



2025 年度キャリア体験学習（インターン）

報告書

法政大学キャリアデザイン学部

学内・関係者限り

2025 年度 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（インターン）報告書

担当教員から～ 2025 年度「キャリア体験事前指導」「キャリア体験学習」総括

I. キャリア体験（インターン）について	P2
II. 成果報告（体験エッセイ集）	
1) 石山クラス	P4
2) 酒井クラス	P25
3) 田中クラス	P50
4) 松浦クラス	P80

踏み出す勇気、振り返る力—未来を創るインターンシップの1年— (2025年度キャリア体験報告書によせて)

「キャリア体験事前指導」と「キャリア体験学習」について、私は今年度、はじめて担当させていただきました。担当してみて感じたことは、この一連の授業の設計は大変よく練られており、キャリアデザイン学部らしい独自性を持ち、皆が学びあうために意義深い取り組みだったということです。学生一人ひとりが社会の現場で見たもの、感じたこと、考えたことを、それぞれの言葉で語り直し、他者と共有しながら意味づけていく—その過程こそが、この授業の本質です。単なる体験ではなく、学びとしてのインターンシップを成立させるためには、体験を振り返ること、そして語り合うことが不可欠で、まさにそれが実現できた1年だったのでないでしょうか。

この授業では、多くの学生が2年生の段階で履修することになります。多くのインターンシップの対象が3年生であるという実態の中で、履修タイミングは比較的早い段階です。こうした早いタイミングでインターンシップの経験をするということが、今後の大学でのキャリアを歩んでいくうえでも意義があると考えています。

というのも、インターンシップとは、大学生活の中でもひときわユニークな機会だからです。教室の外に出て、初めて社会の時間の流れの中に身を置く体験は、予想以上に刺激的であり、同時に自分の限界に気づかされる場もあります。上司や同僚との関係づくり、仕事のスピードへの対応、成果への責任感—どれも教室では学べない現場を体感する機会です。学生の多くが最初の数日で戸惑い、悩み、そして次第に自ら考えて動けるようになる。そのプロセスにこそ、インターンシップという教育の真価があります。

苦労や失敗を味わうことは、決してマイナスではありません。むしろ、それこそが大学の学びを生きたものに変える出発点です。社会の現場で予想外の困難な経験をすることは、授業で得た知識と相まって学生を成長させます。授業での知識としての学びが、実社会での経験によって得難いものとして昇華され、その記憶が時間を経て学びの核として残ります。

「キャリア体験事前指導」でインターンシップに関する開拓の技術と経験に当たっての心構えを習得し、「キャリア体験学習」においてインターンシップの経験を仲間と共に振り返り、再構築していく。報告書の作成は、単なるまとめ作業ではなく、「自分は何を見て、どう感じ、どう変わったのか」を問い合わせ思考の営みです。他者との対話の中で、同じ体験が全く異なる意味を持つことに気づき、自分の感じ方や考え方を相対化していく。インターンシップの体験は振り返ってこそ意義があり、それを他者と協働して行うことで深い学びにつながっていきます。

特に印象的だったのは、春学期から比べた学生たちの成長ぶりです。4月の授業では、発言をためらい、意見をまとめることに苦戦していた学生たちが、秋には自信を持って自分の考えを言語化し、聞き手を意識したプレゼンテーションができるようになりました。議論の進め方、質問の仕方、資料の構成、声のトーン、どれをとっても、春とは見違えるほど、みなさんの様子は自信に満ちていました。この急激な成長は、知識の習得とともに、その知識を社会で実践して試し、それを振り返ったからこそだと考えます。

10年後、社会で働く皆さんのがこのレポートを読み返したとき、そこには当時の自分の原体験が記されていることに気づくでしょう。そこに書かれた言葉が、迷いや壁に直面したときの自分を励まし、再び前に進むための羅針盤となることでしょう。それは将来の確かなキャリアの礎になるはずです。

この場をお借りしまして、この授業を支えてくださった企業・団体の皆様、現場で学生を丁寧に指導してくださいましたの方々に、心より感謝申し上げます。学生たちに社会の実態と同時に働く楽しさの両方を教えていただきました。その体験こそが、大学という枠を越えて学生の学びを広げてくださいました。

そして、学生の皆さんには、インターンシップでの体験を、自分の物語として語り続けてください。この授業でそうだったように、失敗を恐れず、苦労を楽しみ、仲間とともに学び合う。その姿勢を忘れずにいてほしいと思います。

担当教員を代表して

石山 恒貴

I. キャリア体験（インターン）について

授業の趣旨

本授業では、インターンシップをキャリア体験として位置づけ、キャリア体験の学習効果をより高めることを目的としています。

法政大学キャリアセンター『インターンシップガイドブック』によると、インターンシップとは「職場での就業体験」であり、「自らの興味・感心や将来の進路（キャリア）・適性を考えるために、企業・団体などの職場で実際の仕事を経験し、働くことの意味を体感する場」、「社会人の考え方、仕事の進め方、雰囲気などに触れる貴重な機会」とされています。

このようなインターンシップを原則として夏休み中に体験し、その前後の授業で準備や振り返りを行うことを通じて、職業観や仕事へのレディネスの醸成を目指します。授業には、個人での発表や執筆だけでなく、グループワークなど他の学生との協動作業による資料やコンテンツの作成といった、豊富で実践的なプログラムが盛り込まれています。

1. 授業とクラスの概要

本授業は以下の4クラスで実施されています。詳細は各クラスのシラバスを参照してください。

【キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（インターン）の4クラス】

クラス	定員数 (名)	取り扱いコース	
		A (大学が用意した先)	B (自己開拓先)
石山クラス	25	—	○
酒井クラス	25	○	そのうち教員が紹介できるインターンシップ先： 10名程度
田中クラス	30	—	○
松浦クラス	25	—	○

資料：「キャリア体験事前指導・キャリア体験学習（インターン）」体験型選択必修科目ガイダンス資料
(2025年3月)より。

※教員が紹介できるインターンシップ先の数は毎年変動します。

キャリア体験事前指導は春学期、キャリア体験学習は秋学期に実施されます。この授業は通年の選択必修科目のため、春学期・秋学期の双方の授業の単位取得をもって科目を修了したことになります（逆にどちらかの単位が付与されなかった場合は通年の選択必修科目を改めて履修・修了する必要があります）。

また、以下のルールは4クラス共通です。

- ② 授業は原則として毎回出席（半期欠席3回以上で不可）
- ② 授業の一環としてのインターンシップは5日間以上

II. 成果報告（体験エッセイ集）

1) 石山クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（石山クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	田仲 希海	営業代行業(携帯電話販売)	長期
2	繩田 穂乃香	建設会社	5日間
3	小山 風月	保育園・学童運営事業	5日間
4	安藤 友愛	小売業(スーパーマーケット)	5日間
5	桃木 春花	マンション管理業	5日間
6	佐藤 梨紗	農業・林業	7日間
7	松井 千尋	建設会社	5日間
8	片岡 栄愛	広告事業	5日間
9	比留間 日和子	社会福祉法人	5日間
10	光崎 陽	冠婚サービス業	5日間
		部品メーカー	5日間
11	成澤 美紅	部品メーカー	5日間
12	庄司 拓海	人材紹介事業	長期
13	紅谷 梓早	部品メーカー	5日間
14	山下 緒実	システムコンサルティング事業	5日間
15	小谷 美結	建設会社	5日間
16	佐藤 圭	人材紹介事業	長期
17	星 愛花梨	宿泊施設運営事業	5日間
18	矢部 裕大	部品メーカー	5日間
19	伊勢野 煌凌	地方自治体	5日間

インターンで得た自己理解とコミュニケーション力の重要性

2年 田仲 希海

私は、主に通信業界でセールスプロモーション事業を展開する企業でインターンシップを経験し、現在も続けています。このインターンシップではBtoCの営業活動に取り組み、主にショッピングモールなどに訪れているお客様に対して、商談し他社のキャリアから自社のキャリアに乗り換えてもらうということをしていました。この業務では顧客と直接話したり関わることが多く、その中で顧客のニーズを理解し、満足度を高めていかなければならず、最初の頃は知識不足や慣れない仕事ということも相まって応対もままならず効果的な商談をするのも難しかったです。しかし先輩社員や上司の方から毎回フィードバックやアドバイスをもらいながら自分なりに試行錯誤する中で、初めは苦戦していたことも自然とできるようになり、実践とフィードバックをし続けることの重要性を学ぶことができました。

このインターンシップを通じて気づいたことは多くありますが、特に良かったと感じている気づきが3つあります。

1つ目は、ビジネスにおいて人に好かれることの重要さと難しさです。仕事を円滑に進めるためには、上司や同僚とのコミュニケーションをスムーズに取ることはもちろんですが、営業の現場では短い時間で初対面の相手から好意を持ってもらわなければ、話を聞いてもらうことさえできません。お客様との信頼関係を一瞬で築く難しさを痛感するとともに、相手の立場に立って話すことや誠実な態度がいかに大切なことを身をもって理解できました。

2つ目は、今まであまり考えていなかったのですが、ベンチャー企業も自分の将来の選択肢に入れてよいという気づきです。インターンでの業務は体力的にハードなスケジュールも多く、正直大変な時もありましたが、自分はそのような環境でも頑張れる自信がつきました。また、給料が生活費を賄うのがやっとで心の余裕がないまま仕事とプライベートを両立することは、自分にとっては一番つらい状況だと感じました。働きやすさややりがいも重要ですが、自分の努力や成果に見合う昇進や給与も同じくらい大切だと思いました。そのため、ベンチャー企業のように頑張りが直接評価に結びつく環境も検討すべきだと考えるようになりました。

3つ目は、自分には他の人と差をつけられる力を身につけたいという強い意欲があることです。このインターンシップでは数字で成果が明確に示されるため、周囲との差を感じる場面が多く、もっと数字を伸ばしたいという気持ちが強くなりました。なぜそのように思うのかを考えたとき、私は昔から新しいことを始めるのが好きで、いつも経験者との差を感じてきました。誰よりも早く行動を起こすことが有利であると実感する機会が多く、それを実感していることを自分の強みとして伸ばしていきつつ、社会人のスタートダッシュで他の人と差をつけられるような努力をしたいと思います。

このインターンシップを通じて、社会人の方々と一緒に働く貴重な経験ができたことは何よりの収穫でした。実践の中で多くのことを学び、自分の中で以前よりも明確に自信を持てるようになりました。この経験を今後の大学生活や将来のキャリアに活かしていきたいと強く思っています。

インターン参加後の心境の変化について

2年 縄田 穂乃香

私は、建築会社の5日間のインターンシップに参加した。内容は、午前中に社会人ゲストの方のお話を聞いたり、座学で学んだりして、午後はグループワークで企画案について話し合い、最終日にグループで発表を行うというものであった。このインターンを経て、私の中ではさまざまな変化が起きた。

私はもともと将来のことについてあまり考えていなかった。大学受験が終わりやっと解放された気分になっていて、特に夢中になるようなものもなかった。大学1年生のときは、大学生活に慣れることや新しいアルバイトの仕事を覚えること、たくさん遊ぶことが生活の中心であった。しかし、しばらくしてから、大学生活やアルバイトに慣れて、遊んでばかりいることにも飽きてきた。そしてふと「将来のことについて何も考えていない自分」に対して、漠然とした不安を感じ、自分の将来について考えるヒントやきっかけが欲しいと思い、この授業を履修しようと考えた。

私にとって、インターンに参加することは大きな挑戦であった。インターンには同じ大学2年生の人でも、私とは違って、将来のビジョンを持っている人や、専門的な勉強をして、なりたい職業がある人もいた。このように普段の生活では関わらないような大学生と5日間にわたって交流できたことは、私にとってとても新鮮な体験で、良い刺激をたくさん受けることができた。

インターンに参加している中では難しい場面も多かった。例えば、グループワークや社会人ゲストの方との交流では自分のアイデアや主張を発言する必要があるが、あまり積極的に自分の意見を話すことができなかつた。これは、私が自分の考えや意見に自信を持っていないことが原因であり、さらに言えば、日頃から社会に対する関心が低く、勉強不足であるからだと反省した。

一方で、私はこれまで「協調性がない」と思い込んできたが、グループワークをするなかで、私はメンバー全員が参加しやすいような雰囲気づくりに尽力し、話し合いを活性化させることができたと思う。5日間という短い期間でも、他者との関係性構築の能力や協調性を発揮できる場面もあり、自信につながる体験にもなった。

インターンを終えて、私には3つの変化が起きた。まず1つ目は、日頃から将来のことや自分の興味関心について考える癖ができたことである。自分の興味関心や長所、短所などは、意識して生活してみると意外と気づけないということを実感し、日々の生活の中で気づいたことがあればすぐにメモするようになった。2つ目は、「もっと社会のことをよく知ろう」という意欲が湧いてきたことである。企業や商品の歴史やさまざまな取り組みに関心を持ち、気になることがあれば調べるなど、社会を見る姿勢が変わったと感じる。3つめは、自分の考えに自信が持てるようになるためにしっかり勉強しよう、という気持ちになったことである。インターンに参加した後は、大学の授業を以前よりもよく聞くようになり、社会の出来事にも関心を持つようになった。次の春休みには、長期のボランティアなどに参加して、私は社会でどのように役に立つことができるのか、どのように貢献することができるのか、ということをさらに模索し、将来のキャリアにつなげていきたいと思う。

経験と振り返りから得た新たな一歩

2年 小山 風月

私は、0～6歳が通う保育所のインターンシップに5日間参加した。主に、3～5歳児クラスの先生方のサポートとして活動を行った。具体的には、運動会の練習の補助や、装飾作成、掃除、絵本の読み聞かせなどといった子どもたちの遊び相手や先生方のサポートとして5日間を過ごした。インターンシップを振り返ってみると、私にとって最も大きかったのは「経験は行動に比例し、学びは振り返りに比例する」という言葉の意味を身をもって理解できたことだった。実習中は、環境に慣れることに時間がかかったり、自分から積極的に質問やコミュニケーションを取ることができなかったりと、後悔が残る場面も多かった。5日間という限られた時間を「ただ過ごしてしまった」感覚があり、行動できなかった自分への悔しさが強く残った。しかし授業で振り返りを行い、他の学生の話を聞く中で、自分がその場では言語化できていなかった感情や発見が少しずつ見え、初めてインターンシップの経験を「自分の学び」として理解できたように感じた。

振り返りを通して特に印象的だったのは、「自分は子どもに関わる仕事をしたい」と長年思い続けてきたにも拘わらず、実際に保育の現場に立つことで、直接的に関わるよりも、間接的に子どもを支える仕事の方が自分に合っているのではないかという、新しい発見を得られたことだ。原体験として、幼少期から年下の子と関わることが好きで、弟の面倒を見るなかで自然と「子どもに関わる仕事をしたい」という気持ちがあった。しかし今回の実習では、その一步外側の視点に初めて立てたような感覚があった。自分が本当にやりたいことは何なのか、どういう形で社会に関わりたいのか、価値観が問われる瞬間だった。この気づきを受け、私はあえて「子ども」というキーワードから一度離れることを選び、興味のあったエンタメ分野の長期インターンに挑戦し始めている。そこでは、自分の得意・不得意がこれまでとは別の角度から見え始め、挑戦しない限り気づけなかった新しい一面を発見している。夏休みでのインターンに対して感じていた不完全燃焼の気持ちは、次へ進むための原動力になったと今では思う。社会に対する意識としても、社会人として行動するということの重みを以前より強く感じるようになった。実習先で、自分の積極性が学びの深さを決めることが、そして行動しなければ時間だけが過ぎていくという現実を身をもって理解した。これから社会に出るうえで、受け身ではなく、自ら環境をつかみにいく姿勢が不可欠であることを痛感した。

今後の自分に必要なのは、まず「行動量を増やすこと」だと思う。完璧でなくても動くこと、そしてその行動を必ず振り返りにつなげること。その繰り返しが自分のキャリアをつくっていくのだと、今回の経験から学ぶことができた。これからも自分の興味や価値観に正直に向かいながら、挑戦と振り返りを重ね、キャリアを築いていきたい。

社会人マナーの重要性

2年 安藤 友愛

私はスーパーマーケットに夏休みの8月上旬、5日間のインターンシップに参加した。以下ではその概要と印象に残っているエピソード、インターンへ行ってみて振り返り、自身の学びとなったことを述べたい。

5日間のプログラムであったため、1日ずつ紹介したい。私が行ったインターンは、5日全てを通して最後に何か完成する形式ではなく、日々することが異なっていた。このプログラムを通じ、スーパーマーケットの多様な側面を学習することができたと思う。

それでは1日目から紹介しよう。初日はスーパーマーケットの業態と、それに並ぶコンビニやディスカウントストア、ショッピングモール等の競合業界との差異について学習した。2日目は、場所の異なる3店舗を訪れ、野菜・果物の価格比較を行った。3日目は、企業との商談に加わり、秋冬新作商品の試食等をした。4日目は実際に新宿本店で働き、5日目には豊洲市場の見学をした。

私がインターン中に人事部の方からずっと言われてきたこととして、「結局は人と人の関わりがいつもある」ということだった。私自身も別の企業のスーパーマーケットでアルバイトをしており、人との関わりは大切にした方がいいと思っていた。ただ、インターンへ行った際に改めてこの考えが深まり、周りとお客様を大切にして働くことの重要性に気づくことになった。

次に、印象に残っている3つのエピソードから、自身の学びになったことを述べたい。私は、2日目にはパンプスを履いてインターンに参加した。そのパンプスは自分の足のサイズと全くあっておらず、インターン中は非常に大変な思いをした。さらに歩くスピードも遅かったため、周りに心配をかけることとなり、気まずい様子で過ごすことになっていた。それだけでなく、ネイルを付けていたこともあった。私自身、身なりに関してはとても疎く、さほど重要でないものだと勝手に思いこんでいた。関連して企業の商談の際に、メーカーの方とインターン先のスーパーマーケットのバイヤーそれぞれの会話の様子を見て、やはり態度は商売を左右するだろうなと感じることがあった。

この3つのエピソードから、相手への態度などは失礼がないように気を付けるべきだと思うようになった。またそのことについて中身が良ければいいという話ではなく、外見も相手から見られる態度として重要な要素であるということを思い知った。総じて、この5日間で自分はマナーが重要であるということを学んだ。私は自分に関して、マナーが悪いとあまり思ったことがなかったが、他の参加者を見て、自分にはマナーが身についていないと気づくようになった。それまで、インターンに行く際の意気込みとして、印象だけ良ければいいというのは違うから、しっかり成果が出せるようにしたいと考えていた。しかしそれよりもこのインターンの時にはマナーをよく理解し、お互いが気持ち良く仕事をする姿勢が重要なのだと知った。この経験により、仕事をする上では、社会人マナーには気を付ける必要があると気づくことができた。また、今のアルバイト先でもマナーや態度に大きな価値があると意識して働くようになり、そうして自分の中で少しづつ成長につなげることができていると実感している。

むきあう姿勢が作る信頼

2年 桃木 春花

私が体験したインターンは、マンションやビル管理を主に行なっている会社でした。日程の前半は業務説明やグループディスカッションを通して管理業務の基本を学んだり、チームで考えをまとめ問題解決に取り組む難しさを実感しました。後半では実際にインターン先の会社が管理している商業施設やマンションなどの物件を見学させていただき、入居者や顧客の要望に誠実に向き合う社員の方々の姿から、建物を維持するだけではなく「安心して過ごせる環境」を提供し続けることの重要性を学びました。また、建物の設備だけでなく、人との信頼関係を積み重ねる献身的な姿勢によって業務が成り立っていることが分かりました。

私はほとんど事前知識なしで参加したため、専門用語や手順が理解できず、「知らないことが多すぎる」という不安を抱えての始まりでした。現場では小さな事象においても即座に判断を下したり対応を迫られるという臨場感、その判断が生活の安全を左右する重大さに圧倒されました。小さな要望にも丁寧に応える社員の方のお話を聞いて自分にも同じように顧客に寄り添い続けることができるだろうかと自分と社員の方の差に落ち込む場面もありましたが、完璧さよりも細やかな気遣いや、困っている人に寄り添う“不足と向き合い続ける姿勢”が信頼関係を生むのだという気づきを得ることができました。

この経験を通して、得られた学びが2つあります。1つは仕事とは成果を出すだけではなく、相手の不安や期待に応え続ける「信頼構築のプロセス」であると捉えるようになりました。目に見えない配慮や対話の積み重ねこそが企業の価値を支え、社会は人ととの姿勢によって成立しているのだと実感しました。また、変化に気づける観察力を磨き、信頼関係に繋がるコミュニケーションを取れるようになるよう努めたいです。2つ目は、授業やグループワークでは結論を急ぐのではなく、相手の意見を丁寧に受け止められる環境づくりを意識することで、より多角的に物事を考えることができるようになるということです。

さらに、大学の学びや日常の場面でも積極的に役割を担い、人に寄り添いながら課題解決に向き合う姿勢を継続したいです。小さな挑戦であっても積み重ねていくことで成長は確かな形になると信じています。将来どのような仕事に就いても、「信頼を得る姿勢を軸に行動できる人でありたい」と、このインターンシップを通して学びと気づきが得られたと思います。

インターンから得た経験

2年 佐藤 梨紗

私はこの夏、北海道で8日間の住み込みインターンに参加した。農業とビジネスの両面から学ぶことを目的としたプログラムであり、事前に東京から2~3回のオンラインミーティングを通じて仕事内容や目標の共有が行われた。現地では農家の家庭に宿泊し、農作業、改善提案、日々の振り返りを組み合わせた密度の濃い時間を過ごした。

農作業では、主にスイートコーンの収穫、工場の整備と出荷に関わる作業を担当した。単純作業としてこなすのではなく、常に改善点を探ることが求められた。インターン中の課題として「毎日最低3つの改善案を出す」「その案を農家の方に提示する」というものがあった。提案を行う際には、必ず2つ以上の選択肢を比較し、自分の意図した改善がなぜ有効かを論理的に説明する必要があった。農家の方が納得した場合、採用される仕組みであり、実践的な視点で物事を考える力が試された。

このプロセスを6日間続ける中で、私の案は計6つ採用された。作業を観察し、仮説を立て、実際に改善し、結果を確認して翌日に反映するという、一連のPDCAサイクルを自分で回す姿勢が評価されたと感じている。単に意見を述べるだけではなく、現場に根ざした改善案を出す難しさと、採用されたときの責任の両方を実感した。

生活面では、毎日の作業後に読書の時間が設けられ、選んだ本の内容についてその日のうちに感想を話す時間があった。また、毎晩1on1の時間があり、担当者の方と1日の行動を振り返り、「良かった点」「改善すべき点」を自分の言葉で整理した。この振り返りを継続する中で、自分の思考の癖や行動パターンに気づくことができ、特に「思っていることをすぐ行動に移す」ことができたのではないかと考える。

私はもともと農業に関心があり、このインターンに参加した。しかし実際に現場に入り、業務全体の流れや経営者の視点へ触れたことで、自分が将来どの段階で農業に関わりたいのかを具体的に考えるきっかけになった。農業そのものへの興味は変わらないが、新卒で最初に選ぶ仕事としては別の業界で経験を積みたいと感じた。理由として、農業に携わる場合でも、まずはより広い産業の知識やビジネスの基礎力を身につけた上で関わった方が、自分にとって効果的だと判断したからである。

今回の8日間は短期間でありながら、作業、提案、読書、振り返りがすべて結びついていたため、自分の考え方を立体的に見直す経験になった。特に、改善案を出し続けるという仕組みは、仕事に向き合う姿勢を根本から問い直す機会となった。今後の進路選択においても、今回学んだ「観察」「仮説」「提案」「検証」を軸にしながら、幅広い領域を見据えて経験を積んでいきたいと考えている。

インターンシップ経験から見えた課題と可能性

2年 松井 千尋

私は2025年8月25日から29日にかけて、建設会社でインターンを体験しました。5日間で、会社の保養所を活気づける企画をグループで考え、発表することがこのインターンのゴールで、午前中は社会人のゲストの方のお話を聞くことができました。

そもそも、私がインターンに行こうと思ったきっかけは、自分が社会に馴染んで働いている姿が全く想像できず、バイトでも失敗ばかりで、今までの人生が、運良く周りの人が優しくて助けてくれていただけで、自分でちゃんと働いて自立できるのだろうかという不安が漠然とあったからでした。

実際インターンに行ってみて、1番苦労したのはグループワークでした。自分の楽観的な性格が裏目に出で、非現実的な案ばかり思いついてしまい、中間発表で他のグループの内容を聞いて焦りました。短い期間でまとめなければいけないのに軌道修正に時間をとってしまって、最終日にきちんと発表できるか不安でしたが、初めて会ったメンバー同士でもお昼ご飯の時に積極的に話したりして良いチームワークを築けていたので、協力してきちんと発表できました。また、社会人ゲストの方のお話を聞き、質問できる機会があったことも印象に残っています。1人3つは質問できるといいね、と言われていたけど、初日は何を聞いたらいいかわからず固まってしまいました。しかし、他の人の質問を聞き、慣れていくことで自分の知りたいことを適切に引き出せるような質問ができるようになり、手を挙げて発言することにも抵抗がなくなりました。

この経験を通して気づいたのは、1つ目は、自分は楽観的で抜けているところがあるものの、周りの人に助けを求めてコミュニケーションをとることや、大勢の前で発言することが苦痛ではなく、むしろ上手なのかなと思い、自信につながったことです。2つ目は、グループワークではリアリティの無い案ばかりを出して周りを困らせてしまいましたが、みんなでアイデアを考えたり想像を膨らませたりすることが本当に楽しかったことです。授業で自己分析を行ったとき、自分はもっと1人で黙々とやる、事務的な仕事の方が好きだと思っていたので、それがインターンに行ったからこそその気付きでした。3つめは、社員の方がいろんなグループをまわって親身に様子を見てくださったので、失敗を恐れずのびのびできました。その経験から、何をやるかよりも会社の人の雰囲気が自分に合っているかどうかのほうが、自分にとっては重要だと気付きました。4つ目は、5日間遅刻もせず挨拶もできて、必要に迫られればちゃんとできる自分がいたので、インターンに行く前に思っていた、社会に適応できるのかという不安を打ち消せました。

今後は、インターンでの経験を原体験として、自分の強みや興味をもっと深めて行きたいと思いました。特にグループワークでの立ち回りは、自分の好きなことを話すばかりじゃなく、もっとほかの人の意見に乗っかり、意図を汲み取る姿勢をとるなど改善出来る部分があるので、意識したいと思いました。また、社会人のゲストの方がどの方も学生のうちは遊んだり旅行したり楽しいことをいっぱいしさいと仰っていたので、貴重な大学生活をまずは充実させていろいろな経験をし、興味を広げたいと思います。

インターン経験が導いた新たなキャリア観

2年 片岡 莉愛

私はこの夏、8月25日から29日までの5日間、広告代理店のインターンシップに参加した。主な内容としては、毎朝の簡単なゲームでのウォーミングアップ後、4・5人のグループに分かれ、実際のクライアントに対する提案企画を立案するという内容だった。

春学期の私は、働き方や将来について神経質に考えすぎ、「計画通りに進むことこそ正解だ」と自分を縛っていた。未知の世界への不安を避けるため、この業界こそ自分に合っている、この職種に行くべきだと、根拠のない決めつけに逃げ込んでいた。事前指導で「とりあえずやってみること」の大切さを学んだものの、心の奥では固定観念に囚われ続けていた。このインターンは、その自己制限を壊し、自分の可能性を確かめるための最初の挑戦だった。企画立案の過程では2つの壁に直面した。

1つ目は、初対面の人同士でいかに協力し合うかという協働の課題である。不安から役割を細かく決めて進めようとしたが、実際に議論を重ねていくと、進行役や整理役、発想役といった役割が自然に生まれ、チームワークは想像以上に滑らかになった。机上で学んだ「やってみること」の価値を、体験として理解できた瞬間だった。

2つ目は「プロの厳しさ」だ。自信を持って仕上げた企画も、「代理店としての方向性とずれている」と指摘され、何度も練り直しを迫られた。自信作が否定され、完成直前で方向転換を迫られるたびに、それは単なる作業のやり直しではなく、チーム全体の士気と、前向きに切り替える精神力が試される、最も重要な試練となった。このプロセスは、自分の「こうありたい」という理想と、「求められる現実」との間の大きなギャップを痛感させる試練であった。

だが、このプロセスで私は大きな気づきを得た。自分が最もワクワクし、力を発揮できるのは、広告物そのものではなく、「課題は何か」「どんな結果を生むのか」を分析・企画する工程だということだ。過去の憧れに縛られた思い込みが、可能性を狭めていたのだと実感した。また、企画が白紙に戻ってもすぐに気持ちを切り替え、メンバーを励ませる自分の強みにも気づけた。実際、インターン後のファイドバックで、私の笑顔や前向きな姿勢を褒めていただくことができた。この経験から、心の中の誠意ややる気は、態度や表情になってちゃんと伝わるのだと実感し、自信へとつながった。

秋学期に入り、ゲスト講師の方の「振り返りは成長に比例する」という言葉を聞き、夏の経験を単なる反省ではなく成長の糧として捉え直せるようになった。かつては挑戦の少ない自分に落ち込んでいたが、意識していなかっただけで、確かな成長した経験が存在していたのだと気づけた。私は今後、「可能性を広く考えること」と「振り返り続けること」を軸に、自分の適性と価値観をさらに深めていく。自分で限界を決めつけず、前向きさと切り替える力を武器に、新たなステップへ歩み続けていきたい。

繰り返し振り返るということ

2年 比留間 日和子

私は、東京都の福祉事業団にて5日間のインターンシップに参加し、業務体験や地域包括の活動内容の勉強、人事の業務の一環として、求人資料の作成などを経験しました。正直、興味のない業種だったこともあり、インターンシップで大きな学びを得ることはできないと思っていましたが、秋学期で多くのグループワークを行い何度も振り返りを行ったことで、期間中には気づくことができなかった、自分がどのように働き、社会と関わりたいのかについて、実際の現場を見たことで、より具体的に考えるきっかけが得られていたということに気づくことができました。

インターン期間中とその前後に行われた授業を通して最も印象的だったのは、同じ出来事でも人によって“見えている景色”がまったく異なるという気づきです。グループワークでは、他の学生のインターン体験を深掘りする機会が多くありました。メンバーのインターン体験の話を聞き、「そんな視点があるのか」と驚かされると同時に、別のインターンにも挑戦してみたいという純粋な興味が湧きました。さらに、同じインターン先に参加した人であっても、感じたことや印象が自分と違うことが面白く、体験は“事実”ではなく“解釈”的組み合わせでできているのだと実感しました。

また、インタビュー演習では、自分が語る側・聞く側の両方を経験しました。話す側になった際には質問に答えるうちに記憶が次々と引き出され、気づけば話が止まらなくなっていました。他者が自分の体験に興味を持ってくれることの嬉しさや、問いかけによって思い出が立ち上がる感覚は新鮮で、振り返りの価値を強く感じました。一方、聞き手に回ったときは、相手の言葉を丁寧に拾い、深掘りの質問をすることで相手の体験が一気に展開していく手応えがありました。聞き方次第で相手の世界が広がることを知り、人の話を引き出すこと自体が面白い経験となりました。

複数回にわたる演習を通して、私は3つの大きな学びを得ました。第1に、「共有することで気づきは広がる」ということです。自分は理解したつもりになっていた内容でも、他のメンバーがより丁寧に整理していて、共有によって新たな視点が生まれることを実感しました。第2に、「体験はストーリーとして扱うと意味が深まる」という気づきです。ストーリーテリングの演習では、体験を因果関係や心情の変化とともに語り直すことで、当時は意識していなかった自分の価値観や動機が浮かび上りました。第3に、「何度も振り返っても新しい発見がある」という点です。繰り返し振り返ってきたインターン体験から、さらに新しい記憶や感情が思い出され、内省は積み重ねによって深まっていくことを身をもって理解しました。

今後は自身の身の回りに起こる物事をただの経験で終わらせるだけでなく、何度も反復して、時には視点を変えて振り返りを行いたいです。単に出来事を並べるのではなく、その事象の前後で自分の何が変わり、その変化が現在の選択や価値観にどうつながっているのかを丁寧に掘り下げより多くの気づき、学びを得ていきたいと考えています。また、記憶は曖昧になりやすいため、都度メモを取りながら実践し、読み返しながら何度も言語化し、時には他者の問い合わせを受けながら解釈を深めていく姿勢を大切にていきたいです。

2つの現場から得た、行動を支える「軸」の発見

2年 光崎 陽

私は夏季休暇に、「振袖レンタルサービス企業」と「自動車部品メーカー」の2社でそれぞれ5日間のインターンシップに参加しました。前期の自己分析で確認した「人になにか非日常的な体験を与える」という自分の軸を異なる環境で試すこと、そしてキャリアの視野を広げることを目的に、B to CとB to Bという対照的な業界に飛び込みました。

