


インターンシップ実施の流れ

時期	企業	各地域の大学
～3月	受け入れ体制、期間、人数、内容等をご検討ください	
4月	インターンシップ受け入れ情報の登録・更新	各大学より受け入れのご案内をお送りします
5月	 <p>◆簡単なフォーム入力で、インターンシップ情報、企業情報を登録。東北地域内の大学に幅広く周知することができます。</p> <p>◆広域での学生受け入れが可能となり、他県の大学や学生との接点が広がります。</p>	大学内で学生のエントリーを受け付けます
		参加学生を決定します
8月～9月	インターンシップ実施	誓約書、覚書など必要書類を取り交わします ◆連携大学では、ビジネスマナーや企業研究などの事前研修を実施してから学生を送り出しています。 ◆不慮の事故に備え保険に加入します。
10月	アンケートや学生評価にご協力ください	事後学習、レポート作成などを行います

※各大学ごとにプロセス、時期が異なる場合があります

東北インターンシップ推進コミュニティについて

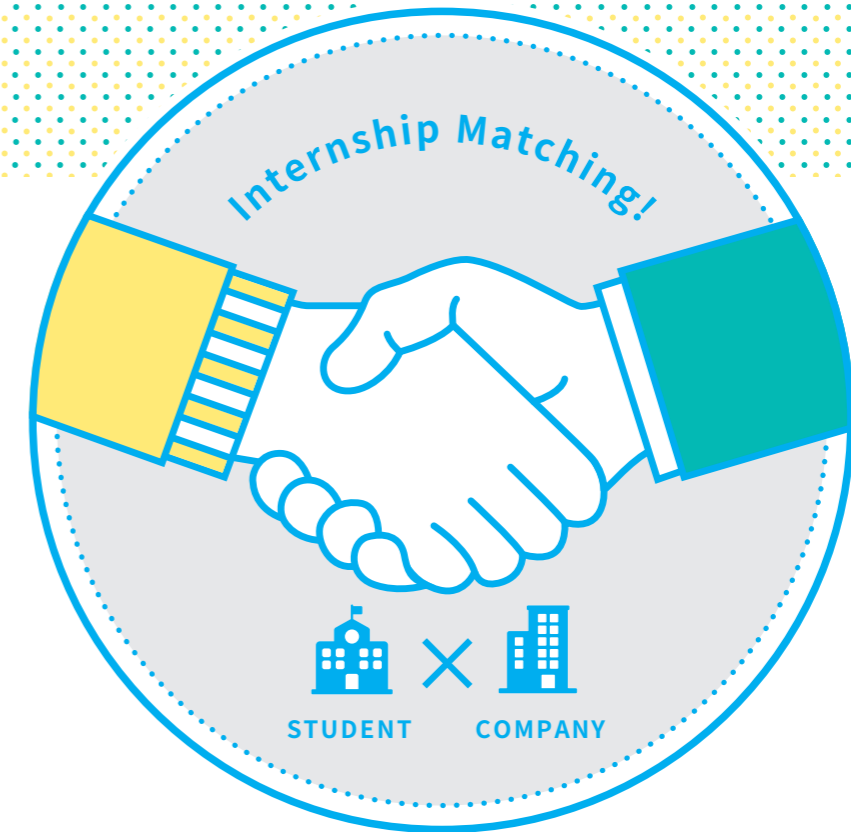
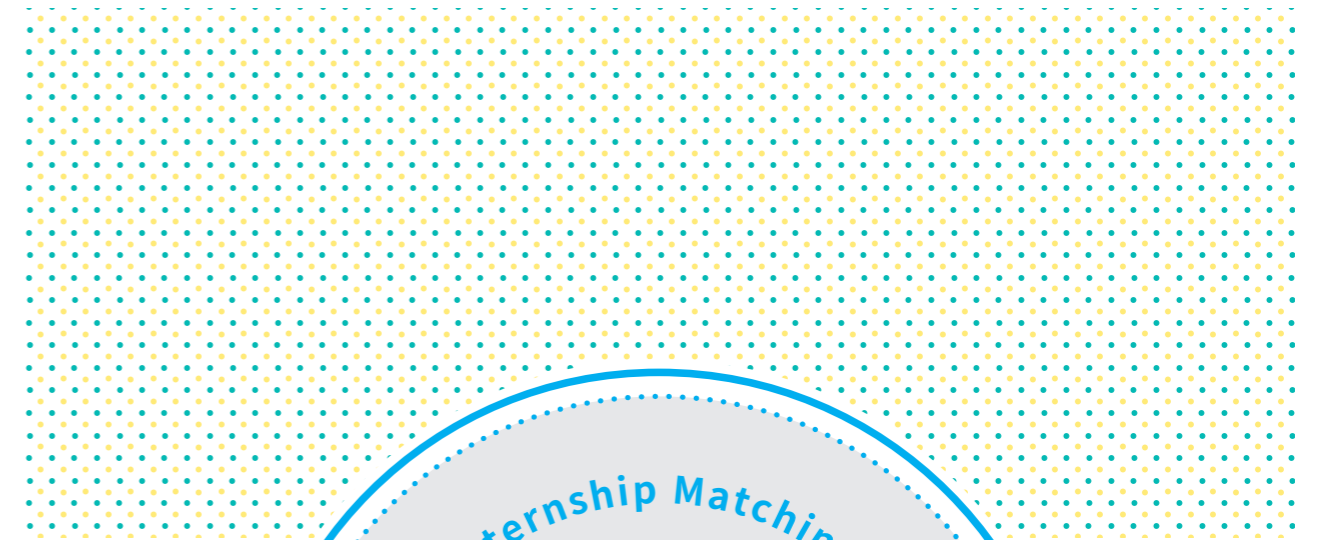
本コミュニティは、東北地域内連携6大学と地域支援団体などによって2014年に発足しました。

