

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------|---------|-----------------|-------|--|
| 企業ID | 025 | 企業名 | 株式会社飯田産業 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 都府県 武蔵野 区市 | | |
| 実施期間 | 8月28日～9月2日 | 日数・延べ時間 | 合計 6日間/ 延べ 45時間 | | |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

家づくりのすべて

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|--|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | ・オリエンテーション ・住宅業界、木造戸建住宅の特徴の理解 | 不動産業界の業態や飯田産業の事業内容、木造戸建住宅について講義で教えていただきました。自分が知っているよりも住宅業界の奥深さを学べました。座談会では実際に働いている方々にネットでは分からないリアルなお話を聞くことが出来ました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | ・家づくりの基礎 ・間取りの考え方 | 住宅の省エネ化のための工夫、法規講義、ゾーニング講義を行いました。家を建てるためには様々な条件をクリアする必要があることを学びました。午後は個人で間取りのワークに取り組み、細かい計算を行ったりして実践的な建築の作業を学びました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | ・設計プランニング ・設計ワーク | 前日のワークを元にして個人で設計プランニング、グループで設計ワークを行いました。1から自分で間取りを考える事の難しさを痛感しました。グループワークでは自分だけでなく、他人の意見も設計に組み込むことが難しかったです。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | ・飯田産業の家づくり ・施工管理の家づくりの最前線について | 飯田産業独自の技術であるIDS工法を映像の資料で学びました。お客様に良質で安価な家を提供するためのコスト削減の工夫、品質管理のための技術を知ることが出来ました。実際に建設中の家を見学してIDS工法を目にすることが出来ました。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | ・飯田産業の営業 ・飯田産業の完成物件見学 | 土地の仕入れ方、住宅広告のコツを学びました。午後はオプション家具の店舗と完成した3つの物件を見学しました。翌日のセールスプロモーションに向けてお客様に売り込むためのポイントを考えながら見学する体験が出来ました。 |
| 6日目 | 9月2日(土) | ・営業に関する講習 ・セールスプロモーション ・インターンシップ総括 | 働くということを考えさせられる講義を行いました。就活の取り組み方を学ぶことが出来ました。セールスプロモーションではグループで営業の方に対してプレゼンを行いました。総括では自分のために働くようにアドバイスを頂き、社会人の心得を学びました。 |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

この実習を通じて成長した点が二つあります。一つ目は積極的に自分の意見や疑問を発言できるようになったことです。初日は緊張ということもあり、他のインターン生と会話もできませんでした。しかし、人事の方などから自分から行動しなければ社会人としてやっていけないという厳しいアドバイスをいただき、いつまでも学生気分ではいけないのだと気付きました。グループワークでは自分が発言することはもちろん、あまり発言をしない人に意見を求めることを心がけました。二つ目は将来自分がやりたいことを見つけるための考え方を得ることができました。最終日の総括で将来自分がどういった人材になりたいかと問われ、会社に信頼されたいと答えたところ、それは自分の為ではないのではないかと追及されました。そこで自分の意志があまりないことに気が付き、自分がどうありたいのかを考えるようになりました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

事前準備としては、その企業がどういった事業を行っているのかなどをある程度知っておくといいと思いました。ネットなどを見ても分からないことがあった場合、その疑問点をインターンシップでの座談会などで質問して解決出来ると思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回の実習を経て今後の学校生活ではまず規則正しい生活を送りたいです。今回6日間のインターンシップは朝9時30分から夕方18時まで行われました。学生の間は自分が好きな時間に寝て起きる事が出来ていましたが、社会人になったらその生活リズムは通用しないと分かりました。来年の就職活動に向けても規則正しい生活を送りたいです。また、まだ自分がどんな職業に就きたいか明確に決まっていないので様々な業界の秋と冬のインターンシップに参加したいと思います。そのためには自分の強みや弱みを明確に理解して自分に合った職業を見つけられるように自己分析も11月ごろまでに進めていきたいです。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--------------|-----|-----------|---------|--------------------|
| 企業ID | 025 | 企業名 | 株式会社 飯田産業 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 株式会社 飯田産業 本社 | | | 実施地 | 東京 (都) 道 武蔵野 (区) 市 |
| 実施期間 | 8月28日 ~ 9月2日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 6 日間/ 延べ 45 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
初め2のインターンシップ

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | オリエンテーション 飯田産業について 木造戸建住宅について 現場の社員と交流 | 質問をやり出すのが難しいと思った。 社員のイメージが少し浮かんた。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | ゾーニング、建物の面積算定演習 IDSエッセについて 設計について | ゾーニングの基本を忠実に守り木造 家を建てることのできると思った。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | トレス 個人フリープラン グループフリープラン | 図面を作るのでよほど楽しかったのに実際に 家が完成したらもっとワクワクするだろうと思った。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | 旅行管理について 骨組みと完成物件の見学 | 骨組みのスピードの早さに驚いた。 現場のトにたくさん質問した。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | 営業について 清掃 完成物件 オプションリフォームの見学 | 無限下の粗げ合わせができる オプション リフォームの現場が6日間一番心惹かれた。 |
| 6日目 | 9月2日(土) | メールプロモーション 総括 意見の発表 | 最後の意見はほとんど語れなかった。 次回のインターンシップに活かしたい。 |
| 7日目 | 月 日 () | | |
| 8日目 | 月 日 () | | |
| 9日目 | 月 日 () | | |
| 10日目 | 月 日 () | | |

↑実習日が10日間以上の場合は、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

今回の実習で初めて知らない学生、社食人の前で意見を述べるということができました。事前に与えられた課題は、じっくりと時間をかけたので、発表の際に自信を持って行うことができました。ただ積極的にではなく、慎重が回ってきた発言が多かったことは反省しています。
また住宅業界、特に飯田産業についてよく学び自分が一番興味のある分野を見つけ出すことができました。それはオプションリフォームです。飯田産業の住宅はほとんどが画一的で個性を出すことは難しいのではないかと感じていました。家の外壁を変えることはできなくても、ドアや照明の交換だけで差別化を感じ消費者は満足感を得ることができると、そのイメージは自分も木造の住居に特化した気軽な話のできる家電量販店のような居心地のいい雰囲気を感じ、自分も携わりたいと思いました。将来について全く決められなかった私にきっかけを与えてくれた実習でした。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

業界についての事前知識が必要だと思います。どの分野で求められている職種なのか、類似の企業などについて調べるべきだと感じました。そのためには自分の将来の軸をある程度決めることが重要だと思います。
また日頃から前を準備することは慣れるべきだと感じました。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

2つ目標があります。1つ目はじっくり学ぶ時間はない数年間の2ヶ月間の目標をもつて行動したいです。将来に役立つ資格も今のうちに取得すべきだと思います。一日のタイムスケジュールを立てて予定通りに物事を進めながらも柔軟に打ち込めるように意識して生活したいと思います。2つ目はこの場で学んだ話や経験が活かせるようにしたいです。頭の中で考えつつ、話すことを並行する作業はどうしても追いつくことができませんでした。日頃から授業やゼミで自分に問いかけられたいだけでなく意見を述べるくらいの癖をつけ、俊敏に打ち返せるようにしたいです。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--------------------|-----|------------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 025 | 企業名 | 株式会社飯田産業 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 道 府 県 武蔵野 区 市 | 日数・延べ時間 | 合計 6 日間/ 延べ 45 時間 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 2 日 | | | | |

キャッチコピー **知識の重要性に気づけた6日間**

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|----------------------------|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | オリエンテーション・住宅業界、木造戸建住宅の特徴とは | 初日は緊張していてあまり質問などができなかった。木造建築の素直に気がついた。全くわからなかった間取りの考え方が、似てくるようになった。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | 家づくりの基礎・間取りの考え方 | 実際に設計をやることで、様々な制約の中で家を作る難しさを学んだ。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 設計プランニング・設計ワーク | 施工管理という仕事にはあまり興味がなかったが、面白そうと感じた。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | 飯田産業の家づくり・家づくりの最前線 | 売られている状態の家を言方問することで、様々な拘りに気づき、驚いた。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | 飯田産業の営業 | 北野さんのプレゼンテーションで、知識の重要性に気がついた。 |
| 6日目 | 9月2日(土) | セールスプレゼンテーション・インターンシップ総括 | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

【実習日が10日間以上の場合は、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私はインターンシップを通じて、知識の重要性を学んだ。その理由は2つある。最終日に聞いた北野様のお話が素晴らしいものであった。というのが第1の理由である。私が最も感銘を受けたのは、偉く上で最も大事なことの1つに、新しい見地へと足を踏み入れることであるという部分である。つまり、既存のままではなく、心を動かすような新発見を提供することこそが重要なことである。そのためにはまず、自分が知識を持っていない、というところから始める。第2の理由は、設計などといった、普段は学ぶことができないようなことを体験することができたという理由である。最初は、不安や疑問も多かった。しかし、時間が経つにつれて、新たに知識を得ることの楽しさに気づき、そして知識を得ることによってどんな仕事もこなせるようになる。ということがわかったのである。

このように、私は今回のインターンシップを通じて、知識を得ることの重要性を学ぶことができた。と考えている。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

実習の前には必ず読んでおかなければならない、ということはない。と言います。しかし、建築業界における競合他者の知識を少し持ったから行く。と違、た角度からも学習することができ、視野が広がる。と聞くことができる。当然のことながら、このインターンシップでは、限られた時間の中で学ぶことはできるが、他社ではどのような仕組み、制度が取り入れられているかについては不明瞭な部分も多かった。である。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

私は今回のインターンシップを通じて知識の重要性について学んだため、今後の大学生活では少しでも知識を身につけよう。と決めた。そのために、3つの行動を起こすこととした。1つ目は新聞を読むことだ。今まであまり新聞は読んでいなかったが、大学内の無料で新聞を読めるサービスを活用し、なるべく毎日新聞を読むこととした。2つ目は読書をする。読書もこれまでの大学生活ではあまり読むことがなく過ぎてきた。そしてこれからは、1ヶ月に2~3冊を目標に読書に取り組みようとした。3つ目は、疑問に思ったことは必ず質問する。ということである。この目標は取り組みやすいので、頻度が高く、より高い確率を持って目標達成できる。と、今後の大学生活での目標だ。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|---------------------|-----|-------------------|-------------|-------------------|
| 企業ID | 028 | 企業名 | 伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | 学生会館事業部 | | | 実施地 | 東京 都 道 府 県 中央 区 市 |
| 実施期間 | 8 月 21 日 ~ 8 月 25 日 | | | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
学生会館を通して明治大学生について考え直す実習

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|--|---|
| 1日目 | 8月21日(月) | 学生会館の概要を学び、実際に学生が住んでいる学生会館を見学をする | 寮や一人暮らしとの違いを学びました。また、現在使われている状態で見学をすることで学生会館の生活を、説明と合わせてより深く知ることが出来ました |
| 2日目 | 8月22日(火) | 実際に学生会館を見学したのち、明治大学生の入居者を増やすための案を考え、プレゼン資料としてまとめる | 一日目とは違い、女子専用の学生会館を見学しました。女子が生活しやすいよう配慮がされていて、「ターゲットが何を求めているか」を考える大切さを学びました |
| 3日目 | 8月23日(水) | 実際に学生会館を見学したのち、明治大学生の入居者を増やすための案を考え、プレゼン資料としてまとめる | 二日間とも違う、男子専用の学生会館を見学しました。その後プレゼン資料を作成する際に、同じインターンに参加した方と考えた案について意見を交わしました |
| 4日目 | 8月24日(木) | 二日目、三日目で見学した学生会館に明治大学の入居者を増やすための案をプレゼン資料にまとめ、リハーサルをしてさらにブラッシュアップする | 二日目から作成していたプレゼン資料をもとにリハーサルをしました。そこで構成やデザインについて指摘を受けたことで今後のプレゼンについての作法を学びました |
| 5日目 | 8月25日(金) | 人事部、学生会館事業部の方に「学生会館に明治大学生の入居者を増やすには」というテーマでプレゼンを行う | 学生会館について考えてきたことをまとめ、発表しました。プレゼン方法を社会人の方から指摘してもらうことで、今後も役に立つ知識を学ぶことが出来ました |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった」、「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

「明治大学生の入居者を増やすためにはどうすべきなのか」というテーマがあったので、私自身、明治大学において二年間の大学生生活で何をしていたか、何が欲しかったかを考え直すとともに、明治大学生というターゲットは何を好むのか、どう動いているかをビジネスとして考えることで、授業で習ってきた経営についての知識を実際の中で使うことが出来ました。さらに、そこで出たアイデアを見せるためのプレゼンテーションにおいて、興味を持って見てもらうため、実際にプレゼンを行っている社会人の視点からアドバイスを受けて「図や表の使い所」「背景を工夫する」「文字の色や大きさ」などのテクニクについて学びました。また、今回のインターンシップには私以外に建築系の学部所属している参加者がいたのですが、私がインテリアや内装に注目していたのに対し、その方は建物内部の構造から学生会館を分析していて、自分の分野外の知識を持つ方との交流の重要性を得ました。



実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

学生会館とは学生寮やアパートとは違う名前ではあるものの、実際どういった建物なのか。大学生が一人暮らしをする際には何が嬉しいのか、また保護者の方はどのポイントに注目して自分の子供の生活の拠点を決めているのか。そういった知識を事前に学んでいると、学生会館についてスムーズに考えていけるとと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回のインターンシップでは、プレゼンテーションの案を考えていくにあたり「ターゲットの視点に立つ」ことが必要とされていました。なので、日常生活において不便に感じるがあった場合には「どうしたら良いのか」を具体的にイメージしていきます。また発表の際には、授業で教わった知識が実際にアイデアを考える手助けとなりました。勉強面ではただ頭に詰め込んでいくのではなく、どう使えるのかを考えながら学んでいきます。最後に、他学部の方との交流したことで知見を広げるとともに、私自身の知識不足を感じました。なので今後、自分の分野外を専門に勉強をしている方とも積極的に交流をすることで視野を広げていきたいと思っています。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|------------|-----|-------------------|-------------|--|
| 企業ID | 028 | 企業名 | 伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | 学生会館事業部営業課 | | | 実施地 | 東京  道 府 県 中央  市 |
| 実施期間 | 8月21日 | ～ | 8月25日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

学生会館(学生寮)の募集施策を考えて、社員にプレゼン

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|--|--|
| 1日目 | 8月21日(月) | 人事部の社員の方々とご挨拶。その後会社概要の説明を受ける。配属された営業部へ行き学生会館についての調査し、その内容をプレゼンテーション(3分程度)。実際に武蔵小杉にある学生会館を訪れ、生活を見学した。 | 短い時間で様々な情報を調べ上げ、それをまとめて発表することの難しさを学んだ。今まであまり気にすることのなかったプレゼンテーションの所要時間の重要性を学んだ。 |
| 2日目 | 8月22日(火) | 東松原に現地集合。女子専用学生会館の施設見学をした。その後会社へ行き、女子寮ならではの利点や欠点について考えながら、どのようにすれば明治大学生を呼び込めるかという案を作成した。 | 紙面上だけでなく実際に現地に行くことでアクセスや街並みを考えることが必要だと思った。物事の欠点や問題点から具体的に現実的な改善案を作成する大変さを学んだ。 |
| 3日目 | 8月23日(水) | つつじヶ丘に現地集合。男子専用学生会館の施設見学をした。その後会社へ行き、前日に見学した女子寮との共通点と異なる点を比べ、明治大学生へアピールするポイントを結んでいた。事務作業(交通アクセス調査)の補助も行った。 | 同じ学生寮でも前日の女子寮とは生活体系がまったく違うものになっていてそれぞれニーズを追究し研究していくことでより良い物件に繋がるのだと学んだ。 |
| 4日目 | 8月24日(木) | これまで見学に行った3つの学生会館と作成した2つのプレゼンテーションを参考に、最終日のパワーポイントを作成し自己リハーサルをした。合間に判子を押したり書類を封筒に入れたり事務作業を手伝った。 | これまで出てきた案をまとめて順序よく説明を加える作業がとても難しく勉強になった。また、プレゼンテーションの形式などを教えていただき参考になった。 |
| 5日目 | 8月25日(金) | 前日に作成していたプレゼンテーションの修正をし、全体の通しリハーサルを行って本番に臨んだ。社員の方々7人の前で自らの学生会館の宣伝案を発表し、それぞれ意見や感想をいただいた。 | 準備していた通りにいかない点もあり、改めて人前で発表をすることの大変さを感じた。如何に自分の意見をわかりやすく伝えられるようにするかが大切だと身をもって感じた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私は今回のジョブインターンシップの実習で学んだことの中で最も印象的なことは自分からコミュニケーションをとることの大切さだ。理由としては2つある。1つ目に現場の声を聞くということだ。5日間のうち3日間は実際の学生会館に出向いて見学をさせていただいた。しかし、プレゼンテーション案の参考にするためにはパンフレットではわからない実際に暮らしている人たちの情報が必要であり、それは受動的では手に入れることはできず、自ら職員の方々に質問していくことでしか得られないものだった。この体験は貴重な時間であった。2つ目にデータの重要性についてである。最終日に発表したプレゼンテーションを作成する上で前日に地方から上京していたり一人暮らししたりしている知人・友人にアンケートをとった。明治大学生の学生会館入居者を増やす方法を考える中で必要だと考えたからである。結果的にプレゼンテーションの説得力が上がり、より良い案となった。この考えは前に述べた現地に訪れた経験がなければ浮かばなかっただろう。この2つのことからコミュニケーションの大切さについて深く学べたと言える。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

第1にパソコンのスキルについてとても重要性を感じた。今回のインターンシップにおいて調査や分析などインターネットで調べるといことは勿論、発表するために活用したPowerPointやExcelも使用する頻度がとても高かった。

第2に会社について事前に詳しく自己調査をするべきだと感じた。実習前に働くイメージをして準備をすることがスムーズな学習に繋がると考えた。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今後の学生生活では真剣に自分が何を目標とするか、どのような職業でどのようなことがしたいかということについて時間をかけて考えていきたいと思っている。オフィスで仕事をするという一つの職場の体系を経験したということは自身にとって初めてで貴重なものであった。残りの大学生活における就職活動で具体的なビジョンが見えていることは心強く、判断の材料として有効的な活用ができると考えている。そして学科の専門分野だけでなく今回の実習において学んだ商学的な物の見方や考え方を参考にさまざまな面から注目する広い視野を大切にしたいと思っている。ワークショップで学習した複数人と協力することで一つの案をさらに深く研究することができるという姿勢も進路について考える上で参考にしていきたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-----------------------|---------|-------------------|-------|----------------------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 東京都港区赤坂5-2-20 赤坂パークビル | | | 実施地 | 東京 (都) 道 府 県 港 (区) 市 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 36 時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 協調性を持ってグループワークに参加

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|-------------------------------|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | 概企業要、プレゼンスキル研修 | ・仕事をやる際大事なものは多様性、公平性、オープンネスが大事であると学びました。また、プレゼンをする際、非言語的要素を重視し、聴衆を知ることにより相手のニーズを探ることが大事だと知ることができました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | リース業界の基礎知識、Design-Thinking | ・人間中心の問題発見・解決するためには有用性、技術的な実現、持続可能性という視点から考えることが重要。そして、ワークショップではデザイン思考を通して問題の解決方法を学ぶことができました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 社員の方と同行して営業体験、オペレーション部署の概要・見学 | ・実際の営業に同行させていただき、営業とはどのような仕事なのか実感することができました。同時に常に情報のアンテナを張ることが大切だと痛感しました。また、GRPIモデルやマトリックスを使うことによりグループワークの促進する方法、問題解決の方法を知ることができました。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | リスク管理部門、More than Finance体験 | ・More than Finance体験では、今まで学んできた問題解決方法を生かしつつ協調性を持って自分の意見を言ったり、受け入れることによりグループワークは円滑に進むことができました。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼンテーション | ・今まで学んできた問題発見・解決方法などを積極的に使うことにより、会社の利点や今後伸ばすべき点などを見いだすことができました。さらに、お互いに意見を出し合っていくうちにグループワークが円滑に進むことができると実感しました。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

1 実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度) 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

インターンシップを通し、大学では学べない様々な経験・知識を学ぶことができました。特に印象に残ったのは次の二つです。一つ目は、プレゼンをする際、大切な事柄は何なのか知ることができました。この経験から一番大切なことは聴衆とアイコンタクトを取ったり、ジェスチャーや声のトーンや強弱といった非言語要素にあるということ知ることができました。二つ目は、相手(お客さま)が何を望んでいるのかを共感し、問題定義を設定、プロトタイプを作成してテストするというサイクルを回すことで相手が本当に望んでいることを創造できるのだと実感することができました。また、その際にPost-itや特性要因図、親和図法などを生かすことにより問題の定義であったり、なぜそのような問題が発見するのか、それに対する解決策をお互いに出すことで情報の共有・精査することができるようになりました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

基礎知識や企業概要のお話では専門用語・知識が出てくるのである程度業界研究や金融関連の勉強をすることをお勧めします。また、SMFLキャピタル株式会社は日系企業と外資が合併したという過去があり、企業研究はしておいたほうが良いと思います。加えて、プレゼンテーション当日に準備しないといけないので、PowerPointは慣れておいたほうが良いと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回のインターンシップで学んだ経験・知識をあらゆる場面で能動的に活かしたいと思います。特に、大学の講義やゼミ研究でのグループワークでは課題発見のツールとしてPost-itを使っていきたいです。また、なぜこのような問題が起こってしまったのか、理由を常に意識して問題にかかりたいと思います。そして、上がった問題と発端となってしまった理由を解決する策を考える際に今回のインターンシップで学んだ方法を生かしてまいりたいと思います。さらに、グループワークの時だけではなく、就職活動時における企業研究や自己分析などにも応用していきたいと思いました。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------|---------|---------------|------------|---------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 | 都・道 府・県 | 港 区市 |
| 実施期間 | 8月28日～9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 | 5日間/延べ | 27時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

楽しく自分のスキルを向上することが出来るインターン

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---------------------------|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | 会社概要・プレゼンスキル | 自己紹介をし、自分の発表をあとから動画で見て改善点を考えました。プレゼンの設計や聴き手に関するインパクトなどを説明していただき、プレゼンスキルについてたくさん学びました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | リースの基礎知識講座・DesignThinking | 今まで詳しく知らなかったリースの基礎や仕組みについて学ぶことが出来ました。また、今まで何事も論理的に考えがちだったため、DesignThinkingはすごく新鮮で論理的思考にはない魅力がたくさん学びました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | JobShadow・OPS業務セッション・職場見学 | 会社での業務を見学させていただきました。営業や業務内容だけではなく、やりがいについても教えていただきました。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | 業務セッション・職場見学・MTFセッション体験 | リスク管理体制や枠組み、役割について説明していただきました。また、問題解決のプロセスやディスカッションをグループワークを通して学びました。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼン資料作成・プレゼン発表 | グループに分かれ、SMFLキャピタルで働く魅力や強み、改善点のプレゼンを資料を作成し、発表を行いました。4日間で学んだことを生かすことが出来たと思います。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

