

ヒトマナビインターンシップ2015 活動記録

株式会社インテリジェンスオフィス インターンシップ生

1.はじめに

私たち14人のインターンシップ生は、様々な大学からそれぞれの思いをもって「ヒトマナビインターンシップ2015」に参加し、プログラムを通して、同じ目標に向かって切磋琢磨し成長してきた。毎週のミーティングや様々な活動を通して、苦しみも喜びも全て共に分かち合ってきた。半年間取り組んできたインターンシップの活動について、私たち自身の成長や気づきも含めながら以下に述べていきたい。

2.活動内容・流れ

大まかなスケジュールは、7月：コンセプト決定、8月：営業開始、9月：フリーペーパーの取材、10月：フリーペーパー記事の編集、11月：フリーペーパー発行・イベントの集客活動、12月：イベント開催となる。

プロジェクトを始動するにあたり、6月16日に受け入れ先訪問として、京都ヒトマナビカフェにおいて導入がおこなわれた。「このインターンシップの意味・位置づけとは?」「この活動をするうえで大事なこととは?」などといったことをインターン生もそれぞれが考えつつ、社員の方に一定の方向性を教えていただいた。また、この場においてチーム分けもおこなった。分け方は、大きくフリーペーパーチームとイベントチーム、その中にそれぞれ企画班・広報班で、全部で4つのグループとなった。そして、グループそれぞれ一人リーダーも決定した。

7月に入るとセルフアプローチセミナーとして、自分の過去を振り返り、過去からつながる現在の自分について考える機会が持たれた。そのためそれが個人で自身のことについて考え、自己分析シートに記入することが宿題として出され、その宿題をグループごとに共有した。自分のことを改めて見つめ直すのはもちろんのこと、普段の会話では聞くことのないような仲間の経験や思いを知ることができるものであり、これから同じグループとして活動を共にすることが特に多くなってくる仲間の深い内面を知ることで、チームワークに欠かせない絆が生まれるという効果もあったのではないだろうか。

8月には、コンセプトメイキングとしてフリーペーパー・イベントを通じてのコンセプトを決定した。活動にあたっての根幹部分となる重要なものであるため、決定には時間がかかった。方法としてはKJ法など用い、学生の身である我々インターン生が実際に感じる就職活動・就職とその先への期待と不安を挙げ、就活生の悩みを解消できるのはどんなものかを考えた。参画いただく企業にもメリットがないと企画が成り立たないため、企業目線に立つことも同時にいかなければならない。就活生・企業双方にプラスになるよう話し合いを重ねた結果、「社会人から見て学べ!今日から君もワクワク就活!」をコンセプトとして設定することに決定した。全体の目標となるコンセプトが固まったため、その後はフリーペーパーとイベントのチーム別でそれぞれの大枠を決める段階へと移った。

3.コンセプト

ヒトマナビインターンシップ2015のコンセプトは「働くリアルを体感する」である。このインターンシップを通して社会人の一通りの仕事を経験し、適職を見つけることや、外側から見ているだけではわからない仕事の奥深さ・大変さを感じることが目的だ。我々の最終のプロジェクト目標は、①11月1日にフリーペーパー『働く人々図鑑vol.3』を発行すること、②12月5日に就活前の仕事研究イベント『就活準備ロケットスタートセミナー』を開催する

ことの二つ。①のフリーペーパーは、実際に働いていらっしゃる様々な業種・職種の方に取材を行い、仕事内容ややりがい・おもしろさ、仕事に対する想いなどが書かれた「仕事図鑑」として作成し、②のイベントは、フリーペーパーに登場するキラキラ活躍する社会人と学生が気軽に対話できる仕事体感イベントとして、一般にいう合同説明会のような採用を見越した企業紹介ではなく現場で実際に働く社会人にあって話ができるということを特徴とするものとして企画する。

4.フリーペーパー概要(制作過程から出来上がりまで)

