

成功に導くインターンシップ

- テーマ(タイトル)を具体化しましょう！ (学生の目に留まる、関心が高まる)
- “仕事のやりがい”を伝えましょう！ (学生の期待感が増す、学生の本気度が増す)
- 受入れたい学生像を示しましょう！ (参加学生の目的意識が高まる、研修が充実する)

タイトル(テーマ) * 全体のイメージを具体的に伝えるもの

インターンシップに限らず、POP、広告チラシ、ポスターなど、多くの人に興味をもってもらう手段として、タイトルはとても効果的です。従い、研修プログラムを立案する際、プログラムのタイトル(テーマ)作成も併せてお願いします。

尚、タイトルと研修内容は必ず連動するようにしてください。

* テーマ(タイトル)に込める要素

- ① 学生の疑問(不安)を解決するもの
- ② 学生の願望を達成するもの
- ③ 学生の将来像が想像できるもの
- ④ 学生が得られるメリット(学生にとって有益な情報)
- ⑤ 研修の特徴をタイトルに凝縮

テーマ(タイトル)を工夫し、研修の魅力を伝える

学生がインターンシップ先を検討する際、まず、インターネットや印刷物の受入企業一覧(企業名)を見るのが一般的です。次に、気になる企業があれば、研修内容や研修地、研修日程を見ます。

認知度の高い企業であれば目に留まりやすいですが、そうではない企業の場合、「学生が気になる何か」を訴求し、他社と差別化を図らなければなりません。このインターンではどんな事を学べるかを、具体的なキーワードで表すことで、学生の興味は増します。

例 ○○を用いて□□の体験 ○○を通して△△なスキルを身につける

具体性のあるタイトル(テーマ)にすることで、学生の目に留まり、関心が高まり(興味が湧き)、クリックし、エントリーへとつなげていきます。 * タイトルは30文字以内で作成してください。

【興味・関心が増すテーマ(タイトル)例】

□ 営業事務の体験を通して、働くことの意味が学べる5日間！	27 文字
□ エンジニアのリアルな職業体験を通し、他の学生の一步先をいく	29
□ (営業編) 自分をお客様に知っていただく、必要性が分かる5日間	30
□ 飲食業界研究 & 自分史を作ろう(自己分析コース)	23
□ 接客を通し、(身だしなみ、挨拶、笑顔、言葉遣い、態度)を習得	30
□ 生活を支える「鉄」の職場、鉄工所のお仕事挑戦プログラム！	29
□ ○○社で経験値を収穫せよ！ 本当の野菜を知る農業インターン	28
□ 子どもと触れ合い、指導方法や配慮する力が学べるインターン	28
□ 事務体感シミュレーション & ケーススタディで事務プロの第一歩！	30
□ おもてなしの心と、品格が身につく、エンディングセレモニー	28
□ 手書き POP の世界 お客様の心に響くおもてなし POP	21
□ IT 企業で働くとは？プログラミング未経験者でも大丈夫！	26
□ 腕試し！プログラミングレベルが分かる、ジャンケン大会	26

【一般的なタイトル(テーマ)例】

- メーカーのモノづくりを体験 □ 製造工場の見学と作業体験 □ 設備工事を体験できる 5 日間コース
- 企業説明と食品売場体験 □ システム導入体験

インターンシップ プログラム分類

学生は参加目的や目標と合致するプログラムに参加することで、インターンシップの意義が高まります。従い、企業(団体)の皆様には、学生の選択がよりの確となるよう、プログラムのスタイルを4分類の中から一つ決めていただきます。

A 業界研究型 (職場見学型)

