

インターンシップの活用事例

宮崎大学 地域資源創成学部
「国内インターンシップ」の取組み

宮崎大学 地域資源創成学部
インターンシップ・コーディネーター 桑畑 夏生

カリキュラムの特徴

- 選択必修のカリキュラム
- 長期休暇（2年生の春休み/3年生の夏休み）で実施
- 期間は1か月（活動時間の基準：140時間以上）



国内インターンシップの実績

学生

148 名が受講

企業

企業・団体が受入れ

受入れリピート率 **9** 割

国内インターンシップのポイント

企業

導入メリットがあるインターンシップ

学生を「戦力」として捉えることができる本気のプログラム
新規事業立ち上げのエンジン / 経営者の右腕 / 営業や販路拡大での活用

具体的なミッションや目標の設定

最終的に達成してほしい成果を事前に学生へ提示し、双方で共有。



プログラムシートの作成

国内インターンシップのポイント

インターンシップのプログラムシート



課題	新木オーナー制度で山と町を繋ぐ「新木オーナー」育成プロジェクト
業種	農業・林業
内容	<p>●新木地区の山に生まれた小さな集落 山が山々に囲まれた新木郡新木地区(山が2つの)地区。水戸川の源流に近く、約100戸300人の集落が暮らしています。深い山に囲まれた新木地区は交通の便も悪く、若くから人は自然の恵みを頼り生活してきました。</p> <p>●新木山村商店 新木地区の山に囲まれた新木地区の「山と町を繋ぐ」の思いで、2012年に立ち上げたインターネットショップ(新木山村商店)。商標などシタケや、それ加工した乾シタケ、菌糖、天日干しの餅(芋干)などの販売を行っています。代表の今野さんは、本業の林業や地域活性化グループでの活動にも取り組まながら「活力のある集落」を目指し、様々な事業に取り組んでいます。</p> <p>●新木地区を学ぶ、新木オーナー制度 新木山村商店が提供する新木地区の「新木オーナー制度」があります。これは、新木地区ファン(新木さん)1名あたりの新木オーナーになって頂き、後々収穫した産物を贈ることを条件に、先に出演してもらい、新木地区の魅力を伝えていくという仕組みです。今回のインターンシップでは、この新木オーナー制度の新木オーナーの育成に取り組んでいきます。</p> <p>※新木オーナー制度の詳細については、下記サイトを参照 https://gogitlight/</p> <p>※新木山村商店の事業のサイトへ見(参考) ①co-ba MYAZAKI https://co-ba.net/myazaki/ ②新木山村商店のFacebookページ https://www.facebook.com/gogiwashop/ ③新木HUTTEのFacebookページ https://www.facebook.com/wakakusahutte/ ④新木地区の動画 https://www.youtube.com/watch?v=C5UADuak0kM</p>

テーマ	農業生産・6次産業、食・ライフスタイル
職種	農業、マーケティング・広報
実施日程	2019年2月7日(月)～7日(金)
活動内容	<p>●STEP1 新木地区にて、新木地区の産物や町でマデた作業に取り組みます。代表の今野さんと新木地区の皆さんと積極的に交流を図り、新木地区の魅力や特徴を聞き取りし、学びを蓄積していきます。</p> <p>●STEP2 活動の拠点である新木HUTTE & co-ba MYAZAKIに参り、生産業務に取り組みながら、新木オーナーを募集するためのアイデアを練っていきます。具体的な新木オーナー募集のプランが固まったら、今回代りに掲載プレートを発行します。</p> <p>●STEP3 決定したプランをもとに、新木オーナー募集のための活動に取り組みます。最終日に社内報告会にて、成果を発表します。</p>
期待する成果	<p>・インターネットやイベントの開催など、あらゆる手段を駆使して新木の新木オーナーの育成すること。目標人数は50名。</p> <p>・新木地区や新木地区の魅力や特徴を新木さん自身の言葉で伝えていくこと。</p>

得られる経験	<ul style="list-style-type: none"> ・企業マーケティングを実際の現場で実践できる経験 ・新木地区と新木地区の2つのフィールドで活動する経験 ・社から企画を実行、実行するまでの経験
対象となる人	<ul style="list-style-type: none"> ・山が好きな人、自然を愛する人、自然を大切にする人 ・色々な世代や価値観を持った人とコミュニケーションを取ることが好きな人 ・成長欲、好奇心に溢れることが出来る人
採用予定人数	1名
活動条件	<p>期間：1か月(2月中旬～3月中旬) 勤務時間：9:00～16:00(変動します) 勤務先：新木(休日、振替決定後に調整) 【その他条件】 ●採用予定人数【2名】 ●新木地区での活動開始の準備(宿泊費)は、本人先が負担します。 ●食事：自給してもらいます(自炊自給)。</p>
活動場所	<ul style="list-style-type: none"> ●新木郡新木地区 ●新木HUTTE & co-ba MYAZAKI 〒980-0805 宮城県栗原市新木3丁目5 新木ビル