東北地域におけるインターンシップの取組みの拡大と充実を目指し活動しています。

----- 東北インターンシップ推進コミュニティ 連携大学連絡先 (2016年1月現在) -----

大学	担当部署	連絡先
岩手県立大学	就職支援グループ	〒020-0693 岩手県滝沢市菓子152-52 ☎ 019-694-2020
岩手県立大学盛岡短期大学部		
盛岡大学	就職センター	〒020-0694 岩手県滝沢市砂込808番地 ☎ 019-688-0613
岩手大学	学務部キャリア支援課	〒020-8550 岩手県盛岡市上田三丁目18番34号 ☎ 019-621-6989
尚絅学院大学	進路就職課	〒981-1295 宮城県名取市ゆりが丘4-10-1 ☎ 022-381-3313
山形大学	就職支援室	〒990-8560 山形県山形市小白川町一丁目4-12 ☎ 023-628-4128, 4134, 4129
桜の聖母短期大学	キャリア支援センター	〒960-8585 福島県福島市花園町3-6 ☎ 024-531-6804
会津大学	学生課学生支援係	〒965-8580 福島県会津若松市一箕町鶴賀 ☎ 0242-37-2515

このパンフレットは、文部科学省事業大学教育再生加速プログラム（インターンシップ等を通じた教育強化）の一環として制作されたものです。

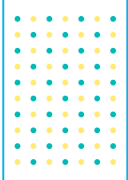


企業と学生をつなぐ

インターンシップ活用ガイド



東北インターンシップ推進コミュニティ



Advantage of the internship

進化するインターンシップ

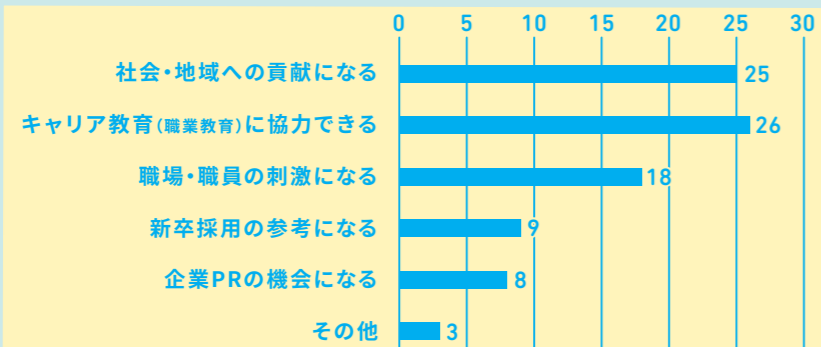
インターンシップへの意識が変わっています。
戦略的に人材育成に活用する企業が増えています。