- 業界に興味をもってほしい
- 自社に興味をもってほしい
- 新卒採用に向けてのPR

企業単独での企業説明、職場・作業場の見学

1社が窓口となり、複数の企業を見学

機密保持の必要な仕事、危険を伴う作業など、学生に体験させることが困難な場合の方法です。

また、企業単独では負担が大きいため、業界内の複数の企業がプログラムを分担しながら進めていきます。

- 自社の強みをPR
- 自社の今後の展望や夢を語る
- 先輩社員との交流

B 業務体験型

- ミスマッチを防ぎたい
- 職場定着を促進したい
- 職場を活性化したい
- 仕事に興味をもってほしい

企業理解を深めながら、実際の業務を体験

学生は現場の雰囲気を感じたり、先輩社員や役員からのフィードバックによって、自身の適性や方向性を見据えることができます。

若手社員が指導計画を作成、日常のフィードバックは若手社員に任せる。

- 業務体験
- 職場見学
- グループワーク
- 役員講話
- 先輩社員との交流
- プレゼン発表

C 課題解決型

- マーケティングの参考にしたい
- 新しい視点の意見を収集したい

受入企業の抱える課題に主体的に取り組み、解決策を導く

学生は企業を理解するとともに、現場適応力や課題解決力などを磨きます。社員との交流や議論があるため、学生に社風が伝わりやすい。

- 経営課題解決型
- プロジェクト参加型
(マーケティング、イノベーション、インフォメーション)

D 実践型

- 仕事のやりがいを感じてほしい
- 学生に成果を求める

社員と同様の実務遂行、広報・マーケティングなどの企画・運営に携わる

企業は業務への責任と仕事に対する成果を求めることで、学生は社会の厳しさ、仕事のやりがいの両方を得ることになります。学生の資質が把握できる。一定期間の勤務と、その後はシフト制で勤務する形態が多く、時給を払いつつ、インターン生として仕事をしてもらいます。

- 社員と同様の業務を遂行
(製造実務、営業活動、マーケティング活動、プログラミング作成)
- 経営者の右腕となって働く
- プロジェクト遂行



中期(5日)

業界研究型 業務体験型
職場見学型 課題解決型

中長期(2週間)

業務体験型
課題解決型

長期(3週間以上)

課題解決型
実践型

プログラム例

まずは、学生の知りたいことで興味を惹きつけます。

企業概要や職務内容を理解してもらうことは大切ですが、学生が重視している「仕事のやりがい」を感じてもらうことも興味喚起の一つです。「この会社で働いたら、こんなやりがいが見られそうだ」と、未来の自分が想像できるようなプログラムにすることで学生の関心は高まり、就職後のミスマッチ低減にもつながります。

主なプログラム

会社全般に関する紹介・見学	職務体験・スキルUP・課題解決
<ul style="list-style-type: none"> ◇企業理念を伝える ◇事業内容を理解させる ◇職務内容を理解させる ◇仕事の面白さ(やりがい)を伝える ◇社風を感じさせる ◇社員とつながりを作る ◇会社の社会的意義(貢献)を伝える 	<ul style="list-style-type: none"> □職務体験(疑似体験) □実習 □マナー講習 □ワークショップ □スキルUP研修 □課題解決(調査・分析・報告) □社員と学生との交流 □報告会(プレゼン発表) □フィードバック

(業界研究/職場見学型) 未来を創造する！3つのデザイン会社から表現力を学ぼう (5日間)

1社(団体)が初日～2日目と最終日を受け持ち、残り2日間は2社を訪問、計3社の職場見学を実施。情報やメッセージ、形のないものを伝える技術。つたえる仕事の魅力にきづくプログラム。

- 1日目 A社 スケジュール説明 自己紹介・役割分担 訪問企業・業界のイメージの記入
企業研修の共有(発表)、質問作成と発表、アンケート記入 ほか
- 2日目 A社 座学 家具業界の現状を踏まえ、当社のビジネスと業務、経営理念をご説明。
提案 二人一組になって、家具のイベント販売会のタイトルを考える。
- 3日目 B社 座学 広告、出版、印刷業界のしくみ
提案 新商品発売における広告の提案。2グループに分かれて新商品と総予算を想定し、グループワーク。広告媒体、イベント内容などを選定して広告プランを作成。
- 4日目 C社 座学 Web制作の流れとヒヤリング体験
「ディスカッション」 Web サイトTOP ページの設計体験
ヒヤリングの内容をもとに、クライアントの課題を整理し、その課題を解決するには、どんなコンテンツ・デザインを展開していくのかをグループワーク。
- 5日目 A社 訪問企業の振り返り、グループディスカッション(発表) インターンシップの総括
キャリアプランを考える(発表) アンケート記入 ほか

(業務体験型) 総合メディア企業のビジネス最前線を学ぶ (5日間)

ビジネス部門には、「販売」「メディアビジネス(広告)」「企画事業」「デジタル事業」「管理・財務」の五つの職種があります。この多彩な仕事を実務に即したグループワークなどを通じて知っていただき、アイデアを形にすることのおもしろさや難しさを体験します。各回のグループワークでは、社員がフィードバックします。