まずは、プレゼンテーションスキルを学ぶことが出来た。今まであまりプレゼンをする機会がなかったためきちんと理解できていなかった。実習では、プレゼンテーションの設計ステップや、プレゼンを行う際に気を付けること(顔の表情や手の動き、姿勢、抑揚、トーンなど)を教えていただき、発表を行った。その後撮ってもらった自分の発表動画を見ること客観的に自分の発表について考え、改善点を見つけることが出来た。見つけた改善点を意識し、もう一度発表を行うことで、学んだスキルを実行することが出来たと思う。また、DesignThinkingの魅力が学ぶことが出来た。言葉は知っていたが具体的にはよくわかっていなかった。しかし、説明していただいた後、実際にDesignThinkingを行うことで理解を深めることが出来た。今まで何事も論理的にばかり考えていたが、これからは、まずはやってみようというDesignThinkingを実践していきたいと思った。また、グループワークではそれぞれ役割を決め、問題解決のプロセスをきちんと理解することで、より効率的に問題に対する解決策を探る方法を学んだ。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

実習でその企業についての内容は学ぶことが出来るが、事前に少し調べて予習しておくことで、より理解しやすいのではないかと思った。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

まずは、改めて人前で発表することが苦手だと思った。しかし、今回の実習でさまざまなプレゼンスキルを学ぶことが出来たので、それらをゼミでの発表などを通して生かしていきたいと思う。また、いろんな業界や企業について学ぶ必要があると思った。今回参加させていただいた企業は金融だった。金融は堅いというイメージがあったが、実際インターンに参加してみて、イメージが変わった。まだ、自分は何がしたいのかやどんな業界に興味あるのかわからないが、それは知らないことが多いからだ実感した。自分の目標を明確にするためにも、説明会やインターンなどを通してさまざまな業界について知ることが大切だと思った。また、自分の目標が定まったら、OBOG訪問など、積極的に行っていきたいと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|---|---|----------------------------|--|----------|--|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 | 港 区 市 | |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 | | |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 今後の社会人生に役立つ研修コースが満載 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 8月28日(月) | 会社概要説明、事業内容説明、自己紹介、プレゼン研修 | リース会社の事業について詳しく知ることができた。プレゼンの際の極意を知ることができた。 | | |
| 2日目 | 8月29日(火) | デザインシンキング研修、リース産業説明 | デザインシンキングという問題解決手法を知ることができた。リースの基礎知識を身につけられた。 | | |
| 3日目 | 8月30日(水) | 営業同行、オペレーション部門説明 | 営業の現場を体験し、営業のイメージが良い方向に変わった。事務の仕事のやりがいを知り、興味を持った。 | | |
| 4日目 | 8月31日(木) | 管理部門説明、More than finance研修 | 管理部門が会社の中核を担っていると知ったが、数学の知識が必要であるため、難しい内容だった。模造紙をつかってチームで積極的に相談し合えた。 | | |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼン | 人事の方など15人ほどが見守る中パワーポイントを用いてプレゼンした。人前で話すことが苦手であると、再認識した。 | | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |
| ↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。 | | | | | |
| 実習を通じての成果(400字程度) 【「~ができるようになった」、「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】 | | | | | |
| <p>公募のインターンにも複数参加しているが、今回のインターンシップでは、会社のことを細部まで詳しく理解することができた。「More than finance」(金融の枠を超えた付加価値サービスの提供)というSMFLキャピタル株式会社独自のサービスについて深く知り、組織の中でどのように活かされているのか、研修を通して身をもって体験することができた。また、営業の社員さんに実際の商談の場面まで同行させていただき、1対1で多くの話をしていただいたことで、営業職のやりがいや醍醐味を肌で感じることができた。5日間のなかで特に勉強になったこととして、「会社で働くことを想像する」ことができたことだと思う。毎日決まった時間に出社し、多くの社員さんに囲まれる中で、これから社会人として活動して行くにあたって、どのような風景を目にし、どのように行動し、どのように考えて行くのか、少しながらもイメージできるようになった。</p> | | | | | |
| 実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内) | | | | | |
| 事前準備はとくに必要なかった。 | | | | | |
| 今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度) | | | | | |
| <p>今回のインターンシップでは、「会社」というものを深く知ることができた。実際の業務風景を現場に赴いて見たり、聞いたりしたことで、会社というものがどのように成り立っているのか分かったと思う。これから本選考で志望する企業を選び、研究して行く必要が出てくる。その際、インターネットや書籍などの資料はもちろんおおいに参考になるものだと思うが、実際の雰囲気はそこに行ってみてはじめて分かることだと思う。だから、インターンシップに今後も積極的に参加し、会社の雰囲気を肌で感じ取りたいと考えている。</p> | | | | | |

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合、ボールペンで読み取りやすく記入してください。

| | | | | | |
|-------------|--------------------|-----|-----------------------------|------------|--------------------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社【旧社名：日本GE合同会社】 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | | | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 港 区市 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | | | 日数 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 40 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
業界の魅力と自分の弱点を知ったインターンシップ

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|----------------------|-------------------------------------|
| 1日目 | 8月28日(月) | 自己紹介・会社説明 | 自分らしさを出す工夫を考えた、プレゼンのコツを学んだ |
| 2日目 | 8月29日(火) | 業界説明・Design Thinking | 柔軟な発想力、想像力へのアプローチ方法 |
| 3日目 | 8月30日(水) | JobShadow(営業同行) | 営業活動の内容と魅力を知る |
| 4日目 | 8月31日(木) | MoreTheFinance | 会社の特徴・強みを学んだ |
| 5日目 | 9月1日(金) | 社内プレゼンテーション | それまでに学んだことを使ってチームで連携してより良いプレゼンを目指した |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった」、「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

今回のインターンシップを通じては、特に新しいものを創造するための考え方や仕事への取り組み方を教わり、働くということへの理解が深まったと思います。中でも、新しいものをつくるために役立つ「Design Thinking」が、自分たちで実践しながら学ぶことができたので印象に残りました。また、積極性のなさなど、インターンシップ中の自分の良くなかった点にも気づくことができたので、就職活動に向けてのこれからの成長にも役立てることができるのではないかと思います。それから、これまでよく知らなかった業界や企業について知ることができて、未知の業界についての興味や様々な仕事に対する関心が生まれ、これから積極的に企業研究に取り組んでいきたいと思うようになりました。また、今までは知らなかった企業の内側を少しでも知ることができ、他のインターンシップにも興味をもつようになったこともインターンシップの成果だと思います。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に事前準備は必要ありませんでしたが、企業について少し知っているのと企業側からの業界説明などが分かりやすくなると思いました。また、学習ではありませんが積極的に取り組もうという目標意識のようなものがあると多くのことが吸収できる良い実習になるとと思います。

今回の実習を終えて、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回の実習を終えて、多くのものを得ることができました。特に仕事に役立つものの考え方や探究心のようなものは、これからの学生生活にも役立つと思いますので、積極的に活用していきたいです。そして、目的意識をもって自分のやりたいこと、知らないものなどを見つけていきたいとも思いました。また、今回のインターンシップでの他の積極的な実習生を見て、自分も同じように積極性をもってこれからの就職活動に取り組んでいけたらと思うようになりました。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|--------------|-----|---------------|-------------|------------------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | 人事本部 | | | 実施地 | 東京 (都) 道 港 (区) 市 |
| 実施期間 | 8月28日 ~ 9月1日 | | | 日数・ 延べ時間 | 合計 5日間/ 延べ34時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|-------------------------------------|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | 貴社の沿革, 事業内容 プレゼンの練習(3分間の自己紹介) | プレゼンの構成の方法や話し方、効果的な伝え方などを学んだ。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | リースの基礎知識 Design Thinking session | リースに関する基礎知識を学んだ。また、デザイン思考の考え方の作りを体験した。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | Job Shadow Ops業務セッション・見学 | 営業の方と実際に現場まで同行させていただいた。また、オペレーション業務について学び、勉強会を見学した。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | Risk業務セッション MTFセッション体験 | リスク管理に関する業務を学んだ。また、More Than Financeというプログラムを体験した。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼン資料作成 プレゼン発表 | 貴社の特徴と魅力、強み、さらに伸ばした方が良い点について資料を作成し、発表した。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった」、「~を得ることができた」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私は入居前に話術などが苦手であり、自分の意見を表に出すことに対して消極的な性格であった。インターンシップに参加した目的として、実際に企業の業務を体験することの他に、この自分の短所を改善することであった。まず初日のプレゼンテーションの練習によって入居前に話術を身に付けることができた。また3分という時間の中でどのような構成にするのか、さらにそれを短い時間で考えるという迅速さも鍛えられた。そして、5日間の実習では、度々ブルーワーカーを行う機会があったため、自然と自分の意見を表に出す力を身に付けることができた。このような経験から、最終日には積極的に資料作成に協力することができ、発表の際には自信をもって行うことができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

実習先の業界や業種を調べるのが重要であると思う。具体的には、その業界の基礎知識や専門用語を知ることが必要である。さらに、その企業が独自に行っている取り組みなどを事前に調べるのが大切である。また、面接からコミュニケーション力を身に付けることで、実習がより効果的に思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回の実習により、先々かと思っていた就職活動が身近に感じられるようになった。今回は金融系の企業の実習に行ったが、他の業界や業種を調べることで自分に合った企業を探したいと思った。応募先に提出するエントリーシートは実習の就職活動とはほぼ同じような流れだと感じるため、自己PRの部分などは事前準備しておくようにしていきたい。今回の実習で得たものを活かして、面接では自信をもって受け答えができればいいようにしていきたい。そのためにも、自己のプレゼンなどで発揮できる完成度の高いものになるよう心掛ける。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-------|-----|---------------|-------------|-------------------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | | 都・道 府・県 | 港 区 市 |
| 実施期間 | 8月28日 | ～ | 9月1日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 30 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
初めてのインターンシップ

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対するの行動・学んだこと |
|------|----------|---|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | 人事部長の話、プレゼンレクチャー | 自分が人前で発表する際の癖や悪いところが浮き彫りになったため、今後プレゼンしていくときの参考になった。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | リースについての基礎知識レクチャー デザインシンキング | リースについてのことを詳しく聞きたかったので、積極的に質問することができた。リースの概要だけでなく、メリットやデメリットも学ぶことができた。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 営業同行 オペレーション業務について | 営業担当の社員さんの仕事っぷりを間近で見ることができ、仕事への思いや、何にやりがいを感じているのかを肌で感じ取ることができた。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | リスク・アンダーライティング研修 More Than Finance研修 | リスクの定義や、リスクはありすぎてもなさすぎてもよくないということを学べた。ここでも自分の疑問点について質問し、理解を深めることができた。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼン準備 プレゼン発表 | 1日目の反省を踏まえて、緊張せずに堂々とプレゼンを行うように心掛け、実行した。もっと場数を踏まなければならないということ強く感じた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対するの行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私が、今回の実習で得たものは、3つあります。
1つ目は、数々の思考のフレームです。デザインシンキングや、More Than Financeのコンテンツを通じて、社会で活躍する上でどういったものの考え方や捉え方をしていけばいいのかという枠組みを学ぶことができました。今後は、学んだフレームを日常生活から意識して使えるよう心掛けます。
2つ目は、実際に働くというイメージです。ジョブシャドウイングを通して、半日間社員さんのそばにいさせてもらい、社内でのどのようなコミュニケーションをとっているのか、どれくらい電話対応をしなければならないのか、営業先でお客様とどのような流れで話を進めていくのかなどを肌で感じ、社会人として働くというイメージができました。
3つ目は、外資系の雰囲気です。SMFLキャピタル株式会社は、外資系の名残がある会社であるため、グループワークの際に机にお菓子が置いてあるなどといった形式にとらわれない自由な風潮がみてとれました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
このインターンシップの実習に際して、まず、SMFLキャピタル株式会社様のことを事前によく調べておくことが重要です。特に、この会社がどのような歴史の変遷を経ているのかについて理解しておく、外資系と日系のハイブリッドである当社をより味わえます。また、当社に限ったことではないですが、会社がどのような事業に力を入れているのかなどをあらかじめ理解しておく、格段と実のある実習になることは間違いありません。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)
今回の実習を糧として、以下の3つのことを今後の目標としていきたいと思えます。
1つ目は、積極性を伸ばすよう意識することです。今回の実習で、積極性に関してはかなり手ごたえを感じました。しかし、自分より積極性のある人がいたため、それに負けないようにグループワークなどを通してもっと積極性に磨きをかけていきたいと思えます。
2つ目は、発想力を鍛えるということです。最後のプレゼンの際、他のグループが自分たちのやっていない新規事業についての提案をしているのを見て、自分の発想力のなさを痛感しました。その原因として、視野の狭さが問題であると考えます。したがって、普段なら素通りしてしまうような日常の事象について焦点を当て、考える癖をつけたいと思えます。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------|---------|---------------|-------|--|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京都港区 | 区市 | |
| 実施期間 | 8月28日～9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計5日間/延べ時間 | | |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー No pain, No gain.

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|-------------------------|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | 企業紹介と個人紹介 | 企業の沿革や概要等情報を知り、かつプレゼンテーションの仕方を学びました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | リース基礎知識とDesign Thinking | リースに関する知識を学び、かつDesign Thinkingを体験しました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 営業業務とOps業務 | 先輩社員に連れられて営業現場で体験し、かつ企業のOps業務を知りました。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | Risk業務とMTFセッション | 企業のRisk業務を知り、かつMTF (More Than Finance)を体験しました。 |
| 5日目 | 9月01日(金) | 発表準備、最後発表 | グループで発表を準備しており、かつ最後発表しました。 |
| 6日目 | 月日() | | |
| 7日目 | 月日() | | |
| 8日目 | 月日() | | |
| 9日目 | 月日() | | |
| 10日目 | 月日() | | |

「実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

今度のインターンシップを通じて日系企業を切実に感じ、色々勉強になりました。まず、元々SMFLキャピタル会社に興味があり、実習によって会社をさらに詳しく知りました。例えば、職場の雰囲気や企業の事業内容等です。それに、リースについて基礎知識を教えてください、今度私以外にすべての方は日本人なので、解説や会話は全部日本語で、日本語能力を伸ばせるだけでなく、日本社会により深く接触できる機会だと思います。その上、社会人としてのマナーを身に着けました。例えば、プレゼンテーションの仕方とか、自覚と責任感とか、企業のルール等です。さらに、実習をきっかけにして自分の長所と短所を明らかにし、かつ自分のスキルを見極めることができると思います。来年前に改善したいと思います。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

まず、身だしなみに注意します。清潔感が最も大切で、機能的で仕事しやすい、調和していて職場の雰囲気に合っていると思います。それに、持ち物に注意します。スケジュール帳、ノート(メモ用)、筆記用具といった持ち物を事前にチェックしたほうが良いと思います。また、企業に関する基本情報を事前に収集したほうが良いと思います。例えば、企業の沿革と概要とか、理念とか、事業内容と取扱商品・サービスなどです。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今度のインターンシップは来年本当の就職活動前にウォームアップだと思います。まず、自分が将来志望する業界と企業を研究し始めます。今金融業界に興味があるので、それに関して情報を収集します。金融業界には、銀行、証券、保険やリースなど分野があり、各業界の特徴や各企業の業務をしっかりと研究したいと思います。それに、今度の実習を通じて自分により認識しました。これから日本語だけでなく、日本人と交流する能力を鍛えます。かつ、他人と協力するチームワーク、大勢の前でのプレゼンテーションも絶えずに練習したいと思います。また、今後学校のキャリアセンターに学校の先生に教えていただき、資料やデータを活用するし、OBOGを訪問して仕事の実情や本音を知りたいと思います。

| インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンで読み取りやすく記入してください | | | | | |
|--|--------------------------------|---|---------------|--|--------------------------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | | | | 実施地 | 東京 ① 道 府・県 港 ② 区 市 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | | | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 27.5 時間 |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | | 課題に対する行動・学んだこと | |
| 1日目 | 8月28日(月) | 会社概要の説明 プレゼンテーションスキル講座、練習 | | 会社概要の説明後、5日目のプレゼンに向けて研修を受けました。プレゼンの代わりに自己紹介をしましたが、人前での自分の姿を動画でみることで客観視できました。 | |
| 2日目 | 8月29日(火) | リースの基礎知識講座 Design Thinkingの説明、体験 | | 午前はリースに関する座学を行いました。午後はDesign Thinkingを用いてパートナーの課題を解決するものを粘土や紙コップで作成しました。 | |
| 3日目 | 8月30日(水) | Job Shadow(営業同行) Operation部門の説明、見学 | | 私はCapital Financeの営業に同行させていただきました。緊張しましたが、仕事に対するイメージが持ちやすくなりました。また先輩社員のかたに、職種だけでなく就活全般のことなどいろいろな相談に乗っていただきました。 | |
| 4日目 | 8月31日(木) | Risk部門の説明、見学 More Than Financeの説明、体験 | | More Than Financeという会社の付加価値を体験しました。ペイオフマトリクス、フィッシュボーンや5回のなぜ等の手法を学び、チームでの問題解決に取り組みました。 | |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼンテーションの準備 プレゼンテーションの発表 | | SMFLキャピタルの強み、魅力、伸ばした方が良いところの3つを軸に、10分間のプレゼンをしました。5日間で受けた説明だけでなく、学んだ手法やスキル等すべてを活かしてプレゼン準備をしました。 | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった」、「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

日系から米国GEの傘下にはいり、外資系の文化が多く導入されたと実感しました。フラットな社風で合理的な考え方が多かったです。それは、外資の時代からの研修制度が起因していると思います。インターンではそれらの研修制度の一部を体験することで、自分自身のスキルアップをすることができました。多様性のある会社であるからこそ、異なる意見をうまくまとめていく会議の進め方のスキルを教わりました。Design Thinking、ペイオフマトリクス、フィッシュボーン、5回のなぜ、プレゼン研修など様々な場面で活用していきたいです。また、社員の方々の質問をしやすい雰囲気のおかげで、気になった点は解消できました。とても風通しが良い社風で、最終日のプレゼンでも学生のアイデアも真剣に聞いてくださりました。また女性社員の方が、女性でも活躍できる風土がすでに整っているとおっしゃっていました。そういった点を先輩社員に実際に話を伺い、また自分の目で見て実感する機会が多くあったことが、自分にとっての大きな収穫であったと思います。今回のインターンを通じて強く実感したことは、自分が強い興味をもって話を聞き、積極的に質問をしていけば相手側もそれに答えてくれるということです。インターン中に気になったことを質問していくうちに、貴重なお話を伺う機会が多くありました。今回のインターンでは、スキルを学び会社に対する知識を身に着けただけでなく、積極的に物事に取り組む姿勢を身に着けることができたと思います。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

部門が多く、それぞれが全然違うことをしています。そのため、当日に部門の説明を受けても全体像がつかみづらいかもかもしれません。なので、企業のホームページを事前にみておくと、説明をうけたときにより全体図がわかりやすくなると思います。また、先輩社員との交流の場を多く設けてくれているので、質問事項を事前に多く用意しておくともよいかもかもしれません。

今回の実習を終えて、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回のインターンを通じて、自分で興味関心をもって積極的に物事にとりくんでいく姿勢が大事だと実感しました。気になったら調べて、恥ずかしながら質問をすることで、自分の考えもなかった発見に出会うことがあると思います。この姿勢を、学業はもちろんのこと、今後の就職活動でもいかしていきたいです。そのためには、まず様々な分野でアンテナを張り、今まで自分に関心のなかったことに対してでもできるだけ興味を持ち考えたい必要があります。私は今までニュースをみる習慣はありませんでしたが、今後は毎朝ニュースをみたり、新聞を読みたいと思います。そのうえで、自分なりに物事の課題をみつけ多くの人に話を伺う機会を持っていきたいです。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------|---------|-----------------|-------|--|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 道 港 区 市 | | |
| 実施期間 | 8月28日～9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/ 延べ 28時間 | | |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
リース業務を知り、問題解決の考え方を学ぶ5日間

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|-------------------------|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | 会社概要の説明・プレゼンスキルのミニセッション | プレゼンのミニセッションでは、1人ずつ自己紹介を行いました。その際に動画を撮ってもらい、自分が話している姿を見ることで、普段意識していない癖に気づき、聴き手を意識して話すことができるようになりました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | リースについての基礎説明・デザインシンキング | リース業務についての詳しい知識を知ることができました。午後はデザインシンキングのやり方を教えていただき、実際に行いました。スピード感をもって考えることが重要であると体感しました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 営業同行・オペレーション業務見学 | 営業に同行させてもらい、現場を見ました。営業1人につき学生1人だったので、濃い話を聞くこともでき、営業のイメージが変わりました。内勤(オペレーション業務)も、単なる事務作業ではなく、目的を意識して働いていることが分かりました。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | リスク業務についての説明・MTFセッション体験 | リスクを収益の機会と捉え、グラフやモデルを活用しながらリスク管理に取り組んでいることが分かりました。MTFセッションでは、問題解決の手法を体験しました。効率的に意見を取り入れるために何をすればいいかを教えていただきました。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | プレゼンテーション作成・発表 | 5日間を通して知ったこと・感じたことを、グループに分かれてプレゼンにし、社員の方に向けて発表しました。インターンに関わった社員の方が多く来てくださり、緊張しましたが、1日目に学んだことを実践できるよう意識しました。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

普段全く関わることがないリース業界についてかなり詳しい知識を得ることができました。リースの中でも貸し出す物によって種類が分かれていて、業務ごとに金融や法律の知識等、異なったものが求められることを知り、単純にリース会社といっても様々なものがあることを知りました。部署の違う社員の方と話すことも多かったため、実際に就職したときに、部署ごとにどのように働くのかイメージを持つことができました。また、グループワークでは、問題解決のための考え方やグループでの話し合いの仕方を学ぶことができました。グループワークをしたことはありましたが、それとは異なった新しい手法を教えてもらい、スピード感のあるワークをすることができるようになりました。さらに、どんどん意見を出すように言われたので、自分の考えを発言することをあまりいとわなくなったように思います。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に準備は必要ありません。基礎知識は最初に説明してくれましたし、分からないことも教えてもらえました。強いて言うなら、営業に同行させていただいたのでマナーや言葉遣いを押さえておくことと自分が安心して挑むことができます。それから、最終日にプレゼンを作成したので、パワーポイントが全く使えない人は最低限使えるようになっておくといいと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回の実習で学んだことが、大きく分けて2つあります。一つは、プレゼンテーションの効果的なやり方を教えてもらいました。そのため、今後ゼミナール活動のように人前で話したり発表したりする機会があれば、常に話し方や話す構成を考えながら話すようにしたいです。もう一つには、デザインシンキングや問題解決ソリューションなど、問題を改善・解決しないといけなくなった場面で役に立つ思考の進め方やグループワークの仕方を教えてもらいました。今後問題が起こったときは積極的にその方法を利用し、社会人になる前に柔軟な思考法を身に付けることができるようにしたいと思います。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|----------------|---------|---------------|-------------------|--------------|
| 企業ID | 043 | 企業名 | SMFLキャピタル株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | フリーとサービス営業統括本部 | | | 実施地 | 東京 都 道 港 区 市 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ | 9 月 1 日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 33 時間 | |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

外資と日経の融合を実感!!!