まずフリーペーパーの概要について記載する。名称は前述のとおり『働く人々図鑑 vol.3』とし、A4サイズ・全24ページ・フルカラーで1万2000部を11月1日に発行し、京都・滋賀・大阪の大学とその近隣の店舗に設置する。コンテンツとしては、社会人のインタビュー記事をメインとして、就活豆知識や自己分析シートなどをコラムとして加える。学生に掲載企業への興味とインタビュー対象者の社会人への共感をもってもらう仕組みとして、働く人の学生時代の経験に焦点を当てた質問項目を設定し取材をおこなうこととした。そして、営業の際の商品価格は、A4・1ページが10万8000円、A4・半ページが5万4000円と定めた。

5.電話かけ

参画企業を探すための最初の活動はお盆明けから始まった電話かけの作業である。これは夏休み中の活動のメインのひとつであった。社員さんに用意して頂いたりインターン生が調べたりして作成した膨大な企業リストとともに、インテリジェンスオフィス本社の空いている席をお借りしてそれぞれが電話をかけた。この際の目的はご参画いただくための交渉ではなく、実際にお会いして企画について詳細にご説明するための日取りを決めることがある。そのため、企業の人事や新卒採用の担当者に電話が通じたときには、まず手短に挨拶と企画の説明を済ませ、相手の採用状況について伺いながら、いかに実際に話を聞いてみたくなるようなアプローチをするかが重要になった。

手元にはイベント・フリーペーパーの企画書や、去年度のデータ、メモ用紙・スケジュール帳、そして各自で作成した営業電話用のスクリプトを用意して質問をされたときにすぐに返答できるようにした。出勤日数・日程や時間はメンバーによって異なったが、8月9月の平日は常に誰かが本社にいる状態で活動を続けた。中には平日のほとんどを本社や営業先で過ごしたメンバーもいたほどである。メンバーが集中してリストが足りず時間を持て余すこともしばしばあったが、そんなときにはお互いのアポイント状況などを話し合い、どのようなアプローチが有効か、またはどうにすればより相手方の胸に響くご説明ができるのかについて意見交換を行った。特にアポイント獲得数の多いメンバーの話し方を研究することや、対応に困った経験を共有することでお互いの意識の向上につながったことは確実である。

しかしこのような立て続けに人が行ったり来たりする状態は時間的・空間的なギャップを生み、いくつかのトラブルの原因にもなった。その一つがリストの重複である。電話かけが始まるとからしばらくして、あまりにも膨大なリストを管理することが難しくなり、すでにインターンメンバーがお話をした企業さん別のメンバーが電話をかけてしまう、という事態が起こったのだ。社員さんに用意していただいたリストのほとんどはインテリジェンスオフィスの取引先であることから、中にはその企業を担当してらっしゃっている社員さんにご迷惑をおかけするようなケースもあった。しかしどれだけメンバー同士が確認しあっても、ミスを防ぐことができないレベルのリスト量であったため、電話が重複した場合はきちんと謝罪して対応するように努め、その後も電話かけを続けた。

アポイントに関しては、一日に数件取れることもあるが、まるまる2日間電話をかけ続けても一件も取れない日もあったというのが現実である。このような経験から、企業別にアプローチの仕方を変えることや、相手の忙しさなど、様々な時間帯を狙うなどの工夫も大切だが、電話営業は運やタイミングに左右されることも多いのだということをメンバーそれぞれが実感した。しかし、電話口で冷たくあしらわれたり、全く取り合ってもらえないなどは、どうしても落ちてしまうものである。そんな中でいかに自分の気持ちをコントロールしていくかというのも社会人として大切な力のひとつなのだということを学んでいった。

大学によって授業の開始日に違いがあるため、一概にまとめることはできないが、結果的にインターン生全体でかけた夏休み(8月9月)期間の電話件数は1659件である。平均すると、一人あたり118件程度である。中には300件以上の電話をかけたメンバーもいた。そして全体のアポイント獲得数は69件、平均にするとおよそ一人4.9件だった。数字で見てみるとずいぶん少ない印象を受けるが、実際これくらいの電話をかけないとアポイントを獲得することは難しいということを電話かけの活動を通して私たちは学んだのである。