インターンシップは、学生が職業観を醸成する大変貴重な機会です。企業においても、自社の人材戦略の一環としてインターンシップの活用が見直されています。学生への協力というスタンスから、この機会を自社の活性化につなげようという積極的なスタンスへ。企業の受け入れ態勢の変化が学生の成果にもつながっています。

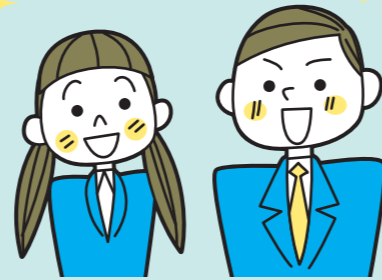
自社の人材育成戦略の一貫として活用

地元の学生へキャリア教育の場の提供

アンケート① インターンシップを受け入れた理由は？(複数回答可)



よろしくお願いいたします!



※平成26年度三大学(岩手大学・岩手県立大学・盛岡大学)連携インターンシップ実施に関するアンケート

1 学生だけではなく社員の成長にもつながります

メリット! 外からの風で社内が活性化

学生は「お客様ではない社外の人」という特殊な立場です。企業を知ろうとする学生の姿勢や意欲は社員への良い刺激となり、社内の活性化につながります。

企業コメント

学生が来ると社内の雰囲気が引き締まりますし、明るくなります。見られているという意識がメリハリのある業務姿勢につながるのかもしれませんが、以前は、受け入れ担当者だけが説明をしていましたが、今は様々な部署のメンバーと交流してもらっています。

メリット! 学生の視点をきっかけに業務を見直し

「学生に対応する時間で業務が中断してしまう」という意識から、「学生の視点を取り入れられるチャンス」とポジティブに考えることで、社内の新たな発見につながります。

企業コメント

学生は私たちにとって意外な点に疑問を感じ、興味を持ちます。社内には忘れてしまっていたり、気が付かないところもあって、刺激になります。企業見学をしている時などの反応は、採用活動時の自分の説明にも活かしています。

2 企業の本当の魅力が伝わります

限られた期間で企業のすべてを伝えることは困難です。だからこそ、社員が本気で取り組んでいる業務の一場面を共有させることは、大事なポイント。表面的ではない、企業の本当の魅力が伝わります。

企業コメント

どうすれば、学生に企業をわかってもらえるか悩んだ結果、概要説明に時間をかけるよりも、一番忙しい部署にメンバーの一員として入ってもらうことにしました。雑用一つでも、社員が本気で悩み、喜ぶ姿を見ることで、大事な仕事だと思って取り組んでもらえたと思います。



3 社内の育成体制づくりに役立ちます

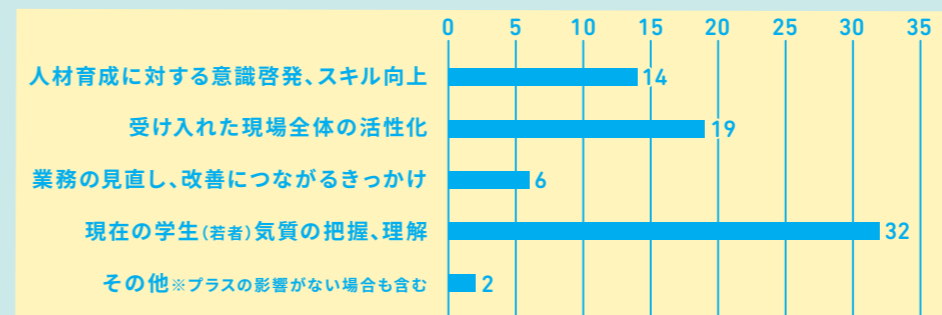
インターンシップの受け入れは、新入社員教育にも通じると考える企業が少なくありません。個々の社員の指導方法や、育成をする上での社内体制を考えることにも役立ちます。

