

College of Economics
RIKKYO UNIVERSITY



Summer Internship Report

2017



経済学部のカリキュラム教育と 2017 年度「インターンシップ」の授業概要

立教大学経済学部 三 谷 進

昨年から今年にかけて、各企業で「1DAY インターンシップ」が盛んに行われるなど、学生にとって何らかのインターンシップに参加することが当たり前のような時代になってきました。

そのような中で、立教大学経済学部は、2003 年度から正課科目として、全国の大学に先駆けてインターンシップを始め、本年度で 15 年目を迎えることになります。インターンシップについては、就職活動の一環として行われることが多いのが現状ですが、本学部では、「キャリア教育」の一環として、より広く社会における企業のあり方を考えながら、自分のあり方を見つめ直す機会として、また、学生の成長を促す重要な学びの場として授業を行ってきました。特に、経済学部では様々な経済分析や企業経営のあり方について学んでいきますが、それを自らの体験として企業活動のあり方と結びつけ、自己の研究や将来のあり方につなげて考えていくことができるようにしていくことが重要であると考えています。

今回のインターンシップを受講した学生たちにとって、これまで大学で学んだ知識や修得した能力を就業体験の企業活動の現場で自ら検証し、自分自身を客観的に再認識することができたことは非常に大きな意味があったと思います。さらに、その就業体験を踏まえながら、授業で様々なディスカッションを行うことで、自分にとって足りない知識や能力は何なのか、また、自分自身の社会性や人間としてのあり方はどうなっているのかということを深めていく重要な機会にもなったのではないかと思います。

また、本学部でのインターンシップは、多くの企業が行っているインターンシップとは異なり、一年間の長い期間を通じて、様々な文献を読み、企業での実践を行い、それらをフィードバックしながら自らのあり方を振り返ることで、大学生活における自己の目的意識を明確にし、将来のビジョンや展望を抱けるようにサポートしていくのが重要であるという理念をもとにしながら、その運営が行われています。

単なる「就活」対策としてのインターンシップではなく、将来の自分自身の人生のあり方をより深く考え、自己省察の契機を学生に与えることが、長い人生を主体的に生き得る力を学生につけさせる方法であり、より本質的な意味での「キャリア」支援であると考えています。より良い社会を創り出すために、主体的なキャリア意識の形成を学生に促し、感性豊かな人材を社会に送り出すことは大学に課せられた責務であり、この責務を果たすために経済学部が取り組む教育プログラムの一つがこの「インターンシップ」科目となっております。

なお、2017 年度については 11 名の学生がインターンシップの授業を受講しました。春学期には、就業や雇用問題に関する様々な文献の輪読やディスカッションを行い、また、外部の社会人講師を通じて、ビジネスマナー講習等も行いました。特に、外部の社会人講師には、起業しながら様々な活動を行っている卒業生や人材教育コンサルタントにおいて頂き、学生と色々と議論する機会を設定しました。これら事前学習を踏まえて、夏季休業中に 2 週間(実質 10 日間)のインターンシップを実施しました。その後、秋学期には、受講生が個々の就業体験から得た知見や経験を再検証して、各自がその内容の自己定着を図り、さらに、その内容を受講生全員で共有するため

に全員でプレゼンテーションとディスカッションを行いました。

なお、本年度も立教経済人クラブをはじめ、多くの皆様のご支援とご協力を得て授業を進めることができました。この場を借りてあらためて感謝申し上げたいと存じます。特に、立教経済人クラブからは全面的なご支援・ご協力を賜り、深く感謝申し上げます。煩雑な業務となるにもかかわらず、ご支援頂いた事務局の方々、ならびに快く学生を受け入れて下さった企業の皆様には、あらためて厚く御礼申し上げます。

また、受け入れのご協力を賜りながら、学生とのマッチングが成立せず、今年度はそのご厚意に応えることのできなかった企業の皆様には、この場を借りて、深くお詫び申し上げます。

なお、経済学部では 2012 年度から、キャリア教育のより一層の充実を目的に「経済学部キャリア教育改革プログラム」を展開してきました。

その内容の詳細につきましては、経済学部 HP(<http://www.rikkyo.ac.jp/eco/>)あるいはキャリア教育サイト「STORY」(<http://www.rikkyo.ac.jp/eco/career/story/>)をご覧ください。

それでは、今後とも、立教大学ならびに経済学部にならぬご支援とご協力をよろしくお願い申し上げます。

■2017 年度 受講生 11 名

	2 年		3 年		合計	
学科	男子	女子	男子	女子	男子	女子
経済学科	1	0	1	5	2	5
会計ファイナンス学科	0	1	0	0	0	1
経済政策学科	0	0	1	2	1	2
合計	1	1	2	7	3	8

■2017 年度 派遣先企業

・昨年度から継続して学生を引き受けて頂いた派遣先企業・団体

株式会社フジタ、株式会社スキャンインター、株式会社三栄コーポレーション

・今年度、新規に学生を引き受けて頂いた派遣先企業・団体

新日本ビルサービス株式会社、カリモク家具株式会社、オリエンタル酵母工業株式会社
公益財団法人キープ協会清泉寮、株式会社企業変革創造、会計事務所 Casval Account

・今年度、受け入れを表明頂いた企業・団体(上記の派遣先を除く)

株式会社ドットフレーム、株式会社大塚商会、株式会社ストラテジー

■インターンシップの事前・事後学習においては、舩川治郎氏、古澤彬氏、森田京平氏、本学キャリアセンターの市川珠美課長、古瀬憲弘氏、米山恵子氏のご支援・ご協力を賜りました。あらためて感謝申し上げます。

目次

【受講生のインターンシップ報告】

小屋優花（経済学部経済学科 3 年）	新日本ビルサービス株式会社-----	2
大塚理香子（経済学部経済学科 3 年）	株式会社フジタ-----	8
笹森祐輝（経済学部経済学科 3 年）	カリモク家具株式会社-----	14
北出梓（経済学部経済学科 3 年）	オリエンタル酵母工業株式会社-----	20
佐藤寿香（経済学部経済学科 3 年）	公益財団法人キープ協会清泉寮-----	26
常喜智子（経済学部経済学科 3 年）	株式会社三栄コーポレーション-----	32
川口真穂（経済学部経済政策学科 3 年）	株式会社スキャンインター -----	38
三田匡能（経済学部経済政策学科 3 年）	株式会社企業変革創造-----	44
滝沢亜耶乃（経済学部経済政策学科 3 年）	公益財団法人キープ協会清泉寮-----	50
鷹取諒（経済学部経済学科 2 年）	株式会社企業変革創造-----	56
荒木薫（経済学部会計ファイナンス学科 2 年）	Casval Account (会計事務所)---	62

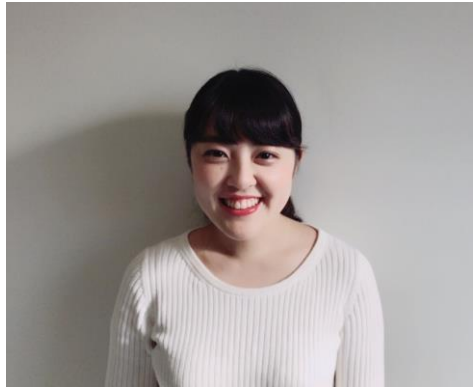
【外部講師授業報告】

経営人事コンサルタント 船川 治郎氏-----	68
立教大学 OB 古澤 彬氏-----	70
立教大学キャリアセンター 古瀬 憲弘氏 米山 恵子氏-----	72
クレディ・アグリコル証券会社チーフエコノミスト 森田 京平氏-----	73
立教大学キャリアセンター課長 市川 珠美氏-----	75
立教大学 OB（昨年度の受講生） 村越 樹生氏 杉本 雄太氏-----	77
終わりに-----	78

新日本ビルサービス
株式会社

経済学科 3 年
小屋 優花

8 月 2 1 日～9 月 3 日



小屋 優花

学科・学年

経済学科 3年

ゼミ

所属なし

部・サークル

所属なし

出身高校

芝浦工業大学柏高等学校

アルバイト

コンビニ

志望業界

不動産、金融

その他インターン参加企業

ミサワホーム、三菱東京UFJ銀行

学生時代頑張ったこと GLP の授業

グローバルリーダーシッププログラムという授業でチームワークでの活動を頑張りました。ゼミにもサークルにも入っておらず、何か学生のうちに頑張りたいと思い授業を探したところ、自分がもともと興味があった経営に関する授業であったので受講を決めました。活動の中で、チームで、一つのことを目指して行動することの難しさや、そのチームでの自分の役割、自分のリーダーシップ、自分の興味のあることなどたくさんのことを学ぶことができ、また学年、学部を超えた仲間を作ることができました。そして、その活動に熱中でき、また仲間に恵まれた結果、賞を受賞することができ、本当に嬉しかったです。

インターンシップ受講理由 就活への準備

2年の冬ぐらいから、漠然と就活への焦りの気持ちが生まれました。大学受験が終わり、最初の2年間は、遊びとバイトばかりの日々を送っており、特にサークルも入らず何も就活で話せるようなことがない自分に気づき、何か始めたいと思い、上に書いた授業とともに見つけたのがインターンシップの授業を受講するきっかけでした。私は大学内に友達が多い方ではなく、また先輩もあまりいなかったため、就活での仲間づくりや、情報を集めることをこの授業でやりたいと思いました。



新日本ビルサービス株式会社

インターン先

新日本ビルサービス

企業理念

感謝のこころ 報恩のこころ

企業紹介

歴史

資本金2000万円で設立され、定期清掃の売り上げ拡大と総合清掃の受注により基礎を築きました。受注拡大や、お客様からのご紹介で売り上げが伸び、さらに病院清掃への着手や最先端技術勉強などで事業領域を広げていきました。埼玉県初のISO9001の取得での品質向上や清掃業務からのプロパティマネジメントへの進化で、他社との差別化への道筋が明確になり、さらなる受注の拡大や事業領域の拡大、5sの徹底や様々な賞の受賞など、さらなる進化を遂げ続けています。

事業内容

プロパティマネジメント

- ・ビルメンテナンス
- ・コントラクションマネジメント
- ・リーシングマネジメント
- ・アカウント

ビルのオーナー様がやってほしいと思う様々なことを代行しています。

日程

1 日目	2, 3 日目	4 日目	5 日目
オリエンテーション	プロパティマネジメントを請け負っている商業施設見学	接待見学、同席	接待見学、同席 病院見学
6 日目	7 日目	8, 9 日目	10 日目
商業施設見学	商業施設見学	商業施設見学	5 s 勉強会 商業施設見学

業務内容

プロパティマネジメント

- ・ビルメンテナンス
- ・コントラクションマネジメント
- ・リーシングマネジメント
- ・アカウント

ビルオーナーが希望する様々な業務の代行

目標設定

自分のやりたいことは何かを明確にすること
自分の長所を活かせる職業は何かをわかること

学んだこと

私は漠然と不動産に興味がありましたが、その中でもデベロッパーに興味があるということがわかりました。新日本ビルサービス様はプロパティマネジメントを行っておられ、その事業を体験することで、この事業ではなさそうだということを学ぶことができ、そこから自分の気持ち明確にしていくことができました。不動産といってもその中の職業が多く、また身の回りに不動産業をしている人がいなかったため、このインターンを通して、具体的なところをたくさん学ぶことができ、自分の気持ちを明確にすることができました。また志望業界、職業を一つに絞らなくてもよいということに気づくことができ、就活への視野を広げることができました。社員の方々に、それぞれの就活についてインタビューしたことも、様々な視点を増やすことができ、志望業界を絞ることに役立ちました。

目標の達成度と今後の目標

目標の達成度としては、就活のもやのなかから一歩踏み出すことができたため、高かったと思います。このインターンを通して、ある程度志望業界を、理由をもって絞ることができたため、その後のインターン選びや、やらなければならないことを優先順位をもって行動することができたと思います。今後の目標については、満足のできる、やり切ったと思える就活を行うことです。今は、インターンや本選考に向けて、テストの勉強や自己分析、企業分析などを進めていますが、このインターンで得た知識や感情を忘れず、活かし、本気で取り組んでいきたいと思っています。

メッセージ

企業の方へ

本当にお世話になりました。初めてのインターンシップで、右も左もわからない私を、受け入れてくださり、様々なことを優しく、親切に教えていただき、本当にありがとうございました。御社の雰囲気がとてもアットホームで、しかし仕事には厳しく情熱的で、とても素晴らしく、私に「企業の雰囲気」というものがいかに大切かを教えてくださりました。また何がしたいかについて悩んでいた私に、さまざまなアドバイスをおっしゃってください、また私の質問にも真摯に答えていただき、本当にありがとうございました。今では、大学内で、さわやか社員の方々を見かけると、嬉しくどこかほっとした気持ちになります。この経験を活かして、就活をやり切りたいと思います。本当にありがとうございました。

外部講師の方へ

お忙しいところ、授業にお越しいいただき、ありがとうございました。様々な専門的なお話を聞き、自分の就活の軸を作ることやこれからの人生において学びたいことなどを考えることができました。中でも、起業についてのお話は、自分にとってとても刺激的でした。周りに起業家の方がいないため、具体的なお話を聞くことは興味深いものでした。またこの授業の先輩の方々の就活のお話を聞くこともでき、就活のイメージを作ることができました。本当にありがとうございました。

受講検討生へ

この授業は、様々な情報やたくさんの刺激を得ることができ、頑張る分だけ学ぶことができる授業です。就活を本気で実りのあるものにするのできる一步を踏み出せる授業だと実感しております。先生からの就活へのお話や頂ける知識、実際の企業の方々に関わる体験は、就活のなかでとても助けになるだけでなく、将来的にも有用なものであると思います。ぜひ、この授業を受講して就活を頑張ってください。