6.訪問営業について

電話営業でアポイントを取った後は、その企業を訪問し、対面で直接お客様である人事の方に商品の紹介をする。訪問営業で他社に赴く際、まずは企業様の所在地を調べ、地図を見ながら行くのだが、私たちの営業先はアクセスが容易な場所ばかりでは決してない。中には、徒歩1時間や、バスで40分という場所の企業もあった。訪問する際は、時間厳守が鉄則である。電車の遅れや道に迷うなどを考慮して、余裕を持って会社を出た。あまりに早く到着してしまうのもマナー違反であると教わり、気を付けた。また、遅刻してドタバタと到着しては、その焦りが言動に表れて、少なからずその後の商談にも影響を及ぼす。身だしなみを整えたり、打ち合わせの内容を再確認したりと余裕を持つことが大切だと感じた。

営業に伺うと、人事の担当者は学生の私たちに対しても優しく対応してくださる方が多く、今まで人事さんに抱いていたイメージとは少々違っていた。企画についての説明では、みな始めの方は思ったような説明が出来ず、人事の方からの質問に対しても切り返しできることも多々あった。説明中に差し出す資料は、社員の制作担当の方が制作した本格的な資料と、企画概要をまとめたチラシの資料、及び昨年度のフリーペーパー、去年のイベントに関するアンケートの主に四点である。これらの資料を提示し説明をしている際に、よく疑問視されたのは、資料中の昨年度の就活イベントの参加者である。受注を頂く為には、視覚的に数字で以て成果を提示できないと説得力に欠き、参加を渋る理由の要因になる。よく言われる、費用対効果である。また、自分達では中々気づかない点に対し、厳しい指摘をいただくことも何度もあった。例えばイベントが終わってから就活解禁の3月まで、学生の熱が冷めてしまうのではないか、ということや、業種、距離ゆえの採用に関する悩みも多々あった。こういったすぐに解決が難しい課題は、担当の北林さんに相談し、毎週のミーティングに持ち帰って全員で話し合いを行った。

さらに、上記でも述べた人事の方からの厳しい指摘から学ぶことが多い。指摘に対する柔軟な対応を考えたり、どの情報をどの順序で説明すればいいか各自でよく考えて行動をするようになり、またそれをインターンシップ生内で共有したりアドバイスし合う機会も進んで設けていた。この営業活動の体験を通じて私たちが感じたのは、身に付くスキルの中で、最も貴重なものはコミュニケーション能力であるということである。「誠実な対応でお客様との信頼関係を築くこと」が営業職として成果を残していくための一つの重要な力だ。ここで言うコミュニケーション能力とは「お客様に信頼してもらう能力」である。社員さんから指導を受けたり、営業のうまい人の真似をしてみたりなど試行錯誤の連続であった。インターンを通して自分に合ったコミュニケーションのスタイルを追求することが出来たと思う。

7. 取材

私たちが電話をかけて、アポイントを取った結果協賛して頂けることとなった企業の本社に私たちが直接お伺いさせて頂き、インタビューをさせて頂いた。

今回のフリーペーパーの目指すところの中に「学生に共感してもらう」という部分があつたためインタビューさせて頂く対象者は入社3~4年目の若手社員の方に限定した。実際のインタビューの質問事項も、対象者の学生時代の話、就職活動の話、そして現在社会人として働いている今の話という風に対象者の学生時代から掘り下げて今に繋げていくことによって、フリーペーパーを手に取った学生に共感してもらえるように工夫した。

