

平成 25 年度 貿易投資促進事業  
国際即戦力育成インターンシップ事業

インターン 成果事例報告



**HIDA**

**JETRO**

平成 26 年 3 月

## はしがき

経済のグローバル化の進展に伴って、日本企業の海外市場獲得、特にアジア諸国を中心とする開発途上国市場の獲得が課題となっています。また、日本の中小・中堅企業等の海外ビジネスの獲得、開発途上国におけるインフラビジネス案件等の受注を高めることは、重要な課題となっています。一方で、海外の事業環境やビジネス案件形成プロセス等に精通し、相手国の当事者側に入り込んで交渉できる日本の若手人材が不足しており、グローバルな舞台で活躍できる即戦力を育成するニーズが高まっています。

そのため、経済産業省（METI）は、平成 25 年度「国際即戦力育成インターンシップ事業」を、一般財団法人海外産業人材育成協会と独立行政法人日本貿易振興機構に委託し実施しました。

本事業では、開発途上国の政府系機関、現地企業等に対し、日本の若手人材を派遣し、海外の現場での実務的なインターンシップ（就労体験）の機会を提供するものです。途上国での就労体験を通して、インターンが主体性・積極性、異文化理解力、コミュニケーション能力を高め、現地で獲得したネットワークを活用し、日本と派遣先国との間の経済関係の強化やビジネス関係の発展を担う架け橋となる人材として活躍することを目指しています。

本事例集は、今年度派遣された 152 名のインターンによるインターンシップの経験と成果をまとめたものです。本資料が、企業等の海外展開において、即戦力となる人材育成の機会を探る皆様の一助となれば幸甚です。

平成 26 年 3 月

経 済 産 業 省  
一般財団法人海外産業人材育成協会  
独立行政法人日本貿易振興機構

## 派遣実績

派遣国別インターン派遣人数

	公募型	提案型	合計	本誌掲載番号
中国	0	1	1	1
カンボジア	1	0	1	2
インドネシア	18	7	25	3-27
ラオス	0	1	1	28
マレーシア	3	1	4	29-32
ミャンマー	10	0	10	33-42
フィリピン	8	1	9	43-51
タイ	10	7	17	52-68
ベトナム	36	7	43	69-111
バングラデシュ	11	0	11	112-122
インド	21	2	23	123-145
スリランカ	1	0	1	146
セルビア	1	0	1	147
トルコ	2	0	2	148-149
ペルー	1	0	1	150
モザンビーク	0	1	1	151
ウガンダ	0	1	1	152
合計	123	29	152	

(注)

<公募型>

ウェブ上に公開された受入機関候補リストから応募者が派遣希望先を選定して応募する方法

<提案型>

応募者が自らの希望する受入機関候補を探し、予め受入の合意を得た上で、受入候補機関の提案とともに応募する方法

## インターン派遣国、および受入機関

### 中華人民共和国

1. Zhong Shang Trading Co., Ltd

### カンボジア王国

2. Geolink Distribution Co., Ltd

### インドネシア共和国

3. PT. PLN (Persero) (1)
4. PT. PLN (Persero) (2)
5. PT. PLN (Persero) (3)
6. Directorate General of Electricity, Ministry of Energy and Mineral Resources
7. Directorate General of New Renewable Energy and Energy Conservation, Ministry of Energy and Mineral Resources
8. PT. Adaro Power
9. Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN) (1)
10. Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN) (2)
11. Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN) (3)
12. PT. Baba Rafi Indonesia (1)
13. PT. Baba Rafi Indonesia (2)
14. PT. Global Teknik Engineering
15. PT. Mada Wikri Tunggal
16. PT. Golden Citra Dinamika
17. PT. JAC Indonesia
18. PT. Nawilis Waskita Lestari
19. PT. OS Service Indonesia (1)
20. PT. OS Service Indonesia (2)
21. PT. Caturindo Agungjaya Rubber
22. PT. Astra Daihatsu Motor
23. PT. Dharma Samudera Fishing Industries, TBK
24. PT. Panca Mitra Multiperdana
25. PT. Fujita Indonesia
26. KOMIDA
27. PT. Pertamina (Persero)

## ラオス人民民主共和国

28. KP Company Limited

## マレーシア

29. Open University Malaysia

30. KENCANA HL SDN BHD (1)

31. KENCANA HL SDN BHD (2)

32. PKT Logistics (M) Sdn Bhd

## ミャンマー連邦共和国

33. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) (1)

34. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) (2)

35. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) (3)

36. Myanmar Industries Association (1)

37. Myanmar Industries Association (2)

38. Myanmar Industries Association (3)

39. Royal Ruby Co., Ltd. (1)

40. Royal Ruby Co., Ltd. (2)

41. Royal Ruby Co., Ltd. (3)

42. Jewel Collection Manufacturing Co., Ltd

## フィリピン共和国

43. Board of Investments (BOI)

44. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (1)

45. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (2)

46. KS Method Dissemination Foundation, Inc. (1)

47. KS Method Dissemination Foundation, Inc. (2)

48. Global Fosterage Inc (1)

49. Global Fosterage Inc (2)

50. Global Fosterage Inc (3)

51. Titan Rubber Ind'l MFG Corp

## タイ王国

52. Technology Promotion Association (Thailand-Japan)
53. Thai-Nichi Institute of Technology (TNI) (1)
54. Thai-Nichi Institute of Technology (TNI) (2)
55. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University (1)
56. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University (2)
57. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University (3)
58. A. I. Network (Thailand) Co., Ltd.
59. Su Thai Sing Co., Ltd.
60. Thai Rokuha Co., Ltd.
61. Saha Pathanapibul Pcl.
62. Seth Intertrade Co., Ltd
63. Kasetsart University
64. Thai Marujun Co., Ltd.
65. Castem (Siam) Co., Ltd.
66. Pacific Rubber Works
67. OOI (Thailand) Co., Ltd.
68. Bangkok Konatsu Co., Ltd. (BKC)

## ベトナム社会主義共和国

69. Institute of Energy (Consulting center for thermal & nuclear power & environment)
70. Institute of Energy (International Relations Dept.) (1)
71. Institute of Energy (International Relations Dept.) (2)
72. Quang Ninh Investment Promotion Agency
73. Designing, Pilot Manufacturing and Testing Center (SATITECH) – State Agency for Technology Innovation – Ministry of Science and Technology (1)
74. Designing, Pilot Manufacturing and Testing Center (SATITECH) – State Agency for Technology Innovation – Ministry of Science and Technology (2)
75. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) (1)
76. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) (2)
77. Institute of Management and Technology Promotion (IMT)
78. Business Startup Support Centre (BSSC) (1)

79. Business Startup Support Centre (BSSC) (2)
80. Hanoi Seaproducts Import & Export Joint Stock Corporation
81. Vietnam National Satellite Center (1)
82. Vietnam National Satellite Center (2)
83. Saigon Water Corporation (SAWACO) (1)
84. Saigon Water Corporation (SAWACO) (2)
85. Saigon Water Corporation (SAWACO) (3)
86. Thua Thien Hue Construction and Water Supply State One Member Co., Ltd. (1)
87. Thua Thien Hue Construction and Water Supply State One Member Co., Ltd. (2)
88. Representative office of Da Nang in Japan – Foreign Affairs Department of Da Nang City
89. Vietnam Leather – Footwear and handbags Association (LEFASO)
90. Vietnam Software and IT Services Association (VINASA)
91. A Hoa Law Office
92. Hoaca Crocodile Co., LTD – HC Fashion JSC
93. GreenFeed VN Corporation (1)
94. GreenFeed VN Corporation (2)
95. Brilliant Chip Joint Stock Company
96. Individual Systems Co., Ltd.
97. Individual Systems Co., Ltd.
98. Cautre Export Goods Processing JSC
99. A.I.Global Sun Partners JSC HCMC Branch (1)
100. A.I.Global Sun Partners JSC HCMC Branch (2)
101. Duytan Plastic Corporation (1)
102. Duytan Plastic Corporation (2)
103. Duy Khanh Engineering Co., Ltd.
104. Brain Works Asia Co., Ltd.
105. Soltec Vietnam Company
106. Agrex Saigon Foodstuffs Joint Stock Company
107. 3H Plastic., JSC
108. Institute of Environmental Technology, Vietnam Academy of Science and Technology
109. Center of Vietnam Science & Technology Internationalization Promotion (VISTIP)
110. NEC Vietnam Co., Ltd.
111. Quality Assurance And Testing Center 3 (QUATEST3)

## バングラデシュ人民共和国

112. Chittagong Water Supply & Sewerage Authority (CWASA)
113. Bangladesh Railway (BR)
114. Dhaka Water Supply & Sewerage Authority (DWASA)
115. Local Government Engineering Department (LGED)
116. Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS)
117. The Chittagong Chamber of Commerce & Industry (CCCI)
118. Premier University
119. The Structural Engineers Ltd. (SEL)
120. Well Group
121. Vertex Innovative Apparels Limited (1)
122. Vertex Innovative Apparels Limited (2)

## インド

123. Delhi Mumbai Industrial Corridor Development Corporation Ltd. (DMICDC)
124. Confederation of Indian Industry (CII), Southern Region
125. Confederation of Indian Industry (CII), Southern Region
126. Indo Japan Chamber of Commerce Kerala (INJACK)
127. INKEL Limited
128. Federation of Indian Micro and Small & Medium Enterprises (FISME)
129. Maharashtra Industrial Development Corporation (MIDC)
130. Confederation of Indian Industry (CII)
131. Wipro Ltd.
132. ABK – AOTS DOSOKAI, Tamilnadu Centre
133. Reliance Infrastructure Limited
134. Scigenics Biotech Private Limited
135. INVOTEC
136. Infobridge India Pvt. Ltd.
137. Stylem International (India) Pvt. Ltd.
138. SKP Crossborder Consulting Pvt. Ltd (1)
139. SKP Crossborder Consulting Pvt. Ltd (2)
140. Xroad Solutions Private Limited (1)
141. Xroad Solutions Private Limited (2)
142. Xroad Solutions Private Limited (3)
143. Ar. K. C. George Architects & Associates



144. QH Talbros Limited

145. Indo-Sakura Software Private Limited

#### スリランカ民主社会主義共和国

146. Japan Sri Lanka Technical & Cultural Association (JASTECA)

#### セルビア共和国

147. JP Elektroprivreda Srbije (The Electric Power Industry of Serbia)

#### トルコ共和国

148. Calisma ve Sosyal Guvenlik Egitim ve Arastirma Merkezi (Center for Labor And Social Security and Research)

149. Ege Endustri Ve Tic. A. S.

#### ペルー共和国

150. Ministerio de Energia y Minas

#### モザンビーク共和国

151. Petroleos de Mozambique SA (Petro Moc)

#### ウガンダ共和国

152. Phenix Logistics (U) Ltd. (PLUL)

中華人民共和國

No.1 (TA 014)



派遣国	中華人民共和国		
受入機関	Zhong Shang Trading Co., Ltd (衆上貿易有限公司)		
受入機関概要 (事業内容等)	所属企業の化粧品(日本生産)を、中国で販売を行う販売代理商であり、中国市場展開における、主要取引先。 事業内容:キャラクターグッズ・化粧品の販売、OEM		
派遣期間	2013年9月16日 ~ 2013年12月23日		
所属先	(株)ちふれ化粧品		
所属部署	海外販売課	年齢/性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の小売店への商談同行、各地域の市場視察、自社商品の販売員(BA)および管理者へのヒアリングなど
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>①中国での滞在を通して、化粧品市場やビジネススタイル、商習慣などを学び、中国だけでなく、グローバルに活躍できる人材となる事を目指す。</li> <li>②受入機関の業務の理解、業務効率を向上させる。また、中国小売店など、ビジネスを拡大する上でのネットワークを構築する。</li> <li>③現地滞在を通じて、中国市場の消費者の購買行動を理解し、所属企業の商品を中国市場でより広める為の可能性・方法を探り、将来のビジョンを構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>①目標としていた事を学ぶ事ができ、グローバルに活躍できる人材として、成長できたと感じている。</li> <li>②受入機関の業務の理解を深める事ができ、小売店だけでなく、同業社や受入機関現場スタッフとのネットワークを構築できた。</li> <li>③中国各地域の店舗巡回や販売員へのヒアリング、小売店との商談を通じ、所属企業の商品を中国市場でより広める為に何が必要であるかをつかむ事ができた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・現地語(中国語)によるコミュニケーション、意思疎通。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国でのSNSを開始し、中国語を使用する機会を増やした。</li> <li>・日本語を教える機会を作り、相互に言語を学ぶ環境を作った。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



受入機関の自社工場視察



受入機関倉庫での検品作業

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル	<向上した資質> ①柔軟性 ②語学力(現地語)
知識	<向上しなかった資質>①語学力(英語)
理由	<p>&lt;向上した資質&gt;</p> <p>①立場や価値観の異なる相手とのコミュニケーションを通じて、考え方の柔軟性が向上した。</p> <p>②コミュニケーションを取る為に必須であり、このような環境の中、中国語の語学力が向上した。</p> <p>&lt;向上しなかった資質&gt;</p> <p>①使用の機会が思っていたより少なく、向上しなかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンシップを通じて、中国の化粧品市場に対する理解を深め、受入機関の現場スタッフや取引先である小売店とのネットワークの構築をすることができ、通常の業務では得られない、大変貴重な経験となった。今回改めて認識した課題である、「ブランド認知度、リピーター率向上」を実行し、中国市場における自社ビジネスの拡大を図る。具体策実行に向け、受入機関と連携を取り、進めていく。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは事前準備をしっかりと行い、それにより計画通りにインターンを進める事ができた。インターン中、中国語学習に熱心に取り組み、少しずつだが、スタッフと日常のコミュニケーションを取る事ができるまでに上達が見られた。

今回のインターンにより業務効率を高める事ができた事、インターンが市場調査を通して中国市場への理解を深める事ができた事は、双方にとって大きなプラスの効果だと感じている。

### インターンシップ風景 ②



自社ブランドを販売する、BA会議への出席



自社商品の新店陳列作業(北京にて)

カンボジア王国

No.2 (KB094)



派遣国	カンボジア王国		
受入機関	Geolink Distribution Co., Ltd. (GDC)		
受入機関概要 (事業内容等)	国内外の美容化粧品や食品の代理店 事業所:2拠点、従業員数:65名		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	サラヤ(株)		
所属部署	名古屋営業所 食品衛生部	年齢/性別	23歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関顧客のニーズ調査及び、ベビーケア商品の市場調査</li> <li>・受入機関商品の営業、広報</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カンボジアにおける一般的な美容分野や衛生用品分野の市場動向を理解、分析し、レポートにまとめる。</li> <li>・カンボジアの商社、代理店がどのように新しい商品を決めるのか理解する。(新商品についての市場調査)</li> <li>・カンボジアの現地の方々とビジネスをやる上でのコミュニケーション力を培う。</li> <li>・受入機関と良い関係を持ち、今後のビジネスに繋げる。</li> <li>・カンボジアでの物流、販路、商流を理解する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関のニーズに合わせて、レポートではなく口頭での発表を行った。</li> <li>・新商品のビジネスプラン作成の業務を任せていただき、市場調査の方法を理解した。</li> <li>・社員への依頼や指導について、周囲の協力を得てコミュニケーションをとることができた。</li> <li>・所属先の商品を紹介し、今後取り扱っていただくよう話を進めている。</li> <li>・受入機関の商品についての物の流れについて理解した。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場調査内容として、所属先のニーズと受入機関とのニーズの差が生じてしまった。</li> <li>・社員への依頼や指導の際に、規則を厳守できないものが多かった。</li> <li>・指導されるのを待つのでは何もできなかったため、自分から全て働きかけなければならなかった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・まずは受入機関の要望を第一優先とし、その調査内容での所属先への貢献方法を考えた。</li> <li>・ルールを押し付けるのではなく、自らできる範囲で規則を作ってもらい、フォローを行った。</li> <li>・常に問題発見のためにアンテナを張り、アイデアが浮かべば全て提案した。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



通常業務の様子



タイマーカーとのビジネスマツ  
チング会議の様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・異文化を理解し、尊重する力</li><li>・能動的に動き、周りを巻き込む力</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・顧客や従業員への理解をしなければ、ただの押し付けになってしまうため、相手の文化を知らずして、事業展開はできない。</li><li>・待っているだけでは仕事は来ない。さらに、自分ひとりでは何もできないため、自ら動き周りに働きかけなければ事業は展開しない。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回の経験によって、今後所属先がカンボジアでビジネスを始めるにおいて必要な、カテゴリー別の市場の大きさや競合他社情報等提供することができると思う。例えば、受入機関のために行った顧客のニーズや新商品についての調査では、主に美容化粧品やベビーケア商品についての売れ筋や売れている理由等調べることができたため、所属先のカンボジアビジネス展開に貢献できると思う。

