

令和5年度「全国キャリア教育・就職ガイダンス」

選択必修科目による 実践型インターンシップの取組み事例と教育効果



宮崎大学 地域資源創成学部

桑畑 夏生

- 1 学部における「国内インターンシップ」の位置づけ
- 2 具体的なカリキュラム内容
- 3 受講生の学習意欲を引き出す工夫
- 4 インターンシップの取組み事例
- 5 教育効果
- 6 考察

学部における「国内インターンシップ」の位置づけ

講義や実習で培った知識・技術を実社会で実践・検証する場

カリキュラムの特色

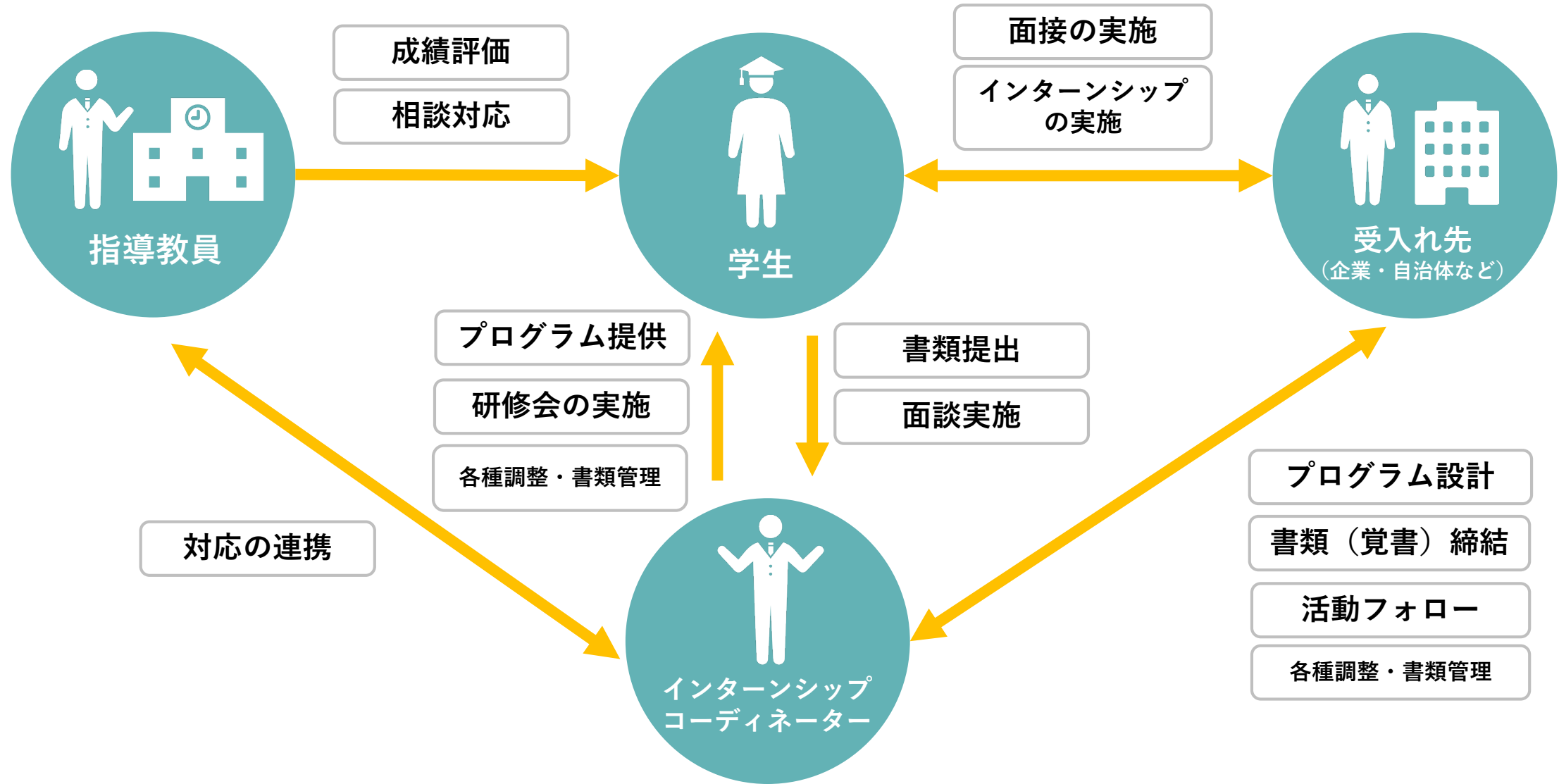
実践力を磨く教育（実践実習・“使える英語”教育）・実践で活きる知識の獲得（マネジメントの知識・多彩な専門分野の教員による講義）

《理論を地域で実践してマネジメント力を育成します》



学部における「国内インターンシップ」の位置づけ

▶ 運用体制



具体的なカリキュラム内容

授業科目	国内インターンシップ
授業形態	実習
単位	2単位/ 選択必修科目
開講時期	2年生後期または3年生前期
対象学年	2年生・3年生

活動時間の基準

140 時間以上

授業概要	主に県内の企業・団体・地域団体において 1ヶ月程度の実践的な活動 （インターンシップ）に取り組む。 具体的な目標をもって 実務または実務に関わる実践活動 に臨むことで、さまざまな課題や問題を実体感するとともに、社会人として求められる能力を的確に理解し、自ら考え行動する力を身に付ける。
------	---