- 1日目 <メディア広告の仕事> ・メディアビジネスの現場 ・チャレンジ広告提案(ワークで考察)
- 2日目 <会社の基盤を支える仕事> ・人事部、財務部、不動産ビジネスの仕事
・社員が働きやすい環境をつくる(ワークで考察) ・経営を支える仕事とは(ワークで考察)
- 3日目 <販売コンサルの仕事体験> ・新聞販売は経営コンサルティングから ・サービスアンカーを訪問し、コンサル体験
- 4日目 <デジタルイノベーションを知る> ・デジタルビジネスの現場を知る ・新聞デジタルのビジネス提案
- 5日目 <企画事業の仕事を知る> ・主催絵画展の見学 ・企画事業ビジネス提案(ワークで提案)
・交流会

(業務体験型) 総合メディア企業のビジネス最前線を学ぶ (5日間)

ビジネス部門には、「販売」「メディアビジネス(広告)」「企画事業」「デジタル事業」「管理・財務」の五つの職種があります。この多彩な仕事を実務に即したグループワークなどを通じて知っていただき、アイデアを形にすることのおもしろさや難しさを体験します。各回のグループワークでは、社員がフィードバックします。

- 1日目 〈メディア広告の仕事〉・メディアビジネスの現場 ・チャレンジ広告提案(ワークで考察)
- 2日目 〈会社の基盤を支える仕事〉・人事部、財務部、不動産ビジネスの仕事
・社員が働きやすい環境をつくる(ワークで考察) ・経営を支える仕事とは(ワークで考察)
- 3日目 〈販売コンサルの仕事体験〉・新聞販売は経営コンサルティングから ・サービスアンカーを訪問し、コンサル体験
- 4日目 〈デジタルイノベーションを知る〉・デジタルビジネスの現場を知る ・新聞デジタルのビジネス提案
- 5日目 〈企画事業の仕事を知る〉・主催絵画展の見学 ・企画事業ビジネス提案(ワークで提案)
・交流会

(業務体験型) 企業研究&自分史を振り返る(自分の強みを知る) (5日間)

就職活動の第一歩はまず「自分の強み」を知ることから始まります。自分史を作り、そこから自分の強みを発見するためのアドバイスをします。

- 1日目:オリエンテーション(会社説明、販売職の基礎知識、ビジネスマナー講座)
- 2日目:職場見学、売場接客体験
- 3日目:売場接客体験
- 4日目:販売企画提案講座(販促イベントの企画提案、売り場づくり体験)
- 5日目:自己分析講座(自分史を作成し、自己を振り返る)、社員交流、総評

(課題解決型) 車載用セラミックスパッケージの工程改善 (10日間)

現在用いられているセラミックスパッケージの材料を変えることで、力学的強度に変化が生じた製品として用いることができるか、解析と評価を行う。

- 1日目 企業紹介、工程説明、安全教育
- 2日目 工程見学、実習準備
- 3日目~4日目 破壊モード分類
- 5日目~7日目 中間振り返り報告、断面 SEM、EDS 解析
- 8日目~10日目 結果考察、発表、社員交流

(課題解決型) 弁当販売における営業戦略の企画やマーケティング、メニュー開発 (6日間)

弁当の商品企画を課題として与えた。

(学生の企画商品は実店舗で試験販売され、完売するという実績を残した。)

- 1日目 オリエンテーション 消費者のニーズを把握するためのアンケート調査・インタビュー調査
- 2日目~3日目 現場で調理実習
- 4日目~5日目 企画作成 (原価計算を行い、人件費、経費、利益を考慮。肉の量、原価の高い材料、容器の大きさ等も工夫し、弁当を完成させる)
- 6日目 企画作成、プレゼン発表

求める学生像を示す (任意) *「その他条件」の項目欄で入力できます

受入側(企業)としては、「参加意欲が強い学生」、「好奇心旺盛な学生」、「研修水準に見合う学生」と出会いたいものです。従い、「こういう学生に参加してほしい」と明記することで、そのことを理解した学生、強い意欲をもった学生のエントリーが増えると思われます。但し、求めることのハードルが高くなりますと、参加学生を絞ることになり、申込数が減ることもありますので、ご注意ください。

- エクセル中級程度の理解がある方(資料作成の課題あり)
- 髪の色は派手過ぎないこと(接客体験あり)