

# 目次

(株)アイテクシステム	都市整備部 都市計画課
石井工機	都市整備部 産業・流通基盤整備室
(有)エスケーマディカル (浜川薬局)	都市整備部 区画整理課
群馬小型運送(株)	都市整備部 都市施設課、都市集客施設整備室
(株)サムエス(らいふプラス原市)	農政部 農林課
澤希運輸(有)	水道局 経営企画課
(株)サンシステム	水道局 浄水課
(株)三和鍍金	街活性室株式会社 (市民活動センター)
(株)シュウワエンジニアリング	グローリーハイグレイス有限会社
上武印刷(株)	山名八幡宮
(株)成電工業	株式会社まちごと屋
新島学園短期大学	ももとせマネジメント税理士法人
(株)山岸製作所	ホワイトイン高崎
(有)山崎製作所	cafe あすなろ
(株)ワークエントリー	NPO 法人 DNA
システムセイコー (株)	NPO 法人ターサ・エデュケーション
(株)アーキズム あすか設計	高崎市広域消防局
(株)エスティビー	高崎市立群馬南中学校
蔵前産業(株)	GU (問屋町)
(株)プランニング	ラジオ高崎(29日)・群馬テレビ
(有)ゆう優ハウス大和	(株)オルトプラス
(株)オーケーコーポレーション	イオンモール高崎動物病院
都丸農園	群馬県立近代美術館
(株)北毛久呂保	ふじもとアニマルクリニック
(株)フレッセイ	老年病研究所附属病院
(株)ボルテックスセイグン	井上病院
(株)富士製作所	上大類病院
東京海上日動火災保険(株)	関越中央病院
野村證券(株)高崎支店	希望館病院
(株)ホテルメトロポリタン	黒沢病院
冬木工業(株)	藤岡総合病院
群馬日産自動車(株) (城東町)	高崎中央病院
群馬日野自動車(株) (上増田町)	館出張佐藤病院
群馬ヤクルト販売(株)	二之沢病院
(株)総合PR	榛名荘病院
宮下工業(株)	日高病院
高崎市役所	真木病院
総務部 職員課	くすの木病院
総務部 広報広聴課	須藤病院
福祉部 こども家庭課	あづま保育園
商工観光部 産業政策課 商工振興課 観光課	長野幼稚園
建設部 建築指導課	



# 食 FRESSAY を通じて



# 豊かな暮らしを 届ける仕事

## 体験した仕事



← インターンシップ  
担当の友光さん

株式会社フレッセイ 2019年 高校生インターンシップスケジュール

日	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
28日 (小)		挨拶	企業の説明	施設見学	昼食 先輩社員との交 流		業務同行 および就業体験		まとめ	振り返り 総括	
29日 (本)		朝礼	業務同行 新入社員 FS訓練見学	経営者 インタビュー 総務部長や定	本館見学 物流センター見 学	昼食 先輩との交流会	業務同行 および就業体験 新入社員研修 同行		まとめ	振り返り 総括	
30日 (金)		朝礼		ワークショップ	昼食	ワークショップ まとめ	バイヤー面談見学		まとめ	振り返り 総括	

○1日目 きゅうり、アスパラカスの袋詰め

○2日目 果物の食べ比べ

○3日目 2030年のスーパーマーケット  
についてのワークショップ  
バイヤー商談の見学

約2ヶ月後に店頭で並ぶ商品を決めるので  
チームの先読みが大セキ

# インターンシップで学んだこと

- ・ メモをとることの大切さ

社員は人の話を聞く時、常にメモをとっていた。  
文章として話を残すことでいつでも確認することができるようになる。

- ・ 意見を出すことの大切さ

- ・ 人が成長するためには

責任の重さ × 決断回数  
失敗やネガティブが伴う

# 2030年のスーパー

AIやロボットの発達 × スーパーマーケット

機械化が進み発達した  
ロボットの利用により豊かな  
暮らしを提供している

# 『食』を通じた 社会貢献を続ける

## フレッセイ



### ～会社の紹介～

・1850年に前橋で  
魚屋としてオープン

・ペリー来舟が  
1853年



・フレッセイには4つの種類の方施設がある。

- ①は昔からある旧式の店舗
- ②は①を改装した店舗
- ③は新しく建てられた店舗
- ④は他より高級な物が置いてある店舗

アクションのマーク



アクショングループで  
作ることで安く提供  
できる  
↓  
安さで『社会貢献』



そのお店のグループで  
作っている商品。  
PB=プライベートブランド

# 体馬具スケジュール

株式会社フレッセイ 2019年 高校生インターンシップスケジュール

2019年8月28日(水)~8月30日(金)

日	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1日目 28日 (水)		挨拶	企業の説明	施設見学	昼食 先輩社員との交流		業務同行 および就業体験		まとめ	振り返り 総括	
2日目 29日 (木)	8:30		業務同行 新入社員 FS訓練見学	経営者 インタビュー 総務部長予定	本部見学 物流センター見 学	昼食 先輩との交流会	業務同行 および就業体験 新入社員研修 同行		まとめ	振り返り 総括	
3日目 30日 (金)		朝礼	ワークショップ グループワーク	昼食	ワークショップ まとめ	バイヤー商談見学		まとめ	振り返り 総括		

1日目

・業務同行できゅうりとアスパラガスの袋詰め

2日目

・経営者インタビューで総務部長様に色々なことを聞いた。

・業務同行で、果物の食べ比べをした。

3日目

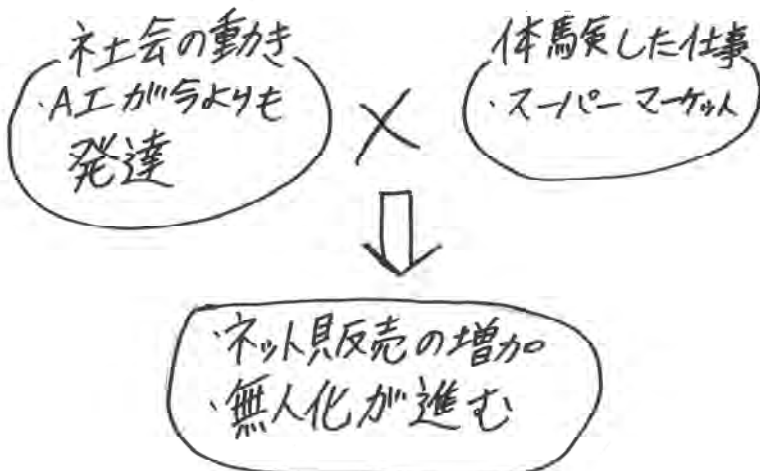
・ワークショップで社員の方と一緒に2030年のスーパーマーケットについて話し合った。バイヤー商談で第一パンのまだ見販売されていないパンを食べた。

## インターンシップで学んだこと

メモをとること... フレッセイの社員はみんな人が話すときにメモをとるから。

↓  
・以前はメモをとることができなかつたが、インターンシップに行って、メモをとることが習慣になった。

2030年にどうなっているのか。



・2030年は今から約10年後で、AIの発達によって、今よりも便利になることが増えたり、人が働かなくてもいいようになると思った。そこでAIと人間がほど良く関わりあうことで今よりも発展できると思った。

# 地域生活者のパートナー



## (フレッセイの会社紹介) (正社員の仕事)

### 事業内容

スーパーマーケットの経営

### 経営理念

「食」を通じた社会貢献  
 地域生活者のパートナーとして、日々の暮らしに役立つ優良商品を提供し、幸福で健康的な暮らしの発展に貢献する。

### 社員キーフ

部門の責任者  
 ・作業割当・販売計画  
 ・数値管理・教育

### トレーナー

技術者の伝道師  
 ・教育・マニュアル作成  
 ・技能検定

### バイヤー

商品製作のキーマン  
 ・販売計画・プロデュース  
 ・商品選定・商品調達

### 営業企画

販売に関わる企画  
 ・広告製作  
 ・イベント企画

### 人事

人に関わる全てを担当  
 ・教育・採用  
 ・労務管理

### 店長

店舗のプロデューサー  
 ・人材・商品  
 ・店舗・情報

## 3日間で体験したこと

	9	10	11	12	13	14	15	16	17
8/28 (水)		挨拶 企業の説明	施設 見学	昼食 先輩社員と交流	業務同行 および就業体験			まとめ	総括
8/29 (木)	朝礼	業務同行 新入社員 FS訓練見学	経営者 インタビュー	昼食	業務同行 および 就業体験			まとめ	総括
8/30 (金)	朝礼	ワークショップ		昼食	物流 センター 見学	本社 見学	バイヤー 商談 見学	まとめ	総括

# 学んだこと

## 【仕事を通して】

○経営理念の「食」を通じた  
社会貢献という意味がわかった。

より多くの家庭において、豊かで幸せな  
食卓を実感していただくこと。

○流通業や小売業は通信業や金融業に比べ、  
利益が出しづらいことがわかった。

土地代や運搬費などのコストが  
多くかかるため。

○話を聞いている時はメモをとることが  
大切だと思った。  
→大事なことを忘れないようにするため。

○採ちがった人全員と自分から  
あいさつをする。

○自分から積極的に話しかけて、  
コミュニケーションを上手にとる。

社会人基礎能力

## 2030年のフレッセイの予想

### <商品>

- ドレッシングやスパイスの味見
- 調理方法、商品の保存方法、  
フルーツの見分け方などをポップ  
にして売り場に出す。

### <施設>

- 料理初心者向けに木材料を  
教える案内を出す。
- 店内に畑を作り、植えてある野菜を  
直接とって買う。

### <IT関係>

- 2030年にAIが発達しているので...
- ロボット導入 → 人件費削減  
→ レジの完全自動化
- 売れ筋商品を分析 → 商品開発の手助け
- ロボットを使い、24時間営業を実現

### <その他>

- 試食イベントを行い、ランキングづけ  
をして1位のものを商品化するかを  
検討する
- 高齢者向けに軽トラックで訪問販売
- チラシや広告をLINEの公式アカウント  
でお客様に知らせる。

# <自然そしてあなたがつたいせつ>

## (経営理念)

地域生活者のパートナーとして、日々の暮らしに役立つ優良商品を提供し、幸福で健康的な暮らしの発展に貢献します。

## 食を通じた社会貢献



## ～1日目～

9	10	11	12	13	14	15	16	17
挨拶	企業の説明	施設見学	昼食		業務同行		お礼の振返り	

### <学んだこと>

安い商品を守るためにPB(プライベートブランド)という会社独自の商品を作り広告など無駄なものをつとにかくはぶくという工夫をしている。



PBの例  
味は普通のもの変わらない。

### 大切だと感じたこと

- 客と直で接する仕事なので笑顔や身だしなみなどに注意すること。
- この日に体験した仕事
  - 接客 (常に笑顔が大切)
  - 野菜の袋づめ (商品なので適切に扱う)
  - 品出し

# ～2日目～

9	10	11	12	13	14	15	16	17
朝礼	業務同行	経営者インタビュー	昼食	スーパー内見学	業務同行		まとめ	振返り

## ＜学んだこと＞

フルーツが美味しいかどうか分かる見分け方。

品種改良すると例えばぶどうなら種なしになって食べやすくなるが甘さがおちるなどメリットデメリットがある。

① いちごは先さんが甘い。



## ＜大切だと感じたこと＞

食品を扱うので手洗いも普段の二倍くらい丁寧に二回そして二時間おきに洗うということ。

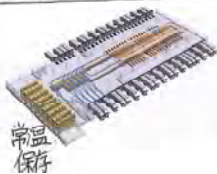
出会った仕事

接客

人事 (営業をするために必要な勉強などの教育)

# ～3日目～

9	10	11	12	13	14	15	16	17
朝礼	ワークショップ		昼食	物流センター見学	バイヤー商談見学		まとめ	振返り



## ＜学んだこと＞

2030年のスーパーマーケットの店員がほぼAIになる可能性があること。

バイヤーによって店に出る商品が異なるということ。

## 大切だと感じたこと

バイヤーは自分が美味しいと思う物しか認めないと言っていたのでそのような時に役立つ判断力。  
将来のことを考えて働ける力。

出会った仕事

バイヤー (商品のプロデュース)  
人事 接客

# FRESSAY

～人々の生活を支える仕事～

～ インターシップにフレッシュを選んだ理由～

自分が将来どの仕事にしたいのかが、何がやりたいのかが決まっておらず、自分に近い1番身近だと感じたスーパーマーケットでの仕事を体験したから

## 会社についての紹介

創業 1850年 ← 魚屋からスタート  
従業員 4762名 (正社員715名)

～ 経営理念～

「食」を通じた社会貢献

## フレッシュってどんな取り組みをしているの？

- 群馬県・栃木県・埼玉県に店舗があるフレッシュと新潟県・長野県・富山県に店舗がある原信ナルステ「アグリアルグループ」を作っている。

アグリアルグループではPB(プライベートブランド)と呼ばれる他の企業独自の商品を開発し、お客様に安く提供できるようにしている。

ちなみに、現時点でのアグリアルグループのPB商品は約350種類。

- アグリアルグループの129店舗全てで、情報システムを共有している。

→ 「どきどき売り場にしたら、どれどれの売り上げがあった」などの情報を共有して、よりよくなるように改善している。

- 地元の商品(主に野菜など)を売ることで、地産地消にも取り組んでいる。

これらの他にも、果物を並べる時に同じような色が被らないように、色合いを考えながら並べるカラーコントロールや、野菜などの鮮度が分かりやすくなるように、くきを見れば鮮度が分かるLEDスだったら、くきを上に向けるとして、細かいところも徹底していました。

## 体験した内容

～ 3日間のスケジュール～

8:30	9:00	9:30	11:00	12:00	13:00	15:30	16:00	16:30
移動	入社説明	企業についての説明	施設見学	昼食	業務体験	お茶	移動	
8:50	9:00	9:30	10:30	12:00	13:00	15:30	16:00	16:30
移動	朝礼	入社説明	施設見学	昼食	新入社員研修	お茶	移動	
8:30	9:00	9:30	12:00	13:00	14:00	16:00	16:30	17:00
移動	朝礼	ワークショップ	昼食	本部・物流センター見学				

～ 主な体験内容～

### ● 業務体験

かぼちのパックのめ、アスパラガスの袋がめをしました。思った以上に仕事が多く、なかなか終わらせませんでした。仕事を「素早く・丁寧に」することが大切だと学びました。

### ● 新入社員F&S訓練

F&S フレンドリーサービス

服装や髪型の身だしなみや基本の姿勢の確認、10秒スマイル、乗数の計算をしていました。

### ● 新入社員研修

本部から店舗に移動して、果物の振っぴんをしました。(梨、りんご、バナナなど) 同じ果物でも品種によって味が全然違うことに驚きました。新入社員さんは、実際に自分の専門で、店舗に並ぶほぼ全ての商品を振っぴん、11種類の果物の特徴や味の違いなどを理解し、お客様に質問された時にしっかりと説明できるようにするそうです。今回、一緒に振っぴんをした新入社員さんは自分が感じたことや先輩社員さんの話を細かくメモしていました。私は、味の違いは分かって、それを言葉で説明することができなかったのが、当たり前

できる社員さんはたくさん努力をしたのだ、と感じました。

他にも、品種による育て方の違いやおいしい果物の見つけ方を学びました。

(例)

ざっしりと重く、横に大きくて腰の低いもの

ツルが太く、青みが残り、粒の表面に白い粉がふいているもの

しっかりとした重さがあり、指で軽くはじいて澄んだ音がするもの

### ● ワークショップ

フレッシュの社員さん3人と一緒に2つのグループに分かれて、

それぞれのグループでテーマによってディスカッションをして、意見をまとめ、最後にお互いのグループで発表しました。最初は社員さんもいて、緊張してしまい、なかなか自分の意見を言うことができなかったけれど、社員さんがフレンドリーに接してくれて、4人やたくさんの方の意見を出さずにはいられませんでした。発表するために意見をだし、話し合いでそれぞれをまとめ、発表して、質疑応答を受けたり、短い時間でもたくさんの方を経験することができました。

### ● 本部・物流センター見学

物流センターは商品の鮮度や品質を落とさず、運搬全体が大きな冷蔵庫に納められていました。場所によっては0℃のところもありました。

本部にはたくさんの部署(人事教育部、経営企画部、財務部)がありました。

# インタビュー

総務部長 柳沢さん

Q1. なぜこの仕事にこのように思ったのですか？

A. 実家が蕎麦を売っていたので、自然とこの仕事にのまりました。

この他にも、時代のニーズに合った店がくりをしたから、と言ってくれました。

私達の担当を任された人事教育部の方は、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力、気遣いを見ることが出来ることのできた方です。

Q2. この仕事で身につくことは何ですか？

A. 部署ごとによって専門的なことを身につけることができます。フレッシュイイは約3年で移動があるのでいろいろな知識を身につけることが出来ます。

Q3. この仕事の楽しいところ、つらいところはありますか？

A. 楽しいところは、お客様に「おいしい」「便利」と誉めてもらえることです。これは、やりがいにもつながっています。  
つらいところは、天気によって売り上げが変わってしまうことです。大量に仕入れていても、天気のせいではほとんど売れないこともあります。

有名なアマゾングループのPB商品は約30種類ありますが、これでも全体の商品の70%ほどにしかならないです。

Q4. お客様のニーズに応えるためにしていることはありますか？

A. より低価格で販売するためにPB商品の開発を進めています。他にも、地元の商品を使って地産地消に取り組んでいます。

バイヤー 片平さん

Q1. バイヤーはどんな仕事をされるのですか？

A. バイヤーは店舗に並ぶ商品を決める人です。決めるとは、取引先の会社の人と仕入れる商品や個数、売価を決定し、リクエスト。

今回は第一バイヤーとしての商標でした。10月に店舗に並ぶ商品を決めるために、実際に試食して選んでいました。半年前からの商品の売上100種類以上出した。実際は販売される商品は40種類しかないです。



Q2. なぜバイヤーにたどり着いたのですか？

A. 自分が選んだ商品が売り場に並ぶと考えるのが楽しくて、音痴ながらも仕事は好きという気持ちもありました。

Q3. 商品を選ぶときはどんなことに気をつけて選んでいるのですか？

A. 自分が食べたか食べたかがないか考えて選んでいます。他にも見ても買わない商品も見ています。価格も商品と合っていないと売れず、木を大きく売れてしまっているので企業の方が儲かっています。

1週間が280万~300万円くらい動いていると聞いて、とても驚きました。

子ども向けにキャラクターを使った商品もたくさん考えているそうです。

Q4. バイヤーにたどり着いて身につけたことはありますか？

A. 先を競う力、流行を見極めることが身につきました。選んだ商品によって利益が変わってしまうので責任感も身につきました。

## まとめ

～学んだことを一言で表すと？～

成長 = 責任の重さ × 決断回数

(理由)

これは、私達のインターシッポの担当をして下さった方から教えてもらった言葉です。私はこの3日間、自分を成長させるためには、どんなことでも主体的になり、責任をもって行動することが大切だと学びました。

～インターシッポ前と後の自分の変化は？～

前の自分

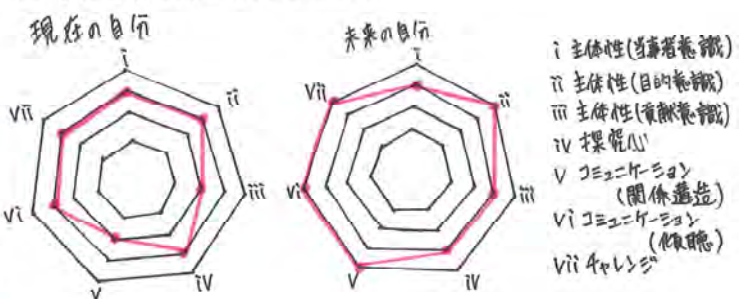
- 指示されたことだけやって、自分から動くことはしなかった。
- 人見知りだといふことがあったから自分から人に話しかけることができなかった。



後の自分

- 指示されたこと以外にも、自分ができることを見つけて、積極的に動くことができるようになった。
- 緊張してしまふこともあったが、多くは自分から話しかけることができるようになった。

～自分の力を伸ばしていきたい？～



～変えていきたいこと～

- 人見知りをしめてしまい、積極的に話せない自分を直すためにコミュニケーション能力を高めた。
- 失敗することを恐れずに、少しずつどんなことでもチャレンジできる方になりたい。

～そのためには？～

- 普段から自分が出来ることに積極的に取り組んで、出来ることを増やす。

～3日間を通しての感想～

いろいろな体験がたっさんつまっていて、とても充実した3日間でした。普通には見られないところも特別に見せてもらったので、貴重な経験をすることができました。今回学んだことをしっかりと将来に生かしていきたいです。

# < 影で支える何でも屋 >

名前～株式会社ボルテックスセイゲン

場所～群馬県安中市

・社員数は約500人 ・物流・運送業

## 安全第一主義の徹底

指差呼称

### ～スケジュール～

9:00 インターンシップ開始

← 自己紹介, 会社概要説明  
インタビュー

11:00

← 梱包グループの見学  
鷲宮倉庫の見学

12:00

← 昼食

12:50

← 各部署の見学, 説明

16:30

← まとめ, インタビューなど

17:30 インターンシップ終了

インターンシップで学んだこと  
社会に出ると当たり前のように「コミュニケーションが重要なこと」



課題 しかし、自分には「コミュニケーション力」が足りない



取り組み 「自分から積極的に話す」

2030年には...

少子高齢化による人手不足



自動運転技術によって

人手不足の改善を

# インターンシップ

## ホルテックスセイゲン

### 主な事業内容

・運輸業

・倉庫業 通関業

・派遣業

・産業廃棄物収集運搬業

他にも

ボランティアとして、地域の清掃活動 など

## 体験スケジュール

9:00 インターンシップ開始  
・会社の方々へのインタビュー  
・会社についての説明

11:00 見学  
・梱包作業の見学  
・倉庫の見学

12:00 昼食

12:50 各部署の見学, 説明  
・人事部  
・総務部  
・情報システム部 など

16:30 まとめ  
・一日を通しての感想  
・インタビュー

17:30 終了

## インターンシップで学んだこと

- ・コミュニケーションや、他人と協力して物事を進めていくことが大切だということ。

## 今後は...

- ・他人としっかりコミュニケーションをとる。
- ・聞きたいことは質問をして、自分の意見をしっかりと伝えられるようにする。

## インターンシップの前後の自分

前

- ・人見知りで、知らない人と話せない。意見を言ったり、質問をしたりというのがなかなかできなかった。



後

- ・インターンシップを通して、初対面の人と会話したり質問したりすることができるようになった。

## 2030年の仕事の未来

社会の動き

- ・ロボット
- ・AI

X

体験した仕事

- ・物流  
(運輸業、倉庫業など)



人が直接行わなくても、あらかじめコンピューターに情報を入力しておくだけで、ロボットが自動で物を運んでトラックに物を詰め込んだり、AIが倉庫内の温度を自動で調節し、トラックを操って目的地まで届けたりすることができるようになるかも知れない。

## インタビュー

- ・最新技術とどのように関わるか  
→ 研究に協力
- ・少子化による労働者不足に  
どう対応するか  
→ 女性や外国人の雇用  
魅力的な会社づくり

# 信頼に応える物流会社(ホルテックス セイゲン)

## 会社概要

株式会社ホルテックスセイゲンは物流会社です、  
「輸送」と「保管」、  
日本の中心かつ土地の安い群馬にある。

・全国へ運べる。



・広い倉庫を持てる。



## 体験した仕事

### <体験スケジュール>

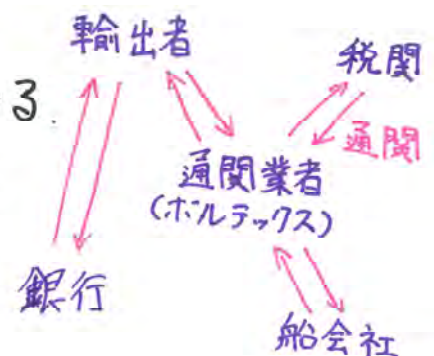
- 9:00 質疑応答
- 9:40 会社の概要説明
- 11:00 倉庫見学
- 12:00 昼休み
- 13:00 安全管理部
- 14:30 国際貨物部
- 16:00 情報システム部
- 17:00 スタッフインタビュー
- 17:30 退社

### 1. 見学

- ・倉庫... [県内に4つの倉庫がある。  
自動倉庫、危険物倉庫]
- ・情報... [社内ネットワーク  
指紋認証、温度管理、発電機]

### 2. 国際貨物

- ・通関士の資格がいる。
- ・インボイスの作成



体験を通し学んだこと

『考えながら生きる』

どの人も考えを持ち、目的を持ち疑問を持っていた。

自身の成長

＜前の自分＞

一日一日を無駄に過ごしていた。

＜後の自分＞

・目標を持って行動する。  
・いつでも質問ができるようになる。

伸ばしたい力

①主体性

積極的に行動する。  
そのためには...

手を挙げる。

②コミュニケーション

自信を持つ

そのためには...

