。機会があるのなら『今回はいいや。』と怠けるのではなく、思い立ったら即行動をすることが、今後の自分の可能性を広げる上で重要だと学びました。

インターンシップの活動を通して、自分が学生のうちに身につけておくべき能力のこと、そして努力して行動し続けていけば必ず結果はついてくるので、場所にこだわり過ぎないということを学びました。今後の就職活動において今回の経験を活かし、自分なりの軸を見出したいとは思いました。

インターンを通じて得た自己理解と協働の重要性、 そして伝える力と実践力向上への展望

2年 實近 陸

この夏、埼玉県のまちづくりに取り組む企業で5日間のインターンシップを経験した。このプログラムでは、会社見学を通じて企業の理念を学び、地域社会の課題に取り組む実践的な業務を行った。具体的には、空き家問題の解決策を提案し、駅前ロータリーの課題に対する改善策を検討するなど、多面的な課題解決に挑戦した。これらの経験を通じて、現場で具体的な問題に向き合いながら多くの学びを得ることができた。

インターンを通じて得た学び：まず、自己理解が深まった。グループで新たな課題に挑戦する楽しさを感じる一方で、論理的にアイデアを構築する力や、他者の意見を引き出すコミュニケーション力が不足していることに気づいた。こうした不足部分を認識できたことで、今後のスキルアップに向けた具体的な方向性を考えるきっかけとなった。

また、企業を知ることの重要性を改めて実感した。この企業は不動産を超えて地域社会と深く関わりながらまちづくりを進めており、独自の理念を持っている。この経験を通じて、自分に合った企業を選ぶためには、その理念や活動内容を正しく理解し、自分の価値観や目標と照らし合わせることが重要だと感じた。

さらに、挑戦の意義についても多くの気づきを得た。インターンへの参加そのものが挑戦だったが、新たな課題に向き合う中で、自分の強みや弱みを明確にすることができた。他者と協働する中でチームに貢献する方法を考える力が磨かれる一方で、まだ経験不足を感じる場面もあり、さらなる成長の必要性を強く意識した。

最後に、社会に対する意識が大きく変化した。地域社会の課題解決には、住民、企業、自治体など多様な主体が連携して取り組むことが不可欠であり、この「協働」の重要性を強く実感した。特に、多くの人を巻き込み共通の目標に向かわせるためには、どのように効果的に伝えるべきかを考える必要があると気づいた。この視点はこれまで意識してこなかったものであり、自分にとって新たな学びとなった。

今後の展望：これらの学びを踏まえ、まずは相手に伝える力や実践力を高めることに注力していく。ゼミでの発表機会を積極的に活用し、わかりやすいスライド作成や効果的な伝え方を工夫することで、表現力を磨いていく。また、長期インターンシップに参加し、企画立案から進行管理、成果発表までの一連のプロセスを経験するとともに、社員とのコミュニケーションを通じてビジネスコミュニケーション能力の強化にも取り組むつもりだ。これにより、実践力や課題解決力をさらに養い、自分自身の成長につなげていきたい。

このインターンシップで得た気づきを糧に、社会に貢献しながら自己成長を続けていく。これからも挑戦を恐れず、積極的に行動し、自分の可能性を広げていきたいと考えている。

自信をつけることの重要性

2年 吉田 朋葉

私は小売業としてホームセンター事業を展開する企業の企画職のインターンシップを経験した。具体的には、マーケティングとプロモーション業務を経験した。当初はマーケティングコースのみ予定であったが、台風の影響で一日なくなり四日間になってしまったので、1days インターンシップのプロモーションコースにも参加した。主にマーケティングでは市場調査、商品企画、売り場レイアウト、プロモーションコースでは広告運用を行った。インターンシップは全てオンラインで行われ、課題が与えられグループワークを行い最終的にはチームごとに会社の社員の方々にプレゼンをするという課題解決型のインターンシップであった。

私がインターンシップを振り返って一番に思うことは「インターンシップに参加してよかった」である。インターンシップに参加する前は、何もかも初めての体験なので不安な気持ちで溢れていた。しかし、参加してみると社員の方々が一人一人を気にかけてくださり、質問にも丁寧に答えてくださったおかげで安心して課題に取り組むことができた。また、マーケティング、プロモーションの面白さを感じることができた。マーケティング、プロモーション業務を一部体験して、顧客視点に立って考えることの面白さを感じた。もし自分が顧客側ならどう考えるか、顧客側にしかいなかった時には考えたこともなかったことを考えることで新たな視点で物事を見ることができた。また、初対面の人たちと意見交換をしながら一つのを完成させること、実際に働いている方々にフィードバックをもらえることなどインターンシップでしかできない体験をすることができたことは自分の成長の大きな一歩であったように思う。苦労したことは時間、タスク管理の難しさである。締切直前になって焦って投げやりになってしまったことがあったので、タスクに優先順位をつけたり、役割分担できる作業は手分けしてやった方が効率的に作業が進んだと思うので、この反省点を次回に活かしたい。個人の課題は主体性の欠如と課題解決力の不足である。周りがほぼ三年生であったこともあり、遠慮がちになってしまい指示まちなってしまうことがあったり、問題に対して解決策の提案ができなかったことがあった。主体性を持ち、グループ全体に気を配れる視野を身につけ、グループに貢献できる存在になりたい。

2年生でこのようなインターンシップを経験できたことは非常にいい経験であった。実際に会社で行われている業務を経験し社員の方々の声を直接聞くことで、会社についての詳しい情報、雰囲気、求められるスキルを知ることができ、インターンシップに行く意義を感じることができた。また、就職活動に向けて、様々なインターンシップに参加して自信をつけることが重要であると改めて感じた。課題解決にむけてインターン生と意見交換をしい、社員の方々に貴重なフィードバックをもらえる、この経験がいかに自分にとって必要なものであるか、自分を成長させるものであるかがわかったのでこれからさまざまなインターンシップに参加して、成長したい。

自営業をする難しさ

2年 河村 心響

私は、両親が自営している電気工事会社で5日間のインターンを行いました。母親がメインで行っている事務の補助が主な業務でしたが、この経験を通して、自分の将来に向けて多くのことを学びました。我が家の会社は祖父母の代から家族経営を続けており、近い将来には私たちが会社を引き継ぐことになるかもしれません。そのため、事務業務や会社運営の基本を学ぶことが非常に重要だと感じ、このインターンを通して実務経験を積むことができました。

事務の仕事内容には、まず残高の確認や会社の文書作成、予算管理、データ入力、お客様からの問い合わせ対応などがありました。これらの業務は、一見すると簡単に思えるかもしれませんが、実際には正確さや細かな注意が必要な作業ばかりでした。例えば、残高の確認では、数値が少しでも間違っていると大きな問題に繋がる可能性があるため、慎重に確認作業を行いました。予算管理やデータ入力も同様に、些細なミスが後々のトラブルに繋がるため、確認作業を何度も繰り返しながら、正確な作業を心がけました。特に、金銭管理に関する作業は非常に重要であり、微細な誤差でも大きな影響を及ぼす可能性があるため、慎重さを意識して取り組みました。残高の確認では、何度もダブルチェックを行い、どんな小さな問題でも見逃さないように努めました。このような作業を通じて、確実に確認することの重要性や、慎重に取り組むことの大切さを学びました。

また、事務の仕事においては、他の社員とのコミュニケーションも重要な要素でした。特に、家族経営の会社では、家族的な感情が仕事に影響を与えることがあります。インターン中はあえてその感情を抑えて、会社の仕組見に従うように意識しました。家族経営だからこそ、仕事とプライベートをしっかりと区別することが大切であり、そうすることで業務を円滑に進めることができると実感しました。会社内でのコミュニケーションは、単に業務を進めるだけでなく、問題を共有し、解決するために必要不可欠だということを学びました。社員同士の信頼関係を築くことは、業務をスムーズに進めるための土台となり、会社全体の成長に繋がると感じました。

さらに、インターン中に学んだことの中で特に印象に残ったのは、お客様とのやり取りの重要性です。会社としての信頼を築くためには、ただ仕事をこなすだけでなく、お客様との信頼関係をしっかりと構築することが必要です。お客様からの問い合わせに対しても、丁寧で迅速な対応を心がけ、相手が何を求めているのかを正確に理解することが大切だと学びました。これにより、業務の効率が上がるだけでなく、お客様の満足度も向上し、長期的な信頼を得ることができるのだと実感しました。

インターンを終えて、私は自分自身の成長の必要性を再認識しました。家族経営の会社を将来継ぐことを考えたとき、経営者としての知識やスキルだけでなく、家族としての責任感や情熱も重要だと感じました。このインターンを通じて、家族が持つ会社への深い思いを肌で感じることができ、私もその思いを継承していきたいと強く思うようになりました。

「働く」ということは何か

2年 山崎 希遥

私は就活支援を行うスタートアップ企業で、7月から9月の約2ヶ月間インターン生として働いた。この企業は就活イベントを実施し、企業や学生をマッチングさせることを主な業務としていた。インターンの業務としては大きく2つあり、1つ目として私は、このイベントに参加する学生への電話対応を行った。また2つ目として、イベントの告知や就活に関連した情報の発信をするためのSNS運用（主にInstagram）を行った。

インターン業務を通じて学んだことは、主体的に考えて行動することの重要性である。「働くこと」はバイトと大きく異なり、ただ仕事を与えられるのを待つのではなく、自ら課題を見つけ、解決に向けて行動する必要がある。SNS運用では1からアカウントを作成し、模索しながらアカウント運用を行った。どの時間帯にどのようなキャプションやハッシュタグを添えて投稿するかであったり、沢山の投稿が溢れるInstagramにおいて、目を止めてもらえるようなカバー写真を考えたり、リーチ数を増やすために試行錯誤を続けた。そしてその結果、実際にフォロワーやいいね、イベントへの応募が増えて、仕事に対するやり甲斐や努力が実を結ぶことの喜びを感じることもできた。また主体的に働きながらも、仲間に頼ることや頼られることの大切さを学んだ。仕事を円滑に進めるうえで、チームで高めあって協力していくことは重要で、インターン生同士で切磋琢磨したり、課題解決に向けて議論を重ねたりすることもできた。そして情熱や誇りを持って働く社員の方々と過ごす時間は非常に刺激的で、私も社会に何かを貢献できる存在になりたいと強く感じるようになった。

またキャリア体験学習の通年の授業を通じて、多種多様な業界で活躍するゲストの方々に来ていただき、貴重なお話を沢山伺うことができた。中でも「Willを持ち続けることでCanが達成される」というお話は非常に興味深いものであった。今までの私は成功している人を見ても、その人だからできたと思ってしまっていたが、初めからプロフェッショナルな人など存在せず、やりたい事をやり続けた結果、できる事が増えるのだと学ぶことができた。そして目標を周囲に宣言することで、逃げられない場をつくり、苦境がきても簡単には諦めない強い自分になれるとも学んだ。沢山のの方々から刺激的なお話を伺ったことで、失敗を恐れて殻に閉じこもる私を卒業することができ、興味があることには全て挑戦して、日々Canを増やすことができている。

この授業を通じて、自分を見つめることの重要性を学び、大きく成長することができた。またインターンに取り組んだことで、ただ大学生活を送っているだけでは得られない素晴らしい経験も得ることができた。これから就活をしたり、社会人として歩んだりする中でも、この経験から得た学びを活かし、日々成長していきたいと考える。

自分に向いている仕事とは

2年 北川 聡士

私はこの夏3日間のコンサルティング会社と5日間のITコンサルティング会社の二つの会社にインターンに行った。主な業務として前者のコンサルティング会社は経営不振に陥っている会社をどのようにすれば再建することが出来るのかについて各グループで話し合いをして最後に社員の方にプレゼンテーションをするという実戦形式のもので、後者のITコンサルティングではプレゼンの仕方や見やすいパワーポイントの作り方などを社員の方に講義形式で学んだ後に実際にインターン生が社員の方々に対しパワーポイントを作り、プレゼンテーションをするというインプットとアウトプットを兼ね備えたインターンシップ内容であった。今回のインターンシップ経験を通じて学んだことは2つある。

まず1つ目は積極的になることの重要性である。2つのインターンシップどちらにも共通して言えるのがグループで議論をする際に消極的になってしまい、自分の意見が言えなかったことである。今なぜ積極的に発言することが出来なかったのか分析してみると自分の意見があっているのか疑心暗鬼である上に周りのインターンシップ生はみな大学3年生であり年下の自分が発言してもよいのだろうかと思いが生じてしまったからではないのかと思う。しかし実際に私が将来仕事をする際には年齢層がバラバラな環境で仕事をしていけばならず、今回のような姿勢では何の発言もしない人となり社会人として失格だと思う。なので自分の意見があっているかどうかはそこまで気にせず、自分の言いたい意見を発言できる積極的な大人になりたいと思った。そのためにも大学生の今からインターンシップに参加して自分の知らない人たちとの会話に慣れたり、ゼミなどで積極的に発言するなど今からできることはたくさんあるということに気づいた。

2つ目に学んだことはやりたい仕事とはいつどこで見つかるのか誰にもわからないということである。前者の会社は朝から夜の4時までミーティングをしていて非常に忙しかった。後日調べたがコンサルティング会社は激務で夜まで仕事をしなければならないというのをネットで見、一概には言えないが自分はコンサルティング会社には向いていないと思った。逆に2つ目のインターン先の業務内で初めてプログラミング業務を行い以外にも楽しかった記憶がある。そのためにインターンシップでは様々な職種が存在してそれらを体験できるが、自分の興味がない業界の会社で仕事をしてみたら案外仕事が楽しく自分に向いている業界だと気付くことが出来るし、自分に合わない業界だと思ったら就活の際にその業界を自分の選択肢から除外することができると感じた。そのために自分が次回インターンシップに参加する際には、自分が興味のある業界以外の業界の仕事を体験してみたいと思った。

興味のない業界を知ること

2年 成田 一輝

私は今回のインターンを探すにあたって長期のインターンを探していたのだがなかなか決まらず、自分が全く興味のない業界の会社に行くこととなってしまった。活動内容としてもかなり専門的な技術が必要となるため見学しかできず、私自身乗り気ではなかった。しかし実際に現場に行き、見学したことで私自身の考えが変わった。

今回私が行ったインターン先は消防設備の点検を行う会社であり、点検の依頼を受けた会社の現場にポンプ車で向かい点検をして終了というシンプルな仕組みである。依頼をした会社とは電話で直接やり取りをしていつ点検を行うかなどの日時を決める。依頼を1日に5,6件こなすため会社にいることはほとんどなく移動と現場をひたすら繰り返していた。