企業コメント

インターンシップ期間の現場の指導は、若手社員が担当しています。どのように伝えと学生の反応が違うのか、自分の指導方法の見直しになっているようです。また、社内のフォロー体制など、部署内・部署間での育成体制強化のシミュレーションにもなりました。

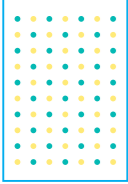


アンケート② インターンシップが与えたプラスの影響(複数回答可)



※平成26年度三大学(岩手大学・岩手県立大学・盛岡大学)連携インターンシップ実施に関するアンケート





受け入れプログラム作成の流れ

インターンシップで何を目指し、何を得るのか、社内や学生と共有できる明確なゴール設定がポイントです。

学生にも企業にも有意義なインターンシップにするためには、目的を明確にしたプログラムの作成が必要です。社内でも共有して協力をお願いするなど、準備をしておくスムーズです。



POINT 1

インターンシップに期待することを明確にする

- 自社の業務の理解
- 自社の課題解決・学生視点の意見の抽出
- 社内の育成体制の見直し
- 採用活動の参考 etc...

POINT 2

学生のゴールを設定する(社内や学生との共有化)

- 業種あるいは企業への興味度が向上する
- 仕事の達成感を体験する
例)一人で一連の接客を行える
例)イベントを終えて、社員と達成感を共にする
- 自分なりに企業の課題を理解し、意見を持つ
- 今後の自身の学生生活や研究テーマが明確になる
- 目標となる社会人像を持つ etc...

POINT 3

ゴールに向けたプログラムの準備

▶プログラム検討例(5日間の場合)

① [導入] 半日~1日

学生にとってインプットの期間。企業概要を把握するとともに、早期の段階で学生に社内の雰囲気になじんでもらうことが大切。

POINT 企業に受け入れてもらえたと学生が感じることで、その後のプログラムに対するモチベーションアップが期待できます。

□学生と交流する場の設定例

- ・部署の説明を現場の若手社員が実施
- ・複数の部署を見学しながら社員の職業観についてインタビュー
- ・座談会、ランチミーティングなどの実施

② [チャレンジ期間] 3日間~

OJTなど職場に実際に入る期間。ゴールに向けた学生の主体的な行動を見守りつつ、適宜フォローを。

③ [まとめ] 半日~1日

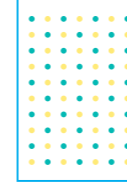
プレゼン・ディスカッション・レポートなど職場にマッチした方法で期間中のまとめを。学生のアウトプットの場を社内でも共有することで、受け入れた部署の振り返りにも。

POINT プログラム内容を紹介する際は、学生にとってわかりやすい言葉でプログラムのテーマやタイトルを表現することで、企業の魅力や本気度も伝わります。

POINT 4

プログラム実施のための調整

- 時期・期間 例)売り出し準備と売り出し期間を含めた5日間
- どこで 例)〇〇売り場
- 担当者 例)2年目若手社員および売り場責任者
- 使用するもの 例)接客マニュアル・新入社員用テキスト
- その他 例)学生の報告方法、受け入れ部署とのリレーション方法 etc...



プログラム実施例

スターティアラボ株式会社 滝沢R&Dセンター

事業内容/Webサイトの制作、SEO・SEMサービスの提供、Webアプリケーションの開発・販売
設立/平成21年4月 所在地/岩手県滝沢市菓子152-409 IPU第二イノベーションセンター2-2

Q1 インターンシップを受け入れた理由はなんですか？

まずは学生に当社の名前と仕事内容を知って興味を持ってもらいたいと思いました。さらに大学との連携強化や、将来的には当社が求める人材の採用につながれば、と思いインターンシップを受け入れることにしました。