考えを持つ

## 2030年の物流

＜理想＞

自身の興味

機械

×

仕事

物流



2030年の仕事の未来

無人で輸送を

行うシステム

＜現実＞

社会の動き

燃料不足

×

仕事

物流



2030年の仕事の未来

将来を見据えた

再生可能エネルギーの利用

# 世界に広げるカップラーメン

カップラーメンの生産ラインを一貫して作っている

日清、東洋水産、丸ちゃん製麺などの大手や、アメリカ、タイ、ベトナムなどの海外にも  
今では世界シェア率 50% 以上

また、ロッテ、東ハト 不二家などの食品製造機械

富士フィルム、三菱金台筆などの工業用省力機械

その実跡をたたえられ群馬県より群馬県優良企業表彰を受ける

オーダーメイドで作っているためその土地の気温、湿度を考えて

作ることができる。また、取り付けの際は原産地まで出向き、取り付けを  
行っている。

従業員数 94名であり、一人一人が協力して「Better, Better, and Better」  
という目標に向け、日々仕事をしている。

## 生産管理課

主に、パーツや板金の購入  
個数等の確認

その仕事で大切なことは、  
一番工場外部の人と関わるので、  
一般常識と語ることが重要

## 木機械課

パイプやアングルといった形があるもの  
を切る

切り口をきれいにする  
ロボットを取り入れている。  
数値を入れて動かしている。

## 製缶課

板の切断、板の折り曲げ  
レーザーを用いて板などを  
切断している

毎日仕事前に点検をして安全に  
使えるようにしている。  
壊れても、ある程度は  
自分で直す

## 糸目立課

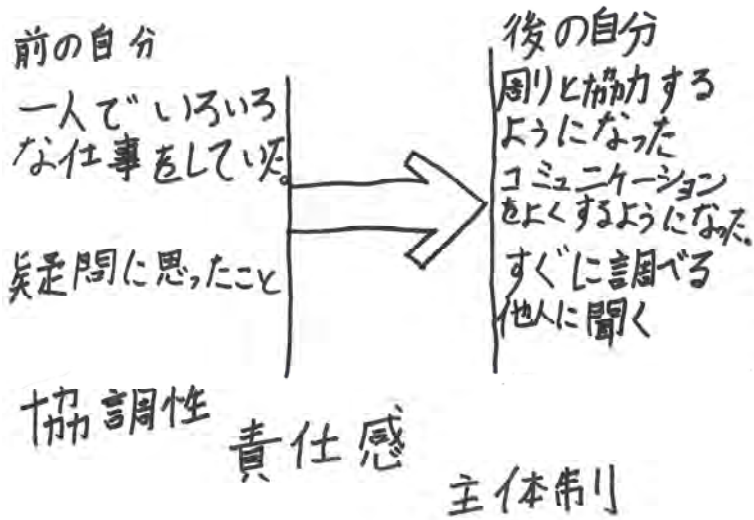
部品の糸目立て、

海外へ糸内品する場合は  
原地まで出向き、指導を行う  
メンテナンスに呼ばれることも  
ある。

今では、ほとんどが海外に  
糸内品されるものである

# 学んだこと

とてもコミュニケーションが重要であると思った  
 一人一人が協力して行っている仕事なので周りと話し合えて仕事を進めていた。



# 現在の自分から未来へ成長するために何に取り組むか?

自分の疑問や知りたいことを理解し、自らその疑問について探究する。

未体験なことにでも果敢に取り組む。

相手に大切なことをすばやく、正確に伝える力

自分でできることを探し一生懸命取り組む力

# 2030年の仕事の未来は、どんな未来になっているのか?

AIの発達



毎日の気温や湿度から最適の分量を自動で行う機械の生産

すでに異物を取り除くための機械の生産に成功

5Gの発達



家に居ながら安全にリアルタイムで操作することができる。

海外に訪問せずにリアルタイムで相手企業とやり取りができる。

# 保険会社の未来

★東京海上日動とは

- 創業139年の歴史
- 日本で最初の保険会社
- 海外での活動(CSR活動)
- 女性の活躍推進の取組み
- 地方創生の取組み

◦ お客様本位の業務

★何故選んだのか

◦ 将来、金融関係の仕事に就きたいと思っており、保険会社は、そういったイメージがあったから。

## 体験スケジュール

9:30  
9:40 挨拶・自己紹介

9:40  
11:40 リスクコンサルティングセミナー

11:50  
12:10 損害サービスの仕事を知る

12:10  
13:10 昼食・懇親会

13:20  
14:25 職場見学

14:40  
15:00 動画視聴

15:00  
15:15 閉会挨拶



## 〈体験したこと〉

◦ 東京海上日動火災保険様が行っているというリスクコンサルティングセミナーを体験した。

リスクを洗い出す

リスクを分析・言評価

解決策を見つける

◦ 損害保険では自然災害やコンサートなどのイベントでの危険を事前に防いでいる時代が進むにつれ、今までにないリスクも見つかるかもしれない。

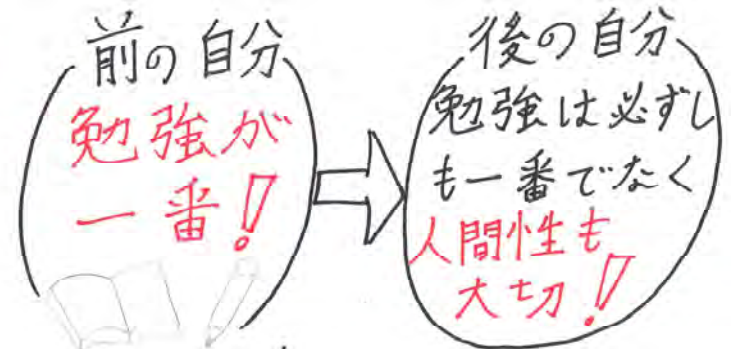
インターネットで学んだこと

- ・この先の生活で何を優先していったらいいか
- ・相手のことをよく知り思いやることの大切さ

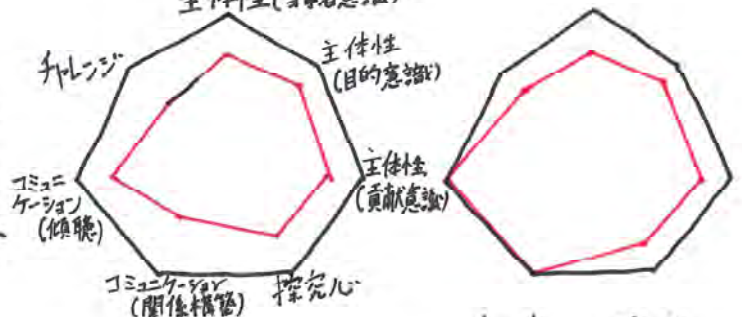
### 理由

・社員さんの話の中でこれからの社会で求められているのは頭の良さだけでなく、能力やスキルが求められると聞いたから。

インターネットの前後での成長



どんな力を伸ばしたいか

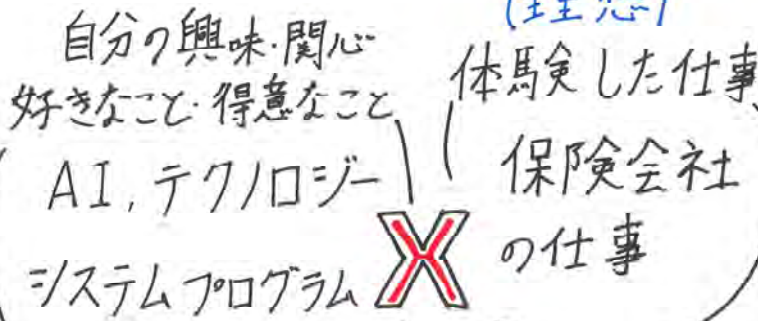


現在の自分 → 未来の自分

主にコミュニケーション能力を伸ばす

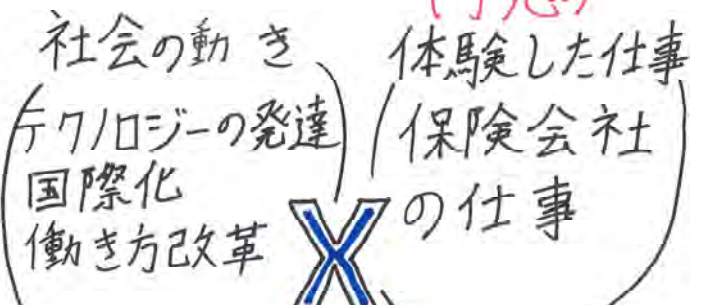
2030年の仕事の未来

(理想)



2030年の仕事の未来

(予想)



実現したい2030年の仕事

お金の管理はAIなどのコンピュータに任せ、人にしかできない仕事に 撤退する 保険の仕事

考察した2030年の仕事

職場に、様々な国籍の人が働いて、世界とつながれる 保険会社

# 「2030年の保険」

## 仕事内容

お客さんに対して、保険への加入を提案し、契約の手伝いをする仕事。  
東京海上日動では、損害保険を扱う。

## なぜこの会社を選んだか

保険という仕事は、テレビのcmでしか見たことがなくて、体験、見学を  
したいと思ったから。

## 企業紹介

1879年(明治12年)創業  
従業員数は、17203人  
代理店数は、49651店  
損害サービス拠点は240か所  
収入は、1年間で2兆1666億円  
総資産は9兆3930億円

## 体験スケジュール

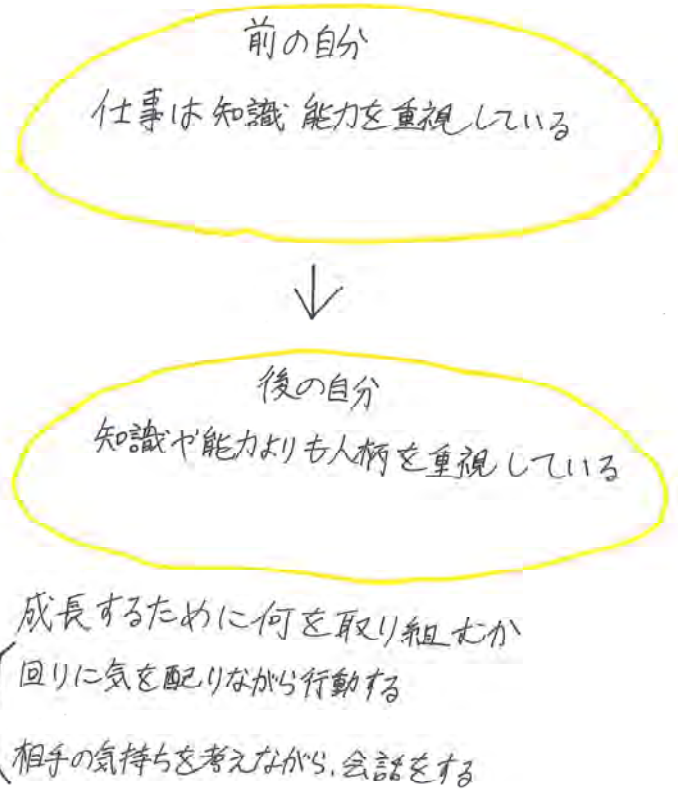
- |             |                            |             |              |
|-------------|----------------------------|-------------|--------------|
| 9:30~9:40   | 開会挨拶、事務連絡                  | 13:20~14:25 | <u>職場見学会</u> |
| 9:40~11:40  | <u>リスクコンサルティング</u><br>セミナー | 14:25~14:40 | 休憩           |
| 11:40~11:50 | 休憩、準備                      | 14:40~15:00 | 動画視聴         |
| 11:50~12:10 | 損害サービスの仕事を知る               | 15:00~15:15 | 閉会メッセージ      |
| 12:10~13:20 | 昼食を取りながら、社員との懇親会           | 15:15~15:30 | アンケート記入      |
|             |                            |             | 解散           |

# インターンシップで学んだ事 インターンシップの前と後を一言で

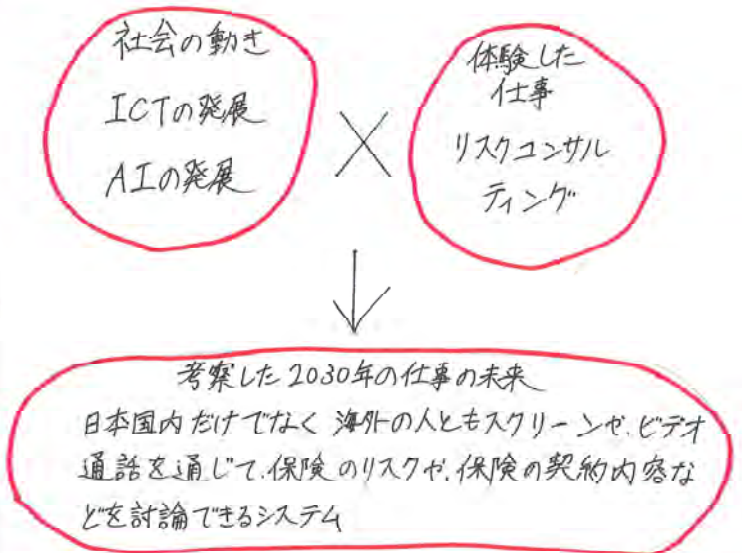
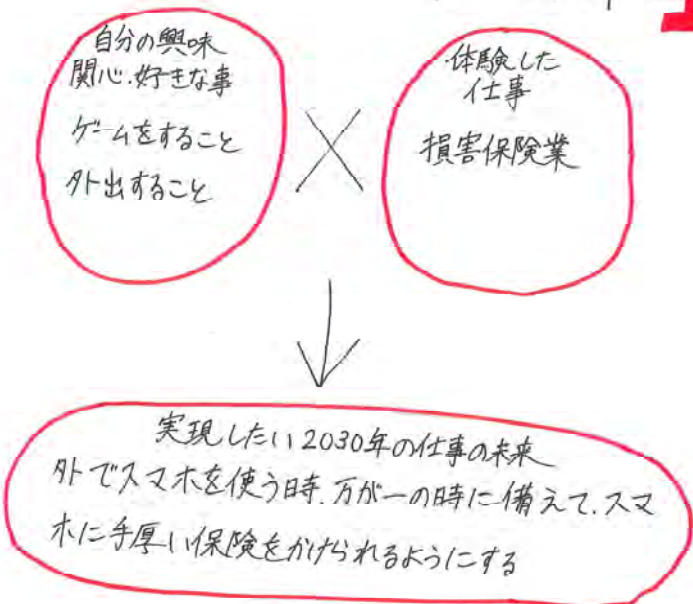
保険会社は知識、技術以上に、コミュニケーション能力や、人の気持ちを考えてやる能力が必要。

## 理由

保険会社は、お客さんと契約を結んだり、損害賠償の相手との交渉事もあり、その時にコミュニケーション能力や、人の気持ちを考えてやる能力がないと、上手く対応ができないから。



# 2030年の仕事の未来



リスクコンサルティングセミナーについて  
リスクコンサルティングセミナーでは、イベントを行う時に、イベントを行う企業にどのようなリスクがあるかということを事前に調べる。

# 【保険のこれから】

～東京海上日動火災保険に行って～

## ◦企業紹介

- 明治時代に創業
- 日本でも有数の保険会社
- 日本の損害保険業界のリーダー
- 主に損害サービスを担っている
- 世界にも拠点をもつグローバル企業

従業員の53%が女性であり、  
職場づくりが積極的である。

## ◦なぜ選んだのか...

- 私達の生活にあまり関わる  
ことの少ない「保険」について  
知りたかったから。
- よくCMなどで見かけて  
保険の仕事に興味をもっ  
たから。
- 将来、人の為になる仕事を  
したいから。

# 【体験スケジュール】

## ◦リスクコンサルティング

→イベントなどに潜んでいる「リスク」について  
学び、リスクから守るための対策を考える。

## ◦損害サービスについて

→事故などでの対応や損害確認、保険金の  
支払いなどについて知る

## ◦社員さんとの懇親会

→自分達から積極的に質問しました。

## ◦職場見学会

→様々な部署にお邪魔させて頂き、  
いろいろな仕事を見学しました。

## ◦学んだこと

- 自分から積極的に話かける  
などの総合的なコミュニケーション  
能力が大切である。
- 社員さんから聞いた通りに、  
仕事ができるだけでは意味が  
なく、職業柄、相手の心により  
そうすることが大事である。

1番学んだこと  
相手の立場にたって、  
物事を考えること。

→理由

損害サービスの仕事はお客様に  
とって、非日常の出来事であり、  
動揺している方もいらっしゃるの  
できるだけお客様の気持ちに  
よりそうことが大切だから。

○イレターレの前と後の自分を比較。

前の自分

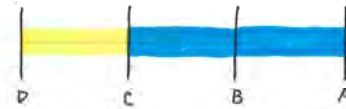
- ・なんとなくで高校生活をすごそうと思っていた。
- ・今がよければ、それでよいと思っていた。

後の自分

- ・将来の夢を叶えるために、今できることを  
しようと思った。
- ・今を有意義に使おうと思った。

現在の自分：未来の自分

・主体性



・チャレンジ



・コミュニケーション



○これから取り組むこと

- ・将来できることを増やす  
ために、今ある時間を有意義  
に使う。
- ・自分の未来にイメージを  
持つ。

# 2030年の保険

自分の好きなこと

旅行

体験した仕事  
損害保険業

旅行先(海外など)でも手厚い保障が  
受けられたり、  
安全なプランなどを提案したりする  
など、今までよりもお客様に  
よりそえる保険

社会の動き

ICT革命

体験した仕事

リスクコンサルティング

世界中の支社や同業他社などと  
積極的に意見交換をし合うこと  
でサービスのさらなる品質向上。  
ネットの犯罪被害や詐欺に対応した  
保険がつくられる。

# 思いやりの心で寄り添う



東京海上日動

【発起人】  
渋沢栄一



なぜこの会社を選んだのか？

保険会社が世間でどのような役割を果たしているのかわりたかったから。  
この会社で学んだことを、これからの自分につなげていきたいと思ったから。

東京海上日動は、今年で創業140周年を迎えた、日本初の損害保険会社であり、主に、地震、自動車火災、台風などの中でおきる、無数の「リスク」に対応している。従業員数は、約17,500人で、世界にも拠点を置いている。  
また、東京海上日動は、2020年に開催される、東京オリンピックのゴールドパートナーにも就任している。

## 1日のタイムスケジュール

9:30-9:40	開会ご挨拶 事務連絡
9:40-11:40	リスクコンサルティングセミナー (途中休憩あり)
11:40-11:50	休憩・準備
11:50-12:10	損害サービスの仕事を知る
12:10-13:10	昼食を取りながら 社員との懇親会
13:10-13:20	休憩
13:20-13:25	職場見学説明
13:25-13:55	職場見学会(窓口)
13:55-14:20	職場見学会
14:25-14:40	休憩
14:40-15:00	動画視聴
15:00-15:15	閉会メッセージ
15:15-15:30	アクト記入、解散

事件や事故のリスクにどう対応していくかを、みんなでディスカッション。

社員の人と一緒に昼食。色々な質問ができて、楽しかったし、おもしろかった。

実際に、お客様に対応している所を見学。様々な組織に別れていた。



午後は、職場見学をして、実際に対応している所を見せてもらった。  
女性の社員が多く、それぞれがチームの一丸となって働いていた。

## 東京海上日動の社員さんに Question!

- Q. この保険会社で働くためには、どのような人が向いているのか？
- A. 1つのことに一生懸命取り組むことが出来る人。勉強ができたり、頭がいいということだけでなく、個人の間人性も重視している。
- Q. この仕事をする上で身につけておくとよいこと
- A. 最初は全員初心者なので相手のことを思って行動できれば知識はいらない人と積極的にコミュニケーションをとれるとよい。

## 《リスクコンサルティングセミナー》

実際に、自分達でリスクコンサルティングを体験し、リスクに対応するためにリスクの分析や、解決、ソリューションなどを話し合った。

★ このインターンシップを一言で表すと？

# 思いやりの大切さ



★ 理由

東京海上日動で働いている人達は皆さん思いやりの心を持ってお客様に対応していて、社会に出て、その思いやりの心は忘れてはいけないのだなと思ったから。

★ インターンシップの前と後の自分の成長は？

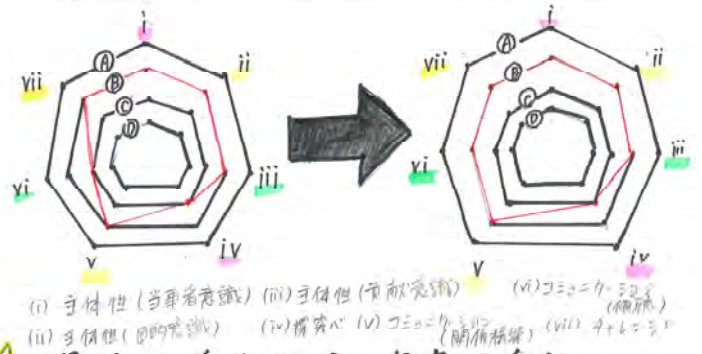
前の自分

あまり前に出るタイプでもなく、そんなに自分には積極性もなかった。

後の自分

少しだが積極的になれた気がした。チャレンジ精神もついた気がする。

★ 日常をどのように変えていきたいか？  
どんな力を伸ばしていきたいか？



★ 現在の自分から、未来の自分へ成長していくために、これから何に取り組むか？ また、なぜ取り組むのか？

色々な人(例えば自分と同年代の人やご先輩の方、外国人など)と積極的にコミュニケーションをとっていきたい。そして、もっと相手に自分の考えをきちんと伝えられるようにしたい。また、相手への気遣いや思いやる心は、これからも持続させていきたいと思う。



# 2030の仕事の未来

自分の興味や好きなこと

語学を学ぶ  
A B C of English

体験した仕事

損害保険会社の仕事



社会の動き

AI  
ロボット



体験した仕事

損害保険会社の仕事



実現したい2030年の仕事の未来  
世界中の人々と協力し合って世界の様々なリスクを解決する保険会社。



考察した2030年の仕事の未来  
事故が急に起きてしまっても、保険会社に連絡すればすぐにかけつけて、解決してくれるAIロボット



# インターンシップで学んだこと

まず私がインターンシップで学んだことは『リスクの分散を行う』ことが大切だということです。野村證券の社員の方々の話を聞くと投資を分割して行ったり海外と日本の株を一緒に買ったりとにかくリスクを回避しようとしてました。また、投資の中の格言は一つのカゴに盛るな。というのにもあるように負担も分散させることも必要なのだと学びました。

インターンシップ後  
今入がどんなことで困っているのかを考えると何もしたよりよいが考ええる。  
-具体的なシミュレーションをする

今の私には目的意識の低さが問題だと思っています。とりあえずできればいいやの精神だったり、その場しのぎで終わらせちゃうことが多かった。ただになりがちなことが多いです。他にもあまり人の話を聞かない(聞く気がない)というのもあり、非常にまずいことなので根本から変える必要があると感じました。  
そこで、今私が成長するためにとり組みたいこと/  
取り組むべきことは、人のために仕事を上手に行うことです。例えば自分が人を動かすなら人に抱え込ませずリスクの分散、自分が下になって働く時は経験からどんなことをしたら喜ぶか考える、人の話の要点を見つけて実際はどうなるのかをシミュレートする。  
そんなことを考えながら自分の仕事を行いたいと思っています。恐らくこれを行うことで今の自分の入としての価値も上がり、将来自分がどこに行っても雇われない能力を得られると思います。なので1つ1つのことを丁寧に少しずつ上記のことを忘れないで仕事に向き合っていきたいです。

## インターンシップで変わったこと

### インターンシップ前の自分

- ・自分であまり考えないで言われたことをただこなす。
- ・とりあえずの所だけ聞いて心に留まらなず。

# 2030年の仕事の未来

## 自己評価

インターンシップに行く前までは効率度外視のできればいいだろうみたいな考え方でリスクなども多くなってしまっていたけど株式の話も聞いてそれじゃ駄目だと気づかされました。他にも、自分は何か失敗した時に自分は悪くないと理屈なしに逃げていました。ですが社長に他人のせいにしてはいけないと話され、自分のミスと認めるという大切なことに気づけました。

## 自分が頑張ったこと

私がインターン中に頑張ったことはとにかく臆さずに聞くことです。とにかく毎回質問するようにして知識を吸収するようにしました。

## 目標達成

自分のこうしたいというのが前体的に通せ、これからは自分がもう一つ上がるためのものが得られて十分達成できた。

# 『2030年の仕事』

～こうなってほしい～

自分の興味・関心 体験した仕事

金・心理 X 金融



人の心を一番とし、理にかなった金融

～こうなっているだろう～

社会の動き 体験した仕事

ポータルレス化 X 金融



お客様とのつながりをもっと早く・大切・嚴重にできる

# 野村證券

高崎支店

## どんな会社？

野村證券とは、2001年(平成13年)に設立された証券会社であり、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会のゴールド証券パートナーとなっている。

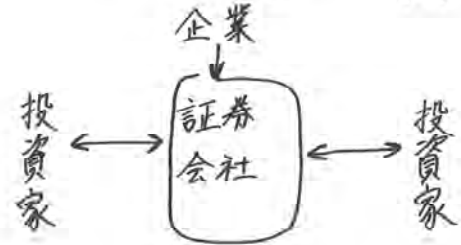
## 証券会社とは？

有価証券(株式や債券など)の売買の取次ぎや引き受けなどを行う企業。

かんたんには

株式(いっぱい所持していたらその会社を仕切れる券)を買いたい人と、それを売ってお金を得たい

人とをつないで取引を手助けする会社



## 選んだ理由

野村證券はTVCMをやっていて、全国に店舗を構える非常に大きな企業であり、この機会を逃したら一生体験することのできない職種で得ることが多いのではないかと思っただけ。

## 目標

今回、インターンシップを福にあたってせっかく希望した企業に体験をしに行けるので質問を多くして多くのことを体験し、全力で取り組むことを目標にインターンシップに行ってきました。

## 体験スケジュール

9:20	集合
9:20~10:00	オリエンテーション
10:00~10:30	店内視察
10:40~11:20	株式の仕組み
11:20~12:20	昼食
12:20~13:00	債券の仕組み
13:10~13:50	投資信託とは
14:00~14:40	グローバル投資について
14:50~15:20	積立投資の魅力
15:30~16:10	証券会社とは
16:20~17:00	まとめ
17:00	解散

## 体験内容

お客様を相手にし多くのお金をあつかうため、実際の仕事は体験できなかったが実際に使っている接客カウンターを使って企業の職員側の目線で高北の生徒どうしでお客様との相談の流れを体験した。

会議室で入社1年目の方から仕事内容や、仕事で扱っている株式や投資について、証券会社で使う言葉などの解説をしていただいた。

# 企業の方への質問

Q

A

1 全国展開している企業ですが今までどこの支店で勤められていましたか？

2 お店でお客様との相談以外にどのような仕事をされていますか？

3 自分たちでも投資をしたいと思いませんか？

4 この仕事をしていてよかったと思うのはどんなときですか？

1 ここ(高崎支店)の前は石川県の金沢で働いていました。

2 他にも営業で企業や投資家の方と話をしたりしています。高崎祭りの翌日には社員みんなでごみ拾いとれました。

3 一部の部署を除いて全員がしています。

4 自分が勧めた株を買っていた時にお客様がもうかって喜んでくれた時一番のやりがいを感じます。

## インターネットを通して

- 株についての説明のときに、会社の株価は0.1秒ごとに変化しているということに驚いた。
- 様々な地方出身の社員さんが集まっているので様々な方言を話す方がいらした。
- パンフレットの中には、専門的な言葉が少なくあってお客様に分かりやすく説明するのがむずかしそうだったと思った。
- すべての株式会社は株の業界で4桁のコードをもっていて、そのコードを入力すれば株価などの情報を得ることが出来る。



## 2030年の未来

社会の動き  
キャッシュレス化

体験した仕事  
お金を使う仕事



考察した2030年の未来

- 端末に入った電子マネーのみで生活する。
- インターネットサービスが更に発達する。
- 自身の給料などが親からわたした5学生へのおこづかいが電子マネーでスマホに入っている。

# 野村証券

～1日のスケジュール～

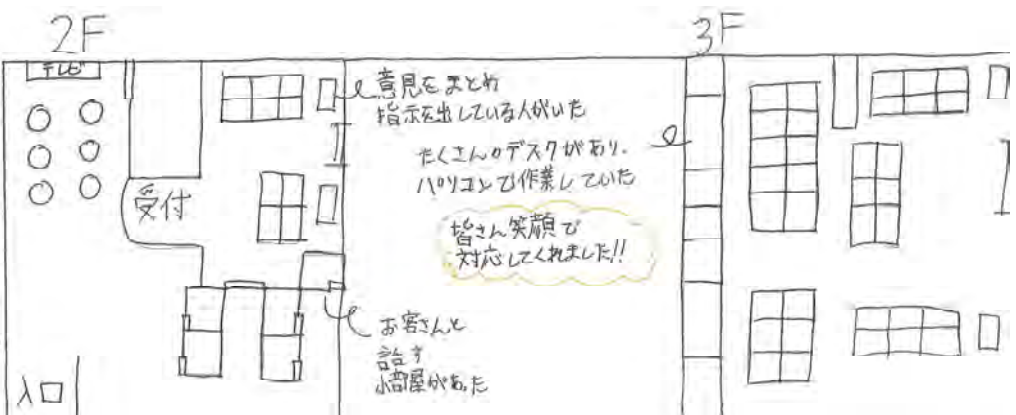
9:20～	集合	との緊張 しました
9:20～10:00	オリエンテーション	
10:00～10:30	店内視察	思っていたよりも広く たぐいの人材がいっぱい
10:40～11:20	株式の仕組み	
11:20～12:20	昼食	
12:20～13:00	債券の仕組み	投資にも個人で あることが わかりました
13:10～13:50	投資信託とは	
14:00～14:40	グローバル投資について	
14:50～15:20	積立投資の魅力	
15:30～16:10	証券会社とは	働く上での大切さを を、教えて いただきました
16:20～17:00	まとめ	
17:00	解散	