インターンシップに参加する中で、私が最も学び、感じたことは「興味のないことにも目を向けてみる」の重要性である。初めは自分が関心のある分野でしか成果を出せないと思い込んでいたため興味のある長期インターンで就活につなげたいと感じていた。しかし、興味のない業務や分野にも挑戦してみることで、意外な発見や自己成長を感じる場面が多くあった。実際に今回のインターン先に行ったことで点検という仕事をしている人ならではの信頼の築き方と責任感を知ることができた。万が一火災が起きた際に消火設備が機能しないと人命にかかわるため、一人一人の従業員が一切の妥協を許さない真剣な現場から感じた責任感、そして点検の依頼を再度利用してもらうための丁寧な電話対応など自分が得られる学びは多くあった。この経験を通じて、最初から「興味がない」と判断するのではなく、実際にやってみることで初めてその本質や価値を知ることができるのだと気づいたし、自分が「興味がない」と思うことの中にも必ず意味や学びがあり、それを掘り下げる姿勢が重要だということを学んだ。また、興味のないことに挑戦することで、自分が得意ではない領域や苦手なことを明確にすることもできた。それによって、自分の能力の棚卸しを行い、克服すべき課題が浮き彫りになった。今回のような専門知識が求められる分野では、自分の知識不足を痛感し、それを補うために勉強するきっかけを得ることができた。逆に、予想外に得意な分野を発見することもあり、新たなキャリアの可能性を広げる結果にもつながった。

インターン全体を通じて感じたのは、こうした新しい体験や挑戦が自己成長を大きく後押しするということである。特に社会人としての第一歩を踏み出す前に、様々な環境に身を置くことで得られる視点の広がりや、将来にわたる大きな財産になると確信した。今後のキャリアにおいても、この経験を活かし、特定の業種や興味にとらわれず、広い視点を持ち続けたいと思う。そして、興味のないことにも積極的に挑戦することで、自分の可能性をさらに広げていきたい。

インターンシップを通じて学んだ新しい視点とスキル

2年 工藤 琴子

私はブライダル関連の会社で5日間インターンシップに参加した。業務内容として、披露宴のプログラムが上手く進行するようにサポートする婚礼アシスタント、各披露宴に向けての準備、会場を検討している方への新規フォロー、レストランサービスを主に行った。

ブライダルの業界に初めて関わり、普段は経験することのない他人の結婚式に毎回立ち会い、アシスタントを行った。様々な形や雰囲気のある披露宴を知ると同時に、華やかな披露宴の裏での仕事を体験した。プログラムが時間通りに進行する為や、サプライズなどの演出が多い披露宴での仕事は、タイミングが重要視されていた。タイミングを間違えてしまうと、演出が台無しになることや、時間通りに進行できないという事態に繋がる。タイミングは婚礼アシスタントに関わらず、レストランサービスなど、接客する仕事には共通して重要なことであると感じた。このタイミングを間違えない為に、仕事仲間同士の連携、コミュニケーションがしっかり取れていなければならなかった。お客様に対してだけでなく、従業員同士のコミュニケーションが重要であるため、常に人と関わることが求められる仕事であった。

人と関わるという点において、新郎新婦やお客さんなど会場全体のことを常に見渡し、把握していることが必要であった。誰かが何かを求めている場合でも会場が広い為、意思を伝えるのが難しいと感じた部分であった。披露宴においてはサービス業に共通して重要なことを学ぶことが出来た。

今回のインターンシップは私にとって初めて経験したことであったため、短期インターンシップについても知ることが出来た。5日間という短い日数である為、1つの仕事に深くは関わることができなかった。しかし、広く浅く業務を経験することが出来た。短期インターンシップの雰囲気を知ることができ、全体的な流れを経験できる為、興味を持った業界を見てみたいという場合に最適であると感じた。一方で業界について深く関わりたいという場合には向いていない。これらが、私が感じた短期インターンシップのメリットとデメリットである。

ブライダル業界の仕事は他人の特別な日に関わる仕事であるため、人の幸せそうな場面を沢山見ることができた。これがこの業界で働いている人たちのやりがいになっているのではないかと感じた。披露宴の裏では様々な仕事があり体力を使う場面も沢山あったが、他人の特別な日に関われる仕事の良さが分かった。考えたことのない業界について、少しでも関わると興味を持ったり自分に合っている業界を見つけることが出来たりするため、自ら様々な業界に触れることが大切であると気づいた。今回のインターンシップで学んだことを、これからのインターンシップ選択や業界選択に活かしていきたい。

信頼されることの難しさ

2年 松浦 菜々香

私は夏休みに 5DAYS の IT コンサルティング企業のインターンに参加した。実践的な仕事経験ができる 5 日間で、1 日目は会社概要、プレコンサルについての説明。2 日目はプレコンサル、コンサルについてとプレゼンテーションの極意の話と実際班ごとでプレゼン発表。3 日目は社員さんが企業の方役、私たちがこの会社の社員役でコンサルティング体験。4 日目はプログラミング。最終日の 5 日目は生成 AI を使った新規事業の提案プレゼンテーション。5 日間様々なことをできる盛りだくさんな 5 日間だった。

今回このインターンシップに参加したことで一番の気づきは、信頼してもらうことの難しさだ。このことを実感したのは 3 日目のコンサルティング体験である。IT コンサルティング企業ではクライアントである顧客企業の抱える悩みや課題を正しく理解し、それぞれの企業に適切なサービスを提案していくことが業務の流れである。実際に過去のコンサルティングで使ったクライアント企業の資料に目を通し、悩み・課題を探し、適切なサービスの提供できるよう、それぞれのチームでプレゼン資料を作り模擬プレゼンに挑んだ。社員さんから実際のコンサルティングを体験してもらいたいということで、厳しい言葉や指摘をもらい、自分たちの詰め甘さを身に染みて感じる事ができた。そして、挑戦していく中で少しでも相手企業に関しての理解が甘かったり、サービスを紹介していく中で自社商品に関しての知識が足りなかったりし、それらが相手に気づかれると一気に信用を無くしてしまうということを実感した。また沈黙や相手の意図から外れた回答、「わからない」という趣旨の言葉を多く使うことも相手は不信感を覚えるということを実感した。こうしたことから、信頼され、自社製品のサービスをクライアント企業と契約し、提供することは多くの人が携わり、莫大な時間と仕事が必要であることが分かった。そして社会人とアルバイトの大きな差として「信用・信頼・責任」の重みが違うことをなんとなく気づいていたものを模擬コンサルティング体験を通して実感できた。また語彙力、コミュニケーション能力の大切さも学ぶことができた。コンサルティングも会話・コミュニケーションが重要であるため、自分たちの考えを伝えることでいっぱいになり一方的になってはいけないうし、相手からの質問に臨機応変に対応することが求められ、会話のテンポや間の取り方をその場で感じその人にあったコミュニケーションの取り方というのが大切だと分かった。

インターンシップに参加して改めて自分の将来に向けてなにが必要かを確認するきっかけになった。今回 IT コンサルティングという、今までの学校での学びから連想しにくい分野の企業の仕事内容を知ることができ、実際に模擬体験をしたことは大変有意義な時間となった。勝手に堅苦しいイメージを持っていたが、穏やかな人が多く想像と違う 5 日間を過ごせた。それとともに名前からどんなことをしているか想像のしづらい企業に対して興味を持つようになった。将来を考えたり、就職活動をしたりするうえで一番足りていないことは「無知」なことである。将来に向けての取り組みの一歩としてもっとインターンに参加したり説明会に行ったり、積極的に「知る」という行動を起こしていきたいと思う。

採用広報という仕事への挑戦

2年 関川 太一

私は2024年6月から、渋谷のIT企業にて長期インターンをはじめ、同年12月現在まで週3日勤務を続けている。勤務形態は出社とリモートワークのハイブリッドであり、割合は出社2：リモートワーク8程度である。私の所属は人事部採用広報であり、同ポジションの上司と私の2人で、中途の求職者向けの採用広報活動を担当している。（中途に限定している理由は、私が所属している企業は子会社であり、新卒の人材は親会社から配属されるためである。）私の主な業務は、企業公式ポッドキャストの運営・制作と、公式インスタグラムの運用であり、サブ業務として、広報用の撮影やリサーチ、記事の作成などを行っている。

私は当初、この企業が募集していた、自社メディアのコンテンツ作成業務の求人に応募した。そして書類選考や面談、1Dayインターンなど4つの選考を通過し、私を担当していた人事に「最近採用広報でポッドキャストを始めたのだが人手が足りないので手伝ってほしい」と提案され、当初は想定していなかった採用広報のポジションにつくことになった。私はプライベートの活動でラジオ番組を制作しており、その経験が買われ私に白羽の矢が立ったのである。ラジオ番組制作の経験はあったが、採用広報業務には過去にも全く経験したことがなかったことに加え、ほかに学生インターンがいるわけでもなく非常に心細く感じていた。

私はこの長期インターンでの業務を通して「自身の経験を活用すること」と「新たなスキルを学び、実際に使うこと」の両方を体験することができた。これこそが、私がこの長期インターンでの業務を通して最も学びであると感じたことである。

まず、「自身の経験を活用すること」は、先にも述べた私のラジオ制作活動の経験を生かすことができたことである。全くのラジオコンテンツ制作初心者の上司と公式ポッドキャストを制作していく中で、台本の書き方や構成のコツ、テーマの決め方など、私がラジオ制作活動で得た経験やスキルをもとに、私主導で制作を進めていくことができた。上司に私からアドバイスをすることも多く、自身が身につけたスキルを実際の現場活用できていると感じた瞬間だった。

もちろんインターンの業務の中で学びも非常に多く、2つ目の「新たなスキルを学び、実際に使うこと」も感じる機会が多くあった。私自身初めての採用広報という業務を進めていく中で、求職者のインサイトや採用する企業側の気持ちなど、採用する側とされる側の両方での視点での知見を得ることができた。また、スキル面では、公式インスタグラムの投稿などで必要なデザインスキルや画像編集能力などを身につけることができた。この長期インターンでの業務を通して得た様々な経験の中で、私が最も価値があると感じたことは、採用広報業務で社員にインタビューしていく中で知った、社会人の生き生きと働く姿であった。多くの部署やポジションの社員と話す中で、それぞれの働くことへの想いや仕事への誇りなど、普段見ることのできない社会人の姿を知ることができ、将来自分の働く姿をリアルに想像できるようになった。これこそ、インターンでの最大の学びである。

人間力の必要性

2年 小林 凌史

昨年の夏私は飲食店 17 店舗を経営している飲食系の会社でインターンを行いました。主な業務内容としては、実際の店舗に出勤し接客をすること、働く店舗での問題点を把握し、その改善策を考えると、マネージャーのような業務内容でした。それ以外にも、この会社の店舗営業において重視しているバーの質の向上を図るために行っているバー研修などがありました。

私がこのインターンで感じたことは、飲食店で学べることは、普段の生活にも生かすことができるということと、接客業では仕事ができるなと感じる人は、他の人よりも気遣いができる人であるということがわかりました。他には、業務内容にあったバー研修では様々なことを感じることができました。

まず、普段の生活に活かせると感じた理由については、飲食店で働くということは、飲食物と常にともにいるので、知識が増えていき食事の楽しみが増えるということです。一例としては、食事をしにレストランなどに行くときに、料理は自分の働いているお店の料理の味を知っておく必要があり、料理の特徴、バックグラウンドなどがある程度知っておく必要があるため、いろいろな料理に触れることができ、自然と色々な料理を知ることになります。自分のお店で出ている食事が他の飲食店でも売られていたら味の違いなど、お店ごとのこだわりを感じられるのでとても面白いです。

次に接客業において仕事ができる人というのは、気遣いのできる人であると感じました。特に接客業で大切だと感じたのは営業中視野が広くないと、お客様に満足していただくことができないからです。お水のお替りや、食事が終わっているお皿の片づけ、ちょっとした会話から、お客様にお勧めの料理を提供できたりでき、気遣いやコミュニケーション能力がある人の方が仕事できるなと感じました。

最後に、バー研修についてです。このバー研修は普段は社員さん方しか参加することのできない、会社では非常に重要な研修会のようなものでした。この会社で重要視しているのが店舗の内観と提供するお酒のクオリティです。それらを担うバーテンダーの方々向けのスキルの底上げを目的に行っている研修会だそうです。そこでは、ワインの種類や、ワインの種類によって扱うグラス、そのワインに合う料理や、シェイカーの使い方、カクテルの作り方など 3 時間×2 回の研修で教わりました。普段は社員さんしか受けることができないもので特別に参加させていただけたもので、業界屈指の凄腕バーテンダーの方から直々に指導を受けることができました。そこにいた人全員が全力で取り組んでいる姿を見て自分も本気で何かをできる人間になりたいと感じました。

今回の飲食業界でのインターンはすぐ自分がバイトしているお店で使える知識や、もっと深く知りたいたいと思うようなものばかりですごく興味が湧きました。このインターンが初めてだったので、他の業種でもインターンを経験し、自分の好きなこととやってみたい仕事を見つけないかと思いました。そして、今回のインターンで直接人と関わる仕事の楽しさをすごく感じました。

適応することの難しさと大切さ

2年 小柴 里緒子

私は夏休みに五日間、学生向け賃貸マンション開発を主軸とした不動産企業のインターンシップに参加した。主な内容としては、グループワークにて2025年春に完成予定の、当社が管理・運営する新築マンションの部屋ごとの価格を設定し、根拠とともにグループごとに最終日のプレゼンテーションで発表するというものであった。

私がこのインターンを通して感じたことは二つある。一つ目は、見せ方の重要性である。まず、不動産の価格というのは、流動的である。そのため、不動産会社ごとに値段の設定の仕方も違えば、同じ会社でも、ターゲットによって価値が変わる。売り出し前の価格設定に正解はなく、全ての部屋を埋めることができれば、そこではじめて正解であったと言えるのだ。しかし、プレゼンテーションでは客観的な根拠が求められる。安易に、築が浅いから、徒歩分数が短いから、高いだろうというのでは説得力に欠けるのである。そのため、今回のプレゼンテーションでは、根拠を見つけるということに一番苦労した。ゼロから根拠を作り上げる必要があったのである。私たちのグループは、価格設定の全ての根拠に過去の事例を用いた。この会社が運営する学生マンションは、線路の目の前であるといったような一部の例外を除いて階数によって値段の差をつけない、一階と二階では10,000円ほど差がある、方角による値段の差は日当たりにかかなりの差がある場合は3,000円、あまりない場合は2,000円などの話である。他のグループの発表も見たが、どのグループも内容は似通ったものであったものの、説明の仕方が異なった。そこで、「見せ方」が重要だと感じたのである。伝え方によって、聞き手を引き込む力が変わり、説得力も変わると感じた。何を説明するかよりも、決められた時間の中で、価格を導くために使った事例をどこまで紹介するか、どこまで説明するか、そのことの方が重要であると感じた。

