



立教大学
経済学部

2024年度 インターンシップ体験報告書



経済学部のキャリア教育と 2024 年度「インターンシップ」の授業概要

立教大学経済学部 柏木理佳

ここ数年、人材不足のため、数日間ほどで説明会やインターンシップを実施し、採用活動の場とする企業も増加しています。そのため、2025 年度卒業の就活から、5 日間以上、うち半数以上の就活体験を実施する企業のみ、公式なインターンシップとし、採用直結型になりました。それでも、学生にとっては、就労体験の日数は少なく、自己分析や適性を判断するなど、キャリア形成として考えるには充分ではありません。

経済学部は、全国に先駆けて、2003 年度から「インターンシップ」の科目をキャリア教育の一環として通年 4 単位の正課科目とし重要視してきました。この授業では受け入れ企業において、夏休みの 2 週間、職場での就業体験に参加します。これによって、大学で学んだ知識や習得した能力を、自ら検証し、不足部分を再確認することができ、また、興味のある業界、職業の実態、自分の適性を知るなどキャリアへの意識が高まります。授業では、春学期は社会人としてのビジネスマナー、企業分析などを指導しました。外部講師として株式会社企業変革創造の藤田聰社長と株式会社トヨプラの豊圭一社長に、インターンシップの事前準備や心構え、キャリア形成についてご指導頂きました。秋学期は、夏のインターンシップ参加で得た個々の知見を共有し、本書の報告書を作成しました。

このようなキャリア教育の取り組みは、2012 年度から実施している「経済学部キャリア教育改革プログラム」の一環であり、HP の「経済学部キャリア教育」や「STORY」に掲載しております。

本年度は 6 名の学生がインターンシップに参加しました。立教経済人クラブには全面的なご支援、ご協力を賜り深く感謝しております。ご多忙のところ学生を受け入れて頂いた企業の皆さま、受け入れ表明を頂いたのにも関わらず、学生とのマッチングで成立に至りませんでした企業の皆さま、改めて厚く御礼申し上げます。就労体験は、学生にとっては成長する非常に貴重な機会であります。未熟ではございますが引き続きご支援いただければ幸いです。

新規受け入れ企業	株式会社イオレ、株式会社桐井製作所
継続受け入れ企業	株式会社フジサワ・コーポレーション、株式会社トヨプラ、株式会社フジタ、株式会社大塚商会
今年度受け入れ表明企業	株式会社三栄コーポレーション、AMW コンサルティング株式会社、イーオクト株式会社（E. OCT）、株式会社システム、株式会社呉竹荘、株式会社駒井ハルテック

目次

【インターンシップ報告】

株式会社イオレ	早部大輝（経済学部経済学科4年）	3頁
株式会社大塚商会	田澤拓己（経済学部経済政策学科3年）	10頁
株式会社桐井製作所	根岸虎太郎（経済学部経済政策学科3年）	17頁
株式会社トヨプラ	宮本夏那（経済学部経済政策学科3年）	24頁
株式会社フジサワ・コーポレーション	加藤沙都（経済学部会計ファイナンス学科3年）	31頁
株式会社フジタ	天野裕樹（経済学部経済政策学科3年）	38頁

【外部講師授業報告】

株式会社企業変革創造	藤田聰社長	45頁
株式会社トヨプラ	豊圭一社長	46頁
立教大学キャリアセンター	合戸廉太郎氏	47頁
受講者メッセージ		48頁



経済学部経済学科 4 年

早部 大輝

【自己紹介】

ゼミ

デンマークゼミに所属しています。デンマークの経済力が高い理由について学んでいます。

アルバイト経験

飲食店の調理のアルバイト（約半年）、テレアポの営業のアルバイト（約 1 年）

趣味

サウナ：サウナは週に一回くらい行きます。

読書：本は月に 5 冊くらい読みます。

特技

どこでも寝られること。

【インターンシップ授業の志望動機】

「インターンシップ」科目を履修した理由は、働く上で必要なスキルやマインドを現場で学び、自分の適性を深く理解するためです。座学では得られない、ビジネスの現場でのコミュニケーション能力や心構えを身につけ、今後のキャリアに活かしたいと考えました。実際の職場経験を通じ、自分の強みや課題を明確にし、社会人としての基盤を築きたいと考えています。

志望する業界はまだ明確に定めていませんが、若いうちから裁量を持ち、20代から活躍できる環境を求めていました。挑戦を重ねて自己成長を遂げ、新たな価値を創造できる人材を目指しています。将来的には社会に大きなインパクトを与える存在になりたいと考えています。

【インターンシップ授業の感想】

2週間のインターンシップでは、実際に様々な業務を経験することで、自分の好きなことや得意なことを見つける良い機会になりました。特に、チームでのコミュニケーションの重要性や、自分の強みと課題を具体的に理解することができ、大変貴重な学びとなりました。

また、柏木先生から学んだ、志望動機の書き方や自己PRの方法が就職活動に直結し、インターンシップの授業を履修して本当によかったと感じています。この経験を今後の学びやキャリア選択に活かしていきたいです。

【企業の志望動機】

株式会社イオレの「らくらく連絡網」をはじめとするサービスが、効率的な情報伝達を支える存在として、多くの人々の日常生活や企業活動に貢献している点に惹かれました。特に、広告事業における貴社の独自のプラットフォームを活用した取り組みが、人々をつなぎ、社会に新しい価値を提供していることに共感し、インターンへの参加を志望しました。

まず、貴社が顧客目線で最良のサービスを提供し続けている点に強く惹かれています。私は、どのように顧客のニーズを的確に捉え、最適な提案を行っているのかを学び、今後のキャリアに活かしたいと考えています。貴社のサービス提供は、単に機能的な解決策を提供するだけでなく、顧客との信頼関係を築き、その信頼の上に価値を提供することを重視していると感じています。このような環境で学ぶことができれば、ビジネスにおける顧客目線の重要性を実感でき、とても貴重な経験ができると思いました。

さらに、貴社でのインターンシップを通じて、広告業界における実務や働き方を具体的に理解し、顧客が求めるニーズや価値創出のプロセスを深く学びたいと考えています。広告業界においては、顧客の期待に応えるだけでなく、時代の変化に即した新たな価値を創出する視点が求められると認識しています。このインターンシップを通じて、必要な視点やスキルを理解し、今後のキャリアに活かしたいと考えています。