実際のインタビューをするにあたって、まず私たちのインターンシップ担当者の北林さんや、インテリジェンスオフィスの社員の方にご協力頂き模擬インタビューを行った。そこで私たちのインタビューに対する様々な問題点が浮かび上がってきた。まず質問の振り方が具体的でないためどう答えていいのかわかりづらいということが発覚した。さらにこの問題は私たちがインタビューの内容に関していかに漠然とした詰め方しかしていなかったかということを浮き彫りにさせた。そこでフリーペーパー編集チームのリーダーを中心に大まかなスクリプトを作成した。問題となっている具体的な質問というのも折り込み、加えてインタビューの流れを箇条書きにおこした上でさらに、それぞれの質問の意味なども盛り込んだことによってスクリプト通りの聞き方では望む答えを引き出し辛い場合や、別の聞き方の方が良いと判断した場合などに臨機応変に対応できるだけの軸が出来た。先ほどフリーペーパー編集チームのリーダーを中心にスクリプトを作成したと述べたが、リーダーが他のチームメンバーにスクリプトの説明をする時に「インテリジェンスオフィスの人たちのインタビューに合わせて説明すると~」といったように既に行つたことがあるインタビューになぞらえて説明をしてくれたことも相まって、メンバー全員が深くスクリプトを理解することが出来た。

スクリプトが出来たため今度は改めてインタビューに必要なその他の物事について検討した。既に記事のレイアウトは完成していたため、レイアウトに必要なものを集めればよいだけであった。具体的には写真などである。そのため、インタビューには2人体制で行くことになった。インタビューをするメンバーとその様子を写真に収めるメンバーである。加えてこの2名はフリーペーパーチームとイベントチームの両方から1名ずつ選ぶことにした。これは、お互いのチームがほぼ同時並行でそれぞれ仕事を行ってきたことでお互いの仕事への理解が薄かつたため、それを補うためである。上記に述べた様々な工夫によって企業側からの様々な質問やそれぞれに合った質問をこちらも行うことができ、有意義なインタビューをより円滑に行うことができた。しかし、記事に必要な写真を撮り忘れるというメンバーも出てしまったため、情報共有には改善点があると思われる。

8. 原稿

取材した後は、速やかに原稿作成に取り掛かった。取材時に録音した音声データを書き起こし、そこから今回のフリーペーパーの質問である①学生時代について②どんな就職活動を行ったのか③入社の決め手④実際に働いてみて感じたことに関する内容を抽出した。音声データの書き起こしに関してはボイスレコーダーに録音した取材時の音声をすべて文字としてデータ化したため多くの時間と集中力を要した。その後、学生に伝わりやすい、知ってもらいたいと我々インターンシップ生が学生として感じたことに主に焦点を置き、添削作業に入った。字数制限があったために文章をまとめることには大変苦労した。この話も原稿に入れるべきという内容を要約し文章を作った。今回の読者のターゲットは自分たちと同じ就職活動を控える学生であったため、より読者に有意義な内容になるように心がけて原稿作成に取り組んだ。この作業を取材が終了してから各々2~3日で行った。原稿を書き終

えた後はそのデータを製作担当者に送信し、仕上がった記事を取材対象者の方に確認していただいた。修正があれば修正を加え、それを再度確認していただいてから記事の完成となる。

この作業と並行してフリーペーパーの企業ページのレイアウトも自分たちで考えた。どうすれば多くの人に読んでもらえるか、写真は何枚掲載するか、写真と文字の配置はどうするのか等の詳細を話し合い、それを基にして下書きのレイアウトを完成させた。インターンシップ生の中でも各々自分の描くフリーペーパー像があるため、それを一つにまとめ、全員が納得するレイアウトが完成したときには本当に達成感があった。レイアウトが完成した後、製作担当者に発注し完成まで仕上げた。最初の話し合いからレイアウトが完成するまでに一ヶ月近くの時間を要した。

原稿作成とレイアウトに関してはフリーペーパーの根幹となる部分であるため、全員が一生懸命になって取り組んだ。2人1組で原稿を完成するメンバーもいれば1人で作成し、ほかのメンバーに共有し原稿を作っていくメンバーもいた。

フリーペーパーの入稿の関係のため、原稿作成に費やす時間は決して多くはなかったけれど、メンバー全員が集中して原稿作成を行ったため、非常に質の高い記事に仕上がったと感じている。実際に自分たちで考えた原稿とレイアウトが合わさった時には達成感はもちろん、出来上がった記事に感動し、何度も見直すメンバーがほとんどだった。