Q2 インターンシップの目標や学生のゴールをどのように設定しましたか？

目標は当社の実際の業務内容を理解してもらうこと。また、Web制作の一連の行程を体験してもらい、自分がこの業界に進みたいのか、判断材料にってもらうこと。そのために、プログラムの中に選択肢を設けて、Web制作の中で自分が興味のある役割・工程を体験してもらうことにしました。5日間で学生の能力レベルを上げるのは難しいと考え、期間中に学生の興味を明確にする手助けをしてあげようと思ったんです。



Q3 インターンシップのプログラムはどのような構成ですか？

Web制作の流れや、「ディレクター」「デザイナー」「コーダー」のすべての職種を5日間で体験する日程を組みました。

1~2日目) Webサイトのリニューアルを考えている仮定の顧客を設定。ヒアリングシート(サイトの目的、対象エリアや層、競合などをイメージさせる)を元に、ディレクターとしてWebサイトリニューアルの企画・設計を作成する。

3日目) Web制作から離れ、フリージャンルで自分の興味のあるテーマを見つけ、Webサービスの企画提案を行う。

4~5日目) 1~2日目に企画・設計した内容をもとに、サイト制作を行う。デザインかコーディングのどちらを担当したいか、学生自身に選択させる。(専攻とは別の分野にチャレンジする学生もいるため)

Q4 受け入れて意識したことはありますか？

作業の際は、進め方や要点を伝え、後は基本的に本人の自主性に任せました。また、顧客はどんな人か?ということも学生自身にイメージさせたり、学生が自分で考えて選んでいくようなプログラム構成を意識したつもりです。そうすることで学生が、主体性を持ってインターンシップのプログラムに取り組み、結果的に良い体験になったからだと思います。

Q5 学生の反応はいかがでしたか？

学生たちはとても真面目に取り組んでくれました。うち1人は、「もともとwebデザインに興味があったが、一連の業務を実際にやってみて、想像より大変で、思うように作成できなかった。」と話していました。現実とのギャップに戸惑いつつも、今後の企業選択に活かせる経験ができたようでした。



Q6 今後インターンシップをどのように改善していきたいですか？また新たに組み込んでいきたいことはありますか？

現在は、岩手県立大学でのプロジェクト演習授業でのお手伝いなどを通じて、さらに学生との接点を増やしています。インターンシップの受け入れの効果は、もう少し長期的に検証したいです。「大学・企業・学生」という三者の連携を、インターンシップを通じて進められるよう大学側と相談していきたいと思っています。



実施企業の担当者に聞きました！

インターンシップで悩んだことは？

VOICE
1

受け入れ部署や日程の調整が大変...

◆受け入れの目的やメリットを明確に

なぜ受け入れるのか、受け入れることでどんなメリットがあるのかを、事前にしっかりと社内で共有しましょう。目指すゴールを明確にしておく、社内調整がスムーズに進むだけではなく、学生に対する姿勢にも変化が表れます。

◆受け入れ体制に合わせた柔軟な日程設定を

1週間に1日程度で、約1ヶ月間(計5日間)のプログラムを実施する企業もあります。受入日を離して設定する事で、社内の日程調整も比較的容易になります。課題解決型やプロジェクト型のプログラムにおいては、実習日以外の時間も学生がじっくり考えたり活動できる課題を与える事で、より深い思考を促したり、完成度の高い成果につながる場合もあります。



VOICE
2

学生にどう接したらいいかわからない...

世代間のギャップを感じる、学生が消極的で話が弾まない、何を考えているかわからない...など、いざ受け入れても、学生の対応に戸惑うケースも多いもの。その場合は次のポイントを意識しましょう。

◆学生の話を「聞く」ことから始めましょう

こちらから一方的に情報を与えるだけでは、常に受け身で臨む癖がついてしまいます。どんな思いで参加したのか、当社のどこに興味を持ったのかなどを初めに聞いてみましょう。学生の状況を把握することで、プログラムに活かせそうですし、学生が自分の頭で考え始めるようになります。

◆学生の「行動」をほめてみましょう

職場でどう振る舞えばよいのか、積極的に質問しているのか...状況のわからない学生は不安でいっぱいです。学生から質問があったら「いい視点だね」と伝えたり、いいなと思ったことはどんどん認めてフィードバックすることで、主体的な行動を促すようにします。



VOICE
3

どんなプログラムがよいかわからない...