最初に訪れた「振袖レンタルサービス企業」では、お客様との一対一の対話を通し、仕事の深さに直面しました。一生に一度の成人式を彩る場面でのカウンセリングロールプレイに挑戦した際、会話のトーンや言葉選びに迷い、自分の力不足を痛感しました。お客様に最高の「非日常的な体験」を提供するためには、自分の考えを一方的に伝えるのではなく、お客様が言葉にできていない潜在的な期待までを汲み取る「言葉の力」が不可欠だと感じました。また、代表の方から「就活は職種から決めるのではなく、企業の『考え方』から決めるべきだ」という話を聞き、理念や考え方こそが働く上での軸になると気づいたことは、大きな収穫でした。

次に参加した「自動車部品メーカー」でのインターンは、「企業の魅力を人事部長にプレゼンする」実践的なグループワークでした。企画の途中で「何を求められているか分からなくなり、迷子の状態」に陥り、一時はプレゼンの形になるのかと思い悩みました。このとき、社員の方の「一回立ち返ってみると良い」というアドバイスに従い、立ち止まって「自分たちは今、何のためにプレゼンをしているか」という原点を整理し直しました。この「原点に立ち返る」という行動によって議論が再び進み始め、目的を見失った時の対処法を学ぶことができました。

2つの現場を通して私が強く感じたのは、仕事の課題は、最終的に「自分の軸」の問題にたどり着くということです。振袖企業では「何を伝えたいかという軸がないから言葉に迷う」というコミュニケーションの課題に、自動車メーカーでは「何のためかという軸を見失うからタスクに追われる」という行動の課題に直面しました。これらは、自分の考えや目的という軸が定まっていないと対応できないという点で共通していました。

この2つの異なる経験から、私は3つの学びを得ました。第1に、自分の軸である「非日常的な体験を与える」という目的を達成するためには、相手の心の声を引き出す「言葉の力」が不可欠であるということです。第2に、目の前の業務に流され、目的を見失った時こそ「原点に立ち返る」という原則が、行動の方向性を見直すための重要な対処法であるということです。第3に、課題に直面した際の立ち返るべき「自分の軸」を明確に持つことが、日々の行動において最も大切であるということです。

今回のインターンを経て、私は「自分の軸をもって行動し、迷ったら原点に立ち返る」という指針を見つけました。今後は、就職活動における企業選びの際にも「理念や考え方」という軸を重視し、また日常生活や学業における多様な人との関わりにおいても、「何のためにやっているのか」という目的意識を常に持つようにしていきたいです。この経験で明確になった「自分の軸」を行動の出発点とし、今後のキャリア形成に役立てていきたいと考えています。

言語化する大切さ

2年 成澤 美紅

私は、静岡県磐田市にある自動車部品メーカーのインターンシップに5日間参加した。実習内容は、「学生視点でその企業の魅力を再発見する」というテーマをもとにグループで議論を重ね、最終日に社員の方にプレゼンテーションを行うという実践的なものであった。

もともと自動車産業に関心はなく、むしろ自分とは程遠い世界だと思い込んでいた。しかし、2年生のうちに知らない分野にも触れておきたいという気持ちが強くなったことに加え、5日間のホテル滞在が自分にとって大きな挑戦になると感じ、東京のインターンに参加するよりも自分の殻を破るきっかけになるのではないかという期待を込めてこの企業を選んだ。

実際にインターンが始まると、自分の弱さが顕著に表れた。特に、自分の考えをすぐに言語化することが苦手で、「次こそは発言しよう」と思っていてもタイミングを逃してしまうことが何度もあった。そこで、発言する前に自分の考えを簡単にメモしておいたところ、以前よりもスムーズに発言できるようになった。小さな工夫ではあるが自分にとっては大きな前進であり、発言のハードルが少し下がったように感じた。この経験は自分の弱さをただ落ち込む材料にするのではなく、「どう補えば前に進めるか」を考えるきっかけをくれたという点で重要な意味があったと思う。

また、実際にグループで議論を進める中では、社員の方からのフィードバックが印象に残った。私たちは「就職を控える学生」という大まかなターゲットしか想定しておらず、誰に向けた資料なのか曖昧なまま進めていた。そのため、伝えたい魅力が整理しきれず、内容に説得力を持たせることができていなかったのだ。そのときに、ターゲットを文系・理系、地元・県外といった具体的なレベルまで考えることで、伝えるべき情報や強調すべき魅力が変わるという指摘を受けた。さらに、そうして整理した魅力について「なぜそう言えるのか」を示す必要があると知り、根拠を言葉にすることが、聞き手の納得感につながるのだと実感した。

これらの経験を通して、自分は普段、出来事を深く考えないまま受け止めていることが多いのだと感じた。意見を求められた場面で言葉に詰まったり、社員の方から指摘を受けて初めて考えが整理できていなかつたことに気づいたりする中で、考えていると思い込んでいただけの自分に向こうことになった。一方で、筋道を立てて言葉にできた場面では、自分の考えが相手にすっと伝わる手応えも感じることができ、「考えること」と「言語化すること」は密接につながっているのだと感じた。

このような気づきからインターンで学んだことは、プレゼンの方法や議論の進め方といった実践的なスキルだけでなく、「常に自分の言葉で考えを言語化することの重要性」だと考えている。考えを言葉にする過程で、自分がどこまで理解できているのかが明らかになり、その結果として伝え方にも変化が生まれることに気づいた。この学びをこれから自分の考え方の軸として、日常の会話や授業の場面でも心掛けていきたい。こうした積み重ねを通して、自分の殻を少しづつ壊しながら、新たなことにも挑戦していきたいと思う。

AI 活用で気づいた仕事への取り組み方

4年 庄司 拓海

私は人材系のベンチャー企業で、web マーケティングの仕事に取り組みました。以前から長期インターンシップに参加していた企業ではありますが、夏休み中の 5 日間を使って AI を使った web コンテンツの作成に集中的に取り組みました。この 5 日間では、「おすすめの転職エージェントランキング」という元々会社で作成済みだった既存 web 記事の改善を AI を使っておこないました。主に、AI を使っておこなったことは 2 点です。1 つは記事で紹介する転職エージェントの数を 30 個近く増やし、その紹介文を AI に作ってもらうというものです。もう 1 つは、カオスマップという転職エージェントを特徴別にジャンル分けした一覧表のようなものを AI で作成したことです。これらの AI 活用をインターンシップでおこなって得た気づきは主に 2 つです。

1 つ目は、AI や人に対して指示する際に意識することが分かったことです。AI 活用を始めた 1 日目は、いまひとつ AI を使いこなせず、出力されるものも微妙なクオリティで、これなら AI を使わないほうが効率的にすら感じていました。しかし、AI の使い方を社員の方に質問して、AI を使う際には指示の具体性が大事であると気付き、少しずつ AI で出力されるものの質が上がっていきました。例えば、カオスマップを作成する際にはどういうレイアウトにしたいか簡易図で示し、文章を生成する際にはリサーチ元や転職エージェントの何を調べてほしいかを明示するようにして、自分がイメージしているものが出来るように工夫しました。このように指示が具体的ではなくて思ったように動かないというのは、過去の対人コミュニケーションでもあったので、指示する際には AI だけでなく人であっても誰でも同じことができる再現性を持たせられるほどの具体性が重要であると学びました。

2 つ目に気づいたことは、私が思っているよりも人は他人のことをしっかりと見ており、評価も正当におこなわれているということです。私は 5 日間でやった仕事で、「ここはやった方が良さそうだけどそこまでこだわらなくていいか」と思って細部にこだわらなかったことと、「これは特に誰にも気付かれなきそうだが、個人的にはやった方が良いと思うしやっておこう」と思って細部までこだわったことがどちらもありました。そして、社員の方に完成したものを提出すると、こだわらなかった部分はここもやってほしいと言われ、こだわってやりきった部分は「これ良いね」と高評価を受けました。今まで私は、細部までこだわったところで見られないと思って手を抜きがちな面もありましたが、頑張ったことは評価されて頑張らなかったことは修正することになるという現実に直面しました。そのため、これからは評価されないからこだわらないのではなく、気付いたことは全部やり切ってどう評価されるか確認する姿勢で物事に取り組んでいこうと思いました。

“躊躇”を“行動”に変えるために

2年 紅谷 梓早

私は、自動車部品メーカーのマネジメントホールディングス企業で、5日間のインターンシップに参加した。4日間でグループプレゼンを準備し、最終日に人事部長へ「自社の魅力を学生にどう伝えるか」というテーマで発表するというプログラムだった。私たち学生の視点から魅力の再発見を行い、新卒採用につながる提案を求められる内容だった。

このインターンに参加した動機の根底には、「躊躇してしまう自分を変えたい」という思いがあつた。これまでの私は、間違えることを恐れて行動をためらうことが多く、挑戦の機会を逃してしまうことがあった。このインターンを通して、失敗を恐れず積極的に行動できる自分に成長したいと決意し、インターンに臨んだ。

始まってすぐ、最初の自己紹介で壁にぶつかった。緊張から発言のタイミングを逃し、順番が最後に回ってしまったのだ。目標を早速実行出来なかったことに落ち込んだが、同時に「このままでは変わらない」と強く思った。そこからは、朝礼や昼礼でチームの進捗を報告する時などに、積極的に発言することを心掛けた。小さな行動かもしれないが、自分にとっては大きな一步を進めることができ、自信を得ることができた。

一方で、うまくいかなかつた場面が大きく2つあった。1つ目は、グループワークで行き詰った際、本来であれば社員の方に質問すべきだったにもかかわらず、「これは自分たちで考えるべきことで、聞くべきではないのではないか」と思い込み、相談できなかつたことだ。社員の方から「分からぬことは聞いてほしい。聞けば一瞬で解決する。」と言われたことが印象に残っており、質問することで相手の時間を奪ってしまうのではないかという遠慮もあったが、それこそが効率を下げる行為であると気づかされた。

2つ目は、最終プレゼンのフィードバックを受けた時、意図がうまく伝わっていないことに気づいたにもかかわらず、訂正できなかつたことだ。その時は、場の空気を壊すことを恐れた配慮のつもりだった。しかし振り返る中で、その行為は「部長に伝える」という本来の目的を妨げる行動になっていたと痛感した。

これらの経験を通して、質問や訂正をしにくい場面でも、「このような方向性で合っていますか?」のような尋ね方をすることや、「分かりづらい説明で申し訳なかつたのですが…」というような一言を添えることで、相手を尊重しながら必要なコミュニケーションを取ることができると気づいた。さらに、目の前の状況や空気だけで判断して発言を躊躇するのではなく、その先の目的を見失わず行動することの大切さを強く実感した。この5日間の経験は、私にとって「躊躇に左右されない自分」への確かな一歩となつた。今後もこの学びを活かし、自分の殻を破りながら成長していきたい。

これからの選択につながる経験

2年 山下 緒実

2025年9月1日から5日間、ITコンサルティング会社のインターンシップに参加し、主に1日に1つのテーマについてグループワークとその内容のプレゼンテーションを行い、その後にフィードバックをいただいた。具体的には顧客に合わせた人材系システム設計の提案・生成AIをビジネスの場で活用する仕組みの提案などである。

今回参加した目的は、ある特定の企業について知ることのほかに、働くことについて具体的なイメージをつかみたいということもあった。さらに、今までインターンシップのようなものに参加したことになかったため自分で就職活動へのハードルも高く、最初の一歩にできればとも考えた。実際にインターンシップに参加してみて、初めの目的以上に多くのことを学べたように思う。それは大きく分けて2つある。

第1に、働く上で価値のあるものにするためには相手を起点にすることを意識することである。インターンシップで具体的に難しいと感じたのは課題発見という部分であった。顧客役をやってくださる社員の方にヒアリングを行い、そこから顧客の課題を見つけ出すという場面があった。しかし、質問をする時に自分の中である程度想定できる答えを作ってしまって、想定と異なる答えが返ってきたときに対応できず、そもそも本質の認識がズれているということがあった。今、大学では自分の意見を持つとか伝える機会が多いため、相手がいてそのための提案をするという点に違いを感じ、難しかった。この経験から、仕事として相手に価値のある提案をするためには寄り添い、事実から課題を見つけることが必要なのだと学んだ。

第2に自信をつけることの大切さである。1日目のアイスブレイクで簡単なグループワークを行ったが、知らない用語があり、難しそうで不安があつたため、なかなか案を出すことができず苦戦した。しかし、そこから企業の方が講義をしてくださり勉強して知識量が増えたことで、2日目からのワークでの意見出しがスムーズになった。この経験から、学ぶことで自分に自信をつけることが私にとっては行動の原動力になると改めて気が付けた。

初めの目的であった、働くというイメージに関しては、企業説明を聞き社員の方と話す機会があり、実際に働かれている様子を見たりしたことで身近に感じることができた。また、就職活動に対しても、今までなかなか踏み込めなかったインターンシップに対して、今はまた参加したいと感じていて、ハードルを下げられたと思う。参加者の中には、このインターンシップ先の企業へ就職を目指している人や他の様々なインターンシップを経験している人などもいて、そのような人たちと関われたこと自体良い経験になった。

今回のインターンシップを通して、これからの就職活動や働くことについて参考になるような具体的な内容はもちろん、私がこれから何か行動しようというときに指標にできるような価値観まで学ぶことができたように思う。この経験を活かして、まずは積極的に新しいインターンシップなどに参加し、物事に対しては広い視野で挑戦していきたい。

グループ活動における自己の変化

2年 小谷 美結

私は今回、建築会社のインターンシップに参加しました。午前中は講義形式で、社会で働くうえで大切にしたい考え方や必要な能力について学び、午後はグループワークを通して他の学生と意見を出し合い、最終的に発表を行う内容でした。普段、人前で発言することに苦手意識を持っている私にとって、発表を伴うインターンシップは不安の大きい挑戦でした。しかし、あえてそのような環境に身を置くことで、自分を成長させたいと考え、参加を決めました。

講義の中で特に印象に残ったのが、「非認知能力」という考え方です。非認知能力とは、テストの点数のように数値では測れない力のことで、傾聴力や共感力、協調性など、人との関わりの中で発揮される能力を指します。社員の方が「これから社会では、知識やスキルだけでなく、こうした力が大切になる」と話されていたことが強く心に残りました。私はこれまで、社会で評価されるのは専門知識や成果だと考えがちでしたが、日常的なコミュニケーションの姿勢そのものが、仕事の質を左右する重要な要素であると気づかされました。

この学びを実感として理解できたのが、午後のグループワークでした。初日は緊張感があり、メンバー同士に遠慮が見られ、意見が出にくい雰囲気でした。私自身も発言のタイミングをつかめず、周囲の様子をうかがっていました。しかし、講義で学んだ「相手の話を丁寧に聞く姿勢も、チームへの大切な貢献である」ということを意識し、まずは他のメンバーの意見に耳を傾け、共感や質問の言葉を返すことを心がけました。すると次第に場の雰囲気が和らぎ、自然と意見が出やすい空気が生まれていきました。

そのグループワークの中で、自分のアイデアを提案したところ、予想以上に受け入れられ、最終的にはグループ全体の発表内容の中心になりました。自分の意見が形になったことは大きな自信につながりましたが、それ以上に、場の雰囲気を整え、意見を引き出す関わり方が、議論の質を高めていたことに気づけた点が印象に残っています。

このインターンシップを通して私が最も強く感じたのは、最初の一歩を踏み出し、場に働きかけることの大切さです。不安があっても行動することで、自分の役割を見つけることができ、周囲との関係性や結果も変えられるのだと学びました。

今後は、この経験で得た学びをゼミ活動や日常のグループワークにも生かしていきたいと考えています。自分の意見を発信するだけでなく、相手の意見を引き出し、より良い話し合いを生み出せるような関わり方を意識していきたいです。そして、学部や分野にとらわれず、人と協働しながら価値を生み出せる存在を目指していきたいと考えています。

自己分析の重要性

2年 佐藤 圭

私はこの夏、人材派遣会社にて5日間のインターンシップに参加した。このインターンシップでは、担当の方と1対1での営業電話の練習、企業が運営するサイトのデザインの改良、新しい事業の発案とその事業案のプレゼンなどを行った。今回伺った企業は、建築関係専門の求人サイトを運営するベンチャー企業で、自分が興味を持っていた業界と完全に一致していた訳ではないが、多くの学びを得ることができ、貴重な経験になったと感じている。私がこの企業のインターンシップに参加しようと思った理由は、就職活動に向けて、社会人としての必要な知識を付け、実際の会社での経験を経て自分に足りない能力や弱点を早い段階から知ることで今後に生かしていきたいと感じたからである。

営業電話の練習では手元にマニュアルのようなものがあり、それを見ながら進めたのだが、他社の同じサービスとの差や、実績の低さなど鋭い質問で指摘されると、どう返してよいか分からず少し黙り込んでしまったこともあった。その後、数回練習を重ねると、少し慣れてきて上達したと実感できた。運営する求人サイトの改良や電車内に出す広告のデザインの案を出す業務では、最初からあまり良い案が浮かばず、苦戦したが何度もトライアンドエラーを繰り返し、アドバイスをもらいながら完成に持っていくことができた。サービスを使う側、情報を受け取る側の目線で考えることが難しかった。新事業の発案では、制作に少し時間がかかってしまったが、案とプレゼンの両方を褒めていただき自信につなげることができた。

今回のインターンシップでは、参加する前に目標としていた、「自分に足りない能力や弱点を見つける」という課題を想像以上に達成できたと思う。具体的に発見した課題は、まず営業電話の練習を通して実感したことが、フォーマルな場面でのコミュニケーションに慣れていないことである。特に、失礼の無いように敬語を適切に使いこなす能力が低く、状況に応じて言葉を選びながら営業を行うことの難しさを思い知った。さらに、サイトの改良と広告を作る業務からは顧客の目線に立って考える能力が低いと感じた。自社のサービスの中で自分が推しているポイントが、必ずしも顧客が求めるものと一致し、良いと感じるとは限らないため、相手が何を求め、どのような方法で伝えればよいかを考える必要があると学んだ。業務全体を通して気づいたことは、自分が考えていることを言語化する能力の低さだ。考えていることを相手にわかりやすく伝えるということが大きな課題だと感じ、今後伸ばしていきたいスキルである。

インターンシップで自分の課題を見つけるという目標を達成し、自己分析の大切さに気づくことができた。インターンシップに参加する前は就職に対して漠然とした不安を持っていたが、自分の課題を知ることで、どのような対策を行えばよいか考えることができたため大きな進歩になった。今回明らかになった自分の弱点をどのように克服し、スキルを上げていくか一つひとつ考え、成長につなげ、業界研究に生かしたいと思う。

学びと成長と今後

2年 星 愛花梨

私は夏休みの期間にふたつのインターンシップを経験した。ひとつは瀬戸内の豊島という島で、もうひとつは東京都内で、まったく違う環境でふたつの宿泊業を経験した。環境の差が大きいからこそ、自分のあり方や働き方を深く見つめ直すきっかけになった。

インターンシップシップに参加する前に私はある目標を立てた。それは、「コネクションを意識したコミュニケーション」である。授業の中で、人生のステップアップには必ず誰かの助けがあり、助けは日々の関係づくりを丁寧にこなした賜物なのだと学んだ。そこで私も、人から助けてもらえる人、そして相手を大切にできる人になりたいと思い、人間関係構築を意識して臨んだ。

豊島のインターンは、人との距離が非常に近い小規模な地域で行われた。慣れない環境で距離感がつかめず、最初は縮こまってしまった。そのため仕事でも小さなミスが続き、どんどん自信がなくなってしまっててしまった。その状況を開拓するために、私は意識的に自分の話をるようにし、自分のペースで関わることを心がけるようにした。すると、自分が話すほど相手も自然と話してくれるようになり、関係が深まっていった。人とのつながりができるにつれて居心地が良くなり、仕事もやりやすくなった。成長を実感できたのは大きな収穫だった。

次に参加した東京都内のインターンシップは、豊島とはすべてが対照的だった。人との距離は一定に保たれ、PC業務が中心で、効率を重視したスピード感のある職場だった。そのような環境下での人の関係作りを最初は難しいと感じていたが、豊島で得た「自己開示力」が生かされた。思い切って、自分のペースを意識して積極的に話しかけてみることで、業務が重なった人とはしだいに距離が縮まり、必要な場面ではコミュニケーションを取りながら助け合える関係を築けた。異なる環境でも自分のコミュニケーションスキルは通用するという自信がついた。

2つのインターンシップを通じて、私は確かな人脈と、自分のコミュニケーションスキルへの信頼を得ることができたのと同時に、環境のギャップについても考えさせられた。豊島は生活との両立を重視する傾向があり、空気がゆったりしていた。対して東京は、マルチタスクが当たり前で、スピード感があり動き方が成果や評価に直結する。豊島の生活は楽しく自分に合っていると感じたが、その後の授業でのフィードバックを通して、今この時期に落ち着いた働き方を選ぶことを不安に思うようになった。大変な環境に身を置いて社会に揉まれながら成長することは今だからできることもあるし、今すべきことでもあると考えるようになったからだ。 ファーストキャリアは少し頑張ってみようと思う。

今回のインターンシップを通して、できるようになる喜びや、仕事を自分の力でやり遂げる達成感を知ることができた。これらは「働くことが楽しい」と思えるための大変な要素だと思う。今後、大変な状況でも、その感覚を知れたことで、自分を信じて頑張ろうと思えるような気がする。経験したこと自信心を持って挑戦する気持ちで何事もやってみようと思う。

深堀りとは何か

2年 矢部 裕大

私は夏休みに、5日間の日程で「自動車部品メーカー」にてインターンシップに参加した。主な業務内容は資料作成、発表準備などで最終的にプレゼンテーションを行った。実際に社会人の方々と仕事をする中でこれまでの自分がどれだけ表面的な理解で物事を捉えていたのかを痛感する経験となった。

インターンに参加した理由は、自分の薄く浅い話し方を改善したいからであった。私の話は表面的なことが多く、外部指導員をしているときのミーティングや飲みの場でも深い自分ならではの話ができるないと感じることが多くあったので、少しでも力を身につけられたらいいと思って参加した。

特に印象に残っているのは、プレゼン準備の過程だ。自分で深掘りしよう、大学生ならではの視点を大事にしようと思いながら資料を作ったつもりだったが、実際の講評では調べれば誰でも話せる内容にとどまっている、もう少し掘り下げられると評価され、結果は35点と厳しいものだった。そこで初めて、自分は“深掘りしたつもり”でしかなく、具体的にどうすれば深掘りになるのかを考えていなかったことに気が付いた。社会人の方々は一つのテーマでもターゲット、現状、目的、課題、改善策など複数の視点から整理していたが、私は「知ったことを並べるだけ」に終わっていたと勉強することができた。

また、自分の弱さや予想外の強さにも向き合うことになった。弱さとしては、普段から感じていた集中力の欠如が作業中にすぐ歩いてしまうという形で表れ、生産性が落ちてしまったと感じた。一方で、グループワークがほとんどだったため人見知りの私は不安だったが、うまくいじっていただいたおかげもあり、コミュニケーション能力は自分が思っていたよりもあると分かった。自分がどの場面で力を発揮し、逆にどこでつまずくのかを客観的に理解するきっかけにもなった。

そして今回のインターンで最も大きな学びとなったのが、「できない理由で終わらせない」という姿勢だ。これまで私は、うまくいかない場合に向いていない、時間がないと外側に理由を求めるがちのいわゆる他責志向だった。しかし、失敗したプレゼンを振り返る中で、調べる時間が足りなかつたのではなく調べる方向性や深さが悪かったのではないか、時間が足りないから意見がまとまらなかつたのではなく、それぞれのゴールの観点が定まっていなかつたのではないか、と原因を自分の中に探すということを学べた。原因が見えると、この後に何を改善すればいいのかも見えてくるため、作業に対するハードルが下がって、心が少し楽になるように感じた。

今回の経験を通して、私は深堀りするとはどういうことか、「やれない理由」で終わらせないという2つを理解できたと思う。インターンに行く前と比較すると、だいぶ深く話せるようになったが、社会人の方々と比べれば、私はまだまだ経験不足だし、語れる内容も薄いと実感している。だからこそ今すぐに直そうとするのではなくじっくりと、自分だからこそ話せる経験や視点を積み重ね、それを自分の言葉にできるようになりたいと思う。今回得た、深く考える力と粘り強く取り組む姿勢を今後のキャリアで大切にしていこうと思う。

行政業務における働き方と、対人能力の重要性

2年 伊勢野 煌凌

私は「働くとはどういうことか」「地方行政が担う業務とは何か」を知るため、令和7年8月25日から29日までの5日間、官公庁での行政事務のインターンシップに参加した。業務内容について、事前には行政の仕事はデスクワークが中心であると考えていたが、実際には式典内容の企画検討、広報・認知度向上のための企画検討（広報記事の制作など）のほか、関係者へのヒアリングや会議の傍聴、施設の現地調査など部署外へ出向く業務も多く、多岐にわたっていた。これらの体験から参加前に比べて行政業務の具体像を掴むことができ、行政組織で働くことの解像度を大きく上げることができた。

インターン中に印象的だったのは、職員の方々がそれぞれ明確な考え方や信念をもって働いていたことである。行政組織は制度や手続が重視される、所謂堅い職場というイメージがあったが、実際には明るくコミュニケーションを交わしながらも住民の生活や地域の将来を常に意識しながら働いている姿が見られた。また、短いスパンで異動を繰り返し、幅広い業務を経験しながら専門性や能力を養っていく働き方も特徴的であり、行政職のキャリア形成について理解を深めるきっかけにもなった。

私がインターンシップに参加する中で特に学びが大きかったと感じたことは大きく3つある。1つ目は、「働くとはチームで働くこと」という気づきである。部署内では職員同士が協力し合いながら仕事を進めており、業務によっては他部署と連携しながらあたっていた場面も多く見られた。このことからは行政の仕事は一人で進めるものではなく、関係者との協力と連携が不可欠であるということを肌で感じることができた。

2つ目は、「コミュニケーション能力の重要性」への気づきである。他のインターン生は、休憩時間や移動中に職員の方へ積極的に質問し、業務内容やキャリア、仕事の進め方について多くのことを学んでいた。なぜそのように自然にコミュニケーションを取れるのか観察したところ、そのインターン生は周囲をよく観察し、相手の話を丁寧に聞く力を持っているということに気づくことができた。一方で、私自身は職員の方々とあまり多くのコミュニケーションを取ることができず、先に述べたインターン生と比べ積極性に欠けていた点は大きな反省点であると感じている。

3つ目は職員の方からいただいた言葉である。インターン参加中、職員の方からの「相手の話に興味関心を持てることは武器になる」「論理性を磨きながら人と接すると良い」「エピソードやストーリーを持つことが大切」といった言葉は印象に残っており、それらの言葉は、今後社会に出て働くうえで欠かせない視点であると同時に、自身に足りていない部分でもあると強く感じた。

今回のインターンシップは単に行政業務への理解を深めただけでなく、「働くこと」に対する認識を深め、自身の課題を明確にする良い機会となった。チームとして仕事を進める姿勢、相手に興味を持ち、周囲を観察しながらコミュニケーションを取ることの重要性など、社会人として必要な力を間近で目にしたことで、自分が今後どのように成長するべきかが具体的に見えてきた。今回得た学びと反省を、今後の大学生活やキャリア形成に活かし、「より良い自分」に少しでも近づけるようにしたい。

II. 成果報告（体験エッセイ集）

2) 酒井クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（酒井クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	吉田 蒼司	営業代行業(携帯電話販売)	5日間
2	内田 拓希	健康アプリ開発	7日間
3	鈴木 沙和香	経営コンサルティング	長期
4	袴田 佳陽登	運輸・不動産事業等	5日間
5	SEO HYESEUNG	小売業(スーパーマーケット)	5日間
6	永田 岬	金融・不動産コンサルティング事業	5日間
7	五十嵐 鈴	映像制作事業	5日間
8	森山 汰聖	人材育成コンサルティング事業	10日間
9	井上 智郎	キャリアデータプラットフォーム事業	長期
10	曾我部 歩	人材育成コンサルティング事業	10日間
11	藤本 莉衣	小売業(スーパーマーケット)	5日間
12	田中 優衣	人材育成コンサルティング事業	10日間
13	荒地 健吾	人材育成コンサルティング事業	10日間
14	田中 輝	人材育成コンサルティング事業	10日間
15	佐々木 世来	新規事業支援	長期
16	西本 雄飛	映像制作事業	長期
17	黒崎 稜太	総合建設業	5日間
18	佐藤 琢磨	建築会社	5日間
19	須見 みちる	投資事業	長期
20	荻原 朱乃	建築会社	5日間
21	小泉 紗英	総合建設業	5日間
22	矢吹 美紗	小売業(スーパーマーケット)	5日間
23	村上 銘	地方自治体図書館	5日間

成功体験への依存と環境適応力の課題

2年 吉田 蒼司

私は5日間のインターンで通信会社の営業代理店でのスマホのキャリアの営業を行った。具体的には家電量販店にあるブースの前での声かけを行い声かけの後に興味を持って頂いたお客様に対して、幾つかの質問をして、お客様の条件にあったキャリアを提示させて頂くという仕事である。

今回のインターンを経験する前、自分はある程度できる人間であると考えていた。しかし実際には思うように成果を出すことができず、その現実を受け入れて行動を変えることもできなかつたため、無力感を抱える時期があった。この自信は、大学でのグループワークで主体的に動いた経験や、自分でサークルを立ち上げ約一年間継続して活動してきた達成感に支えられていた。これらの経験から、自分は対人関係や協働に強みを持っていると信じていたのである。

しかし、現在参加しているプロジェクトでは、企業研究やBtoB領域の提案という未知のタスクに直面し、その強みを活かすことができていない。特に、企業担当者の説明を正確に理解しないまま作業を進めてしまつたことで、議論の土台が曖昧なままになり、結果としてチーム内で十分な貢献ができなかつた。これは、研修内容を自己の中でかみ砕いて本番の状況に落とし込めていなかつたこと、メモの残し方が断片的で復習しにくかつたこと、そして初めての領域における適応力の低さに向き合わなかつたことが影響している。

では、なぜこうした問題が生じたのか。確かに危機感や準備不足といった要因は存在するが、それ以上に大きかつたのは、自分の強みを「コミュニケーション能力」や「主体性」といった表面的なものに限定してしまい、状況によって強みの形が変化するという発想を持てていなかつた点である。

これまでの経験は、仲間と協働しながら進める環境の中で發揮されていたものであり、未知の領域で構造が複雑なタスクに取り組む際に必要となる「情報を体系的に整理する力」や「曖昧さを言語化し、質問で解消する力」は十分に鍛えられていなかつた。

つまり、自分が「強みだ」と思い込んでいた力は、特定の条件下でのみ発揮されるものであり、どの環境でも通用する万能な能力ではなかつたのである。インターンでのつまずきは、その事実を明確に認識させてくれた経験だった。

以上の考察から導かれる結論は、弱点の克服だけに注力するのではなく、自分の強みが発揮される条件を理解し、その範囲を広げるための能力開発を行うことが重要である という点である。たとえば、自分が理解しにくい情報を構造化する方法を身につけること、曖昧な点を質問で埋める習慣を持つこと、初めての領域でもまず「理解の枠組み」を作ることなどが挙げられる。

今後は、これまでの成功体験に依存するのではなく、強みの適用範囲を広げることで、どのような環境でも価値を生み出せる人材を目指していきたい。

相手の立場で考える力

2年 内田 拓希

私は健康管理アプリの開発・運営を行う企業で7営業日のインターンシップに参加した。業務内容は多岐にわたり、競合企業のSNSリサーチ、外国料理・市販品のリサーチ、自社アプリを用いた食事のバランス評価などを行った。いずれも自分で調べた内容をまとめ、報告する業務であり、主体的な情報整理と発信が求められた。これらを通して私は、相手の立場で考えることの大切さを学んだ。

最初に担当した業務は競合企業のSNSリサーチである。自社が今後SNS運用を始めるにあたり、他社がどのような発信を行っているのかを把握することが目的であった。調査自体は得意なこともあり順調に進んだが、報告書作成の段階でつまずいた。このような報告書の作成を行ったことがなく、形式や使用するデータの選択を一任されていたため、どのようにまとめればよいか分からなかつたのである。結果として、フォロワー数や閲覧数などの数値データに加え、投稿内容や雰囲気、想定ターゲットを文章で整理し、各SNSアカウントに対する自分の感想を添えた報告書を提出した。