二つ目は、人にはその人それぞれに合った役割が存在するということである。正直、インターンの初日にあったはじめましての人とグループワークをするのはとても難しかった。私のグループはとても個性が豊かで学年もバラバラで、一年生から三年生までの人がいた。アイデアを出す人、人の考えに合わせることなくただ自分の考えを主張する人、同意だけ表明する人、あまり意見を主張しないで一人で黙々と作業を進める人、私の5人であった。私はアイデアを思いつく方でもなければ、張り切ってまとめる性格でもなく、最初は戸惑った。ただ、議論が全く進まず、その中で私は、みんなの意見を引き出し、まとめるためのヒントを出すなどして、グループの方向性を引くという役割を見つけた。そこで私は、自分でも役立つことのできる場所があると知った。そして、グループワークが成功する秘訣は、全ての人が自分の役割を見つけ、それに向けて尽力することだと感じた。

スタートアップの良さ

2年 中村 恒太

私は営業代行や SNS コンサルを主に行っている会社で夏休みを活用し五日間のインターンを行った。先輩が代表取締役を行っている会社だったのでマンツーマンで営業に同行や先方との商談に同席するといったような経験をした。

私がこのインターンを通して感じたことはスタートアップの難しさと楽しさを一番に感じた。社員数も少なく殆どが業務委託で成り立っておりオフィスも自宅というような本当のスタートアップを経験できたことは自身の中でも大切な経験となった。その中でも代表取締役の強い意思とビジョンがスタートアップには大切であると感じた。私自身も近い将来、起業を考えているが最初はなんとなくいいアイデアが浮かべば、と思っていたがそれは大きな間違いであると気付かされた。私には強い意思とビジョンが無かった。寝る間も惜しんで仕事に明け暮れている代表を見ると自分なんかまだちっぽけなものだと痛感させられる五日間となった。一方で自身の今までの経験も活かしたインターンだったとも感じた。私自身営業としてトップセールスの経験がある。そのノウハウを活かして今回のインターンシップでも先方に対して営業活動を行った。クロージングは社員におこなっていただいたが最終的に成約となった。全く違う分野での経験だが営業という意味で経験は活かせると感じた。全く違う業界でも自身の中に日頃から蓄えられている能力や思考はどんな場面でも生きていくということを実体験として知ることができた。また、社会に出る上で一番大切なことは学歴でも、営業スキルでも、語学でもなんでもなくコミュニケーション能力だということが一番感じた。会社に関わっているすべての人とコミュニケーションを円滑に取るということは非常に大切である。今後社会に出てもこのコミュニケーション能力というのは一番に意識していきたい。

この経験を得てスタートアップに新卒で入ってみるのも良いかも知れないと感じた。スピード感や熱量、裁量に関してもとても思っていたものよりも良かった。また会社としての思い、社会を良くしていこうという気持ちを社員一人ひとりが持ち行動していく環境も非常に魅力的だった。私自身そこまで興味がある業界、業種では無かったがその中でも気づきはたくさんあった。まずは飛び込んでみることも一つ大切かも知れない。現在会社に任せっきりのキャリアでは、給料もスキルも限界があるだろう。自分の中でどんなキャリアを描くのか、どんなスキルをセットしていくのかという観点においてスタートアップは悪くないと感じた。就職活動を始めるまでの残りの期間、大手に行くのかスタートアップに行くのか。将来の自身のキャリアをイメージした中で選択していきたいと思った。

まず行動するということ

2年 前澤 友裕

私は今回、ホームセンター業界の大手企業に8月31日から9月3日までに加え9月16日の5日間、インターンシップに参加させていただきました。本来は4日間オンラインで行い、1日は実際に店舗にいったり実習を行う予定でしたが、台風の影響によりすべてオンラインで行うことになりました。5日間かけて売り場マーケティングをグループに分かれて話し合い、全体に発表することを数回に分けて行われました。そのあとに社員さんからフィードバックをもらい、改善していきました。最後に社員さんとの座談会が行われ、今自分が思っていることや悩んでいることを相談してもらいました。

このインターンを通して学んだこと、感じたことはいくつかあって1つ目は、まず行動しなくてはなにも始まらないということです。インターンを決めるときにも行動する人と行動できない人で、まず応募数も違うし、決まる時間も違っていました。このようにインターン先へ行く前から感じていたことですが、インターンに参加してみてより感じました。インターンではグループ毎に考えをまとめるのですが、積極的に考えを述べる人がいたり、ただ画面に映っているだけで何も述べようもしない人もいたりしました。私はこのときに司会を務めていたのですが、積極的に意見を述べてくれる人がいてとても頼りになりましたし、こういう人が企業側にとっても必要な人材なんだなと素人ながらも感じました。自分から行動することによって、挑戦する数が増えて、結果的に経験を積んで他の人よりも場数を踏んでいて、就活にも強くなっていることになります。また周りの人達からもいいように見られることが多いため、行動することにデメリットはないと思います。またインターン先にいる社員さんの経歴を聞いたところ、早い時期から店長になっていたとおっしゃられていたのですが、そうなるためにどうしていたのかと尋ねると「店長をやりたいです」と積極的に上司に言っていたとおっしゃっていました。これは自分から積極的に行動したことによってつかみ取ったことです。

2つ目はまだまだ自分の知らない業界、職種がたくさんあるということです。いま自分が進みたいと思っている業界があるのだが、インターンに行ってみて社員さんやインターン生から自分がまだ知らないようなことを聞くことが多々あります。そのため自分が進みたいと思っている業種に絞るのではなく、少し広い視野をもってインターン先を決めていくこともよいのではないかと感じました。

今回初めてインターンシップを行い、社会の場を実際に体験する機会を得ることができました。このインターンシップによって、今までよりも視野が広がったように感じます。またそれと同時に自分に足りないものを分かってきました。この経験を活かして、様々なインターンシップを経験し、自分の選択肢を増やして行って、自分にとって最適な場所を見つけられるようにしたいと思います。

自ら行動することの大切さ

2年 蒔田 美桜

私は8月から不動産マーケティング企業で長期インターンを始め、現在も続けている。この企業は「マーケティングの力で魅力的な住宅業界をつくる」というモットーを掲げており、主な業務内容としては、全国の工務店のWEBサイト作成・広告作成・SNS運用である。このいずれかの方法でCV(実際に広告などを見て、その商品を購入すること)を獲得し、施工に繋げることが業務の最終目標である。このインターンを通して私は大事な二つのことを学んだ。

まず一つ目は、自ら考えて計画を立てることの大切さである。このインターンでは主に上記の業務を通してCVを獲得し、施工につなげる必要がある。そのために、どのようにしたら顧客となりうる人を獲得し、その工務店を魅力的に感じてもらえるかを常々考える。そこで様々な「施策」を行い自らPDCAを回す必要があるのだ。「施策」といっても様々なものがある。SNS運用を例に挙げると、ストーリーズに載せたリンクのリンククリック数増加のためには、どの位置にどの文言でリンクを置くと効果的か検証することも施策である。このような施策を行い、PDCAを回すか回さないかで成果に大きな違いが出てくる。また、問題意識を持って業務に取り組んでいるかどうかで自己成長の速度も変わってくると考える。私は、インターンを始めてすぐに施策を成功させている先輩に憧れて施策を始めたが、失敗に終わってしまった。原因は最終的なゴールを決められていなかった事と、どこの数値に施策の結果が出るのかを考えられていなかったことだと思う。この失敗を生かし、今では自ら問題点や課題を解決するためにPDCAのPをしっかり立てた上で行動することができるようになった。また、自分のキャパ管理の面でも計画性を持つようになった。インターンでは決められた時間内に終わる業務をするのではなく、自分の業務を自分が入れたシフト内で行うことが求められる。そのため、自分の業務量を加味してシフトを出す必要がある。加えて、期限がある業務も多いため常に計画性を持つことも求められる。自分のキャパを管理できるようになると、他の新しい業務にチャレンジする時間も生まれるため、更なる自己成長に繋げることができる。二つ目は環境の大切さである。私は初めてのインターンだったこともあり、自分にできるのか、環境に馴染むことができるのかと大きな不安を抱えて入社した。その不安は早々に解消されることとなった。インターン先には四十名程度インターン生がおり、新人には二人育成係が付く。その育成係の二人が率先して業務面でも環境面でも徹底してサポートをしてくれたためである。私は今、インターンがとても楽しい。業務面ではやりがいを感じていても、もしも環境が良くなかったら今までインターンを続けられていないと思う。環境が良いことで、他の人のために頑張りたいという意欲が沸き、業務にも前向きに取り組むことができている。このことから、私は今後育成係として新人をサポートしたいと考えている。今回インターンを通して、インターンに参加していなかったら得られなかった沢山の知見と経験を得ることができた。二年生になっても何も行動することができていなかった自分の行動するきっかけ作りとしてこの授業を選択したが、本当に行動してみて良かったと思っている。これから先も、色々なことにチャレンジして自己成長に繋げていきたい。

未熟さを痛感したインターンシップ

2年 刀根 悠介

私は八月の五日間で小売業の短期インターンシップに参加しました。業務内容は日にちごとに分かれていて、初日はサービス部で接客の基本となる挨拶や身だしなみ、店内での接客対応など、二日目と三日目は惣菜部で弁当作りやベーカリーの袋詰め、四日目はグロスアリー部で商談の見学や棚割作成、最終日は人事総務部での売込みワークや自己分析などを行いました。

なぜ私がこのインターンに参加したかという、インターンシップを探すうえで何か自分の経験になることというキーワードをもって探していたので、今私がやっている接客業のアルバイトに何か通ずることがあるのではないかと思います。

そしてこのインターンシップでは多くの経験をする事ができました。まず一つ目は、“時間は有限”ということです。生きていくうえで時間を守れないことはマイナスであることは誰もが分かっていることですが、仕事を行う上ではさらに重要になってくることを学びました。二、三日目の惣菜部ではノルマを時間内に作り終える必要があり、これができなければ明日の営業にも影響が出てしまうという追い込まれた状況に置かれたときに、やるべきことを決められた時間でやり切ることの大切さを身に染みて感じました。基本中の基本である時間を守るという行為が、人のつながりでできている社会においてどれほど重要であり、それが守れなかった時にどれほどの人たちに迷惑をかける行為になるのかという経験をここで体感できたことが今後の生活の中で大きな学びだと思いました。

二つ目は“視点”です。普段スーパーマーケットを利用しているだけでは見えてこない店員側の視点を見ることができたこともいい学びだと思いました。普段知っているものを今まで考えたことない視点から見るといことはこれからの社会で必要になってくる視野の広さに通ずるものがあると思います。また、このインターンシップを通してお客さん目線というキーワードを社員さんから頻繁に聞いていて、接客業はお客さんあつての商売である以上お客さんの視点を意識することが大事であり、別の視点を持つことには大きな意味があるというこれからのスキルアップにつながるヒントを得られたのではないかと思います。

これらのプラス面の学びだけでなく、マイナス面の学びもありました。それは、今回のインターンシップを通して社会の一部を経験した中での、社会人に必要な能力の足りなさや社会に対する認識の甘さです。今回のインターンはスキルを学ぶというよりも、それ以前に社会人としての基礎を身に着ける内容だったので、そういった力を身に着けるためには様々な経験が必要になってくると思います。したがって、多くの知識を学ぶためにこれからも積極的にインターンシップに参加していきたいと思いました。

アルバイトからビジネスマンへ

2年 野中 美悠

私は、通信事業や不動産事業を行っているベンチャー企業で長期インターンを行った。具体的には、通信事業部で、携帯電話のBtoC営業を経験した。仕事内容としては、家電量販店やショッピングモールでビンゴやくじ引きなどのイベントを開催するなどして、その場所を訪れるお客様に契約してもらうことを目指すという内容だった。

私がこのインターンを通して学んだことは大きく分けて二つある。一つ目は、アルバイトと仕事の違いである。今までいくつかのアルバイトは経験したことがあるが、アルバイトでは大きな責任はなく、業務内容も、基本的に決まったことを繰り返す「作業」であった。それに対してインターンで行うのは「仕事」であり、自分で責任を持ち、内容としても、自分で考えながら行動しなければいけなかった。そのため、アルバイトと違って、インターン生の成長速度にはかなり差があった。自分から上長の時間を取りにいたり、数字で競ったりするような競争社会を体験できたことで、将来就職した時に、学生の時との変化を受け入れやすくなったと考える。将来働くことをリアルにイメージできるのが、インターンの大きな意味であると改めて感じた。

二つ目は、目的をもって行動することの大切さだ。インターンをするにあたり、私はまだよくわかっておらず、最初に採用していただいた企業に深く考えずに入ってしまった。そのため、その会社でインターンをする大きな目的などは持っていなかった。インターンでの業務は、先に既述したように簡単ではなく、明確な目的を持っていないと続けることは厳しかった。他の学生も辞めたり、業務中にも、なぜこのようなことをしているのかとったりしてしまうこともあった。このことから、何をするにも明確な目的をもつことが重要だと気づいた。目的のために逆算思考で動いていけば、自分が頑張る理由を見失うことは無いだろう。これから何かを選択するときには、「なぜそれをやるのか」という目的や意味を大切にしていきたい。

インターンを通じた自分の変化としては、以前よりも外交的になったことが一番の変化といえる。会社の明るい雰囲気や、不特定多数の方と関わる業務内容を通し、私自身も人見知りがなくなったり、授業でのグループワークやゼミ活動などでも気負わずに動けるようになったりした。これがインターンを通じた最も良い変化であった。また、ベンチャー企業やBtoC営業はあまり自分に向いていないと知ることができた。私はベンチャー企業のように、不安定な状態で創意工夫していくという雰囲気が好きではなく、パフォーマンスも発揮しづらいと感じた。また、不特定多数の人に声をかけていくBtoC営業は非効率だと感じてしまい、商材を好きでないと売ることも苦痛になると気づいた。自分が将来「やりたくないこと」がわかったのも、インターンを経験した大きなメリットであると考えた。

今後は、インターンでの学びをいかし、何かを選択するときには「目的」を考えて動くようにしたい。また、自己分析や企業分析をして、将来やりたいことを考えていくのが今の自分に必要なことであると考えるため、普段から意識していく。

当たり前を行動化することについて

2年 粕谷 理々花

私はこの夏休みから、エンタメ系のグッズに関する事業を行っている企業の長期インターンを行っています。具体的な業務内容としては、グッズ販売に関しての対象者をピックアップして、スプレッドシートにまとめ一斉にフォームやメールを送ったり、ライブ会場などでの物販を行ったり、この企業のSNS運用や企画出しなどです。元々、エンタメや漫画、アニメなどが好きなので、興味がある分野を業務内容にしたいと考えたことから、このインターン先を選びました。初めてのインターンを経験して、学んだことを書いていきたいと思います。

一つ目は、コミュニケーションは自分から取りに行くべきということです。当たり前のことですが、受け身で仕事をしていたらその時間を有効に使うことができず、退屈になってしまうので、自分から積極的にタスクに向き合うことや、社員さんや他のインターン生とコミュニケーションをとることによって信頼関係も築いていくことができると改めてわかりました。また、これから社会人になる際に、自分の考えと全く違う意見を持っている方と出会うことが沢山あると思います。その場面に、どうやって距離を詰めていくことができるのか、どうしたら心を打ち解けることができるのかなど、話す内容だけではなく、相手との距離感も大切だと考えました。