私たちの会社・団体について	<p>団体名 新木山村商店</p> <p>住所 新木郡新木地区上道1280</p> <p>WEB https://www.gogit.com/</p> <p>概要 新木地区の山に囲まれた新木地区の「山と町を繋ぐ」の思いで、2012年に立ち上げたインターネットショップ(新木山村商店)。商標などシタケや、それ加工した乾シタケ、菌糖、天日干しの餅(芋干)などの販売を行っています。代表の今野さんは、本業の林業や地域活性化グループでの活動にも取り組まながら「活力のある集落」を目指し、様々な事業に取り組んでいます。</p> <p>新木地区を学ぶ、新木オーナー制度 新木山村商店が提供する新木地区の「新木オーナー制度」があります。これは、新木地区ファン(新木さん)1名あたりの新木オーナーになって頂き、後々収穫した産物を贈ることを条件に、先に出演してもらい、新木地区の魅力を伝えていくという仕組みです。今回のインターンシップでは、この新木オーナー制度の新木オーナーの育成に取り組んでいきます。</p> <p>※新木オーナー制度の詳細については、下記サイトを参照 https://gogitlight/</p> <p>※新木山村商店の事業のサイトへ見(参考) ①co-ba MYAZAKI https://co-ba.net/myazaki/ ②新木山村商店のFacebookページ https://www.facebook.com/gogiwashop/ ③新木HUTTEのFacebookページ https://www.facebook.com/wakakusahutte/ ④新木地区の動画 https://www.youtube.com/watch?v=C5UADuak0kM</p>
インターン生へのメッセージ	<p>代表 今野 望</p> <p>私たちは新木地区、新木地区という小さな山村から「地域と山の100年後の持続」を目指して日々チャレンジを重ねています。皆さんが持つ知識やアイデアを私たちにお貸しください。皆が「山と町を繋ぐ」経験が、きっとまた山に息を吐く「山と町」になるはず。一緒に挑戦しましょう。</p>

実施の背景

- ・ キャッチコピー
- ・ 業種
- ・ プログラム実施の背景や活動内容

インターンシップ・プログラム

- ・ 実施日程
- ・ 活動内容 (具体的な取り組み内容)
- ・ 期待する成果
- ・ 得られる経験
- ・ 対象となる人
- ・ 事前課題 (必要に応じて設定)
- ・ 採用予定人数
- ・ 活動条件
- ・ 活動場所