社員の方からは「自身の感想がある点が非常に良く、参考になる」と評価をいただいた一方で、「実際の投稿画像を載せたり、数値データをグラフ化したりすれば、より分かりやすく情報量も増える」との指摘も受けた。なぜ自分はテキストのみでまとめてしまったのかと考えた結果、「得た情報をそのまま伝えることが報告だ」と思い込んでいたことに気づいた。何も知らない相手に理解してもらうためには、相手の立場に立ち、情報を整理・加工し、視覚的にも分かりやすく伝える工夫が必要だと実感した。

次に行った外国料理や市販品のリサーチ業務では、前回の反省を踏まえて報告書を作成した。料理の画像を掲載し、レシピサイトのURLも追加するだけでなく、脂質・糖質・タンパク質などの栄養成分表をもとにカロリーを算出し、実際の商品の栄養成分表記と誤差があるかの確認を数値で検証した。その結果、大きな誤差のある商品を見つけ出すことに成功し、社員の方から「健康管理アプリにおいてカロリーや栄養素の誤りは大きな問題であり、数値を用いて誤りを発見した点が素晴らしい」と高い評価をいただいた。受けた指摘の改善方法を考え、実践して成功するというサイクルが上手くいったことや、自分の工夫が実際の業務に貢献できたことを実感し、大きな達成感を得た。

それ以降の業務では、相手がどのような情報を求めているかを常に考えながら、自分ではやや過剰と思えるほど丁寧に報告書を作成することを意識した。報告書だけで相手に内容を正確に理解してもらうためには、相手の立場に立ち、必要以上に丁寧であるくらいがちょうどよいと感じた。

初回の失敗をきっかけに、「なぜそうなったのか」「どうすれば改善できるのか」を考え、実際に改善を行うというPDCAサイクルを回すことができた。この経験を通じて、報告書の作成技術だけでなく、相手の立場で考え、分かりやすく伝えるという社会人としての基本姿勢を身につけることができた。インターンシップ全体を通して得たこの気づきは、今後の大学生活や就活、社会に出てからも活用でき、大切にしていきたい学びであった。

実務経験の価値

2年 鈴木 沙和香

私は、経営コンサルティングサービス(CFO支援)と資金獲得、M&A支援をしている会社で、長期インターンを経験しました。週一回5時間の出勤と、自主的なリモートワークを併用し、データ入力業務、アイディア出し、SNS運営、中小企業診断士一次試験の問題作成、自動投稿管理、補助金支援など様々な業務を体験しました。前期までは、インターンは社会の場になれるもので、社会人の仕事を体験させていただく場だと考えていましたが、会社の一員として働くものでした。はじめは、エクセルにデータを移すという作業でしたが、それをやるだけでも、タイピングやショートカットキーについて大きな力不足を感じました。

一番力を入れたのは中小企業診断士一次試験受験生に向かって、問題の自動投稿サービスの運営と、SNS運営でした。自分自身も一次試験受験生の立場であり問題形式や内容は理解していたため、主体的に動くことができたと思います。インターン先の企業の方から、的確なアドバイスをいただき、アイディアのプラッシュアップと実行までのフォローができました。さらには、私が出したアイディアを次の日には採用し、実行してくださいました。そのおかげで、所々悩みながらも、前向きに仕事をすることができます。

一方、全く手を動かすことができなかつたのは、補助金申請支援業務です。その業務は、診断士の業務の中ではメジャーなもので以前から存在は知っていたため、やる前にある程度段取りをイメージしてから開始しました。また、イメージがつかないところは、実際の記録や前例を読んだり、インターン先の方に聞いたりして、自信をもって始めました。しかし始めて見ると、思い通りに実行することはできないことばかりでした。資格試験で得た知識を活用できたのはほんの一部で、知らないことばかり、または、知っていても実務に応用できることばかりでした。

そうなってしまった理由は、詳細化して計画やイメージをしていなかつたからではないかと思います。振り返ってみると、全体的な計画は詳しく考えて、一連の作業についてイメージはしたもの、具体的な行動まではイメージできていなかつたと思います。このことから私は、自分が必要以上だと感じるぐらいに作業工程を細分化し、事前に実際にやってみることが必要だと考えました。いつ何時でも想定外というのは起こると思います。だからこそ、基盤となる作業は事前にできるようにするべきだと考えました。

インターンを通じて私は、学生と社会人の間の大きな経験の差を痛感しました。トラブルやうまくいかない場面に遭遇した時も、インターン先の方は過去の経験を応用して切り抜けていました。今回の失敗経験を生かして、さらなる成功体験と失敗体験を重ね、世の中に貢献する一社会人として活躍できるよう、実際に経験することを重要視して努力を重ねていきたいと思います。

恐れを行動に変えて

2年 椎田 佳陽登

私は今年の夏、静岡県を中心に運輸・不動産・保険・介護など幅広い事業を展開する総合生活産業企業で、8月27日から9月12日までの期間に計5日間のインターンシップに参加した。内容は、企業の多様なリソースを活用して地域活性化を考える3日間の企画立案型プログラムと、不動産部門および保険部門でそれぞれ1日ずつ行われた模擬営業体験であった。いずれもグループワーク形式で取り組んだ。

3日間の企画立案プログラムで、私は大きな挫折を経験した。周囲の発言スピードや理解の速さに圧倒され、「自分だけが置いていかれている」という感覚を持った。わからないことがあっても、質問したら「無能だ」と思われるのではないかという不安から聞くこともできなかつた。周囲に優秀だと感じる人が多く、「自分が発言しても場のレベルを下げてしまうのではないか」と考えてしまった。振り返ると、私が発言できなかつたのは単なる「恐れ」だけでなく、「自分の意見に価値があると信じきれなかつたこと」、そして「間違いを避けたいという自己防衛心」が重なつていたからであった。自分を守るための沈黙が、かえつて無力感を生む悪循環を生んでいたのである。

しかし、1日間の模擬営業体験では変化が生まれた。「また同じように無力感を繰り返したくない」という危機感を意識し、具体的な行動を決めて臨んだのである。わからないことがあれば社員に質問すること、自分の理解が正しいかメンバーに確認することといった行動を決めていた。恐れは消えなかつたが、具体的な行動を決めていたことで、以前より積極的に発言や質問ができた。

このインターンを通じて、私は自分の根本的な課題と向き合うことになった。実は、恐れから発言できず無力感を感じた経験は今回が初めてではなかつた。過去にも同じ経験があつたにもかかわらず、私はその後の危機感を完全に忘れててしまつた。なぜ忘れてしまつたのか。それは、大学で意識的にグループワークの機会を避けてきたからである。楽に単位を取得できる科目を狙つて履修し、グループワークがある授業は進んで履修しなかつた。継続的な実践の場を自ら避けてきたことで、危機感を維持できなかつたのである。

また、私が発言できなかつた理由には、恐れだけでなく、意見がその場で思いつかないという発想力の不足もあつた。さらに、私が発言しないことで、チームは私の視点を得る機会を失つていた。自分を守る沈黙は、組織にとっても損失になり得ると実感した。

今回のインターンシップから学んだ最も重要なことは、危機感を持つだけでなく、「具体的にどう行動するか」を決めることが重要性である。そして、それらは一度持つただけでは持続せず、継続的な実践を通じて維持する必要がある。

今後は、悪循環を断ち切るため、ゼミや授業のディスカッションに積極的に参加し、継続的な実践を重ねていく。その際、具体的な行動を決めて臨む姿勢を大切にしたい。こうした取り組みを通じて、私は組織に貢献できる人材になりたいと考えている。

自分の意見に自信を持つ

2年 SEO HYESEUNG

私は今回、スーパーマーケットでの仕事について学ぶことを目的に、食品会社の5日間インターンシップに参加しました。このインターンシップでは、スーパーマーケットや工場での仕事体験に加え、新商品開発についても考察することができ、食品の製造過程や商品開発の流れについて多くの新しい体験を得ることができました。普段の生活の中ではなかなか見ることのできない現場の裏側を知ることができ、とても貴重な経験になりました。

1日目は本社で商品開発の基礎を学び、2日目はスーパーマーケットで実際に商品を販売したり陳列したりしました。売り場でお客様と直接関わることで、どのような商品が手に取られやすいのか、どのような並べ方が効果的なのかを考えるきっかけになりました。残りの3日間は工場で食品を製造したり包装したりしながら、新商品開発に向けた知識と経験を積みました。3つの現場で働くことで、新しい人との出会いや多様な経験が得られ、大きな気づきとなりました。その中でも、各現場で働く従業員の方々が自分の仕事を楽しみ、誇りを持って働いている姿が非常に印象に残りました。

この経験を通して、商品開発では他の参加者と意見を交換しながら進めることの大切さを実感しました。また、一人では思いつかないアイデアを出し合い、各自が得意分野を活かして課題を進める中で、自分の強みを理解しておくことも重要だと感じました。特に、他の参加者の発想の柔軟さや発言の積極性から学ぶことが多く、自分の考え方の幅も広がったと感じました。

さらに、私は自分の意見に自信を持つことの大切さにも気づきました。商品開発の過程では、自分のアイデアを皆の前で発表する場面がありましたが、それまで私は人前で意見を述べることを避けてきました。なぜなら、中学・高校の頃からグループ活動の課題があると、いつも資料調査やまとめの役割を担当し、発表は他の人に任せてきたからです。人前で自分の考えを話すことが苦手で、子どもの頃から「自分の意見は間違っているのではないか」と不安に思い、心の中で考えるだけで口に出すことを怖がっていました。

しかし、今回のインターンシップを通して、「間違った意見」というものは存在せず、それぞれの考え方には個性があるだけだということに気づきました。この気づきは私にとって大きな転機となりました。これからは自分の意見に不安を持つ前に、まずは積極的に意見を発信してみようと考えています。さらに、今後もこの姿勢を大切にし、さまざまな経験を通して自分の成長を実感していきたいと考えています。そのために、日頃からアルバイト先やゼミのディスカッションでは、少なくとも一度は自分の意見を発言することを目標にし、発言の前には自分の考えを簡潔にメモして整理るようにしています。また、相手の意見を最後まで聞いたうえで、自己との考え方の違いを言葉にして伝えることを意識し、意見が異なる場合でも否定ではなく「なぜそう考えたのか」を互いに確認し合う姿勢を大切にしていきたいです。

信頼を築く力から学んだ社会人としての在り方

2年 永田 岬

私は夏期インターンシップで、金融・不動産コンサルティング企業において5日間、バックオフィス業務を中心に実務体験を行いました。書類整理やデータ入力、契約書の確認補助など、コンサルタントの華やかな仕事とは異なり、企業の基盤を支える縁の下の力持ちのような役割を担いました。社員の方々の丁寧で正確な仕事ぶりを間近で見て、社会人として働く責任の重さを強く実感しました。

今回のインターンシップを通じて、私が最も意識するようになったのは「信頼を築く力」です。実習中、私は分からぬことを曖昧なままにせず、その都度質問をするように心がけました。初めは「何度も質問すると迷惑ではないか」と不安に感じていましたが、社員の方から「分からぬことをすぐに聞く姿勢があるから、もっと教えてあげたいと思った」と言葉をかけていただきました。その言葉をきっかけに、積極的に質問することは遠慮ではなく、信頼を生む行動であると気づきました。相手に対して誠実に向こうことが、良好な人間関係の出発点だと感じました。ただ仕事をこなすだけでなく、相手との信頼関係を築く姿勢が社会では何より大切であると気づくことができました。任された業務を最後まで責任を持ってやり遂げることで、少しずつ信頼を得ることができたと感じています。自分の行動一つひとつが周囲の信頼に直結していることを意識しながら働くことができました。

また、信頼を築くためには、素直さと誠実さ、そしてビジネスマナーが欠かせないと感じました。挨拶の仕方や報告・連絡・相談のタイミングなど、社会人としての基本的なマナーの重要性を学びました。ビジネスマナーは単なる礼儀ではなく、相手への敬意を形として示す手段であり、信頼関係を築くための基盤であることに気づくことができました。回りくどいと思っていた丁寧な言葉遣いや姿勢が相手の安心感につながり、その積み重ねが信頼へと変わっていくのだと実感しました。

さらに、バックオフィスの仕事を経験したことでの社会の「当たり前」を支える努力に気づくことができました。企業の業務は、目立たないバックオフィス業務の方々が行う正確な処理によって成り立っていました。誰かが丁寧に対応しているからこそ、安心して契約や取引を行うことができます。こうした「見えない努力」に気づいたことは、大きな財産だと感じています。支える側としての立場や責任、その業務に対しての感謝の気持ちが社会人としての第一歩であると感じました。

私は信頼を築くことの本質を学ぶことができました。それは特別なスキルや成果ではなく、日々の誠実な行動や、他者に対して真摯に向き合う姿勢から生まれるものでした。ビジネスマナーを身につけ、相手を思いやる行動を積み重ねることが、信頼される人間への近道であると考えました。インターンシップで培ったこの意識を忘れず、今後も人ととのつながりを大切にしながら、自ら考え行動できる社会人を目指していきたいと思います。

現実と理想のギャップから見えた主体性

2年 五十嵐 鈴

私は映像制作会社で5日間のインターンシップに参加した。はじめの4日間は編集作業の見学、最終日は番組収録の見学を行った。もともとクリエイティブな仕事に強い関心があり、実際の制作に関わることを期待していた。しかし、実際は見学が中心であり、想像していた環境との違いに戸惑いと物足りなさを感じた。

現場でさまざまな方と接する中で、「必要以上のこととはやらない」という価値観で働いている人のお話を聞くこと也有った。理想としていた“やりがいのある現場”とは異なる姿を目の当たりにし、落胆の気持ちは次第に大きくなっていた。そして「この環境では学べることがない」と考えるようになり、ただ時間が過ぎるのを待つだけの日々を過ごしてしまった。今振り返ると、これは私が「環境が良ければ学べる」「教えてもらえば成長できる」という受け身の考え方で囚われていたことが原因であった。

私は“理想の職場”に強い期待を抱いていたため、現実とのギャップを素直に受け入れられず、「失望」として捉えてしまった。また、学びを“与えられるもの”として考えていたため、見学中心という状況を“価値のない時間”と誤解していた。今思えば、社員の方々の会話の仕方や編集作業の工程、作業ごとの時間配分など、観察するだけでも得られる学びは多く存在したはずである。私は「正解がある学び方」しか経験してこなかったため、曖昧な状況の中で自ら意味を見出す力が欠けていたのだと気づいた。

一方で、番組収録当日に試食コーナーのカレーを運ぶ役割を任された際には、自分の行動が番組進行に直接関わる実感を得て、強いやりがいを感じた。その瞬間、私は「自分の行動が場に影響を与えること」に喜びを感じる人間であると改めて認識した。同時に、受け身の姿勢ではその感覚を得られないことも気づかされた。自ら関わりを持ちにいく姿勢があつてこそ、初めて学びややりがいが生まれるのだと実感した。

この経験を通して学んだのは、「環境に学びの価値を求めるのではなく、自分の視点で意味を作り出すことの重要性」である。たとえ見学中心であっても、自分から質問を投げかけたり、気づきを整理して共有したりすることで、学びの深さは大きく変わる。環境に不満を抱くのではなく、その中で何を得られるかを主体的に考えることが、今後の成長につながるのだと感じた。

このインターンシップを通じて、私は理想と現実のギャップに向き合う経験を通して、学びの主体を環境から自己自身へと移す必要性を強く実感した。受け身であった自分の姿勢を見つめ直したことは、社会人として求められる主体性や柔軟な思考を身につけるための第一歩になったと感じている。

人に任せることが怖かった理由

2年 森山 汎聖

私は夏休みから約10日間、人材育成に特化したコンサルティング会社のインターンに参加した。五人チームで学生向けの就活イベントを企画する仕事で、アンケートをとり、内容を考え、提案にまとめるという実践的なものであった。私はくじ引きでリーダーになったが、最初は自信がなく、「うまく指示できるだろうか」「人に任せて失敗したらどうしよう」という不安を抱えていた。今振り返ると、この不安こそが、私が人に任せることが苦手だった理由につながっていたと思う。

私はこれまで、学校の課題や部活動でも「自分でやったほうが早い」「他人をあてにして失敗したら嫌だ」と思い、一人で抱え込むことが多かった。完璧主義とまではいかなくても、結果の責任を人と分け合うことが怖かった。特に今回のインターンでは、企業の社員も関わり、成果が評価される場だったため、「他人に任せて雑な結果にならうどうしよう」というプレッシャーが強まった。だから私は、細かな作業を任せず、自分で抱え込むようになっていった。

しかし実際の活動では、私が「任せない」ことでチームがうまく動かなくなってしまった。指示が曖昧で、作業分担をしないまま時間だけが過ぎ、締切が近づいてから焦って声をかけることが何度もあった。私自身、締切ギリギリになって動く癖があるので、その悪いパターンがチームに影響した。「誰が何をいつまでにやるか」を示せず、結果的に最後に全員で慌てて仕上げる形になった。もし早い段階で仕事を任せていたら、もっと計画的に進められたはずと思う。

任せられない原因は、単に計画性のなきではなく、「責任を共有することが怖い」というマインドにあったと思う。私は、人に任せることは「手放すこと」「自分がコントロールできなくなること」だと思った。しかし、社員の方から「任せることもリーダーの仕事」「仲間を信じないと企画は前に進まない」という言葉をもらい、初めて自分が恐れていたものの正体に気づけた。私は自分が失敗することより、他人のミスで自分が困ることを怖がっていた。これはリーダーとしての未熟さそのものだった。

そんな中で、「まずは自分たち五人がやりたい企画をつくればいい」という社員の言葉が印象に残った。それを聞いた瞬間、私は数字ばかり気にし、視野が狭くなっていたことに気づいた。利益や失敗リスクを考えすぎて、人と作る楽しさを忘れていた。そこで私は、一部の作業をメンバーに任せ、意見を受け入れるように心がけた。すると、アンケート分析を手伝ってもらったり、自分にない視点をもらえたり、チームとして成果が出始めた。任せることは弱さではなく、チームを強くすると実感した。

今回、人に任せることが苦手だった理由を振り返ると、「責任への恐れ」「失敗への不安」の2つが大きかったと思う。早めに計画を立て、作業を共有し、進捗を確認する仕組みが必要だ。任せるとは、丸投げではなく、役割を明確にし、期限を共有し、必要ならフォローすることだと学んだ。

今後は、課題を前倒しし、早い段階で周囲と情報を共有しながら進めたい。そして、人に頼ることを「弱さ」ではなく「戦略」と捉えられるようになりたい。今回の経験は、社会に出る前にそのことを知れた貴重な機会だったと思う。

思い込みで決めつけていた自分を超えて

2年 井上 智郎

私は、人材サービス会社で長期インターンシップを行った。ここでは、運営している新卒就活サイトにクライアント企業が掲載するイベントページを学生目線で磨き上げる、「ブラッシュアップ」という業務を主に担当した。今回は全体的な「働く」ということから、ひとつひとつの業務に取り組むにあたって感じた所感をまとめたいと思う。

まずインターンを始めて初期の所感及び、反省として、「あまり成長の実感がなかった」事がある。インターン先では、最初働き方や考え方の研修があったのだが、私は自分にビジネススキルを学んできた自信があったために、あまりやりがいや成長を感じることができなかつた。改めて考えると、原因はインターンシップ先に学びが無かつたのではなく、私自身の無意識の傲慢な態度や考え方についたのではないかと思う。更にもっと深堀ると、なぜそのような姿勢になってしまったのか。それは、インターンシップに対して、自分のスキルを実践で試せば学びがあるだろうと、受け身な姿勢で当初臨んでしまったからであると思う。私は以前から自分が一度信じたことに対して盲目的になってしまふ癖があるようだ。自分にそのような癖があったことは以前から薄々気づいてはいたが、今回のインターンシップを通して、改めて物事に向き合う前に目的と手段の部分を確認する必要があると実感した。

意識ベースの話にはなってしまうから、行動の部分で、何か行動したり得たい物がある前にはどんな意識で何を達成すれば良いのかを分解する時間を作つてから臨みたいと思った。

それに気づいてから、私はまず改めて私が成長を実感するためには、何が必要かを考えた。そこでやはり、積極的に仕事をもらいに行くなど、社員の方と関わることが必要だと考えた。私の長期インターンは在宅勤務と出社勤務で選ぶことができるのだが、意識だけでなく、行動ベースで変化させるために、何か特別な理由がない限り出社勤務にする事を決めた。そして実際に出社し、社員の方とコミュニケーションを取つたりしていると、「井上くん最近良く来て仕事も頑張ってくれているから普段の業務にはない案件も挑戦してみない?」とその場で言ってもらった事があった。この時、業務としては成長をあまり実感できなかつた自分が、思考や行動を変えたことで仕事を貰えるようになった事実がとても嬉しくて、そこに対して成長を1番実感することができた。

今回上手くいった要因として、「自分の仕事やスキルの進捗を直に伝えられること」や「努力や強みをアピールできること」などがあつたと思う。この気づきを次に繋げるためには、上手くいった要因の部分をたまたまにするのではなく、必然にするために、再現性を高めることだと思う。何ができれば、アピールになり、それが自分の成長に繋がるのか、だからどんな行動をすれば良いのかというようにどんどん深いところまでPDCAのサイクルを繰り返してこれからも、大学生活も、社会人になった後も継続して成長できるようにしたい。

当事者意識の欠如

2年 曽我部 歩

私は8月から人材コンサルティング・マーケティングを行なっている企業でインターンシップを行い、現在も続いている。今回のインターンシップは、インターンシップ先の企業での新規事業提案が最終的な目的であった。新規事業の軸としては、現在実際にインターンシップ先企業の事業の1つである、「社会人向けのオープンカレッジ」の学生版を作ることである。私たちは学生が就職活動に対してどのような意識を持っているかを把握するためにアンケート調査を行い、82件の回答を得た。またこのデータを分析し、レポート作成、学生向け新規事業の提案をインターンシップ先に行った。

まず今回のインターンシップ期間でのインターンシップ先の担当の方や一緒に課題に取り組んだ人たちとの関わりの中で、たくさんの気づきがあった。その中で特に印象に残ったことを2つ挙げる。

1つ目は「視点の偏り」である。アンケート項目を作成する際、自分の周囲の常識や価値観を前提に回答項目を設定してしまい、アンケート項目としては不十分であると担当の方から指摘を受けた。これは自分の視点が限定的であり、「こう答える人が多いだろう」もしくは「こういった回答が欲しい」という勝手な考えを持ってしまっていたことを示している。結果として、回答者にとって選択肢が不十分であったり、偏った印象を与える可能性があった。この経験から、自分だけでは視点の偏りがあるためアンケートを作成する際には客觀性をもち、アンケートの作成段階において様々な角度からアンケート項目を見ることが必要であると学んだ。

2つ目は「グループ活動での期限設定の重要性」である。今回のインターンシップ課題は私を含め5名のインターン生で制作を行った。その5名で作業を進めていく中で、最初に明確な分担や期限を決めずに進めてしまったことで、進捗状況が曖昧になってしまった場面がいくつかあった。その結果、インターンシップ先から求められていた予定通りに進めることができなかつた。今振り返ると、期限設定をはっきりとすることは、全員の意識を揃えるうえでとても重要であったと感じている。この経験を通して、グループ活動では「いつまでに何をやるか」を全員で共有することが、大切だと学んだ。

このような学びがあったことから自分の課題は「当事者意識の低さ」であると考える。アンケート作成段階において知識不足によって項目が不十分なままインターンシップ先に提出してしまったり、与えられた課題に対して、予定通りの提出ができなかつたりした。これらの行動の背景には、「インターンに参加していること自体に満足してしまっていた」という意識があったと感じている。なぜ自分は当事者意識をもてないのか考えてみると、要因が2つあった。1つ目は自分の行動がグループ全体にどう影響するかを具体的に捉えられていなかつたこと、2つ目は自ら問いを立てて動くという姿勢が十分に育つていなかつたことである。この経験から、今後は自分の役割がチームや成果にどう関わるかを意識しながら、「参加すること」ではなく「結果を生み出すこと」に意識を向け、能動的に取り組んでいきたい。

言語化と行動力

2年 藤本 莉衣

私は、9月15日から19日までの5日間、新宿区大久保に本社を置く、スーパーマーケットチェーン会社でのインターンシップに参加しました。今回のインターンシップでは、販売計画・販売促進、商品開発についての座学やpop作成、工場での食品製造、店舗実習等を行い、最終日に社員の方に向けて商品開発のプレゼンをし、フィードバックをいただくなど、幅広い分野の業務を経験しました。

私がインターンシップを通して強く感じたのは、「仕事では自分の内面がそのまま現れる」ということです。与えられた課題にどう向き合うのか、チームで意見が分かれた時にどう行動するのかといった場面で、自分の考え方や価値観、人との関わり方がそのまま出ているように思ったからです。このことから、表面的な対応ではなく、日ごろから自分の内面を磨くことの大切さを実感しました。

今回のインターンシップでは、3年生や年上の人人がいる環境で、年齢や経験の差を気にしたことで、自分の意見をあまり出せなかったり、自分が一步先を進んで行動したりすることができませんでした。

例えば、pop作成の時に、他者がしてくれた意見に賛同するだけになってしまったことです。頭の中では、「もっとわかりやすい表現にした方がいいのでは」や「もう少し細かくした方がいい」と思っているのにも関わらず、自分の意見を口に出し議論するということができませんでした。「言わなかつた」ということが自分自身にも引っかかり、チームに貢献できなかつたことに悔しさを感じました。

この経験を通して、「年齢や立場は、チームへの貢献を制限する理由としてはいけない」ということを強く感じました。発言を控えてしまうことで、チームの可能性を狭めてしまうことにもなるのだと思いました。そのため、チームの成果を最大化するためには、自分の持つ意見を、根拠のある伝え方で提案・発言をするという、主体性の持った行動をすることが求められるだと感じました。

さらに、言語化の大切さも学びました。自分の頭の中で考えていることがあっても、チームに伝えなければ意見はないものとなります。このことから、「考えること」と「行動すること」の間に「言語化」があり、これを行うことで、議論やチームの活動に参加・貢献できるということに気づきました。具体的な言葉と行動に変えることで、価値を提供することとなる重要さを実感したと同時に、「アウトプット」の難しさを痛感しました。

今回のインターンシップを通して、チームに貢献するためには、自分の内面を磨くとともに主体的な行動をすることが必要であることを学びました。他者の意見に流されるのではなく、自分の意見を持ち、「なぜ自分はそう思っているのか」を深く考え、他者に伝えるという行動力を培うことが重要であると思いました。

今後は、自分の意見の根拠と意図を明確にして、発言する習慣を作ろうと考えます。具体的には、事前に思考をメモで構造化し、他者が理解しやすい形で言葉にするということです。授業のグループワークやゼミなどを通して、議論の方向性に影響されるのではなく、自分の考えを言語化して、チームに貢献したいと考えています。この実践を通じて一歩踏み出す力を身につけ、成長していきたいです。

グループでの PDCA サイクル理想像

2年 田中 優衣

私は、人材育成支援やマーケティング事業を行う企業で、約3か月間のインターンシップを経験した。私を含む5人の学生メンバーで取り組んだプロジェクトの内容は、インターン先の事業の一部であるビジネススクールの学生向け新規事業を企画・提案することである。プロジェクトは、①役割分担、②大学生のキャリア観に関するアンケートの実施、③結果の整理・分析、④提案レポートの作成という手順で進めていったが、当初2か月の予定だったインターン期間は、最終的に1か月以上延長されることになってしまった。その背景には、グループでPDCAサイクルを効率的に回す経験やスキルが不足していたことがあると感じている。

プロジェクトを進める中で最も難しかったのは、チームとして計画的に動くことだった。インターンシップ開始当初は、最終目標達成に向けた過程や明確な期日を話し合わないまま、インターン先から提示された手順に沿ってアンケートを進めていた。しかし、この段階で計画の基盤を固めなかつたことが後に全体の進行に支障をきたすことになってしまったと考える。実際にアンケートを実施するだけでも、提案レポート完成のための根拠や判断材料としてどのような質問を設定すればよいか見当がつかず、修正を繰り返すことに1か月もの時間を要した。このような課題に直面したときに自分自身が主体的な行動をとれなかった背景を振り返ると、プロジェクトへの目的意識が未熟であったことが挙げられると思う。インターンシップを通じてどのような力を伸ばしたいのかを事前に考えていたものの、目の前の作業に追われ、全体を見据えた行動が取れていなかった。また、中間目標や期限が曖昧な状況で、自分の行動の優先度を設定する意識が不足していたことも判断を遅らせる要因となったように感じる。

この経験から、PDCAサイクルのPlanの重要性が身をもって理解できたが、Checkの部分でも、チーム内で進捗や課題を共有する機会を十分に設けられなかつたことが課題として残った。やり取りは主にLINEやZoomを使用して不定期に行っていたが、オンライン上では誰がどこまで進んでいるのかが把握しづらく、同じ目標に向かって取り組んでいるという一体感を得にくかった。このような状況から、チームで成果を出すためには、計画の共有だけでなく、進行状況や感情の共有も不可欠であることを実感した。今後は、オンラインでも定期的なミーティングや進捗共有の仕組みを設け、メンバー全員が自分ごととしてプロジェクトを進められる環境づくりを意識していきたいと考えている。

このインターンを通して、PDCAサイクルを用いたプロジェクトの進め方における理想像が明確になったことは、私にとって大きな収穫であった。最終的なゴールを達成するためには、方向性の決定を先送りせず、必要な作業を事前に洗い出し、期限を設定したうえで計画を共有することが重要であると思う。チームでの協力が必要になる場面では、この経験で得た学びを活かし、計画立案・進捗管理・コミュニケーションの三点を意識して、より効率的にプロジェクトを遂行できる力を磨いていきたい。

アンケート結果の偏りとその改善

2年 荒地 健吾

私は今回のインターンシップで、人材コンサルティングの企業に学生5人で参加させていただきました。インターンシップの内容は、学生向けの就活講座を企画・作成するというものでした。

今回のインターンシップでは、思うような成果を上げることができませんでした。その原因として、初期段階で行ったアンケートに偏りがあり、また母集団を絞れていないことが挙げられます。

私たちはアンケートを取るときに人数のことばかり気にしていてアンケートの偏りについて全く気付いていませんでした。アンケートの内容では「就活は何から始めればいいかわからない。」という項目が57.4%を占めていてこの内容から学生の就活の最大の壁は最初の一歩が踏み出せないことであると結論を出してしまいました。しかしここでは自分たちの友人たちを中心にアンケートを取ったので、1年の内から就活について取り組んでいる学生の意見があまり反映されていませんでした。そのため上記のような結論になってしまい、正確なアンケート結果とならなかつたので顧客設定につまずいてしまったのだと考えました。今回のような講座にお金を払いたくないという人が多かったのは上記のような理由によって起きたのだと考えました。

これを防ぐための方法として、ターゲットの絞り方を見直すことが挙げられます。今回は「大学2年生を中心とする」という漠然とした設定であったため、対象が十分に絞れていませんでした。例えば、2年生の中でも就職活動に興味があり業界別の話を知りたい人や、4年生でまだ内定を得られていない人など、より具体的な対象者を設定すべきであったと考えています。

また、このような事態を防ぐためには、アンケート結果に偏りやバイアスがかかっていないかを検討したうえで、調査対象者をより明確かつ具体的に設定することが重要であると考えました。そのためには、事前に対象者の属性やニーズを把握するための予備調査を行うことが有効であると考えます。

さらに、質問内容についても対象者に適した表現や難易度になっているかを確認する必要があります。回答者が質問の意図を正しく理解できなければ、正確なデータを得ることは難しいです。加えて、複数の学年や状況の異なる学生を比較する場合は、グループごとに分けて分析することが望ましいです。これにより、それぞれの特徴や課題をより明確に把握することができます。今後はこれらの点を意識し、より信頼性の高い調査を行っていきたいです。

秋学期の講義では、新たに別の企業のプロジェクトに参加させていただけたことになりました。今回のミッションは、「英語教材の販売先企業または部署を選び、提案書を作成する」というものです。次のプロジェクトでは、外国企業との取引を始めた企業や、英語学習が直接成長につながる企業を調査するところから取り組み、前回の反省を活かして、期待に応えられるよう努めています。

ビジネスの現実に直面し、自分に必要な考える力を自覚した

2年 田中 輝

この夏、私は人材育成・組織開発に特化したコンサルティング企業のインターンシップに参加し、学生向け講義の企画をグループで立案・提案する活動に取り組みました。8月から現在まで継続しており、オンラインと対面を組み合わせながら進行しています。

今回のインターンで最も印象に残っているのは、自分たちでは完成度が高いと感じていた企画に対し、企業の方から多くの指摘や改善点をいただいたことです。特に価格設定については強く印象に残りました。私たちは学生にアンケートを行い、受講したいと感じる価格帯を参考に金額を決めました。しかし、その価格では利益が出ずビジネスとして成立しないと指摘を受け、顧客満足と企業利益の両立の難しさを実感しました。この経験から、理想だけでは社会で通用しないという現実を学びました。

