

2022年3月30日

インターンシップフォーラム～大学等におけるインターンシップ表彰～

## 事例紹介

# 就実大学経営学部 「長期インターンシップ」

就実大学 経営学部 経営学科

学科長 青山允隆

[mitsutakaaoyama@shujitsu.ac.jp](mailto:mitsutakaaoyama@shujitsu.ac.jp)

1 概要

2 特色

3 長期インターンシッププログラムの体系

4 長期インターンシップの運営体制

5 実例：株式会社暮らしと珈琲

6 実例：内山工業株式会社

7 まとめ

# 1 概要

- 就実大学経営学部
  - 2014年4月設置、定員100名
  - 2年次進級時に2コースに分かれる。
    - GBMコース：2年次後期の長期留学を必修とするコース
    - RBMコース：2年次後期の長期インターンシップを必修とするコース
- 長期インターンシップ
  - 8単位の実習系科目（実習時間350時間、約50日）
  - 岡山県下に根差した約50社と提携
  - 毎年80名～90名程度の学生が長期インターンシッププログラムに参加

## 経営学部DP（要約）

教育目的：グローバルに物事を考えながら、地域の社会や経済の発展に貢献できるグローバル人材の養成

キーワード：幅広い知識・教養、複数視点からの理解・分析・課題解決、実践的知識

## 経営学部CP（抜粋）

4. グローカル人材に必要な情報収集能力、分析力、決断力、行動力を修得するための学外研修として2年次後期に長期インターンシップと留学プログラムを設置する。

## 2

# 特色

### 1. 長期であること

- 長期ゆえに、就業体験を重視する実習先では**多様な職種を体験**することが出来る。また、課題解決を重視する実習先では、**複雑で困難な課題の解決**に向けた取り組みに従事することが出来る。
- 実習と並行して**企業別研修課題、自主設定課題**に取り組むことで、単に長期間の職場体験をするだけでは終わらない**課題解決・分析・実践を重視**した実習となっている。

### 2. 2年次後期に派遣すること

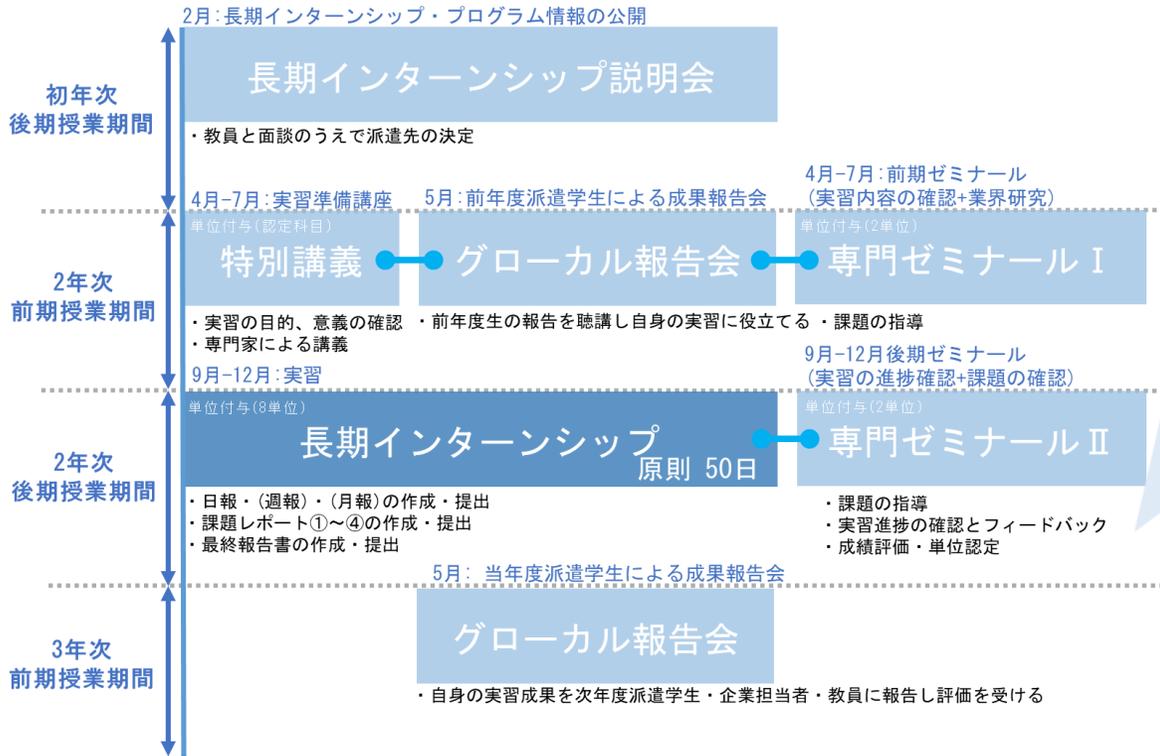
- 学部教育の早い段階で企業の実情に触れることで、3年次以降の発展的な学修において**主体的な学び**に結び付ける（理論と実践の関連付け、主体的な学修計画の構築）。
- **早期にキャリア意識を形成**することで、3年次以降に始まる就職活動をうまく進めることが出来る。