株式会社 フジタ

経済学科 3 年
大塚 理香子

8 月 28 日～9 月 8 日



大塚 理香子

学科・学年

経済学科 3年

ゼミ

櫻井ゼミナール

部・サークル

文化祭実行委員会

出身高校

立教女学院高等学校

アルバイト

アウトバックステキハウス

志望業界

旅行・商社・金融

その他インターン参加企業

明治安田生命、クラブツーリズム、

JTB など

学生時代頑張ったこと

一言で 文化祭実行委員会

2年次にフラッシュモブ企画責任者、3年次に開発企画長としてサークルに貢献しました。

インターンシップ受講理由

一言で 働く、というイメージを確立させたかったから

普段では関われないような社会人の方がいらっしゃったり、働き方について受講生でディスカッションしたりといったことを定期的な授業で行うので、毎週何かしらの刺激がありました。就活というと考えてることから逃げがちですが、この授業を受講したことで毎週考えるきっかけとなったのでよかったです。



インターン先

株式会社フジタ

企業理念

自然を 社会を 街を
そして人の心を豊かにするために
フジタは たゆまず働く

企業紹介

歴史

- 1869 年 初代・野村専太郎氏が新宿で「野村組」を創業
- 1910 年 藤田一郎氏・定市氏兄弟が広島市で土木・建築請負業を創業
- 2013 年 大和ハウスグループ入りをしました。
- 2015 年 大和小田急建設株式会社と株式会社フジタが合併

事業内容

総合建設会社として、都市再生事業、海外事業などの幅広い事業を行っています。
最近の大きな事業としては、日本で初めて、地上 60 階建てのマンションとなる「ザ・パークハウス西新宿タワー60」を建設しました。

日程

日程			受入部署
1 日目	8 月 28 日	月	オリエンテーション（人事部）
2 日目	8 月 29 日	火	午前：業務推進センター 午後：経理部
3 日目	8 月 30 日	水	午前：法務 午後：事業企画部（奏の杜）
4 日目	8 月 31 日	木	午前：総務部 午後：技術センター見学
5 日目	9 月 1 日	金	情報システム部
6 日目	9 月 4 日	月	午前：営業本部 午後：人事部（国際支社）
7 日目	9 月 5 日	火	人財開発部
8 日目	9 月 6 日	水	午前：現場見学会（登戸改修） 午後：財務
9 日目	9 月 7 日	木	午前：交通事業部 午後：総務部（広報）
10 日目	9 月 8 日	金	インターンシップまとめ（人事部）

業務内容

上記のように、一日または半日ごとに部署を回り様々な社員の方と関わる機会がありました。座学であったり、ワーク、実際に業務の手伝いをしたり、現場見学まで様々な経験をしました。また、情報システム部、人財開発部、広報部にお邪魔したときと最終日には、実際に社員の方の前でパワーポイントを使ってプレゼンをする機会があり、緊張しましたが、そのあとにアドバイスをいただけて大変貴重な経験となりました。

目標設定

会社、働くとはどういうことなのかを理解すること
建設会社について理解すること

学んだこと

建設会社について理解する、という点ではオリエンテーションの際に座学で聞き、そのあとに現場見学に行かせてもらい、大きな後世に残るものを作っていくというこの業界ならではの喜びを知ることができました。

会社を知るという点では、私が参加したのは事務系のインターンであり、内勤の仕事に多く関わっていました。そのような管理系の仕事は、あまり業界研究している中では分からない点であり、それについてインターンを通して知ることができた点が大変良かったです。管理系の仕事が土台にあり、その上に、自分の足で仕事を取ってくる営業の仕事があり、さらに、その上に建設という本業ができるという会社のあり方を理解できたことも大きな学びとなりました。

また、フジタでインターンをしていると上司が部下に気持ちよく仕事を任せている場面や、テレワークを多く用いている場面など、働きやすさと会社の雰囲気も会社を作っている部分であると知ることができました。この経験から、就活をする軸として、会社の人の良さも見ようと考えようになりました。

目標の達成度と今後の目標

2週間で多くのことを吸収できたため、目標は達成できたと思います。今後の目標としては、これから本格的に就職活動が始まるので、管理系の仕事でインターンをしたという経験も生かして、入社してからどんな仕事をしたいのかまで考えて企業選びをしていきたいと思います。

メッセージ

企業の方へ

大変お世話になりました。特に人事部の方は、現場見学に行く際に同行していただき、たくさんお話する機会があり、社会人の方とはあまり話す機会がなかったので貴重でした。ざっくばらんに色々なお話ができて楽しかったです。また、多くの方が気さくに話しかけてくださり、私としても後半の週になると居心地がよくなってきて、素敵な職場だと感じました。

今回、この夏休みにフジタでインターンを行うことができてよかったと思っています。

外部講師の方へ

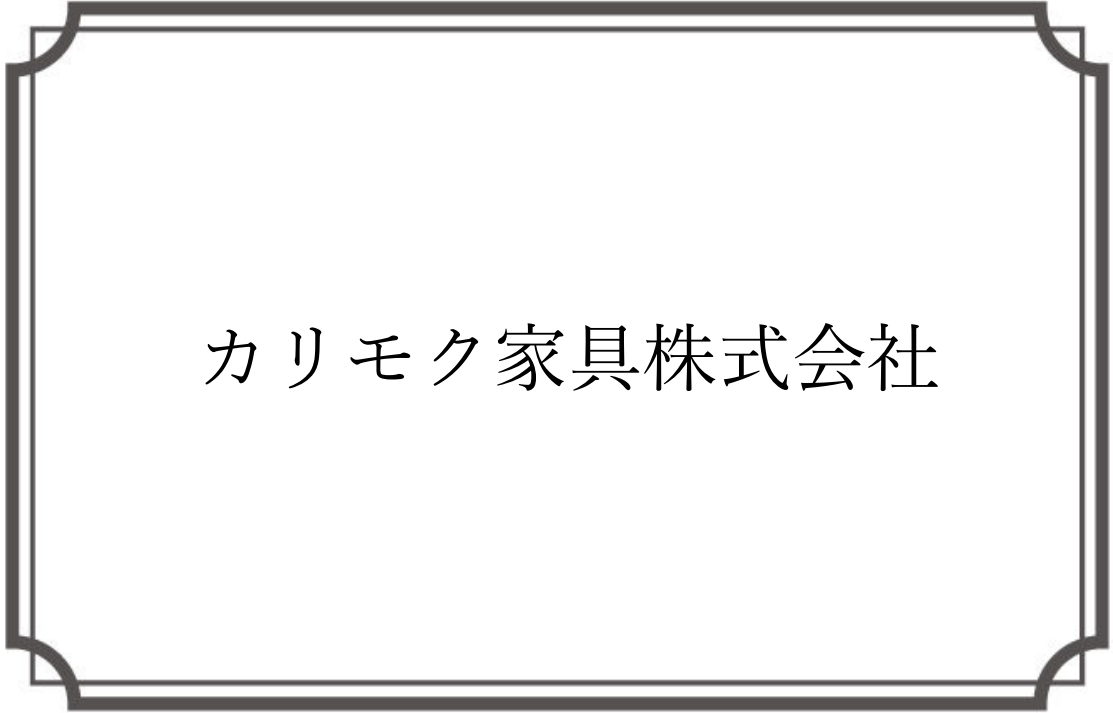
キャリアセンターの方のお話が一番印象に残っています。聞いたらなんでも返して下さるし、常に楽しそうに話して下さるので、少し就活への不安がウキウキに変わっている自分に気がきました。自分が企業を選んでいるのだという気持ちで、でもそのためにしっかり会社を見極めていかなければならないと学ぶことができました。

受講検討生へ

たまにレポートであったり、ディスカッションであったり、大変なときもありますが、私はこの授業の履修をお勧めします。ただ講義を聞く受け身な授業ではなく、能動的になればいけない授業です。しかし、能動的に動けた分だけ学びの大きな授業だと思っています。また、少しさぼり癖のある人には、この授業は定期的に就活について考えるきっかけが与えられるのでお勧めです。

ぜひ受講してみてください。

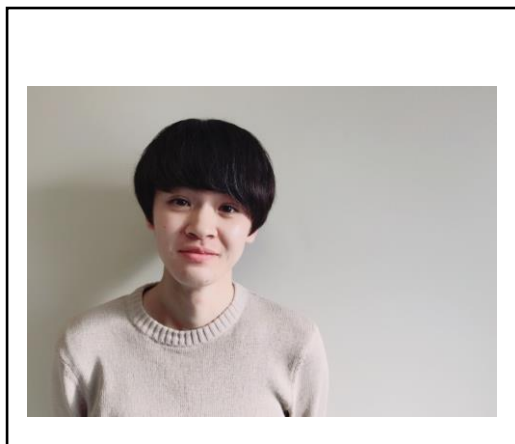
-



カリモク家具株式会社

経済学科 3 年
笹森 祐輝

8 月 2 8 日～9 月 8 日



笹森 祐輝

学科・学年

経済学科 3年

ゼミ

三谷ゼミナール

部・サークル

所属なし

出身高校

県立相模原中等教育学校

アルバイト

ダイソー

志望業界

ハウスメーカー・生命保険

その他インターン参加企業

セキスイハイム、明治安田生命、

その他 1 day インターンなど

学生時代頑張ったこと

ゼミの活性化

私の所属するゼミでは、個人によって知識と発言力に差があるという問題がありました。一人一人と直接話したところ意欲はあるものの、何をしたらいいかわからないという声が多いことに気づきました。そこで、活動におけるインプットを徹底するために「議事録制度の導入」・後輩から意見を言いやすくさせるため担当分野をレクチャーさせる「1人1分野のリーダー制の提案」を行いました。その結果、全員に明確な目標を持たせ、活発に議論に参加できる環境を作る事ができました。この強みを活かし、周囲を巻き込みながら働く社会人になりたいと考えております。

インターンシップ受講理由

就活対策

周りがインターンや説明会に参加しだす中で、自分も同じようにただこなしているだけでは他の人と変わらず意味がないのではないかと思っていた時にこの授業に出会いました。2週間の職場受け入れ型インターンだけでなく、ESの書き方や自己分析のやり方などの就活において基礎となることから外部講師の方からの講習を通して社会人になってからも役に立つビジネスマナーも学ぶことができ、右も左もわからないままいた自分に一番必要なのではと感じ受講しました。

カリモク家具

インターン先

カリモク家具株式会社

企業理念

「木」を知り、

「人」にやさしい家具づくり

企業紹介

歴史

初代社長の加藤正平さんが、江戸時代から続く家業であった木材問屋を継ぎ、愛知県刈谷市に木工所を創業したのが 1940 年のこと。ここからカリモクの歴史が始まりました。

「100 歳の木を使うなら、その年輪にふさわしい家具を作りたい」

この想いを支えているのは創業以来変わらず受け継がれる「品質至上」の精神。

カリモクの歴史は、天然資源である「木」に精通する知識や技術、そして、「人」にやさしく使いやすい家具づくりへのこだわりの軌跡であります。

「木」と「人」を結ぶ家具作りへのこだわりは、年輪を深める木のように磨かれ積み重なり、すべての製品に息づいて成長してきました。

事業内容

カリモクは、リビング・ダイニング・子供部屋・書斎・ベッドルームまで、住まいをトータルにコーディネートできる家具をラインナップ。イメージ通りの家具を選んでもらえるように塗装色や張地・サイズなどのオーダーメニューを幅広くそろえ、総合家具メーカーとして理想の住まいに寄り添う家具をトータルに提案します。

日程

8/28	8/29	9/1	9/2
・会社説明 ・店舗営業見学	・百貨店営業見学	・月頭営業所会議 ・梱包作業	・得意先朝礼 ・ショールーム営業体験
9/3	9/4	9/7	9/8
・得意先朝礼 ・ショールーム営業体験	・家具積み込み作業 ・専門店営業見学	・メッセ搬入 ・修理品搬送	・新市場営業見学

業務内容

1日目

店舗営業に同行させていただきました。店舗で売場整理・ポスター設置などを通して店舗営業を行うことについて学びました。

2日目

百貨店営業に同行させていただきました。限られた時間と場所でコンパクトに営業を行う姿を見学して的確なコミュニケーションの重要性を学びました。

3.4.5日目

ショールームに実際に立ってPOP作り・家具整理・得意先呼び出し等を行いました。

6日目

専門店・横浜SRを見学しました。カリモク60の元となった店などに訪れカリモク家具の歴史を学びました。

7日目

幕張メッセで行われた展覧会のための家具の搬入の手伝いをしました。また修理品として預かっていた椅子を届けに行きました。家具メーカーで行う業務の広さを学びました。

8日目

新市場見学に同行させていただきました。カリモク家具にある歴史ある家具のほかに、海外デザイナーと合同で作り上げた商品などに触れることができました。

目標設定

- ・営業として働くこととは何かを知ること
- ・企業のことを知るとは何かを学ぶこと
- ・社会人の方とどこまで話せるか、自分の実力を知ること

学んだこと

- ・アフターフォローの重要性

メーカーの営業と聞くと商品をお店に卸して自分の数字を伸ばすというイメージがあったのですが、カリモク家具でインターンに参加することでその考え方が180度変わりました。商品を卸すだけでなく、卸したあとの販売員さんとのコミュニケーションや商品整理、緊急で行く用事がなくてもたびたび顔を出しに行くことなど大事なのは卸したあとのアフターフォローだということを学びました。アフターフォローという点はお客様に売った後の保証、修理などにおいても一貫していました。自社の商品を理解し、お客様に対していかに説明していくのかも大事だけれど、営業ひいては社会人として1番重要視されることは人間性でした。社内、社外でいい関係性を築くことで自分にとって有益な情報を集める事に繋がり、一回の商談が二度目、三度目と続いていくことを知りました。