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|-----------|-----------------------|------------------|
| 1日目 | 8月 28日(月) | 企業沿革説明、プレゼン研修 | 人前での良い話し方 |
| 2日目 | 8月 29日(火) | リースについての説明、各部署からお話 | リースとはどのような業種か |
| 3日目 | 8月 30日(水) | 営業同行、社員との座談会 | 営業の実際の現場 |
| 4日目 | 8月 31日(木) | More Than Finance研修体験 | SMFLキャピタルの問題解決手法 |
| 5日目 | 9月 1日(金) | プレゼン発表 | グループでの物事への取り組み方 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

SMFLキャピタル株式会社のインターンシップ参加を通じて、まずリース業界に対して理解を深めることが出来た。私はこれに参加する前はリースについてほとんど知らないような状態だったが、様々な部署の方からお話をきいたり、営業の現場に同行させていただいたことによって、リースとはどのようなものなのか、業務に対して社員の方々はどのように取り組んでいるのかということを知ることが出来た。

また、SMFLキャピタル株式会社の特徴でもある外資系企業と日系企業の融合もじかに感じる事が出来た。More Than Financeをはじめとした外資系企業の流れ由来である日系企業ではなかなか見られないであろう柔軟な問題解決方法の研修体験は非常に貴重な体験を得ることが出来た。

これらの経験を通じて、私は学生からはなかなか馴染みのないリース業界に対して改めて興味を持ち、自分が働くとはどういうことかビジョンがすこし見えたことがとてもよかった。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)



私は今回のインターンシップ実習体験を得て、就職活動が本格化するまでの残り約半年の学生生活を就職活動への準備はしながらも思いっきり遊んでいきたいと思った。

まず、私は経済系の勉強はこれまでしてこなかったので、業界研究としても日本経済新聞を読むなどして、経済や金融方面にアンテナを張って知識をつけていこうにしたい。

また、インターンシップ実習中に社員の方から大学生のうちに遊んでおけと言われたこともあり、大学生の内に出来ること、大学生だから出来ることを就職活動への準備と並行してやって、心置きなく就職活動へ臨めるようにしておきたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-------|-----|-------------|---------|---|
| 企業ID | 070 | 企業名 | 株式会社オフィスバンク | コース名称 | A日程:8/21~9/1コース |
| 配属先・実習部署 | | | | 実施地 | 東京  道 渋谷  市 |
| 実施期間 | 8月21日 | ~ | 9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 10 日間/ 延べ 80 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

ベンチャー企業で営業実践と就活対策！

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|------------------------|---|
| 1日目 | 8月21日(月) | 会社説明、マナー研修、社内ルール研修 | オフィスバンクの歴史と社内におけるルールなどを学び、ビジネスマナーを習得・練習した。 |
| 2日目 | 8月22日(火) | テレマアンバサダー、テレマ | テレマの作法を学び、実際に約40件も企業に電話してみたものの、成果なし。 |
| 3日目 | 8月23日(水) | 不動産業界について、テレマ | 不動産業界における基礎知識を学び、テレマを行った。約60件企業に電話してみるも、成果なし。 |
| 4日目 | 8月24日(木) | ターゲティング、リスト作成 | 自分たちなりにどういった業界・企業が移転しやすいかを考え、約30件のリストを作成した。 |
| 5日目 | 8月25日(金) | 就活対策講座、Facebook記事作成 | 就活対策講座では自分はどうなりたいかを考えた。またFacebook投稿用の記事を作成した。 |
| 6日目 | 8月28日(月) | 就活対策講座、企業研究 | 就活対策講座では学生と社会人の違いについて考えた。また、業界・企業研究も同時に行っていた。 |
| 7日目 | 8月29日(火) | 営業同行、グループ企業訪問 | 営業同行をして実際の商談を見させて頂いた。またグループ企業を訪問し、お話を伺った。 |
| 8日目 | 8月30日(水) | 就活対策講座、内覧会同行 | 就活対策講座では社会に求められる人材について考えた。また内覧会への同行もさせて頂いた。 |
| 9日目 | 8月31日(木) | 就活対策講座、座談会、企業研究 | 就活対策講座では今まで学んできたことをもとに具体的にどうなりたいかを考えた。 |
| 10日目 | 9月1日(金) | 企業研究、Facebook記事作成、振り返り | 企業研究を進めていった。また今までの振り返りをFacebookの記事作成を通して行った。 |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

10日間のインターンシップ実習を通じて2つの成果を得ることができた。まず1つ目は、“自分はこの先仕事を通じてどういった人間になりたいか”を知ることができたことである。インターンシップ前はこれからどうなっていきたいかを考えても全く見えてこなかったにも関わらず、就活対策講座などのワークを行う中で、“直接的な顧客だけでなく間接的な顧客までも満足させられるような仕事ができる人間になりたい”といった具体的なビジョンを見つけることができた。次に2つ目は“営業”という職業の厳しさややりがいを知ることができたことである。実習内では実際にテレマで新規顧客を開拓しようと100件近く電話してみたものの1件のアポイントも取ることができず、厳しさを目の当たりにした。また、社員さんとの座談会において、“自分の力で契約までこぎつけることができたときはやりがいを感じる”といった意見を聞くことでやりがいについても同時に知ることができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

実習内において不動産業界やその他の業界の企業研究の時間が多く設けられていたので事前に“自分はどういった業界を深掘して調べてみたいか”を業界地図などで予め調べておくことより有意義な時間を過ごせると思う。また名刺交換なども実際に行うので実践的なビジネスマナーも事前に知っておくことよと思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

実習の中でインターンシップ担当の方が、“日常生活を送りながら自己分析するとよい”と仰っていたため、これからは日常生活を送りながら日々自分自身について分析を進めていきたいと考えている。実習内で不動産業界やその他の業界について軽く調べられたものの、まだまだなど感じる点が多いため、実習内で学んだ調べ方などを駆使して業界・企業研究を自分なりにしていこうと考えている。その他の目標としてはゼミでの自分自身の研究テーマをより深掘して調べていこうと考えている。また社長様との座談会で“本を読むことは様々な物事を考える上でとても大切なことだ”と仰っていたので、多種多様な本を読んでいきたいと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|---------|-----|-------------|---------|--------------------|
| 企業ID | 070 | 企業名 | 株式会社オフィスバンク | コース名称 | A日程:8/21~9/1コース |
| 配属先・実習部署 | オフィス事業部 | | | 実施地 | 都・道 府・県 渋谷 区市 |
| 実施期間 | 8月21日 | ~ | 9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 10 日間/ 延べ 80 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

いろいろな業界を知る。

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|-----------------------|--|
| 1日目 | 8月21日(月) | 自己紹介、会社説明、マナー研修 | マナー研修では、敬語の使い方や名刺の渡し方を学んだが、一番印象に残ったのは「態度の敬語」だった。最初から敬語を使いこなすのは難しいので、まずは態度で敬意を表すというもの。これから使っていこうと思う。 |
| 2日目 | 8月22日(火) | 電話対応の仕方、テレマの説明と実践 | 電話対応の仕方を学んだ。電話対応は私が特にやりたかったことの一つだったので良かった。テレマとは顧客に対して商品やサービスの販売促進をすること(営業)で、なかなか難しかった。 |
| 3日目 | 8月23日(水) | 不動産業界について、テレマ | 午前中は不動産業界について学び、午後は引き続きテレマをした。不動産業界のことはまったく知らなかったなので、知ることができてよかったと思う。 |
| 4日目 | 8月24日(木) | ターゲットティング | テレマをする際に電話をかける企業を自分たちで絞るターゲットティングという作業をした。いろいろな業界を調べるので不動産のインターンではあるが、ほかの業界についても知ることができてよかった。 |
| 5日目 | 8月25日(金) | 就活対策、フェイスブック投稿 | フェイスブックを投稿した。誰が見るかに合わせてどんな内容を投稿するのかみんまで話し合いをして記事を作成させた。どの媒体を使うかによって記事の長さや口調を変えないといけないというのが興味深かった。 |
| 6日目 | 8月28日(月) | 就活対策、フェイスブック投稿 | 昨日からしている就活対策では、自分に合う業界・企業の選び方を学んだ。2年なので就活まではまだ時間があるが、約1年後の就活の際にいかしていきたいと思った。 |
| 7日目 | 8月29日(火) | 営業同行、新宿支店の見学 | 初めて、実際に他社に行く営業に同行した。エレベーターでのマナーやお茶を飲むタイミングなどあたふたすることもあったが、良い経験になった。 |
| 8日目 | 8月30日(水) | 内覧会、業界研究 | ビルの中を見学する、内覧会に行った。内覧会ではそのビルにどの業界のどんな企業が入りそうかなどアンケートに答えた。まだ不動産業界について詳しくない私には難しかったが、楽しかった。 |
| 9日目 | 8月31日(木) | 座談会、フェイスブック投稿 | 座談会では実際に働いている社員さんに質問をして答えてもらった。気になることがたくさん聞けて良かった。学生時代にやっておいたほうが良いことを聞くとおんない口をそろえて「遊べ」というので、今はおおいに遊ぼうと思う。 |
| 10日目 | 9月1日(金) | 社長のお話、交通費精算、フェイスブック投稿 | 社長が直接お話をしてくれて、経営者になる人はやっぱり考え方もスケールが大きく地球レベルで物事を考えている。社長が言うことはためになることばかりで、私でも真似できそうなこともあったので、今できそうなことだけでも真似して行って少しずつ自分を変えていけたらいいと思った。 |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

たった10日間のインターンシップだったが、この2週間で少し成長できたと思う。この10日間で私が得たものは大きく3つある。1つ目はグループワークを経験したことだ。このインターンシップでは、実際に営業を行ったり実践が多かったが、グループワークもあり、今までグループワークをしたことがなかった私にとっては自信になった。最初は不安だったが、やっていくうちに慣れてきて最終的には楽しんで自分の意見も言えるようになった。2つ目は電話対応に自信がついたことである。私は普段の電話対応に自信がなかったが、電話で営業したりかかってきた電話に対応したりすることで、苦手だった電話に慣れることができた。最初は噛んでしまったり勇気が出なくて電話を取ることができなかったが、最終的にはスラスラ言葉が出るようになった。3つ目は、コミュニケーション能力の大切さを知ったことである。就職活動や社会においてコミュニケーション能力が大切なことは知識としては知っていたが、コミュニケーション能力がどれだけ大切なのか身をもって体感したインターンシップだった。まず仕事を円滑に行うためには社内の人々とコミュニケーションをとることが必須である。例えば、どんなに素晴らしい考えを持っていてもそれを周囲に伝える能力がなければ評価されることはない。これはたくさんあるうちの1つの例に過ぎないが、このようにコミュニケーション能力はすべてのスキルのもとになっているものなのである。これを大学2年の時期に知れたことは大きな収穫だったと思う。今回のインターンでのこれらの経験をこれからの生活にいかしていけたらと思う。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

社会人としての常識や、ビジネスマナーを軽くでもいいので知っておくこと。オフィスバンクのホームページを見ておくこと。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

このインターンシップで、コミュニケーション能力がいかに大切かということに気付くことができたので、これからの学校生活ではコミュニケーション能力を高めることを目標にしたい。授業を真面目に受けたり将来のことについて考えるのはもちろんだが、それ以外に周囲の人と積極的にコミュニケーションを取り、友達だけでなく初対面の人とも話せるようにしていきたいと思う。そのためにこれからは就職活動のイベントであったり、就職活動関連だけでなく初対面の人と出会うようなイベントに多く参加していきたい。日常生活の小さな目標としては、初対面、もしくは知り合い程度の人と会った時に挨拶プラス一言を心がけていきたいと思う。具体的には「こんにちは。今日暑いね。」というように挨拶に加えて一言の会話をするというものだ。簡単だがこれを積み重ねることで少しずつでも自分を変えていけたらと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--|--------------------|--|---------|---------------------|
| 企業ID | 071 | 企業名 | 株式会社オアシスバンク | コース名称 | B日程: 9/4 ~ 9/15 コース |
| 配属先・実習部署 | | | | 実施地 | 東京(都) 渋谷(区) |
| 実施期間 | 9月 4日 ~ 9月 15日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 10日間/ 延べ 80時間 |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 社会人として働くとはどういうことか。 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 9月4日(月) | プログラム説明、会社説明、マナー研修 | オアシスバンクがどういう仕事をしているのかを学んだ。名利交換、敬語の使い方 | | |
| 2日目 | 9月5日(火) | 不動産業界について、電話対応練習 | 不動産という職種について企業からの電話を「実際に」取る | | |
| 3日目 | 9月6日(水) | グループワーク、テレポアンバサダー | 論理的な説明の仕方、テレポのやり方 | | |
| 4日目 | 9月7日(木) | ターゲティング、リスト作成、テレポ | 自分で移動しその企業を調べ、リストアップしそこに電話営業をした。 | | |
| 5日目 | 9月8日(金) | テレマ、企業研究 | テレマの数をこなす、企業研究のコツ | | |
| 6日目 | 9月11日(月) | 自己分析(ビジョンシート)、企業研究 | ビジョンシート(ビジョン軸、会社軸、仕事軸、カバ+軸)の記入、それに基づいた企業研究 | | |
| 7日目 | 9月12日(火) | 営業同行 | 企業に赴いて行う営業に同行、営業の仕事の醍醐味を体験 | | |
| 8日目 | 9月13日(水) | 支店見学 | 新宿の支店を見学、オアシス事業展開の幅広さを学んだ。 | | |
| 9日目 | 9月14日(木) | 座談会 | 実際に社会人として働く方と対談したことで社会人のあり方を学んだ。 | | |
| 10日目 | 9月15日(金) | 社長のお話を聴く | 社長の思いが社員の方の基盤になっていると実感。 | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「〜ができるようになった。」「〜を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

オアシスバンクのインターンシップを経験したことで、ネガティブだった自分をポジティブ方向にシフトさせたのではないかと感じています。インターンシップでは営業の仕事の体験として実際に企業に電話をかけるテレマーケティング、通称テレマを行いました。私自身、電話が苦手な最初の1本をかけるのが本当に緊張しました。自分の中で、相手側に失礼なことをしてしまおうとしようとしてネガティブな気持ちになってしまっていた。しかし終わるために「だめだ」と言葉に出してしまふことが多くありました。もし社員さんに、「〇次頑張ろう」と言っている人と「だめだ」と言っている人、どちらと仕事したいか?と問われネガティブな言葉必勝になってしまっていることを自覚しました。それからはなるべくネガティブな言葉をポジティブな言葉に変換しながら仕事をするように心がけました。そうすることでテレマへの苦手意識を減らした。ただ意識すると、これだけで自己成長に繋がると感じます。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

ワードなどのスキルの外的な事前準備はあまり必要ありませんでした。社会人として働くつもりで心構えの準備をして、あとはインターンシップを経験する中で学習していくとする姿勢が必要だと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

このオアシスバンクのインターンシップでは、とにかく実践、実行していく時はそれよりも前に必ず「考える」という段階を意識的に取り入れておりました。「思考停止のまま行うものはただの作業であり、仕事ではない。仕事とは単に作業することではなく、考えながら作業し、その中で付加価値を生み出していく行為である」という言葉をいただき、改めて「考える」行動することの大切さを実感しました。不動産協会などで実際に社会人として働く新卒の社員の方にお話を伺い、いかに普段自分が理解できていない考え方を自覚しました。これからの学校生活では常に「なぜ?」という意識を持つながら行動できるように心がけたいと思います。

| インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください | | | | | |
|--|--------------------|------------------------|--------------------------------|-------------|--------------------|
| 企業ID | 071 | 企業名 | 株式会社 オズスバンク | コース名称 | B日程 9/4 ~ 9/15 コース |
| 配属先 実習部署 | | 実施地 | 東京 (都) 道 府 県 渋谷 (区) 市 | 日数・ 延べ時間 | 合計 10 日間/ 延べ 80 時間 |
| 実施期間 | 9 月 4 日 ~ 9 月 15 日 | キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 9月4日(月) | 会社の説明、マナー研修 | 会社の概要と仕事内容、名刺交換マナーなど | | |
| 2日目 | 9月5日(火) | 不動産の業界説明、電話対応の練習 | 会社に電話がかかってきた際のやり取りを学んだ。 | | |
| 3日目 | 9月6日(水) | グループワーク、テレホンマーケティング練習 | 他の企業に売込みをする練習。 | | |
| 4日目 | 9月7日(木) | 企業のマーケティング、テレホンマーケティング | 実際にマーケティングを行う。口調・抑揚に気をつける。 | | |
| 5日目 | 9月8日(金) | テレホンマーケティング、企業研究 | 企業研究のやり方を学ぶ。 | | |
| 6日目 | 9月11日(月) | 自己分析、企業研究 | 自己分析を行う。上で、気になる企業、研究を行う。 | | |
| 7日目 | 9月12日(火) | 営業同行 | 実際に外回りに同行。社員の方の着眼点を学ぶ。 | | |
| 8日目 | 9月13日(水) | 営業同行、支店見学 | 支店に赴いて、支店での仕事内容を学ぶ。 | | |
| 9日目 | 9月14日(木) | 座談会 | 社員の方のお話を通じて、社会人の教訓を学ぶ。 | | |
| 10日目 | 9月15日(金) | 社長の講話 | 社長とお話をして、社長さんの物の見方を学ぶ。 | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

社会人としての考え方を学びました。会社に入ると、自分の行動は会社の責任とあるので、より一層気を引き締めなければなりません。指示されたことだけを行うのではなく、自分で他に出来ることばかりを常に考え続けることも必要です。それに自分の言動の一つ一つが、周りの士気に影響を及ぼすということもあって、前向きな発言を心がけるようになりました。

今回、インターンシップを行うのは不動産の会社だったので、営業の仕事についても知ることができました。実際にありとあらゆる企業に電話でマーケティングを行ったり、外回りに同行させてもらったりと、学生生活において普段関わることのない貴重な経験をえました。実際に経験することで、営業の仕事の大変さ、やりがいを感じることもできたのは大きかったと思います。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

インターンシップにおいて、何がしたいのか、何を矢張りたいたのかを明確にすることが大切です。自分の目標を予め設定しておくことで、より有意義な時間が過ごせると思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を準備するか【目標設定】(300字程度)

私のこれから目標は「考え続けること」です。今回のインターンシップにおいて、仕事の大変さをも学びました。何よりも自己分析がしっかり出来ていないと、本当に自分に合う会社には巡り会えないことと知りませんでした。そして、自分がどのような人物になって、どのような人生を送りたいのか、そして今の自分はどのような状態にあるのか、振り返ることは非常に重要なことです。ニュースを読むとき、授業を受けるとき、レポートを書くとき、人と話すとき、ふとした瞬間に「何故」という疑問を大切に、考えを深めていきたいです。

インターンシップ実習生発表報告書(1/2) ※手紙の形式はホームページに掲載していただく

| | | | | | |
|-------------|--------------------|-----|--------------|------------|-------------------|
| 企業ID | 104 | 企業名 | 株式会社共立メンテナンス | コース名 | Aコース |
| 所属先 実習部署 | 人事部 | | | 実施地 | 東京 都 道 府 県 千代田 市 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | | | 日数 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 42 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー グループワークの難しさの再認

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたされた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|------------------------------------|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | 自己紹介 企業説明 目標設定 電話の練習 イメージ調査 チームの企画 | 電話の練習はとても実践的で為になりました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | グループワーク チームで企画 寮見学 | 両見学に行き寮母さんにリアルな話を聞いたことでどのようなところにニーズがあるのかを確認できました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | チームで企画 先輩社員からの講義 | 先輩社員からの話を聞いて、何事も口だけでなく実行できる人になりたいと感じました。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | チームで企画 中間発表 | 中間発表では厳しいご指摘をいただきましたが、だからこそ這い上がろうという気持ちになりました。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | 最終発表 まとめ | あきらめずに最後まで粘ってよかったということが一番に感じたことです。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通しての成果(400字程度)

【～ができるようになった。】～を得ることができた。】等具体的な自己の成長について書いてください。】

1から案を考えて行く上でどのようにアイデアを出していくべきかを学びました。いきなりポンと課題を出されてもなかなかすぐに解決案は思い浮かばないアプローチの仕方も難しかったけれど、PREP法など教えていただいたやり方を用いて効率的にアイデアを出せるようになったと思います。また初対面の人と一日中グループワークを行うということで、コミュニケーション能力とグループワークを進める力が1番身に付きました。どんどん案を出していくべきなのか、先に大枠を決めてそれに沿う形で出していくのか、結果やゴールを決めてからそこを目指す形で出していくのか、たくさんの方を考えたければならずとても難しかったです。それを5日目の最終発表に向けて進めていくのでタイムマネジメントをする力もついたと思います。細かいいつまでに何を終わらせるかというのを最初に決めて、なるべくその計画に沿って進められるように努めました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特別な知識などは必要ないと感じましたが、共立メンテナンス様についてよく調べていくことが大切だと思います。企業理念だったり、どのようにこの企業ができたのか、インターン中にも説明がありますが、事前に調べておくことでどのような事業を行っているのかがイメージが付きやすいと思います。あとは最近の寮事情についても調べておく、グループワークの際に意見が出しやすくなると思います。自分は寮で生活をしたことがなくイメージが湧きにくかったので、事前準備はしておくよと思います。

今回の実習を終えて、どのように今後の大学生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

平日頃からいろいろなことに興味を持ってアンテナを張り巡らせて行きたいと感じました。今回自分に馴染みのない「寮」を扱った課題に取り組んで、なかなかイメージが湧かずアイデアを出すうえで大変だったし、この案は本当に住んでいる人のニーズに応えられるのかと不安に思うこともありました。だからこそ今後は自分が興味があつたり、交わる機会の無いものにも進んで興味を持っていきたいと思っています。またいままで大学、その中でも主にゼミの中でしかプレゼンを行ってこなかったけれども、今回インターンに参加して他の学生のプレゼン力の高さに圧倒されました。自分にはないたくさんのよい点を吸収できたと思うので、さらに自分のプレゼン力を高めていければと思います。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--------------------|---------|-------------------|-------|-------------------|
| 企業ID | 104 | 企業名 | 株式会社共立メンテナンス | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 人事部 | | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 千代田 区市 |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
あなたのアイデアが新しい住まいを創造する！

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|-----------|--|--|
| 1日目 | 8月 28日(月) | オリエンテーション、自己紹介、会社説明、目標設定、イメージ調査、電話の練習、チームで企画 | この企業がどのようなサービスを提供しているのかを学びました。ほかの人の自己紹介の仕方や、チームでの話し合いで他学生と交流しました。 |
| 2日目 | 8月 29日(火) | グループワーク、PREP法の練習、、チームで企画、寮見学 | グループワークで大切なこととPREP法というプレゼンテーションの基本的なやり方を学びました。寮見学では寮の良いところや改善点がわかりました。 |
| 3日目 | 8月 30日(水) | 寮見学の振り返り、チームで企画、先輩社員からの講義 | 講義を聞いて手を挙げて質問することができました。チームでも自分から話すことができたので、積極的に行動できたことが良かったです。 |
| 4日目 | 8月 31日(木) | チームで企画、中間発表、企画の修正 | チーム企画では、役割分担をしっかりと、計画的に準備できました。中間発表では他チームの発表を聞いて、自分のチームの改善点を見つけました。 |
| 5日目 | 9月 1日(金) | チーム企画最終準備、最終プレゼン、イメージ調査、感想、総評 | 最終プレゼンでは、社員さんなど多くの方が聞きに来てくださったので、緊張しましたが、堂々と発表することができました。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 [「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。]