私自身の業務に関しては、暫くは国内での営業だが、海外事業本部所属が決まっているため、将来、カンボジアだけではなく他国への海外展開促進に今回の経験が活かせると思う。例えば、今回の経験で培った異文化を理解し尊重する力は、どの国に展開する上でも必要な力である。また、行動パターンとして、ある程度予想できるようになったことも、他の国に展開する上で役に立つスキルだと思う。

### 5. 受入機関のコメント

1. 異文化交流だけでなく、ビジネス文化の理解が深められて良かった。日本の商品には以前から興味があったが、彼女がインターンに来てくれたお陰で、彼女の所属先の企業だけでなく、他の商品の一般的な知識を得ることができた。
2. 彼女の働き方は常にまっすぐで、疑問があるとすぐに聞いてくれるところが良かった。時折、私を急かせる場面もあり、それがお互いの励みとなっていたと思う。
3. 日本の商品だけでなく、日本人や日系企業が身近に感じることができた。日本人の働き方を見て、魅力的に思うし、彼女から学ぶことも多かった。

### インターンシップ風景 ②



サプライヤー主催のトレーニングの様子



受入機関商品のプロモーション活動の様子

インドネシア共和国



No.3 (KB037)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. PLN(PERSERO)		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア唯一の国営電力会社で、インドネシア全土において発電・送電・配電を行う。社員数約5万人。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	住友重機械工業(株)		
所属部署	エネルギー環境	年齢／性別	26歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジャカルタの教育研修センターにて、PLNの教育システムに関する議論を行った。</li> <li>・各地域に設置された研修所や発電所を訪問し、彼らとのディスカッションやプレゼンテーション等により技術交流を行った。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PLNとのネットワークを作り、技術情報交換等を行える関係を構築する。</li> <li>・自身として、発電プラントユーザーの視点を理解し、顧客、地域に合った製品を提案、提供できる技術者を目指すとともに、インドネシアの文化、商慣習を理解、対応できる人材を目指す。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PLN社員との関係性構築に関して、各発電所等の現場の技術者と深く関わる事が出来、その後も連絡や技術情報交換を行うなど、関係性構築のきっかけを掴むことが出来た。</li> <li>・自身としても、彼らとの意見交換を行えたことで、設備ユーザーの視点を理解する良い機会となった。文化には深く順応出来た(食事面等)が、語学等今後も伸ばす必要がある。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事前に入受機関がスケジュールを組んでくれていたこともあって、徐々に研修に対して受け身の取り組み方になっていた。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・このままではダメだと改め、自身の目的(やりたいこと)を再度確認し、受入担当者と話をする時間を取ってもらい、活動内容を練り直した。そうすると、担当者もこちらの希望に了解してくれ、反映してくれた。そこから積極性が増し、得られることが増え、相手に対してもより良いアウトプットを提供できた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



派遣先事務所



技術者との意見交換

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した資質 海外志向、他への働きかけ、ビジネス環境の理解度</li> <li>・向上しなかった資質 英語力</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外志向は、海外で顧客と自社の為に仕事をする事の難しさと共に面白さを体験できた為。インドネシアの電力事情を知るにつけ、その分野で貢献したいという気持ちが強くなった。</li> <li>・他人への働きかけや実行力は、本来はスケジュールになかったプログラムも、受入担当者に希望を伝え、実現することができた為。</li> <li>・英語力に関しては、研修中は基本的に英語であったが、互いに母国語ではないため、正確な英語で話しておらず、ビジネス英語としての英語力向上は低かった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・発電設備を納入するメーカーの技術者として、ユーザーの視点を経験し、現場の方々と深く関わった事は、今後も関係性を継続することで、より顧客の視点に立って設備提供が出来ると感じる。
- ・自社ビジネスとして、今後積極的に海外特にインドネシア事業に参画し、今回のインターンシップで構築した関係性を活かし、事業の橋渡しをしたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはとても協力的で、ともにインターンシップをすごすことが出来てとても有益だった。
- ・このインターンシッププログラムは私たちに多くの情報を与えてくれ、メリットのあるものとなった。
- ・十分なプログラムを提供できたか不安だが、インターンにとって有益なものになっていることを願う。

### インターンシップ風景 ②



技術知識共有のプレゼン



現場での作業

No.4 (KB 071)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT PLN (PERSERO)		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシアにおける唯一の電力会社(国営)。発電・送配電設備を所有し、インドネシア全土に電力を供給している。社員数約5万人。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)IHI		
所属部署	エネルギー・プラントセクター 燃焼技術部	年齢/性別	37歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PLN社内各部門、PLN所有各施設を訪問し、施設見学、現状聴取およびディスカッションを行うことで、インドネシアの電力事情およびPLN社内教育システムについて学んだ。</li> <li>・当方の知識・経験の情報共有を行った。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地企業における就労体験を通じて、インドネシアにおける文化・慣行・電力事業への理解を深めるとともに、PLN社各位との信頼関係を構築し、所属企業が今後現地で事業展開を進めていくにあたっての土台を強化する。あわせて、国際ビジネス環境における戦力としての自身の成長を目指す。
達成状況	インドネシア国内各発電所・変電所を訪問し、議論を重ねることで、インドネシアの発電・送電事情への理解が得られ、PLN社のニーズを確認することができた。配属された職場の方々と、今後につながる信頼関係を構築することができ、様々な場面でのコミュニケーションを通して彼らの考え方を学ぶことができた。また、外国語を使用することへの慣れが得られるとともに、インドネシアでの生活体験により、異文化への適応力が鍛えられた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>①業務において、突然の予定変更や、予定未確定状態が頻発した。</li> <li>②当方のコミュニケーション力(英語・インドネシア語学力)不足により、意志伝達が不十分な場合があった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>①受入機関担当者および部門長との協議にて確認を重ねること、当方要望を伝えることで、状況の改善を図った。</li> <li>②個人で英語・インドネシア語の学習を行うとともに(インドネシア語については語学学校も利用)、意志伝達時の不明点は図表も用いて紙に書く・言い直す等で確認を重ねるよう努めた。語学力については課題として残った。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



PLN本社訪問時のディスカッション



PLN社内研修への参加

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した資質:異文化理解力・ナショナルアイデンティティ ②向上しなかった資質:実行力
理由	①異文化の中での就労体験・生活体験をすることで、必然的に日本との違いを感じ、日本の社会の特徴、長所・短所を考えることにつながった。これにより、相対的・客観的に自国を捉える視点が得られ、異文化を理解・受容する力も向上した。 ②受入機関の実際の業務にはあまり携わらず、各所訪問・意見交換が主な活動であったため、業務を通しての実行力向上につなげられなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インドネシアの電力事業に関する理解を深め、電力会社の立場でのニーズを把握したことで、自社がインドネシア市場で事業展開していくにあたりPRすべき点、求められる点を確認できた。
- ・本インターンシップを通して得られたPLN社の方々およびインターン生各位との友好関係を今後も継続していくことで、お互いのビジネスに関する情報交換や協力促進につなげられる。
- ・インドネシアの方々の文化・考え方に触れ、日本との違いや、留意すべき点等を実感することができた。今後、海外・異文化を相手に業務をしていく際に必要となる適応力、柔軟性が向上したと考えている。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは非常に協力的であり、一緒に働くことができ非常によかった。本インターンシッププログラムは非常に有益なものであり、多くの情報と、日本人と働く経験を得ることができた。インターンおよびその所属企業にとっても有益なものであることを願っている。

### インターンシップ風景 ②



発電設備見学時



職場での業務風景

No.5 (KB139)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT.PLN(PERSEO)		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア全土で発電・送電事業に従事する国内唯一の電力会社(国営)		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株) 東芝		
所属部署	電力系統技術部	年齢/性別	32歳 / 男性

インターンシップ容(概略)	発変電所や関連部門を訪問し、現在彼らが直面している課題や将来計画に関して議論し、共有した。一方で、課題に対して関連する日本の技術・知見、問題解決方法などを紹介し、提案を行った。
---------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PT.PLNにおける変電設備の設備調達に関する具体的な業務内容や関連組織に関して学ぶ。</li> <li>・変電所や制御所などの現地調査を行い、PLNが考えている系統の課題について調査を行う。</li> <li>・上記課題に関して、インターンの立場で短期的/長期的な視点からPLNと協議を行う。</li> <li>・インターン終了後も弊社がインドネシアでのビジネス展開・技術交流を促進できるよう、変電分野におけるPLNのキーパーソンや関連組織との基礎的なネットワークを構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各地の発変電所や給電所等へ現地調査に行き、PLNが抱える電力系統の課題を理解することができた。</li> <li>・上記課題に対してKnowledge Sharingとして日本の電力事情を紹介すると共にPLNへ改善提案した。</li> <li>・発変電所の技術員だけでなく、研究センターや本社の関連部門を訪問することで、今後のビジネス展開・技術交流に向けた基礎的な人脈を形成することができた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	現地調査や議論は課題を共有することには効果的であったが、市場を調査するために必要な詳細なデータや体系的なデータを十分に入手することが難しいという課題に直面した。
対処方法	受入先が教育部門であったため、教育用のテキストを借りて読み込むことで、必要な情報や詳細データを入手することができた。さらに、それらのデータを活用して不明点などを質問することで、より深い議論をすることができた。

インターンシップ風景 ①



勤務場所(PLN ETC Office)



オープニングセレモニー

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手の説明などに対して単に理解するだけでなく、洞察力をもって課題として理解、深耕する能力</li> <li>・課題や事象に対し、志向性をもって代替案を思考し、その代替案のリスクと効果などを評価する能力</li> <li>・思考した結果や代替案を相手と共有し、議論しながらそれらを洗練させていくコミュニケーション能力</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーション成立率が低い国際事業展開において、単純に相手の発言を理解するのみでは不十分であると考え。そのため、相手の背景や立場、状況を踏まえて相手が伝えようとしている意図・意味などを理解し、それを自己の課題として理解・深耕することが重要であると考え。</li> <li>・効果的な提案をするためには課題に対して目的を意識しながら提案することが重要となる。その際には提案内容の効果やリスクなども含めた客観的な評価が必要となると考える。</li> <li>・提案内容を説明するだけでなく、その提案から生まれる彼らの懸念や問題点を議論しながら解消し、提案を洗練させる必要があることから、それに応じたコミュニケーション能力が必要となると考える。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンとして、PLNメンバーの一員として活動を行うことで、通常の営業活動では得ることができないインドネシアの電力系統の特質や課題、PLNが抱える課題や実情や将来の計画、PLNがサプライヤーに求める価値、PLNは問題視していないが日本であれば問題となるような課題などについて、数多くのことを学ぶことができた。

今後、所属先に戻ってからは学んだことを整理・活用し、インドネシアで変電ビジネスを拡大するための短期的／長期的な戦略・提案へと発展させていく予定である。

また、設備の購買・調達において重要な鍵となる本社の関連部門にも基礎的な人脈を形成できたことから、営業部門と協力しながら技術交流の機会を掴んでいきたいと考えている。そして、最終的には長期的で緊密なパートナーシップを構築することを目指していく。

### 5. 受入機関のコメント

日本からのインターンを受け入れたことは成功であったと考えている。今後も良好な関係を構築していきたいと考えており、PLNから日本への研修も促進していく予定である。特に、発電電所のメンテナンスやオペレーションに関する知識・技術については積極的に習得していきたいと考えている。

今回、受入先としては様々な情報（日本の電力会社の取り組みや技術、考え方、組織文化など）を共有できたこと、日本のメンバー（インターン）と共に仕事をする経験ができたことは成果であったと考えている。

また、この成功をきっかけに日本だけでなく他の国からのインターンの受入および派遣についても検討していきたいと考えている。

### インターンシップ風景 ②



発電所現地調査



Knowledge Sharing (技術交流会)

No.6 (KB108)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	Directorate General of Electricity, Ministry of Energy and Mineral Resources		
受入機関概要 (事業内容等)	・エネルギー鉱物資源省はインドネシアのエネルギー分野全般を所掌する主要機関。・電力総局が電力部門の規制・監督、政策策定等を担っている。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	中国電力(株)		
所属部署	グループ経営推進部門	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	・職員によるレクチャー聴講。・国際会議出席、発電所・研究所見学などのフィールドワーク。・シンポジウム、イベント開催に向けた準備支援。・受入機関へ来所する日系企業へのヒアリング。・エネルギー関連資料の翻訳。・エネルギー政策に関するレポートの作成。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	・本インターンシップに参加することで、弊社が将来的に事業進出を目指すインドネシア国の電力政策を司る、電力総局とその関係機関との信頼関係構築を図りたい。・電力政策の実情を調査し、今後弊社が事業を検討する材料となるような情報を収集したい。・自分自身が国際的に通用する人材になることができるよう、能力の向上を図りたい。
達成状況	・電力総局内の電力計画課、国際協力課といった海外事業に関わる部署の職員と、気軽に意見交換が可能なレベルの信頼関係を構築できた。・電力開発に関わる部署へのヒアリングにより、インドネシアの開発計画について、その進捗状況や課題といった具体的な情報を入手できた。・時間への寛大さや厳しい上下関係の中での対応といった、日本とは異なるコミュニケーションスタイルを理解し、インドネシアにおいて如何に業務計画を立てるべきか、その基本を学ぶことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・現地職員との交流が少ない。 ・発電所見学や面会のアポをとろうとしても、連絡が取れない、前に進まない。
対処方法	・なるべく自ら用事を作り、職員との交流の場を作った。ランチへの招待、日本の紹介、出張時はお土産を買ってくるなどした。 ・担当者の部署に通いつめ、毎日のように進捗状況を確認した。最悪の場合を考え、代替案も考えた。

インターンシップ風景 ①



職場における普段の会議の様子



エネルギー鉱物資源省の職員による再生可能エネルギーについてのレクチャーの様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシア独特の価値観の理解。</li> <li>・他企業への関心。</li> <li>・積極的に周囲に働きかける力。</li> <li>・現地語はあまり向上しなかった。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・交流を通じ、日本とは違う考え方、コミュニケーションスタイルがあることを理解し、それを考慮した上で、計画作成、行動ができるようになった。</li> <li>・毎日のようにエネルギー関係企業の方々が来所され、他の企業の動きに興味を持つきっかけとなった。</li> <li>・普段の業務では現地の方と交流する機会は少なく、また、何か業務を依頼した際は進捗管理が重要となるため、自ら積極的に交流の場を作る必要があった。</li> <li>・現地語を使って生活・仕事をする機会が少なかった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・弊社の海外事業を進める上で、インドネシアにおいて収集した情報の活用ができる。
- ・獲得した人脈を利用し、インドネシアのエネルギー政策の情報収集が今後も可能である。
- ・インドネシアの価値観・コミュニケーションスタイルの理解は、インドネシアにおける効率的な計画作成、業務遂行につながる。

### 5. 受入機関のコメント

- ・勤務態度は良く、後半に職員との交流も頻繁になり申し分ない。インターンシップを通じて、色々な気づき（日尼比較）を忘れずに帰国後も仕事に精進してもらいたい。
- ・物おじしないところが素晴らしいので海外勤務には適任である。そのためには英語力と最低修士の学位を取ることを期待したい。

### インターンシップ風景 ②



地熱発電所見学時の様子



発電所にて日本の電力についてプレゼンしている様子



No.7 (KB120)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	Directorate General of New Renewable Energy and Energy Conservation, Ministry of Energy and Mineral Resources		
受入機関概要 (事業内容等)	職員数:5,555名 内容:エネルギーに関する政策の立案		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年1月15日		
所属先	同志社大学大学院		
所属部署	理工学研究科	年齢/性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> <li>発電所・研究施設の訪問, 国際会議への出席, および省内のレクチャー聴講</li> <li>1)についてレポートにまとめ, 指導員に提出</li> <li>ニュース・書類の英訳・和訳</li> </ol>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>将来, ビジネス関係を結ぶ上でキーパーソンとなる現地エネルギー業界関係者との人脈形成</li> <li>インドネシアにおけるエネルギー事情についての精通</li> <li>世界中どこでも活躍できる人材となるための自立と成長</li> </ol>
達成状況	<p>1)について: 受入先のみならず, 特に日系会社との繋がりを形成し, 今も連絡を継続</p> <p>2)について: その歴史と現状, および国のビジョンを理解</p> <p>3)について: 先進国にはない諸々の問題を体験する中で, 以前より精神的に自立し, タフになったと共に, 現地人の生活に入り込むことで国籍の違いによる偏見や固定観念を解消</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難, その原因とどのように対処したか	
困難	<ol style="list-style-type: none"> <li>日本にはない激しい渋滞によるストレス</li> <li>食・衛生環境の違いによる長期的な腹痛・風邪</li> </ol>
対処方法	<p>1)について: タクシーでの移動中はレポート執筆など作業をする時間として割り切り</p> <p>2)について: 乳酸菌飲料の摂取や栄養バランスの見直しなど健康管理を徹底</p>