- ・入社後のギャップ

今回1番驚いたのは肉体労働の多さでした。7日目に幕張メッセに家具の搬入をしたのですが、男女問わず全員でトラックから家具を降ろして並べていく作業はまるで引越し業者かのような印象を受けました。社員の方に話を聞いてみると「今となっては全員参加の恒例企画のようになっているけれど、入社当時は仕事内容にこんなことがあるとは思っていなかった」とおっしゃっていて入社前後のギャップを感じました。

自分が興味のある業界や行きたい企業がどのようなことをしているのかを表面的に知るのは容易でも深く詳細に知るとはとても難しく、そのせいで離職率やブラック企業という言葉をよく耳にするのかと思いました。就活において大切なのは自分と企業のマッチングとよく聞きますが、今後の就職活動ではそこを強く意識して取り組みたいと、このインターンを通して学びました。

目標の達成度と今後の目標

今回様々なことを学び、自分にとって考え方を変えるような出会いも多くあり、実りのあるインターンだったと感じます。しかし、そこにとどまってしまうことも多く、考えさせられる部分があっても結論を見出すことがまだできないこともあり、その点では達成度としては今ひとつだと思います。

一方で、自分は将来 B to C で直接お客様の生活に影響を与えることができ、かつそのお客様と長期的に関わり合える仕事がしたいという軸を確立することができたので今後に繋がるとてもいい経験ができました。

メッセージ

企業の方へ

カリモク家具株式会社東京湾岸営業所の皆様お久しぶりです。夏季のインターンシップの際は誠にお世話になりました。前述させていただいた通り 8 日間のインターンシップではいろいろなことを勉強させていただきました。業務内容だけでなく、車移動やお昼ご飯をご一緒させていただく中で聞いた社会人として生きていく上で大切なことなど印象深かったです。特に「やりがいはあるものではなく見つけるものだ」というお話は今までにない発想で大切にしたいと思いました。

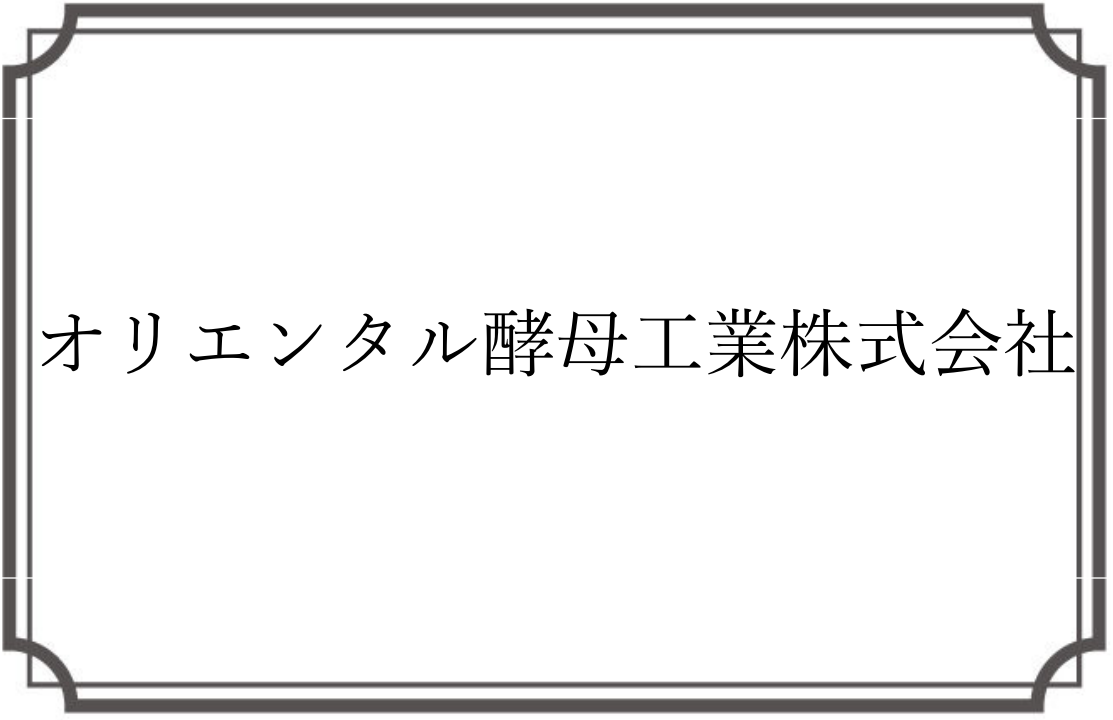
お仕事に同行させていただいてご迷惑をおかけしたことも多々あったとは思いますが、色々なことを親切にわかりやすく教えていただきありがとうございました。

外部講師の方へ

お忙しい中お時間を取っていただきありがとうございました。外部講師の方のお話はどれもとても勉強になりました。一人一人に対してこの場で御礼を書いていくにはスペースが足りないので全員のお話を聞いて共通すると感じたことを述べさせていただきます。それは、「強い思いがある」ということです。夢や野望、自分の軸や考え方など、どの方も形は違えどご自身が仕事を選択し働いていく中で一貫した思いがあり、一つ一つの言動に説得力があったのもそこに起因するのかなと思いました。私も強い思いを持って働ける格好いい大人になれるように講師の方から学んだことを活かして尽力していきます。

受講検討生へ

この授業は立教大学経済学部全ての学生におすすめしたい授業です。就活をひかえる学生が知りたいことは求めれば求めるだけ得ることができ、様々な知識と人脈を兼ね備えた三谷先生のもとで意欲的な学生の中で刺激を受けながら、他の授業ではないようなディスカッションを経験することができます。上とのつながりはあまりないですが、まさにゼミのような授業です。有意義な内容でテストもなく、通年 4 単位を取得できる学生に優すぎるこの授業、取っておいて間違いありません。



オリエンタル酵母工業株式会社

経済学科 3 年
北出 梓

8 月 21 日～9 月 1 日



北出 梓

学科・学年

経済学科 3年

ゼミ

所属なし

部・サークル

女子ラクロス部

出身高校

立教女学院高等学校

アルバイト

飲食

志望業界

メーカー

その他インターン参加企業

特になし

学生時代頑張ったこと

一言で、部活とバイトです

高校までは陸上部に所属して、大学からはラクロスを始めました。体育会に所属しながらも、旅行と友達と遊ぶことが好きなので空いた時間はずっとアルバイトをしていました（笑）。

インターンシップ受講理由

一言で、このままでは就活本番になってしまうという危機感からです。

就活というのに無知ですが、このままでは1年間何もせずに就活本番になってしまうと思い、危機感と焦燥感に駆られていた時にたまたまこのインターンシップという授業を見つけて説明会に友達と行きました。

友達と夏にインターンシップ行けるのってとても良くない！？となったのを今でも覚えています。



インターン先

オリエンタル酵母工業株式会社

企業理念

日清製粉グループ

「健康で豊かな生活づくりに貢献する」

企業紹介

歴史

- 1929 年 当時の大日本麦酒株式会社常務取締役 植村澄三郎氏、日清製粉株式会社取締役社長 正田貞一郎氏等の発起により、現在の東京都板橋区に資本金 2 万円をもって、わが国最初の製パン用イースト製造会社として発足
- 1949 年 株式を東京証券取引所に上場
- 1998 年 米国に 100%出資の子会社 OYC International, Inc. を設立
(2009 年に OYC International, Inc. を、OYC Americas, Inc. に商号変更)
- 2007 年 オランダに 100%出資の子会社、OYC EU B.V. を設立
- 2008 年 中国に 100%出資の子会社、東酵（上海）商貿有限公司を設立
- 2010 年 株式会社日清製粉グループ本社の株式公開買付けにより、上場廃止
- 2012 年 インドに株式会社日清製粉グループ本社との共同出資により ORIENTAL YEAST INDIA Pvt. Ltd. を設立

事業内容

食品事業→パンの窓を通して考える

単にイーストとパンを見るのではなく、その先にあるものを見据えたものづくりを目指す

バイオ事業→酵母・細胞・遺伝子・・・

長年培われた酵母の研究から生まれた先端の遺伝子技術で未来を拓く

日程

8/21	8/22	8/23	8/24	8/25
オリエンテーション	自社製品を使っ ての試験	パン酵母を使 ってのパン作 り、試験	営業企画室 市場調査	営業企画室 資料作り
8/28	8/29	8/30	8/31	9/1
営業企画室 資料作り完成	東京営業部 営業同行	東京営業部 営業同行	東京営業部 営業同行	東京営業部 営業同行 まとめ

業務内容

- ・22日は食品研究所でオリエンタル酵母工業が独自に開発した品質・日持向上剤を使って、他大学から来ていた学生に混ざって試験。
- ・23日は主にパンの製造に携わりながら、改良剤を使いパンの柔らかさや見た目についての試験。
- ・24日は担当者の方と共に、実際にパン屋さんに出向いて市場調査。
- ・25日からは市場調査で買ったパンを紹介する資料作り。
- ・29日から最終日の9月1日までは、毎日異なる担当者の方と一緒に、その方が担当しているそれぞれ違う会社への挨拶、製品の案内。

目標設定

実際に会社の仕事に携わらせていただくことで、社会というものを自分の目で見て確かめたい。

自分にはどのような仕事があるのか、様々な仕事を通してしっかり考えたい。

学んだこと

オリエンタル酵母工業が食品メーカーということもあり、食品業界の様々な事情を教えてくださいました。

ありのままの会社の日常を見ていたので、社会とはこういうものということを感じられました。

様々な人と触れることができたのも貴重な体験の1つ。部長に挨拶をしたり、新入社員の方と話したり、様々な人と会話をすることができました。その時にコミュニケーションは社会では特に重要であると感じました。

目標の達成度と今後の目標

自分の目で会社の日常を見ることができました。

また、自分に合う仕事は明確ではないですが楽しそうに思える部署などがありました。

今後の目標として、もうすぐ就職活動が本格的に始動しますので、この体験を糧に自分の納得のいく就職活動をしていきます。

メッセージ

企業の方へ

2 週間、私を温かく受け入れてくれたオリエンタル酵母工業には感謝しかありません。最初の 3 日間くらいは他大学からのインターンシップ生もいて、和気あいあいとした空気でした。企画室に移動したときには私一人で不安でしたが、社員の皆さんが色々なことを優しく丁寧に教えてくれました。自分の将来を考える上でたくさん良い刺激を受けることができました。この会社を選んでよかったと心から思える有意義な 2 週間でした。

外部講師の方へ

社会でのマナーや就職活動の在り方など、無知な私に様々な刺激を与えてくれました。どれも私にとって有意義なお話ばかりで今後の就職活動の材料にしたいと思います。この一年間で将来を考えることから逃げていた私にしっかり考えるきっかけをたくさん与えてくれました。

今後自分なりに就職活動にむけてできることをしっかりと準備して、就職活動に臨みたいと思います。

受講検討生へ

自分が将来何をしたいのかわからない、どのような仕事があるのかわからない、私もそのような状況でした。そのようなときにちょっとしたきっかけを与えてくれるのが、この授業であると思います。就職活動は自分次第とよく言いますが、その準備期間も自分次第であると思います。夏に 2 週間、実際の企業で仕事を任されるというのは大変貴重な体験です。

是非、就職活動に不安を感じている、自分が何をしたいのか、いまいちピンとこない、などといった人にはこの授業を受講することをお勧めします。

公益財団法人キープ協会
清泉寮

経済学科 3 年
佐藤 寿香

8 月 3 0 日～9 月 1 2 日



佐藤 寿香

学科・学年

経済学科 3年

ゼミ

三谷ゼミナール

部・サークル

元 弓道サークル

出身高校

埼玉県立蕨高等学校

アルバイト

塾講師・喫茶店の店員

志望業界

金融・IT

その他インターン参加企業

大和証券・AIG ホールディングス

学生時代頑張ったこと

新しいことに挑戦すること

大学入学当初は、ずっと始めたかった弓道を始めました。憧れの袴も着ることができるようになり非常に楽しかったです。ある程度上達した後は人前で話す苦手を克服するために塾講師を始めました。初めはうまくできませんでしたが、授業を工夫して行うことが面白くなっていき、3年目になります人前で話すことに対する抵抗感は低くなってきました。3年生では、もっと多くのものに触れたかったのでフィリピンに留学に行き、発展途上国の現状を学ぶとともに楽観的で非常にアクティブな文化に触れました。最近は、コーヒーを飲むことが好きなのでよりコーヒーについて学びたいと思い喫茶店でアルバイトを始めました。これからもどんどん新しいことに挑戦していきたいです。

インターンシップ受講理由

意味のあるインターンシップをしたかったから

将来のやりたいことが非常に漠然としており、インターンシップという言葉が頻繁には聞いていたがよくわからなかったからです。三谷教授がゼミナールでの指導教授ということもあり、日ごろから自分のキャリアに関して考える時間はありました。しかし、より自分の中で将来に対して真剣に考えていきたいと思っていました。

その中でインターンシップとはただ行って終わるのではなくどのように自分の中で昇華させていくのが重要であると思い、インターンシップの前後で社会人としてのマナーや学んだことを活かしていく機会があるこの講義を受講しました。



インターン先

公益財団法人キープ協会
清泉寮

企業理念

「食糧」
「健康」
「信仰」
「青年への希望」
「環境教育」
「国際交流・協力」

企業紹介

歴史

清泉寮は 1938 年（昭和 13 年）、後にキープ協会を創設する清里開拓の父ポール・ラッシュ博士によって日本聖徒アンデレ同胞会の青少年指導訓練所として建設されました。1955 年（昭和 30 年）に火事で焼失しましたが、1957 年（昭和 32 年）に再建、以来、本館の赤い三角屋根は、清里のランドマークになっているそうです。