成果の一つ目は、話す力をつけられたことです。私はインターンシップを通じて、人前で自信をもって話すということを意識して臨みました。他のインターンシップ生の上手な話し方を見て、自分にもできそうなところを取り入れました。また、社員さんからの講義で「緊張するのは当たり前だから、緊張すること前提で話す」とアドバイスをいただき、緊張した中で話せるように気持ちを作りました。講義や発表の後、自分から手を挙げて質問やコメントすることができました。もう一つの成果としては、短い期間の中でチームの話し合いがスムーズにできたことです。自分の意見はどんどん発言し、他の人の発言も受け入れることで活発な話し合いをすることができました。私がチーム内で発言できたのは、チームの仲間が話を聞いてくれたからなので、私も他の意見を受け止めるようにしました。発言は最初から否定せず、受け止めて自分の意見を出すことが大切だと思いました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に準備は必要ありませんが、共立メンテナンスについて、調べておく会社説明の時などに聞きやすいと思います。また、インターンシップで成長したいという強い気持ちが必要だと思います。いろいろな大学から、いろいろな人が、それぞれの目標をもってインターンシップに来ているので、目標がないと周りに流されてしまいます。逆に目標を持ち、勇気を出して行動すると周りの人も応援してくれるし、充実したインターンシップになると思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今後の学生生活では二つの目標を立てて過ごしたいと考えています。一つ目は積極的に人前で話していくことです。プレゼンテーションでは前を向いて堂々と話すように意識したいです。緊張すること前提で事前準備をしっかり行い、人のプレゼンテーションを聞くときには、手を挙げて質問をするようにしたいです。話し合いでは、自分の意見を積極的にいうとともに、ほかの人の意見を受け止めていきたいです。二つ目は就職活動が始まる前に自分の仕事に対する軸を探すことです。実習先の社員さんは自分が大事にしている軸を明確に持っていました。より企業について理解して知識を増やし、どのようなことがしたいのかを考えたいと思います。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業
生関連サービス業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|----------------|-----|--------|---------|-------------------|
| 企業ID | 218 | 企業名 | 大京グループ | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 建設業、不動産業、物品賃貸業 | | | 実施地 | 東京 都・道府・県 千駄ヶ谷 区市 |
| 実施期間 | 8月28日 | ～ | 9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/ 延べ 37.5時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

グループ力を武器に施工～アフターサービスまで幅広い住まいとサービスの提供

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|---|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | 大京グループの概要説明、共同作業の練習的なワーク、実際のマンションのリノベーション提案のワーク(最終日に提出) | 大京グループは建設、不動産業務はもちろん再開発や地方創生などのディベロップメント、管理業務など様々な役割をそれぞれ持って支えあっている。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | 大京の現場見学 | 実際のまだ人が入っていない新築物件に訪問し、勉強会に参加。色の統一感や施工を行ったうえでのイメージとのギャップを挙げ、次に生かすためにまとめていた |
| 3日目 | 8月30日(水) | 大京穴吹建設のバリューアップ現場の見学。改装する必要のある別の物件のバリューアップ提案。 | バリューアップ工事後の物件はセキュリティーや宅配ボックスの設置、間取りの変更がなされていた。物件の回収にはニーズと未来のイメージが大事だと知った。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | リノベーション物件の見学、中古物件のリノベーション提案 | バリューアップ工事とは違い違う新たな価値を見出すリノベーションを施し、シンプルな物件をファミリー層向けにしたり人暮らし向けにしたたり様々な手法を知った |
| 5日目 | 9月1日(金) | 実際のマンションのリノベーションのプレゼン | 今日の少子高齢化は少し地方に出ただけでとても顕著に表れる。平均年齢を下げるためには多世代交流が望ましい。家はただ寝る場所であってはならない。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

プレゼンテーションの際、大学院生が中心になり発表を進めていたがそれぞれが一回以上発言し協力し合うことをインターン中の目標にしていた。その中でも自分は苦手であったプレゼンテーションを伸ばすため発言の他質問への回答なども積極的にしていった。その結果説明するためにプレゼン内容への理解も深まりより内容の濃いプレゼンテーションをすることができた。さらにコンセプトの設定の際現実的な発想ばかりでは同じような価値のものしかできなくなるため、コンセプトを自分の理想を含んだものにする事でコンセプトのイメージを他人に理解してもらいやすくなるのが分かった。その場所に住みたいというような興味をそそり、かつ実現することがイメージできるような実現性を併せ持つものが人を呼び込むように感じた。全体に関することとしては他人との共同プレゼンの際は思ったことを口に出し、何よりも他人の意見を吟味することが協力をする上で一番重要なことだと分かった。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

事前に必ず知っておかなければならないことはないが、建築の事業として、不動産開発、不動産流通などのフロー事業と工事、マンション、ビル管理などのストック事業を良く調べたうえでそれぞれの違い、利点、弱点などを知っているといい。大京グループの行っている事業について理解も深まり、さらに今後どういった変化をしていくのかも考えられると思う。実習中も学ぶ機会があったが事前知っておくことで説明がより吸収できると思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回の実習を通して、実際の仕事に就くときには大学の設計のようにすべてが図面通りにいかないことが分かった。なぜかという実務においては、例えば天井に間接照明をつける際に天井の裏に図面ではわからなかった構造躯体が隠れている場合がある。これは見学に行った物件の実際に起こった問題だったそうなのだが、図面だけで考えすべてその通りになると思っていると問題が起きたときに手痛いしっぺがしを食らうことになる。それがうまくいくことが前提にあるとどうしても問題から目がそれてしまうことがある。なので予備の案などをいつも持っておくことでリスクを軽減、さらにより良い案を得られるようにしていきたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--|-----|--------|---------|----------------------------|
| 企業ID | 218 | 企業名 | 大東グループ | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 大東、大東穴吹建設、大東穴吹不動産 | | | 実施地 | 東京 (都道府県) 渋谷、江川、豊島、新宿 (区市) |
| 実施期間 | 8月28日 | ～ | 9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 37.5 時間 |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 不動産事業のあらゆるシーンを学べ5日間。 | | | | |

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---|---|
| 1日目 | 8月28日(月) | 不動産業界、大東グループについて知る 未来について考える(これから増えるもの、減るもの、新築と 建替えのメリット・デメリットは?) | 不動産業界には様々な仕事があり、自分の想像より たくさん驚いた。インターンシップの参加者は7名だったが、バック ボーンが様々で、それぞれの意見に耳を傾けることは大切と感じた。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | マンションが出来るまで、大東の新しい取組みについて 竣工現場勉強会 全体ワーク | 竣工現場勉強会に参加して、大東が新しく取り組ん だ技術が実際にどのように使われているか学べた。経験 豊かな社員の方の意見が学校で学ばないようなことで新鮮だ。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 施工管理、建物管理の仕事について マンションのエンタランスの大規模修繕工事の提案を 考える | マンションの構造など仕事の仕組みを理解し、その上で自分 たちで提案をするとは、とても自分がやりたようにやる のではなく、お客様に寄り添うことが何よりも重要だと感じた。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | リノベーション事業について 1棟トータルリノベーション、リノベーションマンションの見学 リノベーション案の作成 | 外観からは想像できないような部屋を見ると、リノベーション 事業面白そうだと思えた。配管などの取り回しがあり、それを 解決するには知識をもっと増やせなくてはいけないと感じた。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | 全体ワーク(ある地域のマンションを建替りリノベーション することで、お客様の声を実現する)のまとめ、プレゼンテーショ ン総観会 | 準備の時間が短く、役割分担の重要性を強く感じた。 プレゼンテーションは時間内に言い切ることが重要だと学べた。 これを実習して行くべきだと感じた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

【実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

これまで設計課題をこなす上で、一人で考えていく経験はあったが、グループで設計案を考える経験をしたことがなかった。そのため、グループワークで何回か提案を出すことは良い経験だった。自分と考える方も違えば、視点も違うため、それは非常に得てきたことだと思う。同時に自分だけが思いつかない案が出てきたときは、それぞれの良さを合わせた案を考えることができるように感じた。そして、最終日のプレゼンテーションを通して、プレゼンテーションに対する不安感も軽減できたように思う。社会人の方を前にして話す機会というのは、学生のうちにはなかなか無いため、とても貴重な経験だったと感じる。この経験を積むことができただけでも、インターンシップに参加した意義があったと感じる。加えて、5日間という時間を社会人の方の近くで過ごすことができた。働くことについてより考えられるようになった。不動産業界は人が住むものを作るため、どうしてもお客様の存在が大きい。そのため信用と信頼、信頼ということが大切になるが、それを得るためにどのような行動を取ればいいのかも少しづつ分かるようになってきた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に必要な事前準備や学習は無いと思えた。しかし、グループワークで大規模修繕工事の提案やリノベーション案の作成、5日間の集大成としてマンションの建替りやリノベーションによりお客様の声を実現する、というワークを行った。そのため、これまで自分が設計の提案で課題にどのようなアプローチをしていたか振り返ってから参加すると良いと思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

3年生に進級してから、就職活動を意識し始めるタイミングに、とりあえず授業を真面目に受けようと思うようになった。しかし、インターンシップに参加してグループワークをやってみると、周りの学生の知識量や考え方にとても驚かされた。一方自分はいまだに「学んできたことが何もない」と感じていた。自分で勉強しているつもりでも与えられてきた事しかやっておらず、受け身の姿勢ばかりだったと思うので、今後は建築関連の気になる書籍を読んでみたい。先生の建築物に関する講義に積極的に参加したい。また、実習中のグループワークで「なんで？」を考えたながらやること、というのを学んだので、ワークだけでなく、学校で授業を受けているときも「なんで？」を考えて積極的に参加したいと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-------------------------------|---------|-------------------|--------------|--|
| 企業ID | 228 | 企業名 | 大和ハウス工業株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 大和ハウス工業が運営管理する複合商業施設『イーアスつくば』 | | 実施地 | 茨城 都・道 つくば 区 | |
| 実施期間 | 8 月 23 日 ~ 8 月 29 日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
SCの課題発見と解決策を検討します。

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|-------------------------------|------------------------------------|
| 1日目 | 8月23日(水) | SC業界・イーアスつくばの概要、PM業務とは・実際業務内容 | ショッピングセンターに携わる業種の豊富さ |
| 2日目 | 8月24日(木) | リーシング業務とは、協業店調査のやり方とポイント・実地体験 | リーシングの重要性 |
| 3日目 | 8月25日(金) | SC営業業務・テナントリレーション、BM業務・実際業務内容 | ショッピングセンター経営を成り立たせるために必要なこと。 |
| 4日目 | 8月26日(土) | 販促イベントアシスタント、集客策・ポイントカード戦略 | 新たな顧客やリピーターを獲得するために必要なこと。 |
| 5日目 | 8月29日(火) | 課題プレゼン | ショッピングセンター価値向上のために様々な目線に立って新規案を模索。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

新規事業を展開するためには、一般的な消費者の目線に立つだけでなく、高齢者や体が不自由な方々の目線、地域住民の目線、テナント目線など多くの目線に立って考えなくてはいけないということを学んだ。また、現在だけでなく、十年、二十年後の社会を見据えた考えも必要不可欠だと思った。それに伴い、ニーズに合ったテナント誘致の重要性が身にしみて分かった。また、ショッピングセンターは電子商取引とどのように共存していくかが今後の大きな課題だということが分かった。
消費者の立場では決して知ることができないショッピングセンターの裏側について知ることができたため、今後ショッピングセンターに行く機会があったら、このショッピングセンターのコンセプトは何かなど考えて来店したい。また、今回のインターンシップでリーシング業務について関心を持つことができたため、テナントの配置や種類について注意深く見ていきたいと思った。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

実習先の業界の現状や今後の動向を事前に理解する必要があると感じた。私の場合、事前に実習テーマが分かっていたので、関連書籍を読んだ上でインターンシップに望んだので、課題に対しては良い検討ができたと思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今後は企業を知るという意識を持って情報収集したい。インターネットやパンフレットによる会社紹介だけでは、どんな職場があって、実際にどんな仕事内容かはなかなか分からない。先輩へのヒアリングや同級生のインターンシップの結果などを聞いて情報収集し、自分に何ができるのか、自分は何をやりたいのかを見極めたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|---------------------|-------------|-------------------|-------|-------------------------|
| 企業ID | 228 | 企業名 | 大和ハウス工業株式会社 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | イーアスつくば | | | 実施地 | 茨城 都・道 府(県) つくば (区市) |
| 実施期間 | 8 月 23 日 ~ 8 月 29 日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 40 時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
ショッピングセンター経営戦略

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---|---|
| 1日目 | 8月23日(水) | ① イーアスつくば概要・PM実際業務について ② SC業務・イーアスつくば開発経緯 | イーアスつくばを価値向上するための計画課題に取り組んだ。SC業界や、開発経緯、ディベロッパー事業について学んだ。 |
| 2日目 | 8月24日(木) | ① MD・リーシングについて、競合店調査のやり方と留意点 ② 競合店調査5店舗 | リーシングとは新しいテナントを探し、誘致のための交渉を行い、出店契約を結ぶまでの一連のプロセスを指す。また近隣の競合店と比較し、課題に取り組んだ。 |
| 3日目 | 8月25日(金) | ① 販売促進について集客策・ポイントカード戦略② SC業務・テナントリレーションについて③BMビルメンテナンスと実際の業務について | 開店前には館内巡回、グリーティング作業を行った。販促事業やマーケティング分析、SC営業業務、ビルメンテナンスについて学んだ。 |
| 4日目 | 8月26日(土) | ① 営業同行(開店前・グリーティング・館内巡回) ② 販促イベントアシスタントつくば支社夏祭り | ダイワハウスつくば支社の夏祭りの販促イベントアシスタント業務を行った。オーナー様とのコミュニケーションやつながりが大切であると学んだ。 |
| 5日目 | 8月29日(火) | 課題発表 | イーアスつくばを価値向上するための計画をパワーポイントでプレゼンテーションした。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】
事前に情報収集して臨み、内容を正確に把握し、質問し理解を深めること、積極的に発言することなどコミュニケーション能力を高めることができた。また、社会人に求められるスキルを得ることができた。通勤時間や就労時間、仕事に必要な集中力が学生よりもはるかに多い。オンとオフの切り替えをうまくして、疲れを翌日に持ち越さない。先を見越して、前倒しで作業する時間管理することが大切であると学習した。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
5日間という短い期間で成果を出すためには、事前に近所のSCの視察や関連図書での学習が必要である。実際にららぽーと横浜、ルミネ新宿、新百合ヶ丘OPAなどを視察した。関連図書については、「モール化する都市と社会—巨大商業施設論—」著者若林幹夫で学習した。また、大和ハウス工業について企業研究し、事業内容を把握する。ビジネスマナーについても深く研究した。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)
以前は何のために勉強し、何のために働くのかのだからと漠然と考えていた。しかし、今回のインターンシップに参加したことで、学生時代に蓄えた知識を生かして人や社会に貢献していくことが、社会人としての役割なのだと、私なりに考えるようになった。今回のインターンシップを通して、目指す将来像や志望動機が明確になったので、内定を取るためだけでなく、実際に働くことを考えながら、就職活動を頑張りたい。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
宿泊業、飲食サービス業
生活関連サービス業、娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|---------|-----|-------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 228 | 企業名 | 大和ハウス工業株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | イーアスつくば | | | 実施地 | 茨城 都・道府 つくば 区 |
| 実施期間 | 8月23日 | ～ | 8月29日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 40 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
CSの課題発見と解決策の検討

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|-------------------------------|--|
| 1日目 | 8月23日(水) | SC業界・イーアスつくばの概要、PM業務とは・実際業務内容 | 実際にイーアスつくばを見学し、問題点、改善点について考えた。地域の人たちに寄り添う街づくりについて考えることができ、非常に有意義だった。 |
| 2日目 | 8月24日(木) | リーシング業務とは、競合店調査のやり方とポイント・実地体験 | 本来ならば2店舗の競合店を調査する予定であったが、3店舗の競合店とその周辺地域について調査を行った。 |
| 3日目 | 8月25日(金) | SC営業業務・テナントリレーション、BM業務・実際業務内容 | 普段見ることができない、バックヤードの仕事を体験することができ、予想よりも複雑だと感じると同時に、仕事のやりがいを感じた。 |
| 4日目 | 8月26日(土) | 販促イベントアシスタント、集客策・ポイントカード戦略 | 感謝祭に出店している屋台、テラス等の手伝いをした。実際に顧客の方と関わることができ、仕事での関わり方を学んだ。 |
| 5日目 | 8月29日(火) | 課題プレゼン | 他の人のプレゼンを見ることができ、自分のプレゼンに足りない部分について考えることができた。今後、表現力を身につけたいと思う。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

イーアスつくばの見学、競合店調査、バックヤードの仕事を体験、更には顧客の方と実際に言葉を交わすことができた。イーアスつくばの見学では、建築学的な視点のみならず、地域のたちに寄り添う街づくりをテーマとして考えた。普段の考え方は違うので、非常に新鮮で興味深い経験となった。また、最終日の課題プレゼンでは、他の人達のプレゼンを見ることができ、学科、学部によって異なる視点を持っていることを痛感した。自分の考え方に取り入れていきたいところや、自分のプレゼンに足りない部分を見つけることができ、有意義であった。特に僕自身、プレゼンには慣れていない上、人前で話をするのがそこまで得意ではないので、今後、表現力を身につけ、改善したいと思う。全日程を通して、建築には、建築学的な視点のみならず、実際にその建築を使う人たちのことを考えてつくらなければならないということを改めて実感したので、今後活かしていきたいと思う。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

PowerPointを用いて課題のプレゼンテーションを作成するため、PowerPointを使う必要がある。また、実習前にインターンシップ先から送られてくるメールに添付されている資料に記載されている参考書に目を通すこと。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

建築には、建築学的な視点のみならず、実際にその建築を使う人達のことを考えて作らなければならないということを改めて実感したので、今後卒業設計などに活かしていきたい。さらに、自分だったらどのように設計するのか、どう改善したら良いのかについているような建物について考えてみたい。また、地域の人達によりそう街づくりをどのように実現しているのかについて調べたい。具体的には、生田では五反田神社で毎年夏祭りや納涼祭が開催されているが、これらには多くの地域の人達が参加していることや、新百合ヶ丘にあるイオンや東急ハンズがどのような意図を持っているのかなど、そういうことについて調べてみたいと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-------|-----|-------------|---------|----------------|
| 企業ID | 228 | 企業名 | 大和ハウス工業株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | | | 実施地 | 茨城県つくば市 |
| 実施期間 | 8月23日 | ～ | 8月29日 | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/延べ 40時間 |

キャッチコピー **【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】**
より魅力のあるイーアスつくばを作る

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|------------------------|-----------------------------|
| 1日目 | 8月23日(水) | 講義、館内視察、プレゼン準備 | イーアスつくばについて |
| 2日目 | 8月24日(金) | 講義、競合店調査、プレゼン準備 | MD・リーシング、競合店調査のやり方 |
| 3日目 | 8月25日(土) | 講義、営業同行、プレゼン準備 | 販売促進、SC営業業務、テナントリレーション、BM業務 |
| 4日目 | 8月26日(日) | 講義、販促イベントアシスタント、プレゼン準備 | イベントアシスタント |
| 5日目 | 8月29日(火) | プレゼン準備、プレゼン発表 | プレゼン発表 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

テナントリレーションやSCの営業などについて利用者目線のみではなく、運営者目線でも考えることができるようになった。不動産会社はショッピングセンターを建設して運営するだけではなく、テナントの管理やテナント全体での交流を深めたりするなど普段ショッピングセンターを訪れるだけでは分からなかった運営の裏側について知ることができたのは貴重な経験であった。実際にショッピングセンターの業務に関わっている方々から直接講義をして頂くことを通して、地域の中でのショッピングセンターの役割や、集客策について深く学ぶことができた。学部が全員違う中でそれぞれの人と交流を深めつつ活動することができたことは、非常に有意義だったと思う。今までは社会人の方と接する機会があまり無かったので敬語やマナーについて知らないこともあったが、今回のインターン全体を通じて以前よりも社会人としての話し方や対応ができるようになったのではないかなと思う。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

身近なショッピングセンターの良い点や悪い点を見つけるようにし、それについて自分ならどう活かし改善するかを考える練習をすること。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

プレゼンなどを含め自分の意見を上手くまとめて発表する能力を今後のゼミの活動などを通して高められるようにしたい。また、普段から一つの視点ではなく複数の視点で物事を考えるようにしていきたい。地域に貢献するものとして今回はショッピングセンターでインターンシップをさせて頂いたが、他にどのような方法や仕事を通じて自分が地域に貢献できるかを考えていきたい。来年に始まる就職活動に向けて、今回の不動産業や関心のある仕事についての知識をさらに深めたいと思う。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業・サービス業
生業関連サービス業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------------|-----|------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 231 | 企業名 | 高見株式会社(カミ) | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | ボトムウェア東京・2スチーム部門 | | | 実施地 | 東京 (都) 道 東京 (区) 市 |
| 実施期間 | 8月4日～8月20日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 10日間/ 延べ 77 時間 |

キャッチコピー (今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。) (内10日間)
 プライダール業界の裏面/かみ10日間

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---|--|
| 1日目 | 8月4日(金) | 事前研修(衣装のドレス・和装のT-Tサカ 企業理念・立ち居振舞いの学習) | 和装にも使える和装のT-Tサカ、商品コードの学習、クルーの幸せを考えた企業理念の学習 |
| 2日目 | 8月7日(月) | ハンディを使用して入出荷された帯の整理。ウエディングドレスや和装にキャビを付ける。 | 分類コードに基づいた商品管理のため、分類コードなどのドレスを指し指し理解が不可欠 |
| 3日目 | 8月10日(木) | 翌週末に備えてお客様のPC出力し、社内便の準備。 | ハンディを使用して入荷品をマヒキ、出荷品を出荷カートに便の準備が。 |
| 4日目 | 8月11日(金) | 先輩クルーの持参のT-T。社内清掃。社内便の準備。パンフレットの用意。 | メイドで使用している色や私服の雰囲気とモトにお客様に合うドレスをスタイリングする。 |
| 5日目 | 8月12日(土) | ヘアメイクワークショップのヘアモデル。(ウエディングドレスとカウドレスの着用) | 長時間ドレスを着用するご新婚様の大変さを実感した。細やかな気遣いが重要だ。 |
| 6日目 | 8月13日(日) | 翌週末に備えてPC出力を済ませ、入荷品をマヒキ、出荷便の準備。 | インターンシップに横切ってきた結果、板巻と関係するドレスはあった。お断り大部。 |
| 7日目 | 8月14日(月) | 1階に2、3階席の方々の着用するシャツや腰巻、腰紐の配達準備。 | 1階1着を丁寧にメンテナンスする。商品不足「ホント」の板巻を維持する。 |
| 8日目 | 8月19日(土) | 入荷したメンズ衣装のプレス機下、入荷品をマヒキ、出荷品をマヒキ。 | アット運輸さんにお問い合わせの準備の工夫を学んだ。 |
| 9日目 | 8月20日(日) | 入荷品のプレス。社内便の準備。 | ようやくクルーの方々の汗と汗を流すための先を見届けて行けるようになった。 |
| 10日目 | 8月21日(月) | 実習後面談 | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