インターンシップ風景 ①



オフィスでの作業風景



受入先でのレクチャー受講中の風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 宗教・文化の理解は進んだが、現地語(インドネシア語)のスキルはあまり向上せず</li> <li>• 初対面の方に対して物怖じしなくなった</li> </ul>
理由	<p>宗教・文化の理解: 上司の家庭を頻繁に訪問させて頂いたり、職員の結婚式に出席したり、と現地の方々の生活に積極的に入り込んでいたため</p> <p>現地語: プライベートで憶えたのみで、座学による系統的な学習を怠ったため</p> <p>人間関係: 常に新しい出会いを求めて、人間関係を広げていたため</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

以前は何となくエネルギーへの興味を持っていたのみであったが、インターンシップを通じて自分がエネルギー業界にどう関わりたいのか明確になり、就職活動の際の面接でも堂々と将来のビジョンを語ることが出来ている。今後は、プラントエンジニアリング、重工業・重電メーカーのいずれかに就職し、アジアを拠点に途上国のインフラ開発に携わりたい。その際、今回のインターンシップで広がった方々とまた接点ができ、ビジネス関係を結ぶ可能性もあるので、今後もコンタクトを継続するために定期的にインドネシアを訪問する予定。また、初めての1ヶ月以上の海外滞在を通して、他の国を知りたいという好奇心が膨らみ、また海外から日本を見る必要性を強く感じたため、就職後もビジネス・プライベート共に積極的に海外へ出向いてゆきたい。

### 5. 受入機関のコメント

昨年と同様にインターンを受け入れ、今回もインターンの内部評価は高く満足している。インターンは真面目で、向上心も高く、受入側にとっても戦力となり感謝である。かつ、インターンが若いこともあり、内部の若手との意思疎通も良く、双方でwin-winの関係が構築できるとともに、日本への理解者が増えたように感じている。強いて言えば、ヒアリング能力が少し弱かったことを自覚し、英語力に益々磨きをかけてもらいたい。何事も経験を通じて分かるもので、来春からの社会人としての活躍を期待したい。

### インターンシップ風景 ②



地熱発電所訪問時の風景



受入先への最終プレゼンの風景

No.8 (KB085)

派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要 (事業内容等)	石炭火力を中心とする発電事業		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)IHI		
所属部署	エネルギー・プラントセクター 海外営業部	年齢/性別	26歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	石炭会社およびIPP企業(Independent Power Producer)の事業調査/見積案件等サポート/インドネシアPPP(Public-Private Partnership)プロジェクトの分析
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシアIPP案件についてローカル企業の観点から調査・分析を行うこと</li> <li>・新興国インフラビジネスに携わる人材として必要な能力を身につけること</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・炭鉱や発電所へのサイトビジット, 実際の電力案件のサポートや社内外でのディスカッション等とおして, IPP事業のみならず石炭含めエネルギー事業について幅広く理解を深めることができた。</li> <li>・派遣先でのグループワークや社内外での交渉やプレゼンなどの実践を通して, 新興国ビジネスに必要なスキルを学ぶことができた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	派遣先での担当業務に対する知識・経験不足
対処方法	<p>原因: 未経験の分野の業務であり, 自身の学習が間に合わなかった</p> <p>対処: とにかく自身で勉強+わからないことはどんどん周囲に聞いた</p>

インターンシップ風景 ①



派遣先企業が所有する南カリマンタン炭鉱にて



派遣先でのディスカッションの様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・幅広い情報収集・整理力</li><li>・論理的思考力・ぶれない芯の強さと共感力</li><li>・現地語はできた方が良い</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・ローカル市場を把握するためには国の方針、周辺事業の動向、キーパーソンなどの情報を正しく理解する必要があるから</li><li>・異なるワーキングスタイル、考え方の人々と共に働くためには、様々な仕事の仕方に適応するか自分のスタイルに巻き込むことが必要であるから</li><li>・現地語ができればあらゆるリソースからの情報量が増えるから</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

所属先企業がインドネシア市場におけるビジネスを拡大するに当たり、今回のインターンシップで得られた市場理解、ローカル企業ならではの視点・情報、人脈を最大限に生かして、自社の技術・製品開発やマーケティング活動にフィードバックしていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

・新しい環境への高い適応能力、本人の努力と学習能力の高さにより、およそ半年間のインターンシッププログラムを通じ、インドネシア電力業界への理解を非常に良く深められたものと考えます。時間の使い方も優れており、業務をしっかりとこなしていた。彼女の将来の成功に期待したい。

・所属企業と受入企業、日本とインドネシアとをつなぐ架け橋として積極的に活動しており、互いの理解を深めることに大きく貢献したと考えます。インターンシップ期間を通じて彼女が健康的な外見（体重増）を得たことに対しても非常に嬉しく思う。

### インターンシップ風景 ②



所属企業の展示会へ  
派遣先企業の方々をご招待



ロンボク島水力発電所  
(建設中)訪問

No.9 (KB019)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN)		
受入機関概要 (事業内容等)	商工会議所(80名)として、所属企業と政府機関の仲介役を担い、政府機関への提言を行う。また、海外企業向けのインドネシア国内企業の紹介・調査を行う。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	大森電機工業(株)		
所属部署	営業部	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	インドネシアの各産業の調査。主にインフラ分野の現在の状況、今後の方向性、課題について調査。KADIN内の業務は、イベント、会議へ出席、日本企業へのサポート等。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地の企業、経営者と交流を図り、インドネシアでのビジネス展開における新規パートナーの開拓、海外インフラ事業への展開に繋げていきたい。KADINでの業務を通じて、日本のインフラ関係企業が現地の市場でビジネス展開できる可能性について検討し、インターンシップ期間中から具体的なビジネスに繋げていきたい。個人としては、多くの海外企業経営者と交流し、グローバルな経営者としての能力向上につなげたい。
達成状況	現地政府系機関とのコネクション構築、及び現地日系企業の開拓をすることが出来た。また、現地でのビジネスについては、現地生産の可否について検討したが、現段階での現地生産は不可と判断した。今後現地へ進出する際に必要な人脈は、法律、現地パートナー、政府関係者、大学など得る事が出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	言語: 現地語でのコミュニケーション ビジネス: 現地のQCDDに対する認識
対処方法	現地人との交流を積極的に増やし、慣れてきた頃にスクールに通い、会話のバリエーションを増やしていった。 インドネシアでは、D(納期)への対応が難しいと感じた。現地の企業、工場を多く訪問することで理解した。インドネシアでは製品、商品が入れ替わるまでが長いビジネスモデルの為、日本のような短いサイクルでの商品開発、製造は適してない。

インターンシップ風景 ①



KADINのイベント受付業務にて



オフィスにて

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<向上した>柔軟性・ナショナル・アイデンティティ <向上しなかった>働きかけ力
理由	柔軟性: 宗教が思考の原点にあり、を受け入れる事で柔軟性が向上した。 ナショナル・アイデンティティ: 派遣国での日系企業、他国企業のビジネスに対する姿勢を肌で感じ、他国企業に比べ日本の企業は内向的な姿勢が強く、現地企業との取引についても消極的に感じた。日本企業の海外での課題について考える力が向上した。 <向上しなかった> 働きかけ力: 他人に働きかけるよりも自分で行動していたことが多く、環境的に向上はしなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回得た人脈を、日本での取引先の派遣国での事業展開、及び自社の海外事業の立ち上げに活かし、現地でのモノづくり、開発支援、販売促進に活かしていきたい。

今後、現地での会社設立には1年ほどの時間が必要な為、今回得た人脈を生かし、1年間は現地の調査を継続し、1年後の開設を目指す。

### 5. 受入機関のコメント

<私の印象>常に謙虚でインドネシア語で職員達と常に交流していた  
<受け入れた理由>良い背景と経験があった為  
<インターンシップ終了後に期待することは>  
インドネシアの企業と活動に理解のある日本の企業とのビジネス交流を持つこと  
<インターンを受け入れる目的は>  
日本の企業にインドネシアのビジネスについてもっと理解をしてもらいたい為

### インターンシップ風景 ②



カラワン工業地帯見学



現地大学での交流会にて

No.10 (KB073)

派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN)		
受入機関概要 (事業内容等)	商工会議所および商業団体の統括組織として、情報提供やビジネスマッチングなど様々なサービスを提供。33ある地方組織を統括する役割を担うとともに、海外企業等との連携の窓口としての機能も持っている。		
派遣期間	2013年9月18日 ～ 2014年2月28日		
所属先	テックフクナガ(株)		
所属部署	会長室	年齢/性別	36歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	インフラ整備に関わるインドネシア経済の現状および動向について、情報収集および人脈構築。KADIN地方組織の訪問と現地視察を実施し、勤務先のある首都だけに留まらずインドネシア全土の現状理解を深める。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	インドネシアのビジネス環境をよく把握し、パートナーとなりうる関連企業の洗い出しを含めて、事業計画の作成の基盤としたい。また長期的なインフラビジネス案件獲得を視野に入れて、現地におけるキーパーソンとの関係構築や、諸処のコネクション形成にも役立てたいと考える。
達成状況	日本によるODA事業を含め、インドネシア全土のインフラ整備状況および今後の計画について、当該地への実際の訪問を含め、情報収集および分析を進めることができた。また様々なセクターの関係者とのコネクション形成を行うことができたため、今後の事業計画作成にむけ足がかりを作ることができたと考える。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	どの国でも同じとは思いますが、文化や習慣を理解した上で人間関係および信頼関係を構築する必要があり、時に忍耐強く時間をかけて対応することが求められ、半年間という時間的制約の中で思うように成果が上げきれなかった点は否めない。 またジャカルタで勤務、生活する上で、家賃や生活費をインターン実施費用として支給される金額だけでまかなうことは難しかった。
対処方法	現地の人たちに直接質問等して文化、習慣について理解を深めると共に、長く当地で活動する、日本人を含む外国人にも情報提供を受けて多面的に理解するように勤めた。 費用面での対応としては、家賃は所属団体負担として頂いた。

#### インターンシップ風景 ①



北スラウェシ州マナド市KADIN地方事務所訪問



南スラウェシ州マカッサル市KADIN地方事務所訪問

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	異なる文化や習慣を持つ人に対して、自分の目標を達成しようとする場合に、目標に向かって積極的に働きかけると同時に、忍耐力をも持って対応する能力は、インドネシアの人たちの寛容な態度から学び取ることができたように思う。 英語力については、業務実施および日常生活ともに複雑なやりとりを行うことがなかったため、派遣前よりもむしろ下がったように感じている。
理由	想定外の事態が発生することは特に途上国ではよく経験することではあると思うが、その際にどのように対応するかは国によって異なると思う。インドネシアの場合は怒らず根気よく対応することが多くの場面で求められ、自分もそのように適応しなければ結果を出すことが難しかった。 英語については、むしろインドネシア語の習得のほうが業務実施および日常生活の両方において必要とされるが多かったように思う。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

海外勤務の経験はいくつかあるものの、東南アジアでの勤務経験はなかったため、独特の商習慣や人の使い方について、今回の滞在期間中に学んだことを将来的に活かすことはできると考える。

またインドネシア政府における政策形成、実施のあり方や官民両方におけるコネクションの活用方法についても、どのように情報収集して実際のアクションに繋がればよいかを理解できたことは、インフラビジネスの展開を検討する場合には有利と考える。

### 5. 受入機関のコメント

海外勤務の経験はすでにあるとのことで、コミュニケーション能力は高く職場にもすぐなじむことができた。インドネシア語で行われる会議などにキャッチアップすることは難しいようだったが、もう少し派遣期間が長ければ確実に成果はあげられたと思う。

今回の滞在期間中に形成した人脈を今後も継続して活用し、インドネシアと日本の緊密な関係構築に役立てて欲しいと思う。

### インターンシップ風景 ②



指導員Ade Widaya氏と業務内容を協議



KADIN年次総会出席



No.11 (KB103)

派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN)		
受入機関概要 (事業内容等)	KADINは法律に基づいて設置されている唯一の商工組織であり、インドネシアの全商工組織を束ねる団体。産業振興のため政策提言等を実施。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	富士通(株)		
所属部署	政策渉外室	年齢/性別	33歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシアにおける各産業セクターの状況及びインフラ構築計画等の調査</li> <li>・インドネシア各地の経済・社会動向の現状調査</li> <li>・現地ビジネスに関係する人脈の構築</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシアの市場動向の調査・分析</li> <li>・受入機関、現地企業、日本政府関係機関、日系企業等との意見交換を通じ、経済・産業のみならず社会・文化的側面も含めた当該国への理解の深化と人的ネットワークの構築</li> <li>・英語及びインドネシア語能力の向上</li> </ul>
達成状況	<p>各種打ち合わせ、セミナー、文献調査等を通じてインドネシアのマクロ経済、政治、社会動向及び各産業の動向について理解を深めることができた。</p> <p>また、現地企業・機関及び日本政府関係機関、現地進出日本企業等多くの関係者とのネットワークを構築することができた。</p>
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>インドネシア語で実施される会議・セミナーも多く、特に初期にはその内容を把握することに困難を感じるケースも多かった。</p>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシア語のレッスンをとるなど自身の語学能力の向上</li> <li>・事前のアジェンダ・資料確認(及び英文資料・英語メディア等による情報収集)等による議論テーマ等の事前把握</li> <li>・周囲のインドネシア人スタッフ等への都度の確認</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



KADIN南スラウェシでの打ち合わせ



ODAプロジェクトサイトの見学

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質: 多様性の理解・マネジメント (期待より)向上しなかった資質: 語学力(英語)
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシアは世界でも有数の多民族・多宗教・多文化国家であり、その多様性を直に感じて生活・業務を行うことにより、多様性を理解し、受容すること。そしてそれをマネジメントする重要性和困難さを学ぶことができた。</li> <li>・英語圏の国ではないため、必ずしも英語の上手い人ばかりではなく、自身の研鑽に関する問題があったことは否めないが、英語力については当初期待していたほどには伸びていないと感じている。一方でいわゆるBroken Englishの有用性を感じることはできた。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

本インターン期間中に収集したインドネシアにおける経済・社会の状況や行政機構・政治動向等についての各種情報は、現地からでなければ得難い情報も多く、今後の現地ビジネス拡大に向けた戦略を策定する上で、非常に有用であると考えている。

また、産業界のハブ組織であるKADINIに知己を得たことで、今後様々な企業・財界人へのアクセスが可能となり、今後の現地におけるビジネス拡大に大変有益であると考えている。

### 5. 受入機関のコメント

インドネシアの政治や経済分野を含め、幅広い分野に興味を持って、またインドネシア国内の様々な地域を訪れて、実地での調査等で様々なことを吸収していた。

今年は総選挙・大統領選もあるので、もう少し派遣期間が長ければ、本人にとっても更に興味深い経験が得られたのではないかと思う。

今回の滞在期間中に吸収した内容や形成した人脈を今後も継続して活用し、インドネシアと日本の緊密な関係構築に役立てて欲しいと思う。

### インターンシップ風景 ②



青年会議所イベントで  
ジャカルタ州政府関係者と



KADINIオフィスでの打ち合わせ

No.12 (KB117)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Baba Rafi Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	ケバブのフランチャイズビジネスを中心に行っている会社。中規模だが、積極的な海外進出も行なっており、中国、オランダ、スリランカへの出店も控えている。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月12日		
所属先	(株)ニチレイフーズ		
所属部署	生産統括部	年齢/性別	34歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	各部署、支社を回り、多くのインドネシア市場や料理を食す事で、インドネシア人の嗜好性を把握した。多くの時間をR&D部門に所属し、新商品の開発や当社でも扱いのあるメニューを試作し、そのマニュアル等の作成を行なった。また、当社で採用しているコスト試算方法を現地企業に適応させた。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	異文化・異業種の方々との交流を通じて、グローバルな視点での考え方や行動力、現地語でのコミュニケーション力を身につけたい。 経済発展が著しいインドネシア市場の現状把握、今後の展開の可能性などについて調査を進め、今後の業務へ活用出来るよう能力の向上を図りたい。
達成状況	商品開発や品質に関わる内容のプレゼンテーションを英語とインドネシア語で行なえるレベルに達した。セミナーなどに積極的に参加し、インドネシアの企業家の成功事例などを聞く機会が多く、まだまだ発展する可能性が高い事を肌で感じる事が出来た。食品に関わる多くの情報を収集し、当社の進出の余地があるかないかなどについて考える事が出来た。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	現地企業のため、英語を話せる人が少なく、コミュニケーションにインドネシア語が必須であった点。業務を進めているうちに、周囲の協力が希薄なところもあり、必要な情報を得られなかった点。
対処方法	コミュニケーションは会社だけでなく、日々の生活においても積極的に使った。また、インドネシア語だけでなく、ジャワ語など簡単な単語を覚え、コミュニケーションのきっかけに使用した。周囲の協力が得られない点については、担当者にメールにて、モチベーションが低下している旨を伝え、すぐに打ち合わせの場を設けてもらった。考えていること、共有して欲しい事などしっかりと話し合い、その後は順調に業務を進めることが出来た。