学習目標（身につける資質・能力）

- (1) 最後まで責任をもってインターンシップの活動に取り組むことができる。
- (2) 現状を把握し、周りとのコミュニケーションを取り、インターンシップで達成すべき目標に向かい、自ら考え行動する力を養う。
- (3) 地域への関心を高めるとともに、ライフスタイルも含めた地域・社会人との継続的な関係性を築いていく力を身に付ける。
- (4) 就業・職業観を醸成し、自身のキャリア選択を主体的に捉え、考えていく力を養う。

国内インターンシップの類型

学部開拓型インターンシップ

学部が提供するインターンシップ。
WEBサイトに掲載されたプログラムの
なかから、エントリー先を選ぶ。

自己開発型インターンシップ

受講生自らインターンシップ先を
見つけて受入れの調整等を行う。
但し、授業のねらいを満たすインターン
シップかどうかを学部内で審議したうえで
単位認定の対象とするか否かを決定する。

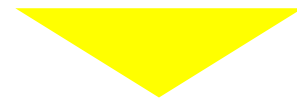
選択必修科目のため受講生のモチベーションに差がある

高

- ・ 実践型のインターンシップがあると聞いて入学を決めた。
- ・ 自らの将来を定めるためのきっかけにしたい。
- ・ 就活に向けてのガクチカにしたい。
- ・ 選択必須科目なので、受講は仕方がない。出来れば受講したくない。
- ・ そもそもカリキュラム設計に違和感。
長期休暇に講義（インターンシップ）を強いるのはどうなのか！？

低

※過去に学生から寄せられた声の一部



受講生の当事者意識と学習意欲をいかに引き出すか？！

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インター
シップ

事後研修
成果報告

成績評価

本気のインターンシップのプログラム設計

経営者もしくは会社としてが本当はやってみたい
試してみたいけど、どうしても手が付けられない
将来の会社の新たな方向性に繋がる
本気のプロジェクトを若者と一緒に一定期間、
試してみる。

プログラムシートにまとめ、[Webサイト](#)へ掲載

作業の無駄をなくす！効率的な作業工程を導き出そう

【確定済】株式会社栗山ノーサン

製造業

- 既存の副産物を廃品に変える
食用牛、豚、鶏を合わせた高タンパク食品を誇る岩手県で、主に豚肉の処理と加工品の開発・製造・販売を手掛ける栗山ノーサン。「食いたい命を無駄にしない」をモットーに、豚肉や鶏肉など「手をかけて初めて食べられるようになる素材（副産物）」に加工する食品メーカーです。2017年に、全国でもトップクラスの衛生管理と最新設備を整えた工場を新たに開設。工場から出荷された商品は、主に卸売業者を通じて全国の飲食店やスーパーなどで販売されています。
- 弊足をメジャーにしたい！
栗山ノーサンの主力商品の一つ「豚足」と「下処理が丁寧」「食べ方がわからない」というイメージを持つ人も多くはないでしょうか。ところが栗山ノーサンの豚足は、他とは違います。食べることを見守る作業で丁寧に下処理された豚足は、クセもないし、さらさらの食感を味わえます。「とんそくが苦手だったけど、これを食べてみて印象が変わった」とおっしゃっていただくお客様も多くいらっしゃいます。食品事業本部長の地田さんは「豚足が当たり前のようにならざるがごとしと食卓に上がるような存在にしていきたい」と語ります。
- 作業効率化を図り、収益改善に繋げる
豚足や鶏皮をアイディアで斬新にはないオンラインワークの食品加工品を生み出す栗山ノーサン。一つの工程が、無駄な部分や無駄がなくなってしまっている作業が存在します。そこで、今回のインターンについて正確なデータを取りながら、より効率的な作業工程を導き出したいと考えています。



インターンシッププログラムの詳細

テーマ	食料ロス・廃棄物、食・ライフスタイル
職種	リサーチ・コンサルティング、マーケティング・企画
実施日程	2023年2月20日（月）～2月26日（月） / 実施総日数：20日間
活動内容	※以下の活動内容は目安です。インターンシップ前日に、担当者より具体的な活動内容について打ち合わせを実施します。 ●STEP 1 - オリエンテーション、事業内容やインターンシップのミッションについてヒアリングし、理解します。 - 1日間の活動計画やスケジュールを決定します。 ●STEP 2 - 実務（作業現場）に入り、人の動きを観察したり、作業にかかる時間を測りながら正確なデータ収集に取り組みます。 - 現場のスタッフと協力して作業するうえで気づいている点や改善点についてヒアリングします。 ●STEP 3 - 収集したデータを整理・分析してレポートにまとめます。 - 現場のスタッフと協力して、作業工程の改善点を現場スタッフと共有し、実施します。 ●STEP 4 - 報告した作業工程を試し、効果検証を行います。 ●その他 - 活動結果をまとめ、最終日に社内プレゼンを行います。
期待される成果	● 現場の改善が図れる作業工程を提案していただくこと ● 社員やスタッフの作業の効率化や改善のヒントをしっかりと引き出して、改善案に活かしていただくこと ● 新人社員として作業現場をこなす、社員やスタッフと協力して作業を進めることができること
求められるスキル	● 知識（基礎） 業務の現場に寄り寄り食品メーカーで、現場の改善に活かせる実践を通して学ぶことができる ● PCスキル（Excel）を扱うこと、簡単なプレゼン（アウトプット）を準備することができる
対象となる人	● コンサルティングに興味・関心のある人 ● 現場の作業に興味・関心がある人 ● 現場の作業に興味・関心がある人 ● 現場の作業に興味・関心がある人
事前試験	なし
採用予定人数	2名
活動条件	期間：1週間 勤務時間：日時20分～17時30分（休憩時間） 勤務場所：本社（土日休み/夜間出勤） 【その他の条件】 ● 応募書類で応募して社内で採用される人 ● 面接で採用される人、工場入場時に現場の指導あり。 ● オンライン面接への対応：不可
活動場所	● 栗山ノーサン（オフィス） 〒985-0001 岩手県盛岡市盛岡南町4-1-1