会社・団体概要

- ・ 会社案内 (事業内容など)
- ・ 学生へのメッセージ
- ・ 所在地
- ・ 会社HPのURL

学生

当事者意識を引き出す

インターンシップ先を自らの意思で選定

自らの意思で考え、決断する機会

選考面接

学生を受け入れるか否かは、受入れ（企業）側が判断。

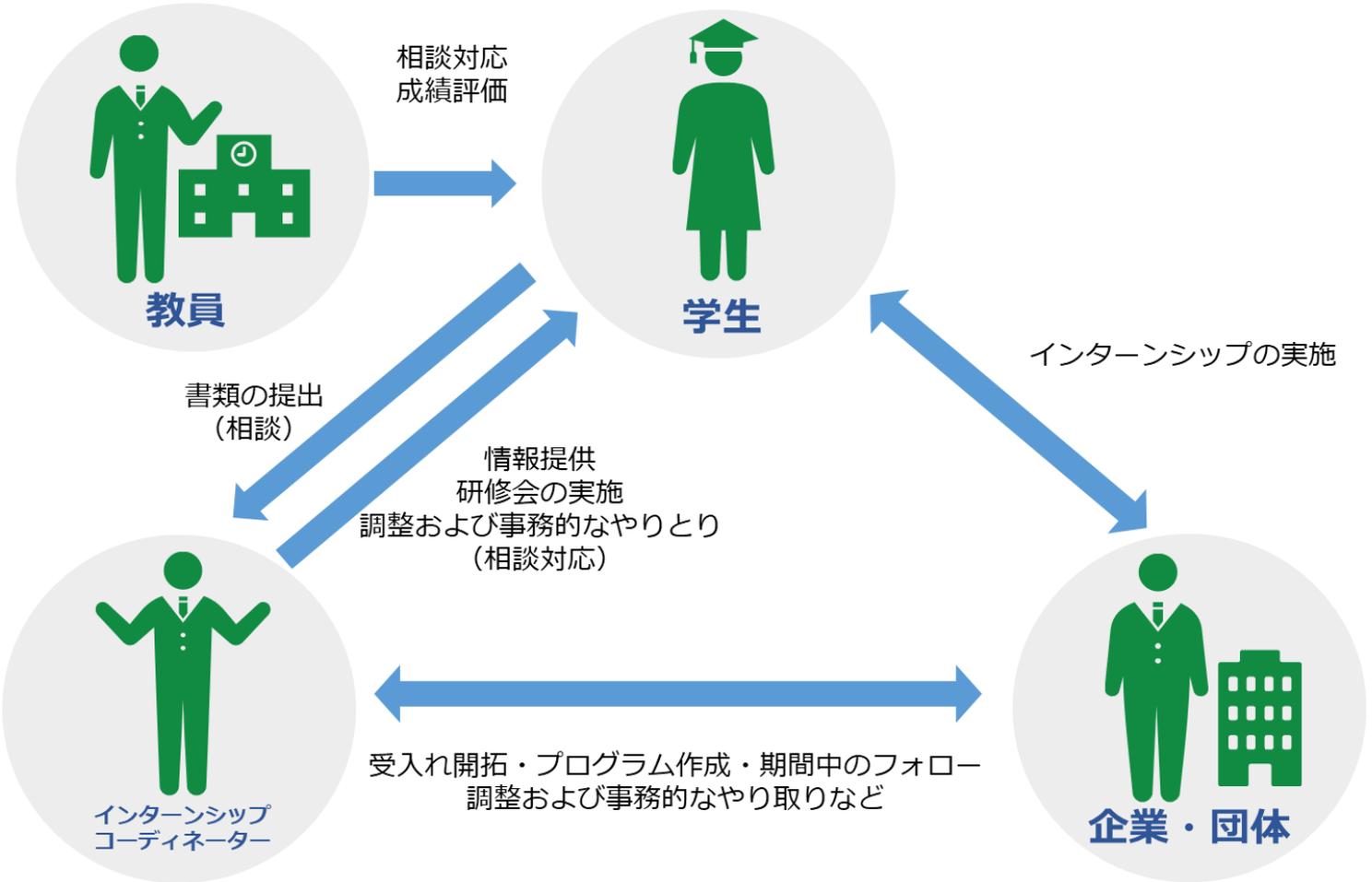
事前・事後の研修と報告会の実施

インターンシップの成果の確認、体験の言語化と意味づけ、自己評価を他者と共有することで、自己のキャリアを考えるきっかけに。

国内インターンシップのポイント

大学

専任コーディネーターの設置





aman-style 紹介



- 2010年設立 10期目
- 楽天、ヤフーなどのモール出店者向け
デザイン制作、マーケティング支援
- スーパーフードモリンガを利用した
お茶等、食卓の食のブランド展開
web通販と全国のスーパー展開
- 宮大インターンシップ 3回
ジョブシャドウ数回

みやざき活性化フォーラム

宮崎大学

地域資源創成学部 3年

氏名：塩満千聖

本日本話すること

インターンシップでの活動内容

インターンシップでの成果

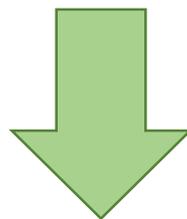
インターンシップの意義

活動内容

ミッション

モリンガ茶の県内認知を高めるための企画を実施・検証

1年間で県内
1%の人に
知ってもらいたい！



認知の定義
= 試飲してもらう

1ヶ月で500人にモリンガ茶を試飲してもらうことで

モリンガ茶を認知してもらえるのではないかと？

ミッション達成のために...

モリンガ茶に
関する講習

第一回
試飲販売の
実施

試飲販売の
実践

活動計画決め

計画の見直し

活動内容

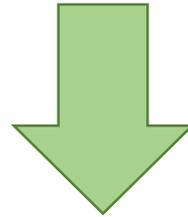


実際の試飲販売の様子
(さいと温泉にて)

他にも
ママンマルシェ高鍋、ラディッシュセブン、デモンデマルシェ、
県物産館KONNE、フ デリー霧島店(敬称略)で試飲販売を実施

インターンシップでの成果

1ヶ月で500人にモリンガ茶を試飲してもらうことで
モリンガ茶を認知してもらえるのではないか？



紆余曲折ありましたが達成！

インターンシップでの成果

私が得たもの

経験

インターンシップでの成果

私が得たもの

信頼関係

試飲販売

人と話すことが
好き

経験

計画の
立て方

挑戦することに
対する楽しさ

感情の
コントロール

インターンシップでの成果

私が得たもの

信頼関係

試飲販売

人と話すことが

実践でしか得られないこと！

計画の
立て方

試飲販売
に対する楽しさ

感情の
コントロール

インターンシップの意義

インターンシップを通じた学びや経験は...

「何かを成し遂げた」という自信になる

自分を少しでも変えるきっかけになる

インターン受入れのメリット

社内活性化

- ・フレッシュな雰囲気
- ・大人の背中を見せねば 意識の変化
- ・吸収力の速さ 新しいIOJTの参考に

インターン受入れのメリット

リソース不足で
突っ込めなかったことの深掘り

- 新商品の市場調査
- 認知度調査
- 購入層の分析

インターン受入れのメリット

リクルーティング手法の ブラッシュアップ

- ・プレゼンからも自社サービスや取り組みの評価
- ・今後の求職者に対しての採用基準の考察

我々の会社は若い方に魅力的に映っているのか？