株式会社イオレ

【企業紹介】

株式会社イオレは、主に法人向けの広告・マーケティング支援事業を展開する企業です。コミュニケーションデータ事業と HR データ事業が主な事業です。コミュニケーションデータ事業は「らくらく連絡網」という、団体やグループ向けの連絡ツールを基盤として、獲得した膨大なユーザーデータを活用し、ユーザーに最適化された広告事業も営んでおります。HR データ事業は求人企業と求人メディアをつなぐ HR アドプラットフォーム事業を営んでいます。多数の求人メディアと連携し、適切な求人掲載枠を自動で選定します。このサービスを用いた求人企業は、求人原稿の作成や管理をひとつにまとめることが可能となります。また Indeed などの求人検索エンジン広告代理運用事業も行っております。

【企業理念】

新しい便利、新しいよろこびをつくる

【目標】

- ・細かい作業や素早い作業が求められる環境で、正確性を維持しながら効率的に業務をこなすこと
- ・タスクに優先順位をつけ、限られた時間内で、多くの業務を正確にこなすこと

【日程表】

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・会社説明 ・社内案内 ・広告の改善案	・企画案出し 3 Days インターン参加 ・新規事業立案	・フォルダ整理 ・新規事業立案 ・3Days インターン ・商談同行	・架電リスト作成 ・事業立案発表 ・3Days インターン ・新規事業立案発表	・架電リスト作成 ・集客方法案出し
6日目	7日目	8日目	9日目	10日目
・広告作成 ・架電リスト作成	・架電リスト作成 ・フォルダ整理	・架電リスト作成 ・DM 作成 ・フォルダ整理	・架電リスト作成 ・DM 作成送信 ・フォルダ整理 ・インターン広告、商談同行	・架電リスト作成 ・DM 作成送信 ・2週間の振り返り

【学んだこと】

インターンの広告作成業務や、3Days インターンの新規事業立案ワーク、架電リスト作成やフォルダ整理など様々な業務を経験しました。インターンの広告業務では、集客の大変さを学びました。企業の魅力的なポイントや学生が参加する利点を分かりやすく伝えることが大切だと思いました。

新規事業立案ワークは、利益が生まれるイメージができるかが、とても大切だと感じました。私たちのグループが考えた事業は2つの利益ポイントがありましたが、1つは実際に顧客が購入してくれるかを考えると程遠いと感じました。顧客の抱えている問題を解決することや、それに見合った値段で売り、利益を生み出せるかを考えることが大切だと思いました。既存事業の組み合わせや、顧客が抱えている課題から新たな事業を

構築するために、市場調査を行い、様々な事業やデータなどを収集することも大切だと
思いました。

また、営業を行うための架電リスト作成や、新卒採用のフォルダ整理を通して、地道
な作業の重要性を学びました。直接的に売上につながる作業ではないですが、なるべく
多く、精度の高い顧客リストを作ることができれば、その後の成約数も確実に多くなる
と思いました。また、フォルダ整理もその後の業務が効率化され、間接的に業績の向上
に貢献できると学びました。

【企業へのメッセージ】

このたびは、貴重なインターンシップの機会をいただき、誠にありがとうございました
。様々な業務に携わることができ、とても貴重な経験をさせていただきました。2週
間で学んだことを、今後の就職活動、自身のキャリアに活かしたいです。本当にありが
とうございました。



経済学部経済政策学科 3 年

田澤拓己

【自己紹介】

サークル活動

中学 1 年生の時から続けるトロンボーンとコントラバスの奏者として、社会人団体を含む複数のオーケストラや吹奏楽団で演奏活動をしております。

アルバイト経験

大学一年生の時から池袋キャンパスの近くにある「ジュンク堂書店池袋本店」でアルバイトを続けております。業務内容に大学様や図書館様向けの外商販売、海外の方向けの免税対応が含まれ、また 3 年間で数多くのクレーム対応も行い、多種多様な経験を積むことができました。

趣味

海外の美術館や書店巡り。楽器の演奏はもちろん、音楽鑑賞も趣味です。

特技

英語とドイツ語(B1 レベル)、初見演奏

【インターンシップ授業の志望動機】

私が「インターンシップ」科目を履修したいと考えた理由は、立教大学が独自に確保する企業・団体での実践的な学びを通じて、座学では得られない貴重な経験を積むことができると思ったからです。大学に入学して以来、私は主に座学を中心とした受動的な学習を続けてきました。専門的な理論を学び、社会の成り立ちを理解することは視野を広げ、物事を多角的に捉えるために重要なプロセスです。しかし、それだけでは社会に出て他者と協力しながら実践的に働くための準備としては充分ではないと感じました。そのため、能動的に学び、自分の視野をさらに広げるために、経済学部の「インターンシップ」に参加し、社会人として必要不可欠なスキルや経験を積みたいと考えました。大学3年生という就職活動を見据える時期だからこそ、この授業や実際の企業との関わりを通じて、多くのことを学びたいと強く思い、また、この科目では他のメンバーと体験や情報を共有しながら協力し合う機会も多く、そうした中で自分一人では気づけない新たな視点や考え方を得られる点にも魅力を感じました。

【インターンシップ授業の感想】

本講義を通じて、私は自身の成長を強く実感することができました。知識が深まり、視野が広がったことに加え、特に授業内でのキャリアコンサルティング、そして診断テストや日々のフィードバックによって、自己分析の解像度が高まり、自分が本当に目指したいキャリアの道筋を見つけることができたことが一番の成長であると感じております。

ます。インターンシップの講義のために尽力くださったキャリアセンターや経済学部の担当者様はもちろん、講演してくださった外部講師の方々、そして何よりも1年間お世話になった柏木先生には心よりの感謝を申し上げます。本当にありがとうございました。

【企業の志望動機】

私が大塚商会でのインターンシップを志望した理由は、2点あります。

1点目は、企業・業界理解を深めることです。オフィスのOA化・IT化の推進によって日本経済を支えてきた大塚商会での実践的なインターンシップを通して、企業理念である「ITでオフィスを元気にする」を理解し、SIerと呼ばれる業界で実際にどのように業務が行われているのか知りたいと考えました。

2点目は、自己成長に繋げることです。右肩上がりに成長を続ける大塚商会で10日間の業務体験することで、自分を見つめ直し、広い視野を持って物事を考えることができるようにになりたいと思いました。インターンシップを通して得た経験と知識は、私にとって大きな財産となりました。



株式会社大塚商会

【企業紹介】

大塚商会は、日本最大級の独立系 SIer として、多様な企業にソリューションを提供しています。独立系とは親会社を持たず、独自の経営を行う会社を指します。大塚商会は、システムやハード機器など幅広い商品を提供するだけでなく、導入後のアフターフォローも含め、一貫して IT 活用を支援しています。そのため、単なる「Sier」ではなく、「ソリューションプロバイダー」とも称されています。あらゆるメーカーの商品を取り扱い、ハードウェア、ソフトウェア、ネットワークなどを「まるごと提案」し、顧客の「困った」を解決しています。さらに、システムの提案から導入、運用支援までを「ワンストップソリューション」で提供し、顧客の要望に窓口一つで対応しています。