●コラムについて

私たちのフリーペーパーは様々な構成でできている。単に企業で働いている人のインタビューだけではないのだ。その中でも多くの熱量をかけて作成したものがフリーペーパー内の2か所にある「コラム」である。コラムを作るにあつたって意識したことが2つある。

1つ目は「できるだけリアルな情報を収集する」ことだ。今年度から就活スケジュールが変わりこれから就活を迎える人にとっては、できるだけ正確で新しい情報が求められているのではないかということになり、今年度に内定をもらった先輩方にアンケート調査をすることに決めた。インターン生の周りにいる先輩に調査をし、100名の調査結果を得られるよう目標を決めアンケートを行った。当初の100名の調査結果を得ることはできなかつたが、この先輩方の生の声はコラムの質を良い物にするために不可欠なものになった。

2つ目に意識したことは「これから就活を迎える学生が知りたいニーズに合わせる」ことだ。「就活、何から初めていいかわからない」という疑問を多くの学生は持ち、知りたがっている。この学生のニーズに合わせたコラムをつくれば満足度の高いものになるのではないかという結論になり、「やってよかったランキング」という形で反映した。

作るにあたってまずインターン生がWordを使い原案を作成し、改良を重ねていった。やはり第一に見やすさにこだわった。読者が一目見て「内定をもらった先輩h企業研究を〇月から始めていたんだ！」などと見てすぐに気づきが得ることができるようにランキング形式や円グラフを多く用いた。また、コラム自体が固い雰囲気にならないようにインターン生が実際にコラムに登場し明るいコラムになるように気をつけた。このように熟考に熟考を重ねたコラムは私たちの力のみで現在の完成形になつたわけではなく、インテリジェンスオフィスの制作担当者の方の力を借り完成され、現在の形になつたのだ。

完成したコラムを改めて見返すととても学生にとって見やすく、伝わりやすいものになつたのではないかと思う。しかし1つ後悔がある。アンケート調査には必要不可欠の「母数の数」と「調査対象者」を記載することを忘れていたことだ。コラムの情報が正確なものなのか、不正確なものなのか判断する基準となる重要なものであるので、たとえ私たちが必死に調査した正確なデータであっても見る人によっては信用性のないデータになつてしまう。発行

後に気づいた間違いであったので、作成時に気づき修正できていればよかったですととても後悔している。しかし、他の点から見ると他の企業ページを引き立たせ、フリーペーパー自体の質を上げる良いコラムになったのではないかと思っている。

9. イベント概要(制作過程から出来上がりまで)

イベントについて話していくと思うのだが、後ほど詳しく説明しているので、ざっくりした概要を伝えることにする。イベント名は「就活準備ロケットスタートセミナー」とした。12月という時期は就活準備を全くしておらず、どうやってやるのかも分からぬ人や始めているがやり方があっているのかが分からない人が多い。私達はターゲットをここに絞ることにした。就活が本格スタートする前に就活のいろはを一日で学べるという企画は非常に魅力的であると考えたからだ。ここでいう就活のいろはは主に自己分析、座談会による企業分析だ。本当に自分のあつている仕事を就くにはこの二つが重要になってくる。私達が大事にしていることは「会社で働く“人、パーソナルな人生・性格”に焦点を当てて、会社を見ることが最も適切に仕事を見つける良い手段である」ということだ。就活に関する新たな考え方方が知ることができたり、昨今の就活時期の変動が我々学生を大いに苦しめているのだが、ここについて人事の採用担当のプロから話をいただける場も用意している。昨年の実績を踏まえて今回の学生の目標参加人数を100人と設定している。約15社の参画に対して学生100人、この小規模でより密な話が出来ることも一つの魅力であろう。