学生向けの受け入れプログラムを一から作るのには手間がかかるもの。例えば「自社の課題解決を学生に手伝ってもらおう」と、視点を切り替えてみるのもひとつの方法です。表面的な部分だけに触れるプログラムよりも、あえて自社の課題を伝えることで、学生がリアルな仕事の現場を知るきっかけになります。

例

- 新しい事業のアイデアがあるがまだ形になっていない。
それを立ち上げるために必要な準備や調査等を学生に手伝ってもらおう。
⇒日頃から、授業の一環のフィールドワークなどを通じ情報収集に慣れているため取り組みやすい。
- 顧客に提案を予定している内容を紹介し、学生から意見をもらう。
⇒学生ならではの新鮮な視点が参考になる場合も。



学生に聞きました！

ためになったプログラムは？

VOICE
1

お客様と直接関わることができた！

■営業同行の場面で

どんなお客様と関わっているのか、実際にどんな話をしているのか、営業の仕事が詳しくわかった。

取引先から信頼を得るためにどのような心構えで接しているか、移動の車中でいろいろ聞かせていただいた。

■売り場の接客の場面で

社員として直接接客することの責任を実感しとても緊張したが、お客様にお礼を言われたときは、素直にとてもうれしかった。

膨大な商品知識や、自分よりもずっと詳しいお客様との接客など、できないことが多すぎて、自分の視野の狭さを感じると同時に、社員の方を尊敬した。



BtoB営業の場合、取引先とのやり取りは学生にとって貴重な体験。社内から一步外に出ることで得られる新たな視点が、学生に多くの気づきをもたらします。また売場での接客では、消費者(コンシューマー)から提供者(サプライヤー)への立場の変化を明確に感じる事が、社会人の自覚を高める刺激になります。

VOICE
2

社員の方と一緒に考えるプログラムだった！

実際のプロジェクトメンバーに入れてもらい、社員の方と一緒に悩んで、自分がまるで社員になったような気持ちになれた。

社員の方が本気でお客様のことを考える様子を近くで見ることができた。やりがいを持てる仕事だと思った。



他の社員と関わりを持ち、チームで力を合わせて目標に向かう一体感は、学生にとって有意義な体験だったと感じられるようです。

VOICE
3

目標がわかりやすく、成果の見える仕事ができる！

最終課題のレポートの評価基準をしっかりと事前に伝えてくれたので、どのように取り組めばよいか考えて進めることができた。

5日間で企画書を作るのが不安だったが、社員の方々に動まされて、気が付いたら本気になっていた。社会人になってこんな風に本気で取り組めるところで働きたいと思った。

実施計画や目標、ゴールのイメージをつかめると、学生が達成感を得られるだけでなく、受け入れ側もフィードバックがしやすくなります。また、学生が主体的に取り組める場をつくることも大切。受け入れ側の本気度も求められますが、その分、同じ場を共有した社員にとっても大きな刺激になります。

企業から言われて嬉しかった一言！

- ◎(課題レポートを見て)「よくできている、頑張ったね。」しっかり目を通した上で言ってくれて嬉しかった。
- ◎(質問をした際に)「さすが、するどい！」思い切って質問してよかったと思った。
- ◎「営業に向いているよ！」具体的な資質を指して言ってくれたので納得した。営業職に興味をわいた。
- ◎「今日はいつもより頑張っているね。」昨日まで自分が課題で苦戦していたのをよく見ていたんだと思った。
- ◎「○○さんならできると思うから、この仕事をやってみてほしいんだけど。」自分のスキルを見て、予定になかった仕事を依頼してくれたことがわかり、嬉しかった。

何気ない一言でも学生にとっては嬉しいもの。ぜひ積極的に声をかけてください。職場で言われた言葉が、学生にとって大きな自信につながることもあります。