私たちの会社・団体について

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インターン
シップ

事後研修
成果報告

成績評価

自らの意思でエントリー先を決定する

海外短期研修情報サイト

学部TOP 学部生へのお知らせ 国内インターンシップ 海外短期研修 トラブルの時は 各種提出書類

学部開拓型インターンシップ一覧

HOME > 学部開拓型インターンシップ一覧

すべて 医療・福祉 農業・林業 生活関連サービス業・娯楽業
宿泊業・飲食サービス業 不動産業・物品賃貸業 卸売業・小売業 運輸業・郵便業
情報通信業 製造業 公務 その他サービス業

【募集終了】青島リゾート株式会社 (ANA ホリデイ・インリゾート宮崎)
青島を欧米人観光客でいっ

ヤマエ食品工業株式会社
ECサイトの改善点をを見つけ出し、売上アップに貢献させよう！

宮崎県農産物加工株式会社
飲料を開発し、お祭りに買われるまでの一歩の差を捉えて、聞いて、考えて、発注せよ！

【募集終了】フェニックスリゾート株式会社
シェアオフィスの持つ「体験価値」から新たなサービスを提案せよ！

WEBサイト



インターンシップフェア

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インターン
シップ

事後研修
成果報告

成績評価

インターンシップの受入れ可否は、企業・団体が判断する

やる気がない、受入れ先が求めること異なる目的を持っていると判断されれば、不採択になることも。

インターンシップ・エントリーシート (A)	
記入日：平成 年 月 日	
基礎情報	
フリガナ	出身地
名前	郵便府県： 市町村：
生年月日	西暦 年 月 日 (南 才)
所属	筑城大学 地域貢献創造学部 () コース () 年
経験・資格等	
アルバイト 経験	
期間： 年 月 月	期間： 年 月 月
期間： 年 月 月	期間： 年 月 月
特技・資格	趣味 サークル
●これまで最も力をいれてきたこと、失敗したこと、成功したこと、そでで学んだこと、得たこと等	
●あなたの志向を教えてください	
好きな本	好きな本
尊敬する人	好きな本
その他、自分の志向を表すもの	
●課外科目について	
・今まで自分が勉強してきたこと (得意科目、好きな授業等) をお書き下さい。	
●その他得意分野	
・その他、自分の得意分野などがあれば自由にお書き下さい。	

インターンシップ・エントリーシート (B)	
記入日：平成 年 月 日	
エントリー希望先の企業・団体名	
プログラム名	
氏名	
Q1 自分の将来設計を踏まえて、貴社のインターンシップにエントリーを希望した理由 (400字程度)	
Q2 インターンシップ終了時点で達成したい目標 (事業への貢献目標・自己成長目標)	
Q3 あなたの将来の夢・志をお書きください。また、その将来の夢・志・ビジョンの実現のために、またはその実現に近づぐために、そのインターンシップ先で取り組みたいこと、深めたいこと、経験したいことを書いてください。	
●希望エントリー先企業・団体について聞いてみたいこと・確認したいこと	



選考面接 | 一人15分

エントリーシート

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インターン
シップ

事後研修

成績評価

参加の動機付けと1ヶ月の具体的ミッションの“腹落ち”



プログラム例

- ・先輩によるインターンシップの体験プレゼン・パネルディスカッション
- ・身体表現ワークショップ
- ・目標設定ワークショップ
- ・ビジネスマナーおよび危機管理講座

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インターン
シップ

事後研修
成果報告

成績評価

**日々の学び・気づきを記録しながら、ミッション達成を目指し
インターンシップの活動に取り組む**



- ・受講生は、活動日には必ず日報を記し、日々の活動を振り返る。日報は、Googleスプレッドシートを活用し、受入れ先の担当者と指導教員とも共有。
- ・活動状況に応じて、中間モニタリング（コーディネーターが受入れ先を訪問。学生と企業・団体の担当者とコーディネーターによる3者での面談）を実施する。

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インターン
シップ

事後研修
成果報告

成績評価



他者と体験を共有しながら学びの深化に繋げる

受講者同士でインターンシップの学びや気づきを振り返ることで自身のインターンシップの成果を確認するとともに体験の言語化と意味付け、自己評価を行うことを目的とする。



関係者に向けて活動成果をプレゼン

プレゼン内容

- ・ インターンシップのミッション（達成目標）
- ・ 活動内容および自身が成し遂げた活動成果
- ・ インターンシップ前後の自身の意識や行動面における変化
- ・ インターンシップの経験を踏まえた上での今後の展望