また、この経験を通じて自分にはまだ不足している能力があると痛感しました。第一に「分析する力」です。需要と供給のバランスを踏まえた価格設定や他社との差別化など、ビジネスの基本となる部分で課題を感じました。第二に「伝える力」です。班内での議論や企業へのプレゼンで、自分の考えを端的かつ分かりやすく伝えることの難しさを経験し、相手に伝わる表現力の重要性を学びました。

一方で、自分自身の成長も感じることができました。それは「自ら発信する姿勢」です。グループには自分から意見を発信しないメンバーもいたため、議論を進めるために私が考えを整理して発言する場面が増えました。はじめは発言することに不安がありましたが、積極的に参加することによって議論が活発になり、自分の理解も深まりました。その結果、主体的に発言することはチーム全体に良い影響を与えると実感し、発信することへの抵抗感がなくなりました。

今回のインターンで学んだことは大きく二つあります。一つは「マーケティングの難しさ」です。他社との差別化を図りながら魅力的な企画を実現することは容易ではなく、価格設定一つ取っても戦略的な思考が求められることを学びました。もう一つは「考え続ける姿勢の重要性」です。大学生活では受け身の学習が増え、思考する機会が減っていたことに気づきました。分析力や伝達力が不足していた理由は、この「考える習慣」が欠けていたことにあると感じました。

今後はまず「考える力」を養うことを目標にします。資格の勉強などを通じて知識を蓄えるだけでなく、日々の授業や生活の中で疑問を持ち、自分なりに考え、意見を端的に、論理的に整理する習慣を身につけたいです。考える力が身につけば、それを相手に伝える力や企画の妥当性を判断する分析力にも繋がっていくと考えています。今回のインターンは、私に「ビジネスは理想だけでは成り立たない」という現実と向き合うきっかけを与えてくれました。同時に、社会で求められるのは知識や技術だけでなく、自ら考え、行動し、発信する力であることに気づきました。この学びは今後の成長の土台となり、社会人としての第一歩につながる貴重な経験となりました。

曖昧な自分の軸の見つけ方

2年 佐々木 世来

私は大学生活で4つのインターンを経験した。1社目はSEO会社で記事執筆や分析、インターン生のマネジメントを担当した。2社目はその紹介で、同様の業務を続けた。3社目は社会起業や新規事業支援を行うコンサルティング企業で、営業メールやクライアント支援、イベント運営、メディア編集、コミュニティ運営など幅広く携わった。4社目は広告代理店で、広告運用やクリエイティブ制作に関わり、成果を数字で追う面白さを体感した。

これらの経験を通して、私は「自分に合う仕事とは何か」という問い合わせに向き合うようになった。最初の頃の私は、とにかく成長したい、起業したいという思いが強く、どの職場でも「ここで一番になる」ことを目標にしていた。足りないスキルを補うために努力を重ね、成果も自分なりに出せたが、目標を達成しても満足感は長続きせず、燃え尽きたような感覚に陥った。振り返ると、その「起業し成功したい、誰よりも成長したい」という原動力は、「不安を埋めたい」という欠乏欲求だった。欠乏欲求は満たしても次の不安を生み、どれだけ努力しても心が安定しない。

そこから、自分に合う仕事を見つけるためには、「何に違和感を抱き、何に心地よさを感じるのか」を丁寧に観察することが重要だと考えるようになった。3社目のコンサルティングのインターンでは、DAOという、明確な上下関係や固定された役割を持たず、個々人の自律性とアイデアを重視する組織体制が導入されていた。大企業の新規事業という制約を突破し、イノベーションを起こすという目的のもとでは合理的な形だと理解できる一方で、私は必ずしも整理されていない働き方に違和感を覚えた。一方、体制が整理され、課題の本質に誠実に向き合う職場では、自分の強みを發揮しやすく、自然と意欲が高まった。そこから、私にとって心地よい環境とは「整理」「本質的な視点」がある場所であり、逆に「カオス」「主観的」な環境にはエネルギーを奪われるのだと理解した。

この心地よさと違和感を言語化できたことで、会社選びの視点が大きく変わった。給与や勤務時間といった目に見える条件だけでなく、「どのような価値観を大切にしているのか」「何を良い・悪いと判断する文化なのか」といった、理念や雰囲気を重視するようになった。今後の就職活動では、仕事内容や待遇、直感だけで判断するのではなく、人材育成の考え方やミッションに共感できるかという軸を持って、組織を選んでいきたいと考えている。

また、複数のインターンを経て、働くことへの価値観も変化した。以前は「仕事=我慢するもの」だと思っていたが、今では「仕事=楽しみながら成長できるもの」だと感じている。同時に、「やり方」や「正解」は会社や個人によって大きく異なることも実感した。これからは長期的な成功像に固執するよりも、「今の自分が心地よく、継続して努力できるか」を軸に行動していきたい。

そのために、今後は本を読んだり、さまざまな立場の人と話したりしながら、視野を広く持ち、社会や仕事の全体感を学んでいきたいと考えている。また、目標を持たないことで得られる柔軟さと、目標を持つことで生まれる加速力のバランスを意識し、仮の目標でも設定しながら自分の軸を日常的に確認していきたい。学んだことを忘れず、これからも自分のキャリアを歩んでいきたい。

小さな関心が未来を作る

2年 西本 雄飛

私は、主に競馬番組を制作している映像制作会社で5日間のインターンシップに参加した。映像制作の現場でも、編集の部署、制作の部署があり、映像制作に携わる方の業務を近くで見学させていただいた。5日間を通して、映像制作の裏側について深く関わる機会となり、大変学びのある現場だった。

今回のインターンシップを通して、まず自分に不足していると痛感したのは「第三者の視点で物事を見る力」である。もともと自分は、何事も「自分がどう感じるか」「自分が納得できるか」を軸に判断する傾向があった。課題や発表でも、正解を出すことや自分なりに完成度を高めることに意識が向き、見る側の受け取り方を想像する機会が少なかった。ビジネスの授業で顧客視点の大切さは学んでいたものの、実際に誰かの感情や体験を左右する現場に立合ったことがなかったため、知識としての理解にとどまっていた。しかし、生放送番組のカンペ作成を通して、「伝える」という行為がどれほど繊細で相手視点の作業であるかを知った。文の体裁を整えることばかり意識していた自分に対し、現場では出演者が息継ぎしやすい位置や、強調すべきワードの間の取り方まで考え抜かれていた。また、「この色は視聴者にとって見やすいか」「このフォントは騎手のイメージカラーに合っているか」といった細部のこだわりも、すべては相手の受け取り方を基準にしていた。この体験を通じて、ビジネスの本質は「自分が良いと思うこと」ではなく、「相手がどう感じるか」を起点に考えることだと実感した。今後は、知識として理解していた顧客視点を、日々の行動の中に落とし込み、自然に第三者視点で考えられるように成長していきたい。

次に、今後のキャリア形成における気づきとして「引き出しの多い人間であることの重要性」である。ある社員の方が、もともとテロップ制作を担当していたが、現在ではカメラ業務まで任されていると話していた。背景には、もともとカメラが趣味だったことがあり、その経験が思わぬ形で仕事に活かされているという。その話を聞いたとき、私は強く心を動かされた。これまでの自分は効率的で完璧主義な性格から、必要だと思うことにしか時間を使わないようになっていた。特に受験や大会など、評価が明確な場面では成果を出すための最短ルートを選ぶことが正しい信じていたため、興味があつても、今の自己に関係ないと判断して切り捨ててしまっていた。しかし、その社員の方のように、一見無関係に見える経験が後に自分の強みになることもあると気づいた。それは、これまでの自分が重視してきた「効率性」では得られない学びだった。この体験から、キャリアにおいて大切なのは「今すぐ役立つこと」だけでなく、未来の可能性を広げるために多くの経験や知見を蓄えておくことだと実感した。今後は、意味や成果をすぐに求めすぎず、小さな関心にも素直に飛び込む姿勢を大切にしていきたい。現在の変化の激しい社会の中で生きるために、引き出しの多い人間であることが重要だと感じた。

この5日間の経験は、自分の価値観を揺さぶる大きなきっかけになった。社会で働くということは、「誰かのためにどう動けるか」を問い合わせ続ける営みである。そしてその力を支えるのは、日々の小さな経験の積み重ねであると感じ、可能性を広げられるよう自分の引き出しを増やしていきたい。

言語化の難しさ

2年 黒崎 稔太

僕は、8月26日から9月1日の間の計5日間で総合建設会社（ゼネコン）のインターンシップに參加した。今回のインターンシップでは、ゼネコンの各部署の社員の方々から、お話を伺い簡単な仕事内容の体験を行った。1日目に、会社の概要説明を受け、2日目には建設現場の見学、3～5日目には、本社の管理本部と経営戦略本部の方と会社の運営や社会と会社の関わり等について考え、学習するといった流れでインターンシップに取り組んだ。

今回のインターンシップでは、「働く際に必要とされる資質」が何なのかを自分の中で見つけることを目標としてインターンシップに臨んだ。インターンシップに参加し、まず最初に感じたことは、規律の統制がしっかりととなっていたことである。出社時間の10分前には、ほとんどの社員が出社しており、今日のタスクや会議の予定などを同僚とシェアしていた。そのことについて、社員の方にお話を伺うと、「ゼネコンは建設を行う会社で、沢山の職人さんとの協業で成り立っている。職人さんが、朝早くから仕事をしているのに自分たちが働かない訳にはいかない。」と仰っていた。プロとしての仕事に対する意識の高さを強く感じた瞬間だった。

また、5日間を通して、企業の方から常に言われていたことがある。それは、「どうしてだと思う？」という言葉である。自分の意見を言葉にする（言語化）という作業に苦戦し、自分の思考を言語化することの難しさを痛感する経験だった。僕の考える「言語化」とは、自分の考え方や感じたこと、判断の理由を、相手に伝わる形で整理し、言葉として表現することである。単に思いついたことを話すのではなく、「なぜそう考えたのか」「何を根拠としているのか」を筋道立てて説明する力を指す。仕事の場面では、会議や打ち合わせにおいて自分の意見を共有し、相手と認識をすり合わせるために不可欠な能力である。この言語化能力は、日常的な訓練によって身につくことができる。例えば、物事に対して「なぜそう思ったのか」を自分に問い合わせし、ノートや文章に書き出す習慣を持つことは有効だ。また、人に説明する機会を積極的に設け、フィードバックを受けることで、自分の表現の不足点に気づくことができる。こうした積み重ねによって、思考を整理し、的確に言葉で表す力が養われていく。仕事を行う中で、「自身の考えを伝える」という行為は、重要な意味を持つ。会議でも、他社との話し合いをする際にも、自分の考えを的確に伝えることは、必須のスキルである。常に自分の頭の中で思考を深め、言語化するという作業を普段から行なうことがこれからの自分は行っていく必要があると感じた。

今回が自分にとって初めてのインターンシップであったが、参加して良かったと心から思える。5日間のインターンシップで得た経験は、自分の中の社会人というイメージを曖昧なものから具体的なものへと変化させる貴重な機会であった。それと同時に、仕事に対する姿勢や、言語化能力の不足など、今の自分にはまだ持っていない資質を明確に理解することとなった。自分はあと2年後には社会に出るのだということを想像すると、今回得られた経験を基に自分に足りない能力を着実につけていかなければという気持ちになった。

複数の視点を持つということ

2年 佐藤 琢磨

2025年8月25日から5日間、公共事業やオフィスビル、集合住宅などの建設を手掛ける建設会社のインターンシップに参加した。プログラムは、午前中に社会人基礎力や論理的思考法、ゲストスピーカーによるキャリア講話などの座学を行い、午後はグループワークで会社保有地を活用したイベント企画を考えし、最終日に発表するという構成であった。

本レポートでは、インターンシップを通じて得た学びである「複数の視点で考えることの重要性」について述べる。特に印象深かったのは、車椅子と高齢者体験キットを使用してオフィス内を巡回し、そこで感じた課題を踏まえて新たなオフィスレイアウトを提案するプログラムである。車椅子に乗って移動すると、普段は気にも留めない段差が大きな障害となり、ドアの開閉にも想像以上の労力を要することに気づいた。高齢者体験キットでは視野が狭まり、手元の細かい作業が困難になることを実感した。これらの体験から、異なる立場で物事を観察し実際に体験することで新たな気づきが生まれ、様々なアイデアが創出されることを学んだ。同時に、自分には複数の視点で物事を多角的に捉える能力が不足しているという課題を認識した。

この能力が身に付かなかった原因として、これまで自分がしてきた選択が1つの視点で行われていたこと、また自ら主体的に考える事が少なく表面的な基準で物事を選択してきたことが挙げられる。まず、これまで自分がしてきた大きな選択である中学・大学受験の志望校選びを振り返る。

当時を思い返すと、自分は学校選びにおいて偏差値や親の評価という一つのものさしだけで判断を下していたことに気づく。本来であれば、「校風が自分に合うか、学びたいカリキュラムがあるか、通学環境はどうか」といった、実際に通う自分自身の視点や、将来のキャリアからの視点など、多角的な側面から検討すべきであった。しかし、数値的な評価や親の安心という一面的な視点に固執し、それ以外の視点を自ら切り捨ててしまっていたのである。

車椅子体験で利用者の視点が欠けていた事に気がついたのと同様に、これまでの人生の大きな選択においても、多角的な視点を持って物事を捉える姿勢が不足していたといえる。

この課題の改善策として、日常で起きた出来事に対して「他に考え方はないか、なぜそう思ったのか」と主体的に「なぜ、他には」を問う習慣をつくり、これまでなんとなくで決めていたことを、理由を明確にして選択することを心がける習慣を作っていく。このインターンシップでの気づきを機に、日々の小さな選択から意識的に複数の視点を持つことを実践し、自分自身で納得のいく判断ができる人間へと成長していきたい。

自分で決め、責任を持って動くこと

2年 須見 みちる

私がインターンをしている企業は、インターネット関連事業や広告事業、投資事業など幅広い事業を展開している事業会社である。その中でも私は、未上場スタートアップへの投資を行う部署に所属し、2024年12月から長期インターンとして業務に携わっている。主な業務は、ファンド既存投資先の管理や分析、新規投資関連の資料作成、SNS投稿など多岐にわたる。夏休み前までは長期休み期間でも週3日までの出勤経験しかなかったが、より多くの学びを得たいと思い、初めて週4日のフルタイム勤務に挑戦した。8月は総計120時間ほど働き、実践を通して多くの気づきを得た。その中で最も成長を実感したのは、タスク管理能力であると思う。

私は以前からタスクを期限通りに動かすことが苦手で、学生団体や大学の課題でも締切間近に取り組むことが多かった。リマインドされて反省することも多く、相手に迷惑をかけてしまうことがあった。今回のインターンでは、分析の資料や投資委員会用資料など難しい内容を私に任せてももらえるようになり、複数のタスクが飛び交うようになった。その際、優先順位を誤り、非効率的な進め方をしてしまい、周囲の社員が次々と成果を出す中、自分が遅れていると感じ焦りと自己嫌悪に陥った。

タスクを自ら進めるに苦手意識がある原因を考えるうちに、私はこれまで「自分で決めて動くこと」自体に苦手意識があったことに気づいた。その理由として子どもの頃から失敗を恐れ、人に頼る方が安心できるタイプだったように思う。自分の判断に自信がなく、間違えるくらいなら指示に従う方が安全だと考えていたため、「決めてもらう側」としての姿勢が身についていた。そして、その性格であることから、リーダーの経験も少なかったと感じる。そのためこれまでの活動では、最終判断を自分が担う場面はあまりなく、責任を伴う意思決定の経験が不足していたことに気づいた。

今回インターンで裁量を与えられたことで、判断力や主体性は経験によって鍛えられるものであり、自身にはその蓄積をすることが必要であると実感した。その実務のおかげでタスクを主体的に進める力を身につけることを重要視し始め、以後は「自分で決め、責任を持って動くこと」を意識して働くようになった。業務全体の流れを把握し、小さなタスクへ分解。1日ごとに細かくタスクのスケジュールを立てるようにし、期日より早めの締切を自ら設定するようにした。また、業務の途中で分からぬ点があれば、今まででは気を遣って聞く前に躊躇してしまっていたことでも、正直に相談し、タスクが滞らないように会話を徹底した。こうした工夫によって、少しずつ自分で管理しながら仕事を進める感覚が身につき、以前よりかなり効率的に動けるようになり、上司からの信頼も高まったと感じる。

今回の学びを糧に、今後も更に責任ある意思決定ができる社会人を目指し、学生の間に努力を怠らないでいきたい。

環境に頼りすぎない、自立への一歩

2年 萩原 朱乃

私は2025年8月24日から8月29日の5日間、建設会社のインターンに参加した。5日間は全て対面形式で、グループワークを中心に実施された。主な内容は、第一線で活躍されている社会の方々からのヒアリングと、会社の保有する土地を使って地域の活性化をするイベント企画の2つだった。

今回のインターンシップを通じ、私は就職活動やキャリアといった先の目標だけでなく、今自分が心からやりたいことを通じて視野を広げることこそが、結果として自分自身の可能性を広げるという学びを得た。そしてこの気づきこそが、私が今回のインターン全体を通して得られた改善すべきポイントであると捉えた。

私は今まで、就活の早期化、長期化から長期的なキャリア形成に意識が向きすぎるあまり、学生生活にて達成したい明確なゴールが曖昧になり「インターンをすれば何かしら得られるだろう」と、インターンそのものが目的化していた。また、自己成長の機会をインターンといった早めの社会経験という狭い枠組みだけで探そうとしていた。

ではこの課題を解決するには何をすべきか。私はまず、やりたいことの可視化を行った。具体的なアクションとして、インターンシップとは無関係に、純粋に自分が情熱を感じる事を紙に書き出し、それらに費やす時間を明確に設けた。具体的に、私は今まで、FPや簿記といった一般的に就活によく使われる資格を取ろうかと考えていた。しかし、就活に役立つからという理由だけではなかなか行動に移せずにいた。今回書き出したことの中に、私は前から好きだったバリスタや栄養系の資格を職が定まる前に取ってみたいと思った。その結果、アルバイトを変えカフェに申し込み、経験の一環として学んでみよう、と行動に移すことが出来た。やりたいことを書き出すことは単なる趣味ではなく、興味・関心を深く追求するという価値を持つと私は思う。インターンシップという外部の環境に期待するのではなく、自分が主体的に行動し経験値を積み重ねることで、働く自分としてだけでなく、人生を充実させる自分としての視野を広げ、多様な価値観を吸収したいと考えるようになった。

私は今まで、就活にはインターンの経験が必須、そこでしか経験を得られない、と常に就活を軸に捉えて行動していた。それは就活の早期化からの焦りや、そもそもそれ以外の自分の興味・関心に向き合えていなかったからなのだと思う。そんな私にとって、今回のインターンシップは社会人としての基礎的なスキルやマインドを学ぶ場であると同時に、自分自身の人生における目標設定のあり方を見直す決定的な機会となった。

今後はここで得た環境に期待するのではなく、自らが行動して視野を広げるという教訓を胸に、その経験を深掘りすることで得られる学びを大切にしていきたい。自分の内面にある興味や関心を軸に経験を積み重ねることで、将来どのような道を選んだとしても、自立した考え方を持つ人材へと成長していきたい。

考え方を行動に移すことの難しさと学び

2年 小泉 紗英

私は総合建設企業で、8月26日から9月1日までの5日間インターンシップに参加した。初日は企業理念や組織構造、支店での業務について学び、2日目には建設現場を見学して、実際に働く方々の声を聞いた。3日目以降は、本社でサステナビリティ推進部や経営企画部など、各部署の方から業務内容や会社の方針を教えていただき、インターンシップ先企業への施策提案のプレゼンテーションや、建設現場でのCO₂排出量の算定作業にも取り組んだ。5日間を通して、建設業が多様な部署の連携によって成り立っていることを実感し、企業構造や働く人々の価値観に触れることで、社会で働くことの具体的なイメージを持つことができた。

このインターンを通して一番印象に残った出来事は、自分の中では行動しようという考えがあったにもかかわらず、それを実際の行動に移せなかつた経験である。私はインターン生の代表として、企業との連絡係を務めていた。しかし、初日の集合時間や全体の日程を確認する連絡が遅れてしまい、先方への対応が直前になってしまった。自分で「そろそろ確認しなければ」と思っていたものの、「まだ時間がある」「今連絡したら迷惑かもしれない」といった考えが頭をよぎり、行動に移すことができなかつた。その結果、準備が不十分なまま当日を迎え、同行する学生にも迷惑をかけてしまった。

この遅れの原因は、単なる怠慢だけではなく、慎重さが裏目に出た結果でもあると思う。社会人の方にメールを送ることに不慣れで、文面や送信のタイミングを過度に気にしてしまったことや、「正しく行動したい」という思いが強すぎて、結果的に「迅速さ」と「誠実な対応」を欠くような行動につながってしまった。自分では丁寧さを意識していたつもりでも、社会ではスピードと判断力こそが信頼を生む行動であり、慎重さだけでは相手に誠意が伝わらないこともあるという現実を痛感した。

また、日程を事前にメールで確認できていなかったがために、用意していただいた座談会で質問を準備できておらず、有意義な時間にできなかつたことも反省点である。社員の方々が年次ごとに入れ替わりながら話をしてくださる貴重な機会だったのに、自分の準備不足で時間を持て余してしまった。これはまさに「行動力の欠如が学ぶ機会の損失に繋がる」ということを身をもって体験した瞬間だつた。

この経験を通して、私は「正解を探してから動く」のではなく、「まず動いて、それと同時に考える」ことの大切さを学んだ。社会では、自分が学生かどうかに関係なく、限られた時間の中で自ら判断し行動する力が求められる。完璧な準備やタイミングを待っていては、チャンスを逃してしまう。だからこそ今後は、迷ったときには一歩踏み出す勇気を持ち、慎重さと迅速さを両立させた行動を意識していきたい。具体的には、大学生活の中でもグループ活動や課題の際に、日程調整や確認などを自ら進んで行い、相手の立場を考えながらも素早く行動することを実践していく。今回のインターンでの失敗は、自分の行動の遅れが他人にも影響するという責任を自覚するきっかけとなつた。この気づきを糧に、次に同じような機会をいただいた際には、与えられたチャンスを最大限に生かせるよう、主体的に行動できる自分に成長していきたい。

積極性が生むコミュニケーションの大切さ

2年 矢吹 美紗

私は9月上旬の5日間、スーパーマーケットチェーンの経営をしている会社のインターンに参加した。企業から提示された課題は、スイーツとサンドイッチの新商品開発案の作成であった。1日目は本社での企業紹介、グループで店頭に飾るPOP作成、2日目と3日目は自社工場の見学、製造体験、4日目は実店舗の見学、製造体験、5日目は制作した新商品開発案のプレゼンテーションを行い、社員の方からフィードバックをいただいた。工場や店舗に実際に入らせてもらうことで、作りやすさや、店頭に並べたときの見た目など多角的な視点から新商品を考えることができた。

今回のインターンに参加したこと、様々な自分の課題を発見できた。その中でも一番大きな課題であると感じたのは、積極性が足りないという点である。今回、初めてのインターンであったのと、他の参加学生の能力の高さに圧倒されてしまい、完全に受け身なマインドになってしまった。グループワークでは自分が積極的に発言することができず、沈黙の時間が生じてしまったり、うまく進行できなかつたりして、時間に追われて満足な出来にすることができなかった。店舗での実習の際に、従業員の仲がとても良く、職場の雰囲気がとても良いと感じた。インターン担当の社員の方が従業員に挨拶の他に一言世間話をしていたり、技能実習生の全員の名前と出身国をスラスラ言っていたりしたことが印象に残った。積極的に色々な人とコミュニケーションを図り、働きやすい環境づくりをしている様子を見て、グループワークでの自分の消極的な様子を思い出して反省した。

グループワークの進行が停滞してしまったとき、自分が一言でも発言すれば状況を変えられたのではないかと考えた。自己の中で遠慮してしまった結果、タスクの進行が遅れてしまった。この経験から、積極的な行動は周囲の人の意見を引き出し、何かを成し遂げるときに欠かせない行動だと実感した。今後同じような状況になったときは、自分から話題を提示したり、他のメンバーに意見を聞いたりして少しでもその場を進行できるような一言を言うようにしたい。まずは、日々の授業やゼミのグループワークで実践していきたい。意見を出すときは他の人と異なるときも構えずに、自分の思ったことを素直に伝える勇気を持つようにして、グループワークを得意にしていきたい。身近な場面から積極的な行動を心がけて、自己の中の習慣にしていきたい。

今回のインターンを通じて、日々の小さなコミュニケーションの積み重ねは、職場の雰囲気を明るくし、強いチームワークを生むことを学んだ。誰でも安心して話せる環境は豊富なアイデアが生まれたり、円滑に仕事を進めたりできる可能性を秘めている。人と協力して仕事を行う際には自分から積極的に声掛けをし、みんなが自分の力を發揮できるような空気を作ることが大切であると感じた。今後の学生生活の中から実践していきたい。

自分軸と目的意識

2年 村上 銘

2025年8月19日～23日の5日間、私は千葉県の県立図書館でインターンシップを行った。主な業務は、所蔵する図書の選書、県立図書館間の資料郵送作業、研究委員会会議の見学、新刊卷号登録、カウンター業務などである。今回のインターンで初めて社会で8時間勤務をした経験は、自分はどのようにしたら働きやすいと感じるのか、仕事と付き合っていくうえで何を重視しているのか、自分の中で感じた思いに気づき、どう変えていくべきか考える機会となった。

私は以前から、他人からどのような評価を受けるかが自分の行動軸になっており、今回のインターンではこのような癖が積極性にブレーキをかけてしまっていた。伝えたいことをすぐに言葉に出すことができず、1日目に気になっていた質問も最終日に慌てて聞くような次第だった。表現の適切さやタイミングを気にするあまり、迅速にアウトプットする力が養えていないことが課題だと感じた。

今回の経験を通じて私が一番悩まされたのは、他者に対して過度に迎合してしまうことだった。周りに合わせて同じような意見を言い、上司の顔色を窺って機嫌を取るような当たり障りのない行動に気を使っていた。おそらく、有能だと思われたいという思いが根底にあったのだと思う。その考えはいつしか「仕事が早いと有能である」、「仕事が遅いと無能と思われる」という偏見に変わっていき、今回のインターンでも、必要以上に焦っていた。誰よりも早く仕事をこなそうとした結果、慣れない業務でミスが発生した。過去に接客のアルバイトでも同様の理由でミスをしていたが、職種が変われば自然と治るものだと思い、改善を試みてこなかった。しかし、今回のインターンでの失敗を通じて、自分の行動の背景にある「評価されたい」という欲求に気づくことができた。有能と思われたいがために、自分が何のために、誰のために仕事をしているかを忘れて、ただただ周りの人に気に入られようとしていた。

今回は、5日間という比較的短い期間であったため、耐えられたと考えている。「耐えられた」という表現を使っててしまうほど、精神的な消耗が大きく目立った。将来的に定職に就くことを考えると、今回のように自分のパフォーマンスを十分に發揮できず、心身の限界を迎えているようでは持続的な働き方は難しいと感じた。

そのために、「自分軸」と「目的意識」を身につけなければならないと考えた。これは礼儀を欠いて自分の思うままに振舞うことではなく、他者からの評価に過度に依存せず、行動の意味を踏まえて意識する姿勢である。今後、何かの場面で行動に躊躇を感じたときには、まず自分が何に不安を抱いているか整理し、次に何のためにこのタスクを行うかを明確にして取り組むことを意識していきたい。こうした積み重ねが、結果として持続可能な働き方につながると考える。

II. 成果報告（体験エッセイ集）

3) 田中クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（田中クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	占部 佑	製造小売業	2か月間
2	丸山 拓哉	サービス業	長期
3	堤 英隆	マーケティング	長期
4	岡村 さくら	SNS マーケティング	1か月間
5	岡村 莉瑚	1Day インターン(グループディスカッションなど)	6日間
6	丸山 乃武	教育分野の特定非営利活動法人 マーケティング・営業	長期
7	大野 穎佳	SNS マーケティング	長期
8	林田 芽依	マーケティング	長期
9	山中 亜寿美	マーケティング	長期
10	津ヶ原 李	SNS マーケティング	長期
11	工藤 智央	営業	2か月間
12	宮原 花奈	営業	2か月間
13	竜 心美	マーケティング	長期
14	高石 凜	人事	長期
15	黒川 結愛	営業	3か月間
16	横溝 芹波	SNS マーケティング	3か月間
17	小野 颯太	営業	長期
18	岩崎 未侑	SNS マーケティング	長期
19	鈴木 淳人	マーケティング広告	長期
20	福山 梨里花	営業	長期
21	横井 瑠樹	マーケティング	5日間
22	山口 永徒	営業	5日間
23	酒井 紗美	マーケティング	2か月間
24	酒井 渉平	マーケティング	5か月間
25	野中 結衣	SNS マーケティング	長期
26	河野 有里菜	マーケティング/HR 運営推進	長期
27	渡邊 莉心	営業	5日間
28	大貫 紗桜	子ども支援、地域教育	長期

インターンシップを通して考えた責任と判断の重さ

2年 占部 佑

私は、天然氷の製造・供給を行う地方事業者で、八月から九月にかけて約一か月間、住み込みのインターンシップに参加した。山梨県北杜市にある社員寮に滞在しながら、出荷工程に関わる現場作業の補助に加え、人員体制の調整や就業環境の整備など、事業運営に関わる業務の一部を担当した。

事前指導の授業の中で、「人と同じことをすることはリスクでしかない」という言葉をきっかけに、進路や経験の選び方について考えるようになった。多くの人と同じ選択には安心感がある一方で、自分なりに考え、判断する機会が減ってしまうのではないかと感じている。

こうした考え方から、これまで漠然と想定していた都市部の企業だけでなく、地方に根ざした企業で働くことにも目を向けるようになった。特に、意思決定者（経営者）との距離が近い環境で、判断がどのような過程を経て行われているのかを現場で学びたいと考え、地方でのインターンシップを選択した。

インターンシップに参加する前は、体力的な現場作業が最も大変なのではないかと思っていた。しかし、実際に現場に入ってみると、負担を感じたのは現場作業そのものよりも、現場スタッフの勤務体制を調整する業務であった。シフトの調整に加え、個々の状況や意向に配慮しながら対応する必要があり、社員と現場スタッフの間に立つ場面も多かった。業務を進める中では小さなミスが発生した際に、単なる作業中の問題だけにとどまらず、誰がどのように対応すべきなのかという運営上の判断に直結することもあり、戸惑いを感じることが少なくなかった。こうした状況の中で業務に関わるうちに、作業を担当した人と、最終的に責任を引き受ける立場とが必ずしも一致しないということに気づいた。現場では、肩書きが明確でない立場であっても判断を求められる場面があり、責任とはミスの後始末を行うことではなく、判断を引き受ける姿勢そのものなのではないかと考えるようになった。誰が責任を持つのかが曖昧な状況ほど、その判断の重さを強く意識することになった。

また業務を通じて、人材評価の難しさについても考えるようになった。成果やミスを数値だけで判断することはできず、その背景や周囲に与える影響を踏まえて受け止める必要があると感じた。同じ結果であっても、状況や経緯によって評価の意味合いが変わる場面を目にし、評価とは一律の基準で行われるものではないということを実感した。

さらに現場での判断を振り返ると、意思決定が容易に下されない背景にはこれまでに人材採用や育成に費やされてきた時間や労力があることにも気づいた。正しいと分かっている選択であっても、これまでの積み重ねを考えると簡単には決断できない場面があり、判断が遅いのではなく、その分重いものなのだと感じた。

こうした経験を振り返る中で、私は、仕事とは与えられた作業をこなすことにとどまらず、人や過去の選択、そして責任を受けながら判断を続けていく行為なのではないかと考えるようになった。

「人と違う選択をすること」は自由である一方で、その分だけ判断や責任を引き受ける覚悟が求められるのだと実感している。今後は、物事の背景や責任の所在を意識しながら考える姿勢を身につけ、大学生活や将来の進路選択にこの経験を活かしていきたい。

インターンシップを通して変化した社会の捉え方

3年 丸山 拓哉

私は、塾事業を展開する企業において、約半年間マーケティング業務に携わるインターンシップに參加した。主な業務内容は、SEOを中心としたマーケティング施策の検討や、集客に関わる戦略立案である。学生の立場でありながら、自分の意見を業務に反映してもらえる環境で実務に関わった。

このインターンシップで最も印象に残っているのは、自分が「効果的かもしれない」と考えた施策や意見が実際に採用され、成果につながった瞬間である。自分の考えが社会に届いた感覚があり、単純にうれしいと感じた。一方で、提案が刺さらなかったり、業務を思うようにこなせなかったりしたときは、悔しさも強く感じた。評価される経験と同時に、通用しない経験をしたことは、自分の実力を冷静に見つめ直すきっかけになった。