### インターンシップ風景 ①



新商品のずんだ餡の試作



ポテトコロッケの試作

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	国際的な事業展開を担う際に必要になる能力のうち、本インターンシップを通じて向上したと考えられるものは、チャレンジ精神や積極性といった点や母国語以外でコミュニケーションをとる事が出来るようになった事。他にも海外に出ることで、自国や派遣国の文化の違いや長所・短所を客観的に見る事が出来るようになった。
理由	日本において業務は既にあるが、本インターンシップでは、自分で考え、行動し、結果につなげる必要があり、主体性や実行力については確実に向上したものと考えられる。 語学力については現地企業であり、なおかつ英語もMGクラスのみという環境であったため、現地語は飛躍的に向上した。また、プレゼンテーションなども両言語を使う必要があったため、向上したと考えられる。 また、ナショナルアイデンティティ・海外志向はインドネシア市場を見た事や各種セミナーに参加した事で、海外でのインターンシップが個人のキャリアビジョンに大きく反映した。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

本年度、役職プレゼンが控えており、その中でも、インドネシアの市場の可能性や得た知識・経験を活かし、特にインドネシアでの開発・生産に携わる業務を行ないたいというキャリアビジョンを作成した。閉塞的な日本市場にはない活気を肌で感じる事が出来たため、考えが大きく変わった。ただし、インフラ整備など冷凍食品だけではかなりハードルが高い事もあり、ターゲットを明確にすることと合わせて進めて行く必要があると考えている。

### 5. 受入機関のコメント

いつも熱心で明るく、新たな環境に順応しやすかったため、Baba Rafi の従業員から好かれていた。インターンシップ活動としては、R&Dに所属し、新商品の開発やレシピ作りを中心に行なった。1週間のスラバヤ支社への出張では伝統的な市場や食事を食べるだけでなく、自分の会社のプレゼンも行なった。また、食文化や仕事など、日本とインドネシアでの日常生活などの違いについての議論も行なった。また、インドネシア語を使用してコミュニケーションをとる事が出来たため意思疎通が容易であった。

### インターンシップ風景 ②



企業家向けセミナーにて

インドネシア語でのプレゼン実施風景



受入先にて

最終プレゼン実施風景

No.13 (KB251)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Baba Rafi Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア・フィリピン・マレーシアにてケバブ店のフランチャイズ展開。現在、1000店を超える規模。中国やヨーロッパへの展開も予定している。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)タカギ		
所属部署	海外マーケティング部	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・所属企業が海外展開を予定しているため受け入れ機関の事業開拓ノウハウを学ぶ。</li> <li>・受入機関の問題点の抽出、改善案の提案を実施。</li> <li>・現地文化に触れ、海外での事業展開をする上での懸念材料を洗い出す。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今回のインターンシップにおいて、食などの現地文化に触れ、インドネシア人の特徴を把握する。</li> <li>・インドネシア進出のために情報収集をし、自社の事業展開(水ビジネス)の可能性を模索する。</li> <li>・現地にてコミュニケーションをとることで、英語力、コミュニケーション力の向上を図る。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジャカルタとスラバヤの食の違いを学ぶことができた。</li> <li>・受入機関の社長と同行することで、多くの現地企業家と交流を持つことができた。</li> <li>・現地文化に触れることで、事業展開の可能性や問題点を肌で感じる事ができた。</li> <li>・現地ではほぼ英語は使用せず、インドネシア語のみであったため、英語力の向上はできなかった。</li> <li>・インドネシア語では、日常会話のコミュニケーションは大分とれるようになったと感じる。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 言葉の壁</li> <li>2. 業務内容の違い(所属企業では浄水器の法人向け営業であったため、受入機関内にて所属企業の業務内容を活かせることが少なかった。</li> </ol>
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自分自身が英語も挨拶と簡単な日常会話しかできない状況のなか、インドネシア語の向上に力を注ぐ。社内では英語を話せる人にも、基本的にインドネシア語を使用してもらった。</li> <li>2. 所属企業は食品業ではなかったが、日本人目線での意見や、所属企業の独自の強みなどを紹介し、受入機関にも取り入れられるような提案を実施した。</li> </ol>

インターンシップ風景 ①



Hendy社長友人と講演会にて  
(Hendy社長の講演時に挨拶)



Kebab調理(実際に店舗に立ち、  
ケバブの調理の経験)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1.インドネシア語力の向上。英語力の未向上。 2.フランチャイズ展開のノウハウの習得
理由	1.基本的に英語を使用する機会がなかったため、インドネシア語のみの向上となった。 2.今後、アジア展開していくにあたり、すでにフィリピン、マレーシアへのフランチャイズ展開をしているため、展開方法のノウハウを収集できた。フランチャイズ展開するためには、投資家への教育が重要となるが、この方法は所属企業が現地従業員を指導するうえでも役立つ。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

自分自身はこれまで海外向けの活動をしたことがなかったが、事前にアジアの文化・ビジネススタイルといったものを経験できたことは、今後実際に営業するうえで大きな糧となる。

自社の商品は浄水機であり、将来のインドネシア市場には大きな期待ができる。しかし、現状ではインドネシア人のイメージとして、浄水機を通して、水道水を飲むのは怖いという思いを持っている。この根本的な部分の意識改革から取り組まなければならないと感じた。

また、現在は自社工場がベトナムにあるが、アジア展開していく上で、受入機関のフランチャイズ展開ノウハウを収集できたことは今後必ず役立つと感じた。

また、受入機関の社長と講演などに行きすることにより、受入機関以外の企業家の人脈を獲得することができた。これは、インドネシア展開時に必ず活用できると実感。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは彼の所属企業の素晴らしいマーケティングシステムを提供してくれました。彼はまた、当社のマーケティングチームに2014年の開発プログラムとして、市場調査システムと方法論を導入しました。

インターンとして、Hendy社長と話すだけでなく、セミナーに参加、またインドネシアの企業家達と会うチャンスがあったことは非常に幸運であったと思います。インターンは将来また同じようなプログラムに参加し、受入機関のメンバーともっと積極的に関わり合えば、彼のインドネシア語は英語と同様に、著しく向上することと思います。

彼はBaba Rafiファミリーであり、彼を受け入れたことは私たちの会社にとって素晴らしい機会でした。

### インターンシップ風景 ②



企業訪問された個人企業家と  
(個人企業家とインドネシア語  
のみでの交流)



Hendy社長(中央右)と  
仕事パートナーと。

No.14 (KB244)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Global Teknik Engineering		
受入機関概要 (事業内容等)	工場設備機器の据付工事及びそのメンテナンス。 設備機器の手配及びそのスペアパーツの供給。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	ダイキョーニシカワ(株)		
所属部署	第1営業部	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の日本人顧客を中心とした営業活動において、通訳・資料作成のアシスタントを行う。また、営業活動の中で日系企業を中心に工場を訪問し、新規顧客開拓を行う。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	国際即戦力インターンシップ事業参加の目標は、インドネシアにおいて留意すべき商習慣上や文化面の相違点を把握し、その情報を社内に展開し、今後の弊社工場建設に伴う営業活動に生かすためである。達成に向けては、日系自動車製造業を中心に顧客訪問を行い、その認知を深める。
達成状況	当初の計画通り、日系自動車製造業を中心に顧客訪問を行い、各工場の状況を視察し自らの報告書に纏め、今後の工場建設に伴う留意点を認識した。また、担当者との面談や受入機関の対応を考察し、インドネシアの商習慣の把握に努めた。 文化面の相違点に関しては、受入機関社員と休日も含めて生活を共にし、何が日本と異なるか議論を交えながら身を持って体験した。従って概ね達成できたと考えられる。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	当初、受入機関から明確なタスクを与えられる事が無く、実践的な業務を得ることができなかった。その都度、要求はしていたが「後で考えておく」との言葉のみで終わる事が多かった。
対処方法	受入機関からの指示を求めるだけであり、事態は好転しなかった。そこで自発的に業務を創り出し、効果的なタスクを設定するよう努めた。例えば、会社訪問では同席のみだったが、質問シートを作成し、先方に尋ねるようにした。これにより、面談中の自らのタスクを設定でき、帰社後の資料作成業務へと繋がった。考え方を受動的から能動的へと転換する事で対処した。

### インターンシップ風景 ①



受入機関顧客との面談



工事現場視察

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点は、自分が外国人という立場で、物事をどのように前進させるか、その必要性を現地スタッフに認識させるスキルである。
理由	インターンシップ中に与えられたタスクの中には、自分が中心となって取り組んだ業務もあった。その中で日本人同士では阿吽の呼吸で理解し合える部分についても、一から伝えていく必要性があった。その際、重要性を理解してもらうために時間を割き、スタッフとの認識を一致させた。その事で、より円滑に同じベクトルに向かって業務を進める事ができたためである。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップでは、業務・生活の殆どにおいて日本とは全く異なる状況であった。その中で試行錯誤を続けながら自らの目標達成に向けて取り組んだ。ここで得た自らの成功・失敗の経験を社内展開し、海外に対する意識を近づけ、海外事業展開に目を向ける社員を増やす機会としたい。

また、期間中には多くの日系企業を訪問した。今後の工場建設を控える弊社にとって、インドネシアにおける潜在的な人脈構築を得たと考えている。また、各工場を見学する事で得られた情報を展開し、自社で行うべき生産管理手法の考察に活かしたい。

個人的には、インターンシップを経験する事で、より能動的な姿勢が身についたと感じている。ここで得た積極性を今後の営業業務に活かし、顧客との良好な人間関係の構築に活かしたい。

### 5. 受入機関のコメント

PT.GTEとしては、インターンシップ受入という新たな経験を得ることができ大変満足している。

インターンはとても親切で、日々のコミュニケーションやタスクへの取り組み、当社の管理手法の改善に際しても、考え方・提案等を多く出して協力してくれた。

言葉の壁以外インターンシップ活動に大きな問題はなく、それに関しても担当者・インターン共に英語が話せるため支障は無かった。

全体を通しての印象も非常に良く、我々は将来的にもこのインターンシップ事業により協力していきたい。

### インターンシップ風景 ②



日本人顧客へのプレゼン



顧客訪問にて(検査依頼)



No.15 (KB135)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT.Mada Wikri Tunggal		
受入機関概要 (事業内容等)	二輪向け樹脂成型部品,二輪向け金属スタンピング部品 製造販売 バンドン・チカランに計3工場あり全従業員620名。		
派遣期間	2013年9月25日 ~ 2014年2月28日		
所属先	日東精工(株)		
所属部署	販売課	年齢/性別	29歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	①派遣企業での仕事内容、レベルの把握②派遣先への営業支援。③インドネシア市場の調査。④自社工場及び他企業とのコネクション作り。⑤インドネシア文化の体験。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①所属企業に対しインドネシア市場の情報収集し展開をする。②派遣先の事業における懸念材料を把握し、所属企業として何かサポート出来る内容を模索する。③語学の勉強に従事し、自己啓発を図る。④現地企業の技術力(生産委託レベル)の把握。また、所属企業の現調化製品の模索や加工先充実の為の情報を得る。⑤派遣国の文化や習慣への理解を深める。
達成状況	①所属企業に対し収集した情報を展開用として資料としてまとめた。②派遣先での懸念材料が現場の5Sであった為、資料を作成、場合によりその場で写真による改善サポートを行った。③インドネシア語は日常会話程度であれば意思疎通できるレベルに達した。英語能は変わっていない。④派遣先の全現場に入らせてもらい研修を受けることで目標通りの情報を得た。所属先企業への資料としてまとめた。⑤インドネシア語での会話以外はせずに交流を深め、派遣先の家に泊めてもらい文化について学んだ。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	私自身が英語もインドネシア語も出来ない為、主に会話で苦勞をした。食事が口に合わず、体調を崩した。改善等の提案時に現地従業員はどうしても受身となる。改善時の「考える」といった習慣つけさせる事が困難であった。
対処方法	会話に関しては派遣後2ヶ月で最低限のインドネシア語を勉強し、相手が困らないようにした。その後、研修を進める上で提案・日常会話で細かい内容、ニュアンスを聞き取る、話すことが困難となったが、携帯の翻訳機能を使ったり、辞書を使ったり、使えるものを使って対処した。資料はなるべく写真を使い、目で見て分かる形での報告をし、どうしても伝わらないときは英語とインドネシア語の組み合わせで話した。提案時は出来るだけ相手の意見を取り入れ、相手のやる気を促す様にした。

インターンシップ風景 ①



現地企業での作業手順書確認



5S改善プレゼン

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点: 海外での対応力(生活・会話・文化)、海外に住むことで客観的に自社や日本の企業(ビジネス)の手法を把握することが出来た。 向上しなかった: 語学(英語)
理由	向上した点: 実際に一人で生活することにより、日常会話・文化は自然と身についた。また、危機管理に関しても事前に病院や土地柄を把握するようになった。他国のビジネスアプローチ(企業の設備・人投資含む)を目の当たりにし、日本の保守的なビジネススタイルを感じた。今は品質で信頼性がある為、他国よりも優位にあるがコネクション作りの速さは圧倒的に遅いと感じた。 向上しなかった点: 英語は使える人が派遣先にも少なく、使用頻度が少なかった為。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

自社インドネシア工場で働く際は、現地従業員とのコミュニケーションや本研修で知り合った派遣先、その他企業とのコネクションを生かせる。  
現所属部署にしても本研修の経験を生かし顧客の海外生産を見越した製品の提案や、初めて現調を検討されるお客様へのちょっとした情報展開が出来る。

### 5. 受入機関のコメント

インターンを受け入れた印象  
自主的にインターンに取り組んでくれ、自社に対しても懇親的であった。  
インターンから得たもの  
日本語の労働文化と規律を学んだ。(5Sの改善をしてくれた。)  
日系企業との取引に貢献してくれた。  
インターン生の会社見学を実施してもらい、生産性を上げる為の方法や自動化について勉強になった。  
日系企業への製品アプローチにより会社収益を増やしてくれた。  
次回もインターンを受け入れたいか。  
是非受け入れたい。2名以上でも構わない。

### インターンシップ風景 ②



AHM(サプライヤー)改善発表会



インドネシア展示会への訪問

No.16 (KB098)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT.Golden Citra Dinamika		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車用フロアマットの製造・販売 各種カーアクセサリーの販売		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	NTN(株)		
所属部署	EVM事業本部	年齢/性別	28歳/男性

インターンシップ内容(概略)	派遣先企業の工場の改善活動 派遣先企業の新製品開発工程を学ぶ
----------------	-----------------------------------

**1. 自身の目標と達成状況**

目標	新興国での自動車部品の開発工程を学ぶ 新興国での自動車事情を調査する 多角的な視点を持つ技術者になる
達成状況	派遣先企業ではこちらの意図していた様な開発業務につくことが出来ず、新興国での開発工程を学ぶことはほとんど出来なかった。自動車事情に関してはJETROからの資料や、日常生活の中で色々なことを学ぶことが出来た。またインターンシップ期間中はほとんど工場改善業務についていたことと、いくつかの自動車部品メーカーの工場見学をしたことで新興国での工場の現状を知ることが出来た。そういった意味で技術者として成長できた。

**2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか**

課題	工場の業務改善を行っていく上で、英語を話せない従業員とのコミュニケーションの他、日本の工場との常識の違いに苦労した。(QCD、5S、安全等への意識や仕事に向き合う姿勢等)
対処方法	こちらから見て信じられないと思うことも、こちらの工場の従業員からすれば普通ということが多くあり、従業員たちを否定しない形で一つ一つ丁寧に説明した。日本の工場はどの様にしているかを写真を用いて説明した。『もしもあなたがお客様で、この状態を見てどう思うか』といった質問を多用した。