受講生の学習意欲を引き出す工夫

プログラム
設計

エントリー

選考

事前研修

インターン
シップ

事後研修
成果報告

成績評価

ルーブリック評価シートにより成績評価を行う

評価手段	内容	評価比率	評価者
平常点	各種研修会や提出物の提出状況、インターンシップにおける態度や取り組み姿勢	20%	インターンシップ・コーディネーター
日報	日々の活動内容とそれを通じての学び・気づきを記録したもの	10%	
受入れ先からの評定書	受入れ先の担当者によるインターンシップの成果や取り組みに対する評価	10%	
活動報告書	業務内容と業務の達成度の整理、それに対する自己評価、今後の展望をまとめたレポート	30%	指導教員
成果報告会のプレゼンテーション	成果報告会にて、インターンシップの活動成果を一人10分程度でプレゼンテーションする	30%	

インターンシップの取り組み事例

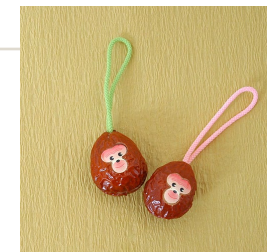
70年親しまれる土産物を新たな客層へ

#マーケティング #販売方法の企画 #企画の実施・検証

実施期間 2月19日～3月18日（実活動日数 | 20日間）

参加人数 地域資源創成学部2年生 / 2名

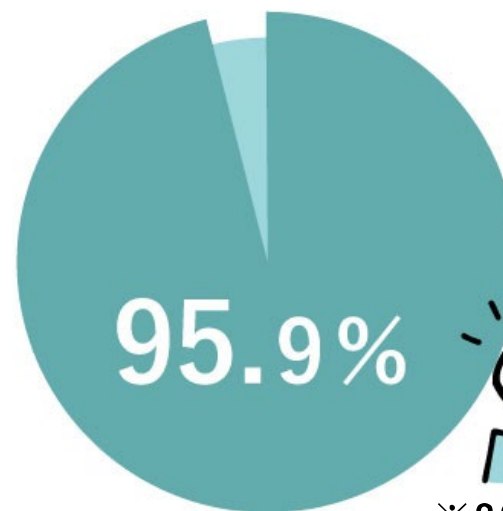
受入れ先	企業名 宮交ショッピングアンドレストラン株式会社
	事業内容 土産物の商品開発から卸販売、レストラン・売店の経営等
インターンシップの導入背景	ソテツの実を使い、サルの顔を模した「南男猿」と呼ばれるキーホルダー。「難を去る」と言われ、厄除けのお守りとして親しまれてきたが、団体客の減少などを理由に年々売上が落ちてきていた。今後も継続して販売していくためにも、今までにない売り方を考え、新たなターゲットを確保するようリブランディングの必要性を感じていた。そこで、本学部のインターンシップの導入を決定。学生とともに新たな販売方法を検討することになった。
活動ステップ	1st week ・店舗での接客や営業動向をしながら、宮交S&Rの業務を学ぶ。 2st week ・お客様や宮交S&Rの社員に「南男猿」のキーホルダーに関するアンケートやヒアリングを実施。 ・アンケートやヒアリングの結果を集計・分析。 3st week ・リブランディングのアイデアを練っては、担当者に提案…の流れをひたすら繰り返す。 ・担当者からGOサインをもらったアイデアを社長に対してプレゼン ・採択されたアイデアをさらにブラッシュアップして、詳細を決定する。 4st week ・採択されたガチャガチャのアイデアを実行するために業者に発注をかけた。必要な装飾・備品を作成。 ・店舗にガチャガチャを設置し、お客様の反応や売り上げ動向を検証。
成果	・ガチャガチャ設置後2週間で約80個を売り上げた。 ・地元メディアにガチャガチャが取り上げられ、商品PRに繋がった。 ・小さな子供たちや外国人など購買層が広がった。 ・担当者からは「社員では出せないような企画を提案してもらったことで、他の社員たちの刺激に繋がった」と好評を得ることができた。



学部全体の9割の学生が受講

開講時期	受講者数
1期 2018年・春	67名
2期 2018年・夏	18名
3期 2019年・春	85名
4期 2019年・夏	9名
5期 2020年・春	71名
6期 2020年・夏	15名
7期 2021年・春	81名
8期 2021年・夏	9名
9期 2022年・春	85名