インターンに参加する前は、世の中に刺さらないプロダクトが多いのは、作り手のやる気が不足しているからだと、どこかで考えていた。しかし実際には、強い意欲を持った人が関わっていても、組織の事情や市場環境、リソースの制約など、さまざまな要素が絡み合うことで、結果として「微妙なプロダクト」になってしまうことがあると知った。この経験を通じて、成果だけを見て安易に評価するのではなく、そこに至るまでの背景や試行錯誤に目を向けるようになり、作り手に対するリスペクトが生まれた。

また、学生と社会とのギャップも強く実感した。これまで私は、大人や社会人はある程度「ちゃんとしている」存在だと思っていた。しかし実際には、価値観や得意・不得意、仕事への向き合い方は人それぞれであり、社会には多様な人が共存していることを知った。同時に、プロダクトや施策が生まれる背景を考える視点が自分の中に芽生え、表面的な結果だけで物事を判断しなくなった点は、大きな変化である。

業務を通じて、自分の強みと弱みも明確になった。思考力や話を聞く力については評価されることが多く、議論が脱線しそうな場面で軌道修正をする役割は、自分に向いていると感じた。一方で、単純作業を継続することが極端に苦手であるという課題も浮き彫りになった。真面目に取り組む姿勢が欠けているわけではなく、同じ作業に粘り強く向き合った経験が不足していたため、質の低い成果物を出してしまったこと也有った。この弱さを自覚できたこと自体が、社会に出る前の重要な学びであったと考えている。

今回の経験から、今後の自分に必要だと感じたのは、すぐに楽しさを見いだせない業務に対しても、自分なりの意味や面白さを探そうとする姿勢である。また、学生のうちに、さまざまな立場で働く人の話を積極的に聞き、仕事観や価値観の幅を広げていきたい。インターンシップは、社会を知ると同時に、自分自身を知る機会でもあった。この学びを、今後の進路選択や成長につなげていきたい。

インターンシップを通して学んだ「働くこと」

3年 堤 英隆

私は5月から10月にかけて、長期インターンシップとして二つの企業で実務を経験しました。いずれも約三か月間の参加で、営業活動やSNSを活用した情報発信業務に携わりました。春学期の事前指導では、インターンシップは社会を知り、自分の適性を考える機会であると学びましたが、夏の実習を通して私はそれ以上に、「働くこと」と「自分自身」に向き合う時間を過ごすことになりました。

最初に参加したのは、広告関連企業の子会社で、経営者向けに高単価商材を扱う営業インターンでした。もともと私は、広告業界は転勤が少なく、発想力やコミュニケーション力を活かせる業界だと考えており、その延長線上でこのインターンを選びました。業務内容は、ビジネス交流の場で社会人と名刺交換を行い、関係性を築いた上で商品を販売したり、企業間の協業を提案したりするものでした。学生の立場でありながら、経営者と直接会話をする経験は新鮮で、最初は強い緊張と同時に大きな高揚感もありました。

しかし、業務を続ける中で、扱っていた商材の効果や安全性に不確実な部分があることを知り、次第に違和感を覚えるようになりました。信頼関係を築いた相手に対して、自分自身が完全に納得できていない商品を勧めることに葛藤を感じるようになったのです。売上を作ることが評価に直結するビジネスの現場で、自分の価値観と業務内容が噛み合わない苦しさを初めて実感しました。結果として三か月で退職する判断をしましたが、この経験を通じて、「何を売るか」「誰のために働くか」は自分にとって非常に重要な要素であると気づきました。一方で、上司の洗練された話し方や場の空気を読む力、相手の関心を引き出す姿勢から、多くの学びを得ることができたのも事実です。

二社目に参加したのは、代理営業を行う企業で、代表者のSNS動画を企画・制作するインターンでした。企画立案から撮影、編集、発信までを一貫して任せられ、0から1を生み出す業務に挑戦しました。しかし、代表者の周囲には年齢層の高い人が多く、私は無意識のうちに心理的な壁を作ってしまい、その場に十分に溶け込むことができませんでした。また、成果を出そうと焦るあまり、試行回数を重ねることができず、PDCAサイクルをうまく回せなかつたことも大きな反省点です。結果として、三か月間で制作できた動画は少なく、代表者の期待に応えることができないまま退職する形となりました。

二つのインターンを通して私は、仕事において成果を出すことの厳しさと、自分の未熟さを強く実感しました。同時に、失敗の原因を環境や相手だけに求めるのではなく、自分の行動量や向き合い方を振り返る必要があると気づきました。今後は、失敗を恐れず行動し、試行錯誤を重ねながら、自分なりの強みを見つけていきたいと考えています。これらの経験は決して後悔ではなく、社会に出る前に自分を見つめ直すための、非常に意味のある学びだったと感じています。

どこの会社でも通用するスキルの重要性

2年 岡村 さくら

私は本講義を通じて、ホテルの公式 Instagram 運用のインターンを約 1か月間経験した。その後、この SNS 運用の経験をきっかけに生まれたつながりから、現在も個人の Instagram アカウント運用を継続して担当している。業務内容は、投稿テーマの企画立案、フィード構成や投稿文の作成、企画案の提出、フィードバックを踏まえた修正、最終的な投稿までを一貫して行うものである。

特に印象に残っているのは、企画案が一度で採用されることはほとんどなく、必ず修正や再提案を求められた点である。実際に運用に携わる中で、「Instagram 運用は想像以上に思考を要する仕事だ」と感じた。投稿案を提出すると、「この投稿で何を伝えたいのか」「誰にどのような行動をしてほしいのか」といった点について具体的な指摘を受けた。例えばホテル運用では、写真の雰囲気や世界観は評価された一方で、「宿泊につながる導線が弱い」と言われ、投稿の目的を明確にしたうえで構成を練り直した。この経験から、SNS 運用においては、感覚やセンスだけでなく、目的や意図を論理的に説明できる力が不可欠であることを学んだ。

こうした実践を通じて私が強く感じたのは、「会社が変わっても価値が失われないスキル」を持つことの重要性である。投稿企画力やターゲット視点、改善を重ねる力は特定の企業に依存しない汎用的なスキルであり、実際にホテル運用で培った経験が、個人アカウント運用の委託につながったことで、その再現性を実感した。スキルを持つことで、自ら仕事に近づいていけるという感覚は、これまでのアルバイト経験では得られなかつた新しい学びであった。また、この経験を通して、自分は「好きなことを仕事にする」ことに適性があると感じた。Instagram 運用は成果がすぐに数字として表れる仕事ではなく、地道な試行錯誤の積み重ねが求められる。しかし、投稿の反応を分析し、次の企画に活かすというサイクルを回す中で、困難さよりも楽しさを感じる場面が多かった。このことから、自分は関心のある分野においてこそ、主体的に学び続け、力を発揮できるタイプであると気づいた。

さらに本講義は、こうした気づきを「経験として確かめる場」であった点に大きな意義があると感じている。講義で学んだ内容を、実際の企業でのインターンという形で実践し、試行錯誤を重ねることで、自分の強みや課題を具体的に理解することができた。特に、過去の経験が次の仕事につながり、現在も SNS 運用を継続しているという事実は、行動を積み重ねることがキャリア形成につながることを実感させるものであった。

今後は、こうした汎用的なスキルをさらに磨きながら、どのような環境においても自ら価値を発揮できる人材を目指していきたい。会社に所属するかどうかに関わらず、自分に何ができるのかを言語化し、行動と成果で示していくことが、キャリアの選択肢を広げると感じている。本講義で得た学びを一過性の経験で終わらせることなく、今後のインターンや実務の中で積極的に活かし、スキルを軸としたキャリア形成に取り組んでいきたい。

自分と向き合う

2年 岡村 莉瑚

私は、PR会社の1Dayインターン、スタートアップイベントのボランティア、証券会社の1Dayインターン、食品メーカーの1Dayインターン、また、家具メーカーのオンラインインターンに3日ほど参加いたしました。長期インターンに挑戦したい気持ちもありながら、自分の大事にしたい趣味との兼ね合いにより、夏の長期インターン参加はかないませんでした。少し遅れを取りましたが、今、長期インターン参加に向けて、企業を探しています。

この夏のインターンでは、自分と向き合うきっかけを得ることが多かったと感じています。1つの企業に絞ってインターンを行ったわけではないため、様々な企業の理念や業務形態に触れ、自己中の考え方や視野を広げることが出来たのに加え、業種の選択肢も広がりました。私自身、自分の将来やりたいことが定まっておらず、今何をするべきかわからないことが悩みでした。今現在も、やりたいことについては決まっていませんが、インターンで初めて会う先輩に交じってグループワークをしたり、自己分析をしていくことで、自分の好きなことや強みが少しずつ明確になりました。それを生かして、様々な業界と自分のマッチングについて考えやすくなり、根拠をもって自分の将来と向き合うことが出来るようになったと感じています。また、今まで興味のなかった証券会社やPR業界などのインターンに参加したこと、自分が無意識に選択肢から外していた業界に気づくことが出来ました。1Dayインターンは会社の説明や、役員の方の話が多いイメージで、実践的ではないという声も聞きますが、新しい選択肢を見つけるためにとても有効で、参加してよかったです。社会に出て働いていらっしゃり、経験が私たちとは格段に違う方々で、私の考え方方に実際に影響を与えてくれた言葉も多くありました。

具体的にインターン後で変わったこととしては、頻繁に自分と向き合う時間を作るようになったことや、自分のやりたいことが見つかることをただ嘆くのではなく、見つけるための情報を主体的に集めるようになったことなどが挙げられます。自分と向き合うために、ノートに自分の性格や好きなこと、嫌いなことを書き出して整理したり、その自分に合っていると思われる業種や企業をリストアップしたりしました。今までなんなく「やらないといけない」と思っては軽く調べてそのままにしていることが多かった私が、インターンで受けた刺激や、周りの仲間たちとの差による焦りをエンジンとして、キャリアに対する姿勢が積極的になりました。

今一番不安に思っているのが、長期インターンに踏み出すタイミングを逃し、出遅れてしまったと感じていることです。今さら言ってもしょうがないし、自分の人生にとって大切にしたかったものを優先した結果なので、悔やむのではなく、これから周りに追いつくべく、どんどん行動していきたいと考えています。今後の私に必要なのは、思い立ったことを先延ばしにせず、すぐ行動に移すことです。チャンスを逃さないためにも、これから行動で自分の人生がプラスになると信じて自ら動き、自分を甘やかしすぎず、キャリアにどん欲に努力を重ねていきたいと思います。

自己実現

2年 丸山 乃武

私は、昨年11月から教育系のNPO法人が運営する貧困家庭の子どもたちを支援するインターンシップに取り組んでいる。このインターンシップは放課後の居場所支援が主な内容である。私はこの活動を通して1つ大きな視点を得た。

それは、「私は社会や組織にどのように貢献できるか、どんな価値を提供できるか」ということである。入社当初は自身の強みである、子どもと同じ目線に立てるこを活かした関係構築力や、目上の人にも物怖じせず意見が言える発信力を特に發揮していた。夏まではその自分に満足していたが、8月に考え方を大きく変えさせられた出来事があった。同い年で入社時期が全く一緒だった同期が卒業したのだ。大学生は平均1年半ほど活動するこのインターンにおいて、1年足らずで卒業することは異例の速さだったのだ。その中でも特に印象に残っているのは、出勤最終日のラストミーティングで言っていた言葉だ。その言葉とは、「私はこの組織に足りなかったピースを埋めました。組織に貢献したという自覚があります。(中略)なので私はここでの活動に納得感を持って離れることができます。」というものだ。私はこの言葉に衝撃を受けた。私がこの組織を離れる際はここまではっきりと言えるか、組織に貢献できているのかということを反射的に考えたのだ。1ヶ月ほど考え、これまでの自分の活動は「自己満足」であり、「組織への貢献活動」ではなかったと結論付けた。

この出来事以降、私は常に「組織的な視点」を意識して活動するようになった。特に、「自分に何が求められているか」ということを意識している。このことは、現在運営を行っている子ども食堂事業にも繋がっている。このインターンシップにおいて、まだ納得のいく活動はできていないが、どれだけ続けても納得のいく活動にはならないと思う。無限の選択肢の中から1つの選択を選んで子どもの成長に伴走していくこの活動は、全ての選択が適であり、全ての選択が不適であるからだ。それでも自身の考えと根拠に伴って、組織や子どもたちにとって最善となる選択を続けていく。

また、今後の私に必要なことは、「承認欲求の段階から自己実現欲求の段階への移行を加速すること」だと考えている。正直に、これまでの多くの活動は承認欲求から生まれたものだった。それを悪く言うつもりは一切ないが、今月開始した朝の子ども食堂事業の立ち上げの際に、今の自分自身が「自己実現欲求」によって活動していることを自覚した。これまでには、誰かに認めてもらうために活動していて、その自分を肯定していたが、自己実現欲求が満たされることを感じた経験から、自己実現欲求による活動は自身の人生を豊かにし、自身の人生の満足度を高めるものだと確信した。また、次のステップに対してもこれまで感じたことのない内発的な動機・モチベーションを抱いている。今後は、この「自己実現欲求」による行動を増やし、「なりたい自分になるために、生きたい人生を生きるために」日々を生きていく。

机上の理論を検証する

2年 大野 賴佳

私は、2025年11月より現在までの約2か月間、ITベンチャー企業にて広報・マーケティング業務のインターンシップ活動を行っている。このインターンシップの特徴は、私が唯一のインターン生として参画し、代表取締役の直下で二人三脚の活動を推進している点である。通常のOJTの枠を超え、代表の方から直接マーケティングの知識や戦略を教わりながら、広報活動を手探りながらも主体的に担っている。具体的な業務内容は、企業の認知拡大と採用促進を目的としたもので、自社およびクライアントから受託した広報代行として、SNS運用代行、プランディング支援、求人ページ作成などを一貫して担当している。少数精鋭の環境だからこそ、裁量が非常に大きく、早期から事業の中核に近い部分で実践的な経験を積むことができており、日々大きなやりがいを感じている。

このインターンシップ先を選定した最大の理由は、自身の学習テーマである「戦略のPDCAサイクル実践」を、さらに「SNSマーケティングを通じた組織、個人のエンゲージメント向上」という具体的な目標をもって、最大限の裁量で実行できる環境だったからである。私は、所属サークルである広告研究会での活動を通じてマーケティングの基礎知識と企画立案プロセスを習得した。次のステップとして、この机上の理論を実際の市場で検証、改善する経験が不可欠だと考えた。企業の広報領域が未開拓の状態であったことは、私にとって非常に魅力的であった。これにより、既存の枠組みに従うのではなく、自分の分析とアイデアに基づき、ゼロから戦略を設計、実行できるという、極めて大きな裁量権を得ることができた。特に、広報業務を通じて企業の認知拡大を図るだけでなく、SNSを主要なツールとして活用し、社内従業員および、クライアント様の組織に対する熱意といったエンゲージメントを高める施策を自ら立案、実行できることに、大きな学習価値を見出した。この挑戦的な環境こそが、唯一のインターン生として自身のスキルと熱意を試す絶好の機会であり、最も深い学習と成長が得られると確信し、参画を決めた。

活動開始当初、ゼロからのスタートであったため、SNSのフォロワー数やコンテンツの視聴数といった即座に目に見える定量的な成果を出すことには困難が伴った。私は一時期、数字の伸びに意識が集中しきってしまう傾向があった。しかし、活動の初期目標に立ち返った際、この広報活動の真の目的は、単なる視聴数の獲得ではなく、「社内外の組織に対する貢献意欲、所属意識と熱意の向上」、すなわちエンゲージメントの創出にあることを再確認した。この気づきから、評価基準を定量的指標から定性的評価へとシフトする必要性を深く学んだ。具体的には、コンテンツのインプレッション数だけでなく、社員の方々とのコミュニケーションを増やし、広報媒体を閲覧するターゲットが本質的に何を求め、何に共感するのかというインサイトを捉えることが不可欠だと認識した。活動期間が比較的短いことから、大規模な成果を報告するには至っていないが、このインターン活動の過程で「SNSマーケティングの真の意義」と「本質的な課題の捉え方」という、今後のキャリアに繋がる重要な学びを得た。今後はこの深い知見に基づき、定性的な目標達成に向けて、引き続き推進していきたい。

インターンシップで得た学びと経験

2年 林田 芽依

私は、マーケティングを主軸とする企業において、長期間でのインターンシップに参加し、主に広告運用や市場調査、データ分析を通じて、実際の数値を基にした戦略立案に携わっている。

業務内容としては、広告媒体ごとの成果を分析し、数値を基に改善案を考える広告運用をはじめ、市場調査や競合分析、SNS分析などの情報収集を行った。また、PDCAサイクルと仮説検証を用いたマーケティング戦略の策定、コンテンツ記事の構成・作成、既存記事の収益化にも携わった。単なる作業ではなく、「なぜこの施策を行うのか」を常に考える姿勢が求められる業務であった。

大学の授業では企業の方を招き、事業を成長させるためのマーケティング施策を考え、提案する経験をした。しかし、その多くは案を出すところまでにとどまり、実際に施策を実行した後の効果までを見ることはなかった。一方、インターでは実際の現場で施策を実行し、数値として効果を検証するところまで求められたため、理論通りに進まない場面が多く、想定通りに成果が出ず大変さを感じた。そのたびに、なぜ結果が出なかつたのかを振り返る必要があった。

また、自分一人の力では解決が難しい課題に直面した際には、課題を抱え込むのではなく、自ら社員の方に助言を求めに行った。この過程を通して、課題を課題のままにせず、解決に向けて行動する姿勢や考え方を実践的に学ぶことができた。これらの経験から、マーケティングとは正解を一度で導き出すものではなく、試行錯誤を繰り返しながら精度を高めていく営みであると実感した。

加えて、自身のビジネススキルの不足を痛感する場面も多かった。特に、データを見て直感的に意味を読み取る力や、自分の考えを論理的に言語化する力が十分ではないと感じた。一方で、分からぬ点を調べ、仮説を立て、検証する過程を繰り返す中で、少しずつ「考え方」そのものが鍛えられていく感覚もあった。この経験は、単なるスキル習得以上に、自分の思考の癖や弱点に気づく機会となつた。

さらに、社会に対する意識にも変化が生まれた。これまで私は、広告やコンテンツを「作る側」の視点で深く考えたことがなかったが、インターを通じて、情報がどのような意図で設計され、消費者の行動に影響を与えていたのかを意識するようになった。日常的に触れている広告や記事も、誰かの仮説と検証の積み重ねの上に成り立っていることを知り、社会を見る視点が一段階広がったと感じている。

今後の自分に必要なことは、知識やスキルの習得だけでなく、「考え続ける姿勢」であると感じた。結果が出ない状況でも思考を止めず、問い合わせを立て続けることが、実務において最も重要である。本インターンシップで得た気づきを今後の学習やキャリア形成に活かし、成長していきたい。

スポーツを支える現場での学びと成長

2年 山中 亜寿美

私は2025年9月からスポーツイベントの企画・運営を行うサービス業でインターンシップを行っている。私の主な仕事内容はスポーツイベント当日の会場の設営や、受付給水ポイントでの水やスポーツドリンクの提供業務など各イベントに合わせて様々な業務に及ぶ。場合によっては振り分けられた役割とは別に臨機応変に違う役割に当日急遽就くこともある。長期インターンとして働かせていただいているが、スポーツイベントは月に1~2回程度となっている。

私がこのインターンシップを選んだ理由はスポーツ業界に興味を持っているからである。スポーツをすることや観ることは、日常生活の中で必ず必要ではない。しかしスポーツは多くの人を笑顔にさせ些細な日々に彩り、楽しみをもたらしてくれる娯楽だと考えている。だからこそ、一般の人が参加するスポーツ大会の運営に携わり少しでもスポーツ業界への理解を深めたいと考えたためである。

初めての参加をしてから既に4, 5回のマラソン大会の運営業務に携わっているが、特に2回目に参加した時に「主体的に自分が動けていないこと」と痛感した。初めての参加時には、初参加ということそして任された役割的にも指示を受けて行動する時間が多く自分の主体性について何とも感じていなかった。しかし2回目には役割が給水係となり、ランニングを終えたランナーが多く来る中で「勝手に判断をしてはいけない」「責任が取れない」という不安から指示が出るまで動けず、すぐ周囲へと確認していた。私は不安を理由に受け身になってしまい課題に気づいた。そこで3回目の参加では行動を変える意識をし、自分にできることを探して動くよう意識した。給水係は十分に足りており、私が水やスポーツドリンクを準備しなくても給水所は機能しているように見えた。そこで私は人が足りていない所はないかと見渡し、ランナーの飲み終わった紙コップが散乱していること、そのごみ箱がすぐに紙コップでいっぱいになっていることに気づき自分から片付けに回った。片付けをしているとランナーや同じ担当のスタッフに「ありがとう」と声をかけてもらい、自分の行動が間接的にランナーの走りやすい環境づくりに貢献していることを実感できた。また他のポジションで人手が不足している場面では自ら手を挙げサポートに努めた。

このインターンシップを通して学んでいることは第一にスポーツには多くの人を笑顔にする力があることである。大会に参加する人はもちろん、ランナーを支える運営側も関わっているすべての人が自然と笑顔でスポーツをおこなっていた。そして第二に社会に出て活動することは臨機応変に対応し、様々な人の協力が欠かせないことである。マラソン大会には毎回違うボランティアやスタッフの方が協力してくれる。マラソン大会では初対面の方とどのようにコミュニケーションをとってランナーの方が走りやすい状況、安全な環境を作るかが何よりも重要なことであった。スポーツが持つ力と、それを支える運営の大切さを学んだ経験を、今後の進路選択やキャリア形成にもつなげていきたい。

プレッシャーを力に

2年 津ヶ原 李

私は2025年10月からインターン活動を行っている。主に「BtoCマーケティング」と呼ばれる、一般消費者に向けて商品やサービスを提供する分野である。インターン先は窓装飾用ブラインドを販売する企業であり、私は同社において初めてのインターン生として採用された。

業務内容は、自社のSNS広報・マーケティング担当として、SNS投稿の企画・作成、ブログ記事の執筆、動画の企画立案から制作、さらにインフルエンサーマーケティングとしてインフルエンサーとのやり取りなど多岐にわたる。

私がこのインターンを選んだ理由は二つある。一つ目は、将来マーケティング職に携わりたいと考えており、実際に自分がこの分野に適性を持っているのかを確かめたかったからである。アパレル業界でのアルバイト経験から顧客対応には慣れていたが、データを用いた分析や戦略立案の経験はなかったため、マーケティング業務を通じて自身の強みや課題を明確にしたいと考えた。二つ目は、英語を使用する環境がある点である。観光地でのアルバイト経験から日常的に英語に触れる機会はあったが、実際のビジネスの場で英語を使うことに強い関心を持っていた。実際に英語でのやり取りを経験し、自身の語学力不足を痛感したが、自分なりの言葉で伝えようとすると、相手は丁寧に対応してくれた。この経験から、完璧さよりも「伝えようとする姿勢」が重要であると学んだ。

このインターンの特徴は、インターン生に与えられる裁量が大きい点である。SNS運用がまだ試行錯誤の段階であったため、私自身の意見を求められる機会が多くあった。

普段からSNSを利用していたことから、当初は運用にも自信があったものの、実際に取り組んでみるとアルゴリズムの知識不足から思うような成果を出せず、壁に直面した。そこで解説動画や資料を読み基礎を学び、自社に適した運用方法を模索しながら改善を重ねていった。

その結果、LINE公式アカウントの友だちは4倍に増加、Instagramのフォロワー数も約33%アップと大幅に伸ばすことができた。現在はTikTokの運用にも本格的に取り組み、アカウント設計や動画企画の立案を担当しており、今後は撮影・制作にも携わる予定である。

これまでSNSはただ閲覧するものだったが、この経験を通じて、リール動画が伸びる仕組みやアルゴリズムへの理解を深めることができた。また、UGCコンテンツが企業の売上に大きな影響を与えることを実感し、その一端を担う責任とプレッシャーを感じながらも、依頼したインフルエンサーの投稿が成果につながった際には大きな達成感とやりがいを感じている。

困難な状況に直面しても、何が不足していて、次に何をすべきかを考え行動する姿勢が身についた。ただ任された業務をこなすのではなく、会社の一員として数値を追い、結果を出す意識を学ぶことができた点は大きな成長である。このインターンで得た成果と経験は自信につながっており、今後もSNS運用に力を入れていきたい。

成長と自己反省の連続

2年 工藤 智央

私はこの夏、空調設備の販売と設置を行う自営業のメーカーの営業部門で、約一か月間のインターンシップに参加した。主な業務内容は、個人宅や中小企業へのエアコン導入提案の同行営業、設置現場の立ち会い、見積書の作成補助などである。短期間ながら、営業の一連の流れを間近で体験し、自分の未熟さだけでなく、アルバイトとは異なる働くという行為の重さについて深く考えさせられる日々であった。

最初に感じたのは、「営業は話がうまければ良い」という先入観がいかに浅はかだったかということである。現場で見た営業職は、コミュニケーション能力よりも、空調設備の基礎知識、工事に関する理解、そして提案の裏付けとなる根拠を丁寧に提示する力が求められていた。私は事前学習の甘さを痛感し、相手の質問にその場で答えられないことも多かった。特に「なぜこの機種が最適なのか」と問われた際、経験豊富な社員が示すデータや使用環境に基づく説明は説得力があり、私との力量差は明確だった。営業とは、信頼を生むための準備の積み重ねなのだと実感した瞬間であった。

一方で、数多くの家庭を訪問する中で強く印象に残ったのが、「暮らしに寄り添う」という営業のもう一つの側面である。高齢者一人暮らし世帯や、経済的に余裕のない家庭では、必要であるにも関わらず導入をためらう場面が多い。社員の方々は、効率や売上だけでなく、その人の生活にとって何が最善かと一緒に考える姿勢を常に崩さなかった。私は、営業とは単に商品を売る仕事ではなく、相手の生活の質をどう向上させられるかと共に模索する営みでもあるのだと理解した。

そしてインターンを通じて最も大きな学びとなったのは、「働くとは時間と労力を通じて価値を生み出すこと」であるという気づきである。毎日、炎天下での現場作業や深夜の見積作業をこなす社員の姿を間近で見て、労働の重さを身体的にも精神的にも感じた。また、企業の制度や福利厚生が社員の働き方に大きく影響することも学んだ。私はこれまで、職を選ぶ際に仕事内容だけに目が向きがちであったが、制度面から企業を見ることで、自分の選択肢が広がることも実感した。

さらに、自己理解の重要性についても深く考えさせられた。根拠を積み上げて顧客を説得する営業手法は得意であるものの、相手の生活になじむ提案をする特性が弱いことを知り、顧客の感情や背景に寄り添う場面で力を発揮できる能力を今後鍛える必要があると感じた。このインターンシップは、自分の強みと弱みを言語化する貴重な機会であった。

最後に、この一か月は、社会の中で自分が価値を生み出すために何が必要なのかを考えるきっかけとなった時間であった。今後は、今回の学びをもとに、専門的な知識を蓄える努力と、他者の生活を支えるという姿勢を忘れずに、自身のキャリアを模索していく。

相手に伝える

2年 宮原 花奈

私は、生成AIを活用してイベント映像やweb広告を中心に動画制作を行っている会社で5日間インターンシップに参加した。主に営業業務を担当し、初対面の相手に対して事業内容を分かりやすく説明し、興味や関心を持つてもらうことを目的とした業務に取り組んだ。具体的には、生成AIを活用した映像制作の特徴や強みについて説明し、どのような場面で活用できるのかを相手のニーズに合わせて伝える役割を担った。

インターンシップに参加する前は、将来の進路を考える中で営業、企画、マーケティング、広報、人事などといった業種のうちどれが自分に適しているのか、自分が何をしたいのか、自分自身が本当にやりたいことは何なのかがわからなかつた。しかし、人と対面しながら会話を重ね相手のニーズを引き出してそれに応じた説明や提案を行う営業業務に携わったことで自分がどのような場面で楽しさややりがいを感じるのか気づくことができた。特に、相手の表情や反応をその場で感じ取りながら説明の仕方や伝え方を柔軟に変えるなど工夫をし、会話で関心を深めてもらえたと実感できた瞬間に大きなやりがいを感じた。この経験から人と関わりながら相手の思いや課題に寄り添い、それを形にしていく仕事に自分は強い興味を持っていることを実感した。今回のインターンシップは単に業務を体験するだけでなく、自身の興味関心や適性について深く知るきっかけとなり、今後の進路を考える上で非常に意義のある経験であったと感じる。

また、顧客対応の際には相手が私をインターンシップ初日であると知らなかつたため社員と同等の立場で対応する必要があった。どのような生成AIを利用して映像を制作しているのか、一秒あたりいくらくらいで制作できるのか、ChatGPTなどの無料の生成AIで制作する映像との違いは何かなど専門的な質問も多かつた。自分が十分に理解できていないところは積極的に社員の方へ質問して不明な点をなくした。ただ単に教えていただいた内容をそのまま相手に伝えるのではなく自分なりに理解し直し、相手の関心に応じて説明できるように自分の言葉に置き換えることを意識した。この過程を繰り返すことで、知識を表面的に覚えるのではなく、実践的に使える形で身につけることができたと感じる。当たり前のことだが、わからないことをそのままにするのではなくすぐにわかる人に聞きにいく姿勢が大切だと感じた。わからないことを質問することは一時的には恥ずかしく感じることもあるが、そこで聞くのをためらってしまうと理解が不十分なまま業務を進めてしまう危険性がある。わからないことはすぐに聞いて理解し、その結果として自信を持って顧客対応ができるようになったと感じている。営業業務を経験したことで相手の立場に立って分かりやすく伝える力の重要性にも気づいた。生成AIという専門的で抽象的になりやすいものでも、具体例を用いたり実際に制作した映像を見せて、相手の理解度は大きく変わることを実感した。そのため、これからは単に情報を伝えるのではなく「相手に伝わっているか」を常に意識しながら話すことを心がけていきたいと思う。

実践でしか得られない視点の獲得

2年 竜 心美

私は、2025年9月から現在まで週に2.3日、IT通信業界の企業でマーケティングのインターンを行っている。具体的な業務内容としては、入社当初は、企業や顧客理解のため、業界ごとの課題を考え、ジャーニーマップ作製や、比較サイトの列挙、その上でどの比較サイトに載せるのが効果的かファイルまとめ、新規顧客獲得のためキーマンリサーチ等をしていた。現在は、企業から配信するメールマガジンの作成を中心に行っている。

インターンシップでの実習を経て、マーケティングを行う上でのマーケターの視点の広さに衝撃を受けた。上司から、「どの実務においても、自社にいる視点も目標設定としては重要だが、マーケティングを行う上では顧客の視点が何より大事になる。どこまで行っても顧客ありきの仕事。」とお話をいただいた。「顧客ありきの仕事なんてどこの企業にも当てはまるものだ」と思うだろうが、マーケティング施策を行っていく中で、この言葉の難しさを何度も痛感した。特に感じたのは、企業のHPに貼る導入事例の要約文の作成とジャーニーマップの作成だ。導入事例の要約文は、企業が販売している商材のことを知ったうえで書くと、どうしても商材の知識がないと理解するのが難しい文章を作成してしまう。また、文章作成において、顧客に読む気になってもらわないといけない。「自分が顧客側に立って、どういう文章だったら読もうと思うかな」と何度もアドバイスをいただきながら何度も書き直し、苦戦したことをよく覚えている。ジャーニーマップだってそうだ。あくまで、どういう流れで自社にたどり着くか考えるものだが、どうしたって企業側の視点から見てしまい、企業にとって都合のいい流れしか思いつくことができなかった。私は、「多様な視点や考え方を持つことができるようになる」というのを大学生活4年の間に得るというのを目標にしていた。そのため、自分目線、ここでいう企業目線でしか考えることができないことに悔しさと同時に、自己成長に間違いなく繋がることを感じた。正直、インターンに対して、企業の「正社員を雇うよりも安く労働力を得たい」「単純作業を任せて、正社員にはより生産性のあるものに手を回してほしい」という想いと、学生の「キャリアアップのために早めに社会経験を積み、就職活動で優位に立ちたい」という想いの一一致でできた制度だと思っていた。後者の学生の想いは継続してあると思うが、私は実際にインターンに参加して企業の「安く労働力を得たい」という想いはないと感じた。上司と話す中でも、学生の単なる労働力として扱うのではなく、企業の一員として扱い、スキルアップのため訓練して頂いているのを強く感じる。