二つ目は、自分で意見や企画を考える難しさを学びました。現在、約1か月前からNFCタグを利用したグッズの企画提案をインターン生で行っています。実際にNFCの使い方について調べ、売り込むターゲットを絞り、営業方法を考えています。インターン生8人で取り組んでいるが、全員が出勤できる機会がないため思うように意見がまとまらず、人任せ状態になっていました。誰かに押し付けている状況では進まないため、自分でターゲットを絞る意見案を出しました。今ではその意見案が通ったので、順調に企画が進んでいます。この経験から、自分で相手に伝わる意見を出すことの重要性を学びました。また、情報や意見の伝え方も大切だと思いました。相手に気づいてもらうためにメンションを付けたり、逆に相手が発信してくれた情報や意見について、把握したことを示すためにリアクションを付けたりなど、コミュニケーションツールを活用していくことが会話には不可欠です。伝え方をひと工夫することによって、業務の進捗速度や内容の濃さが変化すると感じたので、自分なりに方法を突き詰めていきたいと思います。

このキャリア体験を通して、人と関わる時にはコミュニケーションが必須であり、自分なりに工夫する必要があるとわかりました。社会に出る前に、今の時期から様々な成功や失敗を経験できているので良かったです。今回学んだことをこれからの行動の中で当たり前に行えるように、意識して行動したいです。そしてこの授業をきっかけとしてインターンを始めることができたので、これからも継続してインターンを続けていこうと思います。

将来につながる学びと経験

2年 斎藤 遼太

私は、8月末の一週間を利用して、大手タクシー会社の人事部新卒採用化にインターンに参加した。もともと人事の仕事に興味を持っており、中でも新卒採用課の仕事を経験してみたいと思い、対面での面接を経て参加することとなった。インターンの内容は多岐にわたっていた。就活生に実際に電話をかけインターンに来てもらう「誘致架電」や電話対応といった実際の人事部の仕事はもちろん、タクシーやバスの運行を仕切っている営業所に見学に行かせてもらったり、営業商談の交渉についての講習を受けたりと、忙しいながらも本当に充実したインターンとなった。このインターンに参加して、私は大きく2つの学びを得ることができた。

一つ目は、人事部の仕事の想定以上の大変さだ。私はインターンに参加する前は人事部と聞くと、表に立つような仕事が多いというようなイメージしかなく、就活生への面接対応や就職説明会の開催などの仕事くらいしか思いつかなかった。面接はいろいろな就活生と話せるから楽しそうだな、就職説明会は会社についてスピーチするだけだから簡単だろう、というように考えていた。しかし、実際は表に出てくるような仕事ではなく、むしろ表に出てこないような裏側での仕事が多いと感じた。楽しそうだと考えていた面接対応の裏側には正しい敬語を使うための反復練習、簡単そうだと考えていた就職説明会の裏側では、何度も何度も繰り返される司会の練習など、華やかに見える人事部の裏には、私たちの見えないところでの地道な仕事の積み重ねがあったのだ。また誘致架電では、ほとんどが電話に出てくれず、出てくれたとしてもインターンの参加は断られることが多く、メンタルの強さも大事だと再確認した。

そして二つ目は、人事部の仕事の楽しさだ。前段落で、人事部の仕事の大変さを述べたが、その大変さを上回るほどの楽しさや充実度があると学ぶことができた。誘致架電では何回も断られ続け、くじけそうなきももあった。しかし、かけ続けた末にインターン参加者を誘致することができた時は、言葉にならないほどの嬉しさがあった。また自分の担当をしてくださった社員さんは、「就職説明会の準備は確かに大変だが、無事に終えられたときは本当にほっとする」と話していた。

私は今回のインターンの体験を通じて、人事部の大まかな仕事の内容とその大変さ、そしてやりがいや楽しさについて学ぶことができた。1週間という短い期間だったが、大変なことも楽しいことも多く経験することができた。これらの経験によって、自分の中での人事部への仕事の憧れがより強まった。この経験を機に、さらに人事部の仕事への興味が出たので、人事部の長期のインターンを探して、就職活動に活かしていきたい。

目的をもってインターンで学ぶ

2年 中澤 花楓

私は2024年8月から10月までの約3ヶ月間(勤務時間としては約5日間)、Webマーケティングの企業でインターンをした。その企業は、企業の広告・広報の支援や保育・子育て系の事業開発に取り組む企業で、私は学生インターンとして後者の保育・子育て系の事業におけるSNS(Instagram)運用を行った。

その企業では、取り組んでいる保育・子育て事業の中でもいくつか種類があり、インターンではそのうちの一つの事業のSNS運用を任された。ちょうど私が学生インターンとして入社した時に、その商品が2ヶ月程ポップアップショップに出店するとの事だったため、そのタイミングでその商品だけのInstagramアカウントをゼロから作りたくと申し出た。会社の方からなぜそれをやりたいかという事が明確であれば良いと言って頂き、Instagram運用が始まった。設立されてまだ数年のベンチャー企業という事もあり、自社事業であればどんな失敗をしてもいいと言って頂き、フレキシブルに業務に当たる事が出来た。

しかし私はInstagram運用をしたいと申し出たものの、すぐにアカウントを作成する事が出来なかった。というのも前述のように、「なぜ」やるのか、何の目的を持ってやるのか、という事を明確にしておかないと、会社からGOサインを出してもらえなかったからだ。最初の頃はアルバイトで得た経験を活かしてアイデアを出していたが、「なぜ？」という質問にすぐに答えることができなかった。アルバイトでは言ってしまうと上から指示された事を指示通りにやればよく、仕事では自らが考えてそれをやる意義をしっかりと考えて行動しなければいけないという違いがある事に気付いた。

Instagramを運用していく上で私は、「イベント情報を記録するため、この商品を買う事を迷っている人への後押しをするため」と位置付けて取り組んでいた。また運用をしていく過程で、情報を発信する際には、「ブランドとしての信頼を損なわないようにする」事も大事だと気付いた。企業の方が思い描いている事柄とインターン生が発信しようとしている内容に齟齬がないかどうか、発信しようとしている内容と現在の状況に齟齬がないか、等もしっかりと確認してから載せる事の大切さも学んだ。情報を見る側の立場に立って行動する事の大切さを実感した。

春学期の事前指導の授業から「失敗しても失うものは何も無い」という事を学び、それを継続して意識してインターンに取り組んできた。なるべく失敗をしない為に下調べや準備は大切であるが、悩みすぎて次の新たな行動への一步をなかなか踏み出せないのは勿体ない。一步踏み出す勇気を持って、これからも様々なインターンに挑戦し、就職活動に繋げていきたいと思う。

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	大澤 めぐみ	IT	7日間
2	小川 真央	翻訳サービス	5日間
3	尾辻 竜哉	IT	5日間
4	梶田明里	不動産	5日間
5	小泉 志帆	IT	5日間
6	高原 心春	広告	5日間
7	児玉 歩実	スポーツビジネス	5日間
8	櫻井 瑚子	コンサルティング	5日間
9	澤口はんな	不動産	5日間
10	澤崎 奈音	広告・IT	8日間
11	住田真唯	衣料品・IT	7日間
12	園田恭佳	IT	5日間
13	高橋 陽香	エンターテイメント	5日間
14	竹下 天翔	翻訳サービス	5日間
15	竹中 瞳	食品・住宅	8日間
16	塚田 彩心	IT	5日間
17	濱田 美鈴	ブライダル	10日間
18	古川 明菜	不動産	5日間
19	村井 果歩	ブライダル	10日間
20	門田 花音	ブライダル	6日間
21	谷澤 真帆	不動産・コンサルティング	8日間
22	山口 菜緒	機械メーカー	5日間
23	吉野 大遥	翻訳サービス	5日間
24	渡邊 智希	不動産	5日間

先入観に捉われない

2年 大澤 めぐみ

私はIT業界のエンジニア派遣事業を主に行う企業で、5日間のインターンシップに参加した。1日目は、企業説明と、社員の方々との座談会、オフィス見学を行い、2・3・4日目にそれぞれ営業職、教育職、採用職の体験を行った。そして、最終日にインターンシップでの学びを発表するという流れだった。私は将来やりたいことが明確には決まっていなかったため、様々な事を経験できるインターンシップ先を選んだ。5日間を通して学んだことは、大きく2つある。

まず1つ目は、コミュニケーションスキルの大切さだ。5日間の中で、グループワークや社員の方々とお話しする機会はとても多かった。しかし、その際に積極的に話を進めることができず、どこか受け身になってしまっている状態だった。ディスカッションの際にも、聞き手にまわってしまう事が多く、自分の意見を伝えることができないことがあった。また、質問の時間を多く用意していただいていたのにも関わらず、すぐに内容が思いつかず、少ししか質問ができなかった。このため、貴重な機会を活かすことができず、とてももったいなかったと感じる。また、企業からも「もう少し発言が増えて、積極性が見えるようになるとより良い。」とフィードバックをいただいたため、この反省点を活かし、今後インターンシップに参加する際は、より積極的に発言できるように意識していきたいと考える。

次に2つ目は、これまでのそれぞれの職種に対する印象が大きく変化し、より視野を広げて業界や職種を選択していくべきであると学んだ。私は、これまで営業職に対して、常にノルマ達成のために向上心を持って働き続けて大変そうだというイメージを持っていた。しかし、営業に同行した際には、現場の状況を伺い、相手企業の求めている人材を把握した上で提案していくという流れであった。そのため、自分が話すよりも相手に話してもらおうという「ヒアリング」がとても重要であり、柔軟に物事を考える力も求められると知り、驚いた。他にも、採用職の方々が、面接は人数を絞るためではなく、その人の人物像を把握し良いところを探すように意識していると、話していたことも印象的だった。また、私はIT業界について、理系の人々が主に活躍しているというイメージであったため、参加する前はあまり興味を持っていなかったが、実際に様々なお話を聞き、文系や、未経験の人も多くいる事を知り、これまでは自分自身の先入観に捉われていたことを実感した。

そして、インターンシップに参加することで、企業情報だけではなく、会社の雰囲気を知ることができたのも、とても大きかったと感じる。働くうえで、社員の方々の人柄や、職場環境は重要となるため、自分で現場を体感して考えることは、企業選びの際にとっても大切であると感じた。

このような事から、今後は自分の考えだけに捉われず、視野を広げて就職活動を進めていきたいと考える。そして、そのためには、直接社員の方のお話を聞き、何事も実際に自分の目で見て判断するという事を1番に意識していきたいと感じる。

一步踏み出すことの大切さ

2年 小川 真央

私は、都内にある翻訳会社で5日間のインターンシップに参加した。この会社は翻訳だけでなく、各国の法規制や特許の調査、各種申請支援などのコンサルティング事業、語学研修、セミナーの運営などの教育研修事業、その他にも広告制作、Web制作など、多岐にわたる事業内容を展開している。インターンシップは、この様々な事業展開をどのように生かして顧客に提供するかという営業コンサルティングを中心とした内容だった。具体的に、ヒアリング、提案、受注、マーケティング、営業企画などを、グループワークが中心で、架空の設定で行うロールプレイングや、その内容に沿ったプレゼンテーションなどを経験した。

私はこの5日間で、仕事面と自分の能力面、2つの観点で大きな気づきを得た。仕事面では、営業と言う仕事は自分が思っているものと全く違うと気づいた。私は営業について、飛び込み営業、訪問先で怒られる、大変というマイナスなイメージしか持っておらず、自分には向いていないだろうと思っていた。しかし、実際に体験をし、社員の方に様々な話を聞かせていただく度にそのイメージは払拭された。確かに、営業と言う仕事は顧客のニーズや気持ちを些細な情報から汲み取らなければならず、大変な仕事であることを5日間を通して身に染みて感じた。しかし、今の時代、飛び込み営業というのはめったになく、既存の顧客への営業も多いと知った。そして人と関わり、その人の役に立つ仕事がしたいと考えている私にとって、直接顧客と話し、その人のために最大限何ができるのか考え、提案する営業の仕事は、合っているのかもしれない、選択肢に入れていいと自分の考えを変えることができた。

また、自分の能力面についての気づきは、基本的なスキルと自主性の大切さである。プレゼンテーション、タイピング、パワーポイントの作成などの基本的なスキル不足を実感した。しかしこのスキルを向上させるためには社員の方からも言われたが、場数を踏むしかない。今のうちから多くの経験をし、少しずつ慣れていこうと思う。そして自主性についてである。自分より年上の人が多かったことや内容が難しかったことで、話し合いについていけない場面が多くあった。自信をなくして自分から意見を言ったりすることもできず、途中まで空気のように過ごしてしまった。しかし、何でもいいから発言すること、小さくてもできることを積極的にやることを意識すると、前の日までよりもついていくことができるようになった。空気になってしまうからおいていかれるのだと気づき、小さくても自分にできることを精一杯やることの大切さに気付いた。

このように、私は5日間を通して自分の中の仕事に対するイメージを変えることができたり、自分の足りないところを知ることができた。何より、2年生のうちにこれらを知ることができて良かったと思う。これらは参加していなかったら得られなかったものだし、仕事へのイメージも自分が実際にやってみないとつかめない。インターンに参加したり、勇気をもって発言するといった、一步踏み出すことが自分の新たな気づきに繋がることを実感し、これから始まる就職活動を前向きな気持ちで頑張っていきたいと思う。

今後の就職活動に向けて

2年 尾辻 竜哉

私は、9月上旬にIT企業のインターンシップに五日間参加した。実施内容は、架空の企業に対して財務諸表分析、ストラテジーマップの作成、プロトタイプ作成という順序で、複数回のグループワーク、プレゼンテーションを交えて行った。最終的に私たちの班は、新たなアプリの導入を提案する、という内容で講師の方々に対してプレゼンテーションを行った。

今回のインターンの経験によって、自分の中で二つの気づきがあった。一つ目は、自分自身がインターンでやりがいを感じることができるという点だ。初対面の人と、五日間を通してグループワークを行ったということに対して、やりがいを感じることができた。インターンは、自分が思っていたよりもあっという間で、最終のプレゼンテーションが終わった際には達成感を感じた。様々な大学、年齢の学生たちの前で始めは緊張していたが、課題解決に向けて話し合いを進めることで、五日間という短い期間ではあったが、交流を深めることができた。

二つ目は、インターンに行っただけで、その会社、業界について知ることができるという気づきだ。私は今回のインターンを、「はじめの一歩」として位置付けていた。業界については絞りすぎず、とにかく行って見て、やり切り、仕事に対する新たな価値観を見出したい、という考えだった。今回行ったのはIT業界の会社で、理系学生向けの会社なのかと思っていたが、実際はそうではなく、自分でもきちんと理解できる内容だった。IT業界だから文系は入れないのではないかと、という概念が覆った。また、会社、業界についてのレクチャーの時間も多かった。実際に足を運び、話を聞くことで、会社だけでなくその業界についても、深く理解することができるということを知った。