合計 **440**名



成長を実感できた！



※2019年春季「受講生アンケート」より

受講生の声/その後

・職業観・就業意欲の醸成

“働くこと”を前向きに捉えられるようになった
公務員から民間志望へ（逆もしかり）具体的なビジョンを意識するように

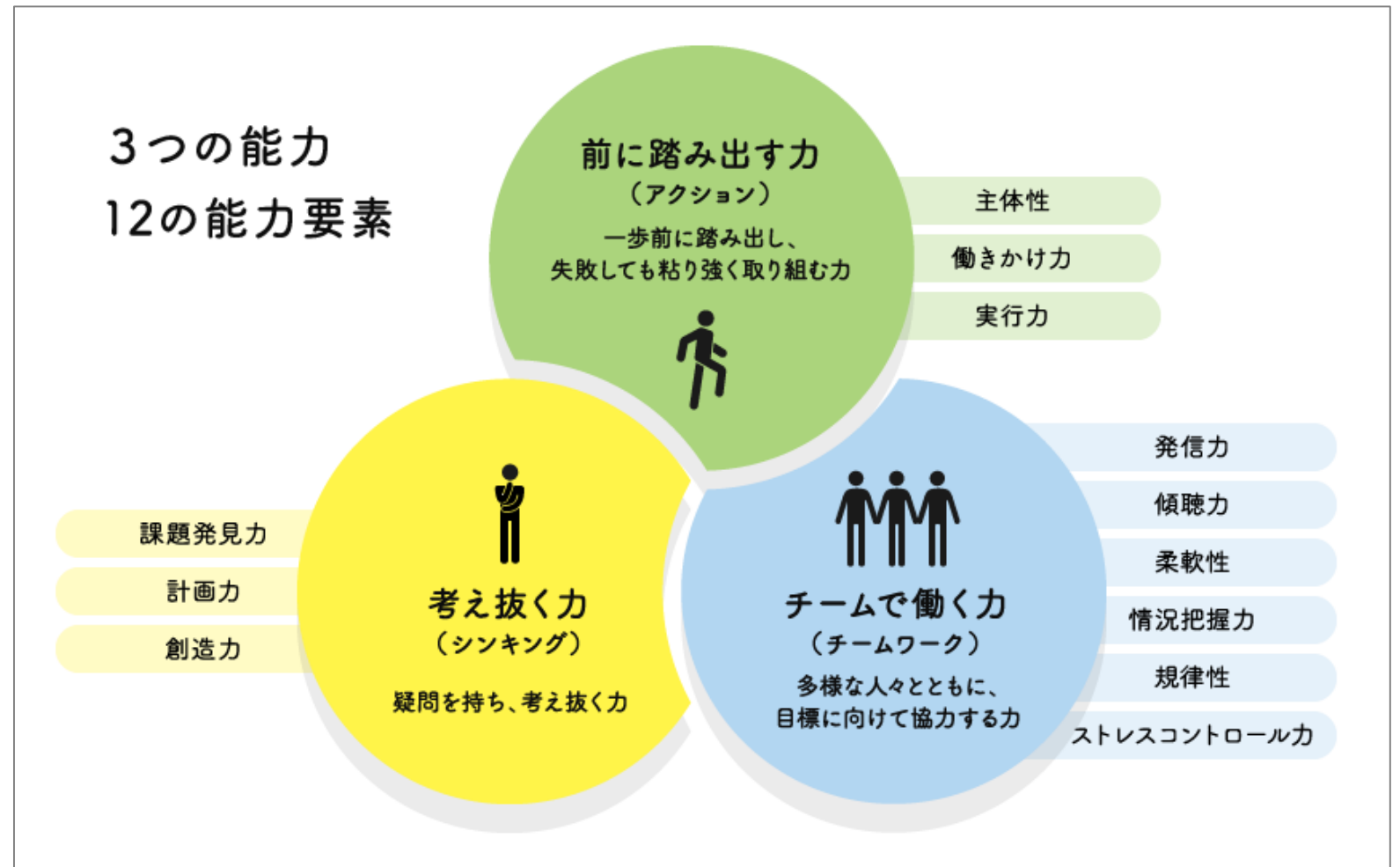
・学習意欲が高まり、授業態度が良くなった

・受入れ先との継続的な関係性の構築

インターンシップ終了後も、アルバイトやボランティア等で受入れ先と継続的な関係を築いている

社会人基礎力

「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」として 経済産業省が 2006年から提唱しているもの。