### 3. 地域に根差した企業での実習であること

- 実習先と物理的に近いことで**密な連携**が可能。
- 就職先のリアルなターゲット/主な採用ターゲットであるがゆえに、実習先・学生双方がこのプログラムに**強くコミット**する。

# 3

# 長期インターンシッププログラムの体系



## 実習期間中 (10月~1月)

### 事前学習

#### インターンシップ (実地実習)

各企業等におけるプログラムに基づく就業体験

#### 学生側 実習にもとづき

- ・ 日報・(週報)・(月報)の作成・提出
- ・ 課題レポート①~④の作成・提出
- ・ 最終報告書の作成・提出

#### 企業側

- ・ 担当教員との実習の進捗状況の共有

- #### ゼミナール
- ・ 実習に対するフィードバック (毎週金曜)
- ・ モニタリング
- ・ 課題レポートの作成指導

## 実習終了後 (1月~2月)

### 事後学習① 3つのレポート+1つの報告課題

4つの課題の提出

最終報告書の提出

教育の質を一定に担保するための  
ルーブリック(達成度評価)方式による評価

### 事後学習② 成果報告会

グローバル報告会

翌年度派遣学生  
教員  
提携企業担当者が  
参加して  
実習の成果を議論・共有

最終報告書集の発行

今後の学びの深化・キャリア意識の向上・自立心の涵養

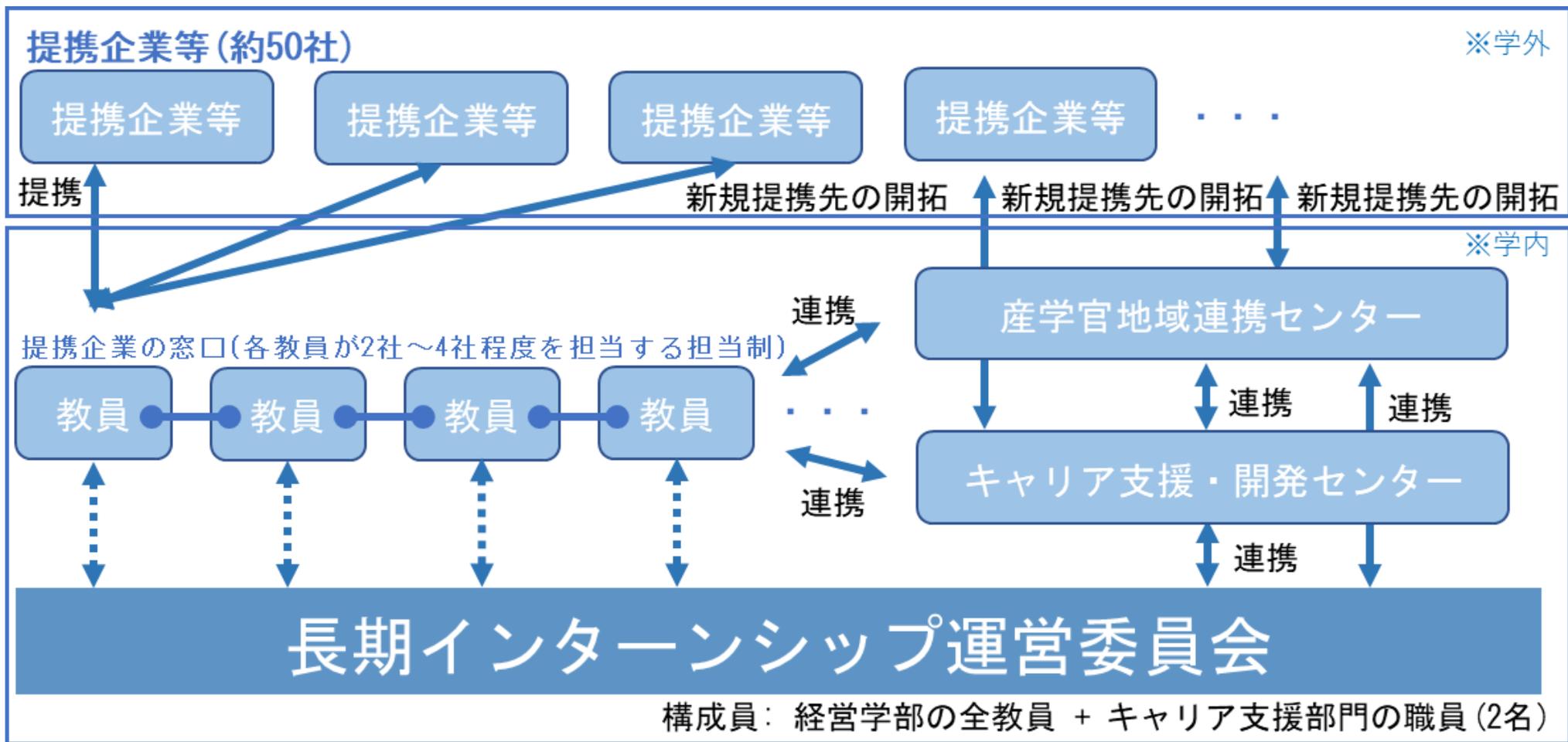
①業界分析

②企業別研修課題

③自主設定課題

④プレゼンテーション