就職したら、嫌でも働くのだからインターンなんて大学でしなくてもいいと、心のどこかで思ったこともあった。しかし、インターンを通して、実践でしか得ることが出来ないスキルが確実にあり、自分にとって意味のある時間を過ごすことが出来ることを感じた。

働くことの表面と、その内側

2年 高石 凜

私は2025年7月から現在に至るまで、上場企業において人事採用を担うインターンシップに参加している。学生インターンとして実務に携わっているのは私を含めて二名であり、新卒採用向けパンフレットの制作補助、採用イベントで出会った学生との連絡対応、人事採用に関するSNS運用などを主な業務としている。採用活動の一端を担いながら、企業と学生をつなぐ立場として働いている。

私がこのインターン先を選んだ理由は、人事採用を担当している方々の働く姿が「キラキラしている」と感じたからである。忙しい中でも学生一人ひとりに丁寧に向き合い、仕事そのものを前向きに捉えている姿が強く印象に残った。この企業を知ったきっかけは学生と企業のマッチングイベントであり、当初はインターンを探す目的で参加したわけではなかった。しかし、そこで話をした人事担当者の方の言葉や仕事に対する考え方に対する感触、この会社で働いてみたいと思い、自らインターンとして雇ってほしいとお願いした。

この企業では、人の可能性を信じ、個々の成長を支えることを大切にしている。その理念は現場にも根づいており、成果だけでなく、考え方や行動の過程を重視する姿勢が日々の業務からも伝わってきた。働くことを前向きに捉えるこの考え方、これまで漠然と仕事を捉えていた私自身の意識を少しずつ変えていった。

実際に業務に携わる中で、人事の仕事は想像以上に地道で、細かな配慮の積み重ねによって成り立っていると感じた。パンフレット制作では、言葉一つで企業の印象が大きく変わるために、作り手の都合ではなく、受け手の立場に立って考える重要な性を学んだ。また、採用イベント後の学生対応では、自分の言葉や対応が相手の進路選択に影響を与える可能性があることを意識するようになり、仕事の責任の重さを強く実感した。

さらに私は、このインターンを通して仕事に対する姿勢そのものを見直すようになった。それまでは、与えられた仕事を正確にこなすことが学生の役割であり、「学生の自分の意見よりも大人の意見のほうが正しい」という思い込みを持っていた。しかし実際の現場では、立場に関係なく意見を求められ、自分なりに考えたことを言葉にすることが期待されていた。最初は自信が持てず、発言をためらう場面も多かったが、自分の意見が業務に反映された経験を通して、受け身でいるのではなく、自ら関わり、仕事を形にしていく姿勢の大切さに気づいた。

このインターンシップを通して、私は当初感じていた「キラキラしている」という印象の意味を捉え直すことができた。その裏側には多くの試行錯誤や責任があり、それでも前向きに働き続ける姿勢があるからこそ、あのとき強く惹かれたのだと思う。今後は、自分の考えに自信を持ちながらも周囲の意見に耳を傾け、相手の立場を想像し続けながら社会と関わっていきたい。この経験を、これから学びや進路選択に確実につなげていきたいと考えている。

相手でなく「自分自身」を変えることの大切さ

2年 黒川 結愛

私は2025年9月から2025年11月までの3か月間、訪問販売形式の営業をインターンシップで行った。正直に言うと、営業という職業は私の進みたい方向とは少し異なっていたし、初めから「営業がやりたい」と強く思っていたわけではない。それでも、マイナスの印象からプラスにもっていける最強の対人力をつける、自分を成長させたいという思いをもって、今回このインターンシップに参加した。最初はお客様に断られることや強い言葉で返されることが怖く、インターホンを押す手が震えたことも何度もあった。しかし今振り返ると、その緊張や不安の中にこそ、多くの学びが詰まっていたように感じられる。

営業の仕事は、多くの場合がマイナスの印象から始まる。その中で、いかに相手に安心感を与え、プラスの印象に変えていけるかが肝心だ。そのときに武器になるのは、話の上手さよりも、こちらの雰囲気や態度だった。メラビアンの法則というものがあり、人の印象の55%は視覚、38%は聴覚、7%は言語で決まると言われている。つまり、声のトーンや表情、姿勢や目線など、ほんの少しの違いで、相手の反応は驚くほど変わるのである。実際に私が営業を始めたばかりの自信のない態度を少しずつ改め、良い商品を勧めているという自信をもち、相手に対する誠実な対応を意識して極めたことによって、話を聞いてくれる人の数は2倍ほどに増えたのである。

また、営業の現場では「売りたい」という気持ちが先走ると、押し売りになってしまふことも学んだ。本来の営業とは、相手の需要に対して供給を行う存在であり、「相手が何を求めているのか」を常に考えて察する力が何よりも大切なのだ。一方的に話すのではなく、相手の言葉や表情のひとつひとつに細心の注意を払う。この姿勢は、営業に限らず、どんな仕事にも通じる大切な力なのではないかと感じた。インターンを通じて、様々な人たちとも出会った。飛び込み営業で出向いた先の人の中には、優しく話を聞いてくれる人もいれば、最初から冷たい態度や失礼な態度を取る人、時には心ない言葉を投げかけてくる人もいた。そうした経験を重ねる中で私は、「すべての人の言動に心を揺さぶられる必要はない」ということを学んだ。「こういう人もいるのだ」と割り切ることで、自分の心を守ることも大切なだと知った。一方で、営業を通して身についた対人スキルが、必ずしも自分が将来やりたい仕事そのまま生かせるものではないのかもしれない、とも感じた。しかし私が本当にやりたいと考えている仕事は、何かを求めている人や助けを必要としている人たちに対して全力で寄り添い、支えるような仕事であったことに気付いた。同じ「対人スキル」でも、その形は一つではなかったのだ。

営業という仕事は私にとって簡単なものではなかったし、向き不向きもはっきりと感じた。それでも、このインターンシップを通じて自分自身と深く向き合い、人と関わることの奥深さを学ぶことができた。また、コミュニケーションにおいて自分の雰囲気や態度が、相手に極めて重要な印象を与えること、自分が変われば相手が変わるということも学んだ。この3か月間で得た経験と学びは、確実に今の私の糧になっている。私はこの経験に、心から感謝している。

これからのキャリアデザインに繋げる

2年 横溝 芹波

私はマーケティング業界に属するベンチャー企業にて長期インターンシップに参加した。主にインフルエンサーマーケティング業務を担当し、企業の要望に沿ったインフルエンサーのリサーチや選定、プロモーション動画の企画提案、企業とインフルエンサー間の連絡調整、投稿管理など、SNSプロモーション施策の運営に携わった。普段何気なく目にしているSNS上の広告、プロモーション動画と呼ばれるものが、どのような過程を経て発信されているのかを、実務を通じて学ぶ経験となった。

長期インターンシップを通じて感じたのは、仕事に対する自分の認識と、実際の現場との間に存在するギャップであった。業務では、迅速な判断や正確な情報共有が求められ、一つ一つの行動が企業や顧客の信頼に直結していた。私は、与えられた業務を100%でこなすことに意識が向かがちで、その先にある目的や相手の立場、与えられたもの以上に工夫を取り入れ、取り組んでいくことが求められていることまで十分に考えられていなかったと感じる場面が多くあった。この経験を通じて、自分のスキルアップだけを目的に働くのではなく、成果を求められる立場としての責任感が、“働く”という立場である以上、必要であるということに改めて気づかされた。

なぜこのような課題を感じたのかを振り返る中で、私は「マーケティング」という言葉に対して、どこか表面的で華やかなイメージを抱いていたことに気づいた。実際の業務を通して、地道な調整や細かな確認作業の積み重ねが、施策の成果を大きく左右していることを学んだ。特に、企業とインフルエンサーの間に立つ立場として、情報を正確かつ迅速に伝える責任の重さを実感したことで、仕事とは自分の興味や楽しさを基盤に自由に挑戦する学生団体の活動とは異なり、相手の期待に応えることで初めて価値を生み出す、ビジネスとして成り立つものであるという意識へと大きく変化した。

こうした気づきを得てからは、業務への向き合い方を意識的に変えるようになった。依頼された作業の背景や目的を考え、次に必要となる行動を想像しながら取り組むことを心がけた。また、自身の時間の使い方や優先順位についても見直し、限られた時間の中でどのように成果を出すべきかを考えるようになった。この過程を通じて、主体性と責任感を持って行動することが、社会で働く上で不可欠であることを実体験として学ぶことができた。

今回のインターンシップは、仕事に対する責任感の重さを知ると同時に、自分自身の価値観や適性を見つめ直す機会となった。今後の大学生活や就職活動においては、抽象的なイメージや憧れに左右されるのではなく、具体的な業務内容や働く人の姿勢、職場環境を丁寧に理解した上で、自分がどのような形で社会に貢献できるのかを考えていきたい。本インターンシップで得た学びをキャリアデザインに活かし、より高い当事者意識を持って学びと挑戦を重ねていく。

長期インターンを通じて学んだ営業活動と自己成長

2年 小野 颯太

私は、九月末から現在まで長期インターンを行っている。主に、スマートフォンのプランや、Wi-Fiなどの通信販売業界の営業活動を行っている。この企業は、セルフプロモーション、や人材ソリューションを主な事業として展開している。特徴的なのは社員が六人しかおらず、学生インターンの比率が高い点であり、大学1~4年生が多数在籍し、実践的な営業経験やキャリア形成を目的に参加している。

私がこの営業販売のインターンを選んだ理由は二つある。一つ目は、営業販売を通して様々な年齢層の人と直接かかわる機会が多く、ビジネスコミュニケーション能力を実践的に養える点に魅力を感じたからである。営業の現場では、顧客それぞれのニーズを丁寧に聞き取り、最適な提案につなげることが求められる。その過程で、相手の表情や感情を読み取りながら対話を進める力が自然に鍛えることができると考えた。また、お客様とのやり取りを通じて、人に寄り添う姿勢や、信頼関係を築くスキルも磨けるため自分の成長につながると感じた。

二つ目は、成果が数値として明確に表れる点に大きな魅力を感じたからである。営業職では、売り上げや契約件数といった数値がそのまま自分の努力の成果として可視化されるため、自分の取り組みがどれほど結果につながったのかを客観的に把握することができる。また、数値化されることによって、方向性を示す指標にもなるため、振り返りと成長のサイクルを作りやすくなると考えた。成果が見えることでモチベーションを維持しやすく、自らの課題を具体的に掴むことで次の行動を計画的に進められる点も魅力的に感じた。こうした明確な数値の評価基準の中で、成長できる環境は、社会に出てからの自分にとって大きな強みになるとと考え、営業販売の経験を積みたいと思った。

今回のインターン先では、座学を通して料金プランやサービス、キャンペーンといった基礎知識を丁寧に学ぶ機会が用意されている。また、営業の基本的な流れや接客のポイントなど実際の現場で必要となるスキルも社員が丁寧に教えてくれるため、未経験で一貫性を持って理解しやすい点が魅力的であった。さらに現場に出てからは、OJT(On The Job Training)が非常に手厚く、社員の方や先輩インターン生が隣についてサポートしてくれた。疑問点もその場で伺うことができたため、すぐ疑問を解決することができ、実際の接客を経験しながら学べるため、知識が現場でどのように活かされるのかを実感しやすい。

今回のインターンを通して、営業職は知識だけではなく成果が常に数字で示される点に強い緊張感があると感じた。しかし、その環境だからこそ、行動が振り返りやすく、悔しいときも成長の機会として前向きに捉えることができた。今後は学んだ知識と経験を活かし、安定して成果を出せる力を身に着けたい。

長期インターンでの経験と気づき

2年 岩崎 未侑

私は、2025年7月からソーシャルメディアマーケティングを専門とするデジタルマーケティング会社の長期インターンを経験している。具体的には、企業のSNSアカウント運用における投稿案の作成や市場調査を行い、考察まで行っている。また、投稿のパフォーマンスに関する数値取得や分析を行うことで、広告運用の効果を検証している。さらに、ターゲット一覧作成やユーザーの声の収集、資料作成にも取り組んでいる。加えて、投稿テキストの作成、過去の事例収集、投稿や広告のレポート作成、振り返り資料の作成など、SNS運用のプロセス全体に関わる幅広い業務を担当している。こうした経験を通して、デジタルマーケティングにおける分析力や企画力を実践的に養っている。

これらの業務内容から分かる通り、インターンでは一つの業務に限らず、SNS運用における幅広いプロセスに関わることができた。社員ではなくインターン生という立場ではあるものの、担当する作業は企業の信頼性や取引先の成果にも直結する。そのため、どのタスクでも「自分の作業の先には必ず誰かの仕事や評価がつながっている」という意識を持ち、丁寧に、責任感を大切に取り組んだ。

また、自分が考えた投稿案が実際にアカウントで発信され、リアルタイムでユーザーからの反応や数値として返ってくる経験は、机上の学びでは得られない大きな刺激だった。自分の企画が多くの人々に届き、実際の反応を見ると、SNSマーケティングの面白さや影響力の大きさを実感し、強い達成感とやりがいを感じた。

さらに、成果が数字で可視化される一方で、必ずしも狙い通りにいかないことが多い改善に向けて仮説を立てて検証を重ねるプロセスの重要性にも気付かされた。ただ、これは多くの人が見てくれるのでという主観的な考え方だけではなく、背景を深く理解しなければ、本質的な改善にはつながらないことを学び、「分析」と「企画」は常にセットで考えるべきだという視点を得ることができた。

私はまだ明確な志望業界が定まっていないため、汎用性の高いマーケティング分野のインターンを選んだ。実際に業務に携わる中で実践的にスキルを身につけられた場面も多くあった一方で、広告設定や数値取得といった作業的なタスクも多く、「やり方さえ覚えればできる仕事」が少なくないことも強く実感した。また、幅広い業務に携われているからこそ、一つ一つの業務に深くコミットする時間が限られ、中途半端な状態になってしまう場面もあった。こうした経験を通じて、自分が将来どのような役割で価値を発揮したいのかを改めて考えるきっかけとなった。

これらの気づきを踏まえ、今後はより深い分析力や企画力を実践的に伸ばし、業務に主体的かつ継続的に関わることができる環境にも挑戦したいと考えている。現在のインターンで得た基礎的な経験を土台に、さらに実践的なビジネススキルを身につけられるインターンにも積極的に取り組むことで、自分のキャリアの可能性をより広げていきたい。

業務体験の重要性

2年 鈴木 湊人

私は就活生向けのサービスを提供している企業で10月から現在に至るまで長期インターンを行っている。業務内容はマーケティングや広告制作で、サービスを広め契約に繋げるための訴求を考えている。具体的には動画広告の簡単な編集や、LPの作成、広告の見出しの考案などを社員の方にサポートしていただきながら行う。

私は行動力があるようなタイプではなく、実行までに時間を要することが多かった。しかし、事前指導で登壇してくださった方が「まずは業界を知ることが大事」とおっしゃっていたので、とりあえず仕事を体験する必要があると考え、長期インターンに挑戦することを決めた。少し興味のあった広告系を中心を探し、現在の企業に行きついた。

実際に業務を行うと、自分自身の無知を痛感した。初めてのことばかりなので仕方ない部分はあるが、自分にはハードルが高いように思えた。最初は、広告の仕組みやマーケティングの基礎から教わり、何となくではあるが理解できるようになっていった。そして、インターンの利点は教わったことをすぐに実践できることだ。表面的な部分だけを見て、理解した気になっていた大学の授業とは違い、深いところまで考えるようになったので多くの新たな疑問が湧いてきた。また、バイトの業務とは違い、企業の課題や内部事情を知り、解決のための施策を考えるために成長できる環境であった。

特に印象的な業務はLPの作成である。サービスの良さが顧客に伝わるLPはどのようなものなのかを検討し、文章にしていく。AIを活用しながらデザインも試行錯誤した。これらの業務は創造性や発想力が必要だった。0から1を生み出すのが苦手な私にとっては難易度が高く、時間がかかってしまった。何かを作ることは好きだったが、仕事となると時間や成果を気にてしまい、楽しめなかつたように感じた。クリエイティブな職に憧れはあったが、苦手なことを無理にやる必要はないという気づきを得た。一方、他の企業のLPを参考にしたり、顧客側の視点で文章を考えたりすることで徐々にLP作成のコツは掴めたような気がした。どんな仕事でも慣れることは非常に大切であると思った。

これらの経験を通して、実務に関わることは唯一無二の経験になると改めて感じた。どれだけ業界を調べても、自分に適しているかどうかはわからない。生の現場で業務を体験することでしか得られない情報も多くある。そのため、これから就活を始めるにあたって、業界を今の勝手なイメージで決めつけず、一度体験する必要があると感じた。まだ知らない職業や身を置いたことのない環境がいくつもあるので、まずは現場に足を運ぶようにしたい。

私はこのインターンによって希望の業界が絞れたわけではない。しかし、表面上からは見えない仕事の奥深さや面白さを知ることができた。この体験を機に将来のキャリアの選択肢が増え、自分の可能性が広がったように感じる。

声だけの戦場で磨いたもの

2年 福山 梨里花

私は2025年6月から現在まで、引越のコンサルティング業界で長期インターンシップを行っています。業務内容はすべて電話対応で、引越を予定しているお客様の代わりに複数の業者へ相見積もりを取り、最も良い条件をお客様に提示するというものだ。お客様自身が多くの業者とやり取りする負担を軽減し、最適な選択をサポートする役割を担っている。最初の研修では、まず実際にサービスを利用したお客様へ引越後のアンケートを電話で伺い、電話をかけることそのものに慣れるところから始まった。

当初、私は「どんな方が電話に出るかわからない」という不安に押され、発信することをためらってしまう瞬間があった。しかし、ここで勇気を出さなければ成長の機会を逃してしまうと自分に言い聞かせ、一つひとつの電話に向き合うことを決めた。通話後は必ず録音を聞き返し、声の大きさや話す速さ、抑揚などを確認した。自分の癖を具体的に知る作業は恥ずかしさもあったが、「伝わる話し方」を意識する第一歩になったと感じている。

次の段階では、お客様の引越内容を正確にヒアリングするため、社員の方とロールプレイングを繰り返した。ロープレではさまざまなタイプのお客様を想定し、新人であってもわからないことを悟られないような対応力が求められた。社員の方からは「社会に出れば新人だから許される、という場面は思ったほど多くない」という言葉をいただき、社会の厳しさを実感した一方で、早い段階からそうした環境に身を置けたことの意味を強く感じた。

また、指導の中ではメラビアンの法則についても学んだ。本来は人が他者からメッセージを受け取る際、表情や態度が55%、声が38%、言葉が7%の割合で影響を与えるが、電話対応では表情が見えない分、声の重要性がさらに高まる。しかし意外だったのは、声の印象は結局「発している側の表情」によって左右されるという点だ。ベテランのインターン生が、電話越しにも関わらず自然と表情を変えたり身振りを加えながら話していたりする姿を見て、声だけを整えれば良いわけではないと理解した。自分の内面の状態がそのまま声に表れることを実感し、以降は表情を整えることも意識するようになった。

実際のヒアリング業務に入ると、お客様一人ひとりの状況や話し方が大きく異なり、その場で判断し対応を変える難しさを強く感じた。何度もマニュアルを読み返し、質問に自力で答えられるよう準備を重ねる日々だったが、同年代のインターン生がそばで活躍している姿を見ることで、自分も負けたくないという前向きな気持ちが湧いた。

現在では、ヒアリングから契約獲得まで一通り自力で行えるようになった。お客様が次の担当者とスムーズにつながるよう、金額提示の内容を見やすく整えることや、効率の良いヒアリングの流れを自分なりに工夫する余裕も生まれた。振り返ると、このインターンで得たものは単なるスキルではなく、「自分の声や態度をどう届けるか」という意識の変化、そして状況に応じて考え方行動する姿勢だったと思う。これから社会に出る上で、この経験は確かな自信と基盤になっていくと感じている。

インターンシップ体験記

2年 横井 瑞樹

私は田中研之輔先生の授業を通じてインターンシップへ挑戦した。情報サービス企業の主催するweb合同説明会に5日間参加した。元々インターンシップ採用を希望していたものの、とある家電量販店業界の営業にパートナー採用として入社が決まったため、実働インターンシップへの参加はしていないのが現状である。家電量販店の営業では現在3ヶ月ほど働いている。

本授業に参加した当初の目的は、インターンシップに参加して「社会人言語」を身に付けることだった。インターンシップの面接を何度も受ける中で、自身と年齢が離れた歳上の方や社会人とのコミュニケーションを取ってきたことが無く、苦手意識があることに改めて気付かされた。社会に出たときに適切な言葉遣いやコミュニケーションができるのか不安を感じた。

合同説明会では、自己分析の仕方や業界分析の仕方などを教わった。そこでは、様々な企業の説明を受け、自身のコミュニケーション力を活かした営業に興味を持ったが、実際の社会人相手の実践には不安が残っていた。

そのような経緯で入社した携帯キャリアの営業業務では、言葉遣い以上に、相手のニーズを理解し、自分の言葉で価値を伝える力の重要性を感じた。ただ説明するだけでは契約にはつながらず、お客様の生活背景や抱えている不安をヒアリングした上で提案する必要があった。実際に、自分と意思疎通が計りやすいと感じるお客様には納得していただき、喜んでいただける営業をすることができると感じるものの、そうではないお客様の場合は契約に結びついていないという問題を抱えている。社会ではコミュニケーション能力だけでは通用せず、相手目線で考える姿勢が求められることを強く意識するようになった。また、そのような資質を備えることが社会人におけるコミュニケーション能力の高さであると学んだ。

現状、自分は自信を持って意見を伝える力や、失敗を恐れず行動する積極性に関してはあることが分かった。しかし、「自分はこうなんです、自分はああなんです、自分は、、」では社会で成長していくことはできない。素直さを持ち、相手の考えていることを引き出したり、察して行動に移す経験を積み訓練していく。これらのこととはインターンなどとは別の場面、つまりは日常から意識して取り組むことである。結局のところ、いわゆる人間力を磨くことが非常に大切だと気づいた。残り2年ある大学生活で自己実現や他者との関わりを通して人間力を磨きたいと強く思うようになった。

本授業では、社会で必要とされる力と自分に足りない部分を具体的に認識する貴重な機会となった。将来の進路選択という意味では、未だ自己分析と業界研究が足りていないが、これから経験を通じて明確にしていくと考えている。

「情熱」と「傾聴」で築く信頼関係

2年 山口 永徒

私はこの夏、窓業界の商社でのインターンシップに参加し、営業職の真髄と組織における自分のあり方について深く見つめ直す機会を得た。参加にあたり、私は二つの目標を掲げていた。一つはグループディスカッションでの発言量を増やすこと、もう一つは営業における傾聴力の習得である。これまでの消極的な自分を打破し、社会に出る前に、確かな成長の手応えを掴みたいという強い決意があったからだ。

まず、グループディスカッションでの経験は、私に「発言」に対する新たな視点をもたらした。序盤は目標通り積極的にアイデアを出し、自分の提案が受け入れられる喜びに高揚感を感じていた。しかし、議論が活発になるにつれ、チームは停滞した。進行役やタイムキーパーを明確に設定せずに進めたため、メンバーが思い思いに発言を繰り返し、今どの段階にいるのかという認識が共有できなかつたためだ。結果、論点はズレ、時間ばかりが過ぎるという苦い経験をした。この混乱の中で、私は議論の流れを整理するファシリテーターや、時間を管理するタイムキーパーの存在がいかに重要であるかを痛感した。彼らが論点をまとめ、進行を支えてくれるからこそ、私たちは安心して発言し、建設的な議論ができる。私はこれまで「発言すること」が貢献だと考えていたが、場をコントロールし、チーム全体の生産性を高める「裏方」の役割と責任の重さも、重要であると感じた。

次に、ソリューション営業ゲームを通じて体験した現場は、私のコミュニケーション観を根底から覆すものだった。ゲーム内では、顧客の情報が不足した状態では適切な商品提案が全くできないという壁に直面した。そこで初めて、営業において最も重要なのは流暢に話すことではなく、相手の真のニーズや背景事情を深く聞き出す「ヒアリング力」なのだと感じた。さらに、社員の方々のプレゼンテーションからは、理屈を超えた「パッション」の力を学んだ。どれほど論理的な提案であっても、そこに担当者の熱意がなければ安心と信頼は生まれない。情熱こそが、顧客に「この人に任せたい」と思わせる最大の武器になると知れたことは、知識やスキルを重視していた私にとって大きな発見だった。

今回のインターンシップを通じ、私は知識不足や視野の狭さを痛感すると同時に、営業という仕事の奥深さとやりがいを見出すことができた。他大学の学生や社員の方々との交流で得た刺激は、私に「変わるべききっかけ」を与えてくれた。今後は、より柔軟な発想力を養うために常にアンテナを張り、私のモットーである「常に成長」を体現していきたい。そして何より、自己理解を深めて自身の強みを伸ばし、情熱と信頼を兼ね備えた社会人となるべく、この夏の経験を糧に行動を開始したい。

目的を意識して取り組むことの大切さ

2年 酒井 綾美

私は訪日観光客向けのツアー運営を行うSNSマーケティング会社で一ヶ月間インターンシップを行った。主な業務内容は、訪日観光客に人気のある宿泊施設のリスト作成や訪日観光客向けツアーの新人ガイドの研修動画制作などである。訪日観光客向けのツアー事業であるため英語を使用する場面も多く、アルバイトではなかなか体験できない貴重な経験を積むことができた。

今回のインターンシップを通して、仕事はただやみくもに進めるのではなく、目的から逆算して考える必要があるということを学んだ。例えば、訪日観光客向けの宿泊施設リストの作成において、単に訪日観光客が多そうなホテルを選ぶのではなく、外国人比率やレビュー、立地といった要素を総合的に見て、ツアーチラシを置いてもらえる可能性が高い場所を判断することが重要であると感じた。最初はまとめ方が分からず、旅行サイトで調べた情報をそのまま並べてしまい、時間をかけすぎてしまった。フィードバックの際に、社員の方から「ゴールを明確にして、各項目の比較が一瞬で分かるようにまとめた方が良い」とアドバイスをいただいた。そこから自分なりにリストを作成する目的を意識して取り組み直したところ、情報の取捨選択の仕方が変わり、レビュー内容の質や宿泊施設の利用者の国籍・年齢層など、ツアーとの相性をより具体的に考えながら分析できるようになった。この経験を通して、仕事ではただ情報を集めるだけでなく、その作業を行う意味を自分で考えた上で、目的につながるように整理することが大切だと感じた。

研修動画制作の業務では、台本から構成まですべて自分で考える必要があったため、0からつくり上げることの難しさを感じた。実際に台本を書いてみると、まず何の動画を参考にするか、映像や音声をどう構成するか、どこまで情報を入れるかなど、考えることが意外に多く戸惑ってしまった。特に、海外のガイド研修動画を参考にしながら自分なりに構成を練る作業では、一本の動画で理解してもらうにはどう表現するべきか、相手の立場に立って考えることが求められた。完成した動画を社員の方に見ていただいた際に、「必要な情報は伝わるけど、もっとツアー現場の臨場感が伝わる構成にした方がいい」とフィードバックをいただいた。今回の動画制作を通して、伝え方には様々な手法があり、レイアウト次第で受け取り方が大きく変わることを知った。そのため、正解が分からなくても試行錯誤しながら地道に続けることの大切さを実感した。

今回のインターンシップを通して、分からぬことや困難な場面に直面したときに、一人で進めるのではなく、その都度フィードバックをいただきながら取り組むことの大切さを実感した。また、これまで働くことに対してはあまり実感がなかったが、今回の経験を通して、アルバイトとは違う責任感を持って業務に向き合う必要があることを理解できた。この経験で得た学びを、今後の自分のキャリアに生かしていきたい。

モチベーションを維持する

2年 酒井 渉平

私は5ヶ月、学生団体の活動に参加しそれを本授業のインターン活動とした。主な活動内容として、本活動を提供しているのがビジネスパーソン向けSNSを運営する会社であることから、当アプリの新規ユーザー獲得に向けた学習会を開催した。また、本学生団体が主体となり運営する就活イベントに向けた集客とそこにブースを出展していただく企業・登壇されるインフルエンサーのアテンド、そして当日のイベント運営も行った。

本団体の活動に参加しようと決めた理由は二つある。一つ目は、実際にお客さんとして4月にも開催された本団体主催の就活イベントに参加し、私もこの団体に入ってこのイベントに携わりたいと感じたからである。当時2年生になりたてだった私は初めて、様々な企業がブースを出展する、いわゆる「就活イベント」に参加した。その際に自分と年齢の近い学生が運営していること、出展している企業や登壇される方やこのイベント自体の雰囲気という点が、今まで頭でイメージしていたこの類のイベントとは一線を画していることが当時の自分ではっきりと分かった。そんなイベントの運営に携わることで自分が成長できるのではないかと思った。二つ目は本団体を通して他大学生や社会人の方と関わり、自分のキャリアの軸を決めたいと思ったからである。超有名大学に通っている学生やグローバルにご活躍されている社会人の方がどんな風に世界を、日本を捉えているか。それを知ることで自分の将来の方向性もはっきりさせられるのではないかと思ったからである。

本活動が始まった直後は非常に高いモチベーションを持って、チームビルディングやチームの活動の方向性について話し合ったオンラインミーティングでも積極的に意見を出すことができた。また、私が参加した活動の内容をまとめてSNSに投稿することで、学びをアウトプットするプロセスを経て自分で学びを言語化する習慣が身についた。活動開始当初はこのようなSNSでの発信はあまり得意ではなかった。そのため、文章がうまくまとめられず何を伝えたいのか曖昧な投稿が多くなったが、他のチームメンバーの投稿や文章術について書かれた書籍を自分で購入して参考にすることで、要点をうまくまとめて見やすい文章を書くスキルも身につけることができた。

一方、資格勉強など他の活動と並行して取り組む中で自分の中でモチベーションを保つのが難しく、時間が経つにつれ当初抱いていた熱量が冷めてしまった点は課題であると感じた。結果、本社で行われるオフラインミーティングの際にあまり意見を出せない、「自分がこれをやることに意味はあるのか?」と考えてしまう、といったことに繋がった。本活動をアルバイトとは異なり無償で行っていたこともモチベーション低下の要因として挙げられるかもしれない。ただ、自分でやると決めて活動に参加し、時間もかなり割いて参加していたので、もっと学びのある活動にできればよかったというのが本音である。目標を日記に毎日書いておく、部屋の中でよく目に入るところに目標を置いておくなど、モチベーション維持のために自分で対策をすることが必要だと感じた。

社会課題を「伝わる形」にするための試行錯誤

2年 野中 結衣

私は2025年8月から現在に至るまで、持続可能な社会の実現を目指す企業において、長期インターンシップ活動に参加している。この企業は、環境問題や生物多様性といった社会的課題を、主に子ども向けのコンテンツを通して発信する事業を行っている。特に絶滅危惧種をテーマとしたアニメーション作品を制作し、YouTubeやInstagramなどのSNSを活用して広く情報を届けることを目的としている点が特徴である。私の主な業務内容は、動画コンテンツの制作および運営であり、具体的には撮影、編集、投稿までの一連の工程に携わっている。単に動画を作るだけではなく、「どのようにすれば多くの人に見てもらえるか」「子どもたちにとって理解しやすく、かつ興味を持つてもらえる内容になっているか」といった点を常に意識しながら業務に取り組んできた。また、個人で完結する作業よりも、チームで意見を出し合いながら進めることができ、多様な視点を取り入れたコンテンツ制作が行われていた。業務を進める中で、私が最も難しさを感じたのは、制作した動画を「見てもらう」こと自体であった。動画の内容がどれほど意義深いものであっても、再生されなければメッセージは届かない。特に小学生以下を対象としたコンテンツでは、集中力が続く時間が短く、色味やテンポ、情報量など、細部にまで配慮する必要があった。そのため、既存のYouTubeコンテンツを研究し、動画の長さや構成、使用する色彩などを分析した上で、自分たちの動画に反映させる工夫を重ねていった。また、教育的要素と娛樂性のバランスを取ることも大きな課題であった。環境問題や絶滅危惧種といったテーマは、内容が重くなりすぎると子どもにとって理解しづらく、興味を失ってしまう可能性がある。一方で、楽しさだけを重視すると、本来伝えたい学びが薄れてしまう。そのため、「楽しみながら自然と知識が身につく見せ方とは何か」をチーム内で何度も議論し、試行錯誤を繰り返した。