現在は、学校や企業の研修施設や個人のお客さんの宿泊施設として利用されています。

事業内容

広大な敷地を活かして、公益財団法人キープ協会は、理念に沿って多角的な事業を行っています。食糧に関してはジャージー牧場を経営しており、健康に関しては「地産地消」を意識し、安全でおいしい食を届ける清泉寮のレストランが存在しています。信仰は清里聖アンデレ教会やヨハネ保育園でカバーをしています。青年への希望としては、今回のようなインターンシップの受け入れを積極的に行っています。環境プログラムの実施やヤマネミュージアムを利用した環境教育の普及にも努めています。国際交流・協力に関してはポール・ラッシュ博士の故郷であるケンタッキー州との交流やハッペ岳カンティフェアの開催を行っているそうです。

今回の実習先である清泉寮は主に宿泊施設でしたが、環境教育に関するプログラムの実施なども行っていました。

日程

1～3日目	4日目	5日目	6日目
・座学 (ホテル経営と公益財団法人 キープ協会について) ・各部署に挨拶 ・レストラン業務	・ハウスキーピング (各部屋の掃除) ・フロント業務 (DM づめ)	お休み 清里の観光	・ハウスキーピング ・レストラン業務 ・ポールラッシュ記念館
7日目	8日目	9～11日目	12日目
お休み 北杜市の観光	・レストラン業務 ・本部役員の方からの座学	・自然学校 で自然体験 ・放牧 ・登山 ・団体対応	・自然学校 ・最終プレゼン

業務内容

初めにこの二週間で、施設の強みや弱みを分析したうえで、新しいサービスを考えるという課題が出され、それを意識しながら上記の業務内容を行いました。

座学では、ホテル業界のこれからや収益構造について社員の方からお話があり、本部役員の方から、公益財団法人という少々特殊な事業形態の話や、創設者のポール・ラッシュ博士について学びました。ハウスキーピングでは各部屋の掃除やベットメイキングをしました。一つ一つの細かな気配りがお客さんに最上のサービスを提供するのには必要であると思いました。レストラン業務では、朝食・昼食・夕食の三回に分けて二つのレストランホールで業務体験をさせていただきました。お客さんと直に接する場であり他の部署と比べてせわしなく緊迫した空気感がありました。自然学校では団体のお客さんの対応を行い、大学生の研修の手伝いを行いました。普段できない放牧の体験や登山を経験させてもらいました。

2日間いただいたお休みの日には社員の方と観光することで従業員としてではなく、観光客として清里を見ることができました。

目標設定

- ① 大きな理念を持っているが、現場の社員の方に、それが浸透しているのかを知りたかったから。
- ② 自分の将来について悩んでいるため視野を広げたかった。

という以上の2点を目標にインターンシップに臨みました。

学んだこと

理念の一致は企業経営に大きくかかわっており、社員が働くうえで重要な方向性となることが実感できました。就活の時には自分が企業と同じ価値観をもっていることは社風との一致にもつながり、それは入社後の自分にとっても重要になると思います。また、ゼミや大学で得た知識が発揮されることもあり、普段の学業はやはりおろそかにしてはいけな

いと感じました。同時に社員の方と積極的に話すことの重要性も感じました。社員の方々が考えていることや思っていることは異なり、企業の社風を知ることにもつながりました。

また、宿泊業の収益構造の特徴や、公益財団法人の公益と収益の仕組みの話などは非常に興味深く、多くの座学の時間を設けていただきましたが非常に勉強になりました。

目標の達成度と今後の目標

目標に関しては、多くの社員の方々と話す機会が多かったため、一人一人に理念がきちんと浸透していることがわかりました。でもこの理念に対しての考え方は同じでも今後の企業のあり方に関しては三者三様の意見があり面白かったです。また、浸透している要因としては、入社前からずっと持っているものだとお聞きし、自分の軸がずっとぶれずにあることは素敵だと思いました。

自分の将来に関しては人とかかわる仕事にやはり魅力を感じると同時に、体を使う仕事はあまり向いていないと思いました。

メッセージ

企業の方へ

夏の2週間と長い期間でしたが非常にお世話になりました。貴重な体験をたくさんさせていただき、ご迷惑をかけることもありましたが、非常に充実した夏を過ごすことができました。

実践的な業務では、お客さんと実際に接する際に注意することや見えないところへの細かな気遣いについて学びました。また、団体対応にご一緒した際には、いつもとは異なる視点で考えることができました。

座学では、ホテル業の経営の難しさや公益財団法人としての経営のあり方、立教大学とも縁の深いポール・ラッシュ博士の想いについて知ることができました。

今まで自分が体験したことのない経験や、見たことのない視点で2週間働くことができ、非常に楽しかったです。この経験を今後の学生生活や就職してからも活かしていきたいです。本当にお世話になりました。ありがとうございました。

外部講師の方へ

社会人のマナー講座で学んだ礼儀作法が非常に活かされました。形式的なものだけではなく、「感情を全力で表現する」や「120%を出し切る」等の精神的な講習の内容も為になりました。

また、新しいことに挑戦する大切さや、あえて厳しい環境に身を置くことの重要性を講師の方々のお話や経歴から学びました。これは今回のインターンシップだけではなく、これから自分が生活していく中でも大切にしていきたいと思いました。

お忙しいところ、わざわざお時間を割いて貴重なお話をありがとうございました。

受講検討生へ

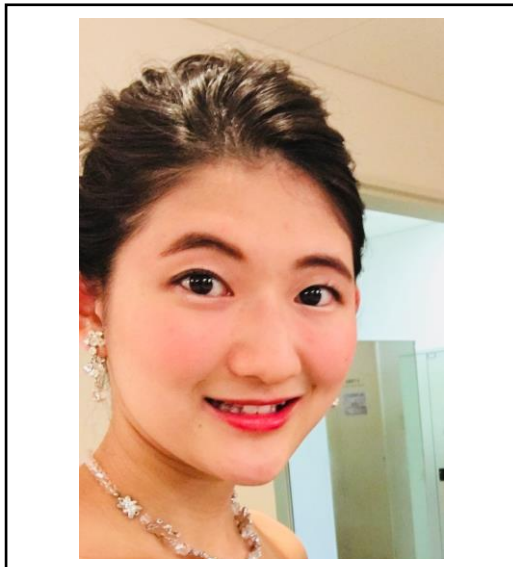
就活に関して何かやりたいけれども、何をすべきなのかわからない方、社会人の方のお話を聞いてみたい方、素敵な教授をはじめ意欲的な仲間に出会いたい方、意味のあるインターンシップに参加してみたい方等々は、受講してみると、いい経験を1年通して積むことができますと思います。

受動的な講義とは異なり、能動的に学ぶことができる授業になっていると思うので、興味のある方は是非受講してみて下さい。

株式会社
三栄コーポレーション

経済学科 3 年
常喜 智子

8 月 21 日～9 月 1 日



学科・学年

経済学科 3年

ゼミ

遠山ゼミナール

部・サークル

立教大学学園祭運営委員会

出身高校

立教女学院高等学校

アルバイト

パークハイアット東京

志望業界

商社、コンサル、ICT 業界

その他インターン参加企業

Life is tech（教育系ベンチャー）

常喜 智子

学生時代頑張ったこと

ゼミの論文活動

ゼミのチーム論文活動で、他のチームに負けない最強の論文を執筆する挑戦をしました。その原動力は、チーム分けでの理不尽な対応による悔しさでした。そこで、誰にも負けない論文を作るために、メンバーの主体性を潰さないチームを構築しました。そのために、メンバーとの対話を続けて、当事者意識を持たせ、議論の円滑化のためにフレームワークの予習をするなど、勢いとは裏腹に地味な活動をしました。その結果、中小企業の新たな人材戦略を体系化し、5チームの中で最も高い評価を頂くことができました。また、後輩の成長に達成感を感じ、涙することができました。この挑戦から、チームマネジメントの重要性の認識と、一人では生み出せない圧倒的なチーム力を確信しました。

インターンシップ受講理由

1・2年生の経験を振り返り、自分の将来と向き合うため

私は、1・2年生の経験で学んだことが点々となっている状況から一本の線のようにそれぞれの学びを結びつけて3年生を過ごしたいと思い本授業の受講を希望しました。なぜなら、3年生になり将来について考える必要があるにも関わらず、これまでの経験が整理できておらず焦りを感じていたからです。ここで腰を据えて自分と向き合い、点と点をつなぎ合わせて将来につながる道を作りたいと思いました。また、本授業では本当に価値のあるインターンを受けることができると考えました。1Day インターンシップでは知ることのできない、社会人とは何か、会社とは何か、仕事とは何かという本質的な部分を学ぶことが可能だと感じました。



インターン先

株式会社三栄コーポレーション

経営理念

「健康と環境」をテーマに、品質の優れた生活関連用品を企画開発し、消費者の皆様にお届けすることを通じ、快適で夢のあるライフスタイルと社会生活の実現に貢献する。

企業紹介

歴史

1946年、戦後の復興期に雑貨の輸出商社として大阪で創業しました。1961年には、それぞれ地域に根付いた商品を扱っていた2社と合併して三栄貿易を設立しました。

1950年代から香港を皮切りに、海外に次々と拠点ネットワークを構築していきました。自らメーカーへの進出も行うことで生産ノウハウの蓄積を行い「ものづくり」に強い商社の基盤を築きました。

1985年のプラザ合意による影響で、日本拠点においては主業を輸入に転換、海外拠点は対日輸出を増加しました。日本市場でのブランドビジネスを次々と展開し、現在は専門性とブランド強化に力を入れています。

事業内容

企画・開発から物流に至るまで一貫したサービスを提供するOEM事業と、ブランド事業の2つを行っています。

ブランド事業では、「BIRKENSTOCK」「KIPLING」といった服飾や、「Vitantonio」「mod's hair」の家電ブランドなど12ブランドを扱っています。

OEM事業は商品企画、生産地・工場手配、生産管理、納品管理、レビューまでを一貫して行うサプライチェーンマネジメントです。

現在OEM事業が75%、ブランド事業25%の売上比率であり、今後はブランド事業の割合を40%まで高めようとしています。

日程

1 日目	2 日目	3 日目	4 日目	5 日目
オリエンテーション SC 部	SC 部 経営企画室 総務部	経営企画室 店舗見学	法務審査室	経営企画室 総務部 お疲れ様会 (会社全体)
6 日目	7 日目	8 日目	9 日目	10 日目
動作確認 市場調査作成	不良返却品解析 市場調査作成	展示会 (Gift Show) 店舗見学	市場調査作成 不良返却品解析	市場調査作成 お疲れ様会 (家電事業部)

業務内容

1 週目は管理部門の各部署を回り、2 週目は家電事業部に配属されました。

管理部門は、貿易業務行うサプライチェーン部、プレスリリースや IR を行う経営企画室、人事関係も扱う総務部、取引先の信用を明らかにする法務審査室の 4 つの部署で業務を行いました。その中でも、一番お世話になった経営企画室では、自社が扱っている商品を実際に店舗にお伺いし実物に触れ、その中から一つ商品を選択して、プレスリリースを作成する業務を体験しました。また、総務部では一日インターンシップの内容を企画、提案する業務を行いました。

2 週目の家電事業部では、扱っている家電の不良品を解析し、市場調査を行いました。8 日目には、東京ビックサイトで行われた大規模な展示会に行き、ビジネスの最前線を体感することができました。また、自社製品を扱っている小売店や家電量販店に伺い、競合製品をチェックし、市場調査の作成に役立つことができました。

目標設定

目標は下記の3点を掲げました。

- ① 商社の仕組みを知ること
商社業界を志望していながら、商社がどのようなビジネスをしているのか理解していないため。
- ② 日系企業を体感すること
外資やベンチャー企業との関わりが多かったため、日系企業の雰囲気を体感したいと思いました。
- ③ 社会人の働き方を知ること
どのようなビジョンをもって働いているのか、働く意義を考えたいと思いました。

学んだこと

学んだことは主に以下の2点です。

一つは、英語はあくまでもツールであることの実感です。今回のインターンでは、実際に社員の方が働いている環境の中で、自分のデスクをお借りして実務を行いました。そのため、会社全体の雰囲気だけでなく、社員の方が何をしているのかを把握しやすい状況でした。家電事業部では、社員の方が現地の工場の方と電話で話していたり、英語や中国語が飛び交っていたりとグローバルビジネスを垣間見ることができました。その際に、社員の方が電話越しに現地の方と揉めている様子を見て、相手や相手の国の文化を理解することが一番重要であり、言葉はツールに過ぎないことを感じることができました。

2つ目に、OEM事業とメーカーの違いを理解できたことです。メーカーはエンドユーザーとの関わりの中で商品企画、マーケティングを行います。しかし、OEM事業ではエンドユーザーとの関わりはなく、メーカーや工場との間に立ち、全体のスケジュールや物流の管理といった人と人の繋がりや企業と企業の繋がりする仕事であることを理解しました。

この二つは実務のインターンだからこそ学べたことであり、非常に価値のある学びだと思います。

目標の達成度と今後の目標

目標の①は達成することができましたが、②③に関しては2週間で理解するのは難しいと思いました。しかし、新入社員の方とお話を通じて、確立したビジョンを持ち、後悔しない就職活動をやり遂げたいと感じました。そのためにも、自分を必要以上に過小評価せず、一定の自信をもって取り組んでいきたいと思っています。

