琉球大学キャリア教育センター

**効果的なインターンシップ実施のための３つのコツ・事例集**

**❶インターンシップの企業・団体にとっての目的を明確にする**

企業・団体側のメリット、大学・学生側のメリットをご理解いただき、その中でも特にどのような効果を得るためにインターンシップを実施するのか明瞭にすることが重要です。

|  |  |
| --- | --- |
| ●企業・自治体側のメリット | ●大学・学生側のメリット |
| **１．現場社員・職員の成長**  〇学生を現場に受け入れて指導することで、若手社員・職員の業務遂行能力や後輩育成力の向上に繋がります。  〇学生受入に活用した資料・マニュアルは、社員・職員研修にも活用できます。  **２．社内風土の活性化**  〇学生を受け入れる準備をすることで、これまでの業務を見直し、改善を検討する機会になります。  〇先入観のない学生の視点は、既存業務に新しいアイディアを吹き込むきっかけになります。  〇学生に企業・団体および業務の説明をする中で、現場の社員・職員がそれらの魅力を再確認する機会となります。  **３．業界・業務への理解促進**  〇インターンシップを通し学生の業界および業務への理解も深まり、口コミなどを通してそれらのイメージ向上につながります。将来的な就職活動の選択肢となる可能性もあります。  **４．採用活動への影響**  〇企業・団体の魅力が学生に伝わることで、受入学生はもちろん、その周囲の学生への就職活動時のアピールに繋がります。  〇受入学生やその周囲の学生に企業・団体の本来の魅力が伝わることで、採用活動でのマッチングが改善されると言えます。  **５．学生を育てるという社会貢献**  〇企業・団体が学生を受け入れ、大学と共にその成長を促すことは、社会貢献事業と言えます。 | **１．キャリア視点の拡がり**  〇社会を知り、自身の興味関心を再確認することで、キャリアパスを考える視点が拡がります。  〇就職活動前に、業界や企業・団体への理解を深めることができます。  **２．社会人基礎力の向上**  〇学内では育成できない、実践的なコミュニケーション能力や課題解決能力の貴重な教育機会となります。  **３．自己効力感の向上**  〇企業・団体でのインターンシップへの参加は、学生にとっては大きな挑戦の一つです。無事やり遂げるという経験自体が、学生の自信に繋がります。 |

**➋インターンシップ受け入れの体制をつくる**

インターンシップは現場の社員・職員への影響が大きくあります。❶の目的を現場の体制の中に位置づけ、社員・職員全員に理解を促すことが重要です。

**➌学生を教育するためのプログラムを組み立てる**

　インターンシップが採用活動に結びつくことはあります。ただし、それは学生がインターンシップを通して成長し、その経験が自身にとって貴重なものだったと感じたときにこそ、起こりうるものです。インターンシップの学習経験としての満足感は、企業・団体の魅力の一つとして学生の中で結びつきます。

|  |  |
| --- | --- |
| ★効果的なプログラムの代表 | ☆ご注意いただきたいプログラム |
| 〇実際の業務の体験、あるいは仮想的な業務の  体験  〇様々な部署での業務体験  〇現役社員・職員・OBOG社員との懇談、キャリアや生き方に関わる面談  〇一定の課題に対するグループワーク、プレゼンテーション  〇業務体験のまとめプレゼンテーション  〇ジョブシャドウイング、社員・職員同行  〇企業・団体目線での学生のパフォーマンスへのフィードバック（課題を指摘） | 以下の例は、インターンシップの趣旨にそぐわない場合もあり、実施の際はご注意いただきたい内容です。**受け入れ期間全体で内容のバランスにご配慮くださいますよう**、よろしくお願いいたします。    **〇ビジネスマナー講座**  **〇就職活動講座**  **〇受け入れ時間の大半が単純作業**  **〇受け入れ時間の大半が企業・団体説明会**  **〇アルバイト雇用替わりの業務**※    ※インターンシップの実態に労働者性が認められ、雇用関係にあると認められる場合は、労働基準法などの労働法令がインターンシップの学生にも適用されます。 |

**≪実習内容　事例集≫**

小売業　A社

事業内容：ホームセンター

プログラム：実務体験型プログラム

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | オリエンテーション、接客の基本講習 |
| ２日目 | 売り場での実務体験（社員・職員の指導） |
| ３日目 | 売り場での実務体験（社員・職員の指導） |
| ４日目 | 売り場での実務体験（社員・職員の指導） |
| ５日目 | 売り場での実務体験（社員・職員の指導）、最終レポート作成・発表 |

タクシー業　B社

事業内容：タクシー業務

プログラム①：課題解決・研修型プログラム

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | オリエンテーション、タクシー観光プランの企画・立案 |
| ２日目 | ルートの実測、施設訪問、企画のプレゼンテーション、講評 |

プログラム②：実務体験型プログラム

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | オリエンテーション、社会の仕組みと仕事の説明、県内でのタクシー業の意義 |
| ２日目 | 配車手配のオペレーター体験、需要予測データベースづくり |
| ３日目 | データ検証（需要予測）、データ検証（潜在需要の検出） |
| ４日目 | 需要予測に基づくオペレーター体験 |
| ５日目 | 地域活性ソリューションに関わる業務体験 |

商社　C社

事業内容：エネルギー販売、太陽光発電システムの販売など

プログラム：かばん持ち型プログラム

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | スケジュール確認、事業紹介、目標設定 |
| ２日目 | 営業同行による営業体験 |
| ３日目 | 営業同行による営業体験 |
| ４日目 | 営業同行による営業体験 |
| ５日目 | 営業体験のまとめ・発表 |

建設業　D社

事業内容：建築工事全般、不動産業

プログラム：実務体験型プログラム

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | オリエンテーション、作業服打合せ、現場・道具の開設と配布、公務内容説明 |
| ２日目 | 建設現場での大工体験または設計職場体験 |
| ３日目 | 建設現場での大工体験または設計職場体験 |
| ４日目 | 建設現場での大工体験または設計職場体験 |
| ５日目 | 本社でのレポート作成と発表 |

情報通信業　E社

事業内容：業務システム開発、Webサイト制作など

プログラム：広報・マーケティング部門での実務体験・研修ミックス型

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | オリエンテーション、社長講話、事業内容・実務の把握 |
| ２日目 | 会議体験、グループワークによるwebサイト記事に向けた準備 |
| ３日目 | 発送作業支援、データ入力作業支援、Webサイト記事のための取材準備 |
| ４日目 | Webサイト記事の提案書作成、提案準備、プレゼンテーション |
| ５日目 | Webサイト記事の原稿作成、撮影、原稿修正、クロージング |

宿泊業　F社

事業内容：ホテル業

プログラム：実務体験型プログラム

|  |  |
| --- | --- |
| 日　　　程 | 内　　　容 |
| １日目 | 研修内容説明、接客の基本、訓練、ダイニングでの接客 |
| ２日目 | ダイニングでの接客 |
| ３日目 | ダイニングでの接客 |
| ４日目 | ダイニングでの接客、指導スタッフとの面談 |
| ５日目 | 客室清掃 |
| ６日目 | 客室清掃 |
| ７日目 | 客室清掃、指導スタッフとの面談 |
| ８日目 | フロントでの接客 |
| ９日目 | フロントでの接客 |
| 10日目 | フロントでの接客、指導スタッフとの面談 |