華やかなイメージの強いプライダール業界の裏面を行くという1年か仕事を体験できた。入社前には大変さを知らなかったが、入社後に音を上り下りして、卸ける。又、社内便の準備をする中、多くのドレスや和装に触れることができた。種類やT-Tサカを覚えることができた。お客様が来店される際は、クルーの方々は休む暇は無いのかと、表が静かでも裏ではあり、企業理念通り、クルーの幸せを考えた環境であることが分かった。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に必要ありませんが、事前研修の際には服装のT-Tサカや商品コードを覚えてから実習に臨むとスムーズに素早く動くことができた。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

インターンシップに参加し、社員の方とお話をすることが、自らその会社に入社した後のイメージをつかむことにつながり、時間がある時はインターンシップに参加できるようにしたい。今回経験し、感じたことを整理すること、漠然とした就職活動の軸を明確にしたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

企業ID 231 企業名 高見株式会社 コース名称 プランニングコース

配属先・実習部署 実施地 東京 都道府県 港、渋谷 区

実施期間 ~ 8月 8日 ~ 8月 19日 日数・延べ時間 合計 3日間/ 延べ15時間

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 “アイ”で幸せを創造する

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|---------|------------------------------|--|
| 1日目 | 8月8日(火) | グライバル業界について ウェブサイトを制作について | 自身やかなイメージがあるウェブサイトの制作について実地体験。アイで何をどう表現するか、コミュニケーションの重要性について学んだ。 |
| 2日目 | 8月(休) | 模範拳式見学 社員、内定者質疑応答 | 自分にとって遠い存在だった「結婚式」が、気負いなく楽しんでいる様子に、仕事で頑張るというイメージを学んだ。 |
| 3日目 | 8月9日(水) | 課題(拳式)のリリース発表 | 1つの拳式をグループで発表し、それを踏まえて次のウェブサイトの制作について、アイで何を表現するかについて学んだ。 |
| 4日目 | 月 日 () | | |
| 5日目 | 月 日 () | | |
| 6日目 | 月 日 () | | |
| 7日目 | 月 日 () | | |
| 8日目 | 月 日 () | | |
| 9日目 | 月 日 () | | |
| 10日目 | 月 日 () | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私自身、実習を通して得た成果は2つあり、1つは、「中間と兵に、1つのものをつくる」という経馬を得たこと。拳式をつくることは、「幸せや感動をつくる」ということだと私は思っていました。これはアイで表現し出し合おう。拳式という一つのスキルをいくつも必要です。1つは中間と意見を出し合おう。2つは、時に否定しあう。大変な苦労を半ばは、向かう方向はより感動する拳式を目指す。2つは「アイで何を表現するか」ということ。アイで何を表現するか。アイで何を表現するか。アイで何を表現するか。アイで何を表現するか。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
 グライバル業界における基礎知識。どのような層をビジネスの対象としていて、どのような成長が見込めるのか。またグライバル業界における身だしなみ規定(メイク、髪型など)も、理解しておきたい。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)
 ちゃんと準備の準備。当日の前とは、必ずしななければならぬと思いましたが、自分自身、業界、企業研究はもうおこなったこと、京大の活動には少し限界。メイク、髪型、言葉づかい、時間を守るなど、「人として当たり前」のこと、アイで何を表現するか。アイで何を表現するか。アイで何を表現するか。アイで何を表現するか。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食物サービス業
宿泊業・飲食サービス業
生業連サービス業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンでしっかりと記入してください。

| | | | | | |
|-------------|--------------------|-----|----------|------------|-----------------------------|
| 企業ID | 261 | 企業名 | 株式会社東栄住宅 | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | 埼玉施工一課/大宮営業所/企画設計部 | | | 実施地 | 埼玉・東京 (都) さいたま・西 (区) 東京 (市) |
| 実施期間 | 8月1日～8月7日 | | | 日数 延べ時間 | 合計 6 日間/ 延べ 41 時間 |

キヤッチコピー 【今回の実習を一言で示すキヤッチコピーを記入してください。】
実際の現場に飛び込む！インターンシップ

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|---------|---------------|--|
| 1日目 | 8月1日(火) | 業界・企業説明 | 不動産建設業界や企業について将来的なことを含めた知識を得ることができた。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 施工現場同行 | 多くの業者と関わること、連携や計画が重要であることを学んだ。 |
| 3日目 | 8月3日(木) | 施工現場同行 | 予定管理の重要性について学んだ。また、多くの配慮や思いやりで円滑な仕事ができることを知った。 |
| 4日目 | 8月5日(土) | 売り出し現場同行 | 不動産営業の心得について学んだ。実際の現場でどう営業しているか間近で見ることができた。 |
| 5日目 | 8月6日(日) | 売り出し現場同行 | 様々なお客様へ、実際にどのようなご案内をしているかを学んだ。 |
| 6日目 | 8月7日(月) | 分譲住宅企画・まとめ | 柔軟な姿勢で取り組むことや、より大勢に好まれるものを作るために必要なことについて学んだ。 |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私は、実習を通じて、実際の仕事現場で必要とされる、心構えや考え方を得ることができた。営業の現場では、不動産という大きな買い物を買ってくれるお客様に納得してもらうことの重要性を学んだ。笑顔になってもらうことを何より考えるため、お客様のことを家族のように思って営業することが印象に残った。それを実行するために、誠実であることが重要であると考えた。また施工現場では多くの業者との関わりがあり、そのうえで、スケジュールを組み、実行しなければならないことを学んだ。そのためには、何か起こる前から連絡をするなどの配慮や、その業者が仕事をしやすいようにすることが重要であった。また、ひとつひとつの確認作業の正確さを、求められることを学んだ。相手に対し、細やかな配慮をしつつ、間違えたものをきちんと指摘できるような、良い関係を多くの人と結ぶことが重要であった。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

不動産業者の知識の説明はあまりないので、基本的な言葉を知っていることより理解が深まる。また、実際にお客様にご案内する様子を間近で見られるため、迷惑がかからないように一般的な礼儀がなければならない。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

私は接客業と塾講師のアルバイトをしているので、どんなに忙しくても、いつでも、丁寧な対応をしたいと考えた。お客様と良い関係を結ぶには、常に丁寧な対応をしなければならないことを学んだ。それをアルバイトで活かすことができると考える。また、就職活動でも活かすことができることがある。それは、質問に対する返し方である。営業現場で、お客様からの質問に対し、どのような質問でも必ず丁寧に返答していた。これからの就職活動の、面接などで質問をされた際、「わかりません」と答えられないことがないように、様々な質問に対し柔軟に対応できるように向上心を持って知識を身に付けたいと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-----------------|-----|----------|---------|--------------------|
| 企業ID | 261 | 企業名 | 株式会社東栄住宅 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 世田谷営業所 | | | 実施地 | 東京 (都) 道 世田谷 (区) 市 |
| 実施期間 | 8月 1 日 ~ 8月 7 日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 6 日間/ 延べ 48 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
戸建分譲住宅のすべて

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|---------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| 1日目 | 8月1日(火) | 戸建分譲住宅の事業の流れ、市場環境、市場動向について座学。 | 東栄住宅の物件は賃貸で売っている値段と同じくらいの値段で家が買える。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 販売物件や引渡し物件の配管ミス傷等についておたけのチェック。 | 施工課の監督は月に10本近く現場を回っている。 |
| 3日目 | 8月3日(木) | 建築中の物件の進度チェック。 | 予定通りに仕事を進めてもらうために、大工さんとの信頼関係を築くことが大切。 |
| 4日目 | 8月5日(土) | 売り出し現場へ営業社員に動向。 | 売り出し営業とする際、地域の方と良好な関係を築く必要がある。 |
| 5日目 | 8月6日(日) | 売り出し現場へ営業社員に動向。 | 何度も自らお客様にアプローチすることで信頼が得られる。 |
| 6日目 | 8月7日(月) | 分譲住宅企画の概要について座学。 インターンシップのまとめ。 | 10人中6.7人がよいと思う住宅を作るのが目標。 |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

自社一貫制をとっている東栄住宅では、施工から営業、設計までの家が建つ一連の流れについて学ぶことができました。実際に家が建つ流れを知ることで、どの企業どの部に配属されても不動産業界を理解できる。私は今回この実習で、施工課では大工さんや他の業者さんの人柄や人柄によりおたけや接し方を変え、親密によりおたけで信頼関係を築くことの大切さを体感することができました。営業課では、年齢や収入によってお客様に最適なローンの組み方等のローン計算のやり方を学べることもできました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特になし。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

インターンシップの経験から実際に働いている人を見ることができ、今何をしているのか理解できる。企業が行っていること、何をやっているのかというネットや募集要項等にはなかなか得られない情報はインターンシップでは知識として得ることができ、今後のために積極的にインターンシップに参加したい。また、働いている人から話を聞くことは深い企業研究につながることもできる。そのため、今後はOB・OG訪問も行いたいと感じている。今回お世話になった方々との交流も続け、業界・企業研究を継続していく。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業
生関連サービス業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-----------------------|-----|----------|---------|-----------------|
| 企業ID | 261 | 企業名 | 株式会社東栄住宅 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 本社の総務部人事課と企画設計部、町田営業所 | | | 実施地 | 都・道 府・県 |
| 実施期間 | 8月1日 | ～ | 8月7日 | 日数・延べ時間 | 合計 6日間/ 延べ 37時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

木造一戸建て住宅ができるまでの過程を知る

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|---------|---|--|
| 1日目 | 8月1日(火) | 戸建分譲住宅事業と市場環境について。業界と市場分析、株式会社東栄住宅の事業の位置づけ。 | 少子高齢化もあるが、今は金利が低いこともあり、新築の需要が高い。東栄住宅では長期優良住宅の認定に力を入れていることによって、長く、安心して住める家を安く購入できる。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 施工課の方に同行。竣工・着工現場の見学、完成物件の見学・掃除、役所への長期優良物件申請 | 社員の方が、1人でいくつかの現場を持っていて、その現場監督として住宅を作るのに関わる多くの業者の方と、密に連絡をとっていた。それぞれの現場の作業を滞りなく進めるために、調整力やコミュニケーション能力が不可欠だと感じた。 |
| 3日目 | 8月3日(木) | 施工課の方に同行。竣工・着工現場の見学、完成物件の見学・掃除 | 同行した中途採用で東栄住宅に入社した社員の方に、前職の話や現在までの道のりなどを聞いた。新卒で入る会社でずっと働くという覚悟は必要だが、場合に応じて違うことにチャレンジすることも、生き方としてあるのではないかと思った。 |
| 4日目 | 8月5日(土) | 営業課の方に同行。売り出し中物件の下見・掃除、お客様への物件案内 | 実際にお客様への物件案内に同行させてもらった。社員の方はお客様の気になることにすぐに対応し、いろいろな角度からアピールをしていた。適応能力や語術ももちろん大切だが、基礎にあるのは豊富な情報量だと思い、情報収集を日々怠らないことが大切だと感じた。 |
| 5日目 | 8月6日(日) | 営業課の方に同行。売り出し中物件の下見・掃除・雑草抜き | この日は1日中雑草抜きをしたが、社員の方と行きや帰りの車中で就職活動について話した。この方も中途採用で入社したようで、社員の方の実体験を聞きアドバイスをもらうことで、私が会社を選ぶ上で大事にしたいことが明確になった。 |
| 6日目 | 8月7日(月) | 戸建分譲住宅計画の設計概要、インターンシップのまとめ | 住宅の設計には、実際のお客様の声が反映されていた。批判などにも真摯に向き合うことで、東栄住宅は信頼を守ってきたのだと感じた。インターンシップに参加したほかの学生の話も聞いて、それぞれが学んだことを共有できたので、これからは生かしたい。 |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合は、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私には、まだどんな業種・職種に就きたいかという具体的なものがないが、恐らく多くの文系学生が就くであろう営業という職種についての理解が深まった。営業職というのはお客様と接するという表での仕事がメインだというイメージがあった。しかし実際には、お客様が気持ちよく家を見学できるように床や壁の、小さな汚れも取り除いたり、少しでも早く家が売れるように、周りの雑草をこまめに抜いて外観を整えるなど、私たちからはあまり見えない裏の部分でも重要な役割をもつ仕事をしているということを知った。これは、この業界でなくとも、どの業界の営業職にもきくとと言えることだろうと思う。このことから、私はほかの職種についても、イメージだけでは分からない、その仕事の本質を知りたいと思い、興味を持つことができるようになった。

また、今回同行させていただいた社員の方々には中途採用で入社の方が多く、この業界のみならず様々な業界の話を知ることができた。人生経験も豊富な社員の方々から、就職活動を控えた私はアドバイスを聞くことができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
 特に必要ないが、分譲住宅事業を展開している他社を調べておくと、違いが分かって良い。また、住宅の設計に関する知識があると、本社での研修の理解がより深まると思われる。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)
 私が今回同行させていただき、様々なお話をいただいた社員の方から、その方が就職活動をした15,6年前に安定していて人気だった業界は、現在では業績が下降気味であるなど、どの業界がこれからどうなるか分からない、という話を聞いた。そのため、就職活動の際に会社の名前だけで決めずに、自分のやりたいことをしっかり見つけて的を絞るべきだと思った。今回のインターンシップを通して、営業という職種について私は多くのことを知り、これまでのイメージとはまた違った印象を受けたので、ほかの職種についてもよく調べ、自分が何をしたいのか、何に向いているのかを考えながら学校生活を送りたいと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------|---------|---------------|-------|-----|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 | 都道府県 | 東京都 |
| 実施期間 | 9月4日～9月10日 | 日数・延べ時間 | 合計5日間/延べ35時間 | | |

キャッチコピー【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 知るこ

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|-----------------------------------|--|
| 1日目 | 9月4日(月) | インターンガイダンス、セキスイハイムを知る 班員との自己紹介 | 積極的に班員とコミュニケーションを取った。 第一印象の大切さを知った(班員との)。 |
| 2日目 | 9月5日(火) | 住宅展示場見学、乗場者の営業活動(シミュレーション) | 班員で担当を分け、営業を行なった。 第一印象の大切さを知った(お客様との)。 |
| 3日目 | 9月6日(水) | 工場見学 | 2日目の営業をもとに、工場見学を行なった。 考えながら行動することができた。 |
| 4日目 | 9月9日(土) | 商談シミュレーション | アポを取り、お客様宅を訪問、商談を進めた。 図面にお客様の希望を実現する大変さ学んだ。 |
| 5日目 | 9月10日(日) | 商談シミュレーション、最終契約プレゼンテーション | 商談を進めた。契約のための最終プレゼンをした。 お客様の小さな心遣いの大切さを学んだ。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

まず、実際にセキスイハイムに就職し、営業をする場合の商談までの一連の動きを学ぶことができた。これにより、自分が目にしたものごとの中で、お客様が必要としているものごとを考え、選ぶながら行動することができるようになった。次に、自分の長所、短所を知ることができた。リダシップを取ることができ、一方、ネガティブな面が顔に出ると分かった。そして最後にインターンで仲間ができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

セキスイハイムのサイトや動画を見て、どのような会社なのか、どんな建物を建てているのかなどを知っておく必要がある。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回指摘してもらえた短所は、普段の生活を振り返ると表れていると思う節があった。こうした点をしっかりと修正しつつ、もっと自分の長所を自信をもって出していこうと思う。また、「商い」「お金」の大切さを痛感し、商学部の授業にも意欲的に関わりようと思っている。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------------|-----|---------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 営業 | | | 実施地 | 東京 道 府 県 台東 市 |
| 実施期間 | 9月4日～9月10日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 28 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
間取り作成から契約まで。丸ごと営業体験！

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|-----------------------------|--|
| 1日目 | 9月4日(月) | ガイダンス ヒアリングのポイントや間取りの書き方を学ぶ | セキスイハイムの家づくりの特徴や仕事の大まかな内容を把握することができた。 |
| 2日目 | 9月5日(火) | 展示場にて接客体験 | こちらが一方的に説明をするというよりは、雑談のなかでお客様希望を引き出していくことや仲良くなることが大切であると学んだ。 |
| 3日目 | 9月6日(水) | 工場見学 お客様へのおすすめポイントを学ぶ | どういった工夫が施されているのか、工場だからできる事とは何なのかを知ることができた。 |
| 4日目 | 9月9日(土) | 商談 お客様と相談しながら間取りを作成 | 制約があるなかで最善を提案していく楽しさ、商談のなかでお客様のイメージを具現化していく難しさを学んだ。 |
| 5日目 | 9月10日(日) | 商談 最終プレゼン | 他チームと戦い、契約を目指す。積極的に作業をすることができるチームだったため余裕をもってプレゼンをすることができた。契約を取ることができた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

五日間のプログラムを通して、展示場でのお客様との出会いから間取り作り、商談といった一連の流れを体験することができた。家という買い物は誰もが慎重に行うものであり、選んで頂くためには何よりも信頼関係を築くことが大切だということ学んだ。展示場の接客では多くのおすすめポイントをお伝えすることに必死になってしまい、余裕をもって会話を楽しむ事はできなかった。社員の方は説明よりも雑談に重きを置いて仲良くなることを重視しているそうで、楽しく会話をすることができればお客様も安心して質問などもしやすいただろうと感じた。今後、積極的に初対面の人もコミュニケーションをとり、自分から会話を広げる力を身につけたい。そして家の購入を考えている人の年齢層は比較的高いことが予想されるため、違う年代の方とも話すことで会話の引き出しを増やしていきたいと思う。また、ただ雑談をするだけではなくそこからお客様の希望や好みを把握していくのが難しかったが、回数を重ねるうちに少しずつできるようになった。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

展示場での接客や間取り作りなど初めての体験だったが、丁寧に説明があったため不安に感じることはなかった。ただ、接客の際に緊張してなかなか雑談はできなかったため普段から初対面の人も心地よく会話ができる練習をすべきだと感じた。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

商談やプレゼンの際、上手く言葉が出てこずに少し詰まってしまったときがあった。またグループ内でのフィードバックでも声が小さいことを指摘された。そのため人前で話す機会を増やし、慣れていかなければならないと感じた。今後、ゼミ活動などで積極的に発言し、はっきりとわかりやすく物事を伝えることを心がけていきたいと思う。今回実習に参加したことで、説明会だけ聞く場合よりも企業のことをより深く知ることができたと実感した。今後の就職活動でも気になる企業があればインターンシップに参加しようと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--------------|-----|---------------|---------|---------------|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 東京都 台東区 | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/ 延べ 時間 |
| 実施期間 | 9月4日 ~ 9月10日 | | | | |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー (1) 住宅業界に712字が

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---|---|
| 1日目 | 9月4日(月) | グループ自己紹介、セキスイハイムの家がりに712字を授業で学んだ。 | セキスイハイムが工場では9090坪の1号館を完成させるための営業計画を整理する事ができた。 |
| 2日目 | 9月5日(火) | 販売場に案内された。お客様を接客するグループ作業が中心で、今回の712字を授業で学んだ。 | 営業マンのお手本を見ていて、2階と実習室に自分たちがいるのは全然違う通りに感じた。営業マンは常に笑顔で接客する事が大切だ。 |
| 3日目 | 9月6日(水) | 工場見学を終え、セキスイハイムの2号館を建設がどのように行われているのかを見た。 | 工場には実際にセキスイハイムの住宅が完成した状態を体験するスペースがあったが、これとこれとでは全然違う感じがした。 |
| 4日目 | 9月7日(木) | 2日目に接客したお客様に決して2週間取りを知らせ、高評価をもらえるように、1週間取りを712字直ししていった。 | 接客はお客様がお客様を大切に扱ってあげることが、自然に高評価や喜び、趣味などを話せるので大変楽しかった。 |
| 5日目 | 9月10日(日) | 4日目同様に高評価を712字200~400の範囲で、お客様に届けて営業の準備ができた。 | 営業に向けての712字、お客様に届けてもらうことが一番大切だ。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

【実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

グループワークを進めていく中で自分には何が出来るのかを常に探して、チームに貢献ができるように頑張ることが出来た。また、お客様が自然と言葉を話してくれようという雰囲気を作り出すことが出来た。営業という仕事は2週間取りの高さや気が配ることが出来ること、この点に非常に興味がある。また、今回の実習では、月間取りに関するだけでなく、お客様の家の完成や、お客様の喜び、お客様の笑顔など、お客様の笑顔に近づけたという達成感を感じた。この実習が、目の前の仕事や課題を確実に解決していくための力を学んだ。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)