～野村証券を選んだ理由～

中学校のときに工業系の仕事を体験し、工業の仕事に興味があったけど、社会のお金の流れや普段聞いたりする投資について知りたいと思ったから

～会社の様子～

始めに会社の中を見学させてもらいました。あまり人はいないと思いましたが、別の階にたくさんの方がいてパソコンで作業していました。僕達が行くと皆さん立ち上がり挨拶をしてくれました。お客様の対応する階はとても静かでお客様の言葉をさまたげないよう、当たり前だけどとても大切な心がけがされていました。お客様の個人情報も多く扱っているため、実際のことでは馬鹿でございまして



# 株式のしくみ 債券のしくみ

＜直接金融と間接金融＞

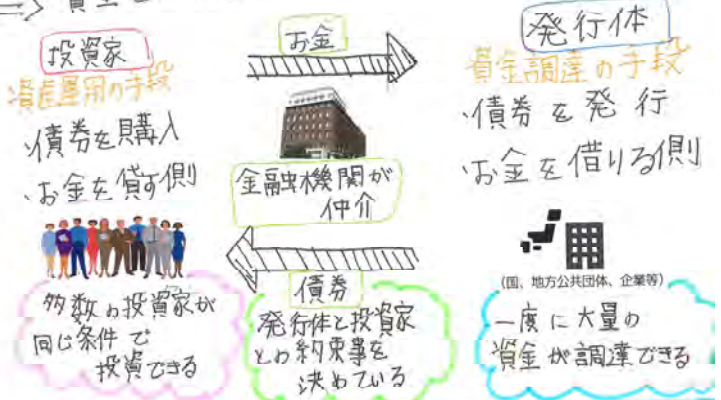
- (直)
- ① 証券会社は投資家と企業の**仲介役**
  - ② 投資判断は**投資家**
  - ③ リスクは**投資家**が受け持つ



- (間)
- ① 銀行などは預金者や企業と**資金の貸借**
  - ② 貸借の判断は**銀行**
  - ③ リスクは**銀行**が受け持つ



債券とは？  
⇒ 資金を集めるために発行される証書



- 発行時：投資家は発行体へ資金を支払う
- 利払い時：発行体はあらかじめ決められた条件で投資家へ利息（クーポン）を支払う
- 償還時：発行体はあらかじめ決められた条件で投資家に元本を返済する

～株主の権利～

- 会社の経営権：株主総会が企業の最高意思決定機関であり、決定権限は保有株式に比例
- 剰余金配当請求権：会社の利益の分配を受け取る権利。
- 会社の保有する資産に対する権利：会社が解散した場合、株主は株式数に応じて純資産を獲得できる

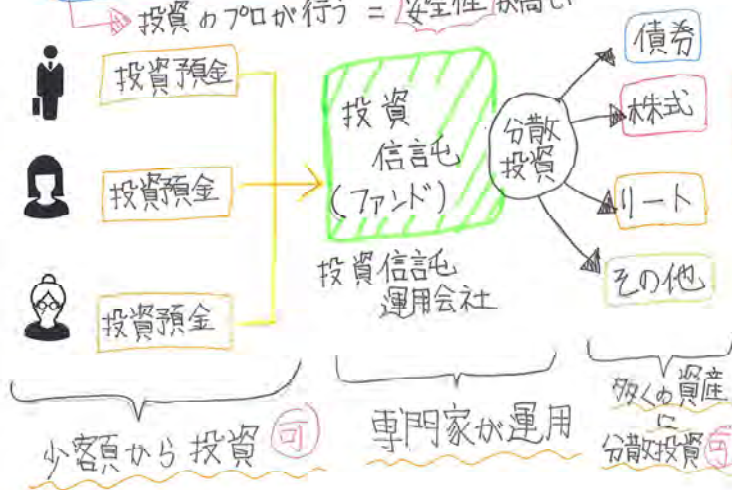
# 投資信託とは

# 子供からジュニアNISA

<投資信託とは？>

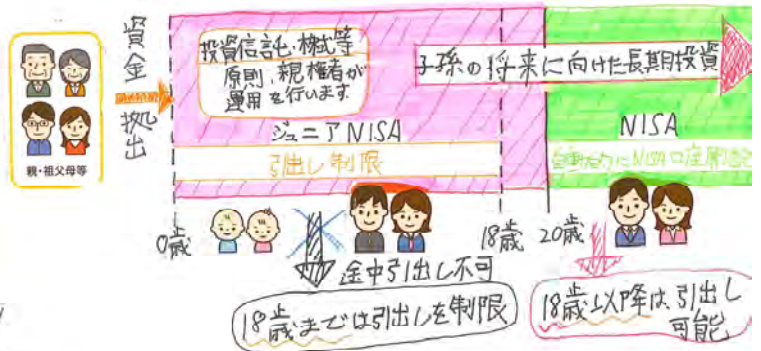
- 多くの投資家から集めた資金をまとめて運用する金高虫商品
- 運用は運用会社のファンドマネージャーが投資信託ごとに設定された方針に基づき収益を上げることを目指す

投資のプロが行う = 安全性が高い



## 概要

- 日本に住む未成年者(0~19歳)
- 資産運用は原則、親権者が行う
- 口座はすべての金融機関を通して 1人口座
- 18歳以降に引出し可能
- ジュニアNISAで見入れた株式などは、非課税
- 非課税期間は5年間



## 企業の人に聞いたこと

Q 証券会社で働いているときに大切にしていることは何ですか？

自分たちの会社の利益よりもお客様が笑顔になてくれることを第一に考えています。お客様が笑顔になてくれたときに一番やりがいを感じます。

Q 全国に展開しているようですが、高崎に来る前はどこで働いていましたか？

石川県の金沢市で働いていました。

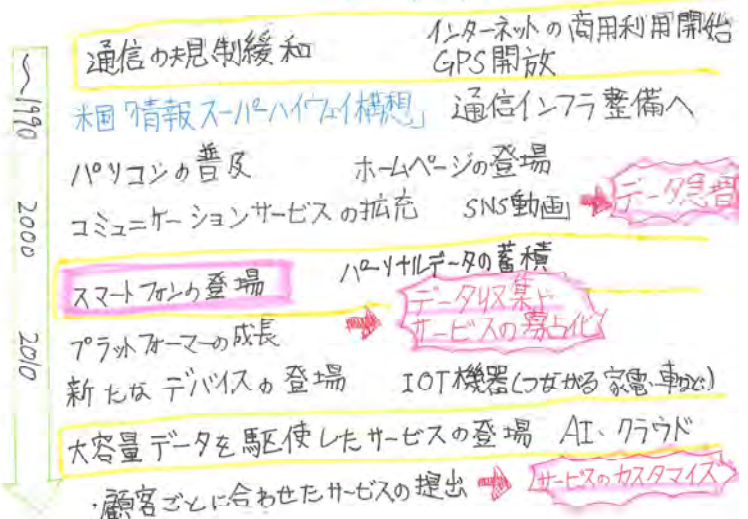
Q 証券会社で働いていて、その知識で実際に投資をしたりするんですか？

一部の部署を除いてほとんどの人が自分で投資をしたり、株を買っていると思います。

とても快く質問に答えてくれました。自分よりも他人のことを優先して働いていると聞いて自分も人のためになることをしたいなと思いました。

## 未来の仕事

～データ通信の発展～



20年の間に情報通信技術がとても発達していることがわかりました。そのことにより、膨大なデータを簡単に処理できるようになり、作業が効率化されていることを知りました。今後も情報通信技術、特に人工知能が発達していくと思うので、今まで手作業でパソコンに打ちこんでいたこともAI化されるようになると思います。今回のインターネットで株価は0.1秒ごとに変化したり、アメリカの家計の資産自己行の50%以上が証券投資されていることを知りました。またNISAという未成年でも開ける口座があったりと、たくさんと投資しようという流れが来ているのを感じました。今回お話を伺ったばかり、将来自分でも話してみたいと思います。

# ホテルメトロポリタン

↳ ホテル業務

↳ レストラン業務

## ★選んだ理由

ホテルという名目でありながら、講演会や、レストラン宴会場などを提供している、ホテルメトロポリタンの仕事に興味を持ったから。

9:30	11:00	12:00	13:00	14:30	15:30
朝食片付け	ランチ準備	昼食	ランチ片付け	ディナー準備	

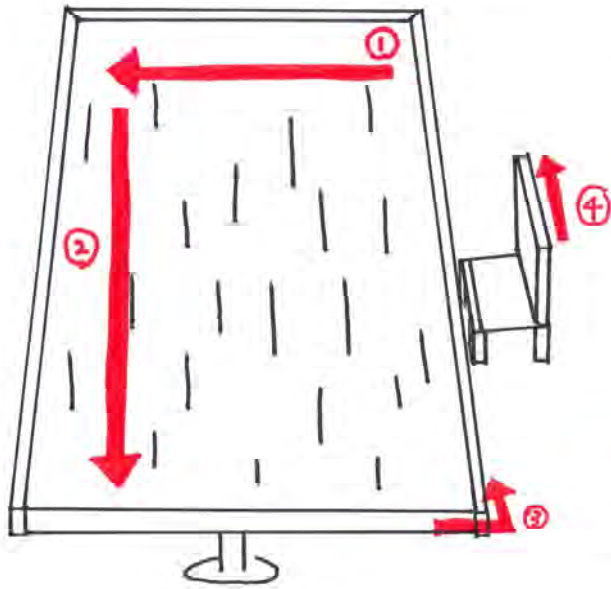
## ★朝食片付け・ランチ片付け

→ テーブル片付け・食器運び  
グラス磨きなど...

## ★ランチ準備・ディナー準備

→ 飲み物、ソースの詰め替え  
フロアの清掃など

## ☆インターンで学んだこと



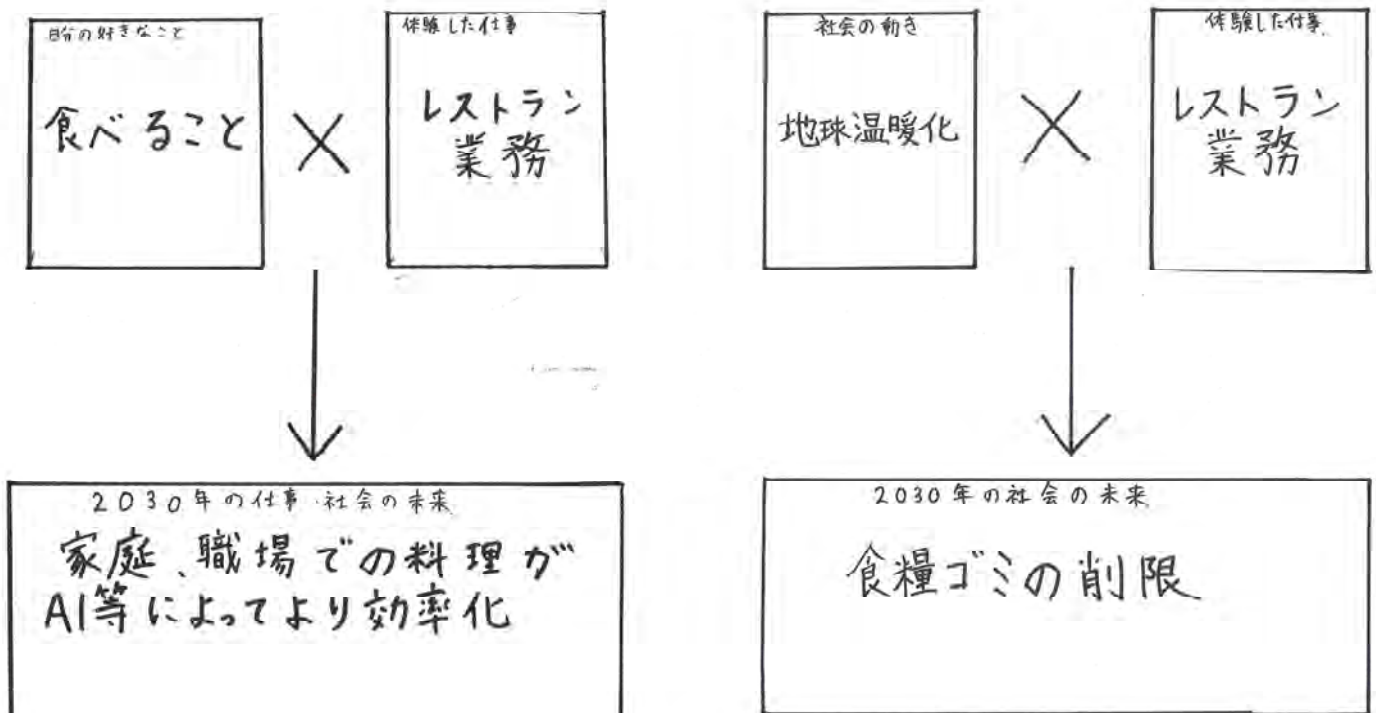
お客様に満足していただくために、最高のサービスをするという責任が、どこで仕事をする人間にもあるということ。

## ☆これからの課題

インターン初日の段階では、仕事がなくなってしまうか、その場であたふたしてしまっただけで済んでしまった。→以降、自分から積極的に、仕事を見つけていくことができた。その大切さを実感できた。

テーブルの面を最後、木目に沿ってふくのは、ふいた跡が目立ちにくくするため。

## ☆2030年の仕事 社会の未来



# 常に笑顔で

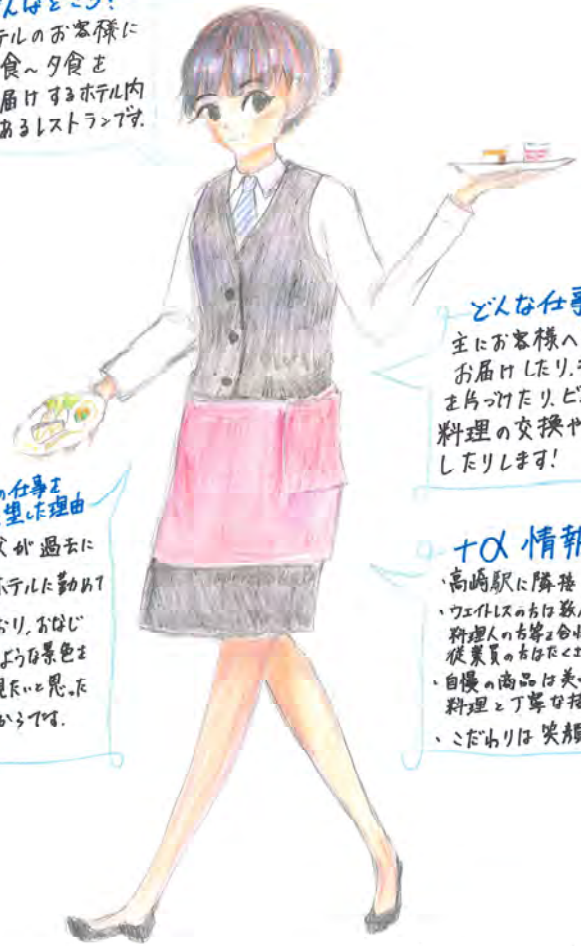
HOTEL ホテル

Laurel Brasserie  
ブラスリー

実施日

令和元年 8/27 ~ 8/29

どんなとこ?  
ホテルのお客様に  
朝食~夕食まで  
お届けするホテル内  
にあるレストランです。



どんな仕事?

主にお客様へ料理を  
お届けしたり、テーブル  
を片づけたり、ビュッフェの  
料理の交換や補充ま  
したりします!

この仕事を  
志望する理由

父が過去に  
ホテルに勤めて  
おり、おなじ  
ような景色を  
見たいと思っ  
たからです。

TOY 情報

・高崎駅に隣接  
・ウェイトレスの方は数人だが  
料理人の古筆と合小せと  
従業員の方はたくさん  
・自慢の商品は美味しい  
料理と丁寧な接客  
・こだわりは笑顔

## 仕事内容

○グラス磨き

○シルバー磨き

○テーブルの片づけ

○ドリンク補充

○洗いもの

○昼食の準備

○道具の整理



を 手が空いた人 から  
やる!!

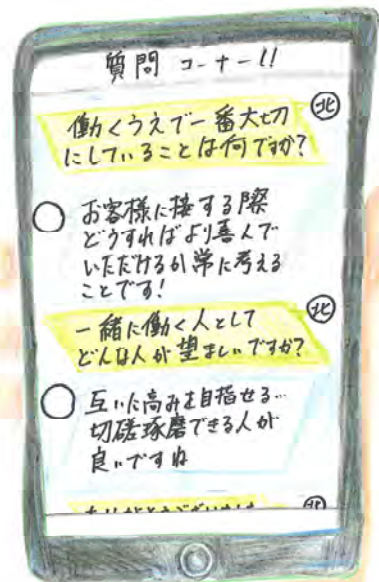


← シルバー

## 感想

指示を待たただけでなく、積極的に  
行動することができました。

「見つけ仕事」の多い職業だなと思いました。



質問 コーナー!!

働くうえで一番大切  
にしていることは何ですか? (比)

○ お客様に触る際  
どうすればより喜んで  
いただけるのか常に考える  
ことです!

一緒に働く人として  
どんな人が望まれていますか? (比)

○ 互いに高めあえる...  
切磋琢磨できる人が  
良いですね

インターンシップを通して

- 積極的な行動や発言をする力
- 自分にできることを探す力

自身につけられた!

成長

成長する前の自分

- 自信がもてない
- 優柔不断
- 挨拶の声が小さい

成長後の自分

- 積極的な行動
- 大きな声の挨拶
- 冷静な判断



これから (大事にしたいこと 目指したいもの)

- 失敗をおそれないチャレンジ精神
- メリハリや切りかえを大七刀に



とりにき

日常生活下は...!

今自分にできることはないか探す

↓見!

↓行動!

『見つけ仕事』の要領で!!

2030年の仕事の未来

国際系

どんなお客様でも過ごして頂く為、多種多様な合わせたホテル

ホテル (レストラン)

仕事の未来

いびきの人と働く

様々な国の言語が有効な職場

ホテル (レストラン)

体験した仕事

考えたこと

- ホテルの接客自体は、機械ではなく人がしていると思う
- どんな時代でも求められるものは一緒なのではないかと思う

社会の未来

考察した仕事の未来



# 冬木工業で学んだ建設業の今

## 〈仕事・会社の説明〉

総合建設と鉄骨製作の2つの事業を通して、お客さまに高品質な建築物を提供している。すぐれた企画力と設計技術で豊かな空間の創出、市場のニーズを先取りした施工、また徹底した品質管理による鉄骨・橋梁製作など、卓越した総合力でモノづくりを行い、お客さまの満足を追求している。

## 〈この会社を選んだ理由〉

父が「施工管理」という仕事をしていて、施工管理がどのような仕事なのか気になったから。

## 〈その他〉

冬木工業は社員一人ひとりが働きやすい環境づくりに努めている。毎年、ソフトボール大会を開催したり、隔年で社員旅行も実施している。旅行の行き先は、アンケートで決めているそうです。これらのイベントは、冬木工業の働きやすい環境づくりの一環で、

「明るく元気に前向きに、そして楽しむ」をモットーに、充実した日々を送っている。

## 〈私が体験した仕事〉

### スケジュール

8/1(木) 1日

午前

- ・受入ガイダンス
- ・会社概要説明
- ・本社 → 倉賀野工場へ移動
- ・工場見学

### 昼食

午後

- ・実習  
(専用CADシステムの体験)
- 倉賀野工場 → 本社へ移動
- ・営業の仕事について説明
- ・振り返り
- ・解散

## 会社概要説明

冬木工業は、長いお付き合いのお客さまが多く、そのお客さまから信頼を得て、新しいお客さまを紹介していたなどという形で、現在のよりに発展してきた。営業・設計・施工管理・生産管理・生産管理・鉄骨加工など、職種を問わず、充実した仕事ぶりが冬木工業のモットーです。

## 求められる人物像と能力

- ・コミュニケーション力
- ・リーダーシップ  
→ 大きなプロジェクトを実現していく上で、リーダーシップは欠かせない。
- ・人間力  
→ 数字だけでなく、また理屈がつかないからと言って全員が納得するものではない。最後は「あの人が言うのだから」とまとめることが多く、「人間力」も求められる。

## CAD体験

CAD → キャド

コンピュータ換用による設計

コンピュータを使って、画面上に立体的な模型を作った。とても難しい操作を「ポイント」でこなしている、驚いた。

# スケジュール

8/2 (金) 2日目

集合

午前  
M

- ・ 営業業務同行
- ・ 施工現場へ移動
- ・ 施工管理の仕事について説明
- ・ 施工現場の案内等

昼食

午後  
M

- ・ 職長会議見学
- ・ インターンシップの振り返り
- ・ 解散

## ここが楽しい施工管理の仕事

1. お客様に喜んで頂いた瞬間
2. 自分の方針で現場の工程を進めていく事が出来る
3. 毎日が試行錯誤と挑戦の連続

## コレもやりがい! (番外編)

色々な業界が機械化が進む中  
建築業は多くの人の手が掛かっている  
職人さん達とのコミュニケーションは  
とても大切

## 「大きな喜びを多くの人と共有できる」

建物を建てるには多くの人達が関わっています。  
完成時にはその仲間と一緒に喜びを  
分かち合う事ができるのも魅力の一つです。

〈インターンシップで学んだ  
ことを一言で表すと?〉

一言

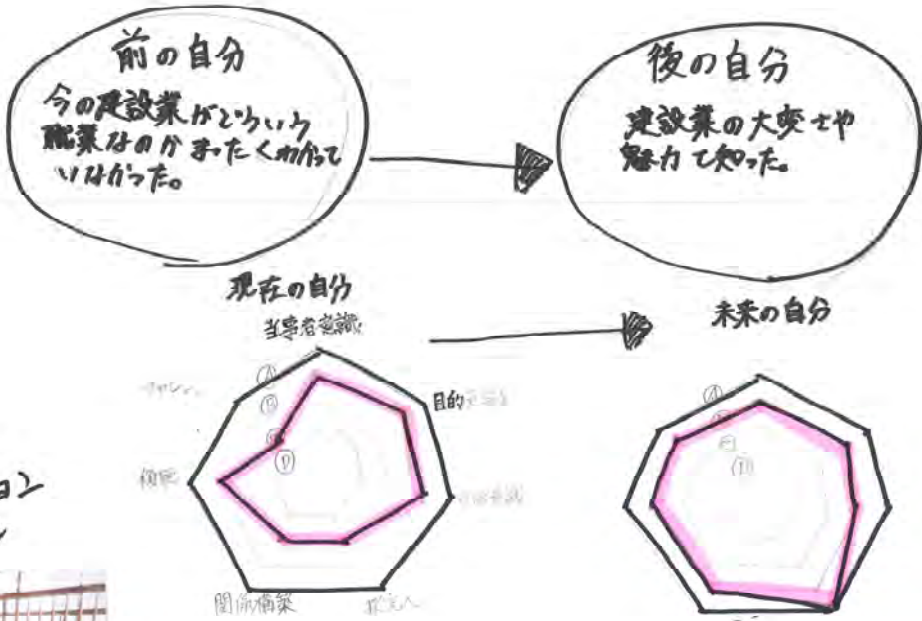
- ・ 人と人との関係
- ・ 人間関係
- ・ 人柄

理由

どんなに技術や才能があっても、  
誰かと更に入合わないとやっていけ  
ないし、そのためにはコミュニケーション  
力や人柄が良くないといけないと  
思ったから。



〈インターンシップの  
前と後の自分の成長〉



〈現在の自分から未来の自分へ成長していくために、これから何に取り組む? なぜ取り組む?〉

- ・ 目標(将来の事)を定める。
- ・ 目標に向けた計画的な行動を生活

# 暮らしを支える 建設業

## 冬木工業の紹介・説明

総合建設と鉄骨製作の2つの事業を行っている。

群馬県内をはじめとして、関東甲信越地域を中心に活躍している。

例：東京スカイツリー、おとら町、高崎マリナ、BELSIA など

## 働きやすい環境

・30年間続くソフトボール大会

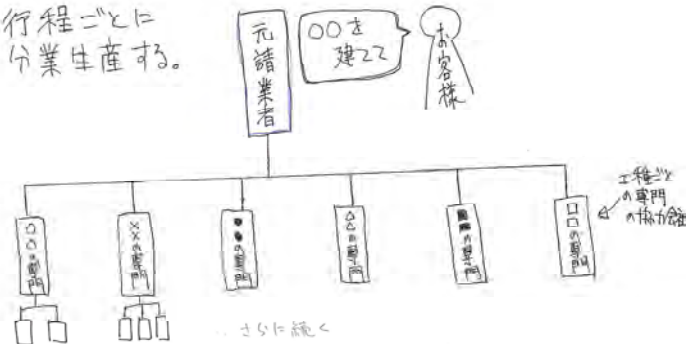
・隔年で実施の社員旅行  
(行き先はアンケートで決まる。  
沖縄、中国など)

・小さなFanが2つあった服  
(施工現場、工場で活躍)

## 建設業とは

重層下請け構造

行程ごとに  
分業生産する。



たくさんの会社が協力し合って1つの  
建造物を作る

## 屋外生産

自然条件や地理的要因の影響を受ける

春夏秋冬  
天候など

工場の  
地形、  
地質など

人間が存在する限り必要不可欠



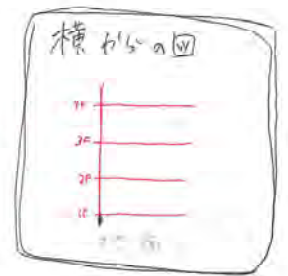
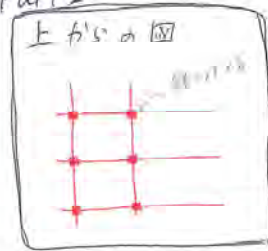
## インターンシップのスケジュール

	1日目	2日目
午前 (9時～12時)	受入ガイダンス 会社概要説明 建設業について説明 着替え 本社から 倉賀野工場へ移動 工場見学	集合 営業業務同行 施工現場へ移動 施工管理の仕事について説明 施工現場の案内等
昼休	昼食 (12:00～13:00)	
午後 (13時～17時)	実習 専用CADシステム体験 倉賀野工場から 本社へ 営業の仕事について説明 1日目の振り返り 解散	職長会議見学 実習 測量機器など 施工現場から 本社へ移動 インターンシップ振り返り 解散

## 体験したことの紹介

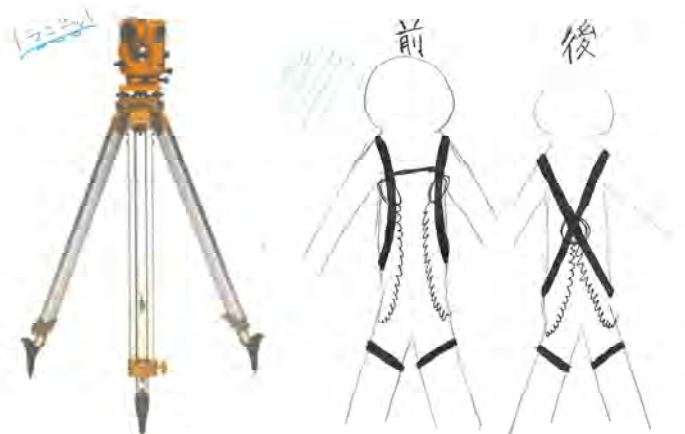
### 専用CADシステム

#### Part 2



↓  
立体的な図

### 測量機器など



○学んだこと

一言で言うと

# 信頼関係 の大切さ

理由

信頼関係を築いたお客さまが他の人に紹介してくれ、とれがどんどん続き今の冬木工業の様な会社になったと聞き、信頼関係こそがこれと思えたから

○インターネットの前と後

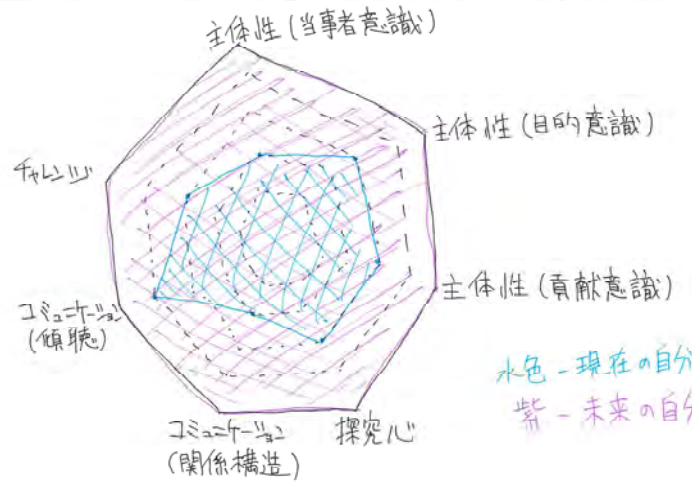
前

後

とても消極的で手をあげない。準備を全くしなかった。

授業で手を挙げる回数が増え、予習など準備をきちんとしている。

○どんな力を伸ばし、日常さどのように変えたい?