続いては8月7日に私達がお世話になっているインテリジェンスオフィスの懇親会に参加したことについて話していくと思う。休みに入る前に互いの労をねぎらい、更にはより深いコミュニケーションを取るために重要な場である。私が感じるにこの企業は非常にこのような機会を作ることを大切にしている。このおかげで更なる相互理解にも繋がるのである。働くというと、職場で黙々と仕事をこなし、ある程度コミュニケーションは取るが深い関係にはならないというのをイメージしていた。だが実際は異なっていた。会社内の社員さん達を見ていると皆いきいきしていて、お互いのことを信頼しているように見えた。更に社員、もしくはチームが業績をあげると全員で「おめでとう・お疲れ・よくやった」と言ったり拍手したりする光景を見たとき本当に良い会社だと感じられた。懇親会のボーリングと食事に呼んでもらい、職場雰囲気や付き合い方を垣間見ることができ良い経験になった。やはりリアルは実際に話を聞くこと、働いている時はもちろん、それ以外のこののような場の空気に触れることが大切だと思った。

そのような貴重な場で私達は社員の皆さんの中へ進歩と目標を発表し、休み明けの8月17日から営業を開始した。

営業目標は受注を1人1社の合計14社、売り上げを70万と設定した。結果はインターンシップ生の6人が7社を受注し、合計40万を売り上げた。これに加え、インテリジェンスオフィス社員さんが12社30万を売り上げ、合計で19社70万を売り上げることが出来た。社員さんの他にもいくつもの仕事を抱えながらも結果を残すということの偉大さがわかった。お金をいただくということの大変さを痛感させられた。

私達は営業や企画するだけでなく、収支についても考える場を持つことでより社会について深く考えた。売り上げた70万というお金をどのように使うのか。より安く予算内でやりくりすることも考えなければならない。フリーペーパーの発行費やイベントの開催費など諸々合わせて、53万5700円という費用になった為、利益は16万4300円。これだけ見ると黒字だと思うかもしれない。ただ考えてみると大事なものを忘れていた。そう、賃金である。実際に会社で私達が働いているとすると莫大なお金がこれにプラスしてかかる。5か月のミーティングだけでも20回、3時間、14人で340時間。仮に時給が800円とすると67万2000円かかる。これはあくまでミーティングだけである。私達は電話での営業、訪問しての営業など膨大な時間働いていた為、これをさらに加味すると大赤字になるのである。これから見て分かるように働くということは大変だ、もっと言えば利益を出すためには相当頑張らな

いといけないことが分かった。5か月というپチ社会人体験をさせていただいたが、気が遠くなるほどきつかった。だが、このような経験はほかのインターンシップでは絶対に経験できない。身をもって経験し、めげずに続ければことは私たち自身誇っていい実績だろう。

10. イベント企画立案

フリーペーパーと同時進行で進めたものが、就活準備イベントの企画立案である。基本的には総勢14人いるメンバーの中で、イベント企画班4人、イベント広報班3人、計7人が中心となって進行してきた。

当初イベントについて決定していたのは、12月5日土曜日という開催日のみであった。現在大方決まっている内容については、先述したイベント企画・広報班合計7名が詰めていくことになったのである。まず、このインターンシップが始動するにあたり、フリーペーパー、イベント共に通じるコンセプトを設定する時間が設けられ、試行錯誤の後、「社会人から見て学べ！君も今日からワクワク就活」に決まった。このコンセプトに沿ってフリーペーパーとイベントは話し合ってきたのだが、一からなにかを作成することに皆揃って難しさを感じた。なぜなら、この企画は来年度の就活生向けに進められるものだが、実際に社会に出て働いていらっしゃる社会人にも協力を乞わないといけないためである。つまり、学生が就活に対する不安をワクワクするものに変えなければならない、イベントに参加して良かったと感じてもらわなければならないことに加え、貴重な時間を割いてまで協力してくださる社会の方々にも満足していただかなければならない。そのことを常に頭に置き、皆が一致団結してこれまで駆け抜けてきた。