【企業理念】

IT でオフィスを元氣にする

【目標】

- ・業界について知る
- ・採用担当の目線で就職について考えられるようになる
- ・ビジネスマナーや論理的思考を身につける

【日程表】

1日目(9/2)	2日目(9/3)	3日目(9/4)	4日目(9/5)	5日目(9/6)
・全体説明 ・ビジネスマナー研修 ・課題説明	・課題①インスタグラムの投稿案作成 ・課題②-1採用ターゲット・ペルソナ設定	・1Day 技術職(SE)インターン	・課題②-1ペルソナ設定 ・課題②-2フェーズ別提供情報	・1Day 営業職インターン
6日目(9/9)	7日目(9/10)	8日目(9/11)	9日目(9/12)	10日目(9/13)
・ファシリテーション講座(研修) ・課題②-2 ・課題②-3説明会用スライドの作成	・プレゼン練習 ・課題②-3スライド作成	・課題②-3スライド作成 ・自己分析講座	・課題②-3プレゼン練習 ・フィードバック	・最終発表 ・フィードバック

【学んだこと】

私は 10 日間のインターンシップにおいて、採用担当者様の目線に立って、「大塚商会にはどのような人材が求められているのか」について考えました。具体的には、採用したいターゲットを絞り、一つのペルソナとして具体的な人物像を設定し、その人物の心に響く企業説明を考え、スライド資料を作成した上で最終発表を行いました。課題ごとにフィードバックがあり、自分にできていることとできていないことがはっきりと分かり、「どのようにしたらもっと上手くできるか」ということを常に考えさせられる、密

度の濃い非常に充実した 10 日間でした。また、営業職のインターンシップでは顧客とのコミュニケーションの中からニーズを汲み取る体験、技術職のインターンでは最適なソリューションを考える体験ができ、信頼関係を構築することの難しさとともにその大切さも学ぶことができました。その他にも、ファシリテーションの練習や自己分析講座も体験させてください、企業理解を深められただけでなく、自分自身についても知ることができました。このインターンシップを通して見つけた課題として、「話すときに声に抑揚がないこと」が課題であると感じました。落ち着きがあることは私の強みでもありますが、同時に人前で話す時においては、アクセントや強弱などの表現が弱いため、相手に「何が言いたいのか」が伝わりにくいという短所にもなってしまいます。この短所を克服し、より相手に伝わりやすい、聞き手の琴線に触れるような説明ができるようになるためにも、自分の強みである「落ち着き」を活かしつつ、声の強弱や表現を工夫し、聞き手の印象に残る話し方を身につけたいと考えています。

【企業様へのメッセージ】

10 日間のインターンシップを通じて、大塚商会について深く知ることができ、自身の成長を実感できました。特に、フィードバックを通じて課題が明確になり、改善に向けて具体的な行動を考える機会をいただけたことに、心より感謝を申し上げます。素晴らしい 2 週間をありがとうございました。



経済学部経済政策学科 3 年

根岸虎太郎

【自己紹介】

サークル活動

逍遙会（登山系サークル）とイーグルゴルフクラブ（ゴルフサークル）に所属しています。なお、逍遙会ではサークルの代表を務めています。

アルバイト経験

大学入学直前からコーナン商事傘下の会員制の総合建材卸売店の「建デポ」でレジ打ち、電話応対、お客様の対応、お客様がご購入された重量のある資材のお車への積み込みの手伝いなどのアルバイトをしています。また、ほぼ全数の経済学部の 1 年生が主に受講するデータ分析入門 1・2（旧情報処理入門）で教員の手伝いや指導の補助をする Junior TA というアルバイトを大学 2 年生から行っています。

趣味

登山・スキー・サウナ・ゴルフ・スポーツ観戦（野球・相撲等）・旅行などです。

特技

趣味の登山の影響だと思いますが、寒さに強いことと長い距離を難なく歩けることです。

【インターンシップの授業の志望動機】

1つ目の理由は社会人として、正しい言葉遣いやビジネスマナーを習得したいからです。私は、これまで敬語で会話をする機会があまりなく、他人よりも正しい言葉遣いやビジネスマナーができないのではないかと考え、これらの欠点を少しでも解消したいと考えたからです。

2つ目の理由は企業の実務において必要とされている人材、及び技能を確認し自分で確かめたいからです。私は、今後のキャリアでどのような知識が必要になるのかなどを知る1つの手段として、インターンシップを通じて得られた経験を大きな判断材料の1つとしたいと考えたからです。

【インターンシップ授業の感想】

本講義を受講したことによって、2週間という長期間のインターンシップを経験することができ、これまで知らなかった企業の業務内容や具体的な仕事の流れなどを俯瞰的かつ具体的に知ることができた上に、自分の性格や適性のある職種などについても大きな知見を得ることができたため非常にいい経験、授業だったと思います。また、担当教員の柏木先生のご自身の経験や技能を生かした講義や相談は今だけではなく、今後のキャリアでも大変役に立つものと思っています。色々、お世話になり、大変感謝しています。

【企業の志望動機】

理由としては主に 2 つあります。

1 つ目の理由は製造業に興味があるからです。しかし、製品がお客様のもとに届くまでの一連の流れを実際に見たことはほとんどありません。そこで、今回のインターンで製造業の業務の流れについて知るとともに、製造業の仕事の流れについて実際に体験し、自分に向いている仕事かどうかや私がイメージする製造業の業務との相違がないかどうか、確かめたいからです。

2 つ目の理由はビジネスマナーなど社会で必要なスキルや日本の商習慣について実際に体験することで、自分に何が足りていないのか知りたいからであります。



株式会社桐井製作所

【企業紹介】

株式会社桐井製作所は商業施設やオフィスビル、マンションなどの大規模建築物の内装に使用するスチール製の建材（建築用鋼製下地材）のメーカーとして、耐震天井等の開発、軽天材などを製造、および販売を行っています。

また、石膏ボード、断熱材、合板などの自社製造していない内装建築資材を幅広く取り扱う専門商社として仕入、調達を行い、販売を行っています。この2つの事業を主に行っており、製造業と商社業を兼ね備えた会社であります。