なるために今やるべきこと

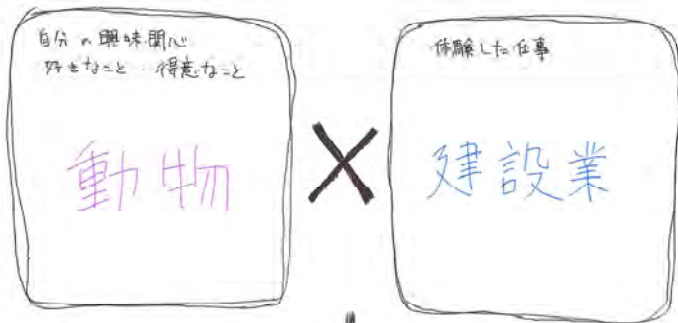
- ・挨拶や礼儀など当たり前なことをちゃんとする。
- ・もっと色んなことに積極になりチャレンジする。

## 2030年の建設業

10年後の未来建設業はどうなっているのか? どうなっていくのか。

- そうなっていく -

- そうなっているかも -



実現した11 2030年の仕事の未来  
少ない材料で丈夫な建築物が建ちあがるようになる



考察した 2030年の仕事の未来  
CADシステムなどのこまが減る  
↓  
人があまる  
↓  
新しいことに挑戦できる

# インターンシップを通して

## 冬木工業の紹介

冬木工業は総合建設と鉄骨製作の2つの事業を通し高品質な建築物を企業向けに提供する会社です。

# 冬木工業

8月1日(木)

午前	<ul style="list-style-type: none"><li>・受入がイダランス</li><li>・会社概要説明</li><li>・建設業について説明</li></ul> <p>--- 本社 → 倉賀野工場へ移動 ---</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・工場見学</li></ul>
昼休	昼食 (12:00 ~ 13:00)
午後	<p>実習</p> <p>専用 CAD システムを体験</p> <p>--- 倉賀野工場 → 本社へ移動 ---</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・営業の仕事について説明</li><li>・本日の振り返り</li><li>・解散</li></ul>

## 会社概要説明を聞いて

冬木工業は総合建設業として数少ない鉄骨製作部門を持つ、うるめずらしい企業です。建築・鋼構造物の分野では、群馬県をはじめ関東甲信越地域を中心として事業を展開しています。そして鉄骨製作部門の独自の生産管理で高品質な鉄骨製品を全国の建築物に提供しています。その2つの高いレベルの事業によりお客様からの信頼が厚く安定した経営成長しています。そして冬木工業では社員のみならず働きたい環境づくりをしています。春にはソフトボール大会を開催し社員の皆さんとその家族そして社長も参加して楽しく行なわれています。また2年に1度社員旅行があり行き先は社員のアンケートによって決めることができます。これらを行うことで会社の雰囲気は明るく感じました。

8月2日(金)

午前	<ul style="list-style-type: none"> <li>集合</li> <li>営業業務同行</li> <li>----- 施工現場へ移動 -----</li> <li>・ 施工管理の仕事について説明</li> <li>・ 施工現場の案内等</li> </ul>
昼休	<ul style="list-style-type: none"> <li>昼食 (12:00~13:00)</li> </ul>
午後	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 職長会議見学</li> <li>・ 実習</li> <li>・ 測量機器体験</li> <li>----- 施工現場 → 本社へ移動 -----</li> <li>インターンシップの振り返り</li> <li>解散</li> </ul>

営業業務に同行してみよう

営業の業務と一緒に同行させていただきました。私は営業の業務に同行させてくれることにとっても驚きました。何故なら営業という仕事はとて素晴らしいイメージをもち、そんな場に私たちが同伴してもいいかと思ったからです。しかし営業業務と一緒に同伴して見て営業の場がとてとロククとした緊張した場ではなくストレスのない場だ、たことに驚きました。そしてそのような雰囲気だったのは、冬木工業という企業がとて信用されているからなのではないかと思いました。営業に同伴させてもらうというとても貴重な体験ができました。

測量体験をしてみよう

測量とは器具を用いて地表上の各点相互の位置関係や形状・面積などを測り定し、図示すること。またその理論および技術。(大辞泉より)  
測量は、とて難かたです。4人がかりで7つをマフするのに10分以上かかりました。ですがこの仕事を職人さんたちは、1人15分以内ですると聞いてとて驚きました。

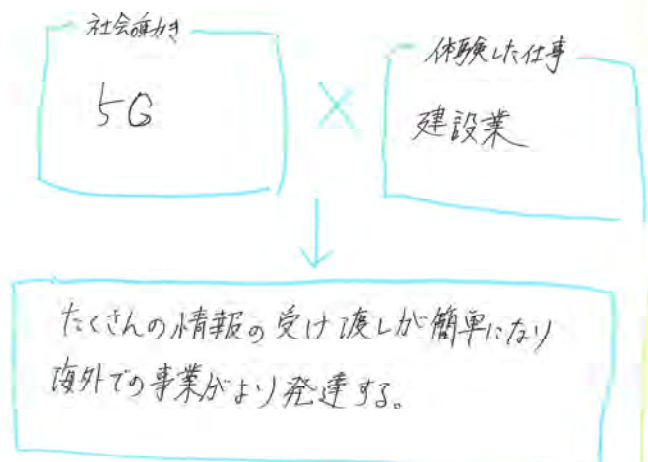
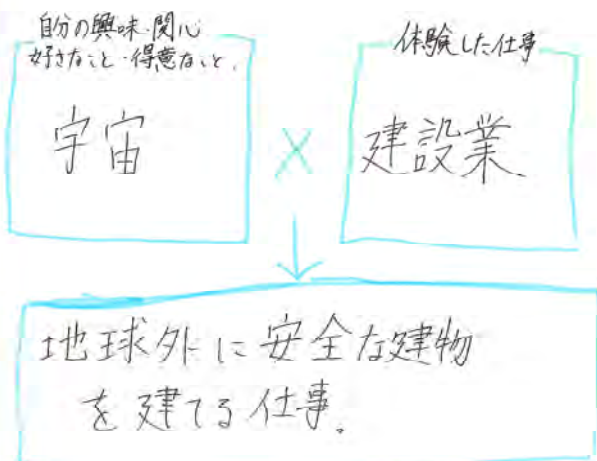
2日間のインターンシップを通して

2日間のインターンシップでは、高校生活を普段に過ごしていたら絶対に経験することができないような貴重な体験をすることができました。この貴重な体験をこれからの高校生活に生かしたいと思います。

インターンシップで学んだこと

自分から行動をしていくことが大切だと思いました。理由は、このようなインターンシップという機会を企業様の貴重な時間をいただいております。そのおかげで自分から行動することにより、たくさんの知識を得ることができると思ったからです。

2030年の仕事の未来



# 未来を創る

## 冬木工業

総合建設と鉄骨製作  
の2つの事業を通し  
お客さまに高品質な  
建築物を提供します。  
徹底した品質管理による  
鉄骨・橋梁製作など  
卓越した総合建物作りを行い  
お客様の満足を追求します。

## 冬木工業を選んだ理由

小さい頃からの夢が建築士になること  
でその夢を叶えるための近道に  
なると思ったから。

機械や家などのものに  
興味があったから。

## 仕事

- 建築本部 工事部 (施工管理)
- 鉄構本部 工務部 (生産管理)
- 鉄構本部 製造部 (鉄骨加工)
- 営業本部 営業部 (建築営業)

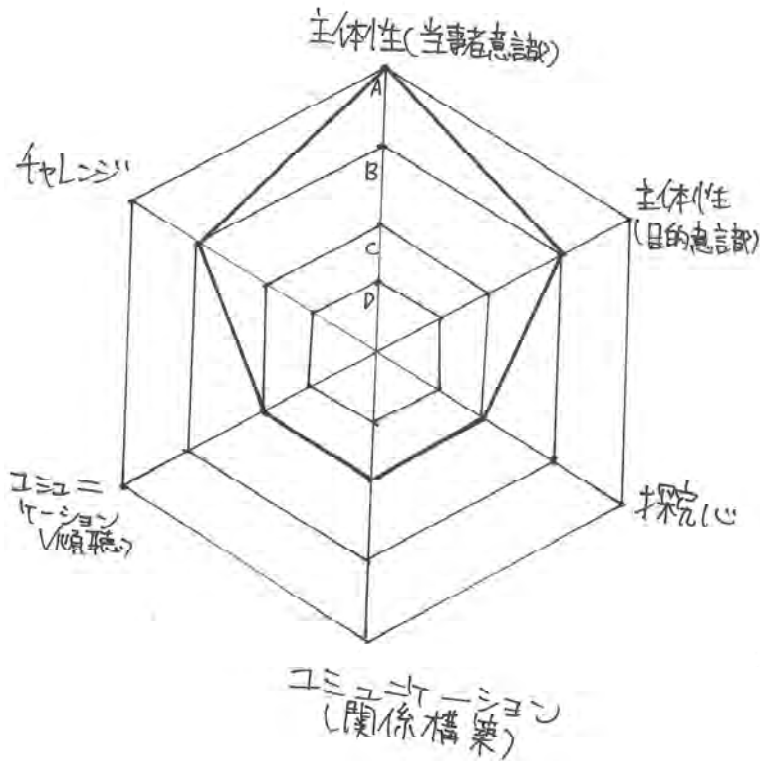
## 1日目

- 会社概要説明
- 建設業についての説明
- 倉賀野工場見学
- 専用CADシステム体験
- 営業の仕事についての説明

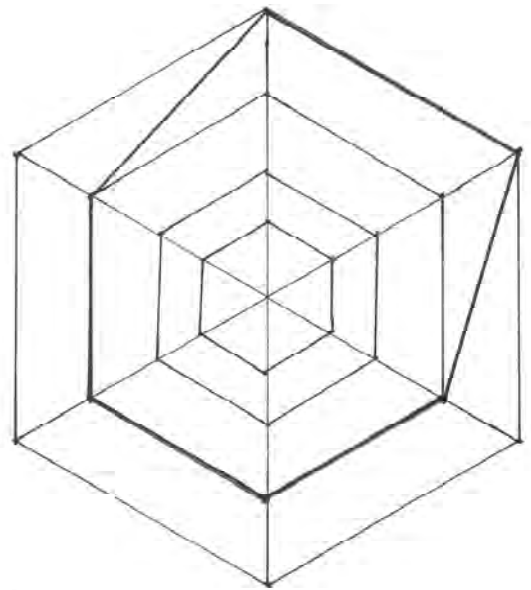
## 2日目

- 営業業務同行
- 施工管理の仕事についての説明
- 施工現場案内等
- 職長会議見学
- 測量機器、実習

# 現在の自分



# 未来の自分



## 2030年の仕事

工場はAIなどの機械が多くなるが細かい作業は人の手が多  
 建設現場はAIで行えない作業も多いためAIよりも人の手が多

## 2030年に就きたい仕事



スポーツ関係の建物、いろんな人が楽しく過ごせる場所を設計、建築をしたい

# 接客でのコミュニケーションが大切な仕事

群馬日産自動車について

お客様に安心してもらえるような企業作りをしていて  
自分の目標を定め大胆に行動し、深く考える

「志向・試行・思考」を会社でかかっている企業でした。

## 仕事内容

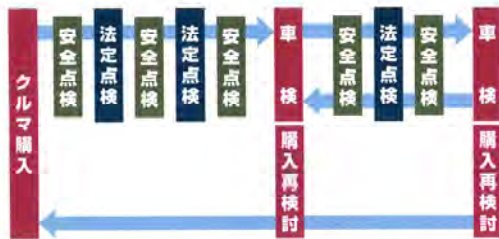
主に自動車の販売や修理  
アフターフォローをしている。  
営業スタイルが変改し、訪問  
販売から来店対応へと変化  
した。

### 1日インターンシップスケジュール

- 9:00~ スケジュール案内/会社概要説明
- 10:00~ 自動車業界と  
そのプロフェッショナルとは
- 12:00~ 昼食
- 13:00~ ビジネスマナー
- 14:00~ 電気自動車について
- 15:00~ ショールーム見学・商談体験
- 16:00~ まとめ・質疑応答

(適宜休憩をとります)

### カーライフ・プランナーの仕事



クルマの代替えサイクルは7~8年

## 会社の人の話

日産自動車の社長の方の話の  
中でこれからは、マニュアルを完  
璧に覚えられるより、自分で行  
動できる人の方が良いと聴きました

## ビジネスマナー

取引先との名紙交換の際のマ  
ナーやお客様への飲み物の出し方

挨拶の用法などを学ぶ社会のマナーについて知ることができました。

## ショールーム見学

村内のショールームの構造を見学しました。私の第1印象はとてもきれいな内装でテロップや飾り付けなどで明るい雰囲気を作る工夫がされていたので車も魅力的に見えました。

## 商談体験

実際にお客様の役を職員の方にしてもらいどんな流れなのかを体験しました。

# インターンシップで学んだこと

## 社会に出てから必要な力

理由はインターンシップの中で会社の人から、ビジネスマナーを学んだり、商談体験をさせてもらったりして、コミュニケーション能力や周りへの気配りが社会に出てからとても大切なんだと思いました。日常をどのように変えていくか

インターンシップを通して

前まではコミュニケーションがうまくとれていなかった部分もあつたけど、接客対応をしたことで少しはできるようになった。

現在の自分は、関係を構築するためのコミュニケーション能力や、チャレンジ精神が欠けていると思うのでそこを改善していこうと思った。

なのでこれから、それらを成長させるため新しいことに挑戦したい。

## 私が考える2030年の仕事

こうなっていてほしい  
2030年の仕事

自分の興味・関心  
インターネット  
体験した仕事  
営業

実現したい2030年の仕事

どこでもインターネットを活用し案内などができる。

こうなっているであろう  
2030年の仕事

社会の動き  
人工知能の活用  
体験した仕事  
営業

考察した2030年の仕事

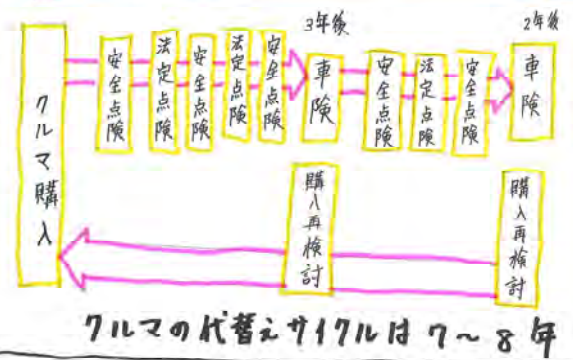
AIが接客をする

# コミュニケーションが大切な接客業

## 仕事・会社説明

- ・群馬日産自動車は、創業94年
- ・群馬県で最初の自動車販売会社
- ・日産自動車、トヨタのエスプリ、ルノー、ドイツのプレミアムブランド、アウディの販売・整備
- ・お客様の快適なカーライフを支える仕事をしている

## カーライフ・プランナーの仕事



## ショールームスタッフ

- 営業：CP (カーライフ・プランナー)
- 整備：CS (カーライフ・サポート)
- 接客：CA (カスタマー・アドバイザー)

## 体験スケジュール

- 9:00～スケジュール案内  
会社概要説明
- 10:00～自動車業界について
- 12:00～昼食
- 13:00～ビジネスマナーについて
- 14:00～電気自動車について
- 15:00～ショールーム見学  
商談体験
- 16:00～まとめ

## 体験したこと

### 商談体験

- ① お客様を出迎える
- ② ご用件を聞く
- ③ 席へ案内する
- ④ お名前を聞く
- ⑤ お飲み物を用意する
- ⑥ カタログを渡す
- ⑦ 自己紹介し、質問に答える

# インターンシップで学んだこと

- これから社会に出てコミュニケーション能力が重要になると思った。

理由：お客様とのコミュニケーションを通じて、販売する仕事が多いから。

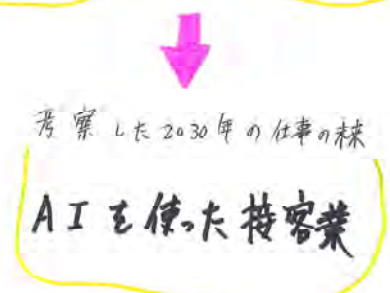
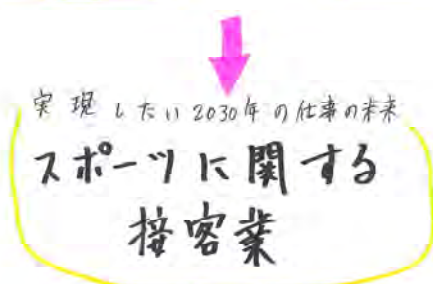
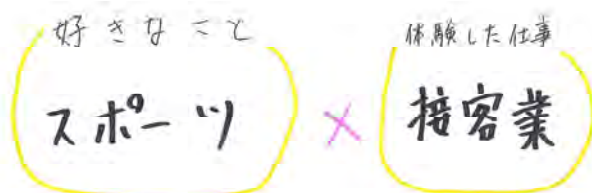


自分の考えを積極的に相手に伝え、

コミュニケーション能力を高めようと思った。

## 2030年の仕事の未来は。

どんな未来になるか？どんな未来を創るか？



# 群馬日産自動車株式会社

群馬日産自動車は  
今年で創業94年になる  
群馬県で最初の自動車販売会社  
お客様の  
快適なカーライフを支える  
仕事をしている。

## ショールーム スタッフ

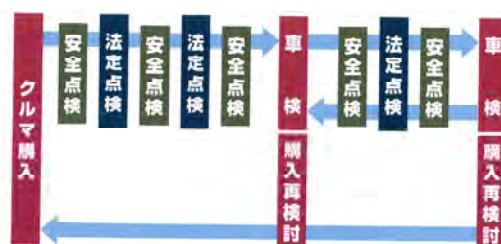
営業：CP(カーライフ・プランナー)

整備：CS(カーライフ・サポーター)

接客：CA(カスタマー・アドバイザー)

チーム一丸となっておもてなし

## カーライフ・プランナーの仕事



クルマの代替えサイクルは7~8年

## 体験スケジュール

### 1日インターンシップスケジュール

- 9:00~ スケジュール案内/会社概要説明
- 10:00~ 自動車業界と  
そのプロフェッショナルとは
- 12:00~ 昼食
- 13:00~ ビジスマナー
- 14:00~ 電気自動車について
- 15:00~ ショールーム見学・商談体験
- 16:00~ まとめ・質疑応答

## ビジスマナー

心構えや服装、挨拶  
などの基本的な動作・礼儀  
を学んだ。

## 商談体験

お客様役を用意していただき  
簡単な接客を体験した。

## 学んだこと

昔と今では求められる人材が  
違う。



インターネットシッブで学んだことを  
一言で表すと

- コミュニケーションの大切さを  
学ぶことができた。
- 自分の視野を広げることの大切さを  
学ぶことができた。

これからの自分

もっと自分の世界を広げるためにも

色々なことに積極的にチャレンジした

りして主体性を育みたい。

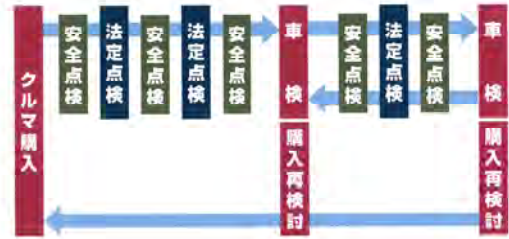
## □ 仕事, 会社の説明

- ・日産自動車は 1925年創業。
- ・日本で初の自動車販売会社。
- ・主な仕事は車の修理や販売。
- ・最近では、電気自動車の開発も進められている。

## □ 日産自動車について

- ・"メーカー"と"ディーラー"は別会社であり、社長も別である。
- ・県内にディーラーは3社 (別会社)

## □ "カーライフプランナー" の仕事



クルマの代替えサイクルは7~8年

- ・最近の自動車業界の営業スタイルとして「来客対応」⇒お客さんに実際に来てもらって、購入してもらう形が一般的になってきている。

## □ 体験スケジュール

- 9:00 ~ 会社概要説明
- 10:00 ~ 自動車業界について
- 12:00 ~ 昼食
- 13:00 ~ ビジネスマナー研修
- 14:00 ~ 電気自動車について
- 15:00 ~ ショールーム見学  
商談体験

## □ 体験したことの紹介1

- ・ビジネスマナー研修
- ・ビジネスマナーとは、主にあいさつやお辞儀の仕方、お茶の出し方といった接客業の基本となるもの。

### よく使われる挨拶

- 出社時・・・「おはようございます」
- 退社時 本人・・・「お先に失礼します」
- 受領・・・「お疲れさまでした」
- お客様がいらした時・・・「いらっしゃいませ(おはようございます・こんにちは・こんばんは)」
- お客様がお帰りの時・・・「ありがとうございました(またどうぞお越しくださいませ)」
- お客様や上司・同僚とすれ違う時 (軽く笑顔で挨拶する 無視するのは厳禁)
- お客様・・・「いらっしゃいませ」
- 上司・同僚・社員・・・「お世話になります」
- 上司や同僚が外出する時・・・「行ってらっしゃいませ」
- 上司や同僚が帰社した時・・・「お疲れさまでした」
- お客様宅や他社等を訪問する時・・・「ごめんください」失礼致します
- お客様宅や他社等より退席する時・・・「ありがとうございました。失礼致します」
- 「大変お邪魔致しました。失礼致します」
- 他部署を訪問する時・・・「お世話になります」
- 他部署より退席する時・・・「お世話になりました。(お邪魔しました)失礼致します」
- 相手の前を横切る時・・・「前を失礼致します」

# □ 体験したことの紹介2

## ・商談体験

・商談体験では、日産の専務執行役員である真塩さんに対し、マニュアル通りに接客をする体験をしました。今回はマニュアル通りやったものの、実際は、いかに、コミュニケーション

をうまくとるかが大切だそうです。

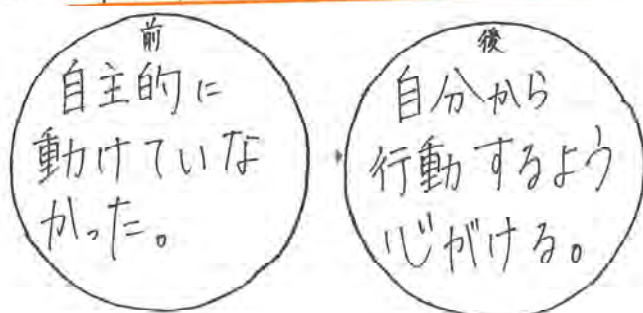
### 1) 接客の基本

- ① お出迎え ※お店では駐車場までお出迎えが基本  
社員「いらっしゃいませ、こんにちは。」(笑顔で対応)  
※二歩挨拶
- ② ご用件を聞く  
社員「今日は、ご来店ありがとうございます。」  
「よろしければ、ご用件をお伺いいたします。」  
  
お客様「リーフのカタログが欲しいんですけど。」
- ③ 席へのご案内 ※初めて来たお客様にはアンケートを書いていたでいて貰っている  
社員「ありがとうございます。」  
「リーフのカタログですね、すぐにご用意いたしますので、こちらの席におかけ下さい。」  
※椅子を引き、お客様に座って頂く
- ④ お名前を聞く ※初めて来たお客様にはアンケートを書いていたでいて貰っている  
社員「差し支えなければお名前を伺ってもよろしいでしょうか。」  
  
お客様「真塩と申します。」
- ⑤ (お飲み物を用意)  
社員「ありがとうございます。真塩様。」  
「お飲み物をご用意いたします。」
- ⑥ (カタログを渡す)  
社員「真塩様、お待ちいたしました。こちらがリーフのカタログです。」
- ⑦ 改めてご挨拶、自己紹介  
社員「真塩様、本日はご来店いただきありがとうございます。」  
「私は、カーライフプランナーの●●と申します。よろしくお願ひいたします。」
- ⑧ 説明の申し出  
社員「真塩様、もしお時間がよろしければリーフについてご説明させていただきますがいかがでしょうか？」  
  
お客様「じゃあ、お願いしますよ。」  
社員「ありがとうございます。」

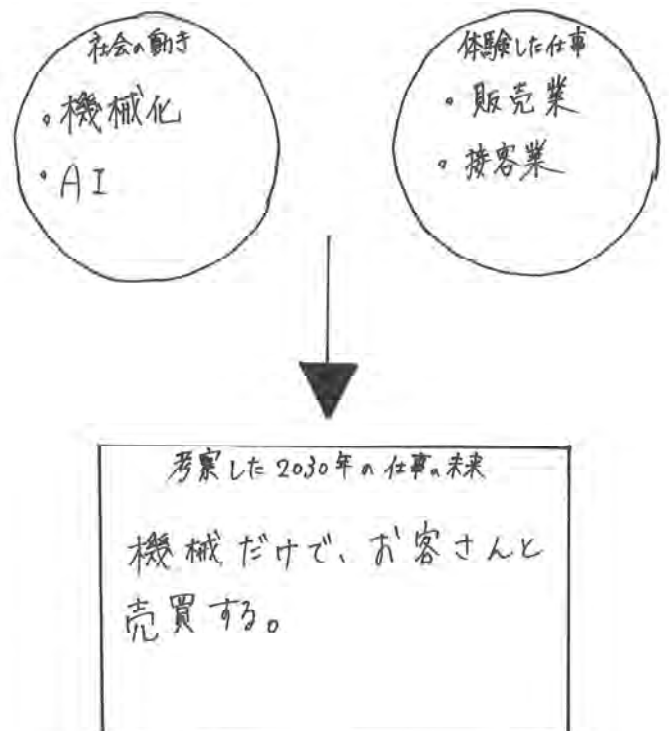
# □ インターンシップで学んだことを表すと

インターンシップへ行き、実際に販売の体験を行うことで、人とうまくコミュニケーションをとる難しさを学んだ。

# □ インターン後の成長



# □ こうなっているであろう2030年仕事の未来



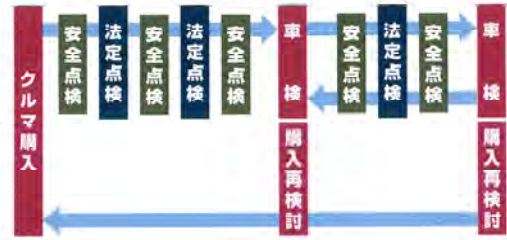
# 日産自動車の仕事

※メーカーとディーラーは、同じ日産自動車でも、仕事も社長も全然違う!?