イベントに関して、最初に話し合われたことは、就活生が何に対して不安を抱いているのかということの洗い出しである。出てきた意見を簡単に説明すると、「全体的にどのような企業があるのか分からない」、「どのような気持ちで就活に臨めば良いか分からない」、「就活対策を何から始めれば良いのか分からない」、とにかく分からないという気持ちが大きく、それが就活に対する不安を増幅させているように考えられた。特に今年度から就活のスケジュールが大幅に変更された要因が大きいように思われる。不安をワクワクに変えなければならないと先述したが、実際にリアルな社会人の声を体感できれば少しは軽減されるのではないかだろうか、という考えに至り、私達はフリーペーパーに掲載された企業にイベントで学生とお話しをしていただこう、と考案した。

ただ、それだけでは一般的な合同説明会となんら変わらないため、学生が肩の力を抜いてイベントに参加できるよう、座談会形式で行うこととした。そうすることによって、企業も普段知ることができない学生の声も得ることができ、まさにギブ＆テイクな関係が成り立つことになる。さらに、座談会にしたとはい、各々自由にしてくださいと指示しても戸惑う面が考えられたため、私達インターン生が企業と学生の間に入り、ファシリテーターを務めることにしたり、場が温まっていない内はこちらで「社会人の平均的なタイムスケジュールは？」、「どのような学生が活躍できるか？」、「社内の人間関係は？」、「入社しようと思った決め手はなにか？」、などのお題を用意したり、という案が加えられた。

また、就活のスケジュール変更に伴う今後の影響に関しては、私達や企業側にも想像することが難しいため、インターン先でお世話になっている社員さんにご講演いただくことになった。先輩方が就活をしていく中で最も苦労したとおっしゃっていた自己分析に関しても当日に行うこととした。こうしてこのイベントに参加すると就活や社会の流れが分かるようになるという、「就活準備ロケットスタートセミナー～1日完結！まるわかり就活～」がざっくりではあるが、形になったのである。

社会人、学生双方のことを考慮し、かつイベントを成功するための工夫を凝らしていくことには骨が折れるような思いだったが、同時に話し合いが進むにつれ、責任感も芽生えるようになった。当日の会場の下見に行き、気が

引き締まる思いになったこともあったり、皆が考えを巡らせて作り上げたイベントの肝心な広報が不十分で焦ったり、時にはミーティングや企業に協力をお願いしに行った営業活動が上手くいかなかったりと、悩んだこともあった。しかし、その中でメンバーそれぞれに成長があった。まだ私達のインターンは終わってはいないが、非常に良い経験となり、この半年間は貴重な財産となることだろう。

11. 営業結果・収支報告

<営業結果>

当初の目標は一人1社14件の受注を取ることであった。実際に営業を終えた結果を報告する。受注はインターンシップ生の6名が7社を取り、売り上げは40万円であった。後はインテリジェンスオフィスの社員さんが受注12件、売り上げ30万円分のサポートをしてくださった。結果参画してくださる企業は全部で19社、70万円の売り上げが出た。

<収支報告>

フリーペーパーの作成とイベントの開催にあたり、当初設定していた収支の内訳、実際の収支は以下の通りである。

●当時の収支予定(円)	
内訳	金額
フリーペーパー発行費	350,000
イベント開催費	250,000
その他	50,000
計	650,000

●実際の収支(円)	
内訳	金額
フリーペーパー発行費	269,000
イベント開催費	225,000
その他	41,700
計	535,700
利益	164,300

上記しているように164,300円の利益を出すことが出来た。また、収支内訳の詳細は以下の通りになっている。現在進行中のものもあるため、確定ではない。

●収支詳細	
内訳	金額
受注総額	¥700,000
フリーペーパー印刷代	¥ -269,030
イベント会場代	¥ -129,600
名刺シート購入	¥ -1,728
イベント会場代会場当日	¥ -96,120
設置分郵送料金見込	¥ -40,000
粗利見込	¥ -163,522

12.まとめ(学びと今後)

私たちはこのインターンでチームとして人として様々なことを学んだ。学生ではなく社会人として様々な企業様やインターン先の社員の方々と接することで、一つ一つの仕事に対する責任感や大切さを身に染みて感じることのできた半年間だった。