これらの気づきにより、私は今後のインターン、就職活動に前向きな気持ちになることができた。以前までに持っていたインターンへの偏見や、マイナスな感情が打ち消され、今後より積極的に就職活動に励もうという気持ちへ変化した。それ以外にも、今後自分はどんな内容、期間のインターンに行きたいのか、そしてどのように就職活動を進めていけばよいのかが、少し見えてきたと感じている。今回行って見たことでインターンに対するハードルを少し低くすることができ、非常にいい経験となった。

心残りなのは、インターン先開拓の際、面接を受けなかったという点だ。選考があるインターンにも応募したが、エントリーシートで落選してしまい面接までたどり着くことができず、面接は経験することができなかった。これは、今後経験し、自分の中でのハードルを下げた状態で、本格的な就職活動を始めようと思う。

自分のキャリアを考えるきっかけ

2年 梶田 明里

私はこのキャリア体験学習の授業で、夏季休暇を使って不動産の企業に5日間インターンシップに行った。こちらの企業は学生支援を主に行っている会社で、取り扱っている物件は全て学生の一人暮らし用のものである。今回のインターンシップでは、来年竣工予定の新築の物件について、日当たりや駅からの徒歩の分数、メインターゲットなどの要素を参考に、部屋ごとに賃料を付けていくという体験をさせていただいた。初めてのインターンシップということもあり、上手くいかずに悔しい思いをしたことも多かったが、それ以上に特に2つの点において、私は大きく成長することができた。

1つ目は、インターンシップ前の授業で、近年の就活について正しい情報を知ることが出来た。ゲスト講師や先輩などから就活についての「リアル」を聞くなかで、これまで誤解していた所がたくさんあったことに気付かされた。特に「ガクチカ」についての話が最も印象的で、今まで私は長期留学や起業経験などキラキラとしたエピソードがないと落ちこぼれてしまうのかと思っていたが、実際はエピソードは自分を表現する材料に過ぎず、一貫性が大事だということが分かった。このように就活について全く分からなかった私が、来年に向けて正しい知識を身につけられたのは大きな成長だったように思う。

2つ目は、実際にインターンシップに行き、人と協力して仕事をする事の難しさを知った。私が行ったインターンはほとんどの時間グループワーク形式で行われていたのだが、インターンシップに慣れている人もあまりいなかったため、議論が滞ってしまう事が多々あった。また、グループの他のメンバーは殆ど年上という状況だったため自分の意見を出すことに躊躇してしまい、自分の中に疑問が残ったまま議論が進行していくことも多かった。しかし、途中で勇気をだして自分の考えを伝えてみたところ、思っていたよりもすんなり聞き入れてくれ、正直に意見を言うことは決して悪いことではないと学ぶことが出来た。そして最終日に、担当して頂いた社員さんとグループメンバーに「領いたり反応したり意見を聞くスキルはあるけど、そこからさらに相手の意見を引き出したり、関連して自分の意見も言えるようになるのもっと良い」とフィードバックをいただいた。グループで意見をブラッシュアップしていけるというグループワークの良さを生かすために、議論を活発化させていけるような存在を目指していきたいと思った。

このように、私はこの授業を通して、これからキャリアを築いていく上で役に立つ学びを得ることが出来た。就活を遙か先のことだと思っていた私が、世間にはどのような仕事があって、人事の方はどのような人材を求めているのかを知ることが出来て、そしてプレゼンテーションやグループワークのスキルを磨くことができたのは非常に大きな収穫であった。また、自分が興味ややりがいを持てる分野を見つけていきたいと「自己分析」をすることに前向きな気持ちになることができた。来年本格的に始まる就活に向けて、日々の授業や他のインターンや説明会を受けながら、自分のやりたいことを見つけていきたい。

インターネット業界

2年 小泉 志帆

インターネット系のインターンシップに5日間参加しました。そこでは、プログラミングの基礎や最終的には、応用までを学びました。1日目は、自己紹介やプログラミングの基礎練習などをし、2日目にはプログラミング応用の練習をし、3日目にはグループワークで発表を行いました。4日目には社内見学やプログラミングの練習を行い、5日目にはまたグループワークで発表を行いました。プログラミングは人生で初めてやることでしたが、社員の方が優しく教えてくれたため、初心者のもある程度できました。

インターンシップで学んだことは、パソコン作業は私には向いてないということです。そもそもパソコン作業が苦手なのにコンピューター系を選んでしまいました。自分にはまだ合わなかったですが、将来社会人になったとき必要不可欠な技術なので少しでも学べたのはよかったです。

パソコン作業というより他人と話しながら自分で考えたアイデアを出し合いながら、一緒に作業するほうが自分に向いているのだと思いました。なので、しっかり自分が興味のある分野を調べようと思いました。

普段は社会人の方とかかわる機会がないですが、たくさんの社会人の方とお話できてとても楽しかったです。生活習慣やプライベートなど仕事以外のこともお話できてとてもいい体験になりました。

今まで、ずっとパソコンに向かってもくもくと一人で作業をするのかと思っていたらそうではなく、チームでのコミュニケーションの大切さを感じました。チーム内での円滑な情報共有や意見交換を重視することで、効率的にタスクを進めることができました。正直自分は何も役に立てず、メンバーの意見を聞きながら考えを膨らましてワークを進めましたが、自分ではわからない視点を発見できとても有意義な時間になりました。

また、社員の方々からビジネスの視点では、成果をどのようにクライアントに結び付けるのが重要であることをまなびました。定期的なレビューを通し、クライアントが求める価値を理解して、それに応じた提案を行うことが大切だなと思いました。そのような中で、チームメイトと協力して、解決する力も大切だなと思いました。コンピューター系で最も重要なのはチームワークだと会社員の方がおっしゃっていました。チームワークがあるという点においては、私が思うみんなと話しながら仕事を進めていくという感じであっていますが、パソコンに向かっているというのがベースになってくるのでそこが難しいと思いました。今回インターンシップで学び、得たことは向いている職業をもっと真剣に探そうと大きな意欲がわいたことです。今までインターンシップへのモチベーションが少なかったですが本格的に就職活動が始まる前にインターンシップへの意欲が上がりました。

三年生になったら自分に向いている職業をしっかり探すために、インターンシを積極的に頑張ろうと思います。またどこかで社会人とかかわれる機会があったら積極的にかかわろうと思いました。

仕事ができるとは何か

2年 高原 心春

私は本当に怠け者で、いつも先延ばしにして全てをギリギリに終わらせる。今回のインターン開拓の時もそうだった。私はマスコミ・エンタメ関連で夏休み中に終わる短期のインターンを探していたのだが、それを探すのが面倒で先延ばししてしまい、夏休みが始まってからインターンを探しはじめた。そのため、気になっていたインターンの募集は、気がついたら締め切りを過ぎていたし、そもそも夏休み中の短期のインターン自体ほとんど締め切られていた。そこで私は短期インターンだけではなく長期インターンも視野に入れることにした。そして運良く、たまたま応募開始されたばかりだったPR会社での長期インターンに応募して、採用してもらうことができた。

その会社は正直私がイメージしていた会社とは違っていた。まず、初めてオフィスに出社した時にいたのは、面接をしてくれた社長と、今日この会社に転職してきましたという社員さんの2人だけだった。インターン生は私含めて4人いたらしいが、そのうち2人は音信不通になりやめたらしい。そして話しているうちに、会社の人間はその日にいた2人で全員であり、社員が2人とインターン生2人で成り立っている会社だと分かった。私は自分が仕事ができない自覚があったため、色々なことを任されたら困るなと怖くなってしまった。しかしその分社長や社員さんと距離が近いため、いろいろな話を聞くことができたのがとても良かった。そもそもマスコミとはなんなのか、PR会社と広告代理店の違いはなんなのか、私は何も分からなかったが、社長が全て直接教えてくれて色々なことを知ることができた。社長の話の中でも特に印象に残っているのは、仕事ができる・できないとは単に早いか遅いかの違いだという話だ。今までいろんなインターン生を見てきたが、企画の完成度やテレアポの上手さなど、能力に大きな差はなくて、ただそれが早くできるか遅くできるかの違いしか無かったと言っていた。私はそれを聞いてハッとした。私は今までどうせ自分は仕事ができないからと最初から諦め、いつもギリギリに適当に終わらせていた。本当は今の時点で周りとは大きな差ないし、周りの人だって最初は出来ないところから頑張っやっているのに、それを能力のせいにしていつも逃げていたんだと気がついた。それまでは仕事ができないから何か任されるのが怖いなと思っていたけど、逃げずに頑張ろうと心を入れ替えた。インターンで私が今やっている仕事は、自分で作ったwebメディアでのタイアップ記事の企画を、自分でリストアップした企業に電話で売り込み、契約を取るということだ。

最初はすぐに電話を切られたり、詳しく聞かれたときにうまく答えることができなかったが、社長や社員さんにアドバイスをもらい、少しずつ上手く話せるようになった。

そして先日、初めてテレアポを取ることができた。とても嬉しかったし安心した。1月の中旬に相手の会社に打ち合わせに行くことになり、そこで正式に契約を取れるかが決まる。

私は、自分には能力がないと思って最初から逃げていたけど、ちゃんとやってみたら意外と出来るんだということが分かり、仕事に対する苦手意識があまりなくなった。今までのように最初から自分を諦めたりしないで、このインターンを最後まで頑張ろうと思う。

次の挑戦へつなぐ経験

2年 児玉 歩実

今回私が参加したのは、スポーツビジネスの総合マネジメント企業の5日間のインターンシップである。主な業務内容はイベント運営で、子ども向けのイベント引率を3日間、野球イベントの運営補助を2日間担当した。インターンシップ先の開拓から、インターンシップでの経験を通じて、私は「自主性・積極性」、「伝え方・接し方の大切さ」、「感じ取り、行動する力」の3つを学んだ。

まず1つ目は、「自主性・積極性」の重要性である。開拓当初は希望する業界や職種にこだわりがあったため、インターンシップ先の選定に苦労した。しかし、4月から自主的に開拓を始め、早めに動いていたおかげで、選考なしのインターンシップ先を確保できていた。その後、元々興味があった企業の選考型インターンシップにも挑戦できた。また、インターンシップ先の企業に確認やお礼の連絡を積極的に行うことで、企業から信頼してもらえたのではないかと感じた。これらのことから「自主性・積極性」の重要性を再確認した。

次に2つ目は、「伝え方、接し方の大切さ」である。イベントの引率で子どもたちと関わる中で、子どもたち一人一人に合わせたアプローチが求められることを実感した。年齢や性格の異なる子どもたちには、同じことを同じように伝えてもうまく伝わらず、個々に応じた対応が必要だった。例えば、元気な子どもには積極的に声をかけ、恥ずかしがり屋の子どもには安心感を与えられるような対応を心がけた。このような配慮が、円滑なイベント運営に結びついたのではないかと考えられる。

最後に3つ目は、「感じ取り、行動する力」の必要性である。イベントに来てくれた子どもたちや参加者の表情や行動を観察し、何を求めているのかを感じ取る力が必要だった。不安そうな子どもに声をかけたり、参加者が次に求めていることを感じ取り、サポートしたりすることで、スムーズなイベント運営に貢献できたのではないと思う。このスキルは、イベント運営に限らず、日常生活や他の職場でも役立つと感じている。

また、このインターンシップでの経験を通して、今後の課題も明確になった。まず、今回のインターンシップで経験できなかった、自己分析やエントリーシート作成、グループワークの対策を行う必要がある。選考型インターンシップにも再挑戦したい。さらに、自分の適性や興味を深掘りし、志望業種や職種を明確にすることも重要である。このため、さまざまな業界や職種のインターンシップに参加して経験を積み、視野を広げると同時に、ビジネスマナーを習得したいと考えている。そして、各インターンシップで目標を設定し、それを達成することで、着実に成長を遂げていきたい。今回のインターンシップは、私にとって非常に有意義なものであり、自身の成長につながるものであった。今回の経験で満足するのではなく、この経験で得た学びを活かして、次の挑戦へとつなげていきたい。

苦手と興味を知る

2年 櫻井 瑚子

私は8月26日から5日間、池袋に本社を置く人材派遣・人材紹介や専門コンサルティングを行う企業のインターンシップに参加しました。初日と最終日は本社で、企業の強みや特徴、その業種についての説明を受け、社内探検を行いました。2日目から4日目はその企業から紹介していただいた高井戸にある子会社に行き、事務作業やセキュリティの授業、マニュアル作成を体験しました。

私は今まで将来の夢がなく、やりたいことが全くなかったのですが、この五日間のインターンシップを通して、自分は何が苦手で、何に興味があるのかを少しつかむことが出来ました。まず、自分の苦手なことは今回のインターンシップで行ったような事務作業です。特に、同じ単純作業を何時間も行っていると、働かされているという気持ちが大きくなってしまい、働くことに対してモチベーションが上がらなくなってしまいました。まだパソコンでは管理できない紙面でのデータを人間が管理することは、自分が想像していたよりも責任感があり、学生のうちからそのような機会をいただけたことはいい経験にはなったのですが、実際に就職して何年も同じ仕事をするイメージは沸きませんでした。苦手な事務作業のインターンシップを経験したことで、やはり自分の得意なことは人とコミュニケーションを取ることだと気づけました。自分は、大人数の中で最初に発言したり場を回すタイプではないのですが、いろいろな人の意見や話を聞いてまとめたり仲裁することが得意で、サークルやアルバイトではその役割を担っています。仕事でもこの得意を生かせる職業を探したいと思いました。

インターンシップを探しているときに参加した建設のコンサルティング企業のオンライン説明会や、今回参加した企業の親会社の説明会で、自分はコンサルティングに興味があることがわかりました。自分の性格上、自分の意見を人に絶対伝えず周りに合わせてしまう上に、人に強く意見を言うことができないので、営業のように相手を強引に説得するような仕事は向いてないのではないかと感じています。一方、企業から相談を受け、診断・助言・指導を行い相手に寄り添うコンサルティングは自分に合うと感じ、興味が沸きました。説明会の際に行ったロールプレイングでは、相談を受けた企業をさらに良くするために、メンバーと協力して企業に提案を行いました。このような作業にやりがいを感じ、こういう仕事をする企業で働きたいと思いました。

この経験を経て、人と協力しながら仕事することに興味が沸き、11月に面接を受けてソフトテニスの大会運営の長期インターンシップに参加することにしました。大会運営のインターンシップでは、クラウドファンディングのリターンや集客率を上げるためのプロモーションを考えたり、選手対応のマニュアルを作ったり、インターンシップ生全員で去年を上回る大会を目指して努力しています。この大会運営のインストロールでも、自分のやりたいことを把握し、やりたいことに挑戦するための勉強が必要だと感じました。今後はコンサルティングなど、より多くの人と関わる職業を経験できるインターンシップに参加したいと思います。