※ 一般的に建築用鋼製下地材（壁・天井用）は軽天材・LGS（Light Gauge Steel の略）などと呼称されることが多いです。

【企業理念】

社会の安心、安全を支え、“人々の快適な暮らしと安全”に貢献しつづける。

【目標】

- ・ 製造業の業務内容について理解を深め、向いている仕事か否か、確かめること
- ・ ビジネスマナーなど社会で必要なスキルや商習慣について確かめること

【日程表】

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
<ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション ・本社見学 ・浦安建材総合センター見学 	<ul style="list-style-type: none"> ・茨城工場見学 ・自社コイルセンター視察 	<ul style="list-style-type: none"> ・浦安建材総合センター見学 	<ul style="list-style-type: none"> ・浦安建材総合センター見学 	<ul style="list-style-type: none"> ・本社購買グループで原料調達について
6日目	7日目	8日目	9日目	10日目
<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先商談同席 ・生産の説明やリードタイム改善に関するプレゼン ・鉄鋼価格などの動向発表 	<ul style="list-style-type: none"> ・東京営業所にて営業などについての説明 ・新横浜倉庫視察 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客へのルート営業同行 ・顧客様の施工現場に同行・訪問 	<ul style="list-style-type: none"> ・採用広報資料・まとめのレポート作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・課題発表、振り返り・座談会

【学んだこと】

実際に工場で勤務されている方、営業の方、原料の調達担当の方などから業務内容や仕事内容をはじめ、いろいろなお話を直接伺い、製造業について深く知ることができました。これらの経験は、私のキャリアパスを考える上で非常に貴重な機会となりました。特に、ルート営業の現場で得意先との良好な関係性を構築することの重要性を痛感しました。また、リフォームや建物ができていく過程に携わることができるのは面白いと感じました。営業の現場において、お客様の役に立つことの重要性についても知ることができ、営業への興味も湧きました。私はアルバイトで、主に製造している鋼製下地材

をはじめ、建材について学んでおり多少知識があったこともあり、ますます興味が増大しました。工場見学では製造現場や出荷業務などをしっかりと視察させていただきましたが、注文量が多いので、在庫置き場や原材料置き場などスペースが狭いため、現場の苦労が感じられました。また、JIS（日本工業規格）品と一般普及品を比較すると、JIS品の方が肉厚かつメッキの量が多いといった特徴があります。品質検査も詳細に行う必要があるなど、手間がかかります。さらにJIS品を取り扱う場合には、生産記録をつけることや品質に関する会議なども行い、その議事録や生産記録などを残しておく必要があります。外部機関によるJIS規格を満たしているのか検査を受ける必要があります。完成品の検査に使う測定機器の校正なども行う必要もあり、JIS品を取り扱うことばかりなり大変である印象がしました。御社でのインターンシップを通して全体的に組織内の風通しがいいように感じ取ることができました。それ以外においても、福利厚生などにも力を入れ、働きやすい環境づくりに非常に注力していることも感じました。

【企業へのメッセージ】

このほどは、大変貴重な2週間のインターンシップの機会を頂き、誠にありがとうございます。ご対応頂いた桐井製作所の社員の皆様に心より御礼申し上げます。営業だけではなく、複数の工場や原材料の調達などといった、様々な業務に携わることができ、非常に貴重な機会であったと考えています。この経験を今後の就職活動だけではなく、ひいては今後の自分のキャリアにも最大限生かしたいと考えています。



経済学部経済政策学科 3 年

宮本夏那

【自己紹介】

サークル活動

大学 1 年生から大学 3 年生まで「ソフトテニスサークル」に所属。前衛でした。

アルバイト経験

回転寿司「はま寿司」でホールのアルバイト。大学 1 年生から現在まで 2 年間、続けています。また、大学 1 年生から半年、家庭教師のアルバイト、大学 2 年生から 1 年間花屋でのアルバイトもしておりました。

趣味

KPOP のライブに行くこと。半年に一度は、ライブに行ってています。

特技

人の誕生日を覚えること。一度誕生日を覚えると、忘れることはあります。

【インターンシップ授業の志望動機】

私がインターンシップの授業を履修した理由は2つあります。第1に、自分の視野を広げるためです。大学生活も折り返しに入り、自分の進路を考える時期となりました。興味のある分野には積極的に取り組めますが、興味のない分野を避けてしまい、可能性を狭めないよう、他者のインターン経験を通じて新たな業界への理解を深めたいと考えています。第2に、将来について真剣に考える仲間と出会う機会を得たいからです。この授業を通じて他者と交流し、多様な価値観に触れながら共に学ぶことで、キャリアに向き合える仲間と繋がりたいと思っています。

【インターンシップ授業の感想】

私は、インターンシップの授業を受けて、多くのことを仲間と学ぶことができました。就職活動をする上で大切なことを、授業を通して学ぶことができたので、私にとって、非常に有意義な時間になりました。例えば、グループワークを行ったり、実際にビジネスメールを書いたり、幅広く学ぶことができました。

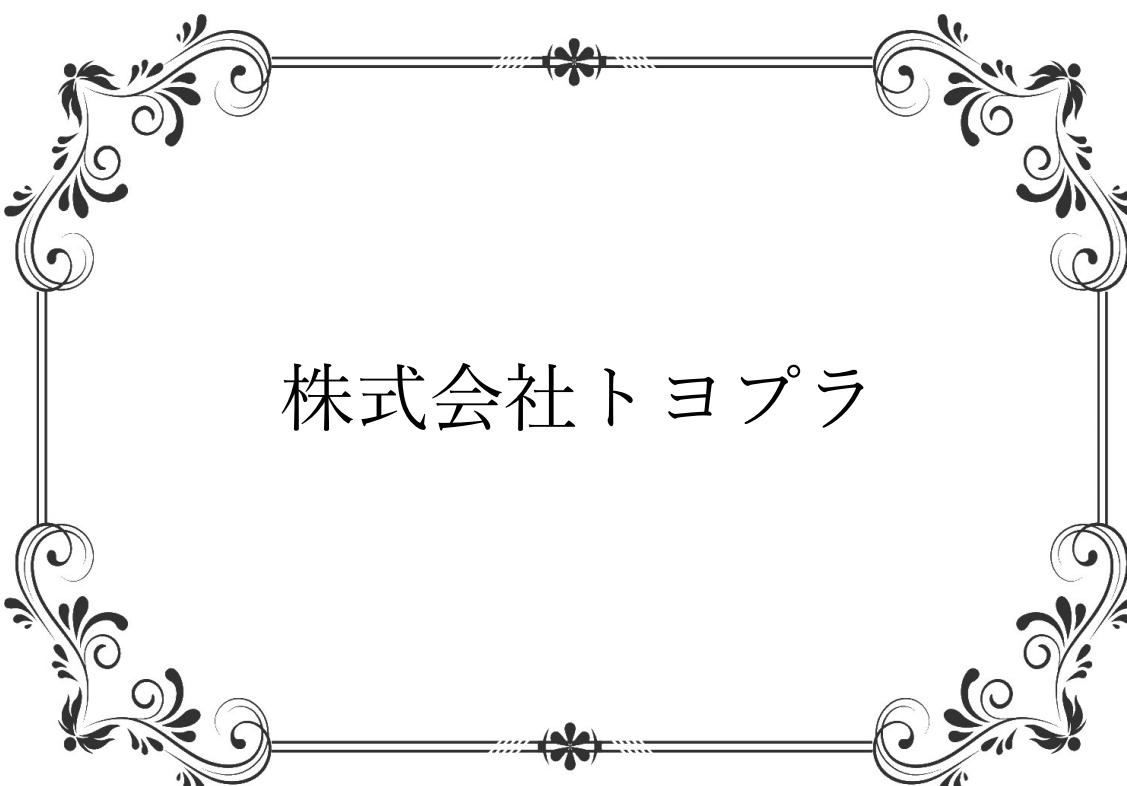
柏木先生、1年間本当にお世話になりました。先生からは非常に多くのことを学ばせていただきました。先生のおかげで最後までこの授業を頑張ることができました。