月間取りに関する知識や、住宅に関する知識を事前に勉強しておくことが良いと思う。セキスイハイムの営業計画を整理しておくことが営業の準備に良いと思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回の実習では、グループワークだったのが、同じ業界の人たちと1日間の英語(英語)で、自分のやりかたを自分の言葉で説明する事が出来た。また、チームワークでは、全員がリーダーのような存在で、よくも悪いところも、気づけた。だから、チームワークにおいて自分自身は、他人の意見を聞き入れることが大切だ。また、今回の実習では、お客様の喜びや、お客様の笑顔に近づけたという達成感を感じた。この実習が、目の前の仕事や課題を確実に解決していくための力を学んだ。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業、観光業、娯楽業
生業関連サービス業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|---|---|--------------------------------|---------------|---|---|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セクスイハイム株式会社 | コース名 | |
| 所属先 実習部署 | | | | 実施地 | 東京  道 府 県 台東  区 市 |
| 実施期間 | 9 月 4 日 ~ 9 月 10 日 | | | 日数 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 |
| キヤッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキヤッチコピーを記入してください。】 営業が間取り作成を行うスタイルで、お客様の人生と寄り添う仕事です。Like a family の真実をのぞいてみませんか？ | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたされた課題) | | 課題に対する行動・学んだこと | |
| 1日目 | 9月4日(月) | オリエンテーション、会社の魅力や強みを学習、間取り図の書き方 | | ライフサイクルコストが少ない高付加価値な家であること、お客様との商談のコツ(身だしなみ、上手なヒアリングの仕方、笑顔や相槌の重要性)を学んだ。 | |
| 2日目 | 9月5日(火) | セクスイハイム赤羽展示場見学、お客様案内 | | 展示場にはセクスイハイムの魅力が詰め込まれており、それをお客様にわかりやすく説明しながら要望を聞きだすというのはかなり難しかった。 | |
| 3日目 | 9月6日(水) | セクスイハイム蓮田工場見学 | | 屋根のある工場内でセクションごとのプロが各工程ごと正確に作っているため高品質というのが納得できた。機械との分業が絶妙でかなり効率的だった。 | |
| 4日目 | 9月9日(土) | 商談ロールプレイング、間取り図・資金計画書作成 | | お客様との商談で自然な会話の中でお客様のことを知るヒアリングができなかった。こちらからの一方的な質問攻めとなってしまう反省点の多い商談だった。 | |
| 5日目 | 9月10日(日) | 9月9日の続き、最終プレゼンテーション | | 資金計画書を担当したが、チームメイトに確認してもらわず提出してしまい10万単位の見積もりミスをしてしまった。お金の計算を担当する責任感が足りなかった。 | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |
| ↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。 | | | | | |
| 実習を通じての成果(400字程度) 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】 | | | | | |
| 5日間の実習を通して住宅メーカーの営業の仕事の魅力や強みを学ぶことが出来た。私は将来、住宅営業の仕事に就いて、お客様と共に人生を歩んでいく最高のパートナーを提供したいと考えていて、今回の実習を通してその思いをより一層強める事ができた。なぜなら5日間のインターンシップで住宅営業の仕事を実際に体験させてもらい、仕事に夢ややりがいを感じたからだ。実習2日目に赤羽展示場を社員の方に案内してもらったとき、「豪室にこんなリラックススペースを作れるんだ。自分の家にもこれはほしいな。」「リビングがすごく広いな。これで吹き抜けがあったら最高だろうな。」など各フロアを回りながら、将来の理想の自宅を想像して非常に幸せな気分になった。実際のお客様は家族がいたり、より具体的に将来の理想像を思い描いているはずなのでさらに胸が踊っていると思う。そんなお客様と、契約を頂けるまでの3ヶ月、家を引き渡すまでの5、6ヶ月、その先ずっと家の相談役として付き合っていく、自分が提案した住宅とお客様との幸せな日常を見守り続けることの出来る仕事はなかなかない。実習4、5日目のお客様との商談や間取り図を考えるときも、お客様との自然な会話のなかから理想を見出す難しさやその理想を予算の範囲内で間取り図におこす難しさはあったが、お客様が自分の考えた家に住んでくれるという喜びや間取り図・資金計画書の作成などやりがいの多い仕事であることを学んだ。 | | | | | |
| 実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内) | | | | | |
| お客様と契約してもらうという最終ゴールに向けて他のグループに差をつけるために、さまざまな準備が必要だと考える。まずお客様に家売るので住宅に関する知識が豊富であることに越したことはない。そのためLDKとDKの違いや1Rと1Kの違い、釣戸棚や車戸棚、袋棚などがどんなものかなど住宅の名称を予め理解できていると商談での提案もしやすい。またグループで5日間進めていくので普段のゼミナールなどできちんと役割分担を協力しながら効率よく完成させるチームワークが必要である。 | | | | | |
| 今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか(目標設定)(300字程度) | | | | | |
| 今後の学校生活で改善していきたい点は大きく2つある。1つ目はコミュニケーションをより充実させることだ。商談で構想などお客様の理想としている家に近づけるために色々質問をするのだが「子供部屋はどのくらいの広さがいいですか?」「ウッドデッキは必要ですか?」など具体的な質問しか出来ず、お客様からすればただの質問攻めでせっかくの新居の計画でわくわくしていた時間のほとんどが退屈な時間にさせてしまった。こういった質問を「お客様は部屋でよく遊びますか?」「外でBBQやったりしますか?」など自然な会話の中で聞けるようになるために普段の日常生活でも相手を退屈にさせない会話を心がけたい。2つ目は自分の担当に責任を持つことである。見積もり書やローン返済計画書を自分が担当して書いたのだが、何度か金額を間違ってしまうお客様を混乱させてしまった。なのでゼミナールのグループ発表のとき自分の担当のところはもちろんグループ全体で良いものにするために全体も意識して取り組みたい。 | | | | | |

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|--------------------|-----|---------------|-------------|---------------------|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム株式会社 | コース名称 | 特になし |
| 配属先 実習部署 | 営業 | | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 台東 区市 |
| 実施期間 | 9 月 4 日 ~ 9 月 10 日 | | | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 26 時間 |

キャッチコピー【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
お客様ファーストで一生モノの家づくり

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|-----------|-----------------------|---|
| 1日目 | 9月 4日(月) | ガイダンス(社風、業界説明) | どんな信念を持って家づくりを行っているかがよくわかった。またこれから一緒に活動する班の中で役割を積極的に見つけることができた。 |
| 2日目 | 9月 5日(火) | 住宅展示場でお客様ご案内業務体験 | 実際に社員の方が行なっている業務の内の一端を体験することができ、業務をより深く理解することができた。 |
| 3日目 | 9月 6日(水) | 工場見学(蓮田工場) | 家は現地で作られているだけでなく、工場で作られているのだというセキスイハイムの特徴を生かしたシステムを理解した。天候に左右されない環境が独自の住宅の頑強さを体現しているのだと感じた。 |
| 4日目 | 9月 9日(土) | 商談体験(お客様と間取りについて決定する) | お客様が発した情報を逃さず、間取りに情報から得られる工夫を取り入れることによってお客様に喜んでいただけた。相手を考えることが大事だと学んだ。 |
| 5日目 | 9月 10日(日) | 商談体験(お客様との契約を獲得する) | 商談を行う前にアポイントメントの確認の連絡を入れることによって、お客様に余裕を持たせゆとりをもって商談に臨むことができた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

お客様が第一の仕事であるので、常にお客様にとって何が一番ベストか、どうやったら喜んでいただけるかということを考えて取り組んだ五日間だった。少しずつの気遣いが信用を生み、やがて契約という結果に結びつくことはこの業界でも通じることだと考える。住宅業界においてはそれが顕著であり、相手を気遣うことの大切さを身をもって学んだ。またお客様と長く接することで、相手が発する言葉を逃さず書き留めたり、表情や仕草から相手が求めていることを機敏に察することができるようになった。五日目の商談において契約を勝ち取った際には、事前のアポイントメントの電話を評価された。先方に何う前にもう一度電話で確認するという手間を加えることによって、相手に伝わる印象が大きく良い方向に動く。相手の立場に立った時、されて心地良いことをすることが良いサービスだと考える。五日間の活動を通して、相手を気遣って自分から働きかける行動力を高めることができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
住宅業界の業界地図を把握する。お客様的一生を支える土台である家に対する重要性や責任感を今一度自覚する必要がある。また住宅業界がどのような歴史を辿って現在のような位置についているのかを理解する。他にも人とコミュニケーションを取るときに、相手のことを観察し、何を欲しているのかやどんな気持ちで家を建てようと思っているのかなどを感じ取る必要がある。相手を観察する力を鍛える準備が必要である。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

相手のことを第一に考えるということは、どの場面にも適用できる。大学生活で関わるひとりひとりに誠意をもって接することで、相手を観察する目を養う。就職活動の際にも先方のことを第一に考え、小さなことでも確認をしたりお詫びの電話を入れるなど、気遣いを取り入れた行動をしていきたい。また家を建てる上で、夫である男性目線や妻である主婦目線などを考えて間取りを決める必要があった。この経験から、様々な立場から物事を見ることの大切さを知った。これから何か物事に取り組む際、自分からの目線だけで終始してしまうのではなく、想定できる様々な立場から物事を考えられるようになりたい。多角的な視点から思考するのが当面の目標である。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱気・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業
生業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|--|--|--|---|-------|--|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 ① 道 府・県 台東 ② 市 | | |
| 実施期間 | 9 月 4 日 ~ 9 月 10 日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 28 時間 | | |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 仲間とつくる住宅 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 9月 4日(月) | ・ガイダンス(インターンシップの説明、グループ内自己紹介、東京セキスイハイム様の仕事内容の紹介、接客マナー演習) | 東京セキスイハイム様の社風や社員との交流、グループ内の仲間とのコミュニケーション等々、基本的なことを学びました。 | | |
| 2日目 | 9月 5日(火) | ・住宅展示場接客体験 | 仮想客を想定し実際に接客を体験しました。セキスイハイム独自の工法やシステムなどを理解し、それをどのようにお客様に伝えるか考えさせられました。 | | |
| 3日目 | 9月 6日(水) | ・セキスイハイム工場見学 | セキスイハイムの蓮田工場を訪れ実際に売られた住宅が出来るところを見学しました。こちらでもセキスイハイム独自の工法やシステムをより深く理解することができました。 | | |
| 4日目 | 9月 9日(土) | ・グループワーク(商談) | お客様と話し合いをしながら住宅を作っていました。お客様との商談は初めての体験でも大変でした。またグループで作業をしたためコミュニケーションがとても重要でした。 | | |
| 5日目 | 9月 10日(日) | ・グループワーク(商談) ・プレゼンテーション ・懇親会 | 基本的には前日と同じ作業でプレゼンテーションに向けて作業をしました。プレゼンテーションでは発表することになり、私はまだまだプレゼン能力が乏しいと感じました。また懇親会では社員さんと接する機会があり短い間でしたがお話しさせて頂きました。 | | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |
| ↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。 | | | | | |
| 実習を通じての成果(400字程度) 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】 | | | | | |
| 私は元々建築業と接客業が伴っているハウスメーカーという業種に興味がありましたが、実際にはどのように働いているかなど詳しいイメージは曖昧でした。今回このインターンシップに参加してハウスメーカーにおける接客の基本や、東京セキスイハイム様の社風を知ることができました。そして、仮想ではあるものの、実際にお客様と接客をし意見を交えながら住宅を作るというのはとてもやりがいを感じ、完成したときは達成感を感じました。また本来であれば1人でお客様とやり取りを行うのですが、今回はグループワークによる作業がメインだったため、ほかの仲間とのコミュニケーションをきちんと取りながら作業を行えたと思います。グループ内で私はリーダー的な立ち位置で、みんなの意見を参考にしまとめあげるのがメインでした。もちろん私自身も意見を発し、仲間全員で良い住宅を作り上げることができたと思います。反省点として、接客における姿勢や言葉遣い、お客様とのコミュニケーションなど接客においてまだまだ至らない部分があると感じました。 | | | | | |
| 実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内) | | | | | |
| 住宅展示場における接客マナーが必要。実際に住宅展示場に行ってみるといいです。 | | | | | |
| 今回の実習を終て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度) | | | | | |
| 普段の生活においてリーダーシップを発揮したり、自ら意見を述べるということがあまりないため、今後の学校生活ではこれらことに注意していきたいと思っています。自らのコミュニケーション能力不足も痛感したため、今後さまざまな人と積極的にコミュニケーションをはかっていくとともにコミュニケーション能力を上げたいと思います。また、インターンシップを通じて実際に仕事を体験することによってどのような職種なのか把握することができたため、今後の就職活動の参考にしたいと思いました。私はまだどのような職種につくか定まっていないので、冬期に開催されるインターンシップや企業説明会など自主参加し、企業研究を重ねていきたいと思っています。 | | | | | |

| インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペン(黒)のみ記入してください | | | | | |
|--|--|---------------------|---|-------|------------------|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セクスイハイム株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | | | 実施地 | 都・道 府・県 台東 区市 |
| 実施期間 | 9 月 4 日 ~ 9 月 10 日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 31 時間 | | |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 慣れない間取りの作成を通して企業研究 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 9月4日(月) | 不動産業界、東京セクスイハイムについて | 不動産業界についての理解が深まったことはもちろん、セクスイハイムについての企業研究が出来た。 | | |
| 2日目 | 9月5日(火) | 住宅展示場での営業体験 | 初対面のお客様に対してコミュニケーションをとりつつ売り込みポイントを伝える難しさを学んだ。 | | |
| 3日目 | 9月6日(水) | 工場見学 | セクスイハイムの製品が安全、安心である理由がよう理解できた。ここで様々な知識を得たことで後半の商談ワークに生かすことが出来た。 | | |
| 4日目 | 9月9日(土) | 商談(間取り作成) | 班の人たちと意見交換を活発に行うことが出来た。それぞれが自分の役割を把握し協力する大切さを学んだ。 | | |
| 5日目 | 9月10日(日) | 商談(間取り作成)、プレゼン、懇親会 | プレゼンテーションに向けて練習を入念に行い班内での議論をつめた。その結果選んでもらえたのでとても嬉しかった。 | | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |
| ↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。 | | | | | |
| 実習を通じての成果(400字程度) 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】 | | | | | |
| 自分の意見に自信がもてないために初対面の人達と議論することに苦手意識があった。しかし今回のインターンシップを通じて何かを考え意見を出すことの重要性を学んだ。皆がそれぞれまったく違う意見であっても話し合うことで一人では考え付かなかったであろう新たな案が生まれることに気づき、ディスカッションの意義を理解した。また、不動産業界(特に住宅営業)についての業界研究・企業研究を深めることが出来た。住宅という法人ではなく個人への営業業務に関する特徴を少しだけ見出すと同時に、社員の方からのリアルな声を聞くことが出来た。そして、どの仕事にでも共通すると考えられる相手のことを考えると同時に自分の利益も生み出すということの難しさを学んだ。 | | | | | |
| 実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内) | | | | | |
| 後半のグループワークに向けての基礎となることは3日間かけて教えていただけのため特別準備が必要であるとは思わない。ひとつあげるとしたら、自分の家のよい所・改善点を探すなどして間取りへの関心を高めておくべきだと思う。 | | | | | |
| 今回の実習を終えて、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度) | | | | | |
| ディスカッションの利点を理解することが出来たので、ゼミ内でも意見を積極的に発するようにしてこの先のグループディスカッションに備えようと思う。また見聞を広めるために新聞を読み、様々なジャンルの本を読んでいこうと感じた。 | | | | | |

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|------------|-----|-----------|------------|-------------------|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | | | | 実施地 | 東京 都府県 台東 区市 |
| 実施期間 | 9月4日～9月10日 | | | 日数 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 27 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

本格的な営業体験

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|--------------|----------------|--|
| 1日目 | 9月4日 (月) | 間取りの書き方 | お客さんに間取りを具体的に理解してもらえるように細かな部分まで書き込むこと |
| 2日目 | 9月5日 (火) | 住宅展示場での接客演習 | お客さんが飽きないように、時々質問をするなど配慮する。 |
| 3日目 | 9月6日 (水) | 工場見学 | 家作成過程は会社の強みでもある部分なので詳しく理解する必要があった。 |
| 4日目 | 9月9日 (土) | 間取りの提案・作成 | 商談の時間は貴重であり、印象を良くしつつ、お客さんの求めている物を知る必要があった。 |
| 5日目 | 9月10日 (日) | 間取りの提案・作成 | 自分たちが提案する家を、魅力的に伝える方法を考えた |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私は昨年もインターンに参加し、グループワークを行いました。昨年は、同じグループの人たちは全員が1つ年上で、先輩たちのワークへの姿勢を観察し、見習いながらワークに取り組んでいました。今年は昨年の先輩たちの姿勢を見本にワークに臨みました。意見は昨年よりも出せていたと思います。思ったことを気軽に言えるような雰囲気作りは大事だということを学んでいたため、グループのメンバーが意見を言うとき、ただ相槌を返すだけでなく、質問で返すなど、聞く姿勢を重視したり、休み時間は活発にコミュニケーションを取ったことが良い雰囲気づくりに繋がりました。しかし、もっと話し合いに積極的に関わることができたのではないかと思います。リーダーのようなグループを仕切る立場になるには、建築分野の知識が薄いため、難しいことだけれど、サポートをする積極性をもっと出せるのではないかと感じました。サポートの積極性というのは専門的知識が少なくてもできることであるので、どのような分野に就職してもグループワークに大切なことだと思いました

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

インターン先の方針の知識は必要だと感じました。私の場合はハウスメーカーだったので、建築学科くらいまでとは言わないまでも、家を買うまでの流れなど、一般的に知られることは知っておくべきだと思いました。一度、話し合っている内容がわからなくなると意見を言うことに抵抗を感じてしまうからです。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

ゼミ活動の時間を大事にします。ゼミはグループ活動が多いので、雰囲気作りや意見を積極的に言う姿勢をより磨くためには絶好の機会だからです。サポートの積極性を身に付けるために、グループワークについていけない人や出遅れた人にワークの内容を説明するといった手伝いを行っていきたくです。また、知識の幅を広げるためにも他のインターンにも積極的に参加したいと思いました。新聞を読むことや、大学で講義を受けているだけでは身に付けられない知識はたくさんあると思います、多くの1日インターンに参加していきたいです。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--------------|---------|---------------|----------|------|
| 企業ID | 270 | 企業名 | 東京セキスイハイム株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 | 都府県 | 台東区 |
| 実施期間 | 9月4日 ~ 9月10日 | 日数・延べ時間 | 合計 | 5日間 / 延べ | 27時間 |

キャッチコピー **【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】**
 住宅を作る大変さを知りたい。

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|----------------|----------------|
| 1日目 | 9月4日(月) | ガイダンス | |
| 2日目 | 9月5日(火) | 展示場接客 | 模擬接客 |
| 3日目 | 9月6日(水) | 工場見学 | |
| 4日目 | 9月9日(土) | 商談 | ワークブック |
| 5日目 | 9月10日(日) | 商談 | ワークブック |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう一枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

初対面の人と積極的に問題解決に向けて話し合いができるようになった。また、東京セキスイハイム株式会社の方々がお客様のために日々行っている努力を知り、どのように尽力しているかを垣間見ることができ、仕事の大変さを感じるとともに達成感を得ることができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

企業が特に力を入れている点はどこかを個人的に学んでからインターンシップに行くこと。模擬接客や展示場での接客がし易いと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

ディベートやディスカッションにおいてより積極的に話し合いに参加していきたいと思う。また、相手の話を聞くだけでなく、相手の意見をより引き出せるようにしていきたいと思う。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業・物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業
生関連サービス業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください。

| | | | | | |
|----------|--------------------|------------|-------------------|------------|--|
| 企業ID | 271 | 企業名 | 東京センチュリー株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 | 千代田 区 市 | |
| 実施期間 | 8 月 28 日 ~ 9 月 1 日 | 日数 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 45 時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
自己表現・主体性

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---------------------------|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | 自己紹介、その他グループ発表 | 発表は挙手制であったため、自分で動かなければ成長もできないことが強く感じられた |
| 2日目 | 8月29日(火) | リース業界の業務内容説明、営業ロールプレイング | 営業ロールプレイングでは、お客様の「したいこと」を見つけられるように努めた |
| 3日目 | 8月30日(水) | 山倉水上ダムソーラーパネル発電所、新中袖発電所見学 | 当日の指針である傾聴力を達成できるように、話し手の言いたいことを常に考えながら話を聞いていた |
| 4日目 | 8月31日(木) | 新人採用リーフレットの作成 | 5人グループでのリーフレット作成だったが、全員が納得できるような成果物を作るようにインターン後もファミレスで話し合うなど、議論を重ねた |
| 5日目 | 9月1日(金) | 新人採用リーフレットの作成、プレゼン大会 | プレゼンをするにあたり、聞き手がわかりやすいような説明ができるように、具体例や、グラフを用いたが、10分という時間制限をオーバーしてしまい、時間を意識して進めることの重要性を知った |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった」、「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】
今回のインターンシップでは人前で発表する機会が非常に多く、それが苦手であった私にとってはとてもいい経験だったと思う。実習初日の自己紹介の際には話そうと思っていた内容が飛んでしまったり、口ごもってしまったが、最終日の発表では、ある程度アドリブでも話せるようになった。また、今まではそういった場面では話す内容や姿勢など自分のことで手一杯だったが、実習を通し、聞き手の表情や姿勢を観察し、理解できていそうか否かを考える余裕も生むことができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
毎朝日経新聞の朝刊の記事から自分の気になったところをピックアップし、その内容と感想を述べる機会があるため、実習前に新聞を読む癖をつけておくと、実習中楽だと思う

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)
今回の実習で感じたこととして、世の中の流れをつかむことの重要性である。5日間日経新聞を読み、ニュースでは取り上げられないような記事も多くあった。これからは、新聞をはじめとした情報媒体にふれる機会を増やし、情報を集めていきたいと思う。そうすることで、業界・企業研究や実際の就活にだけでなく、社会人になる準備にもなると思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--------------|---------|-----------------|-------|---------------|
| 企業ID | 271 | 企業名 | 東京センチュリー株式会社 | コース名称 | 5DAYSインターンシップ |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 東京都 台東区 | | |
| 実施期間 | 8月28日 ~ 9月1日 | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/延べ25.8時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 挑戦し続ける

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---|--|
| 1日目 | 8月28日(月) | 今日の間われるかとしては「行動力」でした。そして、毎日、日経新聞を読むことが課されました。 | 皆さんの前に立ち、自己紹介をするという機会がありましたので皆さんに自分を知ってもらうように印象良く挨拶をしました。 |
| 2日目 | 8月29日(火) | 今日の間われるかとしては「応用力」でした。ビジネスマナーを学んだり、営業ロールプレイングを行いました。若手社員の方のお話も伺いました。 | ビジネスマナーでは、仕事における言葉遣いや名刺の渡し方を学びました。若手社員の方からは、この会社の魅力や就職活動について教えて頂きました。 |
| 3日目 | 8月30日(水) | 今日の間われるかとしては「傾聴力」でした。東京センチュリーさんと取り引きされている発電所とダムに話を伺いました。 | 実際に水力発電所や太陽光発電の現場を見ることができ、身近に感じられるようになりました。様々なお話を伺うことが出来ました。 |
| 4日目 | 8月31日(木) | 今日の間われるかとしては「企画力」でした。新卒採用戦略発表に向けてリーフレットを作成し発表の準備をしました。 | 時間管理の大切さを学びました。タイムスケジュールをしっかりと立て、プレゼンに終わるよう設定するのは余裕を持った時間配分が大切だと思いました。 |
| 5日目 | 9月1日(金) | 今日の間われるかとしては「発表力」でした。新卒採用戦略の発表を社員さん達の前でグループ毎に発表しました。 | 聞き手に対して、より分かりやすく、伝えたいという気持ちをもち、伝え方について発表する上で大切に学びました。 |
| 6日目 | 月 日 () | | |
| 7日目 | 月 日 () | | |
| 8日目 | 月 日 () | | |
| 9日目 | 月 日 () | | |
| 10日目 | 月 日 () | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう一枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

今回のインターンシップでは、将来に役立つ様々なことについて学びました。まず、新社会人の心構えを三つ学びました。一つ目は常に目標を持つことです。そして、その目標を達成しようとする意識を持つということが大切だと学びました。次に、自分の行動に責任を持つことです。これは、会社を代表しているという意識から来るものです。最後に、諦めない強い気持ちを持つということです。この点においては、どうして失敗してしまったのかというところから学ぶことが大切です。最後に、諦めない強い気持ちを持つということです。この点においては、どうして失敗してしまったのかというところから学ぶことが大切です。最後に、諦めない強い気持ちを持つということです。この点においては、どうして失敗してしまったのかというところから学ぶことが大切です。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
 事前にその企業についての理解をパンフレット等で読んでおくことや、他の同じ分野を行っている会社と比較してどのような強みがあるかなど知識を得ておくことが、実習の時に学んだことがよりスムーズに頭に入ると感じました。社員さんのお話を質問形式で就職活動についてのことや、その会社の事業のことなどについて伺う機会があるので、聞いておきたいことをメモしてメモしてまとめておくと良いと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか(目標設定)(300字程度)
 今回インターンシップを経験させて頂いた会社は、自らを挙げて自主的に発表するといった点に、自分から、という点に主体性を求められることが多くありました。その点に環境に身を置く中で、何事にも失敗を恐れずに挑戦していく強い気持ちが必要だと学びました。なので、私もこれから積極的に新たなことに挑戦したいと思ひました。その点にやるには、他の同じ環境にいた人達の良いところを自分に取り入れていくことや、同じ目標に向けて頑張っている仲間達と競合してより奮力を目標とすることが大切だと分かりました。これからの就職活動に向けて、周りの人達と切磋琢磨して進んでいきたいと思ひました。

