

16年度新設科目“販売インターンシップ” 体験授業を实践して

渋井二三男

まえがき

大学・短大教育ばかりでなく、高校教育まで、学生、生徒に机上の空理空論になるのを避ける意味でも、実践・現場に裏づけされた理論を学習することが必要である現在、大学、高校教育の現場ばかりでなく、学会・産業界でもさまざまな場面で主張されている。また国の最近の施策も方向としてはそれら要望に応えるべく方向にすすんでいる、支援機関として、たとえば、経済産業省、中小企業庁などでさまざまな施策が打出されている。

特に最近、厚生労働省東京都産業労働局で、職業開発行政の推進が盛んで

- ・ Dual System プロジェクトの推進
マスコミ（新聞）報道を次に示す。

若者の就職に大きな効果を発揮！

●日本版デュアルシステムは、「働きながら学ぶ、学びながら働く」新しい職業訓練システムです。平成17年度の訓練生を募集しています。

●詳しくは、政府広報オンライン（<http://www.gov-online.go.jp/>）まで

政府広報 厚生労働省

- ・ 就職支援もふくめた短期職業訓練
- ・ 職業訓練支援のためのナイトスクール

などが16年度、17年度それぞれ提案され、現在、既に実施されているものである。これら学習内容は、専門的な教科を教室で学習することと実際、企業に出向いて短期体験学習をする文字どおり、2人3脚のDual Systemの形をとるものである。

幸い、本学は10数年前からインターンシップと言うしくみを他にさきがけて、実施してきた経過と実績があり、これを販売セールスに特化した“販売インターンシップ”として

拡大し、新規に検討してきた。そこで、女子短期大学部では、平成16年度新設科目として“販売インターンシップ”選択科目を設置した。販売中心の文字通り“販売インターンシップ”に視点を変えたユニークな科目である。4月履修申請時から10数名の応募学生の履修申請があり、担当教員は嬉しい悲鳴をあげた。新設科目ということと、受け入れ先企業の関係から2人/社×2社に絞込んだ。派遣先企業は関東に500店を誇るこの分野で最大手の“㈱オートピア”と関東圏を中心とした情報機器大手商社、“㈱大塚商会”である。㈱オートピア：9月10日～9月14日に2人、㈱大塚商会：9月6日～9月10日に2人派遣した。

1. 派遣概要

今回、販売インターンシップ派遣企業として㈱オートピア・大塚商会の2社をお願いした。その学生派遣概要を次に示す。

実施時期と期間	平成16年9月 第1, 2週 予定計5～10日間 注：詳細日程をいずれか派遣企業と調整・検討
実習条件	勤務時間：原則9：00から17：00 ただし、大塚商会は10：00～17：00可能性あり。 業務災害 派遣人数：2人/社
単位認定	科目“販売”インターンシップ2単位を認定
派遣会社	フランチャイズチェーン“オートボックス” 株式会社“オートピア”*2人 株・大塚商会*2人