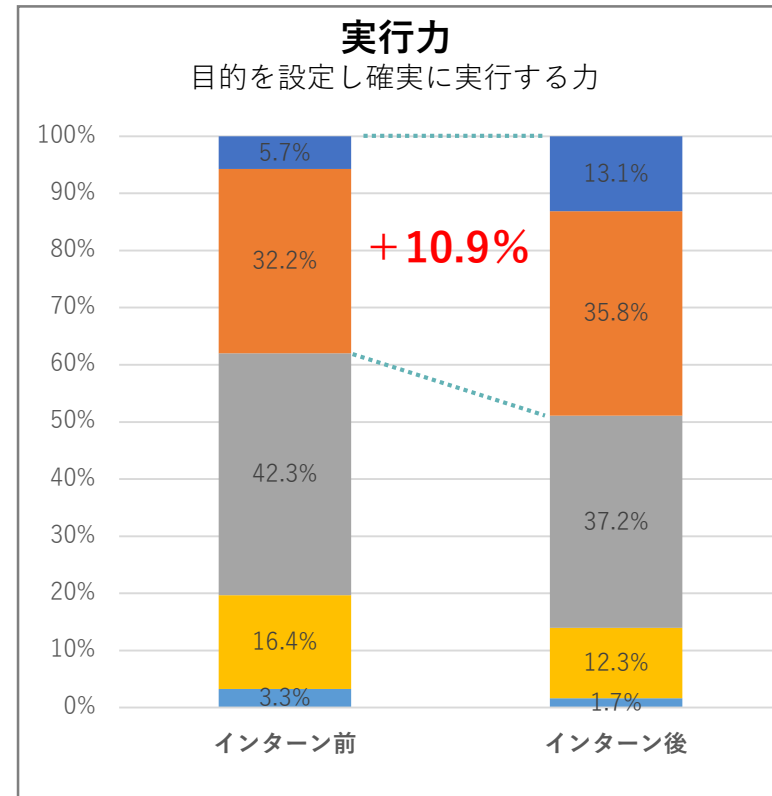
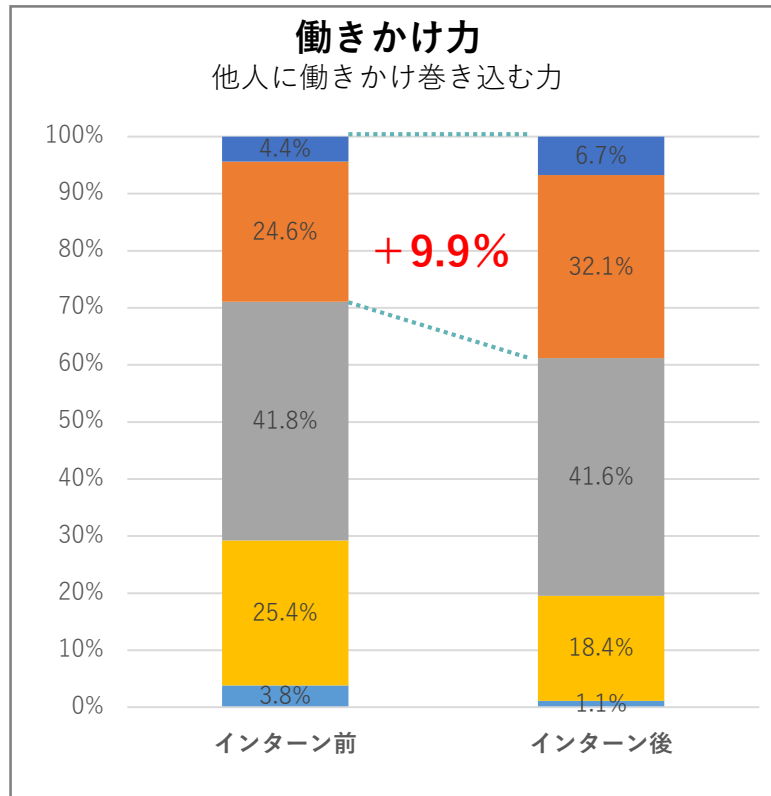
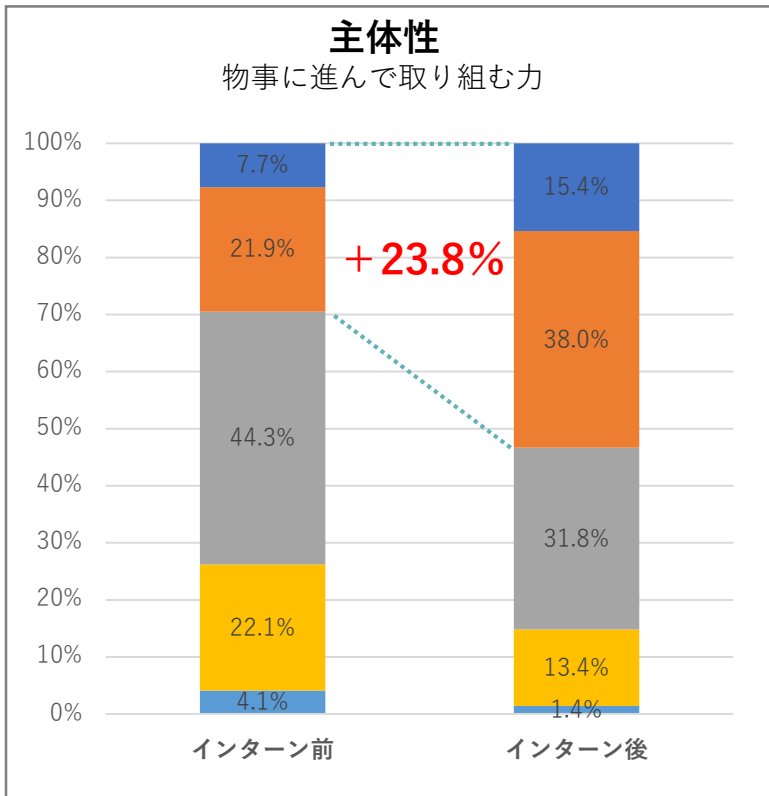