具体的に私たちがインターンシップを通して学んだことは、二点ある。

一つ目はスケジュール管理やタスク整理の大切さである。長期間でのインターンだったため、一種間二週間先の予定を見ながら営業やイベント準備をしていては後半にゆとりをもって会議やタスクをクリアすることができず、かなりタイトなスケジュールを組まざるをえなくばならなくなってしまった。目先のことだけを考えるのではなく、常に何か月も先の予定から逆算してスケジュールを立てることで一人一人が自分の予定に合わせながらインターンに参加することができた。ここで私たちは自分たちが学生として立てるようなスケジュールとははるかに違うものであり、社会人との違いについて痛感した。また、タスク整理を毎回の会議の最初に行うことで自分たちがこれから何をしなければならないか、それらの優先順位について全員が理解しあうことができた。タスクの洗い出しが、一度で終わるのではなく何度も何度も行った。なぜなら、その場で全員がタスクを出し切ったとしても常に新しいタスクが出てくる可能性があるためであり、何度も同じタスクを出してはそれに関連した新しいタスクを出す作業は怠らないようとした。

二つ目は、14人全員で共有し合うことの大切さである。人数が多いため、一人が理解しているだけではうまくことが進まず、行き詰ってしまう。SNSを利用し、毎週の会議だけでなく夜に時間をつくりスカイプ会議等、時間が少ない中でも話し合いの時間をできるだけ取るように努力した。常に14人で連絡を取り合い、これからの流れや自分の近況報告をすることで自然と全員の距離も縮まり、スムーズにタスクをクリアすることができた。その中でもリーダーが積極的に連絡を取ってくれていたおかげで、役割分担や共有し合う時間を各々が忙しい中でも作ることができた。人と仕事をするうえで大切と言われる報告、連絡、相談が仕事にいかに影響するかを学ぶことができた。14人が個人個人で役割がありながらも、お互いに連携し合うことでフリーぺーパーやイベントでの共通のコンセプトの方向性を見失うことなく進めていった。方向性を常に全員が理解をし、各自の役割をすることで全体のコンセプトが横道にそれることなく進めていくことができた。

またインターンをしている過程で、フリーぺーパーとイベントでは企業の方とも学生とも関わるためにどちら側の人たちにも魅力的に思ってもらうひつようがあった。そのため、電話営業や実際に企業に伺ってお話をさせていただく時と大学へ行って学生の方々へ就活イベントを紹介する時とでは言葉遣いはもちろん、まったく違う方法で伝えなければならなかった。どちらの視点からも魅力を伝えなければならない時に、まったく違うニーズがあり方向性を決める際にとても行き詰った。インターンシップの最初にはフリーぺーパーとイベントのコンセプトを決める必要があったが、その際にどちらにコンセプトを合わせれば良いかが決まらず、会議を重ねてどちらにも当てはまる“ワクワク”という言葉を使うことで自分たちの理想とする目標に向けて準備を進めることができた。また、毎週集まって行っていた会議では議題に対して自分の意見をまとめてメンバー全員に発信することもとても大切であると感じた。自分の意見の内容が先に言った人と同じことであっても発信する人が変わることで聞く相手への伝わり方やニュアンスが変わりまた新しい意見の一つになる。私たちは一つ一つの意見の質も大切だが、何よりもメンバー全員が思っていることを声に出して発信し参加することが重要なのだと感じた。半年間という長い期間だからこそ、お互いに意見を言い合える関係にあることで一人一人の人間性も含めて理解し合うことができた。

長いようで短かった半年間のインターンシップを終え、私たちは一回りも二回りも成長できたように感じる。社会人という環境に触れることで、就活に関して明確に自分がどのような人間であるか、長所や短所に気づくことができたこと、この間に出会うことのできた方々に働くことの厳しさ、大変さを直に聞くことができたのはメンバー全員が

大きな財産となった。ここで学んだことは、今後の学生生活に限らず私たちの人生のターニングポイントとなりうるような期間であったと思う。今後この機会に自分の将来のビジョンをしっかりと立てて残りの学校生活を送っていきたい。