メッセージ

企業の方へ

2週間という短い間でしたが、サポートしていただき本当にありがとうございました。

この2週間で、社員の方の温かみを強く感じました。実務の面でのサポートだけでなく、お昼に誘っていただいたり、差し入れを頂いたり、と細かい部分まで気にかけてくださり、とても嬉しかったです。

また、新入社員の皆さんとお話することができたのも非常に印象的でした。就職活動は悔いのないよう全力で取り組み、あきらめないこと、そして将来何がやりたいのかビジョンを明確にすることの重要性を感じ、インターンシップ後の自分の行動を変えることに繋がりました。

三栄コーポレーションの皆様から頂いた貴重な経験とつながりを大切にして、目の前の就職活動だけでなく、大学卒業後も励んでいきたいと思います。本当にありがとうございました。

外部講師の方へ

お忙しい中、貴重なお話をして頂き、本当にありがとうございました。様々な業種、業界の方とお会いし、お話を聞くことで、自分の狭い視野を広げることができました。

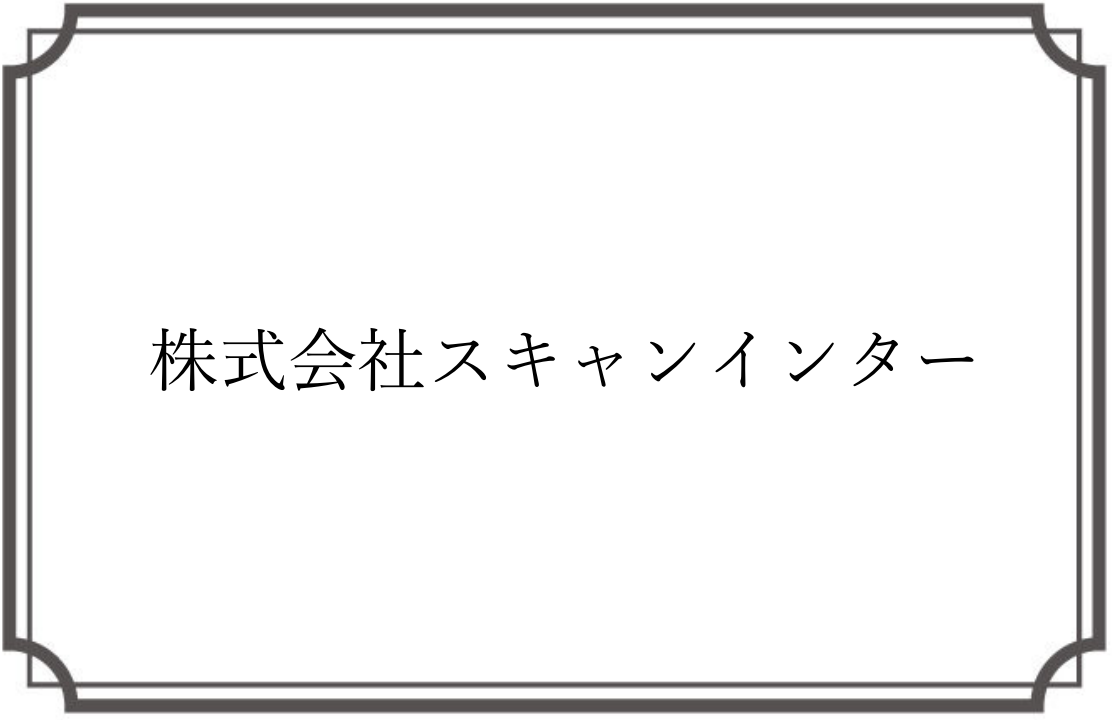
「200%出し切る」ことや、手を上げる際は垂直にまっすぐ上げる、といった学びは、実際に就職活動中に思い出され、意識して取り組むように心がけています。また、一般企業から起業したというお話を聞き、やろうと思えばできないことはないと感じ、身の丈に合わせるのではなく、少し実現が難しいような目標を掲げるようになりました。

この経験を忘れずに、今後の生活に生かしていきたいと思います。ありがとうございました。

受講検討生へ

インターンシップに興味がある人もない人もぜひ受講してもらいたいです。これまでの自分の経験を振り返り、自分には何ができるか、どんな未来を描いていけるかを考えるよい機会になります。外部講師の方のお話で、自分の視野が広がり、新たな興味を発見することができるかもしれません。また、インターンシップで普段会うことのない社会人と会話し、意見を交換し合えるのも学生にとって良い機会です。自分の自信にもつながります。

3年生の受講もそうですが、1・2年生も受講価値が十分にあります。ぜひ、インターンシップを受講して、自分の可能性を見つけてみてください。

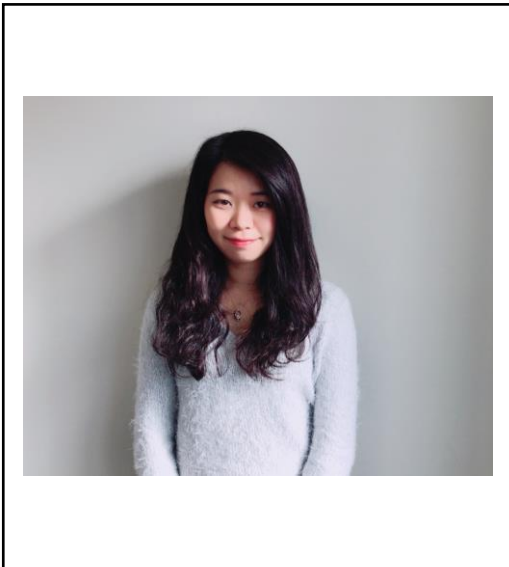


株式会社スキャンインター

経済政策学科 3 年

川口 真穂

8 月 24 日～9 月 1 日



川口真穂

学科・学年

経済政策学科 3年

ゼミ

渡辺ゼミナール

部・サークル

所属なし

出身

田園調布雙葉高等学校

アルバイト

PIZZERIA SPONTINI

志望業界

総合商社・ディベロッパー

その他インターン参加企業

三井不動産・伊藤忠商事・双日

豊田通商・三井住友信託銀行・P&G

学生時代頑張ったこと

ゼミナール活動

渡辺ゼミナールのゼミ長として、ゼミを引っ張ってきました。特に我がゼミが最大の目標にする「全国証券ゼミナール大会」での優勝のために、2年間情熱を持って活動してきました。ゼミ長として、大会出場のためのチームリーダーとして、論文や討論などの学習面はもちろん、それ以上にリーダーシップや同期後輩指導など、人との関わりについて深く考え成長する機会となりました。集団を率いる者として、リスクを恐れるのではなく、一見無謀と思えることにも果敢に挑戦し、乗り越えることの高揚感や達成感を実感し、将来の指針になる考えを多く吸収しました。

インターンシップ受講理由

商社での働き方を知る・中小企業の実態を知る

私は2つの理由によりインターンシップ受講を決意しました。

1 つ目は商社での働き方を知りたいと考えたからです。ビジネスモデルを含む業務内容に触れ、実際に働く現場を体感し、明確なビジョンを獲得し、商社で働くための心構えと、その仕事での大切なことは何かを掴みたいと考えました。

2 つ目は中小企業の実態を知りたいと考えたからです。ゼミで中小企業・ベンチャー企業について文献を通し学び、論文を書いてきました。しかし「実際の現場では何が問題なのか」「どうしたら企業はよりよくなるか」を自分の目で確かめたいと思いました。



インターン先

株式会社スキャンインター

企業理念

『変革とチャレンジ』

北欧の文化の基本である『質実剛健さ』と、
使う人や地球環境への『優しさ』を併せ持
つ製品を紹介することで、人々に豊かな暮
らしを提案し続ける。

時代の変化に応じた新事業、製品の展開。

企業紹介

歴史

1991年7月3日に株式会社スキャンインターは影山伸氏によって創立されました。
創立当初から建材を中心に北欧から輸入した商品の販売をしています。

2005年までの14年間順調に売り上げを伸ばし、システムキッチンなどを1.5億円、
建材を2.1億円、日除けオーニングを4000万円、合計約4億円売り上げました。ま
た同時期にオイルパネルヒーターの取り扱いを始め、こちらも北海道をはじめとする
地域で大きく売り上げ1億円の売り上げ、計4000台を記録しました。

事業内容

輸入貿易商社として、心を豊かにしてくれる北欧の品々を日本に紹介。

紹介製品は多岐に渡り、キッチンや暖房器具などの生活用品から物流業界をバック
アップする倉庫設備機器や大型機械まで幅広く展開しています。

取扱商品

- ・BEHA(パネルヒーター)・RETTIG(オイルパネルヒーター)・LVI(タオルウォーマー)
- ・AMA(オーニング)・メガドア(ドッグレベラー)・BALTIC WOOD(フローリング)
- ・Versus Omega(トラック用荷台)・ALLIX(ポスト)

日程

8 月 24 日	8 月 25 日	8 月 28 日	8 月 29 日
会社概要・取扱商品 について/DIY ショー （海浜幕張）	DIY ショー	展示会名刺リストア ップ	DIY ショーレポート /貿易業務・マネー ジメントについて
8 月 30 日	8 月 31 日	9 月 1 日	
営業事務について・ 取引ソフト使用 /green house 取扱 説明書作成	green house 取扱説 明書作成/資金調達 について	総括	

業務内容

■DIY ショー

- ・ジュリアナ社のデザインポスト（宅配ボックス）及びグリーンハウスと〇〇社のガーデニング用品の販売促進
- ・営業の方の補佐及び数名の方への営業
- ・商談見学
- ・他社の商品説明
- ・ジュリアナ社からいらしたマーチン氏の通訳及び商品のレクチャー

■社内

- ・名刺の整理・各社との進捗状況をエクセルに記入
- ・業務説明
- ・取扱説明書の翻訳
- ・資金調達方法について

目標設定

授業では分からない、「現場」を感じることに

就職活動を行う上で、表面的には分からないリアルな働く現場にふれ、自らの考えの幅を広げることが目標にインターンを行いました。そのうえで、①商社での働き方を知ること、②中小企業の実態を知ることが意識しました。

学んだこと

①営業の魅力

今まで「営業」という仕事にマイナスのイメージがありました。しかし実際に自分自身もお客様相手に営業をするという経験をさせて頂き、微力ながらお客様が商品に興味を持って下さることに喜びを感じました。自分が商品の魅力を最大限に相手に伝えるという行為に魅力を感じました。

③ 海外の方と仕事をすることの困難さ

展示会ではジュリアナ社のデザインポストをメイン商品として取り扱ったため、デンマークから社員のマーチン氏がいらして、現場に立ちあいました。日本では当たり前に行っていることが彼には理解できず不満を抱えていることが多々ありました。グローバル社会である現代、今後、今以上に海外との取引が増加しますが、異なる国同士のビジネス上の関わりをどのようにもっていくかが重要なポイントになると思いました。

目標の達成度と今後の目標

現場のリアルは感じる事ができたと思います。

今後は、就職活動をする上で、先入観で毛嫌いせず、幅広く多面的に業界・業種・企業を見ていきたいと思っています。

メッセージ

企業の方へ

お忙しい中2週間のお時間を取っていただきありがとうございました。

DIYショーでは責任のある仕事を、未熟な私に任せてくださったおかげで、多くのことを学ぶことができました。また社内では私の興味を優先し、業務のことだけではなく、働き方、グローバル社会での活躍の仕方、中小企業の資金調達のあり方についてなど幅広く教えていただき感謝しています。

物を持っていないからこそ、人と人とを信用でつなぎ商売を行う商社のあり方に改めて魅力を感じ、今後も商社で働くことを目標に頑張っていきたいと思います。

外部講師の方へ

就活情報サイトや新聞・TVでは知りえない、現場のリアルな声を聞くことができ、非常に有意義な機会を与えて下さりありがとうございました。

物事を多面的に見ることによって、改めて自分自身を客観的に見るチャンスを頂きました。

受講検討生へ

インターンシップの授業を通じて、就職活動は仕事を探すことだけを目標にしてはいけないということを感じました。企業のインターンシップのES作成や面接、説明会や業界研究などを行っている、どうしても目先の「内定」に目が行きがちです。しかしそれだけでは人としての幅を広げられず、結果的に企業に自分の本当の魅力を知ってもらえない気がしました。そうならないために、一見遠回りに思えるようなことにも進んでチャレンジして自分を高めることができれば、有意義な就職活動を行うことができるのではないかなと思っています。

株式会社 企業変革創造

経済政策学科 3 年
三田 匡能

8 月 21 日～9 月 1 日



三田 匡能

学科・学年

経済政策学科 3年

ゼミ

櫻本ゼミナール

部・サークル

ジャーナリズム研究会

出身高校

高等学校卒業程度認定試験

アルバイト

模試採点、統計調査コーディング

志望業界

市場調査業など

その他インターン参加企業

株式会社インテージ

株式会社 GA Technologies

学生時代頑張ったこと

経済学の実証研究

大学で学んだ理論や分析手法を実践するため、研究し論文を書いてコンテスト等に投稿することを毎年続けており、過去には最優秀者に選出されることもありました。

1～2年次には学内の論文コンテストの入賞を目標に、教育経済学分野での実証研究を行いました。1年次には入賞することはできませんでしたが、2年次には1年次の反省点を意識して研究を行った結果、最優秀者に選出されることになりました。また3年次にはテキストマイニングと機械学習を使った金融情報学分野の研究を行い、経済統計学会で発表しました。こうした研究を行うことは専門知識と論理を学ぶことになり、得るものが大きかったです。

インターンシップ受講理由

就職に関する知識を得たかったため

私の周りには2年生の時点から長期インターンシップに参加しているような人もいましたが、私は2年次には就活をあまり行っていなかったため、2年次の末に「3年生になったら流石に就活のことを考えなくちゃならないな」と思っていました。