インターンシップの前後で、社会人基礎力を自己点検シートを記入してもらい意識の変化を調査

社会人基礎力の自己評価（インターンシップ参加前後）

● 前に踏み出す力

■優れている ■やや優れている ■標準的 ■やや劣る ■劣る

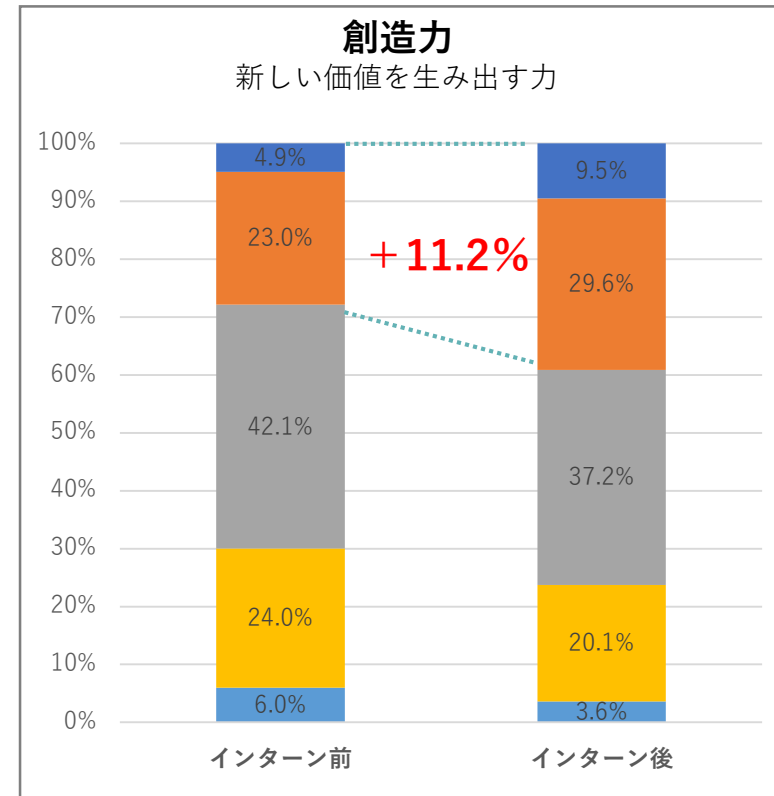
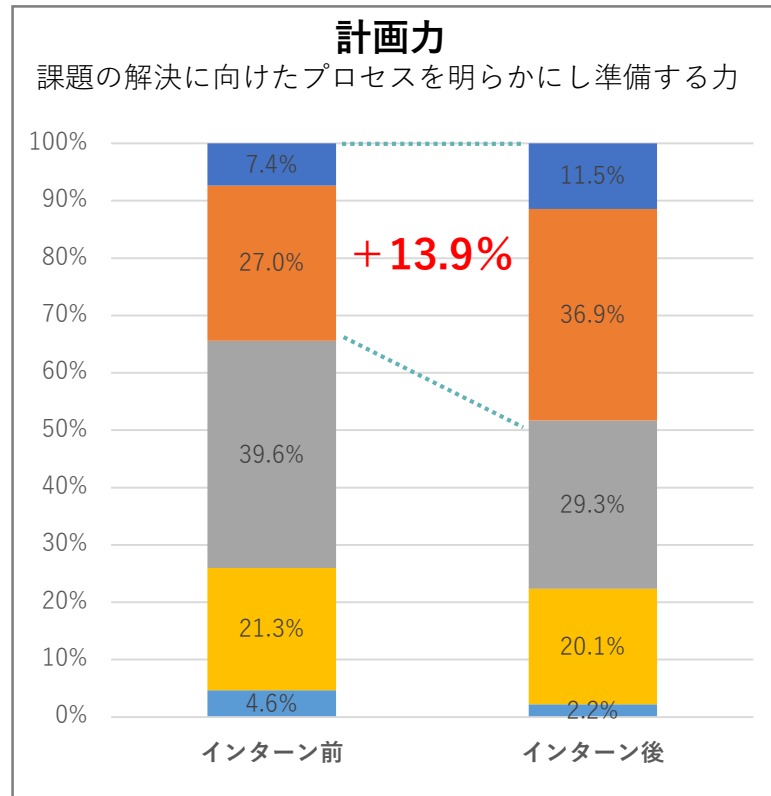
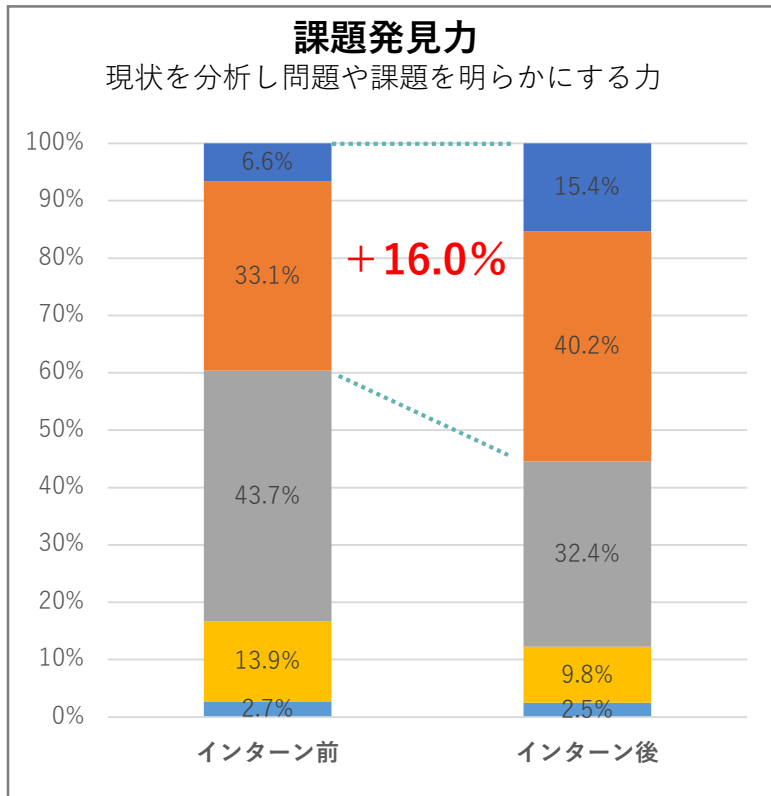


「優れている」と「やや優れている」を合わせた数値に着目したうえで、社会人基礎力のインターン前後の伸長を比較すると、前に踏み出す力においては、主体性（+23.8%）と12の能力要素で最も伸び率が高い。次いで、実行力（+10.9%）であった。

社会人基礎力の自己評価（インターンシップ参加前後）

● 考え抜く力

■優れている ■やや優れている ■標準的 ■やや劣る ■劣る



3つの能力のなかで相対的にみて、伸び率が高かったのは考え抜く力である。
課題発見力（+16.0%）、計画力（+13.9%）、創造力（+11.2%）の伸び率であった。