こうした取り組みの中で、特に印象に残っている経験がある。それは、私がSNSを活用して積極的に宣伝を行った商品が、実際のイベント会場での販売だけでなく、インターネット上でも在庫が少なくなるほどの反響を得たことである。自分が関わった発信が、数字として成果に表れたことで、情報発信の影響力の大きさを実感すると同時に、コンテンツの届け方次第で人の行動を動かせる可能性があることを強く感じた。この経験は、単なる作業としての業務ではなく、社会とつながる実感を得られた瞬間でもあった。また本インターンを通して、私が最も成長したと感じている点は、物事を「受け手の視点」で考える力である。以前は、自分が良いと思うものを作ることに意識が向きがちであったが、本活動を通して「誰に、何を、どのように伝えるか」を常に考えるようになった。また、感覚や思いつきだけで判断するのではなく、再生数や反応といった結果をもとに改善を重ねる姿勢も身についた。これは、仮説を立て、検証し、改善するという問題解決力の向上につながったと感じている。

インターンシップは継続中であり、今後もより効果的な発信方法を模索していきたいと考えている。社会課題を分かりやすく、かつ魅力的に伝える力は、将来どのような分野に進むとしても必要不可欠である。本インターンで得た経験と学びを、今後の大学生活や将来の進路選択に活かしていきたい。

自己理解とキャリア観の確立

2年 河野 有里菜

私は、生産者と消費者を直接結ぶ農業系オンライン直売所（EC サイト）を運営する企業で、昨年の10月から約1年3か月にわたり長期インターンシップに従事している。業務内容は、サイト運営、特集記事・メールマガジンの作成、生産者やユーザーへの対応、品評会・株主総会の運営、キックオフ時の人事プロジェクトの立案、新インターン生の教育など多岐にわたる。私がこのインターンシップに参加した理由は、将来の目標が漠然としていたため、社会に出る前に徹底的に自己理解と自己分析を行いたかったからである。

当初、私は人事職を志望して採用された。しかし、ベンチャー企業ゆえに組織体制の変化が激しく、入社直後に人事部門の受け入れ態勢が整わなくなつたため、広報・マーケティング部署へ配属変更となった。当初は希望外の業務にモチベーションも低下したが、まずは広報やマーケティングの業務理解に努めることから始めた。主担当である EC サイト運営においては、生産者のこだわりをいかにユーザーへ届けるか、特集記事の執筆などを通じて熟考を重ねた。次第に業務にやりがいを感じ、社員の発信意図やユーザーのニーズを先読みする力が養われていった。しかし、業務に没頭する中で、ふと「やはり人事の仕事を通じて組織に関わりたい」という原点に立ち返る瞬間があった。そこで社員へ相談を重ね、四半期キックオフにおける全社人事プロジェクトのメンバーとして参画する機会を得た。初の人事業務に一から取り組みつつ、「組織における人材の在り方」についてメンバーと議論を深めた。私は元来、人を支え、誰かの背中を押すことに喜びを感じる人間である。このプロジェクトを通じ、「働く人が働きやすい環境を作れる人になりたい」、そして「その環境下で働く人が最大限の力を發揮し、会社の成長に繋がるような連鎖を生み出したい」と強く考えるに至った。

この想いを具現化し、人事領域に深く携わるべく、本年12月より別のベンチャー系コンサルティング企業の運営推進ポジションにて、新たな長期インターンシップを開始した。同社は「コンサルタント（従業員）を第一に考える」という珍しい方針を掲げており、私の「働く人を支えたい」という志と合致した環境である。参画して間もないが、そこで働くすべての人を少しでも支えるべく、新たな挑戦を始めている。

社会人として働くことの厳しさとやりがいを、実務を通じて一から学べた経験は、私の今後の人生において多大な影響を与える貴重な財産となった。また、インターンシップ参加の当初の目的であった「徹底的な自己理解と自己分析」についても、予期せぬ部署異動や葛藤を経たからこそ、机上の空論ではない深いレベルで達成できたと感じている。回り道をした結果、自らが本当に情熱を注げる道を見定めることができた点は最大の収穫である。今後の就職活動、そしてその先のキャリアにおいては、これら二つのインターンシップで得た経験と信念を糧とし、組織と人を支える人事として活躍できる人材になれるよう、邁進していきたい。

自分の興味への追究

2年 渡辺 莉心

今回私は、ハウスメーカーや、建築会社の1day インターンシップに参加した。これらの企業は、注文住宅の設計・施工をはじめ、商品開発やリフォーム、メンテナンスなどを主な業務としています。

インターンシップの内容は、会社説明の後にワークショップを行うという流れでした。ワークショップでは、注文住宅の提案や壁紙の提案、予算の見積もりなど、実際の仕事を想定した課題に取り組みました。特に印象に残っているのは、ハウスメーカーで行われたワークショップです。3人ほどの学生でグループを組み、家族構成や家の雰囲気、予算を一から設定し、実際のハウスカタログを用いてお客様への提案を行いました。ハウスメーカーが推奨するさまざまなオプションを取り入れながら検討することで、営業職の仕事を非常にリアルに体験することができました。自分自身、元々インテリアや内装に興味があったため、カタログをじっくり見ながらワークに取り組めた点が楽しく感じられました。

今回のインターンシップを通して、最も学びになったことは、学ぼうとする姿勢と興味を示すことの大切さです。参加前は、1day インターンは企業説明が中心で、Web 開催が多いというイメージを持っていました。しかし実際には、企業説明に加えて実践的なワークショップが行われ、オフィスを訪問できる場合もあり、短時間でも非常に満足度の高い内容であると感じました。一方で、質問タイムの際に質問がすぐに思い浮かばず、自分の知識不足や準備不足を強く実感しました。1day インターンであっても事前に企業研究を行い、質問を準備しておくことが重要であると学びました。

また、ワークショップを通して、自分の強みにも気付けました。アイデア出しや視野の広さについては、社員の方からお客様のニーズをよく考えられていると評価していただき、自信につながりました。

今回のインターンをきっかけに、ハウスメーカーインテリア・内装に関わる仕事への興味がさらに高まりました。特に、お客様の要望を考えながら提案を行う仕事や、インテリアや家具を扱う仕事は自分に向いているのではないかと感じています。この期間でハウスメーカーの他にも飲食店やフラワーショップのインターンにも足を運び、そういった飲食店、オフィスの内装、空間デザインにも自分は興味があることを実感できました。今後は、インターン前の準備や企業研究をより丁寧に行い、自分の興味を深く掘り下げながら、どのような仕事に携わりたいのかを明確にしていきたいです。今回の経験を、今後の大学生活や就職活動に活かしていきたいです。

地域と子どもから学んだ、社会との向き合い方

2年 大貫 紗桜

私は、関東地方の都市部にある地域教育系の非営利団体で、約1年間の長期インターンシップに参加している。活動頻度は月1~2回程度で、主に日曜日の午前を中心に行われた。業務内容は、小中学生を対象とした体験型プロジェクトの運営補助で、現場での見守りや声かけ、活動準備や記録、地域の人々との関わりを通じた学びのサポートである。

このインターンシップで私が最も強く感じたのは、「学び」は必ずしも学校の教室の中だけで完結するものではない、ということだった。子どもたちは、自分たちで育てた野菜を収穫し、地域の農家の話を聞き、商品として販売するまでの過程を実体験として積み重ねていく。その一つひとつが、教科書では得られない“社会とつながる感覚”を育てているように感じた。楽しみながらも、時間内に目標を達成しなければならない場面も多く、私は子どもたちが主体的に動けるよう声をかけ、ときには厳しく接する必要もあった。教育事業である以上、単なる「楽しい体験」で終わらせない責任の重さを意識するようになった。

また、活動を支える大人たちとの関わりも印象に残っている。農家や企業関係者など、さまざまな立場の人々がこのプロジェクトに関わっていたが、話を聞く中で、多くの人が全く異なる職業を経て現在の仕事にたどり着いていることを知った。過去の仕事への違和感や問題意識が、新しい挑戦につながっているという話から、「キャリアは一直線ではなく、自分の問い合わせ形づくられていくものなのだ」と考えるようになった。ゼロから何かを生み出そうとする姿勢そのものが、社会を動かす原動力になると感じた。

子どもたちの成長を間近で見られたことは、私自身の社会に対する見方を大きく変えた。人口減少や少子高齢化が進む地域が増える中で、未来を担う子どもたちが、早い段階から地域と関わり、地域の課題に向き合うことには大きな意味がある。営利を目的としない団体だからこそ、目先の利益ではなく、人の成長や地域の未来への投資を重視できる。その視点に触れたことで、社会を「効率」や「成果」だけで測るのではなく、人の豊かさや可能性から捉える必要性に気づいた。

このインターンシップを通して、私は自分に不足しているスキル以上に、「何に違和感を持ち、何を大切にしたいのか」を問い合わせ続ける姿勢の重要性を学んだ。今後は、与えられた役割をこなすだけでなく、自分なりの問題意識を持ち、社会の中でどのように関わっていくのかを主体的に考え続けていきたいと思う。

II. 成果報告（体験エッセイ集）

4) 松浦クラス

インターンシップ先・実施期間一覧（松浦クラス）

	氏名	インターンシップ先	実施期間
1	浅倉 万緒	信用組合、地方自治体	5日間、5日間
2	大城 伊櫻	サービス（レジャー）	1ヵ月
3	加賀 咲希	不動産、賃貸	5日間、2日間
4	金子 叶愛	サービス（情報）	5日間
5	神谷 太陽	サービス（情報）	5日間
6	北島 鳩大	スポーツ団体	5日間
7	GU XINYI	不動産、建設	8日間、5日間
8	小林 陽南乃	商社	5日間
9	SONG YUCHAN	物流	5日間
10	高橋 和奏	ホテル、サービス	5日間、3日間
11	田中 ここ実	人材派遣、サービス（情報）	5日間、5日間
12	谷 美和	ハウスメーカー、サービス（情報）	5日間、2日間
13	飛永 葵羽	小売（インテリア）、サービス（情報）	3日間、5日間
14	富内 溪音	SNSマーケティング	6ヵ月
15	藤坂 まりの	ハウスメーカー、不動産、 小売（スーパーマーケット）	5日間、2日間、 2日間
16	布施 拓真	証券	5日間
17	古川 桃百	サービス（教育）	8日間
18	宗藤 理子	コンサルティング	5日間
19	柳瀬 茉絢	番組制作	6日間
20	吉田 彩夏	サービス（教育）	5日間

インターンシップと社会で働く際の学び

2年 浅倉 万緒

私は今回、金融機関のインターンシッププログラムに参加しました。インターンシップの日程は5日間で、業務体験ワークや取引先への訪問同行などを経験しました。私がこのインターンシップ先を選んだのは、元々興味のあった業種のインターンシップのプログラムが見つからなかったため、あまり興味のなかった業界についても知り、視野を広げようと考えたためです。私がこのインターンシップを通して学んだことは、2つあります。

1つ目は、今の大学での学びを将来の仕事において直接的に活かすことができることです。今回のインターンシップの中で私は、キャリアデザイン学部の授業で学んだ知識や考え方を活かすことができました。特に、今回参加したインターンシップは金融機関のインターンシップであったこともあり、これまで経営者の視点でしか捉えられていなかったビジネスキャリアの授業の知識を、「融資する側」からの視点へと転用して活用できました。このことは、私にとって、大学での学びが必ずしも特定の場面でしか活かせない知識というわけではないことに気づかされる機会になるとともに、一方で自分の視野の狭さや業界に関する知識の曖昧さを自覚するきっかけになりました。

2つ目は、社会に出てから求められる能力が、過去と比べて全て大きく変化するわけではないことです。私は元々就活や社会に出て働くことに対する不安が強く、「自分の能力が社会で求められているレベルよりも大きく不足していたらどうしよう」ということをとりわけ心配していました。家族やキャリアアドバイザーはそんな私に対して「そこまで心配しなくても良い」とアドバイスをくれましたが、私の不安はなかなか消えず、「昔と今ではわけが違うのだから安心できない」と考えてしまっていました。けれども、今回のインターンシップを通じて、業務体験や見学、ワークなどを行い、どのような能力が実務で求められるかを学んだ際に、職員の方から「基本的な業務は昔から変わっていない」というお話を聞くことができました。この体験を通じて、実際の業務が簡単ではないにしろ、自分が今まで培ってきた知識も活かすことができると知ると同時に、「自分でも少しずつ段階を踏んでいけばできるようになる」と実感でき、仕事も楽しいと思うことができました。それと同時に、今までの自分が就活に対して恐れる気持ちが大きすぎて、「昔通用したことは今はまるで通用しない」と思い込んでしまっていたことを自覚し、「社会で求められている基本的な能力は今と昔を比べても、自分が考えていたほどには大きく変化していない」ということを学ぶことができました。

今回参加したインターンシップは当初の希望とは異なっていましたが、今回のインターンシップを通して得た学びは今後就活を進め、ゆくゆくは就職し働く際にも活きてくる、重要な学びだと感じています。また、3年になってからではなく、2年でインターンシップに参加したことで、業界にとらわれない形で「働くこと」についての理解を深めることができ、より働く上でのビジョンが明確になったと感じます。今後はこの経験を活かし、さらなるインターンシッププログラムへの参加などを通じ、どのようにキャリア形成をしていくかを考えていきたいと思います。

大人への一歩

2年 大城 伊楓

私は静岡県にあるダイビング施設にて、約一ヶ月にわたりインターンシップ活動に参加した。そこで、宿の清掃や準備、ダイビングやシュノーケリングで使う機材の準備・洗浄、シュノーケリング体験の安全管理と付き添い、ガイドダイビングでお客様が逸れないよう後ろからサポートする業務などを担当した。

これらの業務を通し私は二つの大きな学びを得た。「自身の社会性の現状と課題」と「リスク管理」である。

まず、「自身の社会性の現状と課題」についてである。一ヶ月近く多くの仲間と共同生活をし、さらに静岡の田舎の密接なコミュニティで生活する中で、社会経験の少なさからくる自身の対人関係の未熟さに改めて気づかされた。

私はもともと横のつながりが強い沖縄に住んでおり、他者を気にかけすぎる風土に少しうんざりして上京した経緯がある。そのため、田舎ならではのコミュニティに対して良い印象を持っておらず、インターンシップ先の仲間と積極的に雑談を楽しもうとはしていなかった。また、共同生活の中で自分のペースが乱されると強いストレスも感じた。

しかし、インターンシップ開始から一ヶ月ほど経つとようやく少し慣れが生まれ、周囲がよく見えるようになってきた。すると、田舎のコミュニティ特有の助け合いの精神の効用をより強く感じたり、社員の方から付加的な知識を教えてもらっている人や、物品を分けてもらっている人など、社員と自然に関係を深めている仲間の姿も目に入ってきた。自分にもそうした場面が全くないわけではないが、社員と普段の会話でも自分が無意識に距離を作ってしまっていることに気づかされた。自分は新しいコミュニティに入った際、適度な距離を保ち続けることに良い面も悪い面もある。距離をとることで、今回のように一種の疎外感を生んでしまうこともあり、自分が距離感を調整してどこでもうまく適応しているわけではないということ、すなわち自分の未熟さを実感した。

次に「リスク管理」については、ダイビングにおいて最も大切な点であり、海に入る前に足を滑らせてしまい死亡に至る場合の事故もあると知った。そのため、自分なりに「海に入る前から危険はある」という意識を持って潜っていたつもりだったが、ショップの方に具体的な回避方法を教えていただいた際、自分の想定がまだ甘かったことを痛感した。また、自分が日頃から“やらかし”が多いのは、日常生活におけるリスク管理も十分でないことに改めて気づかされた。

これらのこと学び、このインターンシップは単なる職業体験にとどまらず、自分の弱点や未熟さを直視するきっかけになった。また、「バイトのみでは気づけなかった他者とのより密接なコミュニケーションの重要性に気づき、「自身が大人になるにはどうすればよいか」を考える貴重な機会となつた。

インターンシップ参加から学んだ積極性の価値と自分の興味の広げ方

2年 加賀 咲希

今回私が参加したのは、不動産メーカー企業の営業部門のインターンシップである。このインターンシップは五日間にわたり実施された。五日間の実施内容は、主にインターンシップの概要説明、企業や業界の知識に関する座学、土地や実際に建てられた住宅の見学、業務体験、そして最後のまとめであった。まとめの時間では、就職活動における企業の見分け方や、参加した学生それぞれのより良い就職の実現に向けた有意義なアドバイスがあった。

今回私がこのインターンシップを通じて感じたことは二つある。まず一つ目は、積極性の重要さである。インターンシップのどの場面でも積極的に取り組む学生は強く印象に残り、社員の方にもその意欲を示すことができる。私が参加した営業部門のインターンシップには約10人が参加していた。その中で積極性の重要さを感じた瞬間はさまざまであるが、たとえば次のような場面である。企業や業界の座学の後に社員の方が設けてくれた質問タイムでは、「何か質問はありますか。どんな質問でも大丈夫です」と促されたにも関わらず、私を含め参加者は静まり返ってしまった。このような瞬間こそ積極的に発言し、参加への意欲を示すチャンスであったと反省している。最終日にはどんな質問にも答えてくれる時間を設けることを事前に伝えられていたので、その際には反省を生かして勇気を出していくつか質問をすることができた。積極性を持つことで、社員の方にいい印象を持ってもらえることと合わせて、自分が知りたいと思ったことを質問できる貴重な機会を有意義に活用することができる。インターンシップでは、ビジネススキルが必要になる場面もあると思うが、そうしたスキル以前に、積極性を持つかどうかという自分自身の取り組み方次第で、企業の担当者の印象が変わると感じた。

二つ目は、インターンシップに参加すること自体に大きな意味があるということだ。今回参加した不動産業界は、元々特別な興味のあった分野ではなく、インターンシップサイトを見て偶然気になって応募した企業であった。はじめは不動産業界に対する知識に自信がなく「こんな自分でもインターンに参加することができるのだろうか」と不安を感じていたが、実際にはその企業および不動産業界全体についても説明を受けることができた。そしてインターンシップに参加する前には「自分はどんな仕事に興味があるのか」「なりたい職種がわからない」と悩んでいたが、この経験を通して不動産業界に興味を持つことができた。インターンシップの参加については就職活動を目的としたものもあるが、それ以上に自分の興味を広げる手段としても非常に有益だと感じた。

今回はまだ不動産業界のインターンシップのみの経験であったが、今後も一つの分野に絞らず、様々な業界のインターンシップにも積極的に参加して自分の興味を広げていきたいと思う。その際は今回学んだ積極性の大切さや参加する意義を意識し、有意義な経験となるよう取り組んでいきたい。

見えなかつた強みと弱み

2年 金子 叶愛

私は、AIを用いてホームページを制作する都内の会社で長期のインターンに参加しました。私が主に行つた仕事はテレアポです。社員さんが作ってくださった会社リストから、ランダムに中小企業の経営者や個人事業を主に選んで「ホームページの制作いかがですか？」と営業の電話をかけていました。

私はもともと人と会話することが苦手で、電話も友人とですら緊張してしまうほど苦手なのですが、なぜこの会社を初めてのインターン先に選んだのかというとむしろ「苦手だから」です。私はまだ自分が将来やりたいことや興味のある職業が一切なく、これから先実際に就活を始めるとなつてもなかなかすぐにスイッチが入らなさうだと感じていました。そのため、まずこの機会を利用して一番自分に合っていない、できたらやりたくない仕事を体験しておけば、今後のインターンで「すごく緊張するし怖いけど、きっとあの時よりは大丈夫なはず」と自分の支えになるはずと考えました。また、自身がまだ体験したことではないけど先入観で、あるいは今までの限られた経験をもとに苦手そうだと思っていたことも、実際やってみたら意外とやりがいがあって楽しいということももしかしたらあるかもしれないと思い、テレアポを選択しました。

私はこのインターンを経験して、自分が知らなかつた自身の弱みと強みに気付くことができました。インターンに初めて行った時の私は、「電話は苦手だしうまく聞き取れなくて怒られたらどうしよう」や「成果が残せなかつたら社員さんに怒られそう」といったネガティブな感情ばかりが先行し、全く楽しくありませんでした。しかし実際数日間体験してみると、電話でお話する内容はスクリプトがありそれを読み続けるだけで良く、困つたら社員さんが助けてくださるので、少しずつですが安心して業務に取り組めるようになってきました。

そんなある日、いつも面倒を見てくださっている女性の社員さんが「金子さんはインターン生の中でも言葉遣いがとても丁寧でいいね。」と褒めてくださいました。私は普段がさつで言葉遣いも悪いので、自分がまさかそんな風に見られていたことを知ってとても驚きました。丁寧な言い回しや相手の立場や感情に寄り添つた話し方を、趣味である読書や映像作品鑑賞を通して身に付け、実践することができました。また、自分の趣味が仕事につながつたのだと感じ、とても嬉しく思いました。

しかし、それと同時に「へりくだりすぎてしまつて部分が見受けられるから、もう少し堂々とお話してみるとお客様もお話を聞いてくれるかも」とアドバイスをいただきました。確かに電話を掛けるたびに「怒られたくない」「お客様を憤慨させてしまつたら会社に迷惑がかかってしまう」と緊張してしまい自分を守るような話し方になつてしまつて反省しました。

今回のインターンシップでは自身の苦手だと思っていた世界に飛び込み、新しい自分の一面に気付くことができました。この経験は自信にもつながつたし、なにより苦手にチャレンジする意義を実際に肌で感じることができました。ただ、ずっと苦手なものばかり体験していると疲弊してしまうので次回は自分の興味のある業界を見つけ、チャレンジしてみようと思いました。

社会への第一歩

2年 神谷 太陽

私は、首都圏に拠点を持つIT系の企業で、5日間（1日約7時間）のインターンシップに参加した。業務内容は、プログラミング用のツールを使って基礎的な演習を行うもので、用意された教材に沿って進めていく形式だった。また、期間中には会社の社長や社員の方と話す機会もあり、会社や業界についての話を聞くことができた。

インターンに参加して、まず一番印象に残ったのは「働くって思ったより大変なことなんだな」ということだった。それまでは、デスクワークは椅子に座ってできるため体力的にそこまできつくな仕事だと思っていたが、実際に1日中パソコンの前に座って作業してみると、集中力が続かず、肩こりや目、なぜか腰の疲れもかなり感じた。ずっと同じ姿勢で単調なことを続けることは想像以上に疲れるところで、「社会人ってこれを毎日やっているのか...」と素直にすごいと感じるとともに絶望した。

また、社員の方との座談会を通して、会社に対するイメージも少し変わった。正直に言うとインターンシップに参加する前には、企業は利益のことばかり考えていて、働く人のことは考えていないのではないかというイメージを持っていた。しかし実際に話を聞いてみると、「どうすれば社員が長く安心して働けるか」「やりがいを持って仕事ができるか」といったことを考えていることがわかった。仕事に対する前向きな話を聞き、自分の中で働くこと=つらいものという考え方を少しだけ払拭できた。

一方で、自分自身の未熟さもたくさん実感した。分からぬ部分があっても「こんなこと聞いていいのかな」と遠慮してしまい、迷う無駄な時間が発生したことが何度もあった。また、指示されたことをこなすだけで満足してしまい、自分から何か工夫したり、もっと深く理解しようとしたりする向上心があまりなかったと今振り返ると思う。これまでの学校生活と実際の現場でのGAPがこれを引き起こしたと思うと同時に、社会で働く上で足りない部分が多いということを強く感じた。

このインターンを通して、働くことに対する意識も変わった。それまでは「大学を卒業したら就職しなければならない」「働くのは大変でつらい」というネガティブなイメージが多くを占めていた。しかし実際に会社で働く体験をして、社会人の方の話を聞くことで、「自分も将来、誰かの役に立つ仕事をしていくんだ」という実感が少しずつ湧いてきた。働くことは義務のようなものでつらいだけと考えていたが、今回のインターンシップを通じて働くことにポジティブな印象を持てたと思う。

今回の経験から、今後の自分に必要だと感じたのは主体性だと思っている。知識や技術が足りないことは仕方のないことだが、大事なのは分からぬことをそのままにせず、自分から質問したり調べたりする姿勢だと感じた。これからは授業や日常生活の中でも、受け身になるのではなく、少しずつでも主体的に動くことを意識していきたい。また、このインターンシップは、スキルを学ぶ場というよりも、自分の考え方や意識を見直すきっかけになった貴重な経験だったと思う。将来に対する不安が消えたわけではないが、「少しずつでも成長していきたい」と前向きに考えられるようになったことが、今回一番大きな収穫だった。

勝利の裏側

2年 北島 颯大

私はこれまで、スポーツクラブチームの「運営側」の仕事についてほとんど知識がなく、選手を支えるために裏側ではどのような業務が行われているのかについて強い関心を抱いていた。特に、クラブを支える職員はどんな思いを持ち、何をモチベーションに働いているのかを知りたいと思い、このサッカーカークラブのインターンシップへの参加を決めた。参加先のクラブは約50名という比較的小規模な組織で、社員同士の距離が近く、明るくアットホームな雰囲気が印象的であった。こうした環境で、どのように試合運営やファン対応が行われているのかを肌で感じられることができた。

インターン期間中、最も強く印象に残ったのは、試合当日における営業担当の社員の動きである。私は営業職に対して、試合のない日に外回りをするという一般的なイメージを抱いていた。しかし実際には、試合当日こそ業務が多岐にわたり、非常に忙しいことを知って驚いた。サポーターの動線の設計、スタジアム内の配置調整、トラブル対応、ポンサー関連の調整など、瞬時の判断力が求められる場面が次々に訪れる。社員の方は状況を正確に読み取り、迷いなく対応しており、その判断の速さと的確さに圧倒された。こうした細やかな仕事が積み重なることで、サポーターが快適に試合を楽しめる環境がつくられているのだと実感した。

また、グループワークで取り組んだ「スタジアム満員施策」の検討は、マーケティングの考え方を知る上で非常に有意義であった。チームの現状分析から始まり、どの層にアプローチすべきか、どの施策なら費用対効果が高いか、どんな導線で認知から購入につなげるかという一連の流れを実際に体験することで、集客の難しさと奥深さを理解した。自分たちのアイデアがどれほど実現可能で、どの程度のインパクトを持つのかを考える過程は刺激的であり、スポーツビジネスの面白さを改めて感じた。

さらに、クラブチーム特有の「チームとしての一体感」に触れられたことも大きな学びである。選手と職員が「夢と感動と共に」という同じ目標を掲げ、クラブの価値向上に向けて行動している姿は、一般的な企業ではあまり見られない独特の文化ではないかと思った。社員一人ひとりがクラブの一員であるという意識を強く持ち、それぞれの役割を通じてチームの成功に貢献している姿は非常に印象的で、自分の職業観にも影響を与えた。

一方で、このインターンは自己自身の弱みを痛感する機会にもなった。特に、自分の考えを正確に伝える力や、質問力の不足を強く感じた。聞きたいことがあっても、うまく言語化できずに質問できない場面が何度かあり、コミュニケーションの重要性を改めて理解した。しかし同時に、興味のある分野では新しいアイデアを生み出すことができるという自分の強みに気づくこともできた。この強みは企画やマーケティングの分野で生かせるのではないかと感じ、将来の方向性を考えるきっかけになった。今回のインターンを通して、スポーツチーム運営の裏側にある努力や工夫を知ることができただけでなく、自己自身の成長の余地や可能性にも気づくことができた。今後は弱みを改善するために積極的に学び、スポーツにより深く関わるキャリアを検討していきたい。

インターンシップで考えた、働くことと自分自身の軸

2年 GU XINYI

この夏、中堅住宅メーカーと地域密着型の中小建設会社という同じ業界の二つの異なる環境で、合計13日間に及ぶインターンシップに参加した。住宅メーカーでは施工管理職と企画営業職として、土地の仕入れから現場の検査工程や品質管理の流れを学び、建設会社では地域イベントの企画運営に携わりながら、働く人々の価値観に直接触れる貴重な経験を得た。

インターンシップを通じて最も強く感じたことは、仕事の内容そのもの以上に、「誰と、どのような環境で働くか」という人間関係と職場風土の重要性であった。住宅メーカーでは、先輩社員から、ワークライフバランスを重視するという本音を聞く機会があった。安定した大手グループの強みを背景に、計画的に業務が進められており、残業が少ないといふいわゆる「ホワイト」な企業風土を体感した。そこで出会った入社二年目の社員は、昇進への意欲よりも、現在の仕事が楽であることと充実した生活を大切にしているように見えた。一方、中小建設会社では、元教員という異色の経歴から転職し、自らの手で新しい企画を立ち上げる代表者の姿を見ることができた。そこには、大企業にはない裁量権の大きさと、自らが会社の文化を創り上げていくという強い主体性と熱意が感じられた。

この二つの経験は、私に大きな問いを投げかけた。それは、自分は果たして「どのような人々と、どのような雰囲気の中で働きたいのか」という根源的な問である。これまで「自分の軸を見つける」と言われ続けてきたが、私は業界研究や職種選びの範囲での軸の探索に終始しがちだった。しかし今回、同じ建設業界でありながら、これほどまでに働く人々の価値観や日常の業務ペースが異なる現場を目の当たりにし、自分のキャリアを考える上で最も重要な「軸」は、実は「人」と「環境」ではないかと気付いた。

また、住宅メーカーの社員から、キャリアの8割は偶然という言葉を聞いたことも、私の考え方を変えるきっかけとなった。緻密な計画だけがすべてではないというこの言葉は、一見すると無力感を覚えるかもしれないが、この言葉を「将来に対する柔軟な姿勢の大切さ」として受け止めている。確固たる計画に縛られるのではなく、目の前の出会いと機会を大切にし、その中で自分が大切にしたい「人」と「環境」という軸を持ち続けることが、結果的に充実したキャリアにつながると考える。

今回の実習で得られた気付きは、単なる業界知識ではなく、社会人としての在り方そのものであった。今後は、特定の企業名や職種に早期に絞り込むのではなく、社風やそこで働く人々の価値観にまで目を向けながら、自分にとって最適な環境を探すための企業研究を続けていきたいと思う。そして、偶然訪れるかもしれない機会を見過ごさないためにも、様々なことに積極的に挑戦し、視野を広げて大学生活を送りたい。

人と信頼を築く営業のリアル

2年 小林 陽南乃

私は、地元である静岡県沼津市で5日間のインターンシップに参加した。この会社は、水回り・電気・建築資材を専門に扱う商社で、全国の工務店や建設会社、設備会社をサポートしている会社である。大きな特徴は、ただ商品を売るだけではなく現場で資材の活用全般の役割を担うことだ。

インターンシップは初日と最終日にオンラインで全国のインターン生とワークを行い、営業の予習や実際に現場で働いた感想の共有を行った。2日目～3日目は会社に派遣され、営業職が日々どのようにお客様と関わり、建築現場を支えているのかを実務に近い形で学んだ。主な内容は以下の3つである。一つ目は営業同行だ。営業同行では、社員の方と一緒に取引先を訪問し、実際の商談の進め方や関係構築の仕方を間近で学んだ。現場での立ち振る舞いや、お客様のニーズを引き出す会話の工夫など、座学では気づけないポイントを体験的に理解できた。次に、主要メーカーのショールームを訪問して見学し、メーカーごとの強みを実際に見て触って商品の特徴を比較し、提案に必要な基礎知識を身に着ける貴重な機会になった。さらに、社内業務として受発注作業や電話対応も経験した。専用システムを使った注文処理や、取引先との連絡業務を通して、正確さとスピードを両立させる大切さを実感した。お客様の声を直接伺うことで、現場のニーズや課題の背景にも触れることができた。

これらの経験を通じて、自分はこれまで仕事＝作業をこなすことと捉えがちだったことに気づいた。実際に営業同行や電話対応を経験する中で、仕事では常に相手の状況を想像し、何を求めているのかを先回りして動く姿勢が重要であると実感した。特に、取引先の方々が安心して相談できるように社員の方が言葉選びや距離感を細かく調整している姿は、社会人としての当たり前の基準が自分の想定を大きく上回っていることを教えてくれた。同時に、今の自分にはまだ観察力や相手の立場で考える視点が足りていないとも痛感した。社会に出てから必要になるのは、知識の多さだけでなく、相手の言葉にならない感情や不安を読み取る感性だと思う。だからこそ、日常の小さなコミュニケーションでも、相手の背景を考えながら向き合う習慣を身に付けていきたいと感じている。このインターンは、社会を見る角度を自分中心から相手中心へと切り替えるきっかけになった。今後は、今回の気づきを大学での学びや将来のキャリア選択にも生かし、相手の役に立つために自分は何を磨くべきかを考え続けていきたい。

最後に、仕事はただ知識を使う場ではなく、相手を理解しようとする姿勢そのものだと実感した。営業同行で見た丁寧なコミュニケーションや受発注で感じた責任の重さは、今の自分に何が足りないのかをはっきりと教えてくれた。経験不足や未熟さはいくつもあるけれど、それらはできない理由ではなく、これから伸びる余白だと思っている。今回得た気づきを忘れず、日常の中でも人とのかかわり方を意識しながら、少しずつ信頼される人間へ近づいていきたい。