とはいえ独りで就活に関して調べていくにも限界があり、モチベーションもあがらないものであったため、授業のようにある程度受動的に教えてもらえる機会を探していたところ、ちょうどこの授業を知ったため、受講することにしました。



インターン先

株式会社 企業変革創造

企業理念

「変革」

「輝く眼を持ったジュニア層、自信に満ち溢れている力のある眼をしたミドル層、道を究め、澄んだ眼をしたシニア層を一人でも多く創造していく」

企業紹介

歴史

2000年7月に株式会社 市場価値測定研究所を設立。

2010年4月に株式会社 企業変革創造へ商号変更

事業内容

(1)人材評価事業

- ・「市場価値測定テスト」というサービスによりビジネスパーソンを客観的に評価・可視化すること

(2)人材開発研修事業

(3)経営コンサルティング

(4)採用支援事業

- ・学生に「市場価値測定テスト」を受けてもらい、優秀な学生と企業とのマッチングを行う「金の卵プロジェクト」というサービスを昨年度から展開

日程

8/21	8/22	8/23	8/24	8/25
・オリエンテーション ・営業補助 ・マーケティング施策の考案	・営業補助 ・マーケティング施策の考案	・営業補助 ・マーケティング施策の考案	・営業補助 ・マーケティング施策の考案	・営業補助 ・マーケティング施策の考案とその中間報告
8/28	8/29	8/30	8/31	9/1
・営業補助 ・マーケティング施策の考案・実行	・営業補助 ・マーケティング施策の考案・実行	・営業補助 ・マーケティング施策の考案とその最終報告	・営業補助 ・マーケティング施策の実行	・営業補助 ・マーケティング施策の実行

業務内容

(1) 営業補助

学生に人材評価テストを受けてもらい、企業とのマッチングを行う「金の卵プロジェクト」というサービスを学生に認知してもらうために、学生団体やサークルの連絡先を調査し、営業のメールを手作業で送信していきしました。

(2) マーケティング施策の考案・実行

「金の卵プロジェクト」の認知向上のための施策を提案・実行していきしました。費用対効果を試算しながら10個程度の案に絞り、提案しました。費用対効果の最も高い「営業メール送信の自動化」案が採用され、実行に移しました。

(3) その他の課題解決

指示された業務は(1)(2)でしたが、それ以外に自発的に行った課題解決もいくつかありました。社内コンピュータの整備（壊れたパーツの取り替え）や、社内データのバックアップを定期的に自動で作成するシステムの作成などを行いました。

目標設定

インターンシップ開始前には、インターンシップの目的として、主に以下の2つを設定していました。

①（学術でなく）実務（仕事）での頭の使い方を知ること

- ・実務ではどのような頭の使い方をするのか
- ・大学で学んだ頭の使い方は、実務でも役に立つのか

②働く中で自分の強みと弱みを知ること

- ・今回の経験を自分の強みが最も活かせる仕事を考える一助とする
- ・見つけた弱みの克服方法を探索する

学んだこと

インターンシップを終えて①について感じたことは主に3つあります。第一に、労働生産性をより強く意識する必要があることです。実務（仕事）では期日がより明確に決まっており、労働時間も限られる（大学の勉強とは異なり家に持ち帰って残業することができない仕事がほとんどである）ため、高い生産性を保って仕事を終わらせなければなりません。

第二に、ロジカルシンキングが強い武器になることです。経営コンサルティングを行っている企業であるため、社員の方は非常に論理的で物事を分析することに長けているように感じました。論理的思考は学問でもビジネスでも重要であるように感じました。

第三に、チームで力を合わせて働くことの難しさを感じました。単身でも成果を上げることができる学術の世界とは異なり、ビジネスではチームで働くことが多くなっています。その際に個人をうまくまとめて同じ方向に進まなければ、ロスが多く生産性の低い働き方になってしまいます。例えば二人で1つの資料を作る際にフォーマットや話の展開が異なると統合するのに時間が掛かるために無駄が多かったと思います。

②については自分のIT技術への適応能力の強みを活かし会社に貢献できる可能性を強く感じる一方で、チームで力を合わせて働くことには不慣れであるため未熟さを感じました。

目標の達成度と今後の目標

おおむね達成できたように思います。自分の未熟さを痛感することも多くあったため、今後も勉強し成長していきたいと思っています。

メッセージ

企業の方へ

世の中のインターンシップには、インターンシップ用に企画された模擬問題を解くようなものも多いですが、今回は実務にとっても近いタイプのタスクが割り振られたため、会社の一員として自分が働くということのイメージをより明確にもつことができました。また、マーケティング施策を考えるという課題では、ビジネス上の課題解決の難しさを感じることができました。さらに、業務における IT の活用をお手伝いしたことによって、企業にとっての IT の重要性を知るとともに、私個人の強みを知ることにつながり、大変貴重な経験となりました。ありがとうございました。

外部講師の方へ

ビジネスマナーなどの基礎知識や、起業やキャリアについての体験に基づくお話、生き方の話や人生での目標についてのお話など、様々な貴重なお話をありがとうございました。生き生きと楽しそうに働いていらっしゃる講師の方々の働き方を参考に、私も生き生きと働くことができるよう意識して就職していきたいと思います。

受講検討生へ

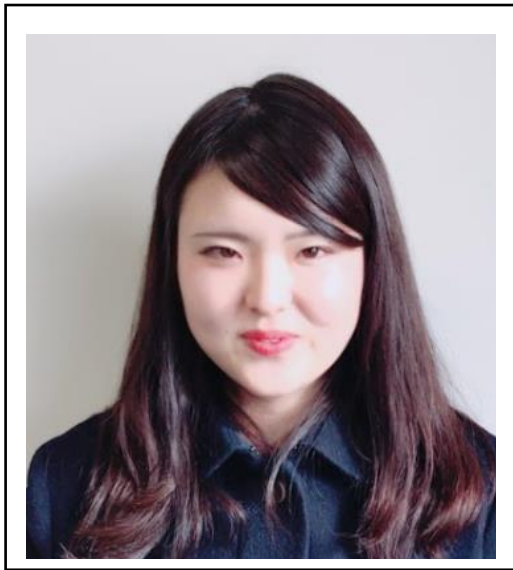
この授業はキャリアのことをじっくり考えるよいきっかけになる貴重な授業だと思います。また外部講師の方も多く、社会人や経営者の方とお話しする機会を得ることもでき、多くの刺激を受けることができます。自分のキャリアを考えていくことは重要なことではありますが、なかなかモチベーションが上がらないこともあるものなので、就活のモチベーションを高める環境づくりという点でもこの授業を履修するメリットは大きいと思います。

一方でデメリットであることは、2週間のサマーインターンシップへの参加が義務づけられるために、時期が被るなどして自分が志望する企業でのインターンに参加できなくなる場合があることです（志望企業のインターンも2週間である場合、時期が被りやすいです）。業界や企業によってはサマーインターン参加で選考ステップがいくらか免除されることやインターンでの優秀者に内定が与えられることがあり内定への影響が大きいので、志望する業界や企業がある程度決まっている方は注意されたほうがよいと思います。

公益財団法人キープ協会
清泉寮

経済政策学科 3 年
滝沢 亜耶乃

8 月 30 日～9 月 12 日



学科・学年

経済政策学科 3年

ゼミ

三谷ゼミナール(金融・証券論)

部・サークル

スキーサークル

出身高校

栃木県立宇都宮女子高等学校

志望業界

金融

その他インターン参加企業

野村証券、大和証券、みずほ証券

滝沢亜耶乃

学生時代頑張ったこと

たくさんの人とつながる。

私は、学生時代になるべく多くの人と関わりを持つことを心がけました。大学内ではゼミ、サークル等の組織に所属して活動し、学外でも団体や実行委員会等に積極的に参加しました。老若男女問わずたくさんの人々と交流できたおかげで、様々な価値観やビジョンを聞く機会があり、学生生活の糧となったと思います。また、組織において人と協働して何かを作り上げることや意見をまとめることを経験し、人との接し方や自分の意見をどのくらい推していけるかの程度を学ぶことができました。社会人になってもたくさんの人とつながることを心がけて頑張っていきたいです。

インターンシップ受講理由

新しい発見がありそう。

2年生の3月頃にインターンシップの授業内容を目にした時点では、私に主体的なキャリア意識ありませんでした。しかし、何か新しいことを自分に定着させたいと考えていた頃であったので就職活動に絡めてキャリア関係の科目をとってみようと考えました。就職活動というと個人で行うイメージが強かったのですが、授業という形で、学生みんなで意見交換やフィードバックを行いながら進めていけるプログラムに魅力を感じました。



インターン先

公益財団法人キープ協会 清泉寮

企業理念

創設者であるポール・ラッシュが、創設時において「食糧」「健康」「信仰」「青年への希望」に関する事業活動を重要視していくとした。その後、時代や社会の変化に応じて、「環境教育」と「国際交流・協力」が活動の柱として加わった。この6つが理念であり、活動の軸となっている。

企業紹介

歴史

タバコとバーボンを愛したケンタッキー州出身の小柄なアメリカ人、ポール・ラッシュ。全てはこの人から始まります。彼は、不屈なフロンティア精神と崇高なボランティア精神を発揮して、八ヶ岳・清里を拠点に、戦後日本の復興と民主化に尽力しました。当時教鞭をとっていた立教大学を中心とした若い学生たちとともに清里の地を切り開き、1938 年日本聖徒アンデレ同胞会のキャンプ場として清泉寮が誕生しました。のちの開戦後に強制送還されるも再び日本に戻るなど、ポール・ラッシュの清里、とりわけ清泉寮への思いは計り知れないものがあります。清泉寮は 1956 年に「財団法人キープ協会」として設立し現在は公益財団法人となっています。KEEP は、Kiyosato Educational Experiment Project の頭文字をとったものです。

事業内容

清泉寮ジャージー牧場、清泉寮、清里聖アンデレ教会、清里聖ヨハネ保育園、環境教育プログラム、やまねミュージアム、姉妹地域交流事業、ポール・ラッシュ祭～八ヶ岳ボランティアフェア～、売店事業 等。

日程

1 日目	2 日目	3 日目	5 日目
・ 清里到着 ・ 入寮 ・ ご挨拶（副理事長・専務理事・フロント・企画部） ・ 生活の案内	・ オリエンテーション（清泉寮の成り立ちやプログラムの説明） ・ ご挨拶と施設案内（様々な施設） ・ ミーティング参加 ・ チェックイン前の業務体験 ・ 予約管理システムを学ぶ	・ チェックイン前の業務体験 ・ 座学（ホテル業・レストランサービスを学ぶ） ・ お客様の送迎業務体験 ・ レストラン（団体向け）業務体験	・ ハウスキーピング体験 ・ フロント業務体験 ・ レストラン（個人向け）業務体験
6 日目	8 日目	9 日目～12 日目	最終日
・ ハウスキーピング ・ レストラン業務体験 ・ ポール・ラッシュ記念館見学	・ ハウスキーピング ・ レストラン業務体験 ・ 役員の方との座学	・ 自然学校での団体研修に参加（牛舎清掃・放牧・登山などを体験）	・ インターンシップでの企業からの課題についてプレゼンテーション

業務内容

- ・ 座学（清泉寮の成り立ち、インターンシップの目標・課題、ホテル業とは、経営方針）
- ・ フロント業務（予約、バックオフィス業務、接客業務）
- ・ レストランのホール（個人向け）
- ・ レストランのホール（団体向け）
- ・ 聖路加国際大学プログラムへの参加（放牧、牛舎清掃、登山、自然学校プログラム）
- ・ 立教セカンドステージさんとの朝散歩（自然体験、団体向けプログラム体験）
- ・ 清泉寮が提供するサービスの体験

目標設定

- ・ キープ協会は幾つもの素晴らしい企業理念を掲げているため、その理念が現場でどのように発揮されているのかを見たい。
- ・ 「山梨」「公益財団法人」「ホテル業」という、自分とは今まで全く縁のなかった領域で何か新しい発見をしたい。

学んだこと

- ・ 様々な事業を行っていますが、隅々まで理念と関連しており、理念と現場の一致が生じていると感じました。社員の方々も創設者ポール・ラッシュにとっても詳しく、ポール・ラッシュ氏の理念が非常に浸透していました。
- ・ 企業としては、公益財団法人ならではの経営課題があると感じました。収益と公益のバランスに決まりがあるため、経営において収益ばかりをあげるわけにはいかないという経営陣の声がありました。
- ・ 清里という地はファミリー層、高齢層からの人気が高いことがわかりました。ファミリー層がたくさん来ることで、様々な施設を大勢の人数で利用するため、シナジー効果があると思います。一方で若者の集客力を向上することが難しい現状にありました。私もインターンシップに参加するまで清里という地名をあまり知らなかったのですが、若者の集客ができれば、さらに施設、地域として活性化すると感じました。
- ・ 団体向け研修・宿泊施設は、企業や学校がリピートして利用しているため、安定した顧客基盤があると思いました。

目標の達成度と今後の目標

事前に掲げた2つの目標は達成できたと思います。企業理念やホテル料金の仕組みなどを2週間で深く学び、それらを踏まえて「今後提供していくべきサービス、プラン」をプレゼンしました。その中で、素晴らしい伝統を重んじつつも、時代の流れに合わせて新しい事業に挑戦していくことがとても難しいことだとお聞きしました。インターンシップ前の目標は、企業を知り自分なりに新しい発見をするなど企業の「過去」に焦点を当てていましたが、参加後は企業の存続・発展や新事業開発など企業の「将来」に興味を持ちました。今後も就職活動で色々な企業を見ることが多くなると思いますが、このインターンシップでの経験を生かしてその企業の今後のあり方を十分に考えることを心がけていきたいと思っています。

