

目的は何ですか？

- ① **経営革新・改善の推進**
- ② **人材育成力の向上**
- ③ **共感性の高い人材の採用**

副次的目的は何ですか？

- 社会貢献・教育貢献 → 大学教育の意図、地域・業界で必要な人材像とのすり合わせ・明確化
- 会社PR → インターンシップ参加者以外にも伝わる工夫（インターンシップ募集要項・学生視点での会社PRシート等）
- 大学との連携強化 → インターン生の成長・体験談が会社のイメージになる、ゼミ教員とのコンタクト
- 社内活性化・MVアップ → 社員との交流機会、各社員へのヒアリングを組み込む、会社PRシート作成等
- 業務整理・見直し → 業務一覧表（職務分掌表）作成、マニュアル化

（3つの視点がつながるプログラムが理想）

①

ビジョン（会社・事業の将来像）

現状（ビジョンに対して）

戦略上強化・挑戦したい領域(取組)

その中でインターン生にできそうなこと

プロジェクト候補

テーマ	目標	期間

インターン生 = 新卒社員（-採用選考-内定者研修-専門科目学習）×期間限定

②

育成力を強化したい部署・社員

どうなってほしいか？期待する育成力

インターン生の成長目標・テーマ候補

どのレベル(〇〇ができる)まで育てるか	期間

【プロジェクト設計チェック】

【テーマ設定のポイント】

企業視点

- 経営戦略上必要な課題設定（学生のためだけに用意するものではない）
- 大まかな仮説があり、仮説検証を繰り返す必要がある（検証・改善の余地がある）
- 専門的に指導できる人がいる（社外でも可）

学生視点

- 興味のある学生がいそう
- できる学生がいそう

【学習効果・成長を促進するポイント】

- 仕事（業務）の全体像や意義が理解できる
→顧客（取引先）との接点、仕事の背景説明など
- 主体的に創意工夫できる余地がある
→レベルに応じたステップ（ハードル）がある
- 思考・行動に対するフィードバック(FB)が得られる
→日報を用いた目標設定と振り返り（PDCAを回す）
- 役割が明確(狭く深く)で、測定可能な目標がある

③

(将来的に)社内でのどんな役割を担う人材が必要か（採用後のイメージ）

ターゲットとなる学生像

ターゲットに訴求する(採用につなげる)戦術

インターンに応募してもらうには？（内容・PRの工夫）	インターンで経験しておいてほしいことは？（魅力を感じるポイント）

※社内で検討・共有→学生にも共有できるシートです

現状

概要

目標

ビジョン



目標	ままでの成長	
	社内への波及効果	
	社会への波及効果	
定性目標		
定量目標		

	Step0	Step1	Step2	Step3
時期	実習前			
コンセプト				
成果・成長目標	・全体像、想いの共有 ・仮説構築	・基本理解 ・主体的に動く土台づくり ・仮説修正 ・自分で考えて行動してみる・厳格なフィードバック	・壁にぶつかる(挫折) ・自分に足りない課題に気付く ・課題突破のため試行錯誤・創意工夫	・関係者と共に業務上通用するレベルまで仕上げる ・評価検証 ・要因分析まとめ
行動内容				
関係者の役割				

役割分担表

立場	名前	役割 (小学校の場合)
責任者		監督 (校長先生)
担当者		上司・教育係 (担任)
サポート		気軽な相談相手、先輩 (保健室)
専門家		専門知識の提供 (図書室)
その他		

コミュニケーション体制

--

育成方針

--

リスクマネジメント

想定されるリスク	予防策・対応策

条件・備考

--

現状

・カーテン等インテリア商品中心にリアル店舗3、EC店舗3を運営
・ECのカーテン等主要な商品は既にページが整備されている
・ニッチな商品は付属的な位置づけでページが充実していない
・現社員体制では主要商品のメンテナンスに限られる

概要

EC店舗の運営サポート、商品登録、市場調査を行い、特にカーテンレールやロールスクリーンなどのニッチ商品の売り上げを上げる、商品ページをつくる。

定性目標

【挑戦】サイトの売上分析と改善【基本】ニッチ商品の商品ページ(特集サイト)のリリース
・ニッチ商品のページコンセプトのまとめ

定量目標

【挑戦】サイトの売上 10万円/週【基本】商品登録 30件【必達】商品登録 10件

目標

Table with 3 rows: 成長目標 (ネットショップ運営の基本理解、商品ページ登録ができる), 社内への波及効果 (EC担当者の育成ノウハウの蓄積), 社会への波及効果 (中小企業が大手に対抗するためのランチェスター戦略成功モデルづくり)

ビジョン

・ニッチな需要に応えるように、各商品カテゴリに特化したサイトを増やしていく
・それぞれに店長を任命し、EC部門を拡大
・一人ひとりが経営者としてマネジメントできるようにしていく

Main project timeline table with columns for Step0, Step1, Step2, Step3 and rows for 時期, コンセプト, 成果・成長目標, 行動内容, 関係者の役割.

役割分担表

Table with 3 columns: 立場, 名前, 役割 (小学校の場合).

コミュニケーション体制

・日報)毎日業務終了時に関係者全員宛にメール提出→翌出勤日朝礼後にフィードバック、目標・段取りの確認
・ミーティング)3週目頭、5週目頭に関係者全員で、プロジェクト設計シートに基づき各目標と進捗確認、軌道修正
・コーディネーター)ミーティング前後にインターン生、担当者と個別で進捗確認(電話)

育成方針

・「本物」(リスクをかけた責任あること)の仕事に、本気で立ち向かい壁にぶつかることで、学習意欲・自己変化が生まれる
・全て(自分の人生・身の回り・会社・社会)に対して「当事者意識」を持つことで、「主体性」が生まれる
・ビジネスの基本は「顧客視点」=どんな場面でも(就活でも)欠かせない「相手視点」で考えること(共感性・他者認識)
・誰か(顧客・会社・世の中)の「役に立つこと」=やりがい、自分の役に立てることを探し、役に立てる力をつけること。絶対的な「正解」はない。自ら考えて行動し、試してみること。
「魚」(答え)を与えるのではなく「釣り方」を教える。

リスクマネジメント

Table with 2 columns: 想定されるリスク, 予防策・対応策.

条件・備考

日数:6週間中20~30日
人数:1~2人
補助:交通費支給(上限1000円/日)・昼食費支給(500円/日)
大学・学部・学年不問

実習
テーマ

「キャッチコピー」

- 1～2行に収まるか
- 他のインターンシップと差別化されているか
- 学生がピンとくる表現か
- 単にやること(業務)の説明になっていないか
- 社会的意義・社内の重要性などで魅力づけしているか
- 抽象的・一般的過ぎないか(何をやるか分かるか)

実習内容

「魅力+具体性」

- 具体的に何をするか学生がイメージできるか
- 何のために(社会的・社会的に)するか分かるか
- 未定の事柄は、具体例が示されているか

こんな人に
オススメ

「ターゲット」

- ターゲットとなる学生が「自分のことだ」と思う表現か
- 差別化されているか(抽象的すぎないか)
- 会社の希望・条件だけになっていないか
- 興味分野、志向、成長欲求、キャラなど各視点で考慮

得られるもの

「ニーズ」

- ターゲットの学生が得たいものに対応しているか
- 差別化されているか(抽象的すぎないか)
- 成果・実績の視点
- 進路選択の視点
- 自己成長の視点
- 専門分野・研究の視点