未来への第一歩、自分の方向を見つけるまで

3年 SONG YUCHAN

私が開拓し、体験したインターンシップ先は陸運業を中心に営む物流企業でした。インターンシップは5日間にわたって行われ、本社ビルではグループワークと発表を、営業所の物流倉庫では現場実習を経験しました。初日には簡単なオリエンテーションとアイスブレイクを皮切りに、自己分析とマナー研修を行いました。2-3日目にはピッキング、検品など直接的な現場作業に参加し、ロボットと機械を活用した作業の効率化と特有の雰囲気を、自ら体験、理解することができました。4-5日目には現場体験をもとに作業の改善に向けたアイデアを議論するグループワーク、先輩社員との座談会、成果発表会を行い、インターンシップを無事に終えました。

インターンシップの開拓、体験を振り返っての一番の感想は、自分がインターンシップを「訳もなく怖がっていたな」でした。私が参加したインターンシップは先着順の募集で、競争ムードが強くなかったという点もありますが、何よりインターンシップ以前の私は自信をかなり失っていました。「日本語がうまく出てこなくて言葉が詰まつたらどうしよう」という不安から、インターンシップ先開拓の期日をずっと延ばしたりもしました。しかし、実際に参加してみると、このような心配はほとんど無用だったことに気がつきました。知らない人たちとも安定的に対話することができましたし、大勢のインターン生や社員の前で発表することができて、以前より自信を持つことができました。

キャリア体験学習の授業は、卒業のための必須単位だったので受講することになりましたが、2年間の空白期を経て復学した留学生である私にとって、方向性を提示してくれる重要な道しるべになりました。日本の就職日程や大学3年生から本格的な活動が始まるという事実さえよく分かっていなかった私にとって、夏休みからインターンシップの準備をしなければならないということは、最初は負担で理解しにくい課題でした。しかし授業を通じて日本の就職文化と企業が人材に要求する態度・力量を体系的に理解し、2年間の情報の空白を埋める過程がどれほど重要なのかを悟ることができました。特にインターンシップは単なる経験ではなく、進路形成過程で理想と現実の間隙を狭める必須の準備段階だという点を実感しました。

最後に、今回の授業とインターンシップの経験は単純なキャリア探索の意味を越え、復学後に途方に暮れていた私にもう一度「今後どのように進むか」を考える重要なきっかけになりました。現場を直接経験して得た小さな自信は、今後の就職準備の過程でも私が自ら信じて一歩ずつ進むことができる原動力になると思います。まだ不足している点は多いですが、学習を通じて学んだ日本の就業文化や企業に関する気づきを土台に、残った大学生活の間より具体的な経験を積みながら、私の進路を主導的に設計して行こうと思います。

経験して分かったリアル

2年 高橋 和奏

私は大学2年生の夏休みに2つのインターンに参加しました。1つ目は、5日間の新潟のホテルでのインターン、もうひとつは、埼玉に本社があり、多角的な事業を展開する複業事業グループでの3日間のインターンです。以下、本稿ではホテルでのインターンを中心に記述します。ホテルでのインターンでは、エントランスに立ちご来館されたお客様のお出迎えや、チェックイン、チェックアウトのお客様の誘導を主に行いました。

まず初めにインターン先を探すときに現時点で自分の興味のある職種、業界のインターンに参加したいという思いが強くありました。自分は接客業に興味があったため、お客様と一番近くで関われる職業は何か考えたときにホテル、ブライダルが適していると思い、マイナビでインターン先を探し始めました。マイナビで業種を絞って検索できるとはいえ、ホテル業界だけでも予想以上に記載されているインターン先が多かったのですが、都心で調べると参加条件が28卒以上ばかりでした。しかし初めてのインターンは業種で妥協したくなかったため、条件がすべて合う新潟のホテルのインターンに参加することに決めました。このように、インターン先を自分で決め、参加が決定するまでの過程は、個人的に苦戦したこととして記憶に残っています。

次に実際にインターンに参加してみて、インターン期間中、社会人と同様の生活リズムを送ることに対する負担が大きかったです。長時間の業務に対する疲労や、通勤時間など拘束された時間に対して慣れることが難しく、普段自分がいかに、やりたいときにやりたいことをして生活しているのだと見つめ直すきっかけとなりました。同時に社会人はプライベートの時間を確保することが出来るのか考えました。慣れない環境に対する疲労や、緊張もあったかもしれません、10時から18時の勤務に加え、通勤時間なども考えると、必要最小限のことを行うと1日が終わってしまい自分の趣味などに費やす時間が確保できないのではないかと不安になりました。

また、インターンシップを経て良好な対人関係とコミュニケーションの大切さを改めて感じました。私の参加したホテルは時間によってフロント担当がチェンジするため、随時情報共有を行うことが欠かせませんでした。今回参加したどちらのインターンシップにも共通することですが、業務は一人で行っているわけではないため、自分一人で完結せず細かなことでも情報共有を行い、その場にいる全員が同じ情報を持っていることが業務をスムーズに進めることに繋がると強く感じました。

今回初めてのインターンシップへの参加であり、マイナビに書いてある業務内容と異なる部分もありましたが、何よりも実際に社会の場で働く経験を積むことで、経験してみないと分からないルールや考え方を学べたため貴重な機会となりました。今後多くのインターンシップに参加することで視野を広げ、将来に生かしていきたいと強く思います。

自己発見の第一歩

2年 田中 ここ実

2025年9月初旬、私は都内の人材派遣会社で5日間のインターンシップに参加した。この企業は、主にホテル・ブライダル・飲食業界に特化したアルバイト募集サービスを提供しており、クライアントと求職者の仲介役を担っている。私を含め6名のインターンシップ生で、営業や人材コーディネーター、広報の仕事体験を行ったり、取引先であるホテルやブライダル施設に実際に訪問したりした。

今回のインターンシップを通して私自身の短所と長所について気づいたことが2つある。

1つ目は、「論理的な思考力・説明力がない」ことである。インターン初日にアイスブレイクもかねて、3人ずつに分かれてディベートを行った。ディベートは5つほどテーマが用意されていて、そのテーマごとにチーム編成も変えて戦った。私は以前から論理的に考えたりや説明をしたりすることが苦手で、いつも他人の意見に同調したり、ありきたりな意見を述べることしかできなかった。今回のディベートでも、自分の意見をあまり論理的に組み立てられず、相手チームから反論されてもきちんと根拠・意見で返すことができなかった。それどころか、このようなグループワークの場で積極的に自分から意見を述べられる性格ではないため、あまり発言できないままその場の空気に流されてしまった。今回のディベートはアイスブレイクの一部であり、また私は2年生なので内定を見据えてのインターンシップでないため、この失敗は就活には影響しない。しかし、この先就活でグループディスカッションをする機会が何回かあると思うが、私の論理的思考力・説明力・積極性の低さは評価にマイナスに影響すると思うので改善すべきだと気づいた。改善するには、実践練習の積み重ねや先輩などからアドバイスを求めることが有益だと思う。

2つ目は、「課題によっては積極的に進めることができる」ことである。この企業はクライアントの求人広告制作も担っており、今回はその求人広告と企業のインスタグラムへの投稿画像を2人1組で作る体験をした。以前から、何かを創り出すことやデザインするような作業に苦手意識はなく、課題であればできぱきと作る方であった。その要領で今回の体験に取り組んだところ、インターン終了後ペアの人には「田中さんがリードして広告を創ってくれてありがたかった」と感謝された。このことから、私はデザイン・創作系の課題に少し強いことを自覚することができた。このスキルは就活での選考等で活かすのはもちろん、仕事選びでも活用したいと思う。

この授業を通して早いうちにインターンシップ先を探し、体験したことで、就職活動への興味をもつことができ、自分の長所や短所にも気づくことができた。さらに、今回訪問した企業以外にも参加したいと感じ、いくつか1dayのものにも参加したりと、意欲的に就活に取り組むきっかけとなった。これからは、さらに自分を見つめ直し、自分らしいキャリアを築いていきたい。

視野を広げる

2年 谷 美和

私はこの夏、住宅販売の企業とIT企業の二つのインターンシップに参加しました。住宅販売の企業のインターンシップは、主に企業の方をお客様と見立てたお仕事体験のような内容でした。お客様の住宅に対する要望をヒアリングし、どの間取りにするかをグループで話し合い、プレゼンをするという流れでした。IT企業のインターンシップは、各部署の業務内容の説明を受けたあと、実際にプログラミングなどの業務を体験してみるといった内容でした。

このインターンシップを通して私が感じたことは、視野が広がったということです。もともと私は広告業界にしか興味がなく、他の業界についてはあまり調べたことがありませんでした。しかし、インターンシップ先を探す中で、自分がやりたいと思えるような業務ができる広告関係の企業がなく、あつたとしても二年生は募集対象外であったため、結果として広告業界のインターンシップに参加することはできませんでした。その上で、営業職には少し興味があったので、勤務地・開催日時が自分の希望通りであった、住宅販売の営業職のインターンシップに参加することにしました。実際に参加してみると、自分が思っていたよりもとても楽しいものでした。参加者は三年生が多く、すでにインターンシップをたくさん体験してきている方が多かったため、グループワークの進め方、立ち回り方なども学ぶことができました。また、お客様の要望と商品をマッチングさせる際の考え方というのが自分にとって新しい知見でした。住宅販売という大きな商品を売る仕事であるので、その分たくさんのことを考えて仕事と向き合っていることを知りました。一方、IT企業のインターンは私にとって挑戦でした。高校の授業でプログラミングを一度体験して苦手なことを知っていましたが、体験もせずに選択肢から外すというのは違うような気がしたので、挑戦してみることにしました。実際に体験してみた結果、自分には向いていないということを再確認しましたが、このような業種があることや仕事への向き合い方などを知ることができ、とても良い経験となりました。

この二つのインターンは、全く異なった業種であり、住宅販売は個人向け、IT企業は企業向けのサービスを提供しているといった違いがありますが、どちらの企業も、相手についてとても考えているという点で共通していました。インターンに参加する前、私は「働く」ということについて、自分のためという認識が強かったような気がします。自分のやりたい仕事をして、それに対する対価をもらい、キャリアアップをするといった自分を中心とした働き方をイメージしていました。しかし、どちらの企業の方のお話を聞いていても、最初に出てくる言葉は「お客様のため」でした。お客様が過ごしやすくなるには、お客様が働きやすくなるには、このようなケースの時、これは適正でこれは不適など様々なケースを考えて人のために働いているということを実際に体験してみて感じることができました。

この夏、インターンシップに参加して、自分の興味のない業種に挑戦してみたこと、想像していたよりその業種が楽しいものであったこと、働くことに対する意識の変化など、自分にとって視野の広がった夏になったと感じました。

「やってみる」から見たこと

2年 飛永 葵羽

私は2025年5月から8月にかけて、二社のインターンシップに参加した。今回の経験は、将来の方向性をまだ模索している私にとって、社会と接点を持ちながら自分自身の興味や価値観を見つめ直す貴重な機会となった。

まず5月には、大手家具インテリア用品小売企業の低学年向け3days インターンシップに参加した。インターンシップは3年生から参加するものというイメージが強く、初参加であることに不安も感じていたが、オンライン形式で参加できる点や低学年向けのプログラムである点に魅力を感じ、挑戦することにした。

このインターンでは、就職活動の基礎知識や自己分析の進め方を学んだ。特に印象に残っているのは、自分の「価値観」や「大切にしたい軸」を言語化するワークである。これまで深く考えたことのなかったテーマであり、難しさを感じる一方で、自分と向き合う良いきっかけとなった。また、全3回のプログラムを通してESやWebテスト対策の基礎を学び、就職活動に対する漠然とした不安が軽減された。

続いて8月には、IT系企業の5days インターンシップに参加した。こちらは対面形式で行われ、人事管理システムをはじめとする自社サービスの説明を受けた上で、他社へ提案するための模擬コンサルティングや新機能の提案に取り組んだ。

このインターンを通して、コンサルティングでは知識や技術そのものだけでなく、相手の課題を正確に整理し、筋道を立てて分かりやすく伝える力が重要であることを学んだ。社員の方から直接フィードバックをいただきながら進めるワークは緊張感があったが、自分の意見を相手に伝える難しさとともに、その面白さを実感することができた。

二つのインターンを通して、自分の成長を感じた点は、グループワークにおいて積極的に意見を述べられるようになったことである。3年生中心のグループの中で発言することに最初は戸惑いもあったが、回を重ねるごとに自分なりの考えを自信を持って伝えられるようになった。また、業界や職種に対する理解が深まり、自分がどのような仕事や価値観に惹かれるのかを具体的に考えるようになった。

一方で、複数の課題を同時に進める中で、時間管理の甘さや事前準備の重要性といった課題も見えてきた。これらは今後の学生生活や就職活動に向けて、意識的に改善していきたい点である。

2年生という比較的早い段階でインターンシップに参加できたことで、周囲よりも早く社会や働くことについて考える機会を得られたと感じている。今回の経験を今後の学業や来年度以降の就職活動に活かしていきたい。

社会人は思ったより大人ではない

2年 富内 溪音

私が6月～11月まで長期インターンに参加させていただいた会社は、広告とマーケティングを主な事業とする、設立3年の会社であった。雇用されている社員は主に2人で、それ以外の社員は業務委託という形で仕事をしていた。この夏から中野坂上にオフィスができたばかりのベンチャーで、一緒にお仕事をさせていただいた社長、社員ともに20代であった。

以下このインターンシップを通じて感じたことや考えたことを三つ述べる。一つ目は「インターンシップならではの責任感やプレッシャーの強さ」である。普段行っているアルバイトにも責任感を持って取り組んでいるつもりだったが、インターンでは会社と会社の取引であるというプレッシャーから、「絶対に期日までに取り組まないといけない」と感じながら実習することができたのはいい経験であった。一方で、その責任感の強さが先行するあまり、本当はやりたくない気持ちに気づくのが遅くなったりともいえる。

授業でインターンシップについて発表したときに「なぜ続けるのか」といった質問を受け、「インターンは責任をもって取り組むものだからやめてはならない」という思い込みが、ずっと消え、11月でやめるに至った。この経験から、責任感の強さは自分の長所ではあるものの、自分の目的を見失わないようにすることや自分の意見をはっきり伝える必要性も実感することができた。

二つ目は、今回のインターン先ではきっちりとしたインターン・プログラムが組まれているわけではなく、連絡が滞ることが多く、賃金などの契約に対する意識が稀薄であるという印象を受けた。インターンをやめたいと連絡した後の連絡がないことから、まだ社内の情報が確認できてしまう状況にある。

「社会人は思ったよりも大人ではない」という気づきである。こうした経験を通じて社会=大人の認識が改まり、「たくさんの仕事があり、人によって合う仕事と合わない仕事が異なるが、それをお金というものでつなぎながら支えあっているのだ」と、社会を客観視できるようになった。

三つめは、私自身の適性に関する気づきである。私が今回行った仕事は企画出しやインスタグラム投稿の画像作成であり、インターン前は自分が「アイデアで0を1にする仕事が向いているのではないか」と考えていたが実際に取り組んでみると、自分には合っていない可能性があると感じた。なぜなら、1人でアイデアを考えたり、作業したりすることを苦痛に感じる事が多かったため、グループでの仕事のほうが向いているのではないかと感じたためである。このことから、自分の仕事の向き、不向きがわかつただけでなく、もっといろいろな経験をすることで自分にとって最も良い選択ができるようになるのではないかと考えた。また、今回のインターンでは「インターン生として雇っていただいているのだから恩返ししなくては」などと会社を上に見すぎて遠慮した結果として、最終的には最も会社に不利益な「退職」を選択してしまったので、きちんとコミュニケーションをとることの大切さを身をもって体験したと言える。

“当たり前”の裏にある努力を知って

2年 藤坂まりの

私は夏季休暇中に、二つの住宅関連の企業でインターンシップに参加した。どちらも「住まい」を通して人々の暮らしを支える仕事を行っており、延べ五日間にわたって住宅提案の体験や、実際の顧客対応を想定したワークなどを経験した。一つ目の企業では、住宅建設やリフォームを手掛ける大手企業のプログラムに参加し、班ごとに家の模型を使って顧客のニーズを想定した住まいの提案を行った。二つ目の企業は、不動産仲介を行う会社で、インターンシップでは現場での提案体験やビジネスマナー講習を通して、社会人としての基本的な姿勢を学んだ。

春学期の事前指導の授業で「社会人に求められるスキル」について学んでいたものの、実際にインターンで体験してみると、知識として知っていたことと、実際に行動に移すこととの間には大きな差があると感じた。特に、チームで住宅提案を行った際には、自分の考えを相手に伝える難しさと、他者の意見を理解してまとめる大切さを実感した。最初は自分の意見を主張することに意識が向いていたが、最終的にはメンバー全員が納得できる提案をつくるために「相手の意見を聞く姿勢」が必要だと気づいた。この経験から、コミュニケーションは単なる会話ではなく、「相手を理解することの積み重ね」であると気付き、コミュニケーションに対する意識が変わった。

また、住宅提案を行う際に社員の方からフィードバックをいただく中で、見た目のデザインよりも「暮らしやすさ」を考慮することの重要性を学んだ。顧客がどんな生活を送りたいのか、どんな不安を抱えているのかを想像しながら考えることで、初めて人に寄り添った提案ができるのだと感じた。これまで私は、見た目の良さや効率性を重視しがちだったが、「人の生活を支える」という仕事の本質を感じたことで、社会で働くことの目的が少し明確になったように思う。

不動産仲介会社での実習では、ビジネスマナーの基本も学んだ。相手に不快な思いをさせないようにする「気配り」や「丁寧な言葉遣い」は、社会人として当然のように思えて、実際にやってみると意外に難しかった。身だしなみや表情、言葉のトーンなど、細部まで意識する必要があることを知り、自分の甘さを痛感した。さらに、現場で働く社員の方々が、顧客のために何度も足を運び、地道な努力を続けている姿を見て、「目に見えない努力が信頼につながる」ということを強く感じた。華やかに見える営業職の裏に、細かな準備や誠実な対応があることを学び、仕事に対する見方が大きく変わった。

このインターン全体を通して、私は「社会で働く」ということは単に業務をこなすだけではなく、「人と信頼関係を築くこと」だと実感した。知識やスキルも大切だが、それ以上に、相手の立場に立つて考える姿勢や、チームで協力しながら課題を解決する力が求められる。今後は大学での学びや課外活動の中でも、人との関わり方を意識し、自分の考えを伝える力と聞く力の両方を磨いていきたい。今回の経験は、社会人としての自覚を芽生えさせる大きなきっかけとなった。

洗脳を解く

3年 布施 拓真

5日間、証券会社のインターンシップへ参加した。自分は三年生という立場であることから、早期選考に直結する会社を選んだ所、インターンシップの内容は仕事をするというより、会社理念、部署の説明、質疑応答が殆どであった。つまり「採用」に特化したインターンシップに行ってしまったからこそ、5日間の殆どが座学寄りな内容であった。また、証券を取り扱うには複数の資格が必要であり、我々学生が何かを仕事として何か助けるようなことは不可能でもある。仕事に近い内容としてロールプレイングを複数回行って終わった。

感じたのは、インターンシップでは会社のPRの為に会社の良いように情報を提供されることが多いことだ。若干新卒者の研修のように感じる事が多かった。会社理念の講義を受け、今後どのような展開を目指しているのかをじっくりと学んだ。インターンシップ先は創立100年を迎えて伝統ある会社で、上場しており人気もある程度高いのだろう。選ぶ側にあるこの会社にとってインターンシップとは良い人材に入ってもらう為の人事のセレクションであり、内容もその点に特化していたのではなかつただろうか。良いようにPRをする。それは自分の会社を説明する上では当たり前だとは思うが、5日間のインターンシップ中、私には「騙されないぞ」という緊張感が常に走っていた。5日間もこのような講義を受ければ人間はそれなりにその会社に魅力を感じてしまうものだ。しかし、少し冷静になって考えてみればこの事業展開の予想は果たして本当なのか、と不安に思う所も多かった。5日間、早期選考に直結という言わば就活生からしてみれば嬉しい内容にまんまと騙されて、他の所を探してみる意欲が削がれる。そんな気がした。「5日間を経験したからこそ、ここに満足せずに他を見る必要はある」と他の就活生に伝えたい。

また、常々「金融系の仕事はAI化する、働く人は減る」と言われる風潮があるが、インターンシップでは「AIに仕事は取られない。人と対面で話し合って営業をすることに魅力を感じる人は多い」と説明を受けた。しかし、「本当にそうなのだろうか」と思ってしまう。2年前には現在のようにAIがここまで進化してお願意をすれば画像も作ってしまう世の中になっていたとは自分は考えてなかった。今後のAIのさらなる発展のもと人間のコンサルが本当にAIに勝ると確信できるのだろうか、それどころか証券の営業が存続するのかについても疑惑をもってしまう。それを上の一文で説明を片付けられた時、恐らく会場にいた大多数が不安に思ったと思う。

振り返ってみると、インターンシップ先は業界と企業の理解をしてから選ぶべきだったと思う。結局は「御社に行きたい希望の人間の一人」として捉えられ企業宣伝を5日間開催された。申し訳ないが5日間の日数とスケジュールで選んだ企業であり、自分が行きたいですと思えた企業ではなかった。しかし、インターンシップに行けば採用時に加点されることから、志望している場合はインターンシップに参加せざるを得ないと思う。大事なのは調べてミスマッチを減らしてから赴き、他の企業も諦めずに探し続ける努力だと感じた。

関心領域の再構築

2年 古川 桃百

私は、「働く女性を支援すること」を理念とし、主に保育・福祉・教育・シッター業などを営む企業が運営する、小学校内の学童施設にて、8日間のインターンシップに参加した。業務内容としては、職員の方々の仕事内容を紹介していただき、主に子どもたちの遊びの補助を行い、日々のミーティングにも参加した。私は普段、塾講師のアルバイトで子どもと関わることに楽しさを感じていたため、教育の現場を志望した。

学童での日々は、専門知識を持つ職員の方々の視点の鋭さや、仕事に対するプロフェッショナルな姿勢に触れる機会となった。施設長が「子どもが特別好きというわけではないが、仕事が楽しい、好き」と語っていたことは、仕事への動機付けが感情的な「好き」だけでなく、やりがいや専門性に基づくものであることを示唆しており、私の社会に対する意識を変えるきっかけとなった。また、職員の方々の指導からは、発達に関する深い知見がうかがえた。例えば、自閉症の子どもがプラレールなどを好む特性を理解しつつも、視界がおもちゃに集中しすぎるのを避けるために、遊び方を座卓に変えることで視野を広げるという指導法があった。これは、障がいの特性をうまく利用した支援の具体例であった。また、学童の運営における社会的な責任の重さも強く感じた。一日の業務において、子どもの帰宅時間の念入りな確認や、おやつ提供時のアレルギーに関する二重チェックなど、子どもの安全を確保するための徹底した仕組みが導入されていた。さらにミーティングでは、ネパール語を話す子どもに対し、母国語も大切にしつつ「絶対に伝えないといけないことは日本語を使おう」と話し合うなど、多様な背景を持つ子どもへの教育的配慮や、子どもたちの日本語能力に合わせた対応の必要性について考える機会を得た。学童が子どもたちにとって「第二の家」として、安心感と社会性を育む上で重要な役割を果たしていることを学んだ。

実習中には、自己の成長を実感できた瞬間もあった。実習開始時はできなかった「子どものズレやミスに指摘を入れる」という行為に挑戦し、正式なゲームのルールを教えたところ、子どもたちが難しいながらも楽しそうに取り組んでいる様子が見られ、施設長にも褒められた。この経験から、前回できなかつたことをできるようにする能力、すなわち課題解決能力の有無が、社会で活躍できる人とそうでない人の大きな違いを生むのだと確信した。

今回のインターンシップは、自分が得意な領域（教育）という枠を超えて、自分の適性を深く見つめ直す貴重な機会となった。私は塾という慣れた環境では子どもと関わる楽しさを感じていたが、幼い子どもたちに対応する経験から、新たな環境で自身の適性に限界を感じた。この気づきは、これまでの関心ごと以外にも自分が向いている仕事があるかもしれない、もっと視野を広げて仕事を探してもいいというポジティブな意識の変化をもたらした。今後の自分に必要なことは、自己の適性や興味を限定せずに探求し続ける柔軟性である。そして常に自己の行動を内省し、「できなかつたことをできるようになる」成長のサイクルを回し続ける力こそが、将来のキャリア形成において最も重要であると確信した。

自分を客観視する

2年 宗藤 理子

私は都内にあるコンサルティングの会社で5日間のインターンシップに参加した。インターンシップは、インターン生ひとりひとりに経営課題を持つ会社が割り振られ、その会社がどうすれば課題を解決することができるか、プレゼン資料を作成して発表するという内容だった。また5日間のうち1日だけ実際に社員さんに同行してクライアント先を訪問した。

私はこの5日間でコンサルティングの仕事面と自分の能力面の2つの観点で学びを得た。仕事面での学びは課題可視化の重要性である。プレゼン資料を作成にするにあたって、割り振られた企業について調べることが基本だ。目標や資金など普段生活するときには気にならないことも考えなければならない。市場調査をおこない企業の課題を見つけて可視化することで、他社との比較ができ最短で解決することができる。同行したクライアント先でも課題可視化の重要性を目の当たりにした。社員さんはパワーポイントでプレゼン資料を作り説明していた。その資料内容は目標を挙げたうえで現状を分析し、課題を提示して解決への過程を示すものであった。自分がその時作っていたプレゼン資料と同じステップで課題可視化の重要性を再確認できた。実生活でも活用できると思う。課題を可視化して課題解決していく。

次に自分の能力面では基本的スキルと自主性の大切さに気付いた。プレゼンテーションやパワーポイントの作成などを通じて自分が周りのインターン生に遅れをとっていることを実感した。自分自身これまでプレゼン資料をあまり作ったことがなくこれから場数を踏むしかないと感じた。また自主性について、プレゼン作成にあたって分からぬことを社員さんやインターン生に聞くことが出来なかつた。何をどのように聞けば良いのか分からず自分の自主性・積極性のなさを痛感した。その結果、内容を理解できず1日目は何も分からぬまま終わってしまった。しかし1日目が終わったあとに分からぬことをまとめ、2日目の始業とともに社員さんに聞きに行った。社員さんは優しくすべての質問に答えていただいた。考えて分からぬことはすぐに聞きに行くという能動的な姿勢が大切だと気付いた。

私は5日間のインターンシップを通して自分の足りないところを知ることが出来た。今後就職活動をするうえで今回は経験できなかった、自己分析やエントリーシート作成、面接の対策を行う必要がある。志望動機やキャリアプランを明確にするため様々な業界・業種のインターンシップに参加したい。また一回一回のインターンシップで自分の課題を見つけて、自分自身の成長につなげていきたいと考えている。2年生という早い段階でインターンシップという貴重な経験をすることができた。自分を客観視できた機会でありとても有意義な期間であった。3年生から本格的に始まる就職活動も自分なりに目標を決めて達成していきたい。

不安より一歩、疲れより笑顔

2年 柳瀬 茉絢

今回私は、番組制作会社で計6日間のインターンを行いました。実習内容は、撮影に使う小道具の手配・受け取り、ロケや収録の事前準備、撮影時のサポートといったアシスタントディレクター1年目に担当する業務でした。今回のインターンシップでは、興味のある業界のインターンシップに参加することが出来たため、業界への理解が大きく深りました。また、社員の方からのフィードバックをいただき、自分の強みに気づく機会にもなりました。

業界への理解が深まった内容の一つは、番組が完成するまでの工程の多さです。私が想像していた以上に多くの準備が必要であり、社内のスタッフ同士の連携だけではなく、さまざまな分野に特化した人たちの連携により一つの番組がつくられているということを実感しました。特に私が一番近くで見た、ディレクターという職業は数多くの企画を考え、その多くが採用されない中でも何度も案を練り続けるため、高い精神力が必要だと感じました。ロケや収録の直前まで試行錯誤を重ねている姿を間近で見ることで、番組制作の厳しさを体感することができました。

インターンシップを通して気づいた私の強みの1つは、「いざとなれば自分から積極的に行動できること」です。私はもともと初対面の人と関わることに苦手意識があり、自ら行動することをためらう傾向もあり、克服しなければならない点だと思っていました。実際に社会の現場を経験し、受け身の姿勢では成長できないと感じました。実習中はわからないことばかりで、自分で何をすべきかを考える事は難しかったです。しかし、その時に社員の方からの指示を待つのではなく、自分から「できることがありますか?」と前向きな姿勢で、行動することができました。その結果、社員の方々から「積極的で助かる」という言葉をいただき、自分の積極的な行動が役に立っていることを実感できました。

もう一つ私が気づくことができた強みがあります。それは、「笑顔で明るく人と関わることができること」です。制作会社では、朝早くから夜遅くまでの勤務、ときには会社で一晩を過ごし翌日朝早くのロケや収録に向かうという社員の方々もいました。私も6日間の実習の中で、疲れを感じることもありました。それでも現場の雰囲気が少しでも明るくなるよう、笑顔でいることを心がけました。その姿勢に対しても社員の方から「現場が明るくなる」と言っていただけたことは、自分の人柄の強みを再確認する貴重な機会となりました。

私は、番組制作という仕事は、過去に収録に参加し、キラキラした楽しい仕事だと思っていました。しかし、今回のインターンシップを通して、これまで知らなかった番組制作の厳しさを知ることが出来ました。その厳しさがあるからこそ放送されたときには大きな達成感を感じられる魅力的な仕事だと気づくことが出来ました。インターンシップは、その仕事が自分の想像通りか、社会に出たときに自分の強みは何になるのかといった点に気づくことが出来る機会だと思いました。これからも積極的にインターンシップに参加していきたいと思います。

営業体験で磨かれた「内なる観察力」

2年 吉田 彩夏

私が参加したのは、英会話教室など様々な事業を運営する企業での五日間のインターンシッププログラムでした。具体的な業務内容は、会員増加を目的とした体験型営業です。ショッピングモールなどの集客エリアで、風船を配って子どもたちとその保護者へアプローチし、無料体験レッスンへの誘導と、その後の営業ロールプレイングを行うという実践的な活動を経験しました。

事前指導の授業で学んだマーケティングの知識やコミュニケーションの理論を携えて実習に臨みましたが、実際に人通りの多い場所で声を出すという活動は、想像以上に難易度が高く、心理的な壁を感じました。しかし、この活動を通じて、私は「仕事」の本質的な心構えについて深く考えるに至りました。風船を配るという一見単純な作業から、その後のクロージングに至るまで、目の前の顧客に真摯に向き合い、何事にも一生懸命に取り組む熱意が、結果を左右することを痛感しました。

この経験から、「やることは違えど、心持ちや基本的な礼儀、ルールは、アルバイトでも仕事でも変わらない」という気づきを得ました。相手の時間を尊重する姿勢、約束を守ること、そして活動への情熱。これらは、特定のスキル以上に、社会人として信頼されるために不可欠な要素です。この「目の前にことに全力を尽くす」姿勢こそ、大人になっても変わらない最も大切な土台であると確信し、今のうちからより一層大切にしていこうと考えました。

また、実習中、社員の方々からいただいたフィードバックは、私の内面に最も大きな変化をもたらしました。わずか数分の営業ロールプレイングや、街頭での一瞬の対応に対して、「あの時、保護者の方の視線が価格表に一瞬留まった」「子どもの興味が別の場所に逸れた時、あなたの声のトーンが下がった」など、驚くほど細かく、鋭い指摘をいただきました。

この経験から、私は大人の持つ「観察力」と「洞察力」の凄まじさを痛感しました。彼らは、単に言葉を聞いているだけでなく、相手の非言語的なサイン（表情、視線、姿勢）や、環境の変化を瞬時に捉え、その裏にある真意や潜在的なニーズを読み取ろうとしていたのです。

このようにインターンシップを通じて、「知識や論理だけでは人は動かせない」という現実に直面し、「コミュニケーションとは、情報を受け取る側（顧客）の内面をどれだけ深く理解できるかに懸かっている」という気づきを得ました。

その上で今後、以下のスキルを意識して身につけていきたいと考えています。まず一つ目は積極的な探求心です。受け身で与えられる情報だけでなく、活動の「目的」や「背景」、そして「顧客が本当に求めているもの」を、自ら質問し、調べ、知ろうとする習慣を徹底したいと感じました。二つ目は、実践的な洞察力の養成です。日常生活やアルバイトの中でも、人の行動の裏にある動機や、状況が人に与える影響を注意深く観察し、なぜそうなるのかを深く考える訓練を積んでいきます。

2025年度 キャリア体験事前指導・キャリア体験学習報告書

発行日 2026年3月1日

編集 石山 恒貴 酒井 理 田中 研之輔 松浦 民恵
保科 登志子 鹿庭 由紀子

発行 法政大学キャリアデザイン学部

〒102-8160 東京都千代田区富士見2-17-1

無断転載・複製を禁ず