インターンシップ風景 ①



工場リーダー達と改善ミーティング



安全確保の為の治具設計

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	相手と自分の文化的な違いを理解する能力を身につけることが出来た。また、日本と国民性や趣味嗜好が全く異なる為、新興国で事業展開を進める場合には、その国に合った事業形態で、その国に合った商品を開発することが大切だと感じた。
理由	工場の改善活動や知り合った人々との会話を通じて、同じアジアにも関わらず言葉や人種といった表面的な違いの他にも、それらを取り巻く環境が全く違うことを感じた。特に、日常生活のスタイルや、仕事やお金に関する感覚は日本のそれとは全く異なるということを日々実感させられた。まずはそれらを受け入れることが、事業展開の第一歩になると考える。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップを通じて、インドネシアの国民性やライフスタイルが日本のそれらとは全く異なることが理解できた。自動車の使われ方も日本とは全く異なることもわかった。帰国後はそれらの経験を踏まえた商品開発を推進していく。また、今回のインターンシップを通して色々な方々と知り合うことが出来た。今後所属企業の海外展開促進にも力を貸して頂けると考える。また、その際にはお互いの利害関係がうまくマッチする様なビジネスとしていきたい。QCD重視の日本と比べ、良好な関係が重視されるインドネシアではそういったビジネス展開が必要だと考える。

### 5. 受入機関のコメント

- インターンを受け入れたことで、特に改善活動により、よく働くということを学ぶ助けとなった。
- インターンは、インターンのタスク以外にもインドネシアの社会について高い学習意欲があった。所属企業がまた彼をインドネシアに派遣することを望んでいる。
- インターンは派遣先企業の全ての人と良好な関係を築いた。インドネシアを満喫していたように感じる。
- 改善活動で設計製作したハンドガードはカッティングラインの従業員を守るもので、とても感謝している。
- 派遣先企業の従業員はインターンが改善のイロハと協力して仕事をするということについて教えてくれたことに感謝している。

### インターンシップ風景 ②



朝礼でのスピーチ



他のインターンの派遣先企業訪問

No. 17 (KB013)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. JAC Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア最大手の人材紹介・コンサルティング会社。日系企業の進出著しいインドネシアにおいて人材紹介、人事・労務コンサルティング等、幅広く進出支援を行っている。インドネシアでの企業活動におけるリソリューションを提供する企業として、その役割がますます期待されている。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	大阪大学		
所属部署	外国語学部	年齢／性別	21歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシア人の採用面接における通訳。・翻訳サポート。面接コーディネーター。</li> <li>・日系、ローカル系企業の新規顧客開拓。・邦人向けメディアの原稿、広告作成。</li> <li>・ローカル人材への面接指導。・各種セミナーの運営サポート</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.日本人マイノリティの環境下のインターンシップに参加することで、精神力、視野の向上、また他文化を受け入れる柔軟性、寛容性を身につける。</li> <li>2.インドネシアの商習慣、社会文化、コミュニケーション方法について理解を深める。</li> <li>3.日系企業のインドネシアでの状況、現地人材の状況確認。</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.文化の違いを見るたびに精神的に成長でき、またそういった見方もあるのだと実感できた。他文化に対する受容も、単に受容する、拒絶するだけでなく、深く観察、判断することの大切さを学んだ。</li> <li>2.インドネシア人社員やクライアント訪問の中で学ぶことができ概ね達成できた。</li> <li>3.日系企業へのクライアント訪問、ローカル採用面接同行を通して理解できた。</li> </ol>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.日本人とインドネシア人の時間意識の差。</li> <li>2.当初と言っていたことが後々になって変わってしまうということ。</li> </ol>
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.アポイント等の際に何度もリマインドをするように心がけた。</li> <li>2.口頭だけの約束にせず、決めたことをドキュメント化し双方で確認を続ける。</li> </ol>

インターンシップ風景 ①



ジャカルタオフィスのメンバーと



受入機関での最終報告発表

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1.デザイン力 2.業績評価指標(KPI)の導入
理由	1.外国では計画通りに物事が進まないことがあるため起こり得る事態を考慮し、それらを計画に盛り込み、周りの人を巻き込みながら実行することが重要であると実感し、また実践することができたため。 2.目標と結果を数値化して常に軌道修正しながらインターンシップを行えたため。

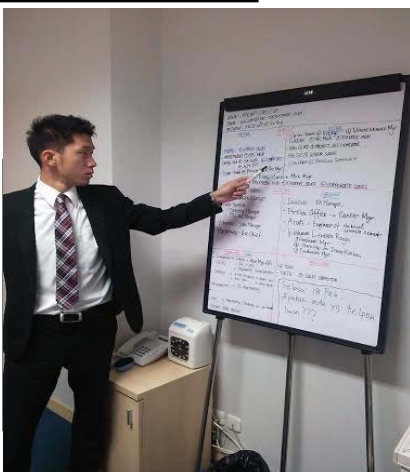
### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インドネシアの文化、社会の基本的理解をしたので、今後の人脈構築、良好な関係発展に大いに活かすことができる。
- ・3か月インドネシア人の家にホームステイをし、インドネシアの宗教的、伝統的行事を数多く経験することができ、インドネシアに対する理解が深まった。
- ・今回のインターンシップでの経験により、この国での生活に自信がついた。今後のキャリア構築としてはインドネシアに重きを置いている企業への就職を目指したい。
- ・多民族、多文化が共存している国、世界の縮図のような国での経験は大きな自信となった。
- ・キャリア形成の中でも今回得た経験、人脈を大事にしていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはインドネシア語専攻であり、今後インドネシアに関連する日系機関への就職を目指すため、進出日系企業のインドネシアにおける問題・課題等、状況の理解をしたい、という目標を持っていたため、その達成に向けた支援を心がけました。
- ・学生ではありながら、ビジネスマナーや勤務態度は、十分にマスターされた状態で参加されていたため、予定より多くの経験していただきました。言葉も英語・インドネシア語を十分に使いコミュニケーションができ、常にポジティブで、責任感も強く、思いやりもある。ぜひ、こういう人材に、次世代の日本-インドネシアの橋渡しを担う人物になっていていただきたいと思います。
- ・今回、築いた日本人・インドネシア人多くの方との人脈をぜひ、長く温めていていただければと思います。

### インターンシップ風景 ②



定例ミーティングでの進捗報告



End Year Partyで民族衣装体験

No.18 (KB054)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Nawilis Waskita Lestari		
受入機関概要 (事業内容等)	1973年創業の車両整備工場及び付随品販売会社 主要サービス: Spooling, Balancing 等		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	日本ケミカルズ販売(株)		
所属部署	営業部	年齢/性別	25歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全支店の在庫管理、在庫削減方法の確立</li> <li>・カスタマーサービス部署にて業務補佐</li> <li>・車両整備現場見学</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地の自動車及びオートケミカル品の市場調査ならびに知識を習得する</li> <li>・日本との商習慣や生活習慣、また安全管理意識の違いについて学ぶ</li> <li>・所属企業や子会社が進出する際に信頼できるパートナー企業を探す</li> </ul>
達成状況	<p>商品知識という面からみるとあまり成果は感じられないが、実際に現地で生活することでシェア率の多い車メーカーや、オイルメーカーを確認することができた。また、データを取る為に各支店と連絡を取り合うことで言語や、現地の仕事のスタイルを学ぶことができた。あまり他社と関わる機会がなく人脈を広げることは難しかったが、所属企業とはしっかり関係を築けたので、今後インドネシアでの進出があれば、足掛かりとしていきたい。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>言語の問題があり、各支店への依頼事項は英語の話せる指導員を通して行っていたが、言いたいことが末端に伝わるまでにタイムロスがあり、欲しい情報を仕入れるまでにかなり時間を要した。</p>
対処方法	<p>現地語を勉強することである程度の文章が書けるようになり、指導員を通さずに末端まで直接メールや電話で連絡できるようになり、情報収集のタイムロスが大幅に減った。また連絡内容を工夫することで、早い返信を促せるようになった。</p>

インターンシップ風景 ①



通常業務オフィス



受入機関担当者との打ち合わせ

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーション能力の向上</li> <li>・宗教の尊重</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地に赴き、生活や言葉に慣れるまでは関係を築くことがかなり困難だが、その間臆病にならず、自分から相手に近づいたことでコミュニケーション能力が向上した。</li> <li>・イスラム教の人が大部分を占める国でのマナーや、行動について知ることができた。仕事よりも宗教を優先する人が多い中で働く際には、重要なことだと思った。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ブランド力のある受入機関としっかりと関係を築いたことで、今後現地への進出を考える際には信頼できる現地の生情報を手に入れることができるようになった
- ・在庫管理方法を提案したことで、今後管理システムの無い状況で支店を立ち上げた場合にも、自身で対応策を考えられるようになった。
- ・完全な現地企業(外国人が1人もいない)で働けたことで、現地の生活スタイルやコミュニケーション方法を肌で感じ、深く学ぶことができた。今後現地で人を管理する立場になったときに、効率的に働いてもらえるような環境や方法を考える良い機会となった。

### 5. 受入機関のコメント

- ・当初インターンは、インドネシア語でのコミュニケーションに問題があったが、現場スタッフに積極的に話しかけるなどして改善し、最後には意思疎通が図れるようになっていた
- ・第三者(会社外)の立場から従業員と共に働き、現場での様子をメリットデメリットに関わらず正確に報告してくれたため、改善点の発見に大きく貢献した
- ・依頼したことに対し積極的に素早く行動し、円滑に業務を薦めてくれたため、とても助かった

### インターンシップ風景 ②



Cilegon支店訪問



カスタマーサービスにて点検補佐



No.19 (KB051)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT.OS Service Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	主に在インドネシア日系製造業向けに人材紹介、人材派遣、業務請負、ビザ代行業務、日本語学校運営		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	檜山工業(株)		
所属部署	総務部	年齢/性別	27歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	ビザ代行業務の資料作成、顧客対応。技能実習生(マガン)の面接同行、資料作成。ホームページ内容作成。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	人材紹介、人材派遣業務の業務に携わり、日本の人材派遣制度との違いを理解すると同時に人材募集、面接のノウハウを得る。インドネシア製造業の労働環境やインドネシア人労働者の気質を理解し、インドネシアに進出する際の利点、留意点を見つける。インドネシア語習得とインドネシア文化への理解。現在の英語学習維持と英語力向上。
達成状況	受入機関は製造業の包括的なバックアップをしていたので、製造業がインドネシアに進出する際に必要な人材、ビザ、請負等の労働力を学ぶことができた。ビザの手続きの流れや顧客への対応、ミーティング参加など一連して業務を行い、インドネシアビザ発行への理解が深まった。英語力が向上し、赴任当時は聞き取れなかったインドネシア人の英語が、聞き取れるようになった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ビザ代行業務において、ローカルスタッフとのコミュニケーションを取りビザの日程を把握し、顧客への連絡・日程調整をする。
対処方法	当初はローカルスタッフが話したビザの予定を聞くことしか出来ず、ローカルスタッフの反応が悪かった。自分が理解し、今後のプロセスに必要な対応を理解して、ローカルスタッフから情報をもらえるようになった。理解が浅いと情報を教えてくれない、解決できる能力を持っていないと相手にしてもらえないと感じた。自分の対応には満足のものに達しなかったが、日本人・インドネシア人が一緒に働く環境に身をおき、双方が一緒に働くことの難しさを知ることができた。

インターンシップ風景 ①



請負現場の初日を見学



歓迎会にて

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した資質 広い視野、柔軟性、語学力(英語)、コミュニケーション力、海外志向</li> <li>・向上しなかった資質 語学力(現地語)</li> </ul>
理由	<p>人種問わず日本では出会えない人々に会い、様々な職や価値観、考え方があることを知って、視野が広がった。また、日本人とは仕事に対する考え方や取り組み方が異なることを知り、海外生活での仕事への抵抗がなくなった。英語が第二言語である環境で、実際に英語を使うことに慣れた。一方で、インドネシア語を使うよりも英語を使うことが多く、インドネシア語の向上が出来なかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・製造業がインドネシアに進出する際に必要な流れを学ぶことができ、所属先で今後進出する場合、その知識が活かせる。
- ・日本人以外のスタッフと一緒に働くことの難しさ、日本人と日本人以外のスタッフと一緒に働くことの難しさを知った。考え方や感覚、行動が違うので、それらを理解しなければならない。
- ・今後新興国で働くことになった場合、新興国のビジネスの難しさ(インフラ等が整っていないので時間等の不確定要素が多い、政府機関等が未発達)を理解して行動できる。
- ・第二、第三言語を使うことに慣れ、それらを使うことへの抵抗がなくなった。今後語学を勉強する糧となった。

### 5. 受入機関のコメント

- ・ご家族のご病気があり一時帰国などあったが、無事に6か月の実習を終了できました。
- ・業務としては、ビザ事業について、日本語マニュアル作成などの成果物も残しました。これまで経験が少なかったため難しい面もありましたが、顧客コレスポンス業務も経験できました。
- ・英語が堪能であることもあり、インドネシア語を使う機会が少なかったからか、インドネシア語の習得には少し物足りなさがあった様に思います。
- ・短い期間でしたが、インドネシアの良い部分と難しい部分を体験できたと思いますので、この経験をもとに今後の飛躍を祈念します。

### インターンシップ風景 ②



ミーティングの様子



ミーティング後の食事会にて

No.20 (KB236)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. OS Service Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	ビザ手続き、請負業務、技能実習生派遣制度、人材派遣、日本語学校の経営など、主に日系企業向けのアウトソーシング事業		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)古川製作所		
所属部署	総務課	年齢/性別	26歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	インドネシアの日系アウトソーシング企業でビザの手続き、請負業務、人材派遣制度等の業務に携わることで、日本企業が海外へ進出する際の流れを理解すること。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①受入機関においてビザ申請業務や請負業務、人材派遣等に関する実践的な業務に関わらせて頂くことで、今後所属企業がインドネシアへ進出する際に活かせるスキルを身につけるため。 ②インドネシアの日常生活に関する一般知識や、ローカルの食品企業等の情報を収集し、所属企業の進出の足がかりとなる情報を収集するため。
達成状況	①クライアントとの新規ビザ申請対応や、請負業務の改善提案、人材派遣の面接対応、新規ビザ管理リスト作成等、受入企業の多様な業務に携わらせて頂き、短期間で知識を習得できた。 ②ローカル企業訪問で新規顧客候補をみつけることができたり、ジャカルタで使用されている包装機械を見学できたりと、今後の進出に直接的に繋がるような案件、情報を得ることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①当初はローカルや日系の食品企業工場を沢山訪問できると考えていたが困難であった。 ②ビザ手続きという、知識も経験もない業務を本格的に担当させて頂いたため、スタッフとのコミュニケーションや仕事の進め方を考えなければ仕事が上手く回らなかった。
対処方法	①色々な場所へ足を運び人と会うことで、工場設立に関する情報、包装機を使用している場所情報等を得ることができ、充分とはいえないが、3ヶ月で自分のできる範囲内の情報収集ができた。 ②スタッフの信頼を得るため、小まめな声かけや進捗確認、提案をすることで、徐々に、こちらから聞かなくても情報を教えてくれるようになり、仕事がしやすくなった。

インターンシップ風景 ①



受入機関スタッフの誕生日会



請負業務を行っている工場での作業体験

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	現地のペースで仕事をしつつ、日本的な仕事の質を追求するというスキルが少し向上したと思う。
理由	インドネシアの人は比較的日本の考え方ややり方と似通った部分があるので、元々仕事がしやすい感覚もあるが、ローカルは仕事のスピードがゆっくりしているとか、色々なシステムが整っていないのでレスポンスが曖昧なものだとか、そういった固定観念をなくし、まめに声かけをしたり、日常的な会話もするよう心がけることで、細かい資料を作る場合にも大きな行き違いやトラブルが発生する状況がなかったため少しは向上したと感じる。中国駐在時はできなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インドネシアに代理店や客先がない所属企業にとって、衣食住に関わる基本的な情報やローカル企業の情報に加え、ビザ手続き方法や請負業務、技能実習生派遣等、会社設立後に必要な多様な情報を報告することで、今後のインドネシア進出時の検討材料として活かす事ができると思われる。