【企業の志望動機】

私が、株式会社トヨプラを志望した理由は、主に 2つあります。

1つ目の理由は、マーケティングに興味があり、将来的にマーケティングの道でキャリアを築いていきたいと考えているからです。マーケティング手法では、広告による宣伝活動が高い割合を占めています。そして、近年では Web 媒体による広告が主流になります。この情勢を踏まえて、SNS を駆使して行う Web マーケティングに非常に 관심を持ち、今回株式会社トヨプラを志望しました。

2つ目の理由は、業務内容にオウンドメディアの運用との記載があり、そのメディア形態にも興味を持ちました。顧客に商品を伝える際に用いるメディアで、オウンドメディアと同様に並ぶのが、ペイドメディアとアーンドメディアです。この 2つは、テレビ CM やテレビ番組等のマスコミ、一般的に広告だと消費者が認知しやすい媒体での情報発信であり、私自身、広告活動のイメージが容易です。しかし、オウンドメディアについては、それぞれの企業が独自に運用する Web サイトが主流であり、日頃意識して広告を見る機会が他 2つより少ないため、どのようにそのメディアが活用されているのか未知数であると感じています。このインターンシップを通して、知得させて頂きたいと考えています。



株式会社トヨプラ

【企業紹介】

株式会社トヨプラは、マーケティング企業として、新規顧客獲得や顧客のロイヤリティ化、ブランドの認知向上を目的に、WEB やオフラインなどを駆使し、多角的にアプローチできることが強みです。主な業務としては、WEB 広告（リストティング、ディスプレイ）をメインに SNS マーケティング、コンテンツマーケティングや、そのほかリアルでのイベント実施なども行っています。幅広い事業を行っているからこそ、クライアントの抱える課題の解決、目標への伴走を行うことが可能です。さらに、データ解析やユーザーの行動分析を通じて、継続的な改善提案を行い、最適なマーケティング戦略を実現するのが特徴です。

【企業理念】

顧客、社員、ステークホルダー、そして新たな仲間。

私たちは、トヨプラに関わる全ての人々に、

理解と協力を通じて、共に成長していく事を目指しています。

【目標】

- ・Web マーケティングについて知識を深める
- ・広告業界の業務内容を知る

【日程表】

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
<ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション ・広告日次レポート作成 ・広告勉強会 	<ul style="list-style-type: none"> ・オウンドメディア入稿作業 ・日次レポート作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・広告日次レポート作成 ・メディア情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> ・広告日次レポート作成 ・メディア情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> ・オウンドメディア入稿作業、Xの投稿文作成
6日目	7日目	8日目	9日目	10日目
<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングセミナー ・女性向けバナ一案作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性向けバナ一案作成 ・オウンドメディア入稿作業 	<ul style="list-style-type: none"> ・広告日次レポート作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性向けバナ一案作成 ・発表に向けての資料作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップを経て学んだことを発表

【学んだこと】

インターンシップに参加して、株式会社トヨプラのWEBマーケティングについて深く学ぶことができました。特に印象的だったのは、どのようにしてリストティング広告やSNSマーケティングなどの多岐にわたるデジタル戦略を統合し、クライアントの課題に対応していることです。

また、データ解析とユーザー行動分析を通じて、戦略の改善を継続的に行っている姿勢も感銘深かったです。

沢山の実際のプロジェクトに参加しながら、自身のアイデアを提案したり、実装したりすることができたので、成長する機会にも恵まれました。

特に、いつも面倒を見てくださった目黒さんからのフィードバックが具体的で的確だったことが、私のスキル向上に大きく寄与しました。

総じて、トヨプラのインターンシップは非常に価値ある経験であり、現代のデジタルマーケティングにおける実践的な知識を深めることができたと感じています。

【企業へのメッセージ】

この度は貴重な機会をくださり、誠にありがとうございました。貴社での2週間のインターンシップで学んだことを就職活動やこれから自身のキャリアに活かしていくます。この度は、本当にありがとうございました。



経済学部会計ファイナンス学科3年

加藤沙都

【自己紹介】

サークル活動

大学2年生まで「ディズニーサークル」通称D-fanに所属していました。

アルバイト経験

大学1年生の頃から現在まで3年間、ファストフード「ケンタッキーフライドチキン」

でカウンター兼フライヤーのアルバイトをしています。

趣味

映画鑑賞です。特にスターウォーズが好きで、ドラマも視聴します。また、SNS

ファンの方と交流し、イベントの参加もしています。

特技

絵を描くことです。アルバイト先でお持ち帰り用の箱にイラストを描き、お客様からの

好評を得ました。

【インターンシップ授業の志望動機】

現代の日本社会は、さまざまな企業が存在し、それぞれが独自の役割を果たしています。その中で自分が将来何になりたいのか、またどの職業を選ぶべきなのかという点は、未だ不透明な状態です。そして、現時点では私が目指しているのは、「この会社を選んで心から良かった」と自信を持って言えるような職場環境を見つけ、そこで働くことです。そのためには、自分の適性と企業の需要が一致する場所を見つけることが重要であり、これを達成するためには、様々な視点での企業分析やインターンなど多くの知識と経験が不可欠だと考えています。これらの知識や経験を補うためにも、私はインターンシップ科目を通して、就職における実践的なアドバイスを吸収することにより、自分のキャリアに対する現実的な方向性を見つけることができると考えています。以上の理由から、私はインターンシップ科目の履修を希望します。