メッセージ

企業の方へ

2週間、大変お世話になりました。2週間が大変有意義になったのは受け入れてくださった清泉寮の皆様方のおかげです。プログラムも大変洗練されており、ホテル業、観光業を知識の面でも実務の面でもまんべんなく体験できるものでした。私が考えるインターンシッププログラムとしての清泉寮の最も魅力な点は、たくさんの社員の方々と自由に接触できることだと考えます。自由というのは、学生自ら積極的に話しかければ無限大に自分の経験を積める可能性があるということです。それは、社員の方々がとても丁寧で友好的に、そして臨機応変に構えてくれているからだと思います。企業、組織で働く際には人間関係がとても重要であると考えている私にとって、清泉寮でのインターンシップを通して知り得た企業で働くイメージは非常に良いものだったと痛感しています。

外部講師の方へ

お忙しい中、授業にお越しいただき本当にありがとうございました。外部講師の方々のお話を聞いて思うことは、「こんな大人になりたい」でした。皆様、とても輝いていて、楽しそうで、私はとっても憧れていました。そして、皆様がとてもいろいろなことを考えて人生設計をなさっているという厳しい現実も知り得ました。常に目標の再設定を行いつつも、軸はぶれていないのだなと感じた次第です。「学生だから」とかいつて自分に甘んじたりせず、「将来どうありたいのか」そのために「現在何をすべきか」という考え方を学びました。私も輝ける大人になるために頑張っていきたいと思います。

受講検討生へ

以上の文章で授業での私の充実感は伝わるとと思います。授業満足度は非常に高いです。そしてここまで触れてきませんでしたが、担当教授である三谷進教授の授業内でのお話が非常にためになります。自分が普段いかに何も考えないで生活しているか身を以て体感することができます。かといっても厳しい言葉を浴びせられるわけではなく、教授がものすごく難しい質問や問いかけをするので自分なりに考えていくというスタイルです（難しすぎて答えられないものもたくさんありました）。教授の発言に関しての授業内でのメモを見返すと、どのような答えが正しいのか全くわからないメモも散見できますが、自分がキャリアを考えるうちに少しずつ理解して、自分なりの答えを作っていけたらいいと思っています。…要するに、三谷教授の難題を解いてみたい方は受講をおすすめします。

株式会社 企業変革創造

経済学科 2 年
鷹取 諒

8 月 2 1 日～9 月 7 日



鷹取 諒

学科・学年

経済学科 2年

ゼミ

遠山ゼミナール

部・サークル

立教大学経済学部ゼミナール連合

出身高校

私立修徳高等学校

アルバイト

予備校のチューター

志望業界

商社

その他インターン参加企業

学生時代頑張ったこと

アルバイトとゼミ活動

この大学生活でアルバイトとゼミ活動を頑張りました。そして、責任感を持つことの大切や他者の考えをきちんと聞き、さらに良いものを考えだしたりすることの難しさを学びました。また、様々な観点や様々な人の視点を気にしながら考えを深めるという事の重要性や難しさ学びました。

これらの学んだことが就職した際、企業では多くの視点から物事を検討して商品やサービス、企画の考案を行うことができ、グローバルに活躍することができるのではないかと考えています。

インターンシップ受講理由

就職活動とは具体的にはどのようなものを明確にするため

アルバイトの先輩たちから就職活動についての話を聞くことがあったものの、具体的にイメージをすることができていなかったため、就活において必要な知識やスキルは何かを学びたいと思ったことが一番の理由です。しかし、当初の私は自分自身で何をすればよいか全くわからず、授業内でしっかりと知識を身につけたいと思いました。また、インターンシップを行うことで今の自分に何が足りないのかを2年生のうちに明確にすることで3年生の間を有意義に過ごすことができると考えていました。これらの理由からインターンシップの授業を受講することを決めました。



インターン先

(株) 企業変革創造

企業理念

我々の事業の目的と領域は「変革」です。近未来を踏まえた環境変化を的確に捉え、人と組織を軸に、新しい戦略を策定し、継続的に実行することで、新しい価値を創造することが当社の使命です。

企業紹介

歴史

代表者：藤田 聡

慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程専修。日本 IBM、PAOS、組織人事コンサルティング会社取締役を経て独立。独立後、大手ヘッドハンティング会社の事業開発責任者、経営アウトソーシング会社の代表取締役社長等を歴任。

2000 年、株式会社市場価値測定研究所を設立。現在に至る。現在、立教大学経営学部兼任講師、日本生産性本部主任講師、AllAbout の「キャリアプラン」・「リーダーシップ」オフィシャルガイド。

事業内容

- ・組織人材力分析による人材評価
 - ・階層別変革研修、目的別変革研修による人材開発
 - ・教育、研修の効果測定
 - ・採用支援
 - ・組織変革コンサルティング
 - ・各種制度導入、施策の効果測定
- など

日程

8月21日	8月22日	8月23日	8月24日
企業の説明 メール作成 メールリスト作り 課題着手	メール作成 メールリスト作り 課題着手	メール作成 メールリスト作り 課題着手 テスト結果報告	メール作成 メールリスト作り 課題着手
8月25日	8月28日	8月29日	8月30日
メール作成 メールリスト作り 課題中間報告	メール作成 メールリスト作り 課題着手	メール作成 メールリスト作り 課題着手	メール作成 メールリスト作り 課題着手
9月6日	9月7日		
メールリスト作り 課題着手	メールリスト作り 課題着手		

業務内容

主な業務は、「金の卵プロジェクト」というものを多くの大学生に知ってもらうために

①学生団体・サークルへのメール送信

②学生団体・サークルのメールリストの作成

さらに「金の卵プロジェクト」を広めるためのマーケティング戦略の立案を課題として与えられました。

① メールリストを有効的かつ効率的に作成するためのシステム作り

②プログラミングによるメールの大量自動送信化

③バックアップシステムの作成

目標設定

- ①まだ見たことのない・考えたことのない業界を知り、自分の可能性を広げること
- ②今の自分が持つ力を社会に出た時にどのように活かすことができるのかを確認すること

学んだこと

就活生の大企業志向が進んでいる中で、ベンチャー企業へのインターンシップに行くことが大きな収穫となりました。特にベンチャー企業では、私たち学生でも即戦力として働くことができるということを学ぶことができました。大学やアルバイトなどで学んだパソコンの知識はもちろん、大学の授業で得た知識も社員の方とのコミュニケーションをとるうえで活用することができました。

また、今回は社員数も少なく、事務作業が多いという事もあり、対話をする機会がほとんどありませんでした。この経験から私自身多くの人と関わり、様々なコミュニケーションをとることができるような働き方の方が自分には合うということも学ぶことができました。

目標の達成度と今後の目標

目標①の達成度は60%ほどです。理由は、コンサルティング会社であったもののあまり、コンサルタントとしての仕事を見ることができなかったという点とコンサルティング以外の世界にまだまだ触れられていないからです。

目標②の達成度は80%ほどです。理由は、今まで得た知識や考え方を最大限生かして仕事に取り組むことができた点と一緒にインターンシップに行った三田さんとうまくコミュニケーションを取りながらより良いアイデアを出すことができた点です。

今後の目標は、商社や金融業など様々な職種について調べてさらに視野を広げていきたいと考えています。その上で、自分自身の軸というものを確固たるものとして就職活動に取り組んでいきます。

メッセージ

企業の方へ

今回2週間という短い期間でしたが、私にとって初めてのインターンシップという事もあり、非常に充実したものとなりました。マーケティング戦略を立案することの難しさを肌で実感することができました。マーケティングを学んでいたにもかかわらず、これほど難しいものなのかと感じました。そこから、大学や書籍から学んだことを机上の空論とせず、きちんと自分のものとするためにどのような形であれシミュレーションを試みる事が重要であると思いました。

今後は、2週間のインターンシップの経験を生かして、様々な経験をしたり、多くの企業の方のお話を聞き、自分の将来の糧としていこうと思います。

外部講師の方へ

普段聞くことができないようなお話をたくさん聞くことができました。その内容は、就職活動をする上で気をつけるべきこと等の就活の知識、就活以前に1人の人間として重要なこと、ある職業の専門的で具体的なことなど多種多様な内容のものばかりでした。外部講師の方々の講義は全て興味深いもので非常に楽しく授業に取り組むことができました。

外部講師の方々の話を参考に自分の生き方の軸を考え、就職活動やその先の将来にきちんと役立てていきたいと思っています。

受講検討生へ

まずは、2年生という時期にインターンシップに行くことは非常に重要なことだと思います。将来やりたいことがある人もない人もインターンシップの授業を受講することで、自分の考え方がまだまだ甘いことが分かります。就職や自分自身について、深く考えることがあまりない春学期から、1年間この授業を行うことで2年生も3年生も有意義な就職活動を行うことができ、本当に望んだ就職先に就職することができると思います。



Casval Account

(会計事務所)

会計ファイナンス学科 2 年

荒木 薫

8 月 21 日～9 月 1 日



荒木 薫

学科・学年

会計ファイナンス学科 2年

ゼミ

一ノ瀬ゼミナール（環境経済学）

部・サークル

翠嵐会（山岳サークル）

出身高校

明治学院高校

アルバイト

飲食店

志望業界

検討中

その他インターン参加企業

特になし

学生時代頑張ったこと

資格の勉強

頑張っていることなのですが、簿記の勉強をしています。もともと、簿記の勉強をしたいが故に会計ファイナンス学科に進んだのもあり、1年生の時から少しずつ学習しています。大学卒業までには、日商簿記一級合格に向けて励んでいます。簿記の勉強を始めた要因としては、大学生の間に何かしらの資格を取得して卒業したいと考えていた時に、今後ビジネスに求められるスキルとして『会計』があるのを知り、大学生の間に専門的に学んでおきたいと感じたからです。この講義で会計事務所に行かせていただいたのを機会に、現在は公認会計士へと資格の幅を広げています。

インターンシップ受講理由

新たな成長に向けて

「だれでも、求める者は受け、探す者は見つけ、門をたたく者には開かれる」。聖書に書かれているおしえなのですが、私はこの言葉をすごく大事にしています。挑戦しない人には、成長はない。大学1年の春休み、自分の将来について考える機会がありました。自分は将来どんな仕事に就きたいのだろうか。そんな気持ちに悶々と悩まされた時に、この講義の存在を知りました。インターンシップを行うだけでなく、就職活動・仕事と将来を見据えて、今後の大学生活を考えていく。考えるだけでは始まらない。自ら行動していくためのきっかけとして、私に必要なのはまさしくこんな講義だと思い受講しました。



インターン先

Casval Account（会計事務所）

企業理念

医療関係を中心に、
会計事務所のプロフェッショナルとして、
お客様の明日をサポート

企業紹介

歴史

2004 年 二瓶会計事務所開業

2006 年 Casval Account 設立

事業内容

Casval Account は 5 名ほどの社員で経営している会計事務所です。医療関係を中心に、バックオフィス業務を支援しています。専門的な知識を必要とするバックオフィス業務を委託することで、クライアント様の方々に本業に専念できるとともに、コストパフォーマンスを高めることを望んでいます。

決算処理を始めとして、経営分析、給与管理などを行っています。

医療関係の方がクライアントということもあり、法人への移行などのお手伝いもしています。

日程

8 月 21 日	8 月 22 日	8 月 23 日	8 月 24 日	8 月 25 日
領収書整理 会計処理 給与明細作成	領収書整理 会計処理 給与明細作成	会計処理	会計処理 領収書整理	明細表送付 領収書整理 年末調整データの整理
8 月 28 日	8 月 29 日	8 月 30 日	8 月 31 日	9 月 1 日
税務座学 領収書整理	会計処理	会計処理	会計処理	議事録整理

業務内容

会計事務所なので、基本的に行ったことは会計処理でした。会計処理と言われても、いまいちピンと来る人はいないのかと思います。簿記をやったことがある人は、仕訳帳や総勘定元帳、精算表などを考えるかもしれません。

基本的な会計処置の流れとしては、まずクライアントさんから頂いたデータを仕分けしていきます。聞いたことありますか、仕入れ・売上・経費などと。そこから何をすることかというと、会計処理ソフトを使います。『弥生』です。クライアントさんごとの帳簿があり、帳簿にデータを入力していきます。会計処理ソフトの素晴らしいところは、一度データを入力すると、関連するすべての勘定科目にデータが記入されるのです。例えば、現金総勘定元帳に借方支払利息、貸方現金で記入すると、同時に支払利息の総勘定元帳にもデータが記載されるのです。このソフトを使って、月ごとの会計処理をし、各クライアントさんに過去のデータと比べた経営状況をお伝えしているのです。そのような一連の流れを経験させて頂きました。

また、会計処理するまでの伝票や領収書の処理、給与明細表の作成もしているため、こちらの方もやらせて頂きました。

税務座学では、税理の立場から源泉所得や所得控除について詳しくおしえて頂きました。いわゆる 103 万円の壁についてです。

目標設定

私は、以下の3点を目標設定しインターンシップに挑みました

- ① 毎日、挨拶をしっかりとすること
- ② わからないことは必ず質問する
- ③ 会計を専門とする実際の仕事現場をみる

学んだこと

このインターンシップを通して学んだことは2つあります。

1つ目は、パソコン作業が中心だったこともあり、タイピング能力やExcel技術の必要性を強く感じました。大学の情報処理の講義である程度のことは経験しましたが、私がまだまだ知らないこと操作方法、タイピングの遅さを実感し、まだまだ成長させる余地はあると思いました。