### 5. 受入機関のコメント

- ・海外志向が強く、積極的に取り組む姿勢が見られ、また吸収力も早く、「さすが日本人！」という部分を当社ローカルスタッフにも見せてくれたと思います。
- ・業務としては、ビザ事業について、顧客コレスポンス業務でも的確な返答ができるまでになり、また技能実習生送出し事業については、煩雑な書類作成を整理し、ローカルにもわかりやすく作成してくれました。
- ・英語が堪能であることもあり、インドネシア語を使う機会が少なかったからか、インドネシア語の習得には少し物足りなさがあった様に思います。
- ・3か月という短い期間でしたが、インドネシアの良い部分と難しい部分を体験できたと思いますので、この経験をもとに今後の飛躍を祈念します。

### インターンシップ風景 ②



他のインターンの農村リサーチに同行



2014年度社内ミーティング

No.21 (TA 001)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Caturindo Agung Jaya Rubber		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車用ゴム製品(ラジエーターホース、ウェザーストリップ、各種プレス製品等)の製造及び販売。従業員は700名程度。		
派遣期間	2013年10月7日 ~ 2014年2月28日		
所属先	広島化成(株)		
所属部署	設計・技術G/開発課	年齢/性別	26歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	インドネシアでのゴム製品の生産プロセスについて理解した。また、ゴム材料の調達経路、サプライヤーについて調査を行い、インドネシアにて調達可能な材料を把握した。またその材料を使用して生産性の良い配合の立案を行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インドネシアの文化・習慣・アイデンティティの差異に対する理解を深め、インドネシアでの適切なコミュニケーション能力を獲得するとともに、相互理解の不足から起こりうる問題を把握し、適切に対処できる体制を構築するための指標とする。
達成状況	日々の生活や業務の中で様々な人と関わることで、様々な意見を交換することができ、適切なコミュニケーション能力を養うことができた。また、品質の管理体制について、日本とは大きな認識の差があることが確認でき、このずれを是正するために日本での体制とその効果について説明し、ある程度の理解を得る事ができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	生産時の品質の管理体制に関する認識の是正。
対処方法	『品質を一定に保つ』という概念があまり浸透しておらず、生産時の品質の管理体制がずさんだった。意識改善を行うべく、日本での管理状況やそれによる生産性への影響を説明を実施することで、メリットを把握してもらい、管理体制の強化の必要性と重要性を理解してもらった。

インターンシップ風景 ①



CARの事業概要及び製品について学習。写真はCAR製品サンプル。



CAR工場見学を行った。写真はラバーマットの生産しているところ。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	英語及びインドネシア語での専門的な用語を用いた技術に関する説明を行う能力を向上させることが出来た。
理由	業務を進める中で、生産の管理体制に関する大きな認識のずれが確認されたため、是正を行う必要性が生じた。これを実行するために、ミーティングを複数回実施した。初めは自分が理解しやすい用語で説明していたが、予想以上にうまく伝えることができなかった。このため、その場で認識しやすい用語を意見交換しながらまとめていくスタイルを取ることで徐々に改善していった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インドネシアで暮らすことで、受入機関のみならず様々な人々と関わることができ、文化・習慣・アイデンティティについて理解を深めることができ、適切なコミュニケーション方法を学ぶことができた。
- ・現地の生産工場及び設備の見学、製品の品質に関する考え方に触れる事で、日本との認識の差を学ぶことができ、自社の強みとしてインドネシアに打ち出すべき部分を把握できたため、自社のアピールに活かすことができる。
- ・インドネシアにて調達可能な原材料をコストも含めて把握することができたため、各製品に対して適切な配合を適切な価格で考案するために役立つことができる。
- ・今回培ったネットワークを利用することで、より早い情報の収集に活かすことができる。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インドネシアの文化・習慣・アイデンティティに興味を持っていたが、人見知りな部分や言語力の問題があり、相互理解が難しい場面もあった。しかし、これを解決するために、自ら積極的に交流していた。
- ・業務においては、技術スタッフと積極的に意見交換を行っており、お互いに良い刺激を与えられる関係を築くことができた。

### インターンシップ風景 ②



CARスタッフ協力のもと配合試験用の材料の作成を行った。



テスト材料にて製品試作を行った。写真はウェザーストリップを作成しているところ。

No.22 (TA009)

派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT Astra Daihatsu Motor(ADM)		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容:4輪自動車製造メーカー 規模:従業員数 11,000人 インドネシア国内に工場を5ヶ所所有		
派遣期間	2013年10月2日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)メタルアート		
所属部署	生産管理室	年齢/性別	32歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産計画の立案業務の習得</li> <li>・品質管理業務全般の把握</li> <li>・原価会議への参加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸入部品手配/在庫管理業務の習得</li> <li>・プロジェクト推進会議への参加</li> <li>・安全会議への参加</li> </ul>
--------------------	--	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社インドネシア事業進出に備えて、生産管理や品質・安全管理業務を中心にADM社の業務内容に精通する。</li> <li>・現地での様々な事柄に対して相談・情報交換できる人的ネットワークを作る。</li> <li>・インドネシア語や英語の語学力を向上し、現地商習慣に対応できる人材となる。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車メーカーにおける生産計画がどの様に情報を集め生産台数を決定しているのかを学ぶことが出来た。一方で、品質・安全管理については期間が不足し深い所まで習得出来なかった。</li> <li>・受入機関を中心にインドネシア人、日本人とも継続可能な人脈が構築できた。</li> <li>・休日にインドネシア語講座を受講するなどしたが、習得には至らなかった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンの後半でデスクワークを離れ、倉庫現場において在庫管理の確認を行う機会があったが、倉庫現場に従事している社員は英語が全く話せずインドネシア語のみしかコミュニケーションが取れなかった。
対処方法	自分の言いたいこと、考えを事前に表やグラフに図示した資料を作成し持参した。図を元に話をすると行き違いもなくスムーズにコミュニケーションが取れるようになったと感じた。また、伝えようとする姿勢があれば何とか伝わるのだということが実感できた。

インターンシップ風景 ①



日常業務風景



倉庫現場の様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・向上した: 派遣国のビジネス環境理解、異文化理解  ・向上しなかった: 語学力(インドネシア語)
理由	・向上した: 約5カ月の滞在で、イスラム圏の商習慣・生活を体感することが出来た。 また高成長が続くインドネシアの自動車産業のビジネス環境を身をもって知ることが出来た。 ・向上しなかった: 一緒に業務を行ったインドネシア人スタッフ達は皆、英語が堪能で日頃のコミュニケーションを英語に頼ってしまい、インドネシア語はあまり向上しなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・弊社のインドネシア進出にあたり、取引先となる自動車メーカーにおいてどの様に生産計画を立案し、各部品メーカーに展開しているのかを知れたことは大きな収穫となった。
- ・労働者デモや洪水など日本では考えられない問題が頻発し、経営の大きなリスクとなっている事が分かった。
- ・問題発生から意思決定までのスピードが非常に速く、間近で体感できたことは大きな財産となった。

### 5. 受入機関のコメント

今回、インターンには弊社の生産管理業務を中心に品質管理、安全管理と幅広く勉強して頂いた。慣れない海外生活・言葉の中、大変な苦労があったとは思いますが、持ち前の明るさと勤勉さで積極的にローカルスタッフともコミュニケーションをとり無事にインターンシップを終えることができた。また、レポートを毎日欠かさず提出する姿や常に学ぼうとする姿勢等、弊社社員の方が勉強する場面が多かったように感じる。近い将来、インドネシアに赴任され、活躍される日が来ることを社員一同楽しみにしている。

### インターンシップ風景 ②



実際の車両を並べて品質の確認を行う



輸入部品フォロー会の様子



No.23 (TA015)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT.Dharma Samudera Fishing Industries,Tbk.		
受入機関概要 (事業内容等)	マグロやタコなどの水産物の加工・輸出。インドネシア各地から原料を集荷し世界中に販売している。		
派遣期間	2013年10月21日 ~ 2014年1月17日		
所属先	(株)交洋		
所属部署	第2営業部	年齢/性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の原料仕入先と仕入方法を把握する為地方部へ出張し、新規買付商品の可能性を模索。また日本からインドネシアへの販売において国内市場の現状把握と販売方法を検討。それらの活動を通して新規取引先の開拓を行った。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	輸入輸出の両面において、受入機関との関係強化、新規取引先開拓を図ることを通してインドネシア全体の水産業・食品業界の実体を把握し、今後の業務の幅を広げたい。
達成状況	同行出張や工場での共同作業、また長期滞在を活かし掘り下げた内容の話し合いを持つことができ、受入機関との今後の取引の拡大に向けてのビジョンを共有できた。またこれまでの業務では経験の無かった新規仕入先や販売先の可能性調査を行い、インドネシアだけでなく今後の海外展開の際の市場調査方法を学ぶことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	品質基準の認識の違い。受入機関との新たな取引商品として買い付けることになった商品の加工に立ち会ったが、予想以上に品質基準が低いことが判明。受入機関としてはこれまでは品質基準の低い欧米への販売が中心であったため、工員へ新たな品質基準を認識させる必要があった。
対処方法	実際に加工現場で指示することに加え、現状当社が他国から買い付けている商品と比較した資料を作成し、ミーティングでその内容を紹介した。写真を多用し視覚的に伝えることと、他国(日本)で最終的に消費されている様子も紹介することで工員の商品に対する理解を深めてもらうよう努めた。

インターンシップ風景 ①



受入機関の工場にて加工の視察と指導。



多くの庶民が利用する伝統的市場を視察。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	新規取引先の開拓方法。 国民性・宗教と商慣習の関連性とそれに対する対策。
理由	異業界であっても幅広いコネクションを持つことで多くの情報を集めることができた。日本では調査できない現地企業の情報やデータも統計機関を紹介してもらい、その結果を元に可能性のある企業にはすぐに訪問することで新規取引先の開拓に繋がった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回受入機関との新たな取引を成立させ、更に滞在中にその商品の生産開始にも居合わせる事が出来、品質の眼鏡合わせが出来た。今後はこの新商品の日本国内での販売促進に注力し、早急に追加注文に漕ぎ着けたい。この買付商品を皮切りに更に受入機関との関係を深める為の展開として、現在中国で行っている委託加工事業をインドネシアにシフトする計画を所属企業内で提案する。これには第3国からの原料輸入時に出来る煩雑且つ時間のかかる手続きの問題をクリアする必要もある。また受入機関にとっては加工経験の無い商品であるため改めて加工指導が必要であり、経費面でも既存の中国よりも高くなる試算にはなるが、将来的にはその商品をインドネシア国内での販売を見据え受入機関に委託することで扱い量を伸ばせるのではないかと見ている。また同様に他の新規取引先とも委託加工時事業の展開について今後詳細を詰めていく。

### 5. 受入機関のコメント

インターンを通してインターン所属企業の企業理念や経営方針を学ぶことができた。今後は日本市場に注力していくという考えに確信を持つことができた。今後も両社間での事業展開に向けて更に議論を進めたい。

### インターンシップ風景 ②



スラウェシ島中部の産地にて。  
漁師に帽子を拝借。



中部ジャワの漁港。流通の為の  
インフラ整備が課題。

No. 24 (TA017)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT Panca Mitra Multiperdana		
受入機関概要 (事業内容等)	水産物輸出業社		
派遣期間	2013年12月9日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)交洋		
所属部署	第三営業部	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地で得た情報や知識を元に、既存取引商材の増加を目指す。</li> <li>・新規商材、或いは日本から現地への輸出といった新たなビジネスチャンスを見出す。</li> <li>・海外での業務を通じて現地の理解を深め、英語力やコミュニケーション能力向上を図る。</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・工場のキャパシティ、生産工程、漁場を知り自身の知識向上を目指す。</li> <li>・インドネシア国内のトレンドや需要を調査し、扱い商材の輸出入の可能性を模索する。</li> <li>・受入機関との良好な関係を維持し、長期的な視野で今後も商売をできるように関係を構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・工場の工員数、生産能力、使用言語など普段の仕事では把握できない内容を熟知することができた。</li> <li>・インドネシアで流通している日本食をレストランやスーパーを訪問することで把握することができた。</li> <li>・海外経験の少ない私にとって、一番不安な目標であったが担当者だけでなく、工場スタッフとも良好な関係を築くことができた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の社内ルール、資料、作業記録の確認を行う際に、日本語で理解に苦労した単語を、英語やインドネシア語で伝えるのは困難であった。</li> <li>・食事や生活スタイルの違いなど文化の違いに戸惑うことがしばしばあった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジェスチャーや辞書、写真などを用いてなんとか理解してもらう事ができた。</li> <li>・独自の文化、食生活、貧富の差、国民性などかなり理解を深めることができた。また、食事や生活スタイルは積極的にインドネシアに合わせるようにチャレンジし、徐々に慣れていくことができた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



工場での作業



インドネシアでの日本食

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・海外経験がほとんどなく、語学力と海外におけるコミュニケーション能力が不足していたが、本インターンへの参加を機に、語学力のレベルアップ、度胸を身に付ける事ができた。</li><li>・インターンシップ前は、異文化対応能力が不足していたが、インドネシアの社会、文化・習慣、商習慣に対する理解を深めることができた。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・商社として必要不可欠な語学力の向上はもちろん、他国で海外ビジネスを行う際にも、今回のインターンシップの経験を活かし、抵抗なく事業を行うことができる。</li><li>・海外での生活は未知なものであったが、今回の経験により、今後は相手の国民性などを汲み取り、相手の立場を理解しながら交渉を行っていくように考えられるようになった。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回のインターンシップ経験で、他のスタッフ、顧客が知らないインドネシアの側面を多数知ることができた。今後は自身が経験し、学んだ事を自身が発信し、よりインドネシアとの水産業取引が増える要因となれる人物となる。
- ・他国においても、インドネシアという基準となる国ができた為、他国訪問の際にはインドネシアと比較して、良い点、悪い点を確認し、インドネシアと他国ともに改善していく。

### 5. 受入機関のコメント

- ・今回のインターンシップ訪問で、より良い関係性を築くことができた。特に、普段ではまず関わることのない工場スタッフとも良い関係性を築き、スタッフのやる気にも繋がった。
- ・インドネシアでの経験で、よりこの国を理解してもらうことができ、他の人には理解できないようなインドネシアサイドの事情を分かってくれる、重要な人物となった。
- ・今後はこの経験を活かし、当社との取引拡大を目指していきたい。

### インターンシップ風景 ②



訪問したタラカン島の地方市場



訪問したえびの養殖池

No.25 (TA210)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Fujita Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車・オートバイのエンジン部品の鍛造・熱処理・切削・研磨		
派遣期間	2013年12月16日 ~ 2014年3月5日		
所属先	(株)森井製作所		
所属部署	秋田工場 製造部	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	インドネシアの経営・工場管理について日本との違いを知る。工場内の改善・5S・Visual Managementを実施し、問題点を出し、改善する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インドネシア語でのコミュニケーション能力を高め、現場で指示できるようにする。インドネシアで営業・経営活動をする上で必要な資料の作成の仕方、現地の顧客のニーズを学び、所属機関に提言する。受入機関の改善活動に参加し、所属機関の改善方法を提言する。
達成状況	インドネシア語での日常会話程度のコミュニケーション能力は高くなったが、現場で現地スタッフへ指示できるようなレベルまでは上達できなかった。営業・経営活動に必要な資料は、契約書・労働基準法・チェックシートなどをどんな内容かを学ぶことができた。工場を経営・管理する上で、インドネシア語を読む能力ももっと必要だと感じた。改善・5S活動は実際にミーティングにも参加し所属機関での方法を説明し、理解してもらった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	5S・Visual Management活動では工場の規模・従業員の人数が多く、各部門・工程で活動の仕方の統一をすることが難しかった。
対処方法	工場において、「なぜ5SやVisual Managementが必要なのか」、「なぜ各部門・工程で活動の仕方を統一させる必要があるのか」を理解してもらう資料を作成し、発表した。インドネシア語の能力の足りないところは絵や写真を使い説明した。

インターンシップ風景 ①



新規ライン立上げ



毎週金曜日のクリーンアップ

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	日系企業として現地スタッフへの指導力が向上した。業務上必要なインドネシア語でのコミュニケーション能力は満足できるほど向上できなかった。
理由	改善活動や5Sで指導するときに、現地スタッフに日本のやり方を押し付けるのではなく、質問をし、考える時間を与え、自分達で気付かせる指導方法が良いと体験してわかった。業務上必要なインドネシア語のコミュニケーション能力は、日本語を話せるスタッフに頼ってしまい、現地ローカル企業に営業するために必要なコミュニケーション能力は向上しなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップでは、自分がインドネシア駐在し経営・工場を管理することを意識して活動した。実際に現場で新規ライン立上げ・改善・5S・Visual Managementを実施し、現地スタッフの改善の仕方、考え方を学ぶことができ、所属先のインドネシア工場の立上げの際には今回体験した問題点・改善点を活かして実際に工場立上げで駐在・出張する日本人スタッフに指導することができる。また、現地スタッフや日本で研修中のインドネシア人研修生にも受入機関で学んだ教育の仕方を指導することができる。