【インターンシップ授業の感想】

本講義を通じて、私は将来のキャリアについてより具体的なビジョンを描けるようになりました。加えて、講義で得た知識と経験は、自分の職業選択に大きな影響を与え、自己理解を深めることにも繋がりました。さらに、様々な業界の特徴や課題、将来展望についても理解を深め、各業界固有の魅力と可能性を見出すことができました。この学びは、今後の就職活動において貴重な経験となり、進路決定の重要な指針になると確信しています。

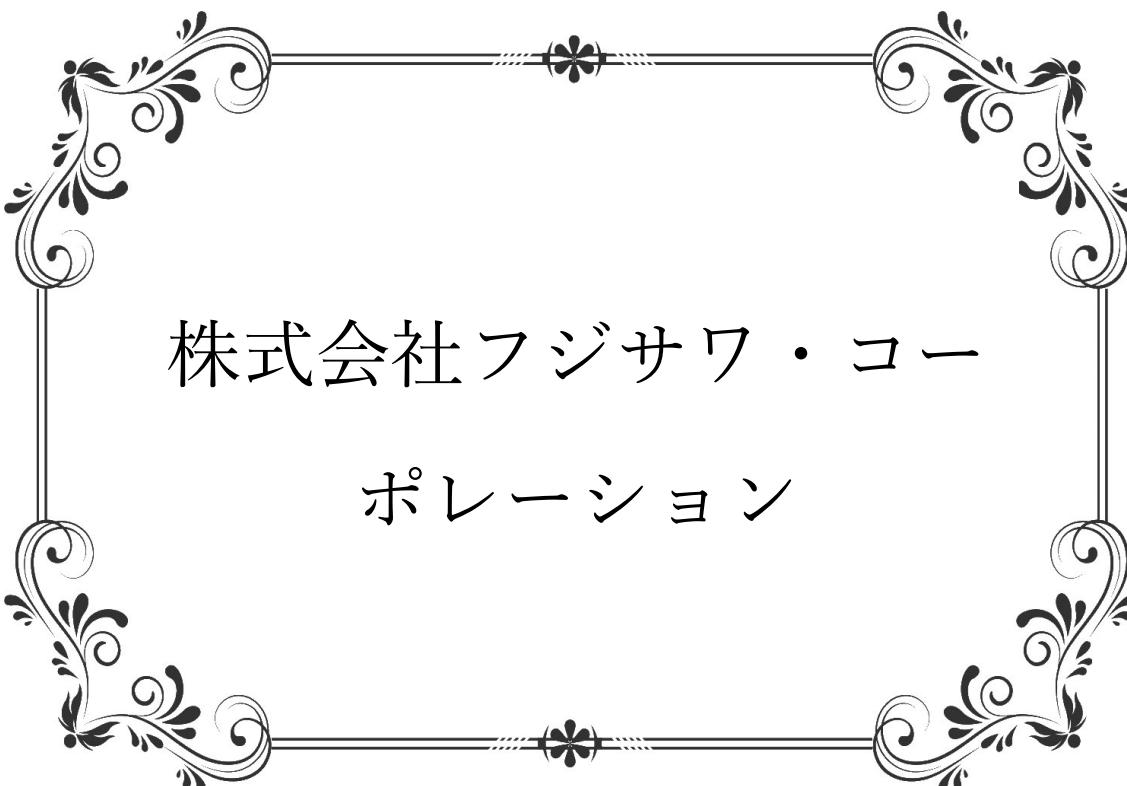
【企業の志望動機】

中長期的な変容の中でお客様に満足していただくディスプレイの提案を学びたいと考え、株式会社フジサワ・コーポレーションを志望しました。私は将来、人々の思い出に残る空間を作り、支える仕事がしたいと考えています。

そして、その夢を実現するために、ディスプレイや不動産管理を手がける企業への入社を希望します。貴社のインターンシップでは、現場立会や企画会議への参加を行っています。

そのため、私の求める人々から愛される空間づくりについて、新たな視点や知識を得ることができます。私はゼミ活動において、グループで研究課題について議論を重ね、何事にも積極的に取り組む姿勢が身につきました。

インターンシップ当日は、その力を最大限に發揮し、新しい経験と知識を深く吸収したいと思います。



株式会社フジサワ・コー
ポレーション

【企業紹介】

株式会社フジサワ・コーポレーションは、1947 年に厚形スレート瓦メーカーの藤澤工業株式会社として創業しました。そして、1964 年に株式会社ローヤルカラー(現在のビジュアルコミュニケーション事業部)を設立しました。当初は、一般消費者向けのフィルム現像や写真プリントをメインの事業としていました。その後、多くの写真サービスを開拓し、広告や商業写真も手がけ、1970 年にはプロ向けの独立した事業部を設けました。現在では、交通広告、屋外広告から空間装飾、デジタル広告まで幅広いフィールドに展開して事業を行っています。

【企業理念】

彩りで社会の豊かさを作り出す

—自分の中に「彩」を持つ

—他人の「彩」を尊重する

—「彩」ある社会を作る

【目標】

ディスプレイ業界の仕事内容やその雰囲気が自分とミスマッチしていないか確かめること

【日程表】

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
<ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション ・昼礼参加 ・工場見学 	<ul style="list-style-type: none"> ・新設クリニック現場打ち合わせ ・ガラスフィルム打ち合わせ 	<ul style="list-style-type: none"> ・録画ウェビナービー視聴 ・昼礼参加 ・商品企画プロジェクト参加 ・録画ウェビナービー視聴 ・企画提案プロジェクト参加 	<ul style="list-style-type: none"> ・造作サインの現場打ち合わせ ・企業へのデジタルコンテンツ提案同行 ・東京ショールーム見学 	<ul style="list-style-type: none"> ・納品、打ち合わせ ・営業案内・リクルートパンフレットの校正作業
6日目	7日目	8日目	9日目	10日目
<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマナー勉強会 ・工場受注から出荷工程体験、アクリルスタンド製作体験 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業2社定期訪問 ・企業向け看板勉強会 	<ul style="list-style-type: none"> ・録画ウェビナービー視聴 ・昼礼参加 ・商品企画プロジェクト参加 ・録画ウェビナービー視聴 ・企画提案プロジェクト参加 	<ul style="list-style-type: none"> ・自宅で課題取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・課題発表、振り返り

【学んだこと】

まず、目標に対して、ディスプレイ業界で働いている方から直接お話を伺い、仕事内容や職場環境について深く知ることができました。その経験は、私のキャリアパスを考える上で非常に貴重な機会となりました。特に、毎回新しいものづくりに携われるという点に強く惹かれ、この業界で働きたいという気持ちがますます高まりました。