- メーカー
  - ・自動車の設計、製造
  - ・マーケティング など
- ディーラー
  - ・自動車の販売、修理
  - ・アフターフォロー など



## カーライフ・プランナーの仕事



クルマの代替えサイクルは7~8年

- ・初回の車検は、3年目
- ・上の図のサイクルを作る

## ディーラーの仕事

### 1日インターンシップスケジュール

- 9:00~ スケジュール案内/会社概要説明
- 10:00~ 自動車業界とそのプロフェッショナルとは
- 12:00~ 昼食
- 13:00~ ビジネスマナー
- 14:00~ 電気自動車について
- 15:00~ ショールーム見学・商談体験
- 16:00~ まとめ・質疑応答

(適宜休憩をとります)

## 現在の車会社 (群馬とのつながり)

- 群馬県は、『自動車大国』
- ・運転免許取得率71.7% (全国第一位)
- 自動車保有台数 2.14台 (全国第五位)

## 群馬県の生活には『車が不可欠』

### 心構え

- いつも笑顔で人と接すること。表情・感性を豊かに。それには、自分自身元気でいることが大切。
- 頼まれたことはすぐに、動作はキビキビと、スマートに行つ。
- 心を込めた対応をする。そしてその誠意を態度や表情で表す。
- 責任感のある信頼される人を目指す。
- 何事にも前向きに。学ぶ意欲を大切に、必要な知識習得を図る。

## ◎ 商談体験

・相手と話しお客様のことを理解する。(家族構成、趣味、用途) など

・話す時は、ゆくり、ハキハキと、ていねいな言葉遣いを意識する。

・お客様が座っているならば、しゃがんで視線を合わせる。

## ※ 大七刀だと思つた所

・常にお客様のことを考えて、行動する。

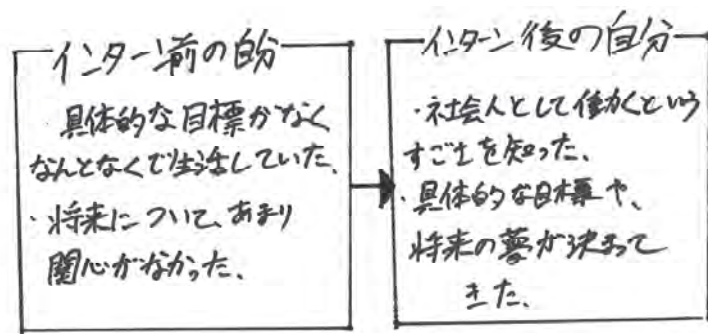
・お客様の要望を読む。

・柔軟な対応をする。

・インターンを通じ学んだこと、  
 お客様の気持ちを考えて、  
 最高の対応をすること。

理由

・話を聞かなくて、相手の気持ちを  
 読んで、車をオススメするという  
 ことを聞いて、お客様のことを常に考え、  
 文相することを感じたから。

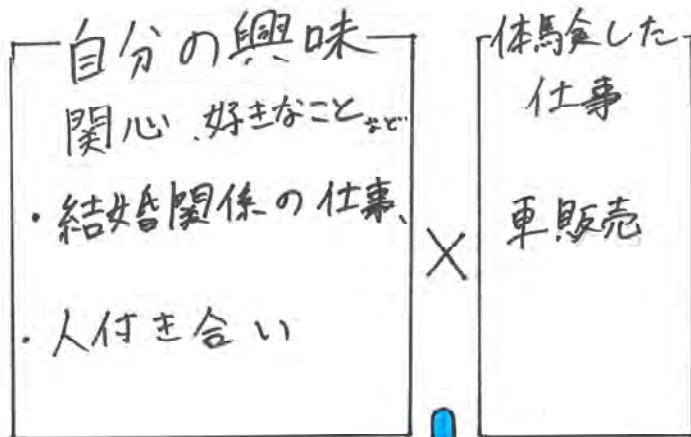


評価: A ~ D  
 高 低

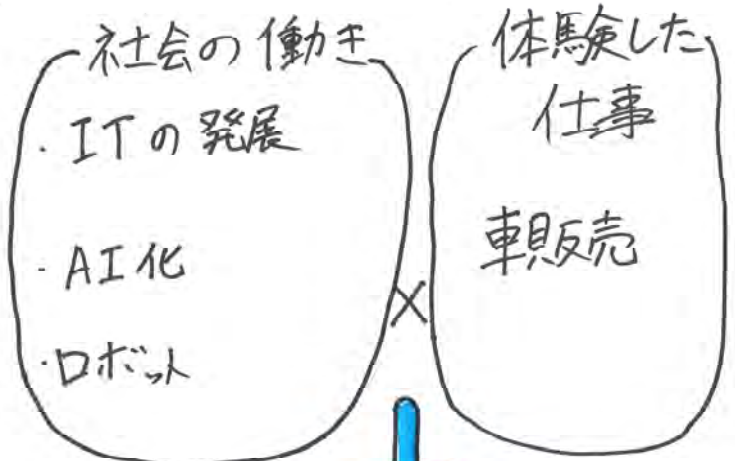
	現在の自分	後の自分
・主体性 (講者意識)	B	A
・ : (目的意識)	C	A
・ : (貢献意識)	B	A
・ 探究心	B	A
・ フォメーション (関係構築)	C	A
・ : (傾聴)	C	A
・ チャレンジ	B	A

・ 後の自分になることに大切なこと、

- ・ 行動一つ一つに目標をつける、
- ・ あきらめずに、最後までやり抜く、
- ・ 主体性を持った生活をする、



実現したい2030年の仕事  
 新婚夫婦のための、新しい  
 自動車販売



実現するであろう2030年の仕事の未来  
 ・ 自動運転 } トラック、バスなどの  
 ・ 無人運転 } 運転手の仕事 (減)

# 群馬日産自動車 の仕事

群馬日産自動車株式会社

## 会社紹介

群馬日産自動車は、

今年で創業94年になる  
群馬県で最初の自動車販売会社

お客様の  
快適なカーライフを支える  
仕事をしています

## メーカーとディーラー

日産自動車 → 日産販売会社 → お客様さま  
(メーカー) **特約店契約** (ディーラー)

・自動車設計      ・自動車の販売・修理  
・マーケティング      ・アフターフォロー

県内にディーラーは1つとは限らない

・群馬県内にディーラーは3社ある

## 体験スケジュール

### 1日インターンシップスケジュール

- 9:00～ スケジュール案内/会社概要説明
- 10:00～ 自動車業界と  
そのプロフェッショナルとは
- 12:00～ 昼食
- 13:00～ ビジネスマナー
- 14:00～ 電気自動車について
- 15:00～ ショールーム見学・商談体験
- 16:00～ まとめ・質疑応答

## ビジネスマナー

### 心構え

- いつも笑顔で人と接すること。表情・感性を豊かに。それには、自分自身元気でいることが大切。
- 頼まれたことはすぐに。動作はキビキビと、スマートに行う。
- 心を込めた対応をする。そしてその誠意を態度や表情で表す。
- 責任感のある信頼される人を目指す。
- 何事にも前向きに。学ぶ意欲を大切に、必要な知識習得を図る。

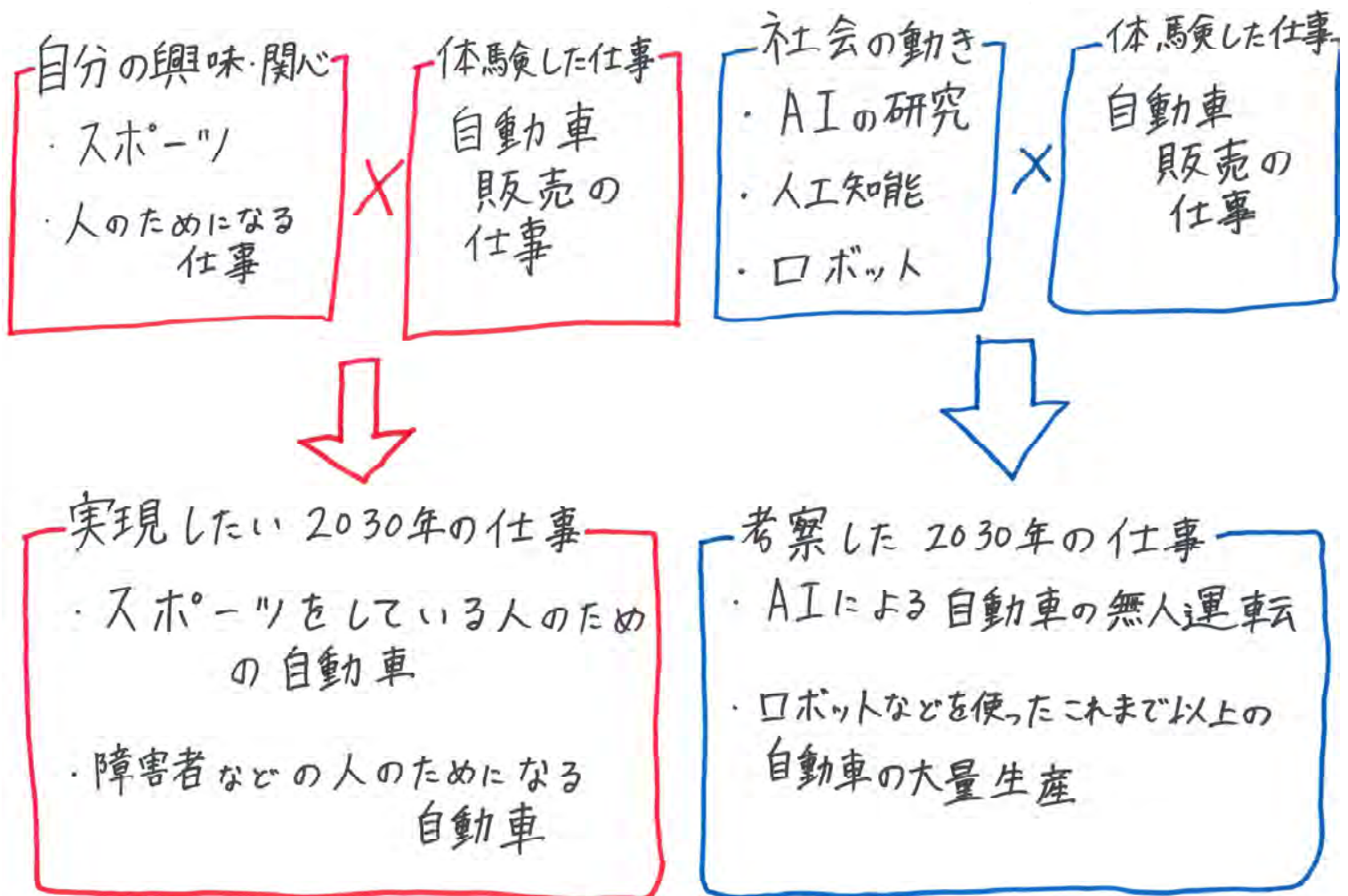
### 服装・身だしなみ

周囲を意識し、他の社員やお客様、誰にでも良い感じを与えるため身だしなみを整える。また、就業中の緊張感を保つためにも、きちんとした身だしなみを心掛ける。  
(就業中とプライベートは全く別。就業中には社員らしい身だしなみで。)

### 「お客様あての仕事」

お客様と商談相手に悪い印象を与えない  
ように礼儀や動作を徹底している

ルーブリック評価	Before	After	インターンシップで
i 主体性 (目的)	C	A	学んだこと
ii 主体性 (当事者)	C	B	<p>自分は言われた事を実行したり自分から行動したりすることができず人に流されたりして生活してきたのですが、君羊馬日産自動車の会長さんのお話を聞き、今までの仕事は「一律性や画一性でした」これからの仕事は「多様性・自主性・柔軟性・創造性が必要」と聞き、これからは自主的に行動し色々なことに柔軟に対応できるようにしようと思いました。</p>
iii 主体性 (貢献)	C	B	
iv 探究心	C	B	
v コミュニケーション	C	B	
vi コミュニケーション (他配慮)	B	A	
vii チャレンジ	B	B	
<p>インターンではマナー研修の時に自分から声を出していくことができなかったのですが、それではダメだと思い、商言英体馬験の練習では自分から積極的にいくことができました。</p>			



# 自動車大国を支える



。会社の紹介

・群馬日産自動車は創業94年になる群馬県最初の  
自動車販売会社

(自動車販売及び修理、レンタル、アウディ車、ルノー車の販売整備)



## インターンシップを体験

内容

- 9:30 ~ 会社概要説明
- 10:00 ~ 取締役会長の話
- 12:00 ~ 昼食
- 13:00 ~ ビジネスマナー研修
- 14:00 ~ 電気自動車について
- 15:00 ~ ショールーム見学  
商談体験

- 『ビジネスマナー研修』
  - ・日産の接客用語の7つをはっきり言えるように練習
  - ・身だしなみや服装、動作
  - ・あいさつのルールなど
- 『商談体験』
  - ・お客様との車の販売についての疑似体験

# 学んだこと

お客様と接する仕事は  
服装や身だしなみ、ビジネス  
マナーをしっかりとる必要  
がある。

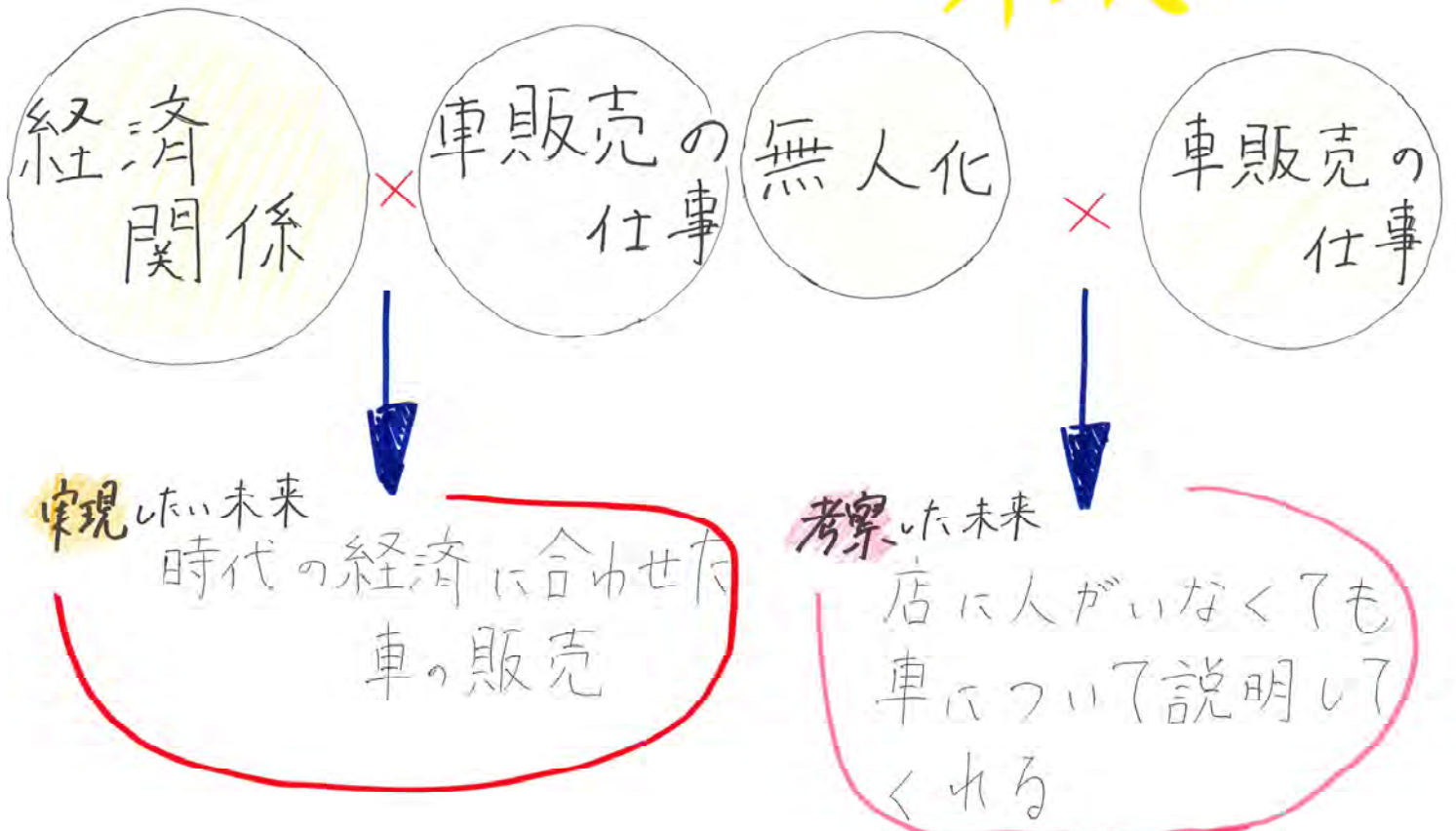
専門分野のことをよく  
知っておくことが大切。

コミュニケーション能力  
が必要になってくる  
ということ。

様々なことにチャレ  
ンジする。

周りをよく見て、  
気を配ること。

## 2030年の仕事の未来について





# 天野会長の話の続き

そこで、これからの仕事には、

## 今までの仕事

- ・一律化
- ・マニュアル通り
- ・答えが一つ

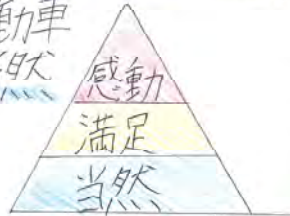


## これからの仕事

- ・創造性
- ・多様性
- ・柔軟性

つまり自ら考え、個のニーズに対応することが必要。そのために、自分のまわりで起きていることに関心を持つことが大事。それは、自動車業界だけでなく、全ての仕事に共通。

群馬日産自動車は、自動車のプロフェッショナルとして、当然のサービスだけでなく、満足、その上の感動を与えるような仕事をしていかなければならない。



## ③ 商談体験

今回は、日産のリーフ、リーフe+（4-ドア）の商談体験をさせて頂きました。



このスペースでは伝えきれないほど、この車にはポイントがあります。しかし、大切なのはそのポイントがお客様に伝わるかどうか。関心を持つことの大切さを再言忍。



# 2030年 仕事の未来 インターシップを通して

こうなしてほしい!

自分の興味関心: 機械、AI

×  
体験は仕事 自動車関係

↓  
自動車だけでなく、その設計、製造、販売、またアフターサービスなどに多くのAIの力を使い、人が安全に、またスムーズに仕事やサービスの提供を行えるシステム。

こうなっているであろう!

※日産の方の話  
車の様々な機能がAIに置き変わる⇒最終的に車は「箱」になる。また、自動運転や自動配車サービスの発達も!

## 学んだこと

自分の身の周りで起きていることに関心を持つことが大切だということ。  
関心を持つことで、周りから新しい発想を得たりすることができること。

今までの自分

お話しに対して、自分の中だけで考え、そのままにしていた。

インターシップ後の自分

自分で考えた考えを、他人と共有し、そこからお互いの考えを深めたいと思った。

## 未来の自分への成長のために

自分の周りの人達の考えをよく理解し、物事を多観的に見ることのできる人になりたい。  
また、主体性も忘れず、自分から発言し話し合いを活性化できる人になりたい。

# 30年後も必要とされる仕事

## 会社説明

- 「日野自動車」というのはトラックを製造する会社で自分達が行った「群馬日野」はトラックの販売、修理、部品販売を行う会社。
- 群馬日野は、高崎などに店舗があり、総勢 200名以上の社員がいる
- 営業、事務、整備と担当があり
  - ↓
  - 事務、経理、管理、総合営業推進、部品とたぐいの課がある

## なぜこの会社を選んだ？

CMで日野自動車を知ってどのようなことをしているか気になったから  
また、健康経営優良法人の認定を2年連続でうけていて、そのような会社の雰囲気を感じたから。

## トラックについて

- 1台作るのに2ヶ月ほどかかる、理由としてすべてがオーダーメイドで買手側の細かい要望があるから
- 日本には輸送に使われているものとして自動車、航空機、船、電車などがあるが  
自動車輸送が4.3%を占めている / 理由 = 「アム」などのインターネット販売が普及したため自宅に直接届けなくては、いけないため自動車(トラック)の需要が高い
- トラックは大型で2000万、バスは5000万円ほどする

# 体験スケジュール

9:00 ~ 11:00

座学

11:15 ~ 12:00

トラック見慣れ体験

12:00 ~ 13:00

昼食

13:00 ~ 16:00

営業見学

16:00 ~ 17:00

まとめ

## 体験① トラック見慣れ体験

これはPCでトラックの外観、作り、オプションなどを決めて1台のトラックの見慣れを出すというもので1台作るために、たぐいの選択肢の中から選んでいき、難しく大変だった。全て完成したときには、とても達成感があった。これを実際には買手側の話し合いながら進めるのは時間がかかり大変な作業だと感じた。とてもこのようなことをする中で、買手側のニーズにあわせてものが作れるのだなと感した。

## 体験② 営業見学

約3時間 実際の営業に同行させてもらった。お客様に対して気持ちよくするために、とても気を配った。営業の方はお客様とコミュニケーションをとりながらそれぞれ仕事を進めていた。一日にたぐいのお客様のところにいくことができないので、このようなことがとても大切なんだと感じた。営業は多忙で1日20ヶ所ほどまわる人がいて、とても早いペースで動くため体力が必要だった。営業という仕事は体験していると、大変で難しいところがあったがそれ以上にやりがいや人と接する楽しさを感じることができ、とても良い経験になった。

# インターンシップで学んだこと

「先を見据えて物事を考えたり、行動したりすること」

理由

現代では次々と新しいものが生まれ、求められてくるものが変わっていくので、先を見据えた事業やアイデアが大切だと思ったから。  
また、自分が体験した仕事は早急が求められ、常に次のことを考え動くことが必要だった。これは他の仕事でも共通することだと思うし、一人一人が常に先を見据え自主的に動くことで会社にとって大きな利益に繋がると思ったから。

## 成長した点

インターンシップ前の自分

初めて会う人には積極的にコミュニケーションをとる機会がなかったし、すべてのことに消極的だった。

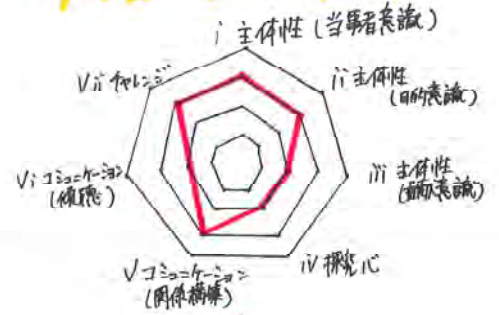
インターンシップ後の自分

営業に同行し、会う人すべてが初対面だったが、自分から積極的に話すことができた。その後の生活でも様々な人と話せるようになった。また、積極的に物事に取り組めるようになった。

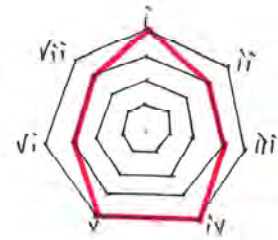
## 現在の自分から成長していくために

誰とでもコミュニケーションをとる機会や、一つ一つのことに積極的に取り組み、探究心を養いたい。  
また、たくさん人のことを知るために、いろいろな人の話にしっかりと耳を傾けていきたい。

## 今の自分をグラフ化すると...



## 未来の自分



# 2030年の仕事の未来

・こうなってほしい!

### 自分の興味・関心、好きなこと

- 映画鑑賞
- 人に何かを教えること
- スポーツ観戦
- 本を読むこと
- 体を動かすこと

### 体験型仕事

- 自動車関係の仕事

### 仕事の未来

- ・体力に自信があるし、人との会話で好きなのが営業系の仕事
- ・人に教えることが好きなので教師という仕事
- ・スポーツが好きなのがそれに関連した仕事

・こうなっているであろう!