# 4 長期インターンシップの運営体制



## 5

## 事例：株式会社暮らしと珈琲

- 岡山県内に3店舗のカフェを運営、オンラインショップで全国の顧客に珈琲関連品を販売。
- 珈琲豆の調達、商品企画、パッケージデザイン、価格設定、SNSを通じた広報、店頭販売（2つのイベント出店）、収支管理を学生が一貫して行う課題解決重視の実習。
- (株)DCS（珈琲商社）、岡山ビジネスカレッジパティシエ科など、(株)暮らしと珈琲を中心に他組織とも連携。
- 2つのイベントと豆のオンライン販売で200万円以上売り上げる。



## 6

## 事例：内山工業株式会社

- ガasket、シール材などの密閉系自動車部品のグローバルリーディングカンパニー。
- 実習では祖業のコルク事業を中心に体験。調達・貿易事務や、製造現場、出荷作業を経験したのち、コルク関連グッズの企画立案に取り組む。体験を重視しながら課題解決要素も含んだ実習となっている。



BtoCを中心に販売されていた知育玩具を、産婦人科からの出産祝い用に病院向けにBtoB販売するよう学生が提案、実際に営業戦略の一つに採用される。

## 7 まとめ

- 岡山県に根差した約50社と提携した、約50日間の長期インターンシップ
- 毎年80名~90名程度を2年次後期に派遣する選択必修科目
- 企業と教員が連携して構築・改善した実習プログラムを中心に、通年のゼミ指導、前期の事前学修、単位外の事前・事後学修などを通じて課題解決力・実践力を備えた人材を育成
- 経営学部全教員だけでなく、事務部門と密に連携をすることで、長期インターンシップを継続的に実施できる体制を整えている