改善点としては、外部で現地解散をした後に、業務終了の連絡をするのが遅れてしまつ

た点です。私の報告が遅れた事で、企業の方にご迷惑をおかけしてしまいました。解散後、速やかに報告を行うべきでした。今後は、ご多忙のところをお待たせすることのないよう努めます。

また、学んだことは、ものづくりの楽しさを知ったことです。営業グループに同行し、クライアントの多様な要望や案件によって、毎回異なる制作物に関わる経験は、非常に興味深かったです。特に、工場見学では、身近な広告から駅ナカ広告まで、幅広い印刷工程を目の当たりにし、製品が世に出るまでの流れを具体的に理解できました。また、商品企画や企画提案のプロジェクトにも参加させていただき、製品の完成イメージから必要な資材や予算を算出し、売上や今後の動向を分析するなど、単なる制作業務にとどまらず、企業全体の運営に貢献する仕事を実感しました。今回の経験を通じて、モノづくりが企業の成長にどのように結びつくのかを深く理解することができました。

【企業へのメッセージ】

このたびは、2週間という短い期間ではございましたが、貴重なインターンシップの機会をいただき、心より感謝申し上げます。この2週間は、私にとって非常に実りある、そして刺激的な経験となりました。御社の社員の方々をはじめ、様々な部署や立場の方々と交流する機会を得られたことは、私の視野を大きく広げてくれました。



経済学部経済政策学科 3 年

天野裕樹

【自己紹介】

サークル活動

バドミントンサークルに所属し、新歓、合宿、季節のイベントの企画、運営を担当。

アルバイト経験

ファミレスのキッチン、イベントスタッフ、カフェバイトなどをやっていました。

趣味

旅行、映画

特技

地図帳を見るのが好きなので、日本の地名のほとんどを覚えています(笑)。

【インターンシップ授業の志望動機】

インターンシップを履修した理由は、自己成長を促し将来においての自己像を築くことができると思ったからです。第一に、インターンシップを通じて社会人として心がけることやビジネスマナーなど、ビジネスにおける基本的なスキルを学べる良い機会だと思いました。これは就職する上だけでなく将来のキャリアにおいても非常に重要であり、実務経験を積むことで自己成長を促進し、自己像を築く上で貴重な経験になると思いました。夏季休暇中に行われるインターンシップの体験報告では、自身の経験をアウトプットすることで振り返りを行い、さらなる成長の機会となります。他にも、他学生による多くの業界の体験談を聞くことで、就活における視野を広げることができ、自らの選択を豊かにできるのではないかと考えました。

【インターンシップ授業の感想】

本講義を通じて、自分のキャリアについて考える良い機会になったと思います。こう考えた理由としては2つあります。1つめは、実際に2週間企業でのインターンをした経験です。インターン先で職場や社員さんの雰囲気、働き方について知ることができ、自分自身の働く姿というものを想像することができました。2つめは、就活の手助けになった点です。受講メンバーや、キャリアコンサルタントである柏木先生との面談において、就活での悩みの解決や、自己分析をする上で大変お世話になりました。ありがとうございました。

【企業の志望動機】

株式会社フジタを志望した理由は、主に2つあります。第1に、インターンシップを通じて、社会人としての心構えやビジネスマナーなど、ビジネスにおける基本的なスキルを2週間を通して学びたいと考えていました。これらのスキルは、就職活動のみならず、将来のキャリアにおいても非常に重要です。実務経験を積むことで自己成長を促し、社会人としての自己像を築くために、貴社のインターンシップは貴重な機会であると確信しています。

第2に、昨年の体験報告書を拝見し、多くの方々が1つの仕事に携わることの意義を実感していました。それぞれの部門や業者、施工主と連携を取りながら1つのプロジェクトを完成させる達成感は、建設業界ならではの魅力なのではないかと思いました。私もインターンシップを通じて、こうした協力の重要性と達成感を体感したいと思いました。また、貴社では、建築事業、土木事業、海外事業、まちづくり事業など多岐にわたる事業を展開している点にも魅力を感じ、企業としての挑戦する姿勢にも強く惹かれました。



株式会社フジタ

【企業紹介】

株式会社フジタは、大和ハウスグループの一員として建設事業、土木事業、海外事業、まちづくり事業など幅広い分野で社会基盤の整備に貢献している総合建設業です。特に、自動溶接ロボットシステム「SWAN」や4足歩行ロボット「spot」、部材搬送ロボットなど革新的な技術を開発・応用し、建設現場におけるDX化による作業効率の向上、現場の安全性の確保に取り組んでいます。また、グリーンインフラの推進により環境保全と持続可能な開発を目指す取り組みも積極的に行ってています。

【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

【目標】

- ・ゼネコン業界を理解する
- ・自分の強み、弱みを知る
- ・疑問点が生まれたらすぐに質問する
- ・社会人としてのマナーを守る

【日程表】

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・自己紹介 ・会社説明会 ・職種説明	・国際部門について説明 ・担当者座談会 ・現地職員とのライブツアー	・技術センター見学 ・模擬面接	・若手開発営業担当との座談会 ・企画提案ワーク＆フィードバック	・都市開発の現場見学 ・現場職員との座談会
6日目	7日目	8日目	9日目	10日目
・ゼネコンの営業について ・フジタの物件見学	・経営管理・事務担当者座談会 ・工事作業所見学①	・資金計画業務体験 ・工事作業所見学②	・業績・決算業務体験 ・請求・査定・上申等業務体験	・プレゼン作成 ・プレゼン発表 →フィードバック ・総括

【学んだこと】

インターン前までゼネコン業界のイメージとしては、戸建てからタワーマンションといった建築物がほとんどなのではないかと考えていたことです。しかし、貴社では建設業だけでなく再開発事業、土地区画整理事業などといったまちづくりやホテル事業、スポーツ支援など幅広く力を入れている点がとても魅力的であり、自分にとって新しい発見でした。また、印象に残っていることが市街地再開発事業の説明でした。すべてのフェーズが完了するまでに早くても 10 年、長くても 30 年以上かかり、ベテラン社員でも 1 度、2 度ほどしか携わることができないとしても大きな仕事であるからです。再開発を実現するためには地権者、行政、組合の設立など多くの協力が必要であ