無知の知

2年 澤口 はんな

私は、不動産管理企業の5days インターンシップに参加した。このインターンシップでは、主に事務処理体験、模擬面接、模擬理事会を行った。模擬理事会とは、実際に分譲マンションで行われているようにインターンシップに参加する学生がマンションの管理側となって、住民側（社員の方）の意見をくみ取りながら、打開策を提案するという業務であった。事務処理体験とは、模擬理事会の議事録を実際のフォーマットで記入する業務だった。模擬面接では、人事の方とインターンシップに参加している学生の三人が、ほかの学生の一人の面接官役となって、1対4で行われた。

春学期の事前授業と、この5days インターンシップの経験を通して、私は知らなかったことがあまりにも多すぎると感じた。

インターンシップ参加前、正直なところ、私は新卒でBtoCの職種には就きたくないと考えていた。私がイメージするBtoCの職種といえば、飲食店の現場で働く社員や、ショッピングセンターで洋服を売っているスタッフなどであった。自分自身が大学に入ってから今まで飲食店でアルバイトをしていたこともあり、大学を卒業してまで、このようなBtoCの職種には就きたくないと考えていた。しかし、このインターンシップで行われた模擬理事会を通して、不動産業界の職種もBtoCだと気づき、私が想像していたBtoCの職種の幅はとても狭かったのだと感じた。また、BtoCだからといって選択肢から除外し、自分の将来の視野の幅を狭めてしまうのはもったいないのだと考えるようになった。

インターンシップに参加してからは、私は不動産業界についてもまだ全然わかっていなかったのだということに気づいた。私が今回インターンシップに参加した企業は不動産業界なので、私は不動産の施工から販売、管理まで行う企業だと思い込んでいたが、業界セミナーを通して、この企業が不動産の管理の業務だけを行っている企業であったことがわかった。

考えてみれば、本授業の業界研究で取り上げられた一つの業界をとっても、そこからさらに業務を細分化して、そこだけに特化した企業がかなり多かった。“業界”を細分化するメリットについて、私は今まで深く考えたこともなかったが、今回参加したインターンシップを通して、予算を特定の業務にすべて振り切れる点、特定の業務に特化することで手厚く取り組むことが出来る点などが、細分化して業務を担うメリットなのではないかと感じた。そして、私が「ぼけっと」している間にも、複雑に業界や企業が変化し、こうしたビジネスの変化を通して社会が動いているのだと感じた。

このように、春学期の事前授業と実際のインターンシップの経験を通して、世の中の企業や社会に関する知識は、まだまだ自分は半人前であると感じた。しかし、私にとって、社会がどのようにして動いているのかという仕組みについて関心を持つきっかけになったのではないかと考える。また、インターネットで調べるよりも、インターンシップを通してより深いことが学べると実感したことで、インターンシップに参加することの大切さを今回学ぶことができた。

自分の色を出す

2年 澤崎 奈音

今回私がインターンシップ生として5日間参加させていただいた企業は、川崎市に所在する総合広告代理店です。アナログ広告やデジタル広告を通じて、顧客に合ったサービスを企画、提案、実施後の分析まで一括して提供しています。オーダーメイドで提供していること、クリエイターが顧客に寄り添い、「手のひらの温もりを感じられる広告」をしていることが大きな特徴です。インターンシップの5日間では、グループ活動を通して「エステ企業の新規広告作成」を行いました。swot分析やペルソナ設計などのビジネスに関する具体的な知識を教えていただき、非常に質の高いインターンシップであったと思います。

インターンシップを通して、二つの観点からの学びがありました。まず、広告制作、マーケティングの観点から、「ターゲットを明確化し、顧客の立場に立って考えること」が重要であると学びました。ターゲットを明確にすることで、どのようなニーズや価値観を持つ人々にアプローチすべきかがはっきりし、効果的なメッセージを発信できると感じました。また、顧客の立場に立つことで、単に商品やサービスを売るのではなく、顧客が抱えている問題を解決し、期待を超える体験を提供することが可能になり、これにより広告の説得力が高まり、顧客との信頼関係を築くことができるということがわかりました。

次に、人との関わりという観点からの学びについてです。今回のインターンシップでは、5日間を通して同じ5人のメンバーでグループ活動を行いましたが、グループ内のある2人のインターンシップ生の意見の対立により、グループ活動が滞ってしまいました。このことから、グループ活動などの、人との関わりながら物事を進める際には、相手の意見をまずは聞き、尊重する姿勢を持つことが非常に重要であること、また、そうすれば感情的な衝突を避け、建設的に議論を発展させることができるということに気づきました。そして、グループ活動中のこの衝突の後、もう一度メンバーの意見を整理し、理解し合う時間を設けたことで、意見の違いが単なる障害ではなく、問題を多角的に考えるための貴重な機会であるということも学ぶことができました。自分の意見を通すことが大事なのではなく、課題解決のためには、さまざまな意見を出し合い、整理するというプロセスが必要であると感じました。

最後に、インターンシップに参加する前は、個人的に初対面の人と関わることに抵抗はありませんでした。しかし今回、実際に初対面の方と5日間関わり、気を遣い、自分の意見をはっきりと伝えることに抵抗を感じました。そこで私の課題は「周囲からの見られ方を気にせず、自分をはっきりと出す」と感じました。今回の気づきを活かし、今後の就職活動でも、周囲に圧倒されず、自分の意見をしっかりと伝えたいと思います。

自分と向き合う

2年 住田 真唯

私は IT 業界業界の人材派遣会社とアパレル業界のインターンシップに参加した。IT 業界の人材派遣会社では営業職、採用職、教育職の三つの職種について業務内容の一部を体験した。営業職体験では営業同行をしてリアルな営業の様子を見ることができ、最終日には個人で 5 日間での学びについてプレゼンを行った。アパレル業界では、二日間にわたりアパレル業界についての説明を受け、グループでロールプレイングのインターンシップを体験した。

インターンシップに参加するにあたり、自分がどの職業に就きたいか具体的に定まっていなかったため、できるだけ幅広い職種に挑戦しようと、あえて全く違う業界のインターンシップに参加した。二つの企業を比較すると、人材派遣会社では主に企業を相手に仕事をするのに対し、アパレル業界ではお客様と直接関わりながら仕事をするなど誰を対象として仕事を行うかが大きく異なっていた。私は実際にどちらも体験し、お客様と直接関わりながら仕事をするにより強くやりがいを感じた。接客は今までアルバイトでの経験しかなかったため、アパレル業界のインターンシップを通じた学びはとても多かったように思う。私は当初、お客様から与えられた情報に一番近いコーディネートを提案していた。しかし、接客で大事なのは、与えられた情報にお客様の真のニーズを引き出し、それにこたえることだと知った。お客様はなぜそれを購入しようとしているのか、その背景やお客様の普段の生活環境まで想像を膨らませて、提案することが大切であることを学んだ。相手の立場にたって物事を考える姿勢は、接客に限らず、自分が将来どんな職業についていたとしても必要なスキルであるため、自分の強みとして活かせるように磨いていきたいと思う。

二年生で初めてインターンシップを経験して良かったと感じることは、周りの人よりも早い段階で自分の将来について考えるきっかけを得られたことである。私がキャリア体験の授業でインターンを選択したのは、興味があっても一歩引いてしまう自分を変えたいと思ったからだ。一緒に頑張る仲間や環境があれば自分も頑張れるのではないかと思い、勇気をもってインターンの授業を選択した。私が実際行ったインターン先でも、二年生が自分だけで参加した当初は本当に大丈夫なのかと不安を感じていた。しかし、実際に合計で七日間インターンシップを体験してみて、二年生の今経験できてよかったと実感している。この授業やインターンに参加していなかったら、自分の将来についてしっかりと向き合うことが出来ていなかったと思う。また、二年生だからこそ興味の有無関わらず幅広い業界に挑戦することができ、今の自分に足りないところについても知ることができた。就職するまでがゴールではなく、その先自分がどうなっていたいか、自分のキャリアについてよく考え、自分なりの答えを見つけていきたいと思う。

5 日間で得た学び

2年 園田 恭佳

8月下旬、私は東京都内に拠点を置くソフトウェア開発企業で、5日間のインターンシップに参加した。初日にはまず企業の概要や事業内容に関する説明を受け、実際に選考で使用されている適性検査やクレペリン検査を体験した。2日目から4日目にかけては業務を体験した。具体的には、企業が開発した勤怠管理サービスを使用し、そのプログラムの一部を書き換えるといった作業を行った。そして最終日には、インターンを通じて学んだことをまとめた発表を行い、企業の方からフィードバックを受けた。

私がこのインターンを通じて得たものは、大きく分けて二つある。

まず一つ目は、働き方に関する具体的なイメージだ。この企業をインターン先として選んだ理由は、あえて自分がこれまで知らなかった業界を経験することで、将来の選択肢を広げたいという思いがあったからだ。もともとソフトウェア開発という業界に対する興味や関心はほとんどなく、知識も皆無だったのだが、今回のインターンを通じて業界への理解を深めることができた。例えば「システムエンジニア」と「プログラマー」という職業の違いについて。一見同じ仕事のように感じるが、実は担当する開発工程が異なっている。広範囲を担当するのがシステムエンジニアであり、一方で特定の領域に特化した作業を行うのがプログラマーだ。今回は主にシステムエンジニアの業務を体験したのだが、自分がもしこの業界で働くとしたら、どちらが自分に適しているのかと考えるきっかけにもなった。また、作業場所についても具体的に知ることができた。これまで仕事というのは自社のオフィスに出勤して行うものだと考えていたが、システムエンジニアやプログラマーは実際には発注を受けた顧客の開発現場で作業を行うケースが多いという。他方、コロナ禍でオンライン環境が整えられたこともあり、請負契約の場合は半分以上の仕事のリモートで行っているという話も聞いた。こうした業界ならではの特徴を知ることができたのも、インターンの大きな成果であると思う。

二つ目は、就活に関する具体的なイメージを抱けたことである。「就活は自己を知ることから」というが、私自身就活を目前にしても自分のことがまるで分かっておらず、何をすべきか路頭に迷っている状態であった。そんな中で役に立ったのが今回のインターンである。最終日、初日に体験した適性検査やクレペリン検査の結果をもとにフィードバックを受けたのだが、そこで自分も気づいていなかった長所や短所、得意や不得意について知ることができた。自分の特徴を実際の業務にどう生かしていくか、第三者の視点から助言をもらえたことで、就活への意識も大きく高まったと感じている。

今回は初めてのインターンであったため上手くいかないことも多かったが、業界についての理解を深め、自分自身を知る大変良い機会になった。今回の学びを活かし、これからの就活も前向きに取り組んでいきたい。

「ねらい」を定めて働く

2年 高橋 陽香

私は、総合広告代理店の映像制作の部署で5日間のインターンシップを行った。この企業は、創業が1990年、所在地が東京都渋谷区、資本金が1,000万円である。ここでは、5日間をかけて、取り上げるネタのリサーチ、会場探し、ロケへの同行など、番組制作に関わる業務を体験した。体験は、3名のメンターから指示のもとで業務を行うという、実践的な経験を積むことができる内容であった。また、インターンシップ生に出された共通の課題として、LINEミュージックのプレイリスト作成も行った。

ネタのリサーチとロケへの同行は、どちらも同じテレビ番組のコーナー作成の工程だったため、番組制作の大まかな流れを知ることができたと同時に、「ねらい」を定める重要性と、その「ねらい」からぶれないにようする難しさも感じた。そのコーナーは、季節や流行に合わせて、話題となる食べ物を紹介するというものであった。

ネタのリサーチは、1つのトピックから10種、それぞれの食べ物の値段・写真・販売期間・概要をリストアップするという業務であった。ここでは、リサーチにおける自分の引き出しの少なさを痛感した。話題のトピックを多く見つけるためには、普段から流行に目を向け、視野を広く持つ必要があるのだと学んだ。業務を終えてメンターの方にチェックしていただいた際、ズレている箇所があると指摘された。それが「ねらい」からのぶれであった。私は、10個の案を出すことに必死になっており、番組の完成形が「ねらい」通りかという点まで意識することができていなかった。後日、自分がリサーチを行った放送回を視聴していると、自分が調べたものが紹介されていた。案が採用された純粋な喜びとともに、地道な下調べがあつてこそ、多くの人により良いものを届けられるのだということを実感できた。

ロケへの同行では、アシスタントディレクターの方に指示をいただきながら、撮影を間近で見ることができた。撮影中、食べ物の見せ方や食レポの内容などにこだわって、調整を繰り返していたのが印象的だった。最初はこだわりに一貫性を感じ取ることができなかったが、実際の放送回を視聴して、「ねらい」からぶれないためのこだわりなのだと気づいた。

今回のインターンシップで、マスコミ業界での実務型インターンシップに参加するという目標は達成することができたが、同時に今後の課題も見つかった。1つ目は、グループディスカッションを経験できなかったが故に、自分の役回りや得意・不得意を知ることができなかったことである。基本的に1人で業務を行っていたため、グループでの発言や発表の場がなかった。今後、グループで意見交換や作業する機会のあるインターンシップに参加してみたい。2つ目は、業界や企業に関する知識が不足していたことである。複数の社員に対し、インターン生は自分1人という場面がほとんどだったため、質問できる機会が多々あった。しかし、情報量に圧倒され、深掘りできるような質問をすることができなかった。今後、この2つの課題を克服するために、グループディスカッションの経験を積み、新たな業界・業種に関する知識を増やしていきたい。さらに、自己分析を行うことを通して自分が働く上での「ねらい」を定めて、就職活動に励んでいきたい。

働くことは怖くない！！

2年 竹下 天翔

私は8月5日から8月9日までの5日間、翻訳・コンサルティング企業のインターンシップに参加した。インターンシップでの取り組み内容としては、・ヒアリング体験・顧客提案体験・受注制作体験・マーケティング体験・座談会の5つがあげられる。どの体験も実践的な内容となっており、「インターンに参加しているお客さん」ではなく「一社員」として扱って頂きとても充実した5日間を送ることが出来たと感じている。

インターンシップに行く前の私は、就職や就活に対して苦手意識や嫌悪感を抱いており、あまり前向きではなかった。今振り返ってみると、そういった感情を抱いていたのは、「働く」ということに関してSNSやテレビなどでしか情報を得ておらず、抽象的なイメージしか持っていなかったからではないかと考えられる。しかしインターンシップを通して、働くことに関して多少は具体的なイメージを持つことが出来た。