2つ目に、就職が終わりではなく、新たなスタートであると感じました。第一志望の企業に就職することは素晴らしいと思います。しかし、たとえどんな企業に進もうとも、その時点で現状に満足してしまうのではなく、そこからどうしたら自分の成長に繋がるのか模索し続ける必要があると感じました。

目標の達成度と今後の目標

まず、目標の達成度を振り返ります。1つ目の挨拶をしっかりとするでは、自分に100点をあげたいと感じています。毎日欠かさずしっかりとやれていました。2つ目の質問では自己評価としては80点くらいだったと思います。業務上の質問はちゃんと聞けましたが、もっと働いている方々と一緒に様々なお話をすればよかったな、今更ながら感じています。最後に、会計の仕事現場をまのあたりし、自分の知識ではまだまだ足りないことを実感しました。

今後の目標としては、このインターンシップで学んだこと・反省点などを生かしつつ、新たな目標を掲げて、今後のインターンシップや大学生活に役立てられたと考えています。

メッセージ

企業の方へ

Casval Account の皆様、お仕事でお忙しい中、2 週間ものインターンシップを受け入れて下さり、心から感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

自分自身初めてのインターンであった故に、緊張と不安な気持ちでいっぱいでしたが、みなさん温かく迎えて下さり、とても有意義な 2 週間を過ごさせていただきました。

二瓶さんには、お仕事だけでなく会計や税務の世界についてお話して下さり、まだまだ奥が深い学問なのだと実感いたしました。インターンシップが終わってからも、将来のことについてなど色々にご相談に乗っていただき感謝しております。

Casval Account の皆様、大変お世話になりました。

外部講師の方へ

外部講師でいらっしゃった方々、お忙しい中、講義をしていただき誠に感謝申し上げます。一人一人のお話の内容は違いましたが、みなさん自分の理念を軸に社会活動を行っており、大変素晴らしい講義でした。

また、講義の OB としていらっしゃった村越さん、杉本さん、山口さん。村越さんはお仕事でお忙しい中、杉本さんと山口さんは来春から新入社員に向けて忙しい時期に、来て頂きありがとうございます。就職活動における自己 PR や面接など、経験したからこそ伝えられる生のお話を聞けて、大変勉強になりました。

結びに、皆様のご活躍お祈り申し上げます。

受講検討生へ

この講義では学生自身に主体性を求めて来ます。講義でそのようなことを求めないで欲しいと思っている学生には、残念ながらオススメできません。普通の講義とは一味違う。ここにしかない価値がある。主体性を求め、成長したい学生にぜひ受講して頂きたいです。

経営人事コンサルタント 船川治郎さん

日時：5月24日～6月7日

講師：船川治郎氏

担当報告者：鷹取 諒

どのようなことを講義で学びましたか？

私たちが船川さんから学んだこととして、最も印象深いものは「挨拶」です。理由として、ビジネスマナーとして第一印象が非常に大事であるためであったからです。就職活動や日常の中での「挨拶」として重要な事は“感情”を120%出すことだということを学びました。普段から“感情”を最大限に出した「挨拶」をあまり行っていなかったため、非常に根本的なものを教わりました。授業内では“感情”を最大限に出した「挨拶」の練習や返事などを行い、非常に楽しく授業に取り組むことができました。

また、「夢や目標を設定する」ということを学びました。これらを設定する上では、他人の評価は気にすることなく、きちんと将来のゴールを設定することで就職活動のエンジンとなると教わりました。授業内では具体的に「夢や目標を設定」して、受講者全員で「夢や目標」を共有し合いました。さらに、この目標を決めたうえで計画をし、実行に移すということ、実行をする際は、すぐに行動して最後までそれを諦めてはいけないという私たちが生きていくうえでの根本的なことまで教わりました。

講義を受けた感想をお願いします！

3週間に渡って私たちに就職活動に必要な知識や情報、姿勢を教えて頂きました。船川さんの講義は、大学の授業では珍しく非常に明るいコミュニケーションをとるような授業でした。船川さんが私たちにとっての初めの外部講師の方であったため、緊張感もありましたが、あまり受けたことのないような授業であったため非常に楽しく授業を受けることができました。ただ楽しいだけでなく、私たちが就職活動を行う上でどのようなことに注意をして、なにを意識すべきかを行動ベースで教えて下さったため、私たちが今後どのように行動するべきであるかが明確になりました。また、実際に経営コンサルタントなどを中心にあ

らゆる分野で活躍をされている船川さんのお話はとても貴重で、非常に有意義な時間を過ごすことができました。船川さんが教えて下さったことを私たちの就職活動に積極的に取り入れて、就職活動のみならず、私たちが企業で働くことになった時も有効的に活用していきたいと思います。最後まで諦めず、就職活動に取り組んでいきます。

3週間、私たちのために授業をして下さり誠にありがとうございました。



立教 OB 古澤 彬さん

日時：6月14日

講師：古澤 彬氏

担当報告者：常喜 智子

どのようなことを講義で学びましたか？

最初に、「魔法のノート」を記入し、自分の夢や失敗したことをシートに記入しました。

次に、古澤氏のこれまでの経験についてお話をお伺いしました。新卒で入社した企業でのトラブルや、東日本大震災を通じて東北の人を元気にできるよう、起業したお話を聞くことができました。そのような原体験が、就職活動にも必要であり、その原体験から行きたい業界や会社が決まることを教えて頂きました。その原体験を見つけるためにも、自分を見つめて、やってみて、また自分を見つめて選択をするといった、PDCA サイクルを回していくことが重要であることを学びました。

最後には質疑応答を行い、学生それぞれの疑問、質問に真摯に答えて頂きました。

講義を受けた感想をお願いします！

お忙しい中、貴重なお話をしていただき、本当にありがとうございました。

私は古澤さんのような心が震える原体験をまだしたことがなく、羨ましいと思いました。自分を見つめることが重要だと学びましたが、講義を受けた当時はまだ重要性が分かりませんでしたが、就職活動が始まった今、その重要性をひしひしと感じ、常に自分と向き合うように心がけています。もしかしたら、まだ自分が気づいていないだけで、私にも震えるような原体験があるのかもしれない。

古澤さんから学んだことを忘れずに、学生生活に生かしていきたいと思います。ありがとうございました。



キャリアセンター古瀬さん・米山さん

日時：7月12日

講師：古瀬 憲弘氏・米山 恵子氏

担当報告者：横田和也

どのようなことを講義で学びましたか？

今回は「キャリアセンターに親近感を抱く」というテーマのもとに、二つのグループに分けて、ディスカッション形式で授業が行われました。

まず、学生は、「この授業のインターンシップは聞いたことない企業ばかりで大丈夫なのか？」という疑問に対し、古瀬さんから「手厚いインターンシップが行われているので安心してインターンシップに臨んでください」と回答してくださり、学生一同安心してインターンに参加する心象づくりができました。そして、本格的に就職活動を行うにあたって、私たち学生のイメージと企業活動の実態にはほとんどの場合乖離が存在するので、OB・OG訪問を行えば乖離を埋められるので活発に行うべきというお話をされました。

次に、具体的な業種の働き方についてお話いただき、不動産や保険業、自動車業界や公務員の詳しい働き方について学ぶことができました。

講義を受けた感想をお願いします！

今回は参加学生を二分割し、古瀬さんと米山さんとの座談会形式で行いました。そのため、学生が積極的にキャリアに対する疑問をぶつけることができ、さらにパーソナルな相談も盛んに行い大変有意義に過ごすことができました。その中で私が印象深かったお話があります。それは学生側の中でB to C営業は「ノルマや残業が多く辛い職種」とであるという固定観念があり、自分自身がそれを避けたキャリア形成を行うにはどうすれば良いのかという疑問が生まれた時のお話です。それに対しての回答で業界分析を行えば個人営業が業界的に少ない企業が数多く存在し、また自分がやりがいを見いだせる職種も見つけられることがわかりました。よって、業界分析や企業分析の重要性を発見することができました。

エコノミスト 森田京平さん

日時：9月20日

講師：森田京平氏

担当報告者：笹森祐輝

どのようなことを講義で学びましたか？

野村総合研究所ご出身、ロンドンでの勤務経験も持つ森田京平さんによる講義を受けました。「日本経済展望：アベノミクスの来し方、行く末」と題し、アベノミクスとは何かというところから始まった講義では、労働市場・企業収益それぞれからアベノミクスを考察し、日銀と財政の関係性を考えながら現状と問題点を洗い出しました。

「自動車で言うと仮免許のまま」という森田さんのお言葉からもわかるように、現在のアベノミクスは解決すべき経済成長率や人手不足において達成されておらず、今後の政策に注目すべきであることを学びました。その中で私たちの一票の意味を改めて考えさせられる講義でした。

講義を受けた感想をお願いします！

森田さんの講義を一言で表すと「丁寧」だと思います。外資系エコノミスト経験があるということで、幅広い知識の中から、就活を控える私たちにとって有益な情報をわかりやすく落とし込んで語ってもらえたので、とてもわかりやすかったです。また、資料も見やすくまとめもらい、時間が経って見返しても内容が思い出せるような素晴らしい冊子をいただきました。

また、受講生からの質問についても丁寧にお答えいただき、それぞれが知識を深めることができ、経済学部生として一つ成長することができました。

森田さんありがとうございました！

エコノミスト森田さん



森田さんとの集合写真



キャリアセンター市川課長

日時：11月22日

講師：市川珠美氏

担当報告者：佐藤 寿香

どのようなことを講義で学びましたか？

今後のキャリア形成の中でも特に、企業とのマッチング、転職と女性のキャリアスタイルについてお話をいただきました。転職に関しては、ファーストキャリアが重要であり、ステップアップをするための新しい挑戦という前向きな姿勢でいることが重要であるとのことでした。今後の女性のキャリアとしては、M字曲線ではあるが働き続けることは確実であると考えているそうです。また、面接の大まかな対策についてもお話をいただきました。

市川さんから、私たちが知らない様々な企業についても紹介していただきました。規模が小さかったり、B to B ビジネスであまり知られていなかったりするけれども、素晴らしい企業は世の中にたくさんあることを改めて知るきっかけになりました。

講義を受けた感想をお願いします！

転職というのは、これからの働き方の中で特別なことではなくなっていますが、キャリアパスとしての転職をうまくこなしていくには、所属していた企業のブランドではなく自分に何ができて何をしてきたのかが重要であると分かりました。面接に関しても、いくつか気になる点について質問できたので良かったです。

また、自分が普段企業を探していく中で、あまり目に留まらない中小企業の紹介があったことも新しい発見となり新鮮でした。

お忙しい中お時間を割いていただき、ありがとうございました。



立教OB 村越さん、内定者 杉本さん

日時：12月6日

講師：村越樹生氏、杉本雄太氏

担当報告者：北出 梓

どのようなことを講義で学びましたか？

まず初めに立教大学に在学中で内定をもらっていて去年このインターンシップの授業を受けていた杉本さんのお話をパワーポイントと共に伺いました。歳が1つ上ということもあり、自分が体験した就職活動というものを知ることができました。就活に明確な終わりではなく、あくまで個人戦であるから自分を見失わないでほしいという言葉が強く印象に残りました。

続いて立教大学OBの村越さんのお話を伺いました。現在のお仕事の話や、それ以外の社会的な活動についても紹介していただきました。他にも学生時代における時間の有効活用などについてもお話を伺いました。

講義を受けた感想をお願いします！

杉本さんも村越さんもこのインターンシップの授業を受けていたと聞いて、この授業を受けていた人たちがこのように内定をしっかりともらっていたり、社会に出て活躍していると聞いて刺激を受けました。杉本さんは去年就職活動を行っていて、よりリアルな声というものを聞けました。より歳が近い人からお話を聞く機会というのは貴重だと思います。あと数か月で本格的に始動する就職活動、私なりに自分を見失わないで頑張ろうと思いました。

お忙しい中、たくさんの有意義なお話をありがとうございました。

終わりに

本講義の SA（スチューデント・アシスタント）として参加させていただいた横田です。今回、講義に参加しその過程で受講生の皆さんと共に三谷先生を含む講師の方々から貴重なお話を賜り、成長する機会をいただきました。

初回の授業では三谷先生より、学生一同の問題意識の欠如や人前で話す能力の不足を課題として挙げていただきました。講義内で、様々の文献や新聞記事を紹介していただき、それらを題材に討論などを行い深く考察したため、授業開始以前と比較するとはるかに社会問題に関心を抱くことができました。また、受講生の皆さんは自己紹介やプレゼンテーションの機会があり、学生の皆さんがどんどん発表し上達していくのを見て感心しておりました。

また、講義では、本当にたくさんのゲストスピーカーに来ていただきインターンシップに参加する上での心構えや、自身の強みの探し方を教えていただきました。外部講師の皆さんからの話を糧に受講生の皆さんは夏休みに長期のインターンシップに参加され、有意義な夏休みを過ごされ、後期の講義では皆さんの成長を感じることができました。

ご縁をいただき一年間 SA として力不足ながらも講義の補助をしました。その中でたくさんの素晴らしい方々の話を聞いて、人間的にも、学術的にも大いに成長することができました。この経験を経て、受講生の皆さんがより活躍することを願っております。そして、本講義に協力してくださった、舩川さん、古澤さん、古瀬さん、米山さん、森田さん、市川さん、杉本さんと村越さんには、重ねてお礼申し上げます。

2017 年度 立教大学 経済学部 インターンシップ報告書

編集者 立教大学 経済学部

住所 〒171-8501

東京都豊島区西池袋 3-34-1

発行日 2018 年 2 月 1 日

What kind of company do you know ?

What kind of job do you want ?

What do you work for ?

Do you want to expand your possibilities by working on an internship now ?

