

# テーマ型 インターンシップとは

- 【特徴】**
- 精神的にも大人になり、個人で物事を決めていくなど、より行動範囲が自由かつ広範囲になるため、明確なテーマ(課題)を持たせると良い。
  - 難しい課題を課す必要はなく、「あいさつの徹底」など、社会人としてのマナーやコミュニケーションを学べるもの、他に「時間内に協力して与えた課題を行う」など、チームワークを学べるものなどが良い。



受け入れの際の心得  
コーチ

生徒の自主性を引き出して任せるような  
投げかけを行うことで  
**コーチングの力**が向上

課題を与え、具体的な仕事を指示した上で、指導することが重要です。  
ただし、生徒につきっきりになるのではなく、自分で考えて行動させたり、自主性に任せたりすることも必要です。  
仕事の進捗状況、取り組む姿勢に応じて、時に「叱る」ことも、社会人としての責任を学ばせるために効果的です。また、高校生の成長を目の当たりにすることで、自らを振り返り、初心に戻れます。

## 【受け入れ担当になったら】

### 関わり方のポイント①

#### 「乗り越えられるハードルを設定」

課題は、乗り越えられるハードルで十分です。例えば「毎朝の出勤時に、あいさつをする」という課題を課すことで、社会人としてのマナーやコミュニケーション能力を学ぶことができます。  
できたことに対して、社員が気づき、褒め、次のハードルを少し上げるなど、やる気を起こさせ主体的に学べるよう意識するとお良いです。

### 関わり方のポイント②

#### 「手本であることを意識」

指導担当者には、現場を熟知した社員または管理職を配置すると良いでしょう。安全管理を含めた責任者である担当者の仕事ぶりは、身近な手本になります。  
可能であれば若手社員を補助につけることで、生徒の過度な緊張を和らげ、若手社員は仕事への責任感が芽生えることにつながります。

### 関わり方のポイント③

#### 「課題の確認と振り返り」

毎日の日報や、事後に振り返りを行う中で、①課題の再確認、②社会人としてできていること、③努力が必要なことを、生徒と共有することが大切です。  
このようなやりとりを通して、双方が、新たな課題に気づいたり、若手社員の育成に置き換えて、どのような声掛けが効果的かを考えるきっかけとなります。

## 流れを知ろう 基本のプログラム

### 販売・サービス業の改善事例

①人材の確保、②認知度アップ(企業、商品)、③業界全体の拡大という企業課題を解決するため、「楽しませるインターンシップ」から、「チャレンジできるインターンシップ」へと変更したことで、社員とのコミュニケーションが生まれ、社員の仕事への意識が変化しました。

改善前	午後
1日目	① オリエンテーション(あいさつ、自己紹介等) ② 企業・仕事について簡単に学ぶ ③ 体験 ・身だしなみチェック、笑顔の練習など ・品出し、接客ロールプレイング(時間があれば) ・掃除 ④ 質疑応答

実施後、店舗にお客様として来てもらえるよう「楽しませるプログラム」を実施

半日から3日間のより実践的なプログラムへ変更

改善後	午前	午後
1日目	① オリエンテーション ② 企業・仕事についての座学 ③ 販売における基礎練習(接客、待機姿勢の練習など)	① 実習(接客、品出し、お客様動向を意識しながら売り場に立つ) ※スタッフは観察(気づいたことはメモに) ② 振り返り(担当スタッフからフィードバック、翌日の予定を確認の上、目標設定)
2日目	① 本日の目標確認 ② ロールプレイングの説明(入店～お見送りまで学ぶ)	① 実習(1日目の経験を踏まえた実践) ② スタッフを相手にロールプレイング、提案 ③ 振り返り
3日目	① 本日の目標確認 ② インタビュー(期間内に気づいたことや疑問点、働くことの喜びや、やりがいなどを担当スタッフにインタビュー)	① お客様と直接関わる ② スタッフに提案 ※スタッフは2日目と比較してコメント ③ 参加者でロールプレイング大会 ④ 振り返り(学んだこと、印象に残ったこと、悔しかったこと、楽しかったことなどを発表)

### 経営者の声

教えたことをひたむきにに取り組む生徒の姿をみて、社員も刺激を受け、手本となるよう心がけていました。また、仕事のやりがいについてインタビューされたことから、普段アルバイトと接する中で考えることのない仕事をする意味について本気で考えるようにもなったようです。  
受け入れ期間の8月は社員も気持ちが緩む時期でしたが、受け入れることで店内にも緊張感が戻り、仕事への意欲が高まったようです。また、社員のホスピタリティの高さを改めて実感し、このホスピタリティを社会貢献に活かすことができないかと考えるきっかけにもなっています。

## こんな関わり方も! 地元中小企業 × 地元高校での商品開発

地元の中小企業と高校(専門学科)が、地元の食材や文化を生かして、新しい地域特産品などの商品開発、観光サービスの企画立案などで協働する事例が増えてきました。  
高校では、授業の一貫で、模擬株式会社を設立し、「地元の活性化」を経営理念に、実際に地元特産品を使った新商品を開発、イベント販売をして企業経営を経験する例もあります。  
高校生が企画立案したイベントは、観光客の増加、地域特産品の販売促進に一役買う場合もあります。  
商品開発の連携企業は、学校近隣の弁当屋、菓子屋、八百屋など食品

関連が多く見られます。月2~3回程度、会議や試作を重ねて商品開発をします。商品開発会議では、生徒のアイデアや意向を尊重しつつも、企業側が現実的にコストを考慮して、本音で指摘することが、実現可能性の高い商品開発へとつながります。  
このような企業と高校生の協働は、企業にとって自社の新商品開発のきっかけとなったり、「高校生と地元企業の地域活性の取り組み」として新聞の社会紙面に掲載されるなど、広報効果にもつながっています。

