



目次

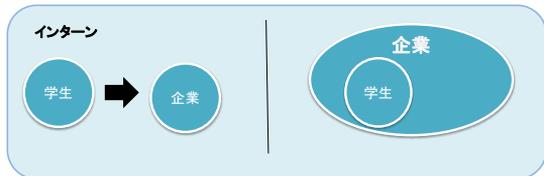
- 1.エクスターンシップ実習とは？
- 2.実習スケジュール
 - ①事前学習
 - ②企画立案
 - ③企画提案
 - ④事後学習
- 3.成長・成果・発見
- 4.どのようなスパイスになったのか？

1.エクスターンシップ実習とは？

エクスターンシップとインターンシップ

●インターンシップ

学生が企業の中に入って会社の一員として実際の仕事を体験する制度。
 気になる業界がどのような働き方をしているのかを知り、将来働く姿のイメージを掴む！
 →将来を考えることに繋がる



3



●エクスターンシップ

企業から提示された課題の解決策をプレゼンテーションする。
 その過程で学生が主体となって企業と関わることを目的とする実習。
 →**企画力や実行力などの社会人基礎力が身につく**



4



2013年度の実習先

- FamilyMart
- 京都センチュリーホテル
- (株)日商社
- 宇治商工会議所
- 京都中央信用金庫
- **(株)西日本団体旅行京都支店JTB**
- 野村証券

企業から課題が提示され
 その課題をグループワーク
 によって解決していく！

JTBから提示された課題

首都圏在住のシニア世代を対象とする
「時代祭観覧と宇治観光」を
 テーマにした1泊2日の団体ツアー旅行の商品開発

優秀な企画案は...

首都圏で約50万部発行されている
 通販旅行冊子『旅物語』に商品として掲載！！！！



野村証券



6



実習スケジュール

① 実習先訪問までの事前学習

第1回	事前学習
第3回	事前学習
第4回	事前学習報告発表
第5回	事前訪問

② 提示された課題の探究、企画立案

第6回	提示された課題の探究、企画立案
第7回	中間報告発表
第8回	指摘された問題点の修正、企画立案
第9回	中間報告発表
第10回	指摘された問題点の修正、企画立案

③ 実習先での企画提案

第11回	第1回企画プレゼンテーション
第13回	指摘された問題点の修正
第14回	最終プレゼンテーション

④ 事後学習

第14回	事後学習
第15回	事後学習レポート提出



① 実習先訪問までの事前学習

- * 実習先企業であるJTBに関する基礎知識
- * 提示された課題の顧客対象であるシニア世代の近年の消費動向と傾向
- * 京都観光、宇治観光に関する基礎知識

事前訪問

JTB営業部見学、企画立案までのプロセス、質疑応答、PREPについて

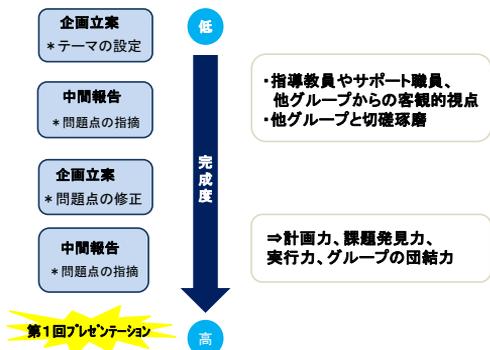
質問紙



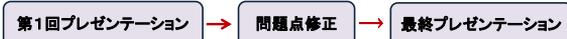
⇒主体性、社会人マナー、言葉遣い



② 提示された課題の探究、企画立案



③ 実習先での企画提案



* 第1回プレゼンテーションの様子 *



10



第1回のプレゼンを終えて
実習先担当者から頂いた指摘

- ネットで調べた情報ばかりである
- 商品開発のプレゼンなのに押しが弱い

だから

自分達の言葉で伝えることができない
どれも同じようなプレゼンに見える

だから

担当者に伝わらない!!

11



スパイスが
足りない!!!



12



改善方法

□実際に、提案した観光地へ足を運ぶ
 →自分達の旅行企画の強みを見つけた！
 →自分たちが感じた、匂い、景色を自信を持って提供できるようになった

□プレゼンテーションの練習を重ねる
 →自身の課題が発見できた
 →自分達の言葉で伝えられるようになった

13



第2回企画提案(最終プレゼン)

14



④ 事後学習

自己評価

- * 自己評価表
個々の目標実現のための行動に対する評価と成果

事後学習レポート

- * 実習の成果と評価
指導教員に提出→修正→実習先担当者に提出

相互評価

- * グループワーク事後評価表
他グループのプレゼンテーションに対する評価

15



成長・成果・発見

プランニング力

課題発見能力

独自性を出す



➡ 今、ここで発表しているということ

16



4.どのようなスパイスになったのか？

- ・就職活動の基盤となった
 ⇒企業人との関わり
 ⇒自信となる
 ⇒就職活動へ向けての心
- ・大学生生活のスパイス
 ⇒達成感、充実感
 ⇒自己の課題発見

17



18