教育効果

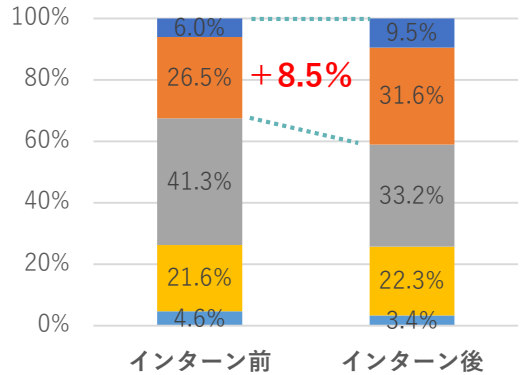
社会人基礎力の自己評価（インターンシップ参加前後）

● チームで働く力

■優れている ■やや優れている ■標準的 ■やや劣る ■劣る

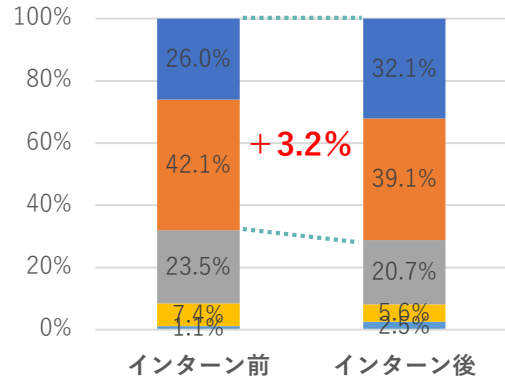
発信力

自分の意見をわかりやすく伝える力



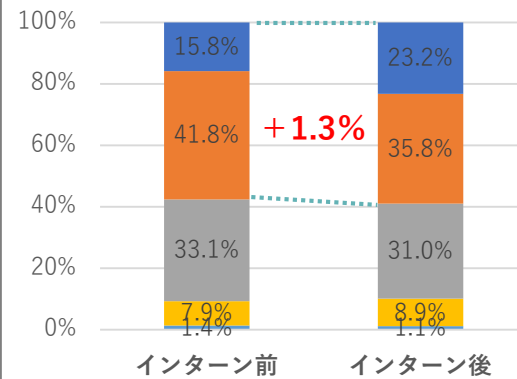
傾聴力

相手の力を丁寧に聴く力



柔軟性

意見の違いや立場の違いを理解する力



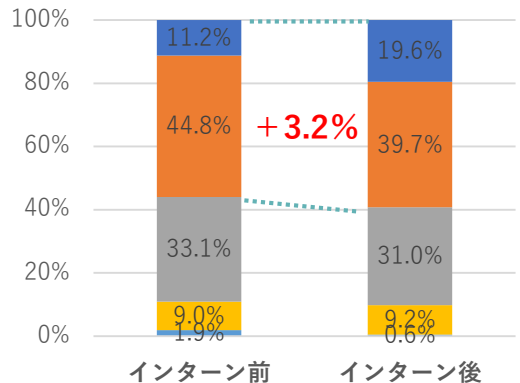
相対的に見て、社会人基礎力の伸長率が低かったのは「チームで働く力」であった。

もっとも高い能力要素は、発信力（+8.5%）であった。

また規律性（+0.4%）は、ほとんど伸び率が見られなかった。

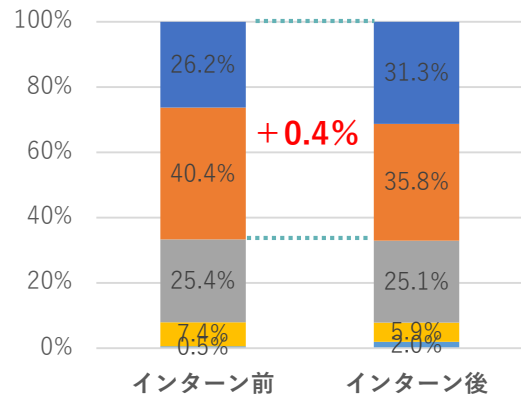
状況把握力

自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力



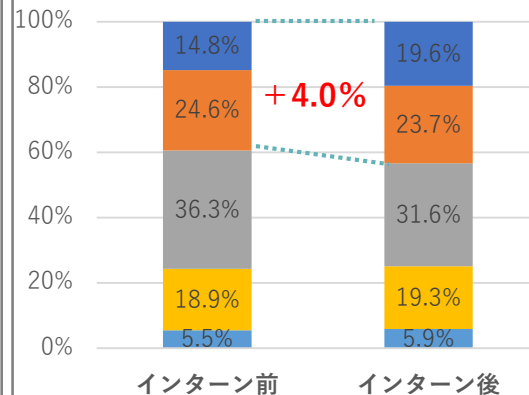
規律性

社会のルールや人との約束を守る力



ストレスコントロール力

巣路レスの発生源に対応する力



考察

まとめ

- ・自分で意思決定する場面や選考過程を設けることで受講生の**当事者意識を引き出す**
- ・受入れ先の企業・団体にも一定の**成果が生まれるプロジェクト設計**やきめ細かなサポートにより高いリピート率を保持できている
- ・**専任コーディネーター**がいることで、円滑なインターンシップの運営を実現

課題

- ・ケースバイケースの事案も多く手間がかかるうえに、**運営による負荷が大きい**
- ・新型コロナウイルス感染症による実習形態を変更
それに伴う**“教育（学び）の質”の低下**と受入れ先の負担増
- ・受講生がインターンシップの**学びや気づきをリセットしない**仕組みづくりが必要