### 社会の動き

- ・AIが大きな役割を担っていると思う

### 体験型仕事

- ・自動車関係の仕事

### 考察した仕事の未来

・トラックや車を走る職業はAIが駆逐して無くなるかと思う  
無人運転が実用化、運転ドライバーは必要なくなるかとして、買い手の細かい要望に答えるには人の力が不可欠であり、人々との会話があることにより買い手がよりよいものを身に入れることができるかと思う

# 群羊馬日野自動車

## タイムスケジュール

8:30 自己紹介座学など  
 ↓  
 11:00 社内見学  
 ↓  
 12:00 昼食  
 13:00 営業同行  
 ↓  
 16:00 振り返り

人、そして物の移動を支え、  
 豊かで住みよい  
 世界と未来に貢献する

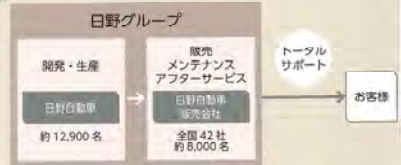
### 日野自動車販売会社とは

日野自動車販売会社は、全国 42 社のネットワークでお客様の要望に対応。

全国  
42社  
262拠点\*

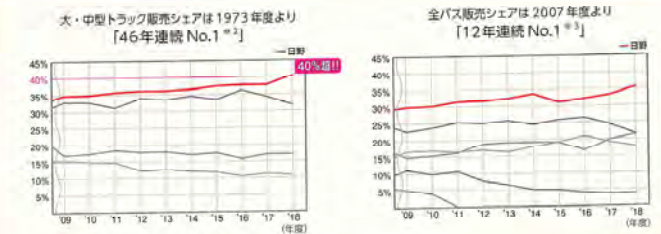
日野自動車販売会社は、1年365日、日本全国のいたるところで活躍しているトラック・バスをお客様にいつでも安心してお使いいただけるよう、販売・メンテナンス・アフターサービスを担当しています。

北海道から沖縄まで全国 42 社のネットワークを展開しており、お客様のご要望に素早く的確にお応えしていくこと、すなわちトータルサポートが、私たち日野自動車販売会社の役割です。



### 販売シェア No.1

日野自動車は、国内の大・中型トラック、バス販売シェア No.1



\*2: 国内の大・中型トラック (満載量4トン以上)、年度ベース (4月-3月)、(日野製)  
 \*3: 国内の全バス (大・中・小型バス)、年度ベース (4月-3月)、(日野製)

### トラックの役割

日本の暮らしを支えるライフライン。

- 1 点と点を結ぶ輸送が可能  
 任意の場所から任意の場所まで、つまりドアツードアで運ぶことができます。
- 2 荷物に合わせた最適な輸送が可能  
 形や重さなど、様々な荷物に応じた最適な輸送ができます。
- 3 任意の時間に移動が可能  
 鉄道や航空のように運行ダイヤに縛られることなく、任意の時間に移動ができます。

自分はトラックはとも  
 ても輸送に役立  
 ているということ  
 を知りました。トラックに  
 よる日本の物流の  
 占める割合は  
 91.5%となってい

ます。合計で43億7800万トンという  
 量り知れない程の国内の貨物を  
 運んでいて日本の物  
 流はトラックによって  
 支えられているのだと  
 いうことを感じ、よく  
 考えたら高速道路も  
 多くのトラックが走っ  
 ていると思いました。

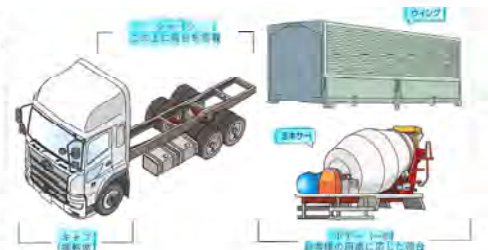


皆さんが普段目にするトラックは、  
 そのほとんどがオーダーメイドです。  
 なぜ、そうなるのでしょうか？  
 それは、運ぶものや走る道によって  
 必要な装備が違ってくるから。  
 トラックは、さまざまな条件に合った  
 カタチにしかなくてはなりません。  
 つまり1台1台、仕様にピッタリな  
 トラックになるようつくられるの  
 です。まさにオーダーメイド。  
 トラックと乗用車の一番大きな違い  
 は、ここにあります。

トラックは全長が乗用車  
 の3倍あり、重量は約2倍  
 だと言わねています。トラック  
 は軽油(ディーゼルエンジ  
 )で走っています。また一つ

の部品が大きく重たです。実際にバッテ  
 リーを持たせてもらいましたがとても重く20%  
 くらい持ち上げることができず、とて

トラックには大  
 型、中型、小型  
 の3つの種類  
 があり、さらに  
 トラックは大き  
 く危険をとまか  
 うため安全装置(自動ブレーキや警告)が、  
 かなりついていま



乗用車よりもトラック  
 の方が先に!!

## バスの役割

人々の移動と  
交通ネットワークをサポート。

### 多様な移動に対応

- 観光バス
- 都市間高速バス
- 路線バス
- 企業送迎バス
- スクールバス
- 福祉バス

バスは公共交通機関の中でもっとも多くの人々が利用していて重要なので人々の生活を支えるのにとても役立っているんだと個人的に感じました。

バスは町で多く見かけますが、メリットも多  
くたくさんの人を乗せることができるので渋滞

の緩和や車  
は1台なのでCO<sub>2</sub>  
の排出を抑える  
ことができるの  
で環境の保  
護などに役立  
ています。



## トラック・バスは、オーダーメイド

特 装 車 見た目も個性的な特装車です。



**あかいくつ号**  
横浜の音楽風にビートルズ。  
ご当地にちなんでデザインしたバスです。



**ライオンバス**  
動物園で大人気。  
リアリティーあふれる造形で運動場あるデザイン  
に仕上がったバスです。



**タンクローリー**  
ガソリンや灯油などの石油類や、化学薬品、水など。  
さまざまな液体を運びます。



**消防車**  
火災現場に急行。  
非喫煙に備える存在です。

このような特装車たちは普通のトラック  
やバスなどよりも高額であるので作るの  
にも時間がかかります。

## 営業同行について

最初は営業に同行させてもらえるなんて聞いて不安と緊張がありました。5件くらいの用事に同行させてもらいみんないい人たちばかりで色々な社長さんや社会の人たちの話を聞かせてもらったり、自分たちの事やインターンの目的などについて話している間にだんだんとなってきて自分から声をかけられるようになりました。その時にコミュニケーション能力が育ったと自分でも感じました。コミュニケーションの中で一番大切であるのは始まりと終わりの挨拶をしっかりとすることだということが自分なりに理解できたし、コミュニケーションを取るように心がけても学びも多かったし、楽しかった。なので営業に同行させてもらいよかったです。

## 自分が感じたコミュニケーション能力に 必要な事

- 挨拶に始まり、挨拶に終わるということ。
- 返事などをしっかりとしっかりと相手の話を聞くこと。
- 気になったことを質問してみるということ。
- マナーをきっちりと守ること。

これらの4点は今回のインターンシップを通して非常に重要だと感じた。

## 感想

今回のインターンシップでは仕事に熱意を持ち、人と人とのコミュニケーションが重要であると感じた。これからはAIの時代になっていくと思うが、この仕事に対する熱意とコミュニケーションだけはAIに負けてはいけなさと感じたので、自分が社会に出たときも意識したいと思った。

# いっしょ、毎日にはヤクルト さんがいる

## 会社の紹介・説明

名前 群馬ヤクルト販売株式会社  
場所 群馬県前橋市高井町1-7-1  
設立 1971年5月  
年商 64億5千万円 (2018年度実績)  
従業員数 872名



## 代田稔先生

ヤクルトの創始者。1935年に  
エスペラント語でヨーグルトを意味する  
ヤフルトをもじり「ヤクルト」を  
商品名とした。



## 事業内容

- 乳製品 乳酸菌飲料・清涼飲料・食品・化粧品の販売
- 宅配スタッフによるお届けと、直販ルートによる店舗・自動販売機によりお客様へ商品の提供



## なぜ、この会社を選んだのか

- 大企業がどんな仕事をしているのか気になったから。
- ヤクルトが好きだから。

## ヤクルトの主な商品



Yakult

リベシ ホワイトシリーズ



コンコト

## 体験スケジュール

### 一日目

8:00	
8:30	
9:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 群馬ヤクルト本店集合</li> <li>◦ オリエンテーション</li> <li>◦ 塩谷社長講話</li> <li>◦ 会社・ヤクルトのお仕事について</li> <li>◦ 社内見学</li> <li>◦ お客様対応について学ぶ</li> </ul>
12:00	<p>昼食</p> <p>お客様対応をやる</p>
14:30	終了
15:00	

### 二日目

8:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 群馬ヤクルト本店集合</li> <li>◦ 間星町サービスセンターへ出発</li> </ul>
8:30	サービスセンター朝礼参加
9:30	ヤクルト
10:30	スタッフ
11:30	に
12:30	同行
13:30	昼食
14:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 個人発表</li> <li>◦ 2日間のインターンシップで学んだこと</li> </ul>
15:00	<p>まとめ</p> <p>終了</p>

## お客様対応

### マナー① あいさつ

- ・笑顔で明るく(高めのトーンで)
- ・場面に応じた声の大きさ
- ・お客様が見ていなくても
- ・心を込めて
- ・語先後礼

### マナー② 言葉づかい

- マナー③ 面むで対応
- ・必ず両手でお渡しする
- ・お客様にだけではなく、誰にでも

### マナー④ 約束を守る

- ・決まった時間に訪問
- ・お客様からの注文などは、必ずメモをする

### マナー⑤ ちゃんと片付け

- ・商品バッグを置くとこはタオルを敷いて
- ・こりがない靴を揃える
- ・商品の水滴はきれいに拭いて

## ヤクルトスタッフとの同行で気づいたこと

- 一日に何軒も回って車を乗り降りしたから意外と疲れた。
- 商品を入れたバッグが割と重かったからびっくりした。
- 一軒一軒、お客様と楽しく話をしている、すごいなぁと思った。



# インターンシップで学んだことを一言で表すと?



仕事は大変だけど、やりがいがある

## 理由

毎日、車でヤクルトの商品をお届けするのは大変そうだから。自分が半日ヤクルトスタッフさんと同行しただけでも疲れたから。でもお客様に商品をお届けし、お客様と話をしている姿を見て、楽しそうだなと感じたから。

## インターンシップの前後の成長は?

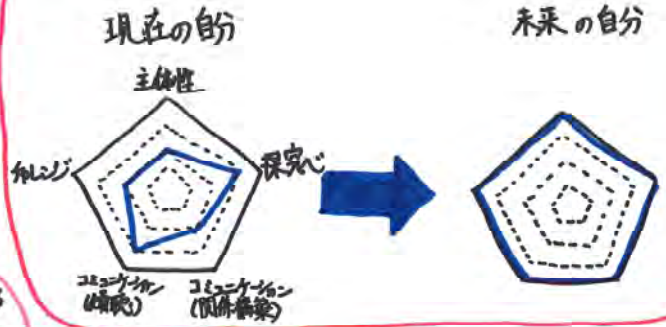
### Before

お客様に商品をお届けするだけだから、簡単な仕事なんだろうと思っていた。

### After

お客様に商品をお届けするだけでなく、コミュニケーションを通してお客様の心の健康も届けていて、とても立派な仕事なんだと感じた。

## 日常をどのように変えていきたい? じんが力を伸ばしていきたい?



## これから何に取り組む?

もっと積極的にチャレンジして、色々なことを吸収する。自分からコミュニケーションとリ関係をつくる。

## 2030年の仕事の未来

### こうな、てほしい

#### 自分の興味・関心

好きなこと

- ・ ソフトテニス
- ・ 筋トレ

#### 体験した仕事

ヤクルトの商品のお届けや販売

### 実現したい 2030年の仕事の未来

ヤクルトの会社での乳酸菌などの栄養が入った健康食品、プロテインの販売。



### こうな、ているであろう

社会の動き  
医療の発達

体験した仕事  
ヤクルトの商品のお届けや販売

### 考察した 2030年の仕事の未来

お客様の健康状態をコンパクトな医療機械が測定し、お客様の健康に合わせたヤクルトの商品を提供してくれる。



# 日本で一番!! 君羊馬ヤクルト

## ○仕事・会社の紹介

君羊馬ヤクルト販売株式会社は前橋市高井町にある会社です。主な事業は乳酸製品・乳酸菌飲料・清涼飲料・食品・化粧品の販売、ヤクルトスタッフさんによるお届けと店舗前・自動販売機による商品提供です。従事者数は872名という大きな会社です。部署は宅配サービス部や直販サービス部など8つあります。タイトルにもあるとおり、君羊馬ヤクルトは日本で一番なのです。何が一番なのかというと、人口に対するヤクルトの乳酸菌飲料の売り上げが一番なのです。その他にもたくさんの賞を受け取っていて、ヤクルトの会社の中でも君羊馬ヤクルトはすごい会社なのです。ヤクルトは代田イズムという創始者である代田さんの考えを原点に活動しています。代田イズムは3つの考えからなっていて、「予防医学」「健腸長寿」「誰もが手に入れられる価格での提供」です。君羊馬ヤクルトは「一人でも多くのお客様に健康と美をお届け

することを使命と考え、利他の心を持ち、お客様のことを第一に考える、そのような会社です。



## この仕事を選んだ理由

- ・毎朝月ヤクルトを飲んでいたので。
- ・大手メーカーだったから。
- ・聞いたことのある会社だったから。



↑君羊馬ヤクルト本社

## ○体験したこと紹介

### 1日目

オリエンテーション・講話... 君羊馬ヤクルトがどういう会社なのか、会社で仕事の特徴や目標などが良くわかりました。  
社内見学... 会社の部屋の説明や商品を管理している倉庫や冷蔵庫を見せてもらいました。  
お客様対応について... お客様と接する際の挨拶やマナーについて学びました。  
ロールプレイングでは社員の方々と実演祭にお客様と起こるであろう会話を続けられるような練習をしました。



### 2日目

同行... ヤクルトスタッフさんのお届けに同行。企業やお宅へ。  
ヤクルトスタッフさんがどのようにしてお届けしているかがわかりました。  
ヤクルトスタッフさんはお客様の方々と本当に楽しそうに会話をしたり、商品を提供したりしていて、良い仕事なんだと思った。  
個人発表... 君羊馬ヤクルトの社員の方の前で2日間のインターンシップで学んだことを発表しました。君羊馬ヤクルトの良いところなどが再認識できました。



## ○体験スケジュール

集合	塩谷社長 講話 オリエンテーション (自己紹介など)	おお客様対応 について 群馬ヤクルト本社 社内見学	昼食	お客様対応 のロール プレイング	翌日の注意点を 連絡事項	終了	2日目	集合	朝礼 問屋町サービス センターへ	ヤクルトスタッフさん に同行 お届け	本社へ	昼食	発表準備	2日間のインターン シップで学んだこと 個人発表	まとめ	終了
9:30 →		12:00			14:30		8:00	8:30		12:45					15:00	

○インターンシップで学んだことを一言で表すと?

### お客様第一に考えること

#### 理由

- ・君羊馬ヤクルトが利益よりもお客様のことを第一に考えているから。
- ・ヤクルトスタッフさんとの配達でお客様の大切さが分かったから。

○どんな力を伸ばしていきたい?(Max 5で)

- ・現在の自分
- ・当事者意識: 3
- ・目的意識: 4
- ・貢献意識: 3
- ・探究心: 3
- ・関係構築: 4
- ・傾聴: 3
- ・チャレンジ: 3

全ての力が  
5にできる  
ような自分に

○インターンシップでのあなたの成長は?

#### ●インターンシップ前 → ●インターンシップ後

- |                      |                            |
|----------------------|----------------------------|
| ・人とコミュニケーションをとるのが苦手。 | ・人との会話のコツをつかむ。             |
| ・マナーについて知らない。        | ・マナーについて知った。               |
| ・消極的な自分。             | ・積極的な自分に。                  |
| ・君羊馬ヤクルトについて知らない。    | ・君羊馬ヤクルトについて学びたくさんのことを知った。 |

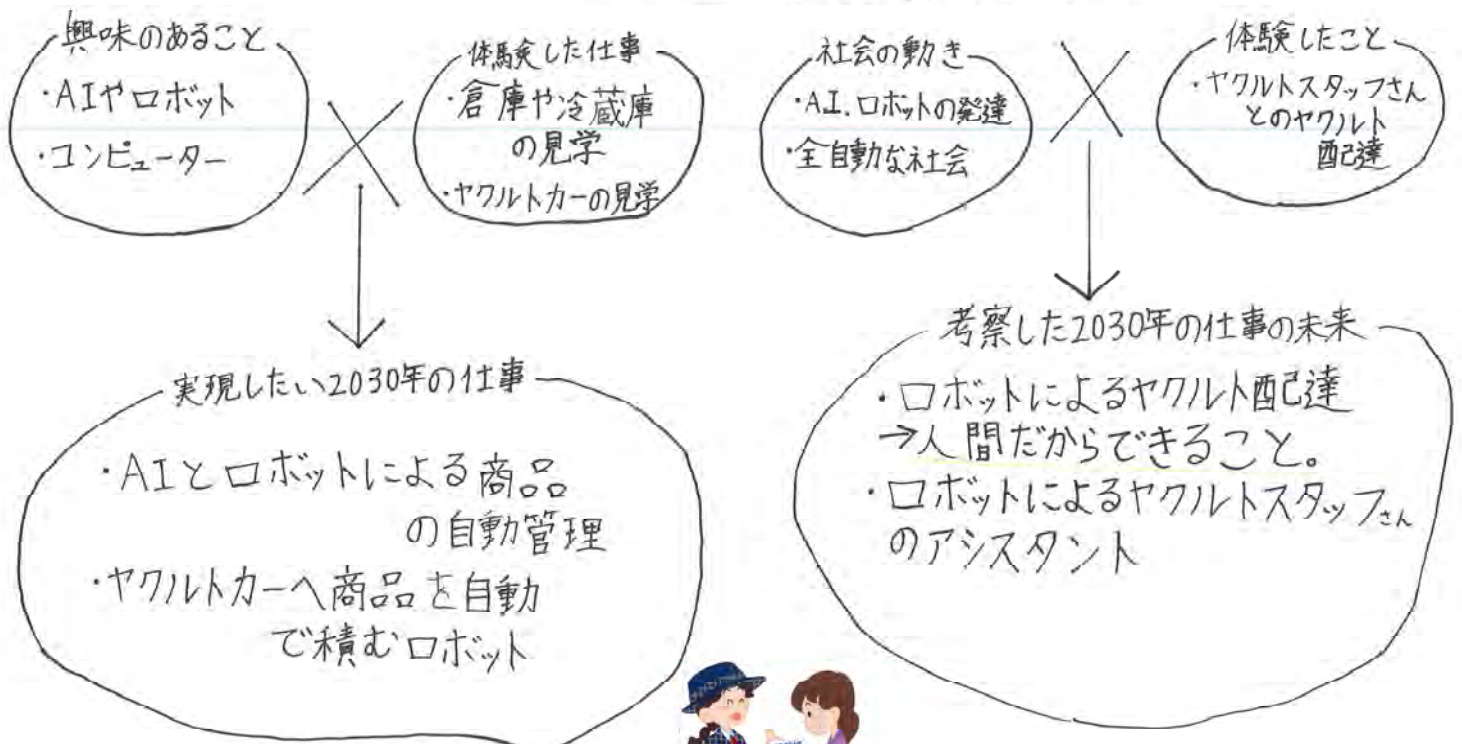
○これらの力を伸ばすために

- ・自分から色々な人と関係をつくる。
- ・日常から自分の興味を探す。
- ・自分の興味をもっと深める。
- ・責任感を持つ。
- ・積極的な行動をする。

こうなしてほしい!

こうなっているであろう!

## 2030年の仕事の未来



# 群馬ヤクルトから学ぶ

## お客様との関わり方

シロタイズム

予防医学  
健腸長寿

誰もが手に入れられる  
価格で

お客様を  
第1に

ヤクルトスタッフ

お客様に信頼される

マナーや会話

お客様1人1人に丁寧な対応

お客様からの  
信頼のために社員も  
健康に気をつけて  
ます!



利他的心

お客様から信頼される

『マナー』と『会話』

『マナー』

① あいさつ

- ・笑顔で明るく
- ・場面に応じた声の大きさ
- ・お客様が見てなくても
- ・心をこめて

② 言葉づかい

- ・バイト敬語に注意!

③ 両手で対応

- ・商品やおつりなどを両手で渡すと  
丁寧に見える!!

④ 約束を守る

- ・決まった時間に訪問
- ・注文のメモは忘れない

⑤ 気配り

- ・さりげなく靴をそろえる
- ・商品の水滴を拭く
- ・商品バックの下にタオル  
を敷く

『会話』

① 会話のテーマ

- ・何気ないお話しが大事!
- [避けるべき会話]
  - ・宗教の話
  - ・暗い話
  - ・近所の方のうわさ話
  - ・他社商品の悪口

② 傾聴

- ・会話の主役をお客様に!
- ・「うなずき」「あいつち」「質問する」

③ 質問する

- ・相手の話に興味を持つ
- ・「はい」「いいえ」で答えられる質問だけにならない  
ように

# ヤクルトスタッフに同行!

## [対応]

- すべてのお客様に対して笑顔
- お客様と視線の高さを合わせていた。
- お客様の前では忙しい所を見せず移動の時間などを短縮していた。
- 商品をおしつけるようではなかった。
- お客様のお話しをよく聞いていた。

## [会話]

- 世間話をまじえてお話ししていた。
- お客様の健康を気にかける話をしていった。
- 暗い話をしていなかった。
- ヤクルトスタッフさんも会話を楽しんでいった。

## [お客様]

- 会話を楽しんでいった。
- ヤクルトスタッフさんにいろいろな話をしやすそうだった。

# まとめ

- 群馬ヤクルトは、お客様から大きな信頼を得ている。
- お客様を第一に考えることが企業を発展させる。
- お客様から信頼を得るためにはヤクルトスタッフさんのように心からお客様に寄りそうことが重要。

お客様  
第1



信頼



企業  
発展

# 想像力を働かせる広告業

## 仕事会社の紹介説明

創立 昭和56年10月27日 ※会社法人化

従業員数 社員数 76名

### ◇主な仕事

コンサルティング    フォンテン制作

メディア                WEB事業

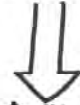
イベント              折込広告

デザイン制作        エグゼクティブ

## この仕事会社を選んだ理由

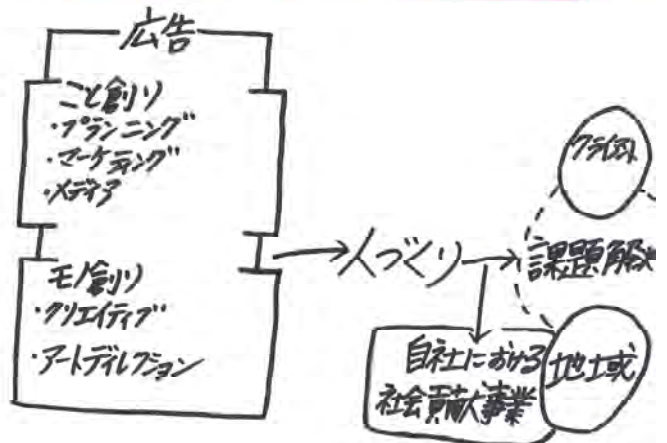
広告業とはどういった事をするのかと疑問に思い興味を持ったから。

総合PR



課題解決企業を目指している

## 課題解決企業としての基本フレーム



## 体験スケジュール

午前            会社の説明  
                  広告業について

午後            群馬山フェスタのイベント  
                  を考えてプレゼンする。  
                  どのように工夫したら多くの人来てもらえるか。

社内見学

## 体験したこと紹介

### 広告業において大切なこと

① モノ、トを売ること

② 企業価値を上げること

③ 人を集めること

④ 啓蒙、啓蒙  
    口家、口元

# ロインターンシップで学んだこと

一言

想像の大キタ

理由

広告業では「人を動かすための理論」と「少しのアナリティクス」できていると言っているのが印象的だったし、そのために想像することが大キタと思ったから。

# ロインターンシップ前と後の自分の成長

前の自分

後の自分

広告業とはどのような仕事なのか何からなのかがなかった。

どのような仕事しているのかバリエーション、視野が広がった。

この経験をもとに、日常をどのように変えたか。

・探求心を伸ばすために、身近な物や現象にもっと目を向けていく。

・勉強やサッカーなどやっているからには全力で努力する。

こうなっていてほしい!

2030年の仕事の未来

自分の興味関心  
好きなこと、得意なこと

体験した仕事

サッカー × 広告業



実現したい2030年の仕事の未来

Jリーグの集客を増やすために子どもから大人まで楽しめるイベントを考えたり、チラシをつくらしたりする仕事。

こうなっているであらう!

2030年仕事の未来

社会の動向

体験した仕事

AI × 広告業



考察した2030年の仕事の未来

AIを導入したイベント

# 『総合PR』

～ 広告から学んだこと～

## ■ 仕事・会社の紹介・説明

- ・株式会社総合PR  
群馬県前橋市元総社町936番地4  
職員…76人
- ・広告業やPRの仕事をしている。
- ・「課題解決企業」

## ■ なぜその仕事・会社を選んだ?

- ・広告ってどんな仕事だろうと疑問に思い、興味があったからです。

## ■ その他、自分なりに仕事を紹介。

- ・総合PRは群馬だけでなく、東京、茨城、中部地方にも支社をたしている大手の会社。
- ・広告業やPR業だけでなく、コンサルティング、デザイン、コンテンツ制作、マーケティングなど幅広く活躍している。
- ・全国どこでも折告チラシを配布することもできます。

## ■ 体験スケジュール

- 9:00 … 挨拶・自己紹介
- 10:00 … 企業の説明  
広告学・折込等
- 12:00 … 休憩・昼食
- 13:00 … ワークショップ
- 16:00 … 社内見学・意見交換
- 17:00 … 終了

## ■ 体験したことの紹介

### ◎ 企業、広告、折込等の説明

・広告の目的は、

- ①モノ、コトを売ること ② 企業価値を上げる
- ③人を集めること ④ 啓蒙・啓発

広告とは「人を動かすための理論」と「少しのアイデア」(マーケティング)

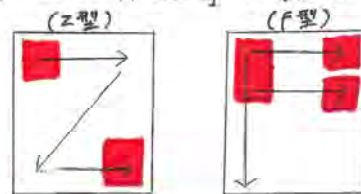
で、できている。

・広告には、テレビ・ラジオ・新聞・雑誌・ネット広告が主とされているが、

OOH(out of home media) … のびて看板やイベント・キャンペーンもある。

・私達が毎日見ているCMを作るのに、1本あたり、約3000万円がかかっているそうです。

・広告や折込等を見るとその生産者の目は



Z型とF型が多いそうです。

### ◎ ワークショップ

・総合PRの自社イベントにもっと人が来てほしいという課題を解決するために、3,4人でグループを作って、施策を考え、発表しました。

・自分の意見をしっかり言うことができました。

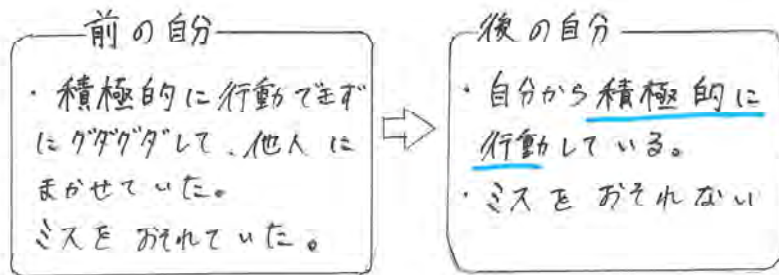
・発表を聞いてくださった職員の方に、面白いアイデアだと言ってくれたので、とてもうれしかったです。

■ インターンシップで学んだことを一言で表すと？

・ コミュニケーションをとることの大切さを学んだ。

理由は意見交換や人間関係の大切さを教えてもらったからです。

□ インターンシップ前と後の自分の成長。



■ 日常をどのように変えていくか？

● 現在の自分 → 未来の自分

● 現在の自分には、コミュニケーション (関係構築) や 探究心 が足りないと思ったので、授業のときや、部活のときに積極的に行動して分らない所を分らないままにせず、調べたり、友達や家族、先生に聞くなどして、探究心とコミュニケーション力を付けたいと思っています。