私自身が得た、働くことに関する具体的なイメージとしては、主に3つのことがあげられる。1つ目は「働くことは案外悪くない」ということだ。インターンに参加するまでの私は、「働くということはアルバイトとは違って辛いものだ」と決めつけていた。しかし実際に参加してみると、内容は難易度が高く疲弊するものではあったが、チームで協力してワークに取り組んだり、それに対して社員の方からフィードバックを頂いたり充実しており、やりがいも感じる事が出来た。2つ目は「社員の方々は優しい」ということだ。1つ目と多少類似するところもあるのだが、インターンに参加するまで「社員は厳しい人が多い」という勝手な思い込みをしていた。しかし実際は、疑問があり尋ねた際には「どこまで分かった？どこから分からない？」という風に寄り添って回答してくれる方が多かった。社会人もあくまでも私達と同じ人間なのだから気負い過ぎる必要はないのだと感じた。3つ目は「営業は怖くない」ということだ。私は営業に対して、飛び込み営業や契約をとれるまで粘り続けるといったあまり良くない印象を持っていた。しかし、今回のインターンで取り組んだ営業はそういったものではなく、「営業」と「コンサルティング」をミックスしたようなものだった。営業のプロセスの中で「発想力」も試されたため、やりがいを持って取り組むことが出来た。また、一口に営業といっても様々なスタイルの営業があるということを知る良い機会となった。

5日間のインターンシップは振り返ってみると、良い意味で「働く」ことへの印象が変化した貴重な体験だったと感じる。今回の経験を踏まえて、「就活」や「働く」ことを過度に恐れるのではなく、楽しむくらいの気持ちで取り組んでいきたい。

実践的経験が育てた私の可能性

2年 竹中 瞳

私はこの夏に「老舗メーカー」と「住宅・リフォーム業界」、2つの企業のインターンシップに参加しました。「老舗メーカー」の企業では4日間のインターンシップ期間中で、新商品の開発や百貨店の店頭に立っての販売体験など、沢山の実務的な経験をさせていただきました。具体的には、一つの商品ができるまでの流れや、社員のみなさまがその商品に込める愛情や熱量、小売りの販売における専門的なマナーやテクニックを学びました。「住宅・リフォーム業界」の企業では、3日間のインターンシップで、実際に展示場で社員の方と接客・商談のロールプレイングを行い、グループに分かれてお客様の要望に沿った間取り図を作成してプレゼンテーションを行いました。元々住宅業界に興味があったため、インターンシップを通じて、よりリアルな業界分析と企業理解を深掘りすることができました。

私はこの夏、インターンシップを通じて2つの気づきを得ました。

1つ目は、企業による「雰囲気の違い」です。業界の違いかもしれませんが、「老舗メーカー」の企業では年齢層が高くかっちりとした安定した雰囲気、「住宅・リフォーム業界」の企業では、若手社員や女性社員などの勢いが印象的でした。一方、2つの企業で共通していたことは、社員の方々の責任感と、自社に対する深い愛情と自信です。「働く」ということに対する、アルバイトと社会人の意識やマインドの違いを感じることができました。

2つ目は、「新しい自分の発見」です。私はこのインターンシップに参加するまで、「営業」に対して恐怖心を持っていましたが、インターンシップに参加して「家の営業ならできるかもしれない」という新しい自分の可能性を見つけることができました。また、企業の方から頂いた手厚いフィードバックから、自分では気づくことができなかつた自分の可能性や改善点を知ることができ、今後就職活動を行っていく上で自分を見つめ直す、とても良い機会になりました。

インターンシップを通じて、今後の自分に必要だと考えたことは2つあります。

1つ目は、「就職活動の軸を決める」ことです。「働く」ことを、自分の今後の人生においてどのように位置づけていくのか、価値観に優先順位をつけて自分の軸を徐々に決めていくことがとても大切であることを学びました。そのためには、今まで以上に深い業界研究や自己分析が必要であり、就職活動に向けて「報連相」といった基礎的な土台部分を固めていくことも重要だと感じました。また、同じような業界の企業が数多くある中で、企業が学生に選ばれる理由は何なのかなど、企業側の視点にも目を向けられるような幅広い視点を持ちたいと考えました。

2つ目は、「就職活動を恐れず楽しんで行う」ことです。限られた情報による業界に対する偏見に捉われず、インターンシップで実際に自分の目で見て体験することを通じて、幅広い業界研究を進めていきたいです。そして何よりも、就職活動を重く捉えすぎず、世の中の「仕事」に対する探究心と好奇心を忘れずに、自分の可能性を広げられるような就職活動を進めていきたいと思います。

就活の一步目

2年 塚田 彩心

私は、主にアウトソーシング事業を展開する IT 業界の企業で 5 日間のインターンシップを経験した。プログラミング研修を中心に、ビジネスマナーやエクセル・パワーポイントの基本操作、さらには求人票の見方まで幅広い内容を学んだ。そして、後半の 3 日間にわたって実施された JavaScript を使用したプログラミング研修で、プログラミングの基礎を学ぶことができた。

私はプログラミングについて全く知識が無かったので初めは不安を感じていたが、プログラムが思った通りに実行できた時の喜びや楽しさを素直に感じる事が出来た。この経験から、自分がプログラミングに適性があるかもしれないという新たな可能性を感じる事ができた。

インターンに行った企業の特徴として最も驚いたのは、社員の 99%が未経験から始めているということだ。これは私が IT 業界は、ある程度プログラミングの経験がある理系の人が就職する業種だという偏見を持っていたためだ。

また、企業の朝礼が予想以上に「体育会系」だったことにも驚いた。私は IT の仕事はずっとパソコンに向かっていて、職場には静かでおとなしい人が多いという偏見を持っていたので、IT 企業の実際の雰囲気を知ることができて良かった。自分が働く環境を選ぶ際には、表面的な業界のイメージだけでなく、実際の企業文化や価値観との相性を重視すべきだと感じた。

インターンでは「10 分考えても分からなかったら質問する」ことを求められた。それまでの私は、質問することに躊躇いがあり、わからないまま時間が過ぎてしまうことがあった。また、「質問はありますか」と聞かれた際に困らないよう、質問を 1 つは考えておくということも習慣づけたいと思う。

この経験を通じて、今後の自分に必要なものを確認することができた。まず、技術的なスキルの習得はもちろんだが、それ以上に重要なのは、学び続ける姿勢とコミュニケーション能力だと感じている。また、業界や企業について深く理解するためには、インターンシップなどの実践的な経験をさらに積極的に積む必要があると考えている。

就職活動においては、早期から行動を起こすことの重要性も痛感した。インターンシップ先の開拓を 6 月から開始し、やや出遅れてしまったことで多くの機会を逃してしまったという反省から、今後は興味のある企業には躊躇なくアプローチする必要があると考えている。同時に、選考のあるインターンシップにチャレンジできなかったのも、次は積極的にチャレンジしていきたいと思う。

このインターンシップは、単なる就職活動の準備としてだけでなく、自己理解と成長の機会となった。プログラミングに対する自己の適性の発見、質問することの重要性の認識、固定観念からの解放など、多くの気づきを得ることができた。今後は、この経験で得た学びを活かしながら、自己の可能性を広げ、より主体的なキャリア選択ができるよう、さらなる成長を目指していきたい。

社会と自分を知ること

2年 濱田 美鈴

私は、ブライダル企業二社のインターンシップにそれぞれ五日間ずつ参加しました。一社目では、主に振袖選びや前撮り撮影のサポート全般を担当しました。グループワークを通して企業や仕事内容、そして社会人として働く上での心構えについて学び、最終日には実際に店舗での業務を体験しました。二社目では、カメラや映像、音響などの業務を体験し、専門的な技術や結婚式当日の流れについて学びました。

今回二社のインターンシップに参加して得た大きな気づきがあります。それは、同じ業界でも企業が違えば、仕事内容も職場の雰囲気も全く異なるということです。当初、私は同じ業界であればあまり違いがないだろうと考えていました。しかし、実際にインターンシップを経験してみて、企業によって付与される役割や共有する価値観が大きく異なり、それにより働き方も変わってくるということを実感しました。私は、一社目で経験したような、マルチタスクをこなして、接客を通じて直接お客様と関わり喜んでいただく仕事よりも、二社目のように専門技術を学び、それを極めて技術を通してお客様に喜んでいただく仕事に、より強い魅力を感じました。この経験を通じて、自分の視野が広がったと感じています。

また、私はこれまで、将来の夢や具体的にやりたいことが明確でありませんでした。しかし、今回の経験を通して、「職場の雰囲気」という要素が自分にとって非常に重要であり、就職活動をする上で大切にしたい軸であることに気づきました。そして、どのような環境で働くと自分が最も力を発揮できるのかを考えるきっかけになりました。私は常に仲間と競い合いナンバーワンを目指していくという環境よりも、仲間と支え合いながらみんなでオンリーワンを目指していく環境の方が、自分らしく働くことができると感じました。

さらに、インターンシップを通して、自分には積極性が欠けているということを実感しました。また、社会人として働く上では、ただ自分が積極的であればよいだけでなく、相手のことを考えた上での積極性が求められるということに気がつきました。自己紹介やグループワークなどの際に、誰も発言できずにいた時に勇気を出して最初に発言することで、その場にいる誰かを助けることができるということを学びました。このように、誰かが一歩踏み出すことで周囲の緊張がほぐれたり、チーム全体がスムーズに動き出したりする場面を目の当たりにしたことで、相手のためになる積極的な行動の重要性を実感しました。

私はインターンシップを通して、自分と向き合う時間が増えたことで、自分と社会の関わりについて、以前よりも多面的な視点から考えることができるようになりました。二年生という時期にこの貴重な経験ができたことに意味があると思うので、今回得られた気づきを次に繋げていくことができるように、これからは相手のために積極的に行動していくことを意識して成長していきたいと思います。

フィードバックによる成長

2年 古川 明菜

私は不動産企業のインターンシップに5日間参加した。インターンシップの内容は街の魅力を分析・理解した上で新築学生マンションの予想賃料を設定し、最終日にプレゼンテーションをするというものだった。5日間のほとんどがグループワークによる話し合いで、方角や交通量など様々な周囲の環境を考慮して賃料を予想した。5日間の中で、実際に現地調査に行き、物件の周囲の環境などを目の当たりにすることで、根拠のある賃料設定を行い、また街の魅力も体感することができた。

5日間同じメンバーで同じ目標に向かってひたすら話し合うという経験は、私にとって非常に貴重なものであり、自己成長を促す大きな機会になった。そこで私は2つの気づきを得た。

1つ目は、リーダーの役割と同じくらいフォロワーの役割が重要だということだ。私は今まで、グループワークを成功に導く鍵を握るのはリーダーだと思っており、リーダーであることに価値を見いだしていた。今回私は、リーダーではなくフォロワーの立場でグループワークを行った。話し合いにおいて、相槌などで共感を示し、自分の意見を述べるなど、グループの中で自分のできる役割を果たした。最終日に社員の方とグループのメンバーから「リーダーに対して必要な貢献をしてくれたフォロワーだった。グループの話し合いに不可欠な存在だった。あなたがグループにいてくれてよかった。」というフィードバックを受け、フォロワーの立場でもグループを成功に導くことができるのだと実感した。私の性格からして、リーダーよりもフォロワーの方が向いていることは理解していたが、リーダー経験があまりない私は焦りを感じていた。しかし、インターンシップを通して、自分の能力を最も発揮できる立場はフォロワーであること、フォロワーもリーダーと同じくらい重要な役割を果たせるということに気が付いた。このことから、グループの中で自分の適職を探しその役割を全うすることが、グループワークにおいてとても重要だということを学んだ。

2つ目は、自己成長においてフィードバックが欠かせないということである。1グループにつき1人の社員の方に、5日間近い距離で、メンバー1人1人の取り組みや発言などを見守っていただき、自分では気がつくことのできない鋭い視点からのフィードバックを得た。1つ目で述べた気づきもフィードバックによって得た学びである。フィードバックを受けたことで、今までの自分が持っていた、リーダーやフォロワーに対する考え方が変わった。このように、客観的な意見を取り入れることで、自分の思考の偏りに気が付くことができ、また、物事を多角的に見る力が養われた。さらに、別のメンバー達が受けたフィードバックも、自分ごとのように捉えて聞くと参考になり、それらも自己成長につながることに気が付いた。

今後、グループワークにおける自分の役割を認識して責任を果たし、積極的にフィードバックを求めていきたい。また、今回のインターンで得た学びを無駄にせず、吸収した知識や経験を最大限に活用していきたいと考える。

固定概念の変化

2年 村井 果歩

この夏、私はブライダル業界に関連する二つの企業で、計十日間のインターンシップに参加しました。一つ目の企業では主に振袖を扱い、接客のコツや経営理念を学びました。四日目には実際に店舗に立ち、社員のアシスタントとして接客体験をしました。二つ目の企業では結婚式の運営に携わり、結婚式のプラン作成や、エンドロールやアルバムに使う写真や動画の編集方法を学びました。この二つの経験を通じて、自分の働き方や業界への理解を深めるとともに、多くの気づきを得ることができました。

まず、企業の規模感についての印象の変化です。これまで私は、規模が大きい企業ほど安心で、働きやすいという漠然としたイメージを持っていました。しかし、実際に大規模な企業でのインターンシップに参加してみると、経営理念を覚えることが厳しく徹底されており、自分には合わないと感じました。経営理念を通じて組織が目標を統一することは合理的だと思うものの、それに固執し過ぎると、何のために働いているのか、個人としての目的を見失いそうになると感じたためです。これに対し、中規模の企業では、経営理念に軸足を置いて、部署ごとに連携を取りながら、個人が自主的に働きかけているように感じました。この経験を通して、企業規模が自分に合うかどうかよりも、経営理念や会社の雰囲気や自分の価値観に合っているかが重要だと思いました。

また、インターンシップの実習を通じて、察する能力の重要性を学びました。インターンシップでは、知識や経験が乏しい学生の自分に何ができるのかを考え、社員の行動を観察しながら、自分が貢献できる仕事を見つけることを意識しました。具体的には、必要のなくなった振袖を片付ける、飲み物のお替りを提案するなど、初歩的なことではありましたが、自分から行動することを心掛けました。その結果、少しずつ任される役割が増え、自分の中での達成感と成長を感じることができました。この経験から、学生の私たちに対して求められているのは完璧な知識やスキルではなく、自ら考え動く姿勢ではないかと考えるようになりました。

さらに、どの企業も業界も「キラキラしていない現実」を知ったことも大きな学びでした。これまでブライダル業界は華やかな印象がありましたが、実際には時間にシビアであり、休みが取りにくいなどという現実も見えてきました。他の業界についても、インターンシップの振り返りの発表を聞くと、「マスコミ業界は地道な作業が多く根気が求められる」など、自分の想像とは異なる点が多くありました。表向きのイメージにとらわれずに、業界の実態を理解することが大切であると実感しました。