ること、現地に足を運び土地の現状を見たり、地域住民と話したりすることが重要であることなどを知りました。このように、様々なプロセスを踏み実現した際に、地域の課題を解決し、地域の活性化に繋げ、地域の方々が喜んでくださるといったやりがいを感じができる点にとても魅力を感じました。また、工事作業所での仕事が多くきつそうと感じていました。しかし実際には建築施工から営業、経営管理まで12の職種を取り扱っており、各部署で連携しながら建築物に携わっていく様子をインターンを通じて身に染みて感じることができました。最後に、理系色が強く文系が活躍する場面が少なそうというイメージがありました。しかし、貴社では営業、経営管理、情報システムなどの部署において商学部、経済学部、法学部出身といった文系の方々が活躍していることを知りました。契約書の作成、確認を行うための法律的知識や、複数の現場管理を担当するためのスケジュールなどの業務調整能力、コミュニケーション能力などが、話を伺っていく中で重要であると学びました。

【企業へのメッセージ】

貴重なインターンシップの機会をいただき誠にありがとうございました。様々な業務を体感していく中で、社会人の大変さ、面白さを肌で感じることができました。今回の経験をこれからキャリアに大いに活かせればと思います。

講師：株式会社企業変革創造 藤田聰社長
担当報告者 根岸虎太郎・早部大輝



学んだこと

インターンシップ参加前と後で市場価値測定テスト¹を受験し、夏休み中のインターンシップに参加後の自己成長を確認することができました。自分の強みや弱みなども客観的に知ることができ、大変参考になりました。藤田社長から頂いた助言や分析を今後のキャリアにしっかりと活かしていきたいと思っています（根岸虎太郎）。

就職力測定テストを受けて、論理的思考能力が高いことが分かりました。物事を客観的に考えることを得意とし、感情的にならず、合理的な判断ができると診断されました。早い段階で得意なことや苦手なことを理解できたことは、大きな収穫でした。自分の強みを活かせる企業に就職し、活躍できるように、今後の就職活動も精一杯頑張りたいと思います。ありがとうございました（早部大輝）。

藤田社長からのメッセージ

“志を持ち、社会や世の中にとって役に立つ人間になって下さい”

¹ 市場価値測定テストとは、社会人としてどの分野に強みがあって、どんな性格で、どんな仕事や職種が向いているのか、などをスコア化かつ見える化できるものである。

講師：株式会社トヨプラ 豊圭一社長
担当報告者 早部大輝



学んだこと

講義をしていただきありがとうございました。学生時代の部活の話も興味深く、とても親しみを覚えました。

広告業界で重要なことや大手とベンチャーの働き方の違いなど、様々な経験をされている豊社長から多くのことを学ぶことができました。

また、大手で働くことでその風土や大手企業との取引方法を学べる一方、ベンチャーでは挑戦や自己成長の機会が豊富であり、それぞれの良さを理解し、自分に合った選択をすることが重要というメッセージを頂きました。

豊社長から学んだことを、今後の就職活動やキャリアに活かしたいです。貴重な時間を割いていただき、ありがとうございました。自身のキャリアを見つめなおす良い時間になりました。

社長からのメッセージ

“学生時代には部活や学業など、何事にも全力で取り組むことが大切”

講師：立教大学キャリアセンター 合戸廉太郎氏
作成担当者 田澤拓己



学んだこと

この度は、貴重なお話を聞かせていただき、誠にありがとうございました。大学生時代の部活動でのご活躍、大手保険会社での営業としてのご経験、そして現在の大学職員としての道のりなど、様々なエピソードを共有していただき、大変勉強になりました。

特に、自分の適性とマッチした企業を選ぶことの重要性や、自己分析の大切さについて、ご自身の実体験を交えながら教えていただけたことは、私たちにとって大きな示唆となりました。

今後の就職活動やキャリア形成において、合戸さんからの教えをしっかりと活かしていきたいと思います。お忙しい中、私たちのためにお時間を割いていただき、心より感謝申し上げます。

合戸さんからのメッセージ

“やりたいことは知っていることの中からしか生まれない”

【受講者メッセージ フォーマル版】

作成担当者 天野裕樹

天野裕樹

1年間共にインターンシップを受講して、就活の悩み、やってよかったことをお互いに共有しあう機会がとても役に立ちました。皆さん就活への意識が高く、毎回刺激をもらえ、モチベーションにも繋がりました。ありがとうございました。

田澤拓己

立教大学経済学部の学生として、企業やインターンシップに関する情報を交換し合い、モチベーションを高め合える関係でいられたことを大変嬉しく思います。皆さんがこれからどのような世界で活躍されるのかは分かりませんが、この経験は必ず役に立つと信じています。ありがとうございました。

早部大輝

就職活動に対して意識の高い人たちが多いので、良い刺激を受けました。インターンシップや就職活動全般の話を、メンバーとする中で、新たな気づきや価値観を知れて、就職活動にとてもプラスに働きました。ありがとうございました。

根岸虎太郎

各インターン先での経験や教訓といった就職活動のみならず、今後のキャリアにおいても有意義な情報の交換、グループディスカッションの練習などを通じて、自分のスキルを高めることができたと考えています。

宮本夏那

皆さん一年間ありがとうございました。この授業で皆さんと、将来のキャリアについてたくさん学ぶことができて楽しかったです。貴重な経験になりました。

加藤沙都

インターンシップで得られた経験を忘れずに、残りの大学生活も充実したものにしていきましょう！そして、卒業してからも、それぞれが、それぞれの場所で、社会人として大きく成長できるように頑張りましょう！

関根健悟

未来へ羽ばたいていく若き仲間たちよ。今後、いくつもの障害という壁にぶつかり、多くの苦悩を抱えることでしょう。それを乗り越えてこそ、本当の立教人です。脳がちぎれるほど悩んで、良き日本へ良き世界へと変革をもたらしてください。

【受講者メッセージ カジュアル版】



天野裕樹

就活の悩みなど共有できた。# 毎回刺激をもらった。# モチベーションにも繋がった。# ありがとう。

田澤拓己

同じ"経済学部の学生"として続けられ感謝！ # 就活を無事終えたらお祝い。# 一年間ありがとうございます。

早部大輝

就活の悩みや情報を共有できた！！ # 大変なこともあると思うけど、みんなで就活頑張ろう。

根岸虎太郎

二週間インターン # 会社を俯瞰的かつ客観的に観察しよう。

宮本夏那

お互いに就活頑張ろう！ # 1年間ありがとう！

加藤沙都

卒業してからも、それぞれの場所頑張ろう！ # 社会人として大きく成長しよう！

関根健悟

人生で一番大事なものは目に見えないものである。

(* 関根さんは都合によりインターンは参加できませんでした)

2024 年度 立教大学経済学部 インターンシップ報告書

編集 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 2025 年 2 月 1 日