2. 年間行動計画

販売インターンシップの年間行動プログラム（Action Program）ガイダンスを次に示す。

年間行動プログラムガイダンス

日程：4月16日 13：10 教室：T 401 概要・ガイダンス 渋井担当

日程：5月21日 13：10 教室：T 401 派遣企業希望調査 渋井担当

6月4日 15：15 教室：T 401 派遣企業結果発表 渋井担当

各派遣企業の詳細説明

事前練習&実践練習の事前説明

日程：6月11日4限 教室：PC教室かJOB室 現場担当，青島先生担当

9月6, 7, 8, 9, 10日 大塚商会5日間（勤務地：飯田橋，大宮2ヶ所）

9月 同上 オートピア5日間

派遣会社：詳細はインターネット，就職課などを利用し，5/21までに各自，派遣先企業を事業内容も含めて調査されたい。

注1：ホームペルパー授業：派遣学生はずす 8/13～9/15

注2：メディア演習Ⅱ（9/2, 3, 4）：成田担当，派遣学生は抵触しないようオートピアに打診予定

注3：染色：1年でなく2年で受講希望（未定）

注4：連絡は短大1階ロビーに掲示。

注5：上記日程は予定で，派遣先企業などの都合・事情により変更あり。

3. 派遣販売会社日程地概要

派遣販売会社日程地概要を次に示す。

	大塚商会（派遣学生：石島・北野）	オートピア（派遣学生：吉田・相馬）
日 程	9/6～9/10	9/10fri～9/14tue
時 間	10：00～17：00	11：00～16：00
インターンシップ場所	JR 飯田橋本社 10 分，大宮ソニックシティ 5 分	東西線 南砂町駅 徒歩 10 分
予定業務	コンピュータ，事務機フェアスポット販売。ただし，会場受付，誘導可能性あり。	カー用品店舗販売（レジ含む）
本社（連絡先）	千代田区飯田橋 2－18－4	江東区南砂 4－13－9
t e l	03－3514－7521（代表）	03－3640－2485
f a x	03－3514－7552	03－3640－2520
担当窓口	総務部人事課 高橋次長	常務取締役 安田，坂木
本社窓口最寄り駅	JR 飯田橋本社徒歩 10 分，大宮ソニックシティ 5 分	東西線 南砂町駅 徒歩 10 分
定員	2 人	2 人
覚え書	要	要
		注 1 土日はさむ
		注 2 1 日のみは 8:30 朝礼時から出社（初日に具体的日程指示）
		注 3 毎日ユニホーム着用（女性：エプロン）
		注 4 実習期間中，胸か腕に実習中の名札着用（初日にネーム札，写真×1 持参）
最終確認（手帳渡し）	7/10sat 11：00	7/10sat 11：00
最終確認（手帳などの確認）	7 月 期末試験直後	7 月 期末試験直後
2 人事前訪問	8/ 末から 9/ 初 確定日，渋井まで連絡されたい	8/ 末から 9/ 初 確定日，渋井まで連絡されたい

4. 派遣先企業販売インターンシップ研修内容

派遣先企業販売インターンシップ研修内容を次に示す。

4.1 ㈱大塚商会

H16年度大塚商会インターンシップについて：株式会社大塚商会 人事部 人事課

本年度、弊社インターンシップの実習期間は1週間（休日を除く実働延べ5日）を予定している。内容は、現場での体験実習をメインに、電話対応などの基本的なビジネスマナー、PCスキル、プレゼンテーション技術研修等、社会人として最低限必要になるスキルを学ぶ。詳細を下記に示す。

記

1. 期間

2004年9月6日（月）～2004年9月10日（金）の1週間（実働5日間）

2. 時間

10：00～17：00

3. 実施場所

曙杉館ビル 5F（9/7、8は大宮）

4. 実習手当等

①実習手当：なし

5. スケジュール（プログラムが変更になる場合もある。）

日 程	内 容
9/6（月）	・オリエンテーション・会社概要説明・ケーススタディー
9/7（火） 9/7（水）	ソリューションフェアでの受付・誘導・データ入力等々、 現場での実習
9/9（木）	PC基礎知識習得研修（PowerPoint・ホームページ等々）
9/10（金）	プレゼンスキルアップ研修

4.2 オートボックス (㈱オートピア)

オートボックス (㈱オートピア) 販売インターンシップ研修内容を下記に示す。

記

1. 日時……平成 16 年 9 月 10 日 (金) ～ 9 月 14 日 (火) 5 日間

11:00 ～ 16:00

2. 研修内容

1. レジ業務

レジの基本動作と接客の基本を学ぶ。

2. 商品業務

品だし

陳列の基本

— クリーリネス

— 前進立体陳列と後退平面陳列

— 先入れ・先出し

— フェイシング管理

3. 販売業務

5. 派遣学生からの感想

次に“販売インターンシップ”として(株)オートピアに派遣希望した、城西女子短期大学部・経営情報実務学科 R04-024 相馬絵美さんの感想を述べる。

初日はお客様に尋ねられても「少々お待ちください」としか言えないくらい、ほんとうに余裕がありませんでした。また、品出しや商品のホコリ拭きも一苦労でした。2 日目、3 日目と仕事をしていくうちにだんだんと慣れてきたため、仕事も早くなり、接客もうまく出来るようになったと思いました。4 日目には商品の大体の場所もわかるようになるなど、だいぶ余裕が出てきました。最終日には時間が経つのがとても早く感じて、もう最終日なのかと思うほどでした。私にとってこの 5 日間は、働くことの大変さ、接客の難しさを学ぶことが出来たと同時に、裏方の仕事も大切であること、いろいろなお客様がいらっしゃいますが、どのお客様にも好感を持っていただける接客をしなければならないことを学ぶことができました。5 日間で得たことは多く、学校の授業の一環ではありますが、教室では学ぶことの出来ないことばかりでした。“販売インターンシップ”の授業を受講して本当によかったと思いました。最後にご指導いただきました(株)オートピアの方々および、城西女子短期大学部の先生方、事務の方々に深く感謝申し上げます。

【参考文献】

1. 城西大学学内報 No.235
2. 平成 17 年 3 月 13 日 毎日新聞