農業
 建設業
 製造業
 電気・ガス・熱供給・水道業
 情報通信業
 運輸業・郵便業
 卸売業・小売業
 金融業・保険業
 不動産業、物品賃貸業
 学術研究・専門・技術サービス業
 飲食サービス業
 宿泊業
 生業
 娯楽業
 教育・学習支援業
 医療福祉
 サービス業
 公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | |
|----------|---------------|-------------|---------|----------------|
| 企業ID | 企業名 | 西尾レオオール株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 首都圏第二営業部 | | 実施地 | 東京 都道府県 千代田 区市 |
| 実施期間 | 8月21日 ~ 8月25日 | | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/延べ 40時間 |

キャッチコピー **自分の強みを知り良機会**

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対するの行動・学んだこと |
|------|----------|---------------------------|---------------------------------|
| 1日目 | 8月21日(月) | インターンオリエンテーション 浦安営業所見学 | ビジネスマナーや会社について 学ばせてくれた。 |
| 2日目 | 8月22日(火) | 東京営業所 朝礼 同行営業 | 営業職は人と人をつなぐバリエーション あることを学んだ。 |
| 3日目 | 8月23日(水) | 東京営業所 同行営業、課長と工場見学 | 西尾レオオールの歴史について 深い知識を得られた。 |
| 4日目 | 8月24日(木) | 東京営業所 同行営業 | 営業大変で、断らなくてもねほり根気 を学んだ。 |
| 5日目 | 8月25日(金) | 振り返りと面接練習 | 自らの面接クセや強みの強みに気づき 知ることができた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対するの行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

営業職はいかに雑談が大得意というところを学ぶことができた。若手の人、無愛想な人へのアポイントの仕方はとても参考になりました。どの方も就職活動に役立つ相談や、職業観について見聞することができました。そこで自分は営業職に向いているかと再確認することができました。自分の軸を固める良いきっかけになったと思います。今回インターンシップを通じて、自分の長所、強みと弱みを知り、人の温かさを知り、社会人への成長することになりました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

自己分析をしておく方が良いと思います。また、営業同行では自分のことを聞いてくれる時間が少ないので、「自分が将来どんな道に進もうか考えているか」話せると自分の軸を固められる貴重な話聞けたいと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

人とつながり大得意なところ、これを活かしていいかなと思います。社会人になると、自分が苦手なことをしていただくのは仕方ないけれど、いつか必ずあります。今回のインターンでは営業先の方と積極的にコミュニケーションを取り、話をたくさん聞いたので印象的でした。今後、私は積極的にコミュニケーションを取り、課題をたくさんこなす努力をしたいと思います。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|------|-----|-------------|------------|---------------------|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | なし |
| 配属先 実習部署 | | | | 実施地 | 東京(都) 神奈川(県) 4代田(区) |
| 実施期間 | 8月1日 | ~ | 8月5日 | 日数 延べ時間 | 合計 5日間/ 延べ 40時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 挑戦と実践

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|---------|--------------------|--------------------------------------|
| 1日目 | 8月1日(火) | ガイダンス・班わけ・見学する物件探し | 社員の方に積極的に質問し、少しでも担当物件に対する知識を深めようとした。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 担当物件見学・競合物件見学 | 担当物件の立地や競合物件を見学し、値付けの作業にいかした |
| 3日目 | 8月3日(木) | 二日目と同様 | 2日目と同じ。少し離れたところにある競合物件を見学した。 |
| 4日目 | 8月4日(金) | 学生寮見学・プレゼン作成 | 毎日コムネットが管理する学生寮の見学を行い、値付けの参考にした。 |
| 5日目 | 8月5日(土) | プレゼン発表 | 社員のかたからのフィードバックをいただき、よりよい発表ができた。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった」、「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

不動産のことをなにもわからない状態だったので、自分の中の不動産会社のイメージは、一戸建ての販売や一般賃貸物件の仲介業のような、窓口でのやりとりが主だった。しかし、インターンシップ実習に参加したことにより、毎日コムネットのような学生を対象をしぼり、学生マンションや学生寮などの物件を管理、仲介している会社があるということを知れたうえに、窓口業務だけでなく、物件の値付けなどの重要な仕事があるということも学べたので、不動産に関する知識をふやすことができた。また、最終日にはグループごとに与えられた物件の値付けをおこない、パワーポイントにまとめて社長を含む社員の方の前で発表するという機会があり、どうしたら自分の考えがうまく伝わるのかということ深くつきつめる力がついた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

その企業の概要を自分の言葉で説明できるようにしておく、企業紹介のガイダンスなどの理解がもっと深まるのではないかと感じた。また、不動産の会社なので、宅建でつかうような知識があればなおよいのではないかと思った。そのレベルまでいなくても、マイナビやリクナビなどを使って不動産業界の研究はきちんと行っておくべきだともう。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回のインターンシップ実習では、不動産業界についての知識を深められたことももちろんだが、インターンシップというものに参加しようとおもい、実際に行動に移し実習に参加したことにも意義があったと思っている。興味のあることに対してみずから進んで行動にでるという力がついたので、今後はマイナビやリクナビなどに記載されているような企業のインターンシップにもすすんで参加しようとおもっている。また、明治大学で行っているような就職ガイダンスにも参加して、企業から内定をもらうまでつねに就職活動のことを念頭に置いて学校生活をとおくりたいと考えている。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
飲食サービス業
宿泊業
生関連サービス業
娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-----------|---------|-------------------|-------|--|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 都府県 中央区 区市 | | |
| 実施期間 | 8月1日～8月6日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 | | |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー 不動産ビジネスのマーケティングとコンサルティング営業を実績

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対するの行動・学んだこと |
|------|---------|----------------------------------|--------------------------|
| 1日目 | 8月1日(火) | コンサルティングのために基礎知識の習得と市場調査の実績、基礎研修 | コンサルティングのための基礎知識と市場調査の実績 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 市場調査の実績、提案営業のための調査物件のピックアップ | 自分の担当物件の比較対象にする物件のピックアップ |
| 3日目 | 8月3日(木) | 市場調査に基づく募集条件設定、現地調査、賃料設定 | 現地調査 |
| 4日目 | 8月4日(金) | 学生寮の見学、開発現場の見学現場 | 学生寮の見学、賃料設定 |
| 5日目 | 8月5日(土) | コンサルティング営業(プレゼンテーション) | プレゼンテーション |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合は、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対するの行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】
 私は今回のインターンシップ実習で大きく二つの経験を得ました。一つはフィールドワークでもう一つは集団でのプレゼンテーションです。フィールドワークでは実際に見て経験するので本やインターネットの記事を読むよりはるかに情報量が多かったです。そのため、実際に見学する際、どこに注目すべきかということが見えてきました。また、フィールドワークということで実際に現場に向かうための一番効率的なルートの組み方も学ぶことができました。プレゼンテーションでは4人一組の班で資料を作り、役割を決めて発表しました。資料を制作する際、他の班員の技術もみて学ぶことは多かったです。また、発表の際には前に立って発表させていただきました。発表する人は二人で残りの二人は質疑応答を担当しました。いかに優れたプレゼンテーションであっても決められた時間内に発表できなければ意味がありません。私は後半の発表を担当し、このことの重大性を痛感しました。このことから私は詳しく説明をするより要所を抑えて言いたいことを時間内に言い切ることが重要だということを知りました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に特殊な専門的な知識や技術が必要という場面はありませんでした。しかし、不動産事業ということなので実際に物件を知るためにフィールドワークやプレゼンテーションの機会がありました。そのため、自分の現在地、方角、目印となる建物などを地図から読み取る力とプレゼンテーションのための資料の作成能力や発表の際などの時間配分などの感覚の経験はあった方がいいと感じました。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回のインターンシップ実習を経て私は聞いたことや書いてあることだけではなく、自分の目でみて判断しようと考えました。これは物件の間取図や周辺地図を見て持った印象と実際に見てみた印象がとて違っていたことから思いました。今回のインターンシップは不動産業ということで、多くの間取図を見る機会がありました。その際、自分がいい物件だなと思ったところでも、坂道が多い地域であったり、部屋に玄関がなかったということもありました。また逆に駅から遠いということ敬遠していた物件が実際に行くとそこまで教理が気にならないということもありました。なのですでにある情報から判断することは悪いことではないが自分の目でみて慎重に判断していきたいと思えます。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-------------------|-----|-------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 東京駅前センター・新宿駅前センター | | | 実施地 | 東京 都・道府・県 千代田 区市 |
| 実施期間 | 8月1日 | ～ | 8月5日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

不動産業の空気を実感

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|----------|--------------------------------|---|
| 1日目 | 8月 1日(火) | オリエンテーション・会社概要説明 | 会社がどのような事業を行っているか、業界全体についての説明 |
| 2日目 | 8月 2日(水) | 物件見学(経堂・千歳船橋)・プレゼンテーション準備 | 会社がどのような物件を取り扱っているのか、また相場はどのようにになっているのか |
| 3日目 | 8月 3日(木) | 物件見学(芦花公園・八幡山・明大前)・プレゼンテーション準備 | 競合他社がどのような物件を取り扱っているのか |
| 4日目 | 8月 4日(金) | 東京藝術大学寮見学・会社事業説明・プレゼンテーション準備 | 会社が取り扱っている特殊な事業(学生向けの旅行、学生寮の食堂、大学専用寮の運営など)についての理解 |
| 5日目 | 8月 5日(土) | プレゼンテーション | 家賃の相場付けにはどのような理由付けが必要なのか、どのような視点で物件を見る必要があるのか。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

今回の実習では、グループワークを通じて、実際の物件の値段設定とその値段設定に対する理由付け、アピールポイントのプレゼンテーションを行った。値段設定の根拠を強固なものにするために、自社・競合他社の似たような条件の物件を二日間に渡って見学しに行った。自分の目で見て、足で歩くことによって実際の不動産業の人がどのようにして値段設定を行っているかを体験することができた。プレゼンテーションでは、社員の皆様から様々な角度からの質問や、見通しが甘いのではないかと厳しい指摘を受け、自分たちでは完璧に質疑対応のための資料作りをしていたつもりでも、日々不動産業の現場で活躍している方々はもっと広い視野で物件を見ているのだということを感じさせられた。不動産業の本場の空気を実感できたこのインターンシップでは、働いている方々の考え方や視点を目の当たりにすることができました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

不動産業界研究や、企業研究は行っておくべきだった。学生向けのマンション・アパート・寮を主に取り扱っている会社のため、一人暮らしの家賃相場・実態などについては知っておくべきだと思った。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

社員さんとの話で、宅建資格は在学中に取っておいた方が楽だというアドバイスを受けたので、真剣に不動産業を目指すのであれば取得を目指したいと思った。また、プレゼンを行ったり、オフィスでは契約をしに来たお客様への接客対応など、人前で話す機会ということがとても多くなる。自分の思っていることを臆せず伝えられるようにしたいし、明るく笑顔で話せるようになりたいと感じた。人前で話すということは自己PRや面接では必要不可欠な基礎であるので、今後のゼミでの発表などを通じて鍛えていきたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|-------------|---------------|------------|-----------------|-------|--|
| 企業ID | 3a4 | 企業名 | 毎日ムネト | コース名称 | |
| 配属先 実習部署 | | 実施地 | 東京 (都道府県) | 区市 | |
| 実施期間 | 8月 1日 ~ 8月 5日 | 日数 延べ時間 | 合計 5日間 / 延べ35時間 | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 学び

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|---------|----------------|---------------------------|
| 1日目 | 8月1日(火) | こんな仕事でこんなことやろ | 九月へ三日が市場期間 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 物件みる | 賃料きめ→基準点大事 |
| 3日目 | 8月3日(木) | こ | 物件をみる視点を広げた |
| 4日目 | 8月4日(金) | 芝大のほうに行く | すぶがたけい、 自分の5の課題には1100円 |
| 5日目 | 8月5日(土) | 発表 | 共感理解化大事 |
| 6日目 | 8月 日() | | |
| 7日目 | 8月 日() | | |
| 8日目 | 8月 日() | | |
| 9日目 | 8月 日() | | |
| 10日目 | 8月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう一枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

・いざしをはじめる時に参考にした物件のみるころと異なっていた
 ・自分たつたが大事 - 資格のちほしてつよいことがあつた ← 学生マンションせめにはあまりいせなかつた
 (ありがとう)
 ① 不動産業界の考えやしほを学んだのは大き → 南むき 賃料高い
 ② 言葉、足をつめて行うことが大事 → 字はてみるよりも足つこう - お客様の立場にたて考え
 ③ フォニケーションの重要性 → 付てモウてもイけを否定する人たため、イけをいけやけ
 みるほうに

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

・時間内にひらたつとやる → 日時間外リ - 質問をリガ11できなかつた → 自分の実力不足
 ・頭の中で話まとめる → 自分から根拠となるところをいんいん入るんたつた → 説得力
 → 内容まとめ → 説得力

今回の実習を経て、どのように今後の学生生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

・身ぶり、手ぶり大事・協力大事 → イけ否定お人11てもあつないで、冷静に
 ・根拠となる小情報でいじ → 付加価値他の重要性・第1印象をも元を考え発表させる
 → お客様の立場にたて考えろ
 ・資格のちほ大事 → 資格もとつて、不動産のアバイトほう。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--|----------------|-------------|--------------------------------|----------------|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 東京駅前センター | | | 実施地 | 東京 都府県 中央 区市 |
| 実施期間 | 8月 1日 ~ 8月 5日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 5日間/延べ 35時間 |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 1から決める賃料設定 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | | 課題に対しての行動・学んだこと | |
| 1日目 | 月 日() | 基礎研修 | | 毎日コムネットさんの企業としての形態を学んだ | |
| 2日目 | 月 日() | 市場調査の実践 | | 1,2件参考となる物件を調べても十分な情報を得られなかった。 | |
| 3日目 | 月 日() | 市場調査の実践 | | 多くの物件を比較して、良い点や悪い点を採集した。 | |
| 4日目 | 月 日() | 学生寮の見学、資料をまとめた | | 学生寮について糸田部まで行った。 | |
| 5日目 | 月 日() | プレゼンテーション発表 | | 強調した部分もいかに強調して発表するかが大切 | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

1日目はコンサルテックの為の基礎知識について学び、プレゼンテーションの内容の詳細について理解しました。2日目、3日目は比較対象となる物件と今回のインターンシップの課題である賃料設定を行わなければならない物件に足を運んでみてその工夫を凝らした点に満足したのかということを考えました。4日目は資料をまとめて、最終日の発表に挑みました。私はこの実習を通じて基本的な不動産業界の知識やプレゼンテーションの技術を身につけました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

不動産業界に関する基本的な知識を学習しておくこと。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

私は今回の実習を経て、あらゆる情報を集めてしっかりと学びたいことが大切だと分かりました。そこで今後の学校生活では授業内容の糸田部まで理解し、今後の知識として有効活用できると思っています。また、今後の就活活動において事前の準備を怠らさず、あらゆる困難に打ち勝つように努力していきたいと考えております。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|------|-----|-------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | | | 実施地 | 東京 都府県 千代田区 区市 |
| 実施期間 | 8月1日 | ～ | 8月5日 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
不動産業界の第一歩

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対するの行動・学んだこと |
|------|---------|---|---|
| 1日目 | 8月1日(火) | 顔合わせをして、今回のインターンシップの流れの説明を受けた。プレゼンテーションの班分けをした。 | 初めてのインターンシップということで、私自身緊張していたが5日間の目標をたてるなど志を高く持った。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 賃料設定を自分たちで行い、最終的にプレゼンテーションするための物件調査をした。 | 積極的に比較物件を調べたり、不動産業界の知識を吸収した。 |
| 3日目 | 8月3日(木) | 同上 | 2日目に吸収しきれなかったことを新たに学んだ。またプレゼンテーションに向けた準備を固めた。 |
| 4日目 | 8月4日(金) | 東京藝術大学大の学生寮を調査した。午後には部長さんから講義を受けた。 | アトリエや音楽室がある寮に驚いた。講義では、(株)毎日コムネットの歴史や事業を深く学ぶことができた。 |
| 5日目 | 8月5日(土) | 賃料設定の最終的なプレゼンテーションを実施した。 | 短い期間で物件の賃料を決めることは、難しいことだったし、頭も身体もフル回転して疲れたが、忘れない良い経験になった。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対するの行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

私自身、初めてのインターンシップでしたが、5日間の実習を終えて感じたことは、不動産投資の知識や株式会社毎日コムネットの歴史や事業にインターンシップが始まる前より詳しくなれたことだ。私は大学に入学してからも実家に暮らしているので、物件を見ること自体が初めての経験だった。調査していく中で、バルコニーの有無や水まわりの良し悪しなどで、このくらい賃料は変わるのかと初めて分かったことが多かった。また、私が気になっていた人口が減少していく中で不動産業界の発展はあるのかどうかということが学べた。一般の不動産の企業は、人口が減っていくことで空き家が増え、衰退していくと考えられるが、株式会社毎日コムネットのような学生向けに不動産事業を展開している企業は心配はないという。むしろ大学の進学率は増えていることから、業績は伸びるのではないかと私は予想する。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
 ある程度の不動産の知識と膨大な情報量をメモする力。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を準備するか(目標設定)(300字程度)

今回の実習を経て感じたことは、リーダーシップの力が足りないと感じた。今回のインターンシップでは、班に分かれて調査やプレゼンテーションを行ったのだが、自分の班にはリーダーシップを強く発揮できる人はいなかったように感じた。私がそこでリーダーとなり、みんなを引っ張るべきだったが思い切った勇気が出なくて自粛してしまった。今後の学生生活でも、就職活動やゼミナール活動でそういった場面は何度もあるだろう。その時に、今回のインターンシップでできなかったことを思い出し、率先してチームや班を引っ張っていこうと思う。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|--------------|---------------|-----|-------------|-------------|-------------------|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | |
| 配属先 ・実習部署 | 不動産ソリューション事業部 | | | 実施地 | 東京 道 府・県 千代田 市 |
| 実施期間 | 8月1日 | ～ | 8月5日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 30 時間 |

【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】

キャッチコピー

不動産ビジネスのマーケティングとコンサルティング営業を実践

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|---------|--|--|
| 1日目 | 8月1日(火) | 午前:3分間の自己紹介 インターンシップ概要説明 午後:2日目の視察物件決め | 大勢の前で自己アピールをする力と、初対面の人とチームになって話し合う力を養うことができました。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 午前:対象物件と競合物件の視察 午後:3日目の視察物件決め | 視察結果をふまえて、ターゲット層や競合物件を絞り込み、3日目の視察物件を決定しました。 |
| 3日目 | 8月3日(木) | 午前:競合物件の視察 午後:プレゼンテーション準備 | 視察で得た情報を整理し、さらに根拠となるデータを収集しました。 |
| 4日目 | 8月4日(金) | 午前:会社の事業説明 午後:「藝心寮」の見学 プレゼンテーション準備 | 学生をコンセプトにさまざまな事業を展開していることを学びました。実際に自社開発の寮を見学して、そのこだわりを目の当たりにすることができました。 |
| 5日目 | 8月5日(土) | 午前:パワーポイント作り プレゼンテーション練習 午後:社長と社員の方に向けてプレゼンテーション 総評 | 社員の方から、説得力のあるプレゼンテーションの仕方や、根拠の重要性について学びました。総評では、社員の方の賃料決めのプロセスを学ぶことができました。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】
 今回のインターンシップを通して、私は一つの視点に固執するのではなく、多角的に物事を考えることの重要性を学びました。社長の「視点転換力」の重要性についてのお話が印象に残っているからです。実際に、社員の方からいただいたアドバイスで、新しい気づきを得ることが何度もありました。賃料設定には、現在の居住者や物件の相場、ターゲット層、競合物件、都心や学校へのアクセスのしやすさなど、様々な要素が関係しており、それらの視点から総合的に決定することが不可欠です。収集した情報を基に、様々な視点から検討して、班のメンバーと何度も話し合いながら賃料設定を行いました。違う視点に立って考える力を養うことができたと思います。また実際に、社長と社員の方の前でプレゼンテーションをするという貴重な経験ができました。私は質疑応答を担当し、質問に的確に、説得力を持って答える力を鍛えていただきました。質問から、社長と社員の方の賃料設定に対する考えを学べたことも大変勉強になりました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)
 専門知識は必要ありませんが、賃料設定にあたっては部屋の間取り図が読めると、よりスムーズに作業が進むと思います。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)
 今回のインターンシップを経て、多角的な見方ができるように、日頃から身の回りのことに問題意識を持ち、一つの視点からだけでなく、様々な視点から考えるくせをつけたいと思いました。「視点転換力」は賃料設定だけでなく、これから生きていく上で非常に重要な力であると思うからです。授業や、本、新聞などの内容について、常に「違う見方はできないか?」と自問し、自ら調べ学ぶ姿勢を忘れないように努力します。また、今回、他のグループのプレゼンテーションや質疑応答を見ることができ、大変勉強になりました。話し方や、説得力のある構成など、良い点を取り入れたいと思います。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
宿泊業・飲食サービス業
生活関連サービス業・娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉
サービス業
公務

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|-------------------|-----|-------------------|---------|-------------------|
| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コムネット | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | 総務部 | 実施地 | 東京 (都) 道 中央 (区) 市 | 日数・延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 |
| 実施期間 | 8 月 1 日 ~ 8 月 5 日 | | | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 コンサルティング体験プログラム

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと |
|------|---------|----------------------------|--|
| 1日目 | 8月1日(火) | 自己紹介 プレゼンテーション説明 | 時間内にどれだけの相手に伝えるかを意識して話す練習ができた。 |
| 2日目 | 8月2日(水) | 物件調査 | 実際にプレゼンで取り扱う物件をそれに対する競合物件を見に行った。駅までの時間や商店街の様子なども注した。 |
| 3日目 | 8月3日(木) | 物件調査 | 京王線日線の毎日コムネットの物件を見に行った。 |
| 4日目 | 8月4日(金) | 寮見学 プレゼンテーション準備 企業紹介 | 毎日コムネットの寮を実際に見学し、学生へのどのような雰囲気を行っているのか学んだ。 |
| 5日目 | 8月5日(土) | プレゼンテーション発表 | この5日間の集大成としてパワーポイントを用了プレゼンと質疑応答を行った。 |
| 6日目 | 月 日() | | |
| 7日目 | 月 日() | | |
| 8日目 | 月 日() | | |
| 9日目 | 月 日() | | |
| 10日目 | 月 日() | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

実習を通して、実習先の情報を足に向けて調べてみる機会、雇用のニーズに対して多角的に
 分析する力が寮見学などを通して得ることができた。物件をどのようなPRで、いくらで
 売るといふのをプレゼンテーションするのが主な活動であり、そのためには方位や駅からの距離など
 というポイントだけでなく、どれだけ学生が時間を有効に使えるか、他社の物件と比べて
 どのような点が差別化できるのかをPRできるかがポイントであることを学んだ。実際に支店の中で
 企画などをすすめることになり、社内の雰囲気を感じることができた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