最後に、このインターンシップを通じて、自分自身の分析が不十分であったことに気づきました。エントリーシートを書く際に何を書けばいいかわからず、最初はガクチカがないからだと思っていましたが、自分のアピールポイントを理解していなかったことが根本的な原因でした。この気づきをもとに、自己分析に改めて取り組むことの重要性を感じています。今回のインターンシップでは、企業の現実や自分に合った働き方を考えるきっかけを得ることができました。表向きのイメージに左右されずに、自分の価値観や適性を理解し、より良いキャリア選択を目指していきたいと思っています。

未知への一歩

2年 門田 花音

私はブライダル業界の企業で、主に振袖の店舗でインターンシップをさせていただきました。3日目までは、表参道の本社で、会社の経営理念、接客、社会人として活躍するための条件などを、グループワークを挟みながら説明していただきました。4日目・5日目は二子玉川の店舗で勤務させていただきました。店舗実習での主な仕事は来客対応、着物や小物の備品整理、試着後の着物畳み、お客様への言葉かけ、振袖のコーディネートです。6日目は表参道の本社に戻り、インターンの振り返りを1人ずつ発表しました。

今回のインターンシップで、普段関わることのできないブライダル業界のお仕事を体験させていただき、着物の畳み方や接客用語を身につけられたことはもちろん、お客様との距離の縮め方といったコミュニケーション力も向上させられたことは、自分にとって良い経験になったと感じています。普段アルバイトで見てきた接客とは違う角度からの声かけをしたり、細かいところにも注意を払ったりしていて、たくさん学ぶところがありました。

また、どんな場面でも当てはまることですが、何をすれば良いのか考え、自分なりに考え、積極的に質問して行動に移すことが大切だと改めて感じました。インターンでは特に、教えてくださる社員の方も忙しそうにしていることが多いため、相談するタイミングを逃してしまうことがありました。しかし、1日目の店舗実習のときに「分からないことがあったら聞くこと、頼ることも仕事の一部」とアドバイスをくださったおかげで、2日目から問題を共有できるようになり、効率よく仕事を進めることができました。

さらに、チームワークの重要性も学びました。本社でグループワークをした際に、実際の着物のカウンセリングのような形で、コーディネートを組む練習をしました。短い時間だったため、カウンセリングをする人、メモを取る人、着物を選ぶ人で役割を分けて行いました。声かけをしながら足りないところを補い合い、時間に余裕を持たせて終わらせることができました。限られた時間の中で、課題を解決するための優先順位のつけ方、声の掛け方を少しは身につけられたと思います。

今後のキャリアに向けて、自己分析が深まったこと、社会人のイメージが変わったこともインターンシップの収穫でした。自己分析については、元々、人と話すことが好きという理由で接客業を選んでみたのですが、実務を経験する中で、自分の得意分野が明確になりました。事務作業を黙々とやるより、人との関わりを通じて、信頼関係を築いていけるような仕事の方が自分は向いていると感じましたし、やりがいを感じることができました。また、社会人のイメージについては、インターン前は、社会人の方、特に女性が多い職場に対して、少し怖い印象を持っていたのですが、本当に良い人ばかりで、みなさんやりがいを持って、心の底から楽しんで笑顔で働いているのが印象的でした。また、私が行った企業は私服で、髪染めやネイル、アクセサリーなど、仕事をしながらお洒落も楽しんでいて、場所によっては、社会人でもお洒落を楽しんでも良いのだと知ることができました。

視野が広がる、世界が広がる

2年 谷澤 真帆

自分の視野の狭さに気がつくのはどんなときであろうか。私は今年の8月26日から30日の5日間、東京の不動産管理会社にてインターンを行った際に自分の視野の狭さに気づかされた。アパートやマンションの共用部の管理、リフォームやリノベーションの実践、新規事業など多岐にわたる業務に触れることができた。最終日には会長の参加するコンプライアンス会議や社外コンサルタントとのミーティングにも参加させてもらい、経営者のお話も聞くことができた。

その中で私が自分の視野の狭さに気がついたのはインターン3日目、退去翌日の部屋を見学したときである。業務体験の一環として退去翌日の部屋で自分が直した方が良くと思う部屋内の疵にマーキングを各自行った。私は、細かい疵が気になり、床や壁、天井、クローゼットの中など多くの場所にマーキング用のマスキングテープを貼り、直そうと考えていた。私は細かいところに気がつけるという点で担当の方に評価してもらえた一方で、細かいところに気がつけることと、全てを直すということは違うモノであるということを教えてもらった。不動産管理の仕事は賃借人に部屋を提供するだけではなく、不動産の所有者との長い付き合いも必要となる。「今直すべきところ」と「今回は見送るところ」の的確な線引きが、不動産の所有者との信頼関係の構築、さらには円滑な取引やコミュニケーションに繋がるのだそうだ。この話を聞いたとき、自分が部屋を借りる賃借人側のことだけしか考えられておらず、「仕事」の視点で部屋を見れていなかったことにはじめて気がついた。つまり、仕事として、いつなにを優先するのかの視点が私には足りていなかったのである。もちろん最終的に疵や汚れ、設備を修理する決定権を持つのは所有者である。しかしながら、どこを修繕するかというはじめの判断が所有者やその後の入居者の生活の営みに影響を与える。

インターンに行く前、お客様気分ではなくできる限り仕事に携わる方の姿勢で不動産管理の仕事を見てみたいと考えていた。しかし、実際に業務を体験するにあたって自分は今日の前にある壁や床しか見ておらず、建物の所有者、いままでそしてこれからの賃借人、会社という三者を意識できていなかった。仕事には複数の視点を持つことが求められ、その広い視野を持ってしてはじめて相手にとって一番良い選択を提示することができるのだろう。

不動産管理のインターンを通して、不動産管理が建物を維持する仕事だけではなく、他部署との連携を含めてさまざまな関係先への配慮が求められる、多面的な仕事であることを身近に感じた。私たちは様々なモノやサービスを、目に見えている部分だけで理解、評価する。しかしながら、見えていない部分でも利用者のことを考えて仕事をしている人がいるということを今回のインターンで改めて感じた。たとえば、ペットと暮らす人のためのリノベーションの現場では、所有者と賃貸者、会社に加えて、そこで暮らす動物たちが快適かつ安全に暮らすための配慮もなされていた。できるだけ多くの人に満足してもらえる仕事をするためにも、目に見えない部分も含めて、広い視野を持てるように意識をし続けたい。

堅実さが築く信頼関係

2年 山口 菜緒

私は、食品機械メーカーで、5日間のインターンに参加した。この企業は、調理する過程で使用される食品機械、特に調理用加熱攪拌機、製あん製菓機械を扱っており、開発・製造、販売、メンテナンスを行っている。私は、このインターンで、おいしさを数値化する機械調理のアドバイザーであるFE (Food Engineer) ラボに配属され、手鍋や機械を用いた調理をしたり、解析やレポート作成を行ったりなど、レシピの開発や研究を体験した。

インターン参加前の事前授業は2つの気づきがあった。一つ目は、先を見据えて行動する力の大切さである。私は、インターンシップ先開拓の進捗が周りの人よりはるかに遅れていた。これは、私が所属している2つのサークルの仕事や課外活動などによって立て込んでいたためである。面談後、居残りをし、かろうじてインターンシップ先を決めることができたが、後回しにしていなければ、時間にも心にも余裕をもって取り組むことができたはずだ。限られた時間の中で、「やりたいこと」と「やらなければいけないこと」を両立させるためには、実現可能な無理のない計画とそれを確実に実行する堅実さが必要である。二つ目は、私には業界を絞る方が合っているということである。インターンシップ先の開拓が上手く進められなかった原因として、業界や求人が多すぎたことが挙げられる。これは、「ジャムの法則」という心理状態によるものらしい。コロンビア大学のシーナ・アイエンガー教授によると、選択肢が多すぎると得た気分にはなるが、選択することが難しくストレスを感じてしまい、結果的に自信を持って選択できずに満足度が低くなるというものである。私は、興味のある業界・業種を絞っていなかったため情報を消化しきれず、求人サイトを眺めるだけの時間が続き、多くの時間を無駄にしまった。今後の就職活動のために、これからは何に興味があるのか、何をやってみたいのかなど、私自身と向き合っていきたい。

次に、インターンシップに参加してからも二つの気づきがあった。一つ目は、この先も無くならない仕事は何かを考えなければいけないということである。学生から人気の企業は「今」景気の良い企業であり、この先もそれが続くとは限らない。たとえば、新型コロナウイルスの影響で観光業は大ダメージを受けた一方で、ゲーム機器や周辺機器を取り扱う企業の業績は伸びた。また、私がインターンシップに参加した食品機械メーカーも、衣食住の一つであるため、安定した顧客を獲得している。二つ目は、真のコミュニケーション能力は相手のことを考える力だということである。これは、私がインターンシップに参加して最も重要だと感じた学びである。コミュニケーション能力と聞くと、多くの人が、誰とでも仲良くなれたり、明るかったりなど社交的な人を思い浮かべるだろう。しかし、私たちが働く上で、そして生きる上で重要なのは、相手と信頼関係を築くことである。たとえば、対面でなくても、返信の速さや一言添える気遣いは相手を考えた行動であり、これから私が会得したい能力である。

これらの気づきに共通しているのは、堅実さが重要であることだと私は考える。堅実であれば、後回しにせず約束を守ったり、日々自分や相手と向き合ったりすることにつながるはずだ。今後はこの授業を通しての学びや気づきを生かし、就職活動やその後の人生に必要な堅実さを身につけていきたい。

無知は恐ろしい

2年 吉野 大遥

私は営業職に興味があり、その中で最も自分の行きたかった四ツ谷にある業界最大手の翻訳企業でインターンシップに参加した。期間は8月の26日から30日までの5日間であり、月曜日から金曜日まで連続で参加することができた。基本的な業務は、営業の企画を考えて上司へ提案をするなど、営業の仕事に関するものだったが、将来社会に出たときに必要な基礎的なスキルや知識も教えていただいた。

私がインターンシップの最初にしたことは、翻訳業界の業務が単なる言葉の変換作業ではないということだ。文章を変換するだけの作業であれば誰でもできるから簡単だと思っていたが全くそうではなかった。そして、翻訳業界において営業という仕事がどれほど大切なのかを知った。

一日目に営業の一つであるヒアリングというものを体験した。ここで大事だったのは自分が話すのではなく、相手にたくさん話してもらおうということだ。こちらがたくさん話したところで相手が何を考えているかはわからない、このヒアリングで大切なことはクライアントの真のニーズを把握すること、解決すべき課題を特定することなので、30分時間があるのなら20分は相手に話してもらおうのだと教えていただいた。二日目は顧客提案というものを体験をした。ここでは取引先の企業の業界を知っておくということが極めて重要だと学んだ。相手の業界の販売フローなどを把握しておく、翻訳するだけでなく他の面でも提案することができ、納期などの面で大いに役立つと教えていただいた。また、幅広い業界を知っておくことは就活の面でも役に立つと思うので、今のうちから業界の研究しておくべきだと改めて感じた。三日目は将来社会に出たときに役に立つことを学んだ。日報の書き方やダイレクトメールの作成方法、ほかにも企画書のまとめ方など様々なことを学んだ。四日目は実際にマーケティングの体験をした。ここで2日目に学んだ相手の業界の販売フローなどを把握しておくことの大切さを改めて実感した。ここでのマーケティングの提案先は上司であり、上司に対してうちの企業はこんなことができますといったアピールは全く意味がなかった。ゴールがどこなのかを考えただけで、細かい数値や詳細な情報を盛り込んで提案書を作成しなければいけないということがすごく印象に残った。五日目は営業企画を実際にした。展示会のブースに出展する企画だったが、展示会の準備、当日、後日を考えて企画することが非常に重要で、また上からの承認も得やすいと学んだ。

私はインターンシップを通じて、翻訳業界における実務やクライアントとのコミュニケーションの重要性を学んだ。また、今まではまだ先のことだからと思っていたが、翻訳業界の実務におけるさまざまな側面を体験し、自分のキャリアについてより深く考えるようになった。翻訳業界に就職するかどうかはわからないけれど、無形商材の営業職に興味を持つことができた。

自分の知らない自分を知る機会

2年 渡邊 智希

自分は、学生マンションを運営する不動産会社の5daysのインターンシップに参加した。活動内容は、5、6人のグループで、2025年の春から入居予定の新築物件の賃料設定を行い、その物件が所在する街の魅力をまとめ、最終日にそれらについてのプレゼンテーションを行うというものであった。5日間のなかでは、物件や街の情報を集めるために現地に出向き、建設中の新築物件の周辺環境や物件に使われている内装などを見学する機会や、一人ひとりに対する丁寧なフィードバックを受ける機会などがあった。

自分は、このインターンシップを通じて、さまざまな気づきや学びを得ることができた。

一つ目は、「自分の強み」に関する気づきである。社員の方からのフィードバックで、「一步引いたところからグループをよく見ていたように思う。グループを陰で支える、“縁の下の力持ち”的な役割を果たしていた」という言葉をいただいた。自分は普段から「人とつるんだり、誰かと一緒にいろいろしたり」などということがあまり多くなく、その普段からの行動の特徴がグループワークのときにも出たことで、自然と一步引いたところからまわりを見ることができていたのだと思う。自分にとっては当たり前前のことで、意識的にとった行動ではなかったため、それが「強み」であるとは思いつかなかったが、なにか役に立つ力になっていたということは、見方を変えれば、それは一つの「強み」として捉えて良いのだと感じた。自分の強みを考える機会というのはこれまでも何回かあり、今まではこれといったものが一つも思い浮かばなかったのだが、今回のインターンシップを通じて、自分では無意識のうちに行っている行動のなかにも、「自分の強み」となるものがあるのではないかと考えるようになった。

二つ目の気づきは、自分が思っている自分と、まわりの方が思っている自分では、見え方が違うということである。これも、社員の方からのフィードバックで、「先輩にかわいがってもらえるタイプになりそう」という言葉をいただいた。自分では、むしろその正反対のタイプだと思っていたのでとても驚かされた。自分のグループは、自分以外は3年生しかおらず、先輩と関わることに慣れていない自分にとって不安だらけであった。活動を通じて、先輩にかわいがってもらえるような要素が、自分の言動のどこにあったのかは自分では分からないが、まわりの人にそう言ってもらえたので、その言葉を素直に受け取り、今後に向けての小さな自信にしたいと思う。

最後に、今回のインターンシップを通じた最も大きな学びは、「経験して初めて分かる」ということである。今まで自己分析ができていなかった要因も、そもそもの経験が不足していたからだということ強く感じた。また、経験を積み重ねれば積むほど、自分の知らない自分について、自分自身で気づいたり、まわりの人からの言葉で気づかされたりすることがあるため、自分のことを自分で勝手に決めつけるのではなく、さまざまな経験から発見できる「事実」をもとに、自分への理解を深めていきたいと思う。

2024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 2025年3月1日

編集 酒井理 中野貴之 野中利明 松浦民恵
保科登志子 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