■ こうなっていてほしい

2030年の仕事の未来

・ 自分の興味・関心 × 体験した仕事  
・ スポーツ × 体験した仕事  
・ 広告業



・ 実現したい2030年の仕事の未来

・ スポーツを通じて、さまざまな人に広告を届けられる仕事

■ こうなっているであろう！

2030年の仕事の未来

・ 社会の動き × 体験した仕事  
・ 5G × 体験した仕事  
・ 広告業



・ 考察した2030年の仕事の未来

・ インターネットを通じて、世界中、どこでも、誰でも広告を届けられる仕事

# 『広告の仕事を学ぶ。』

- 仕事・会社の紹介
- ・コンサルティング
- ・WEB事業
- ・デザイン制作
- ・マーケティング
- ・コンテンツ制作
- ・折込広告

□ この会社を選んだ理由

広告業はどのような仕事をしているのかが  
気になったから。

□ 折込広告について

5つの特長

① 即効性

すぐに効果が実感できる

④ 経済性

無駄なく効率が良い

② 信頼性

信頼が高い

⑤ 保存性

チラシは保存性に  
優れている

③ 自在性

効果的なアプローチが可能

## □ 体験スケジュール

1日のみ

午前 □ 自己紹介 { 社員の方  
生徒連 }

・ 総合PRとは何か? について

・ 広告業について

午後 □ 企画の話合い

・ その話合いの発表

## ＜体験したこと＞

① 広告とは何か

- ①モノ・コトを売ること
- ②企業価値を上げること
- ③人を集めること
- ④啓蒙・啓発

② 企画『ぐんま山フェス』というイベントに  
ついての話合い

ぐんま山フェスとは

→ 総合PRが主催している山の魅力を伝える  
ためのイベント

「集客を多くするには」というテーマをもとに話した。

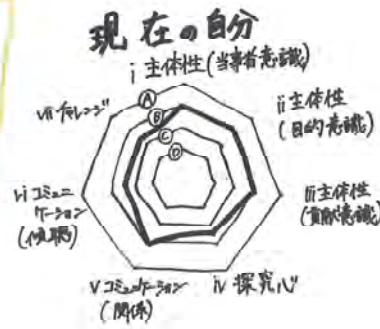
→ 4つの班に分かれて、各班の意見を  
発表。

# 探求型インターンシップで学んだこと

〇日常をどのように変えていく？

一言で表すと……

広告業とは人のために、  
会社のためにやっている仕事。



〇インターンシップを終えて

前の自分

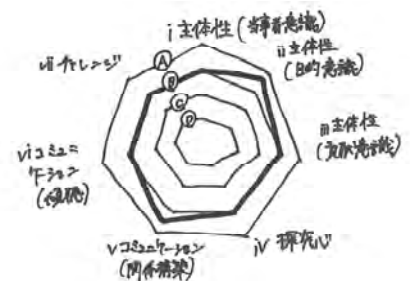
敬語が上手く  
使えていなかった。



後の自分

その場に応じて、  
臨機応変に敬語が  
使えていたと思う。  
アイデア・想像力が必要  
だと思った。

未来の自分



# 2030年の仕事は、どんな仕事？

(自分の興味・関心)  
好きなこと・得意なこと  
体を動かすこと



(体験した仕事)  
広告関係の仕事



(実現したい2030年の仕事の未来)  
体を動かすことを通じて何かを  
宣伝すること

(社会の動き)  
少子高齢化による  
AI化



(体験した仕事)  
広告関係の仕事



(考察した2030年の仕事の未来)  
野立て看板などが電光掲示板  
に変わってAIにより、広告するもの  
などが管理され、効率化を図る

現在の自分から未来の自分に成長していくためには？  
→ 初対面の人でも積極的に話しかけ、  
コミュニケーション能力の向上につなげる。

# 広告業について知ろう

・私が行ってきた会社 → 『株式会社総合PR』

株式会社総合PRは群馬県だけでなく、東京都など他の県にもいくつかある。

広告業の会社で、テレビ、新聞、ラジオ、近年ではインターネット上に表示される広告も扱っています。

高崎の会社では約70人の社員さんがいきました。

会社は2階建てになっていて、1階は職員室のような部屋があり、全員の机の上にパソコンが置かれました。基本的にはほとんどの社員さんがそこで働いているそうです。

## なぜ『株式会社総合PR』を選んだ?

毎日の生活で、テレビやスマートフォンで必ず広告を目にします。その広告などの作りかたや、放送されているのを見たい広告についての知識がゼロで、学びたいと思ったので、選んだ。

## 群馬山フェスタ

・長い時間居てほしいので、子どもが遊べる遊具の設置。  
 <子どもたちの工場>

・抽選会を開催し、1等を豪華な景品にするところよ、5,000人の人を集める。



・実際に群馬県で毎年開催されている群馬山フェスタにどうやら、たまたま多くのメンバーが参加して考え、発表しました。

聞いたこと

毎年、訪れる人数は年々増えている

見たい  
 昨年の山フェスタの様子。  
 総合PRが担当した実際のCM

↓  
 「餃子の王将」

## 体験スケジュール

9:00	株式会社総合PRについての説明を聞く。
9:30	広告業とは何か、総合PRが実際に作製した広告の紹介。
12:00	広告業について知る。学食
1:00	実際にPRに興味を持つための広告製作。 群馬山フェスタに多くの人を集めるための
3:00	社員さんの前で発表
4:00	社内見学
5:00	終了

# インターンシップの前と後の自分の成長

## 前の自分

大人に対して、正しい敬語や  
尊敬語も使えない。  
自分の持っている考えが相手に  
伝えられない。

## 後の自分

目上の人に対しては、  
正しい言葉遣いではきはまを話す。  
自分の持つ考えが周りと違っても  
しっかりと伝える。

### インターンシップで学んだことを一言で表すと？

一言	自分の考え、意見はしっかりと持ち、 それを相手に伝える。
理由	広告業では人を引きつけるような発想、アイデアが 必要で、それをたくさんの人から知ってもらうことが必要だから。

現在の自分から次の自分へ成長していくために...

少しでも疑問に思ったら、解決する  
ためにできる事をする。

自分の考えも相手にしっかりと伝える。

# 2030年の仕事の未来

## 興味のあること

旅行、スポーツ  
海外、言語

## 体験した仕事

広告業

X

## 社会の動き

ロボット化  
ペーパーレスなどより、  
重い教科書はいらない。

## 体験した仕事

広告業

X



## 実現したい2030年の仕事の未来

運動不足な人が今より多くなるので、働いている人  
にも運動を促す時間を設ける。  
海外の人と日本をさらに繋ぐことが理想  
であるので、海外との交流などを増やし、  
英語に慣れさせておく。

## 考察した未来

AIの急速な発達や、ロボット化など、最新の物が増  
えてくるので、広告業はそれをしっかりと、宣伝し、  
発展した未来を望んでいる。

# 広告の今とこれから

## < 群馬総合PRとは >

<名> (株)群馬総合PR

<場> 群馬県前橋市元総社町936番地4

<仕事> 様々な広告制作 様々なイベントの企画  
制作・運営

<企業目標> 「課題解決企業」を目指して

なぜその仕事を選んだのか?

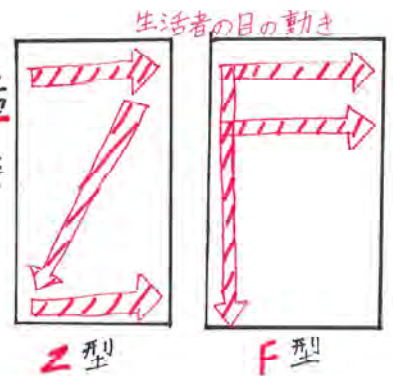
広告業について扱っている会社は何をしているのか

どんな事で社会に貢献をしているのか興味を持ったから

## < 広告について >

広告には、様々な種類があります。  
代表的には、テレビCMやネット広告です。  
普段何気なく目にしていた広告の1つ1つには、広告を作る人の糸織細な工夫が方々  
されています。

図のように 生活者の目の動きを  
考えて広告が  
作られています。



## < 体験スケジュール >

9:00~

広告業  
会社について  
学習

12:00~

お昼

1:30~

イベント企画案  
作り

3:30~

企画案発表

4:00~

社内見学

## 体験したこと紹介

### < イベント企画案作りと発表 >

群馬総合PRが実際に企画しているイベントの  
「群馬山フェス」の企画案。

自然豊かな群馬県の山にもっとも興味を持って  
もらおうという内容。

### < 自分グループ案 >

「スキーをVRで体験しよう」

1年を通して山を楽しんでもらいたい、  
興味を持ってもらいたいと考えて

冬に山を楽しめるスポーツであるVR体験を  
考えた。



# 「インターンシップで学んだ事を一言で表す？」

「たくさんの学びと成長」

インターンシップでは広告などについてだけでなく社会人として大切なことなども教えて頂きました。一番大切だと感じた学びは、

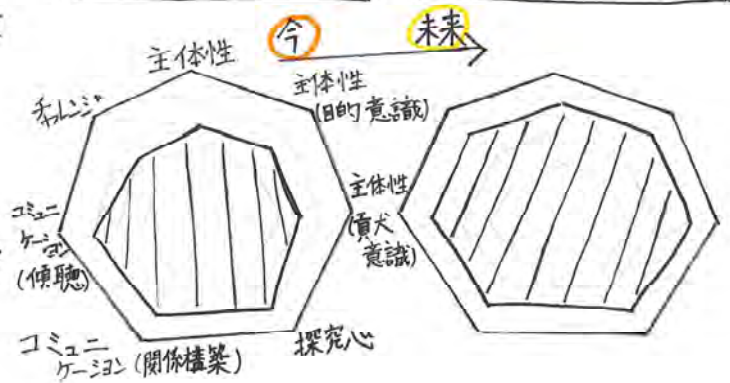
「マーケティング」という言葉です。

「マーケティング」は広告に限らず社会に出てとても大切なことだと思います。

# インターンシップ前後の自分

前  
積極性が足りなかった。

後  
積極的に様々な事に挑戦する  
しっかりと意欲を持って行動する



**マーケティング**

最も効果的なのは、地域の隠れた特性や見える生活者の視点を細かくことから始まります

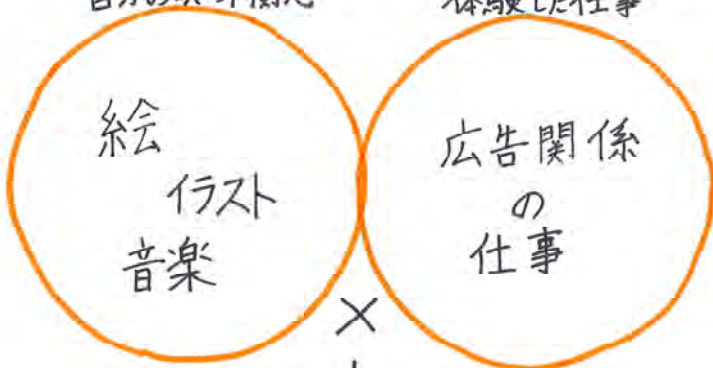
- 戦略的マーケティング
- ・ポジショニング戦略
  - ・コミュニケーション戦略
  - ・ブランディング
  - ・データの可視化
  - ・共創マーケティング
  - ・マーケティングリサーチ
  - ・広報宣伝活動
  - ・競争企業調査
  - ・購買行動分析
  - ・データベース作成
  - ・企業イメージ調査
  - ・クチコミ研究

（現在の自分から未来の自分へ成長していくために、これからどうしていくのか？）

# 2030年の仕事の未来

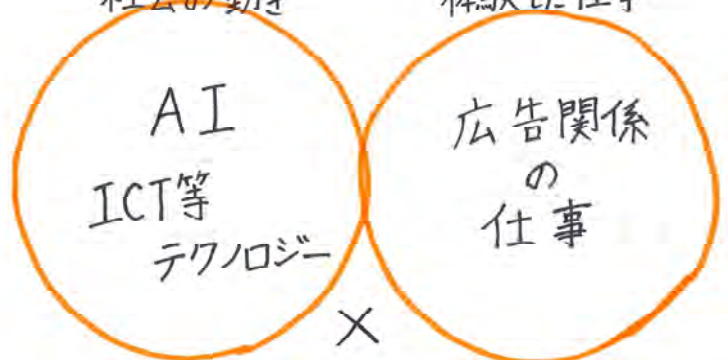
自分の興味関心

体験した仕事



社会の動き

体験した仕事



## 実現したい2030年の仕事の未来

絵やイラスト 音楽をもっと多用して  
芸術的な広告で老若男女問わず  
興味を持たせる

## 考察した2030年の仕事

目で見たり、耳で聞いたりするだけでなく  
実際に体験したりできる広告

# 2030年 広告業の仕事と未来

## 株式会社 総合PR

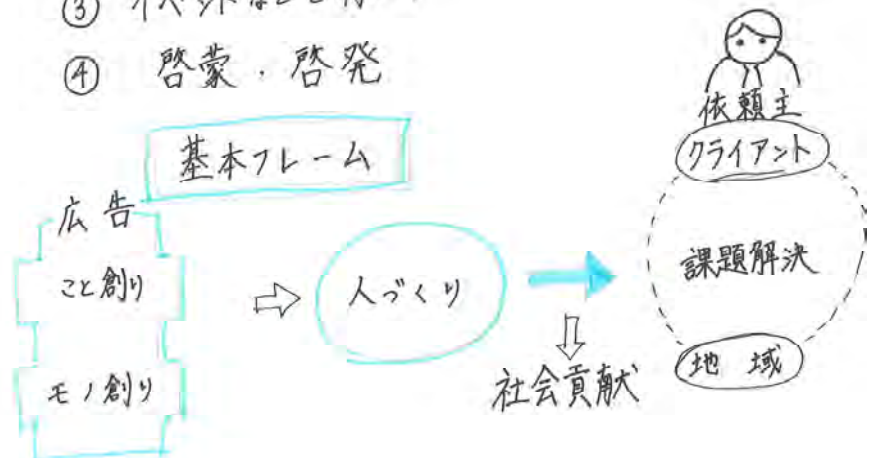
### どんな企業の

社名: 株式会社総合PR 従業員 76名  
 創立: 昭和56年10月27日 群馬県前橋市  
 元総社町

事業内容 マスメディア広告  
 (テレビ、ラジオ、新聞、雑誌)  
 オリゴミ広告  
 WEBメディア  
 マーケティングリサーチ  
 セールスプロモーション  
 イベント  
 クリエイティブワーク  
 企画・制作

### 広告の目的

- ① モノ・コトを売る
- ② 印象づけをして企業価値をあげる。
- ③ イベントなどを行い、人を集める。
- ④ 啓蒙・啓発



## 実際にどんなことをしたか。

### 体験内容

9:00 自己紹介等  
 企業説明  
 広告学  
 折込等の説明

12:00 昼食  
 社員の方との交流

### グループワーク

社内見学

17:00 終了

### グループワークで行ったこと

☆ 毎年、群馬県前橋市で行われている「ぐんま山フェスタ」に関する企画を考えるイベント担当の仕事を経験しました。



#### 自分のできたこと

- ・ たくさんのアイデアを考えられること。
- ・ 積極的に自分の意見が言えたこと。

#### 自分に必要だと思ったこと

- ・ 自分にとって難しいことだと思っても失敗を恐れずチャレンジすること。
- ・ 初対面の人とのコミュニケーションを取ること。

# 探究型インターンシップで 「学んだこと」

インターンシップで学んだことを一言で表すは？

自分の意見を持ち、それを発言することは大切なことである。

インターンシップの前・後の自分の成長

前の自分

自分の意見を言うどころか、意見を持つという経験がなかった。

後の自分

自分なりに考えを持ち、それを自分の意見として発言できるようになった。

日常をどのように変えていきたいか、

現在の自分 → 未来の自分

主体性 C → A

探究心 C → A

チャレンジ C → A

## 2030年の広告業

社会の動き

「ビッグデータ、AI、5G」

×

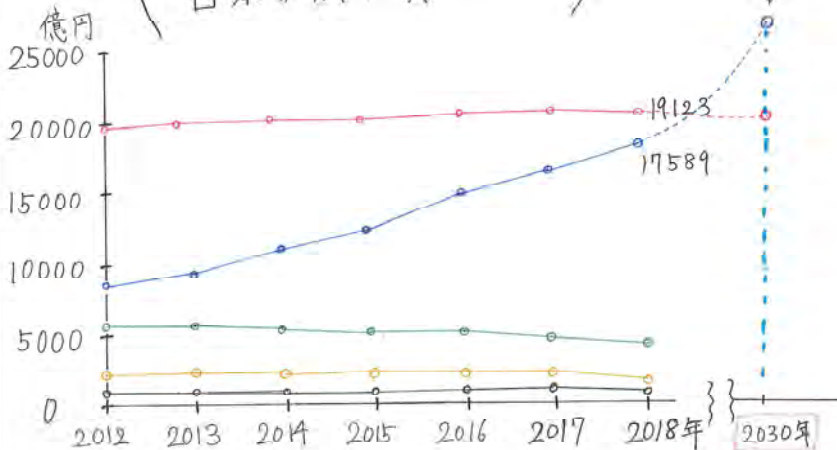
広告業

マスメディア広告

テレビ > 新聞 > 雑誌  
ラジオ

インターネット広告が中心に!!

日本の広告費の推移



インターネット広告

↓  
右肩上がり

新聞

雑誌

ラジオ

テレビ

インターネット広告

# 広告業の今

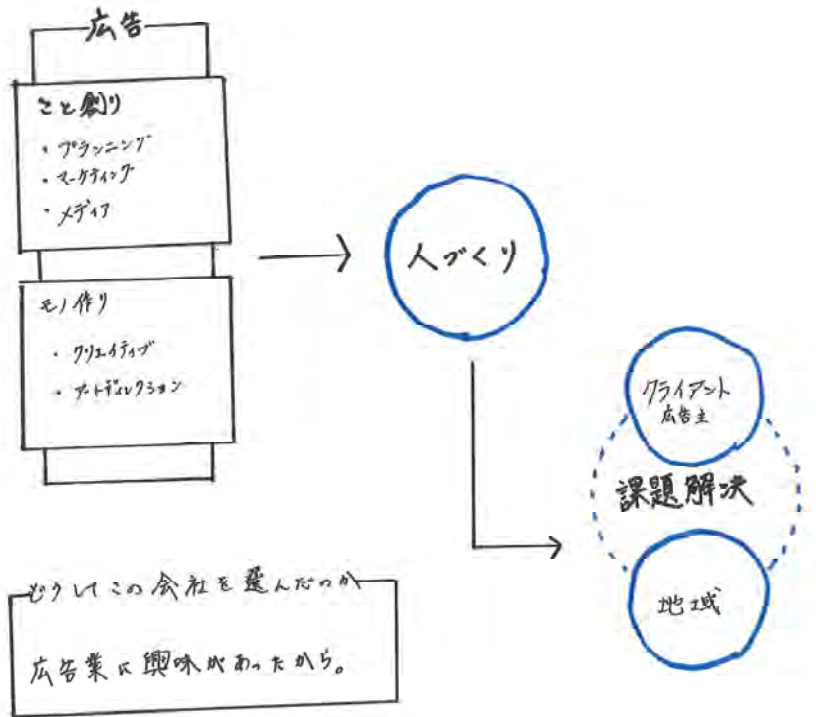
## 株式会社総合PR

創立 昭和56年10月27日  
 従業員数 社員数76名  
 所在地 群馬県前橋市元紙社町936番地4

### 専門内容

- ・ マスメディア広告 (テレビ・ラジオ・新聞・雑誌)
- ・ オリコミ広告 (全国ネット)
- ・ WEBメディア
- ・ 交通・屋外広告
- ・ マーケティングリサーチ
- ・ セールスプロモーション
- ・ イベント
- ・ クリエイティブワーク
- ・ 各種企画・制作
- ・ 各種コンサルティング
- ・ PR

### 課題解決企業としての基本フレーム



## 体験スケジュール

- 午前 9:00 } 広告業  
 } 総合PR (ハウスのお話し)
- 12:00 } 昼食
- 午後 13:00 } ぐんま山フェスタの  
 } 企画作りと発表
- 16:00 } 会社見学
- 17:00

## ぐんま山フェスタ2020の企画を 考えさせてもらいました!!

場所 群馬県庁  
 課題 入場者数を更に増やす

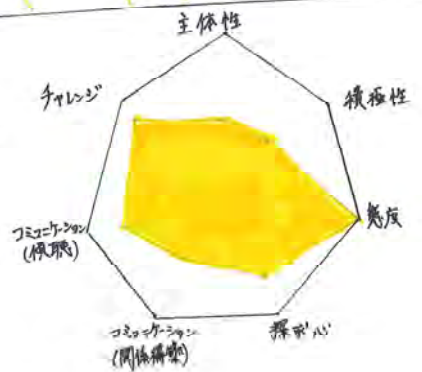
自分の班が考えた企画

- ・ 入場者到着100名様様に温泉割引巻をプレゼント
- ・ 県民ホール内のクリエイティブ体験コーナーVR

**ぐんま山フェスタ**  
 山・水・空・土の文化を体験

### 自己評価

- 良い点**
- ・ レポートの態度・話を聞けた。
  - ・ 企画作りの際大いに話した。
  - ・ チャレンジ出来た。
- 悪い点**
- ・ 主体性がなかった。
  - ・ 積極的じゃなかった。
  - ・ 社員の人と会話もなかった。



# 学んだこと

## auのCM

制作費 約2000万円

出演者 1人当たり

契約費 約300万円

出演料 約900万円

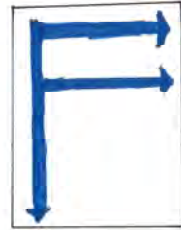
年間

収入 約30~50億円

## 生活者の目の動き



Z型



F型

## 広告の目的

- ①モノ・コトを売ること
- ②企業価値を上げること
- ③人を集めること
- ④啓蒙・啓発

テレビCMの料を買う時の単位

GRP = (Gross Rating Point)

のべ視聴率

## 自分の足りない所はズバリ...!?

1. コミュニケーション力  
積極的にバラバラ喋る必要がなくなる

2. 専門知識  
ある程度の知識が必要になってくる

改善するにはどうすればいいか?

- ・人の話をよく聞く
- ・積極的に話す
- ・自分が将来必要だと思ふことはあらかじめ勉強しておく
- ・作業のような行動でも意味・目的を理解し取り組む姿勢を変える

## 全体を通じた感想

- ・身近な広告について自分が知らなかつたことを知ることが出来て面白かった。
- ・1日だけだったけど、企画・立案・プレゼンという課題は、すべてが新たな経験であり、楽しかった。
- ・メンバーの個性や得意分野をお互いに知ることが出来た。

# 見た人全員の ココロを掴む

# 株式会社総合PR

## 総合PRのズイ所①「折込広告」

全国との連携により、全国紙(朝日・毎日・読売・産経・日経)からブロック紙・地方紙まで、北は北海道から南は沖縄まで各地の折込会社との強固な連絡網を実現。つまり全国規模での折込広告が可能。

## 総合PRのズイ所②「制作からできる折込プラン」

本来、それぞれ別の会社に商談を行なわなければならぬ「制作」・「印刷」・「折込」の三つの工程を総合PRではなんと一度に通して行える。

これは、3社バラバラに行なわれる時に比べにコンセプトやイメージを統一し、無駄なコストを削ぎ減らすことができる。スムーズな進行や経費の削減も可能にすることが出来る。

## 総合PRのズイ所③「マーケティング」

多様多様な社員ならではの様々な観点から、多くの情報・意見を出し整理、突き詰めることで普段目に入らない隠れた特性や視点を紐解くことができる。

情報収集もエリアマーケティング・アンケート調査などにより多くの情報を集めることが出来る。

本社: 群馬県高崎市中央大栗町

従業員数: 社員数76名

商品: ①折込広告・コンサルティング  
デザイン制作・コンテンツ制作

②WEB事業・③マーケティング

「こだわり」: 少数精鋭で様々な観点から

※企業プロフィールでの会長「五味典広様」の会長理念である「時代の先導者として」から引用・要約

原文

私たち「総合PR」の仕事はその至近距離にあって、常に他者共の幸せにフォーカスを絞っている。我々は仕事を通して社員一人一人の自己実現をはかり、自身の貢献を生かして世のため人のために貢献する人物づくりを基軸を置きたいと考えている。そのフィールドが地方であろうと中央であろうと、あるいは企業の大々などといった外形的な事は関係ない。要は「ひと」だ。

むしろ組織は小さい方が機動力があり、人の心や世の中に接点を作り易く、深部に到達できる。縮ばれた絆に血が通い、温かみが生まれる。変化にも敏感に対応でき、恐竜伝説のような機械的な時代の変化から自分自身や周囲を守ることができる。小さい方がいい!

# 体験スケジュール in 総合PR

9:00 「広告業」とは何? を学ぶ  
① どうあるべきか?