不動産の知識

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回以下情報について学ぶことが重要と学んだ。それはネットだけの情報ではなく、自分の目で
 確かめることが重要であり、広告などに「信じすぎることよく失敗すること」もコンサルティングを
 するうえで必要だと思った。ネット生活する上でも正しい情報の判断が必要となる。ネットだけの
 情報ではなく、実際に訪問やインターンシップを通して学んだことを自分の中に取り入れるべきだと思つた。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| 企業ID | 394 | 企業名 | 株式会社毎日コネクト | コース名称 | |
|-------------|---|----------------------------|---|-------|--|
| 配属先 実習部署 | | 実施地 | 東京 (都) 道 千代田 (区) 市 | | |
| 実施期間 | 8月1日 ~ 8月5日 | 日数・ 延べ時間 | 合計 5 日間/ 延べ 35 時間 | | |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 ～発表に向けた5日間～ | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 8月1日(火) | オリエンテーション、企業説明、最終日の課題発表 | 毎日コネクトの企業概要を学びとともに、最終日のプレゼンテーションを行うグループのメンバーと打ち合わせを行いました。 | | |
| 2日目 | 8月2日(水) | 最終日の発表課題に向けた現地調査 | 現地調査を行い、グループのメンバーや同行していた社員の方とコミュニケーションを積極的にとりました。また、実習時間の厳守を意識しました。 | | |
| 3日目 | 8月3日(木) | 最終日の発表課題に向けた現地調査 調査のまとめ | 2日目に意識していたことに加え、調査のまとめを行うことでグループの方とコミュニケーションを図りました。 | | |
| 4日目 | 8月4日(金) | 発表資料の作成、発表練習 | 調査結果の総括を行い、プレゼンテーションの練習を行いました。 | | |
| 5日目 | 8月5日(土) | 発表、閉会式 | 発表を行うことで発表や話し方を意識し、他グループの発表や社員の方のアドバイスを伺った。 | | |
| 6日目 | 月 日() | | | | |
| 7日目 | 月 日() | | | | |
| 8日目 | 月 日() | | | | |
| 9日目 | 月 日() | | | | |
| 10日目 | 月 日() | | | | |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

当初不動産の業界や業務に関する知識が乏しかったが、他学生や社員の方とコミュニケーションを図ることで、理解を深めることができた。何よりも、今回のインターンシップでは1日から4日目までは5日に行うプレゼンテーションに向けた調査だったため、実務的なことよりも、企画力や総括力、またどのように着眼してどう理解するかを問われたいように思う。最終日のプレゼンテーションでは発表に対して営業職の社員の方が質疑応答を行うため、面対ではないがそれと並ぶ状況で考えて話す力がついたように感じる。また、実習地が東京駅近くだったため、近辺で仕事を行う社会人の様子も分かって面白かった。東京というイメージも何となくつかんだ。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に必要はないが、他の学生で既に宅地建物取引士の資格を持っている方もいた。できるだけ知識を身につけていったほうが無難かもしれない。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を準備するか(目標設定)(300字程度)

今後の学校生活では、一つ一つのことの意味を持たせ、例えばゼミの発表をし続けなければならないときには、発表というゴールにどうやって近づいていけるかを意識し、その一つをしっかりと遂げることが大事だと感じたのでそのことを意識したい。また、不動産という業界、業種、業務について更に理解を深めたい。マイナビ等の求職サイトで不動産系の記事やインターンシップ募集広告を見かけたら積極的に飛び込んでいきたい。

インターンシップ実習体験報告書(1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|---|-----|----------------|---------|-----------------|
| 企業ID | 410 | 企業名 | 三井不動産リアルティ株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京(都) 千代田(区) | | |
| 実施期間 | 8月 31日 ~ 9月 12日 | | | 日数・延べ時間 | 合計 10日間/延べ 60時間 |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 モノを持つたはいい仕事の楽しさ | | | | |

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|--|--|
| 1日目 | 8月31日(木) | 企業や不動産業界のセミナー グループワーク(査定物件調べ、提案内容作成) | タイムマネジメント、役割分担を認識しました。 担当の物件について、売却するメリットを土地の推移や周辺環境と比較しながら調べました。 |
| 2日目 | 9月1日(金) | 1日目に引き続き提案内容の作成 査定物件についてのプレゼンテーション | プレゼンテーションでは提案内容が伝わりやすいように、よりわかりやすい声で話すことに意識して行動しました。 |
| 3日目 | 9月3日(日) | 不動産の紹介(お客様兼役の社員の方から 要望のヒアリング提案内容作成、グループ話し合い) | お客様のニーズを聞き出すために、ヒアリングではより信頼関係を築くことを意識しました。 |
| 4日目 | 9月4日(月) | 3日目に引き続き提案内容の資料作成 中の物件提案 | 不動産のプロという意識を持って、 お客様にわかりやすい提案をしました。 |
| 5日目 | 9月5日(火) | 馬主車場事業(三井のリパークの歴史を講義して頂いた後、土地活用コンサルタンのプレゼンテーション) | お客様にとって停めやすい馬主車場であること、 ちやんと利益が出る馬主車場にすることが、 車を始めるの第一歩を踏み出しました。 |
| 6日目 | 9月7日(木) | 1保有不動産の資産活用方法を考える (1保有資産コンサルティング) | お客様にとってベストの資産活用ができるように、 様々な観点からお客様の情報を引き出すよう意識して行動しました。 |
| 7日目 | 9月8日(金) | 1保有不動産の資産活用調査 | 保有している土地の将来的な利権価値や 有効な活用方法について調べました。 |
| 8日目 | 9月10日(日) | 1保有不動産の資産活用について提案資料 資料作りプレゼンテーション | お客様に提案内容がしっかりと伝わるように、 資料を見やすくしました。 |
| 9日目 | 9月11日(月) | 新規規ビジネス考案 | 斬新なビジネスを思い出すことが出来る ように、柔軟な発想を大切に行いました。 |
| 10日目 | 9月12日(火) | グループで考えた 新規規ビジネスについてプレゼンテーション | 新規規ビジネスを考える上で大切な事は、利権が 出せること、自社の強みを生かすことだと思いました。 |

※実習日が10日間以上の場合は、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度) 【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

インターンシップを通じて、不動産業界はどのような事業に取り組み、どのように会社からどのような学びを生かし利益を出しているのかを理解する事ができました。具体的には、お客様の意思を汲み取る不動産流通業務、資産コンサルティングをしっかりと社会貢献もできる馬主車場事業、会社の強みを最大限に生かし斬新に考える新規規ビジネス考案など、モノを持つたはいい利益を出す仕事の楽しさ、やりがいを実際に感じる事ができました。流通業界はお客様一人一人のニーズを汲み取り、いかにサービスとして活躍します。「人としての魅力」を求められ、自分の成長が社会の発展に繋がる仕事はこれからの時代でより必要とされていくと確信しました。また、流通業界の中でも馬主車場事業が非常に役立ち、応用できる不動産流通業界の会社でい仕事を実際にできたことは、キャリア選択における第一歩になったと思います。同じ世代の方とのコミュニケーションをとり機会も多く、今後の就活活動についてリアルに考える事ができました。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

私はインターンシップに当たって、事前にノートを作る必要があったと思います。実習を終えた時に見直して、何をこのインターンシップで学んだのかを振り返ることができ、会社での実習内容や、会社での雰囲気や社風を改めて発見することができたと思います。自分の中で設定した目標や、社員の方に関する事をまとめて書き込み、実習前に見直しすることで、自分自身にインターンシップに参加する目的を再確認し、実習中にやるべき行動もわかりました。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

今回のインターンシップで、社員の方から指導頂いたモノの実習に対する取り組み姿勢や、実際の社会での労働体験から、今の自分に足りないスキルは本質的に必要な姿勢、能力をたてようことを自覚しました。原因は語彙力、表現力がやや不足しており、主眼力が決定的に欠如していることにあると考えます。残りの学生生活では、新聞や本を本気で読んで、言葉の習得を身につけ、現状の社会情勢や問題点を理解し、また、自分の意思や責任を持つことのできる仕事は何なのか、自分の今の強みである最後までやり抜く力は社会人にとってからどのように活かせるのか、常に頭から考えつ学校生活を送ってきたいと考えています。

農業
建設業
製造業
電気・ガス・熱気・給水・下水道業
情報通信業
運輸業・郵便業
卸売業・小売業
金融業・保険業
不動産業、物品賃貸業
学術研究・専門・技術サービス業
宿泊業・飲食サービス業
生活関連サービス業・娯楽業
教育・学習支援業
医療福祉業
サービス業
公務

| インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください | | | | | |
|---|--------------------------------|-----------------------------|---|-------|--|
| 企業ID | 410 | 企業名 | 三井不動産リアルティ株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 千代田 区市 | | |
| 実施期間 | 8 月 31 日 ~ 9 月 12 日 | 日数 延べ時間 | 合計 10 日間/ 延べ 70 時間 | | |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】 | | | | |
| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対する行動・学んだこと | | |
| 1日目 | 8月31日(木) | ガイダンス・三井不動産リアルティの紹介・業界の課題など | 三井不動産リアルティは三井のリハウス・リパークと言う2大ブランドを有した会社である。そして不動産業界には4つの事業形態があるが、三井不動産リアルティは不動産流通、つまり不動産を購入したい人と売却したい人をつなげる仕事であるということがわかった。 | | |
| 2日目 | 9月1日(金) | 不動産価格の査定 | あるエリアの物件がいくらで売れるのかの査定をし、その購入顧客層を想定する。そして今その物件をうるべきなのか保有するべきなのかをチームで考えた。 | | |
| 3日目 | 9月3日(日) | 不動産を購入したい人へ向けての提案 | お客様役の社員の方にヒアリングをしながらその方のニーズに合わせてどのような物件が最適なのかを考えた。お客様とどのように信頼関係を結ぶのかということも学べた。 | | |
| 4日目 | 9月4日(月) | 不動産を購入したい人に向けての提案 | お客様にプロとして最適な提案をするために様々な知識を身につけられた。お客様に納得していただくためにニーズに合わせて論理的に、分かりやすく説明することの大切さがわかった。 | | |
| 5日目 | 9月5日(火) | 駐車場事業についての説明・提案 | 不動産を売却するか保有するか、だけではなく保有して土地を活用する。という手段を学んだ。駐車場事業で、街を変化させられる。ということを知った。 | | |
| 6日目 | 9月7日(木) | 不動産売却、有効活用について | 今までの5日間で学んだことを活かして、お客様にヒアリングしながら、その方が保有する4つの不動産をどのように有効活用していくのかを考えた。 | | |
| 7日目 | 9月8日(金) | 不動産売却、有効活用について | お客様がどのような人なのか、何を大切にしているのかを考えながら、1つ1つの不動産の価値を査定し売却すべきか保有すべきか考えた。 | | |
| 8日目 | 9月10日(日) | 不動産売却、有効活用について | 売却する不動産はなぜ今売却するのか、何円で売れるのかを提案した。保有する不動産はその土地の収益最大化を目指してどのように有効活用していくのか、初期費用がいくらで、どれほど収益が出るのかを計算した。その結果をお客様に提案した。 | | |
| 9日目 | 9月11日(月) | 三井不動産リアルティの新規事業提案 | 今までの8日間を通して学んだことを活かして、三井不動産リアルティが今後どのような新規事業を行っていくべきかを考えた。 | | |
| 10日目 | 9月12日(火) | 三井不動産リアルティの新規事業提案・懇親会 | 自社分析の重要性や、新規ビジネスには社会的意義、収益性、自社がやる意義をいう3点が大切だということなどを学んだ。最後の懇親会では社員の方々から三井不動産リアルティに入った理由ややりがいなど生の声をきくことができ、この会社に入って働きたいと思えた。 | | |
| ↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対する行動・学んだこと」欄にご記入ください。 | | | | | |
| 実習を通じての成果(400字程度) 【「~」ができるようになった。」「~」を得ることができた。等具体的な自己の成長について書いてください。】 | | | | | |
| <p>今回の実習を通じて一番痛感したことは「お客様の軸で考える」ことがとても重要であるということ。当たり前のことかもしれないが実際にやってみると、自分が提案することに精一杯になってしまっていて難しかった。また、常にチームで動くため、短い時間で自分の意見をいかに的確にメンバーに伝えられるかが大切なことについて。そして、納期までに必ず間に合わせるためにタイムスケジュールを常に意識しながら動くことの重要性・難しさが理解できた。成果としては、常にお客様の軸で考えることを意識できるようになった。どうしてその情報が今必要なのかをきちんとお客様に伝えないと、情報を教えてくれないことがあり、その理由をきちんと理解して伝えることが難しかった。最後の方にはきちんと説明できるようになり、信頼関係を築くことが出来て達成感があった。また、チームメンバーと意思を共有したり、お客様に意見が伝わりやすいようにホワイトボードや紙をつかって視覚的に伝えるということができるようになった。最後に、不動産事業の楽しさ、実際にお客様と密接に関わりながら仕事をする事のやりがいを学べた。</p> | | | | | |
| 実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内) 特になし。 | | | | | |
| 今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度) | | | | | |
| <p>今回の実習を経て、2つのことを大切にしながら大学生活を進めていきたい。1つ目は、自分たちが相手にしている人はどのような人なのかを意識して考えたり、プレゼンをできるようにすることが目標。2つめに、自分が今まで行ってきた考え方はまったく違う論理の組み立て方をする人がたくさんいたので、そのような人たちとどう折り合いをつけながら、自分の意見を納得させられるようになるのかを意識しながら大学生活を送って行きたい。</p> | | | | | |

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|---------------------|-----|------------|------------|----------------------|
| 企業ID | 410 | 企業名 | 三井不動産リアルティ | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | | | 実施地 | 東京 都・道 府・県 千代田 区市 |
| 実施期間 | 8 月 31 日 ~ 9 月 12 日 | | | 日数 延べ時間 | 合計 10 日間/ 延べ 60 時間 |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
「現場体感型インターン」！商品のない仕事の面白さを感じていただきます

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|-------|------------------|-----------------------|
| 1日目 | 8月31日 | 仲介業務を理解する | 物件の査定の方を理解した。 |
| 2日目 | 9月1日 | 前日続き | 物件査定資料の作り方を理解した。 |
| 3日目 | 9月3日 | お客様に最適な住まいを提案しよう | ヒアリングの難しさを理解した。 |
| 4日目 | 9月4日 | 前日続き | 提案資料の難しさを理解した。 |
| 5日目 | 9月5日 | 三井のリパークを理解する | 駐車場事業を理解した。 |
| 6日目 | 9月7日 | お客様の資産コンサルティング | 提案の難しさを理解した。 |
| 7日目 | 9月8日 | 前日続き | 資料の難しさを理解した。 |
| 8日目 | 9月10日 | 前日続き | 選ばれることの難しさを理解した。 |
| 9日目 | 9月11日 | 新規ビジネスを展開する | 新規ビジネスの展開の難しさを理解しました。 |
| 10日目 | 9月12日 | 前日続き | 全体を通して、不動産業務を理解した。 |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)

【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

まず不動産業務についての理解が深まりました。また、スキルとして一番身についたものは、プレゼン能力と資料をつくる能力の2つです。この2つは全体を通して、毎日訓練したため、かなり上達しました。また、インターンというものへの抵抗感が消え、ほかのインターン先へもより積極的に参加したいと思えます。初めてのインターン先が三井不動産リアルティでよかったと思えます。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特に事前学習は必要ありません。一般的な知識を身に付けていればいいと思えます。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

インターンを経て、就活に対する情熱が高まった。このうち、SPIの勉強、新たなインターン先を探す、学校の成績を上げるなど、学校に対するモチベーションが高まりました。また、自己分析などを深め、ほかの就活生より先に進みたいと思えました。今回の不動産の内容は就活以外の一般生活にも役立てれそうなので、それも生かしていきたいと思えます。

インターンシップ実習体験報告書 (1/2)

※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|--|--------|------------------|---------|-----------------|
| 企業 ID | 410 | 企業名 | 三井不動産リアルティ | コース名 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京都千代田区霞が関 3-2-5 | 日数・延べ時間 | 合計 10日間/ 延べ 6時間 |
| 実施期間 | 8月 31日 ~ | 9月 12日 | | | |
| キャッチコピー | 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】【現場体感型インターン!】“商品の無い仕事”の面白さを感じていただきます!! | | | | |

| 日程 | 実習日 | 実習内容 (あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|------------|--|--|
| 1日目 | 8月 31日 (木) | 不動産仲介事業とは何かの解説を受けて、ある地域の四つの不動産の価値の見極め。 | グループワークだったので、意見をあまり言えずかみ合わなかったので少し積極的になろうと思った。 |
| 2日目 | 9月 1日 (金) | 前日に行った四つの不動産をパワーポイントにまとめて、社員さんの前で発表。 | 今回の実習で初めての発表だったので、資料作成や発表する態度の点を反省した。 |
| 3日目 | 9月 3日 (日) | 1日目と同じ形で四つの不動産の価値を見出して、お客様役の方向けの資料作成。 | グループは、課題が変わる度に変わるのでコミュニティの作り直しの大変さを学んだ。 |
| 4日目 | 9月 4日 (月) | 前日に作成した資料を実際のお客様役の社員の方に向けて発表をする。 | お客様に向けて発表したので資料の分かりやすさだけでなくヒアリングの声も気を使った。 |
| 5日目 | 9月 5日 (火) | 駐車場事業のノウハウや、実際に駐車場の型や値段設定を考え社員さんの前で発表。 | 駐車場事業の利益は想像していたものよりも遥かに大きく二大事業の意味を把握した。 |
| 6日目 | 9月 7日 (木) | お客様が保有する四つの物件を、より良い活用をする為の提案資料の作成。 | 今までの過大に比べて与えられた資料が少なく、実際の仕事に近い内容で苦戦した。 |
| 7日目 | 9月 8日 (金) | 前日に引き続きお客様からヒアリングを行い、グループワークで提案資料の作成。 | 課題の不動産の詳細が漠然としていたので、理論固めに苦戦した。 |
| 8日目 | 9月 10日 (日) | お客様役の方に向けて、前日と前々日に作成した資料の発表。 | 実際にお客様の要望に沿って提案するために、お客様の情報を引き出すのに苦戦した。 |
| 9日目 | 9月 11日 (月) | この会社の将来行うべき事業の提案資料の作成。 | 会社の現在の事業をより良くするために、現在の技術を絡ませて思考するのに苦労した。 |
| 10日目 | 9月 12日 (火) | 前日に作成した資料を、社員さんの前で発表。 | 答えがない過大だったが、きちんとすべてに理由づけができていい発表ができた。 |

↑実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」～「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果 (400字程度)

【「～ができるようになった。」「～を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

普段は理系なので大勢の前で発表する機会がなく初日は緊張して今どこを話しているのか分からなくなっていたが、二回目の発表からレジュメの作成を工夫してそのようなことが起きにくいように工夫をした。パワーポイント作成時には、できるだけ文字列は少なくしてポイントだけを載せるということは知っていたがいざ作成してみると見づらくなっていたりしてそこは後半になるにつれて改善ができたと思う。お客様役の方からヒアリングを行う際には、人相手の仕事なので事前にこのような話の流れにするという資料を作成をしても想定外のことが多発して苦戦した。なので、アドリブで提案の会話をしていくという能力は習得できたと思う。

実習にあたってどのような事前準備 (学習) が必要か (200文字以内)

不動産仲介の仕事なので、普段から建物の配置を見る癖をつけておくと更に面白くなると思う。

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】 (300字程度)

研究室に配属された際も、できる限り聞く手側の目線になっての資料作成や発表の態度の生かせるように努力していきたいと思う。今回のインターンでは、グループが毎回のように変わって作業を行っていたのでコミュニティの形成の難しさを感じました。社会に出ると様々なタイプの人がいると思うので、それに順応できるような会話能力を今回の反省を活かしていきたいともいます。

インターンシップ実習体験報告書(1/2) ※手書きの場合はボールペンではっきりと記入してください

| | | | | | |
|----------|---------------------|-----|------------------------|---------|--------------------|
| 企業ID | 410 | 企業名 | 三井不動産リアルティ株式会社 | コース名称 | |
| 配属先・実習部署 | | 実施地 | 東京 (都) 道 府 県 4代田 (区) 市 | 日数・延べ時間 | 合計 10 日間/ 延べ 70 時間 |
| 実施期間 | 8 月 31 日 ~ 9 月 12 日 | | | | |

キャッチコピー 【今回の実習を一言で示すキャッチコピーを記入してください。】
 “自社商品がない仕事”を体感する

| 日程 | 実習日 | 実習内容(あたえられた課題) | 課題に対しての行動・学んだこと |
|------|----------|---------------------------------|--|
| 1日目 | 8月31日(木) | 不動産の仕事についての講義・考え方 仲介事業を体感する。 | 査定の方 お客様への提案項目について |
| 2日目 | 9月1日(金) | マンション仲介についてのプレゼン準備 | 資料作成に必要なこと ニーズや代表事例から見る価格の考え方 |
| 3日目 | 9月3日(日) | お客様へのヒアリングを行い、 購入物件の提案をする | ヒアリングの方、住宅ローンの組み方を学ぶ 資産価値について調べる |
| 4日目 | 9月4日(月) | | 金利の考え方、管業のトークに関して学ぶ 住宅購入を考える際に必要な資料作成 |
| 5日目 | 9月5日(火) | 駐車場業務 | 不動産を駐車場として利用した時の利点 三井のリパークが選ばれる理由 |
| 6日目 | 9月7日(木) | 不動産有効活用 | 各不動産の現状把握 活用の選択肢を考える |
| 7日目 | 9月8日(金) | | 売却・保有・活用のメリット・デメリット 資料づくり |
| 8日目 | 9月10日(日) | | 不動産活用の提案とそのフォローアップ |
| 9日目 | 9月11日(月) | 将来を見据えた新事業の提案 | 会社と社会の現在とこの先の分析 |
| 10日目 | 9月12日(火) | | プレゼンと資料作成 |

※実習日が10日間以上の場合、もう1枚印刷し、「1日目」~「10日目」の、「実習内容」、「課題に対しての行動・学んだこと」欄にご記入ください。

実習を通じての成果(400字程度)
 【「~ができるようになった。」「~を得ることができた。」等具体的な自己の成長について書いてください。】

3年生の先輩方が多い中でも堂々と発言する同級生や1年生を見て、自分も自信を持って発言できるようにしなければいけないと実感できた。期限を守ることも最重要なことであることを再認識した。先輩社員の方々の就活時の話などを聞いてどのような視点を持って行動していくべきなのかが学ぶことができた。お客様を想定した社員の方を相手に提案などをさせてもらったので、実際どのような仕事をしているのかがリアルに体感できた。

実習にあたってどのような事前準備(学習)が必要か(200文字以内)

特になし

今回の実習を経て、どのように今後の学校生活を進めるか【目標設定】(300字程度)

Word, EXcel, Power Point を当たり前に乗早く使いこなせるようにする。
 自分のキャバを理解して動き、それを広げるように努力する。
 プレゼンを堂々とできるようにしたい。