### 5. 受入機関のコメント

あっという間の3か月、インターンも具体的な実績が出ないうちに期間が終わってしまいそうで心配されているようです。しかしながら、自ら現場に入り課題を見つけローカル社員と一緒に改善してくれましたので、今は目に見えての成果は表れなくても、必ず結果は出てくると楽しみにしています。

弊社のフォローができない中、積極的にローカル社員とコミュニケーションをとり、どんどん中に入っていく姿勢は、私どもから見ても頼もしくあり、ローカル社員からは人気がありました。海外での事業展開で、最も大切なのはローカルスタッフとの信頼関係です。いくら知識や技術があってもそれを伝えることができなかったり、ローカル社員から嫌われてしまったら海外での事業はできません。教育してやるんだという考えではなく、ローカル社員と一緒に成長するんだ。という気持ちを持ち続けていればきっと素晴らしい駐在員になれることでしょう。インターンにはその可能性を感じられました。

### インターンシップ風景 ②



工場内5S点検



日本の5Sの説明

No.26 (TA211)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	KOMIDA		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシアの貧困女性に対して小額融資を行うマイクロファイナンス機関で、女性の自立支援に貢献している。		
派遣期間	2013年12月20日 ~ 2014年3月5日		
所属先	(株)Granma		
所属部署		年齢/性別	23歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	日系企業が開発したマラリア・デング熱対策の蚊帳を農村地域するための、販売網および販売チャネルを開拓する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①蚊帳の販売網および販売チャネルをKOMIDAとともに構築する ②インドネシアで事業展開するために必要なビジネス知識(商習慣、国内情勢など)を習得する ③ビジネスの現場(契約交渉が可能なレベル)でさし支えないレベルの英語力の向上
達成状況	①カラワン県農村部2地区における販売チャネルを抑えるも、まだ商品販売・現金回収の体制づくりには至っていない ②ジャカルタ在住の日系企業の方との交流により、基本的な知識は身に付く ③契約交渉レベルにはまだ不安があるが、1対1の英語での打ち合わせは滞りなく行える

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①カラワン県への営業予定が洪水により不可能になる ②農村地域は高額商品を現金一括でなく信用取引によって購入するため、現金回収が後手になる
対処方法	①洪水時期のカラワン出張は諦め、ボゴールなどの農村部への調査に切り替える ②製品だけ先に売って現金回収が後手に回るのはビジネスモデルとしてリスクが高いため、営業時にオーダーのみ先にとってCash on Deliverを厳守する方法を考案。並行して、現地の古くからの習慣である信用取引の方法でKOMIDAの借り手に販売員として販売してもらう。

インターンシップ風景 ①



KOMIDAの集会で営業中①



KOMIDAの集会で営業中②

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①向上した:ビジネス英語/インドネシア特有の商習慣に対する知識(実践レベルではない)/人的ネットワーク構築 ②向上しなかった:現地語(インドネシア語)/商習慣の実践
理由	①英語で自社の事業紹介や相手の意見を聞く機会が多かった/日系企業との繋がりが増えたためビジネス上のリアルな課題点を聞いた/日系企業との繋がりから、人の紹介をしたりしてもらったりすることが多かった ②英語でのやりとりが多かった/具体的な実践まで至らなかった

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・ビジネス英語のスキルが向上したので、インドネシアのみならず他国展開する際にも自分が先頭切って営業できる
- ・インドネシアへ進出を控えている日本企業や、既に進出しながら様々な課題を抱える企業が沢山いることを今回肌感覚で知ることができたので、構築したネットワークを活用しながらインドネシアで今の事業のみならず新たな事業構築ができる
- ・自社がインドネシアのみならず、フィリピンやパキスタンにも展開しているので、インドネシアの農村部営業で得た経験は他国での事業展開にも役立つ(フィリピンはインドネシアと同様に小売店経営が多い、パキスタンはインドネシアと同様にイスラム教なので共通点は探せる)

### 5. 受入機関のコメント

これまで日本企業との協働は全く視野に入れていなかったが、日本企業の技術力や製品を、KOMIDAが融資している女性が抱えるさまざまな問題(小規模なビジネスがゆえに所得向上の進度が遅い、彼女達が住んでいる村の公衆衛生環境が悪い、いくつかの地域では電気さえも使えない、等)を共に解決していくパートナーとなりうることを感じた。

### インターンシップ風景 ②



蚊帳の販売員女性



蚊帳購入者の使用様子



No.27 (TA212)



派遣国	インドネシア共和国		
受入機関	PT. Pertamina (PERSERO)		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア国営石油・ガス会社 (インドネシアにおける石油・天然ガスの探鉱/開発/生産/ 精製/輸送/国内外販売と、上流から下流まで一貫したエ ネルギービジネスモデルを展開する)		
派遣期間	2013年12月16日 ~ 2014年3月5日		
所属先	エルエヌジージャパン(株)		
所属部署	中部支社	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシ ップ内容 (概略)	インドネシアのエネルギー事情やプルタミナのビジネス展開に関する座学、LNG輸出 業務研修、各種施設見学など。
---------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インターンシップを通じ、インドネシアにおけるプルタミナの立場や彼らの考え方を十分に理解し、当 社がプルタミナに対して提供できる新しい事業プランのヒントを得たい。また、自分自身がグローバ ルな人材となれるよう各能力の向上に努めたい。
達成 状況	プルタミナ社員との友好的関係の構築、インドネシアにおけるプルタミナの立場や国内ビジネス展 開への理解は十分に達成できた。従って今回インターンシップで得られた経験や知識を所属部署 での業務効率化に活かすことができると考える。しかし当社がプルタミナに対し提案できる新規事 業のヒントという観点では、大きなハードルを実感。特に「当社だからこそ提供できる付加価値」とい う面で更なる追求が必要であると感じた。今後は得られた情報を社内でシェアしつつ、引き続き新規 事業獲得に邁進したいと思う。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	当初日常会話程度のインドネシア語も出来なかったため、生活面でやや不都合が生じることもあつ た。英語も堪能ではなかったため、ビジネスシーンでは会話に詰まる場面も多くあった。 またLNG輸出業務研修中は担当者が急用のため不在の場合があったため、手持無沙汰になる時 間があった。
対処 方法	日常会話程度のインドネシア語は英語が出来る方からのサポートや辞書等を駆使し、会話の中で 覚えていくこととした。オフィス内で手が空いている方に率先して話しかけるよう心掛けた結果、ある 程度の会話は成立するまでに至った。英語についても実践あるのみで、率先し業務に関する意見 交換を実施し、徐々に滑らかに話せるようになった。 業務研修中は特に担当者からの指示がなくとも、率先しオフィス内の方に話しかけるよう心掛けた。 その甲斐あってインドネシア語/英語/業務内容に関する理解が深まった。

インターンシップ風景 ①



ボンタンのLNG出荷基地視察時



ジャカルタの発電設備視察時

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力	「主体性・積極性」「好奇心・チャレンジ精神」「語学力」の三つが大きく向上した資質。
理由	<p>主体性・積極性：受入機関から提供される資料やプレゼンに関する情報だけではなく主体的にプルタミナ社員にコンタクトし、積極的に彼らの業務内容を知ろうと努力出来た。また彼らから聞かれた質問等には出来る範囲調べた上で回答することが出来た。</p> <p>好奇心・チャレンジ精神：原則あらかじめ双方合意していた計画書に則って各研修を履行していったが、期間中よりよいインターンシップとなるよう積極的に意見を発信した。具体的には当初予定になかったLNG出荷基地視察を実施して頂けることとなり、好奇心は今以上に向上したと思う。</p> <p>語学力：彼らと積極的に話す中で英語の語学力は自ずとスキルアップ出来た。しかしインドネシア語は今一つ成長できなかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

前述の通り、今回得られたプルタミナ社員との友好的関係、インドネシアにおけるプルタミナの立場や国内ビジネス展開への理解は既存のプルタミナ-所属部署間業務の効率化に十分活かすことが出来ると考えている。また、当社が出来る範囲においての彼らとの新規協業という点においていくらかのハードルを実感することとなったが、今回得られた人との繋がりを活かせば日本に帰ってから十分追及可能であると考え。引き続きWin-Winの協業を目指し、邁進したいと思う。

### 5. 受入機関のコメント

- ・強い好奇心を持っており、各種プログラムに対し積極的に参加できていた。質問もよくしていたようである。
- ・彼自身の明るく社交的な性格を活かし、インドネシア文化/食事にもすぐに適応していた。従業員ともすぐに溶け込み、オフィスでは彼の笑い声がよく響いていた。
- ・インターンシップを通じ、たくさんの友人を作れたようである。日本に帰ってからもこの経験を活かし業務に邁進して欲しい。

### インターンシップ風景 ②



アチェのLNG出荷基地



アチェ出張時の会食風景

ラオス人民民主共和国

No. 28 (TA202)

派遣国	ラオス人民民主共和国		
受入機関	K.P Company Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	大手総合商社 取引企業はTOYOTA、YAMAHA、BRIDGESTONE、UNILEVER、TOTO、など多数。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)ジェムストーンズ		
所属部署	ラオス事業部	年齢/性別	32歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モデルハウスの進捗状況確認と報告</li> <li>・ラオスの建築方法などを知るためにラオス人や現地日本人、建築関係者へのインタビュー</li> <li>・提携会社とのよりよいコミュニケーションのあり方、販売形態、在庫管理などについて最善策を検討</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ラオスの商習慣や文化への理解を深め、よりよいコミュニケーションのあり方を模索する。</li> <li>・国際的なビジネスに適応できるコミュニケーション能力を身につける。</li> <li>・ラオスの市場ニーズを正確に理解し、新たに建設するモデルハウスの運営方法について、派遣先の担当者との最善策を検討する。</li> </ul>
達成状況	<p>当初の予定よりも大幅にモデルハウスの完成が遅れ、完成を見せずに帰国となったが、市場調査などでラオスでの弊社商品ラインナップを変更した方が良いとわかり、新しい商品開発の参考となった。提携先企業とのコミュニケーションはお互い取りやすくなったので、モデルハウスが完成し、営業していくなかで今後柔軟に対応していきたい。自身のコミュニケーション能力に関しては、さらにラオス語や英語を学ぶ必要がある。弊社と提携先企業の商品を管理する新しい倉庫建設なども決定し、今後に生きるインターン活動となった。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>価格比較表などを作成する際、住宅を建てたことのある方へのヒヤリング調査が当初なかなか上手く進まなかった。ラオスでは住宅を建てる際、施主が材料を購入し、その都度職人とやり取りをして建設していくため、かなりアバウトだったり、職人さんのミスに対する補償というものがないので、価格を比較するのが難しくケースごとに違うので、どのように進めていいか迷走状態になってしまった。</p>
対処方法	<p>こちらで知り合った日本人の方から詳しいお話を伺え、またラオスで住宅建設されたことがある日本人の方にご紹介いただき、調査やヒヤリング、ラオスへの理解が進んだ。また知人からの紹介で、日本企業と一緒に仕事をしているラオスの建設関係者にも知り合え、インターン担当者の方に通訳もして頂けたので価格比較表が作成出来た。</p>

インターンシップ風景 ①



弊社と提携企業の  
モデルハウス兼事務所



提携先の社員の方と  
弊社商品の軽量M型鉄骨を  
一緒に組立て、商品理解を  
深めた。プレゼン用の写真や  
ビデオも撮影。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力 // 市場調査能力、英語・ラオス語でのコミュニケーション能力、積極性、 向上した知識 // ラオスの建設方法やコスト、建築材料の知識、ラオスの開発計画知識、運送関係、ラオス文化への理解
理由	積極的にアポイントを取ってインタビューをしていく中で、全体的にさまざまな能力が向上した。建築関係の専門知識や運送コストを調べていくなかで知識も向上し、また南部出張に行けたことで、今後のラオスや大メコン圏の開発関係のことを肌で実感出来た。最初は英語、ラオス語を話すことに戸惑いがあったが、間違えるのが当たり前だと実感し、以前よりも抵抗なく話せるようになった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インターン後も、ここで築けた関係を活かしコミュニケーションを継続しながら、ラオス市場への認知度や販売数、取引先企業を増やしていくにはどうしていくか、提携企業と今後も話を継続していく。
- ・市場調査や提携企業とのミーティングで分かった日本でしかやれない業務を進める。（新しい商品開発やコストダウンについての調査、サポート体制についての検討など、技術面に関すること）
- ・市場調査の結果をうけて、理解しやすい具体的な資料作りを進める。
- ・今回築けた人脈を活かし、コミュニケーションを継続し、インフラ整備や学校建設など案件探しを継続する。
- ・向上したラオス語と英語のさらなるレベルアップ。

### 5. 受入機関のコメント

初めての海外就労でさまざまなことに戸惑いもあり、最初は調査などインターンシップ活動が難航している様子だったが、次第に自分ひとりで調査に行くなど積極的に行動していた。こちらも新規事業の立ち上げで、なかなかインターンの調査などに協力出来ない時があったが、日本語でのコミュニケーションが可能だったので、相談しながら活動を進められたと思う。モデルハウス完成が遅れ、いくつか果たせなかった目的もあるが、今後、このインターンシップ期間で築けたパートナーシップを活かして、さらに相互理解に努め、両社のラオスでの事業を強固なものとしていきたい。

### インターンシップ風景 ②



南部出張

サワンセーノー工業団地見学



建築関係プロダクツ展示会にて

マレーシア

No.29 (KB223)



派遣国	マレーシア		
受入機関	Open University Malaysia		
受入機関概要 (事業内容等)	Open University Malaysia は、マレーシアの私立大学で主に働く社会人に向けたオンラインによる高等教育の配信を行っている。マレーシアのOpen Educationのパイオニア的存在である。		
派遣期間	2013年12月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	東京音楽大学		
所属部署	教務一課	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・OUMのE-learningのシステム運用に参加</li> <li>・OUMの教育コンテンツ作成に参加</li> <li>・日本人学生の招聘プログラム補助及びアセスメント、新プログラムの提案</li> </ul>
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Open University Malaysiaで実践されているOpen Education及びE-learningの方法論と効果的な学習環境の構築のためのインフラ作りを学ぶ。</li> <li>・マレーシアの大学・教育・舞台関係者とのコネクションの構築。</li> </ul>
達成状況	<p>・2か月半という短期間に6部署を回り、OUMの業務の核となる教育コンテンツの運営・作成・配信を概略的にはあるが、把握できたと認識している。どのようなソフトウェアを使用し、どのようなプロセスで品質を維持し、マネジメントしているかに至るまで、OUMは私が、欲した情報をすべて提供してくれた。立ち上げ当初に直面した問題や現在直面している問題、これからの構想を聞くのは、とても充実した時間であった。他機関とのコネクション作りにもOUMは積極的に協力してくれた。</p>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<p>研修期間が短かったため、技術的なトレーニングを受けることが出来なかった。また、技術的な面で貢献できなかったのが、非常に残念である。長期であれば、OUMは、技術的なトレーニングを提供したであろうと思うし、その経験もあったと推察する。</p>
対処方法	<p>技術的な面に焦点を当てるのではなく、OUMの高等教育へのアプローチの柔軟性に焦点を当てるようにした。技術的な面からではなく、どのように新しいサービスを作るか、どのように新しい技術を導入するか等に研修の焦点を合わせるようにした。新しい技術、サービスを導入する際に、克服すべき課題、OUMがかつて直面した課題や現在直面している課題から多くを学べたと考えている。</p>

#### インターンシップ風景 ①



International Operation Unit にて、執務中



iLectureの撮影風景。小さいスタジオだが、奥には新サービス(インターネットTV)の機材が密やかに準備されている。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	Open and Distance Learning(ODL)とE-learningに関する理解が深まった。サービスを作るために必要な機材・ソフトウェアに関して基本的な知識を得た。しかし、技術的なスキルは大きく向上はしなかった。語学力というよりもコネクション作りのモチベーションが高まったと感じる。
理由	OUMは、Open and Distance Learning(ODL)とE-learningの理解に必要な情報とトレーニングを提供してくれた。ただし、技術的なトレーニングを完遂するには時間が少なかった。他機関へのコンタクトが好意的に受け止められ、有意義な情報交換が出来たことでコネクション作りのモチベーションが高まった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・OUMは、主に働いている大人へ高等教育を配信している。そのサービスやシステムのいくつかは所属機関にも応用可能であると考えている。
- ・常に新しい方法での教育実践及びサービスの開発を模索している貪欲な姿勢に大いに学んだ。さらに、日本の高等教育もサービスとして開発し、国際的に展開・競争することが可能であると実感した。
- ・マレーシア滞在中に得た人的ネットワーク、OUMや他の諸機関とのコネクションを有効に活用したい。また、これらのネットワークは、これからも新しい情報とインスピレーションを与えてくれると信じている。
- ・高等教育機関として、海外にネットワークを作り、協働することの重要性を実感した。今後も日本の教育機関と海外の教育機関を結び付ける仕事に従事し、協働し新しい価値を生み出すことに貢献したい。