12:00 昼食・社員との交流  
②

13:00 仕事体験(発表準備)  
③

15:30 発表 ~ 16:00 会社内見学

帰宅 16:30



## ①「広告業」についての学習企業の方

がプレゼンによって広告業の匂いについてわかりやすくそして詳しく教えて下さり、とても良かったです。スマートフォンの登場によって大きな革命が起きている広告業界でどの様に消費者と関わり合っていくか、

「総合PR」がどうやってそれにどう対処していくかということに関心を持っていました。また、「総合PR」のお仕事をどの様にしているかを教えていただきました。

各列企業のCMをつくる上で、どのようにしてCM制作を依頼した企業の伝えたい事や気持ちを表現する力を解説し、改善により表現の豊かになる物を比較して見て、どうすることによってどうすることによってその力を教養させてもらった。とても素晴らしいプレゼンで仕事に対する「総合PR」さんの姿勢をわかりやすく教えていただきました。

## ②昼食の時間以外でも社員の方と交流はしました

特に昼食の時間での交流は、勉強にもなり、交流の内でも一番楽しくもありました。多く学んだことは初めは、時に一番学ばずかかったのは、皆一人の方と話をさせていたのだと思います。とてもかたくな「デザイナー」という視点から見た消費者に対してどう工夫していくかというところ、その社会全体としてどうとらえようかというところまでお話をうかがいました。

工夫については、自分たちが置ける立場になら、一番ニーズなのは「消費者」つまりお客さま目線になって盛り上げていくということが重要だということも学びました。これから社会が必要としている人材については、とても興味深い中で、これからの日本の企業は、「丈夫で合理的でなく、両方を兼ねていくもの」が必要としていくのだと思います。特に、2番目の語は、とても印象に残っていて、本日の体験についてのあり方もお話を聞かれました。

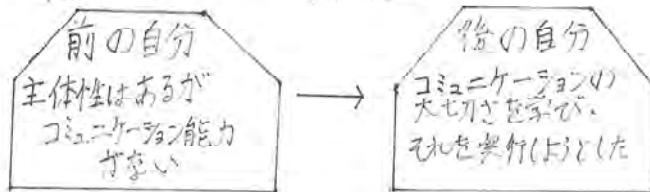
③仕事体験の際は、群馬県庁で行われる企画展について、イベントの企画を考えた。私たちは興味を出し合い、最後は企業の様に高評価してもらいました。とてもおもしろい企画案から、今の問題点をしっかりとらえたものまで色々な物かできました。また、これからどうして面白い物を、企業はどのように考えているのか、私に生かされたか、かわらないか、と思いた。でも、とてもやりがいがあり、楽しかったです。

# 探究型インターンシップで学んだこと

インターンシップで学んだ事を一言で表すと... インターンシップの前後

## 十人十色で造る虹

**理由** 総合PRの友はまさに「十人十色」という言葉がふさわしく、会社の新入社員に向けた紹介動画を見させていただけでもお母さんの方やコーチングの方などさまざまに交流の時にさまざまなお話しや会社への入社歴を聞かせていただきました。すると、その時にも社員の方々の口から「色」などのようなフレーズがそこでも出て、そのようにも思いました。でもそれは名前だけでいいからと強利点として活用している「色」な人が協力してより斬新で良い物を考えようとしていました。とても光輝いていて、まさに私の「理想社会」というイメージそのもので、改めて自分の「理想社会とはどうあるべきか」ということを学んだ気がしました。なので、そういったことも含めてこの一言にしました。



この経験を通して...  
 自分でできていないこと  
 { チャレンジ精神 と コミュニケーション }

できるよりにしたいと思った、  
 そのためにまずコミュニケーションを  
 取りたいと思った。おて、多くの人と  
 積極的にコミュニケーションを取  
 って行きたい。

また、よりすぐれた物になるために色んなことにチャレンジしていくと思った。これはもちろん日常でもそれ以外のことでできることだと思ふ。日常で当たり前な新しい小言を聞き始めたり、あと大きな事で小さな事でもやり見たいと思ふ、実行したい。非日常ではイベントや行事が学校などで行われているならば、全力で取り組むのもいいが、他にも行っている人たちとコミュニケーションを積極的にとって関係を築けるようにしたいと思ふ。

# 2030年の仕事

こうなっていほしい! 2030年の仕事

自分の好きな事 **音楽** × 体質良し仕事 **広告業**

実現したい2030年の仕事  
 音楽においてより興味を刺激するような広告をつくらせ、より消費者が楽しめる広告をつくらせ。  
 音楽においてそれが良い物なら、流行りだして狙いに行けるかもしれない。そうすることで商品の売り上げも其月だけで、しかも音楽なら「聞く」だけなのでより直感的に相手の好みを刺激し、さらに今の広告業界のマナー化や今のCMなどに飽きてしまった消費者を振り動かせることが可能かもしれない。

二つの考えのまとめ  
 今の世の中にさらに変化が起きているのだからと全く予想がつかず何かと体制革新が起きているかもしれないが、少なくとも私の考えたような事は起ころう。少しでもより自由で楽しい世の中になって欲しいと思ふ。また、おまけとして、今のインターンシップの場には行けなかったが、もしかして少子高齢化や地球温暖化をなくするアイデアや革命が起きているのかもしれない。でも未来を造るのは自分たちで造りたい。未来の私に其月梅したい。

こうなっているであろう! 2030年の仕事

社会の動き **自発的な社会** × 体質良し仕事 **広告業**

予想  
 より自分で選ぶ、という言わば「自己決定」色の強くなった方法が多く用いられる世の中になり、おそれることおそれる「自分の興味味の好き嫌い表れない社会」になって(ま)。広告業社に依存する会社のおおそれる「集見規消費者の獲得」という物があると思ふのだからこの世の中になら広告業はさらに激しい物になっていると思ふ。よって広告もより一回や一回に集中した広告が起ころうとなり、情報量の多さによって文字などの密度がとて高くなると思ふ。正直、おそれるのではない、おそれる自分の考えた方法でよりバリエーションの豊かな自由な物に育ちたいと思ふ。

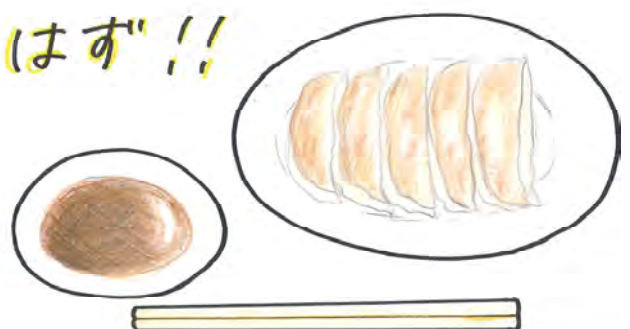
# 自由な発想を カタチに

訪問先企業：株式会社総合PR

## ○仕事内容

- ・新聞の折り込みチラシ → 約 **60%** を製作
- ・テレビCM → 『餃子の王将』 など...
- ・イベント企画 など他にもたくさん!

一度は目にしたことも  
あるはず!!



## ○ 体験内容

- ・ 企画を考える

「“ぐんま山フェスタ 2020”の来場者数を  
増やす企画を考えよう！」



### 〈出た企画案〉

VRを使って山登り、スキー体験  
山で採れる魚や山菜を使って  
料理を作るなど...



企画を考える 難しさ・楽しさを実感!

## ○ 学んだこと

依頼主の事を第一に考える

斬新な発想が大事

## ○ 2030年の仕事の未来






デジタル化 × 広告



インターネットの広告量 **増**

# 広告業とは？

株式会社 総合PRの事業内容

- ・ コンサルティング
- ・ イベント 
- ・ コンテンツ制作 
- ・ 折込広告 
- ・ 社会的活動 
- ・ メディア
- ・ デザイン制作
- ・ WEB事業 
- ・ マーケティング

## 体験スケジュール

- 9時〜 挨拶・注意事項・対応社員と旨達の自己紹介
- 10時〜 企業の説明・広告学・折込等
- 12時〜 休憩・昼食・社員との交流
- 13時〜 「ぐんま山五スタ2020」の来場者数を増やす企画をグループで考える。
- 16時〜 発表&質疑応答・社内見学

インターンシップで学んだこと  
一言で表すと

## 協力と積極性

インターンシップの  
前と後での成長

(前) 消極的 他人任せ  
(後) 積極性 周りとの協力

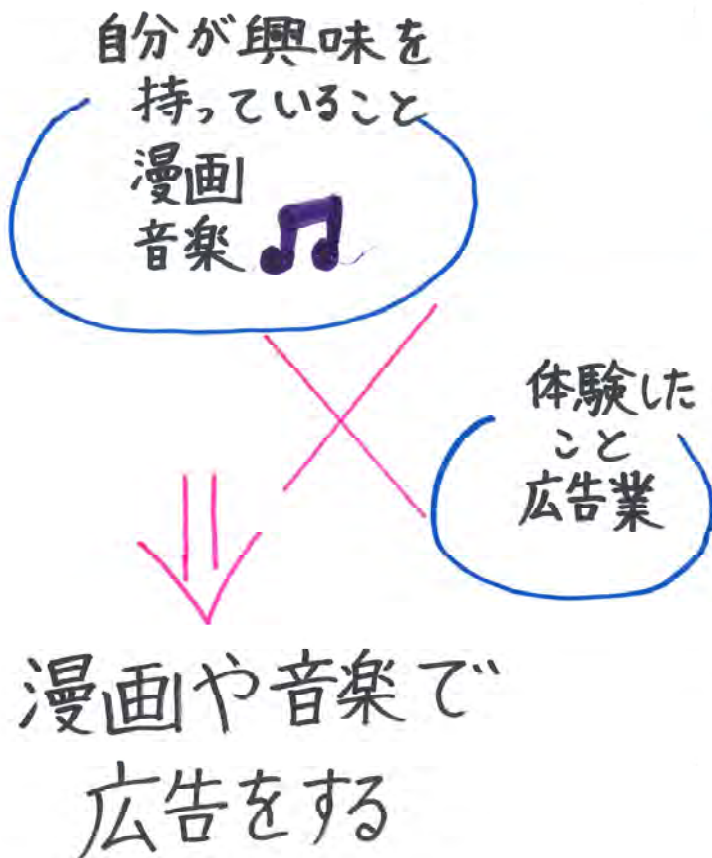
日常生活をどのように  
変えていくか。  
現在足りないもの

- ・主体制・コミュニケーション能力
- 未来の自分に必要になってくるもの
- ・コミュニケーション能力
- ・自分から何かする行動力

(理由)

インターンシップに行くとき社員さんの方から話しかけてもらうことが多く、言われてから行動するのでは遅いから。

2030年の仕事はどうなっていくのか



# 自由な発想の大切さ

## 〈群馬総合PRの主な仕事〉

### ○コンサルティング

企業などの役員に対して解決策を示し、その発展を助ける業務。

### ○メディア

新聞や雑誌、広告、テレビやラジオ、インターネットで情報を伝える。

### ○イベント

さまざまなイベントの企画、制作、運営をサポートする。

### ○デザイン制作

ロゴ、WEB、チラシ、ポスター、冊子、パッケージなどのデザインを制作する。

### ○コンテンツ制作

番組、テレビCM、ラジオCM、などの制作。

### ○WEB事業

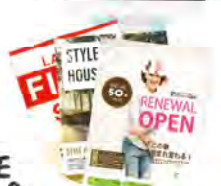
WEBサイトの企画、ディレクション、デザイン、システム開発解析などを行う。

### ○折込広告

即効性、信頼性、自在性、経済性、保存性のある折込広告の制作。

### ○マーケティング

たくさんのことを徹底し、戦略的マーケティングを行う。



## 〈運営方針〉

社会的な潮流、課題、リスク等について総合的な視点から研究し、その解決策としての政策、技術ノウハウを提供すること。

## 〈タイムスケジュール〉

9時～挨拶・注意事項・対応する社員と自分達の自己紹介

10時～企業の説明・広告学について・折込等

12時～休憩・昼食・社員との交流

13時～「ぐんま山フェスタ2020」の来場数を増やす企画」をグループで考える。

16時～発表 & 質疑応答・社内見学

# 〈インターンシップを通して〉

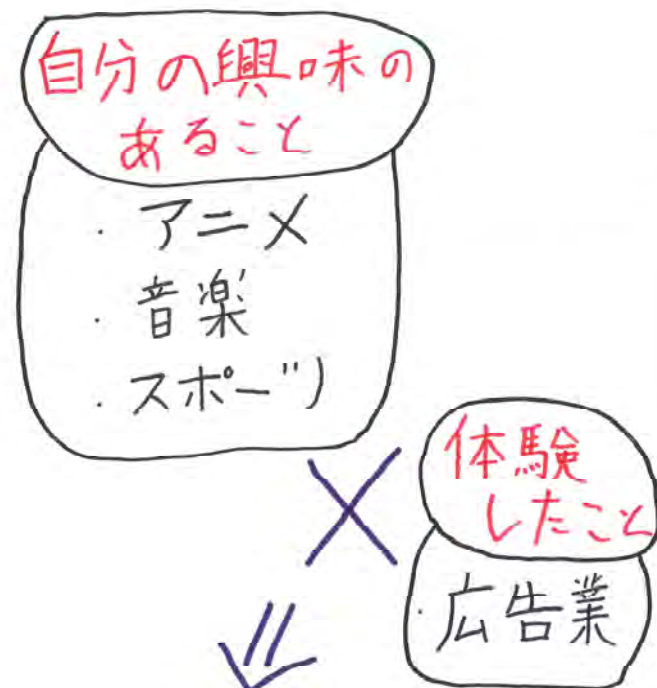
一番大切だと思ったこと、

ユーモアの  
ある考え  
+  
協力

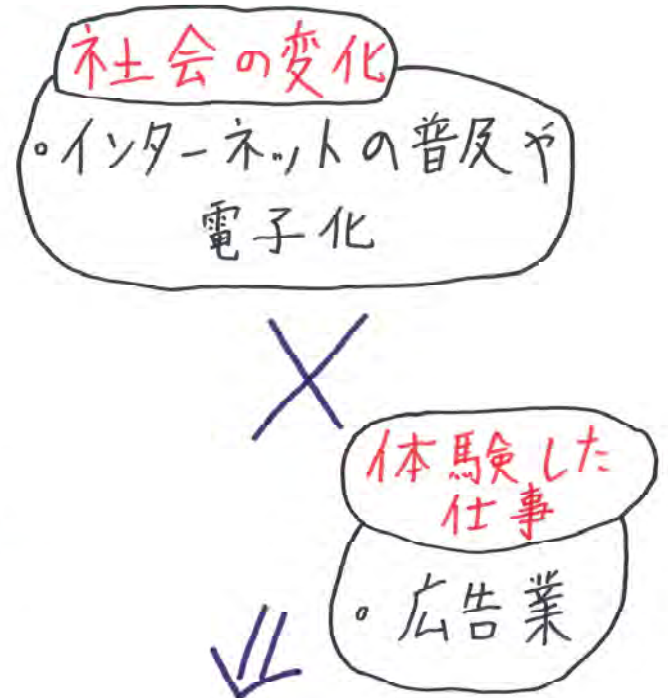
## 〈感想〉

まず、インターンシップに行って、少し成長したことは、みんなで協力して話し合うことです。とくに今回体験させてもらった広告業、普通の考えよりも、ちょっとおもしろみがあったほうが評価がよかったです。その考えを導びきたすには一人の力だけでなく、みんなの力が大切だということが分かりました。でも今の自分には、コミュニケーション能力や自分の意志を強く持つ力が足りていないので、これからいろいろなことを通して、自分に足りていないことを、うめていきたいなと思います。

## 2030年の仕事はどんな、ていくか...



アニメ、音楽、スポーツを利用して広告する。



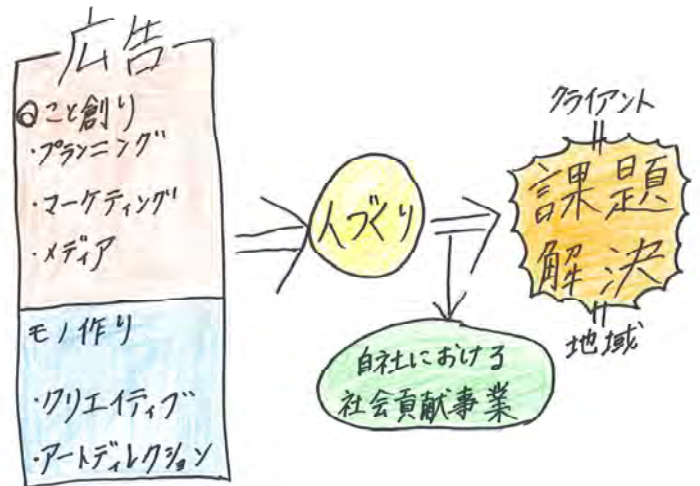
新聞やチラシなどではなく、スマホなどの電子広告

# 多種多様な広告業

## 広告業とは？

コンサルティング・メディア・イベント・  
デザイン制作・コンテンツ制作・  
WEB事業・折込広告・マーケティングなど  
様々な方面から、色々なものの企画づくり、  
宣伝などを作る仕事。

## 課題解決企業



# 体験内容

## 体験スケジュール

AM (8:45~) 自己紹介  
 広告業界とは? } 説明  
 (~12:00) 総合PR(会社)とは? }  
 PM (13:00~) 課題説明 (ぐんま山王スタ企画)  
 グループワーク  
 発表  
 社内見学  
 (~17:00) 意見交換会

〇 言語を聞いて興味深かったこと。

・ 大企業は、1ヶ月あたりCMを出したくて  
 CM作りただけでも  
3000万円! **2億** 程かけている。

・ 総合PRは500社以上、また、**ヤマダ電機**のサウナ、  
**餃子の王将**のCMも作っている。

〇 活動したこと

自分たちでぐんま山王スタの企画を  
 考え、横造紙にまとめ発表した。

〈例〉温泉チケットやVRクライミングなど

# インターネットシッブで"学んだ"こと

一言で"表すと..."

広告業は様々な人々

との協力で"成り立っている。これらの経験から、何に取り組む？

理由

広告業は基本的に企業対企業の関係で、話が"進み、広告には様々なアプローチの仕方が"あるから。

前の自分  
何かを創ったり、  
考えたりするときは、  
自分中心で  
行っていた。

後の自分  
様々な人々と協カ  
して何かを作る  
ことが改めて  
大切だと感じた。

色々な新しいことに  
チャレンジ!!!

## 広告業は2030年どうなっているか?

こうなしてほしい      こうなっているだろう

最先端技術×広告業

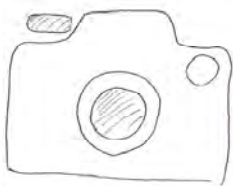
ペーパー×広告業



自分が何か欲しいと思ったとき、  
その広告が現れる。(AI技術)  
・VRなどで、さらに商品の体験を  
しやすくする。

地球温暖化対策のため、  
データだけで"広告が"現れる。

# 総合PR



～よりよいPRをするために～

## ～会社紹介～

「課題解決企業」という会社の指針をもつ  
主に広告業をしている会社

① 学んだこと

★ テレビCM ★

CMを1つ作るためには 3000万～5000万円が必要

ex) 三太郎シリーズ (au)

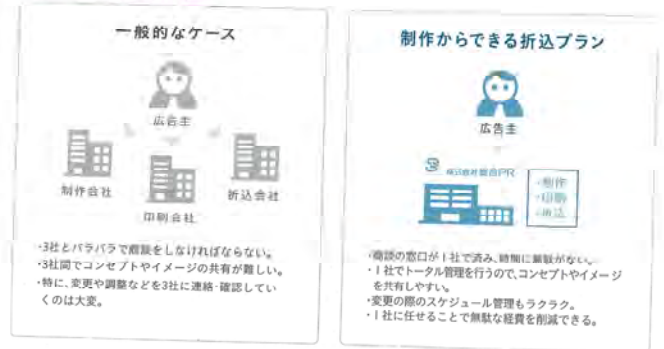
桃太郎 (松田翔太)  
浦島太郎 (桐谷健太)  
金太郎 (濱田岳)

1人900万の  
出演料!!

課題解決企業としての基本フレーム



② 折込広告



★ 広告の種類

【マスメディア広告】

ラジオ・テレビ 新聞 雑誌 WEB

【OOH 屋外広告】

交通広告 (JR・私鉄等)

【その他】

フリーペーパー 求人広告 デジタルサイネージ

★ デザイン制作

1. ロゴ ヤマダ電機

2. WEB

3. イラシ・ポスター

4. 冊子・リーフレット

5. パッケージ・カード



■ 体験スケジュール

午前

○ 自己紹介

○ 広告業とは

○ 総合PRという会社について

主に社員からの説明でLE!!

午後

① 課題 (企画作り)

↓

○ 発表

○ 社内見学

(仕事場の席は 専業所ごとに分かれていた)



# インターンシップで学んだこと

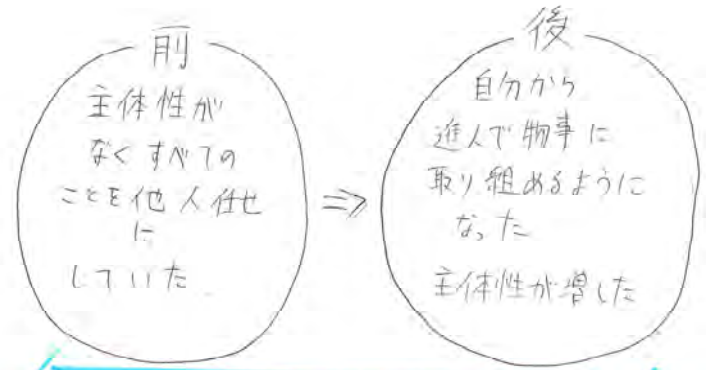
□ インターンシップで学んだことを一言で表すと

『**コミュニケーション能力の大き刀さ**』

理由: 仕事というのは一人でなく多くの人と関わってやらないといけないもの。そのため自分の主張や考えを他の人に伝える力、困ったことがあるら助けを求められる力など、**コミュニケーション能力**が仕事の交わ率を左右するから。



# □ インターンシップの前と後の自分



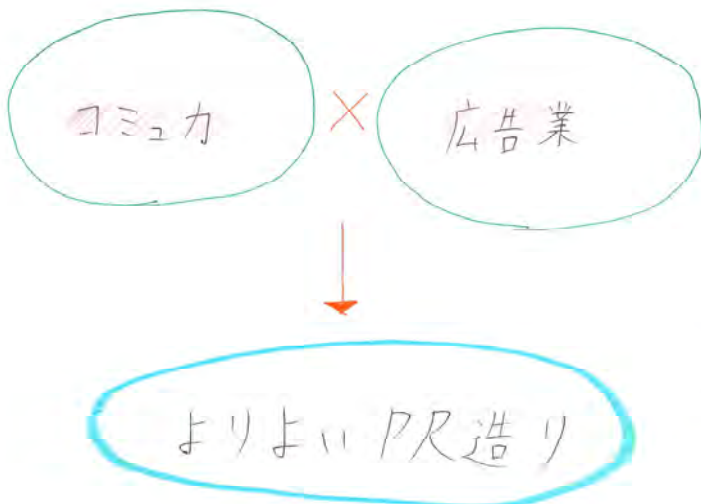
□ 現在の自分からもっと成長していくために

- たくさんの人と話し、コミュニケーション能力の向上
- もっと自分から進んで物事を見つけ、行動に移す主体性の向上

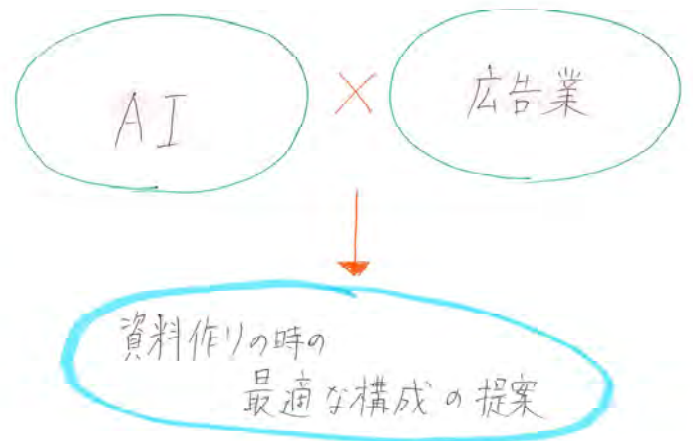
○ 探求心の向上

# ～ 2030年の仕事の未来～

□ こうなっていてほしい!



□ こうなっているであろう



【まとめ】

7日しかないインターンシップからだが社員さんたちの親切な対応のおかげでとても有意義な時間を過ごすことができ、もっと長い時間いたいと思った。  
今の社会はAI化が進んでいるが、広告業ではAIにはできない人間らしい、独特な発想が必要とされていると聞き、そのような「AIにはできず、人間にしかできない仕事」というものがある。広告業界にとくとく引かれていった。

# みんなの生活を支える建設業

## 1. 理由

- ・体を動かす仕事をしたいから。
- ・建物をみると、どうやって建てたのか、どのくらい時間をかけて作ったのか気になったから。
- ・物を作る仕事をしたいと思ったから。

## 2. 会社の紹介説明

- ・宮下工業株式会社
- ・建設業
- ・本社 群馬県前橋市板倉町五丁目14番地の9
- ・従業員 99名
- ・会社設立 1959年10月2日

## ○仕事内容

- ・注文住宅プランナー
- ・不動産営業
- ・建築設計
- ・建築部施工
- ・新築住宅の提案
- ・Jバラン管理
- ・住宅設計
- ・工程管理
- ・不動産関連の提案
- ・売買営業
- ・一般建築設計
- ・品質管理
- ・安全管理
- ・土木部施工
- ・重機オペレーター
- ・経務部
- ・国交省の工事
- ・各執行部門を支援
- ・各現場の発注処理と利益管理
- ・社内業務の効率化
- ・保険業務・労務管理
- ・各部門のサポート

## ○専業分野

### 住宅

新築、リフォーム、不動産など住まいに関する提案、施工を行う。  
デザインと性能、施工精度を追求した「安心と魅力あるデザイン」を両立する。



### 不動産

賃貸、売買の不動産提案を中心に資産運用、管理を行う。  
アパマン建築、入居者の斡旋なども行い、借主、貸主、それぞれのニーズをつなぐ。

### 官庁土木・建築



道路、橋、行政庁舎、公立学校、体育館など、各行政機関の施設を土木建築を通じて施工する。多様な人が利用するため、施工品質、管理、安全性など高いレベルが求められる。

### 一般建築

医療介護施設、学校施設、企業事務所、物流倉庫などお施主様の事業を支える施設を施工します。



各専業のニーズを把握したサポート工事が求められます。

## 3. 3日間のスケジュール

### 1日目 ~午前~

- ・社長挨拶
- ・専務挨拶
- ・会社説明
- ・業会説明

### 2日目 ~午前~

- ・ハッ場ダムへ移動
- ・ハッ場ダム見学

### 3日目 ~午前~

- ・土木現場へ移動
- ・土木現場見学
- ・防護服着用体験
- ・図面作成体験

### ~午後~

- ・昼食
- ・建設機械操作体験
- ・土木現場見学

### ~午後~

- ・昼食
- ・ハッ場ダム見学
- ・本社へ移動

### ~午後~

- ・昼食
- ・土木現場見学
- ・測量体験
- ・本社へ移動
- ・振り返り

### 建設機械操作体験

普通は乗れない機械に、乗るととても貴重な体験ができました。とても大きい機械で迫力がありました。



### 図面作成体験

思った以上に難しく、時間がかかりました。正確に書かなくてはいけないので、とても大変だと思いました。



## 4. インターンシップで学んだこと

〇インターンシップで学んだことを一言で表すと?

・コミュニケーションの大切さ

理由

- ・建設はお客様の安全がとて大切なので、少しでもミスや疑問があったらしっかりと話し合えなければいけないから。
- ・一人ではなく、みんなで協力しないとできない仕事なので、社員とよくコミュニケーションを取って良い関係を築かないといけないから。
- ・人との会話の中でアイデアが出るかもしれないから。
- ・実際に、現場では社員がよくコミュニケーションを取っていて、とても良い雰囲気だったから。

〇インターンシップの前と後の成長

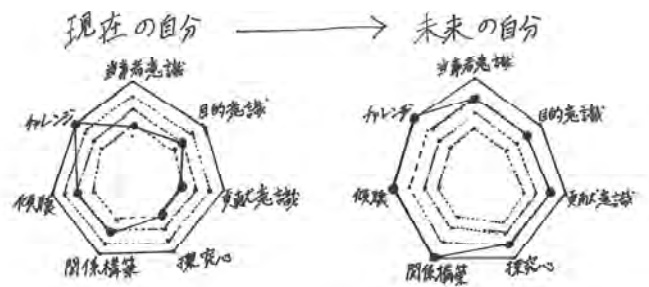
前の自分

この仕事はどのような仕事で、どのくらい大変なのか。

後の自分

この仕事の内容や大変さについてよく知ることができた。

〇日常をどのように変えていくか



〇これから成長するために、取っ掛点のこと。

- ・友達を大切にする。
- ・色々な人とコミュニケーションを取る。
- ・あいさつをしっかりとる。

## 5. 2030年の仕事の未来

興味・関心、好きなこと、得意なこと

- ・体を動かすこと
- ・物を作ること

体験した仕事

建設関係の仕事

実現したり2030年の仕事の未来  
外で人のために物を作る。

社会の動き  
AIの進化

体験した仕事  
建設関係の仕事

考察した2030年の仕事

機械の性能が良くなり、建設の技術が高くなる。たり、今までできなかったことができるようになる。AIが進化することで、今までより仕事の効率上がる。



測量機

昔は計算なども全部人がやらなくてはいけなかったけど、今は機械がやってくれる。タブレットを使うことで、昔は複数人いないとできなかったけど、今は一人でできるようになった。



重機

昔は人が図面を見て、高さを合わせて受け付けなければいけなかったけど、今はAIが図面を読み取り、その土地に合わせて高さを合わせる。