### 5. 受入機関のコメント

知識：インターンはOpen and Distance Learning(ODL)とE-learningについて基礎的な知識しか持っていなかった。そのため、インターンシップ中、彼は驚きとともに、OUMのODL機関としてのプロセスを学び、理解を深めた。スキル：OUMは12年前にスタートアップした新しい組織である。OUMには様々な世代、背景と専門的技術を持つスタッフが同じ屋根の下で働いているという点でとてもユニークである。OUMはスタッフの管理、商品の品質の管理のために独自のシステムを有している。こうしたシステムを学ぶことは彼の所属機関にとっても有益であり、インターンはそれを提案できる能力があるはずである。態度：インターンは、積極的に仕事に臨み、規律正しく、非常に信頼のおける人物であった。インターンは、新しい知識とスキルを身に付けることに意欲的であった。特質：インターンは、真剣かつ熱心に新しい知識を学んでいた。他の組織とのコネクションとネットワークを作ることに積極的であった。動機：OUMのプロセスと実践は彼にとって、とても新しいものであった。そのいくつかを、彼の所属する機関が取り入れることは、とても有用であると信ずる。インターンは、新しく効果的、効率的で実践的な方法を提案することを望んでいる。

#### インターンシップ風景 ②



OUMのProf.RamliとASWARA Malaysia(芸術大学)、音楽部学長Ramlan氏のを訪問



Libya Open Universityのスタッフを迎えるオープニングセレモニーの様子



派遣国	マレーシア		
受入機関	SapuraKencana Petroleum Berhad (SKPB)		
受入機関概要 (事業内容等)	石油・天然ガスなどの採取プラントの建設等を行うEPC企業(Engineering, Procurement, Construction)。従業員約1万人、20カ国以上でプロジェクト実行中。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月9日		
所属先	名古屋大学大学院		
所属部署	国際開発研究科	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	EPC(Engineering, Procurement, Construction)企業の調達部で、KENCANA社の窓口となり、部品メーカーに連絡を取る。そして、エンジニアサイドに部品メーカーからの質問を伝える。また、インド市場参入のため、インドの部品メーカーに連絡を取る。
<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資源業界のビジネス(上流・中流・下流工程の違い、公共財である資源がどのようなプロセスを経て開発されるか)を、EPC企業で働くことで学ぶ。</li> <li>・EPC企業の調達部はどのようなことを行っているか把握する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・調達部で働きながら疑問に思ったことを質問することで、徐々に資源業界の業種について把握できた。</li> <li>・実務に従事できたため業務内容の概要について把握できた。具体的には、調達部の役割は世界各国の多くの部品メーカーから見積書入手し、その中から最も競争力の高いメーカーを選ぶことであったが、これらの業務から世界各国で行われるプロジェクトへの参入過程で、プロジェクト実施に必要な部品メーカー等を当該国で開拓する必要性があることを実感でき、今後グローバル人材として社会人となる上で、有益な経験となった。</li> </ul>
<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	・調達部の前にBusiness Development 部に2週間いたが、そこでは毎日、資源業界・KENCANA社についてのレポートを作成することが自分の業務であった。大学院とほとんど変わらない日々であった。
対処方法	・部長、インターンシップ担当者と話し、自分が本インターンシップで得たいものを伝えた。そうすることで、いくつかの選択を提示してもらった。自分はEPC企業の実際の業務を経験してみたかったので、調達部へ移動した。

### インターンシップ風景 ①



インド部品メーカーリストの作成



同僚にアドバイスをもらう

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・自分の意思をはっきり伝えること。</li><li>・普段の自分通りに活動すること。</li><li>・笑顔で挨拶。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・ネイティブ以外のほとんどの人は、母国語の訛りを持ったまま英語をしゃべるので聞き取ることが決して簡単ではない。誤解を防ぐために、わからなかったら、堂々と質問することが大事。</li><li>・外国人に囲まれて働くからといって、自分を変えてしまえば働くことがストレスになってしまう。日本人として、今まで自分が受けてきた教育等に自信を持ち、謙虚に学ぶことが大事。</li><li>・挨拶を重ねることで、自分も相手も話しやすくなる。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

私が本インターンシップに参加した理由は、新興国・途上国でビジネスを創ることができる社会人になるためだ。新興国・途上国では、先進国の論理が通用しないということは、日本の家電企業の現状を見れば明らかである。日本で求められる技術が、新興国・途上国では無価値になるということもあるのである。例えば、ノキアは頑丈で、懐中電灯機能が付いている携帯電話をアフリカで売り、ヒット商品としている。なぜならこの携帯電話はアフリカでは道に電灯が少なく、部屋も薄暗いという問題を解決するからである。

私は新興国・途上国で上記のようにビジネスを創りたい。本インターンシップでは、マレーシア企業でマレーシア人と共に働くことで、マレーシア社会に対し知見を広めることができた。例えば、マレー系・中華系・インド系で生活スタイルは異なる。又、マレーシアは石油産出国なので、石油が日本の約2.5倍安く、私の同僚はあまり燃費を気にしていなかった。本インターンシップでの経験を活かし、私は日本製品を新興国・途上国用に変え、販売したい。そのために、現地での調達チャンネルの確立・現地の需要把握を任せられる人材になりたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンを他のスタッフと同じように扱い、同じ内容の仕事を与えた。それは、おそらく彼にとって簡単ではなかったはずだ。しかし、彼は辛さを顔に出すこともなく、黙々とすべきことをしていた。仕事が終わらない時は、朝早くに出勤するか、遅くまでオフィスに残るなどしていた。もちろん、ミスをしてしまうときもあったが、そんなときは素直に謝り、素早く対応していた。そのような彼の姿勢を大変評価している。

### インターンシップ風景 ②



上司からサプライヤーに対する今後の対応を指示してもらう

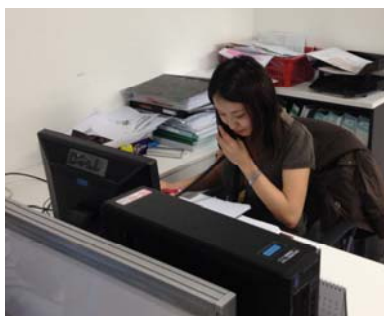
No.31 (KB091)

派遣国	マレーシア		
受入機関	Sapura Kencana Petroleum Berhad		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・石油採掘施設の建設や保守などの事業を手掛ける</li> <li>・ASEANの成長企業第一位(日経新聞2013年11月22日付「ASEAN主要企業の成長力ランキング」)</li> </ul>		
派遣期間	2013年12月20日 ~ 2014年3月16日		
所属先	国際教養大学		
所属部署	国際教養学部	年齢/性別	22歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資材部にて、見積もり価格の要求RFQ(Request for quotation)の作成、送付</li> <li>・受注先からの質問などへの受け応え、書類提出期限のリマインダーなど</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	今まで培って来た英語力をツールとしてビジネスの場で用い、日本や世界で「使える」人材になりたい。そのために自分にとってまだ足りない、形式的な場でのビジネスマナー、ビジネススキル、国際的なバランス感覚を身につけたい。さらに英語以外の「専門性がある」という意識を持ち、今後のキャリアに活かしたい。
達成状況	多民族国家マレーシアでは、各文化・民族により異ったビジネス慣習や思想があり、相手に合わせて柔軟に理解・対応することができた。また、入札企業との窓口ともなっていたため、外部の人々と多く交流した。資材部では多くのプロジェクトについてRFQの送付など、最後まで一貫した仕事を受け持っていたので、各プロジェクトの進行について部署を超えて情報共有を行い、各々の業務を円滑に進めることができた。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	RFQを送付した後も、受注先から期間内に必要書類一式が届かない。
対処方法	連休前などには、各企業当たり数人の担当者宛にメールを送った。また期限前にリマインダーを送り、電話にてリマインダーをした。相手から提出期限延長の依頼を受ける際に、こちらの不足点や疑問点などを口実とされるため、抜け漏れの無い状態で書類を作成するよう心がけた。相手の会社との取引は事務的な態度だけではなく、人と人との関係を大切にすることで、より正確な情報を提供してくれたり、期日を守ってくれることがあった。

インターンシップ風景 ①



仕入先企業と電話にて対応



仕入先企業からの期限延長要請を上司に相談

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力	マレーシアの人々の民族性や宗教に関心を示し、学ぶことは大変役に立った。現地の言葉を習得することができればより良かったと思う。
理由	イスラム国家マレーシアでは宗教と政治、経済は切り離せないものであった。例えば、金曜日はお祈りがあるために午後2時まで正午休憩であるため事前に連絡を取っておかなければならないことなどがあった。今までは欧米などの先進国を中心にビジネスや政治を学習して来たが、今後は日本や欧米と感覚の異なる宗教、歴史をもつ新興国の特徴を理解し、柔軟に対応していくことが必要だと感じた。言語に関しては、ビジネス上では英語を用いるので特に必要性を感じなかったが、会社内の人々と距離を縮めるためにもマレー語、広東語の習得をしておけば良かったと思う。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

本インターンシップを通して、石油業界の入札から購買までの業務の流れを習得・経験し、購買の段階ではコンピューター上のシステムを活用し、メールの送信、取引額の管理をした。

今後は、就職先でSystem Engineerとなるため、より人々の業務の負担を軽減できるようなシステムを作りたい。また、日本だけでなく海外での産業用システムのデザイン設計に貢献できることを今後の目標にしていきたい。そのために、これから必要となるITの基礎知識を学ぶとともに、海外の政治・経済の情報にアンテナを張り、世界の変化を予測、対応していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

入札の流れと原料・資材調達の要件一般を理解していた。入札相手に見積もり価格の要求(RFQ)を送る事も出来るようになった。日々の業務を自立して問題なくこなしており、仕事の覚えが早く他の従業員と同じ様に熱心に働いていた。

### インターンシップ風景 ②



海外法人向け資材調達担当者と打ち合わせ



海外法人向け資材調達部の人達と

No.32 (TA002)

派遣国	マレーシア		
受入機関	PKT LOGISTICS (M) SDN. BHD.		
受入機関概要 (事業内容等)	マレーシア最大級の物流会社であり、主に自動車部品から食品、日用品まで様々な商品の物流を担う。また昨今は大学とも連携し教育にも力をいれている。		
派遣期間	2013年10月24日 ~ 2014年2月28日		
所属先	岡本物流(株)		
所属部署	総務部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PKT社内にて通関、倉庫、営業等の各部門での業務研修。</li> <li>・港湾施設および税関への訪問。</li> <li>・業務研修にて学んだ点を元に改善策の立案及び提出。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・将来の合弁会社パートナー候補となる企業にて研修し、マレーシアでの物流動向および商習慣を調査する。</li> <li>・物流業務等の補助業務を通じて、日本における物流改善の提案および関係機関とのネットワークを構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各部門での研修を通じて、輸入通関申告時の税制または書類の相違点、マレーシア独特の荷役設備等を学習する事が出来た。</li> <li>・業務経験を元に問題点を炙り出し、分析しある程度改善案の提示は出来た。</li> <li>・港湾設備等の見学は出来たが、ネットワーク構築とまではいかなかった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PKT社は既に40年の歴史がありマレーシア随一の物流業者である為、日本式のやり方や改善を受け入れて欲しいと提案しても、すぐには理解してもらえない事が多く苦労した。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・なぜ改善が必要か、なぜそうしなくてはならないのかという基礎背景からの説明を丁寧に行い、ひと目で分かるような手順書への改訂または啓蒙ポスターを貼る等の提案を行うことで理解を頂いた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



PKT事務所内の写真



現在構想中の”One Auto Hub”

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・英語力は向上したが、公用語であるマレー語はあまり上達はしなかった。</li><li>・マレーシアの地理、政策、気候、交通状況等の基礎知識が学べた。</li><li>・国民性の違いを理解し、事案に応じて柔軟に対応する能力が身についた。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・日常会話から業務内においても全て英語で通じてしまうので、マレー語を必要とする機会があまり無かった為、現地語レベル向上には至らなかった。</li><li>・現地の人との交流を通じて、マレーシア国内事情を把握することが出来た。</li><li>・時間間隔が異なるため、即時対応して貰える事が少なく、適宜追い出しをする事が必要と理解した。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・様々な貨物の輸入側との立場として業務を行ったことで、日本からの輸出のみならず一貫した業務を理解する研修が行えた出来た為、今後双方が互いにとっての有益かつ効果的な業務手順を検討することが可能であると考えます。
- ・日本国内において業務を行う際は「言わなくても分かる」という例が多いが、異文化・他言語での仕事を経験し、他国における業務理解から浸透までのプロセスが如何に異なるかが把握出来た為、マニュアルの作成や手順の説明など、今後どの様に統一的な業務基準を作成したら、スムーズに理解して貰えるかを検討する良い機会となった。
- ・インターン開始時に比べ英語力が向上し、正確かつより多く伝えたいことを表現出来る様になった為、今後も更なる向上を目指していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・今回のインターンシップ事業は、マレーシアでのビジネスがどのように行われているかを研修してもらうとともに、日本とマレーシアとの知識の交換が行える為非常に有益であった。
- ・派遣前の査証取得においてマレーシア側での認可取得の為に時間がかかってしまい、各部署を回り研修する際に、各々2、3週間ほど短い期間となってしまった為、政府事業であることを日本側から各国の当局に正式に依頼してはどうかと感じた。
- ・インターン本人に関しては、非常にやる気が有り、英語力とコミュニケーション能力が高い為、社員との交流も問題なく行っていた。また社交性も高く、学ぼうとする意思が強いので有意義なインターンになったであろうと感じる。

### インターンシップ風景 ②



PKT社内の保税倉庫



Port Klang港を見学

ミャンマー連邦共和国

No.33 (KB011)

派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry(UMFCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマー現地人材の育成を目的にした研修の実施		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	立命館大学		
所属部署	国際関係学部	年齢/性別	21歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	配属部署のHuman Resource Development部門が主催または共催する研修の業務補助
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	将来ミャンマーを含む発展途上国で暮らす人々の自律的な生活向上に貢献できる人材になりたい。そのために、汎用性の高い①文化をとわず発揮できるリーダーシップ能力と、②将来の開発業界を俯瞰する広い視野(開発学、国際関係、政治的な知識や現状理解)を本インターンシップで身に付けることを目指す。所属先では現状分析から課題を見つけ出し、自らがリーダーシップを取ってその課題を解決する過程を通じて、上記の能力を実践的に身に付けたい。
達成状況	①達成状況:リーダーとして大学生向け研修を立ち上げられた。UMFCCIの現体制では手が行き届いていないが、クライアントにニーズが高く、自分の能力も発揮できる分野に絞った行動だった。受入先、ミャンマーのHRDIに自分だからこそできる付加価値を提供できた。同僚から理解と賛同を得たうえで実行に移せた。 ②達成状況:業務補助業務が中心になり、開発業界に関して以前より広い視野が身に付いたとは言い難い。その代わりとして人材育成という開発援助の現場での体験ができ、業務の流れ、可能性や課題への理解が深まった。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①信頼関係を再構築する必要が何度かあったことが課題。原因は二度のSuper Visorの交代。関係者との広くて深い信頼関係の構築は、業務の基盤作りとして必要であったため重要な課題だった。 ②インターンシップの前半、目標であった自分のリーダーシップを発揮するという当初の目標が達成できていなかった。HIDAの研修がたて続けて開催され、その業務に慣れるまで時間がかかったため。
対処方法	①平等性と一貫性:皆に平等に接し、自分の姿勢は常に一貫性を持たせた。所属組織の一員としての自覚と周りへの感謝の気持ち、同僚に対する謙虚さと細かい気遣いを忘れない。与えられた仕事を全力でこなし、可能な限りの付加価値をつけた。 ②業務共有と行動優先:スタッフと業務を共有し思いきって任せた。はっきりしたゴールは見えなかったがまず大学生との交流の機会をつくった。交流の結果、課題発見→解決策の実施と動けた。

#### インターンシップ風景 ①



研修受講生の工場見学に同行した際の様子



講義中の研修受講生と先生の様子



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	A) 向上した能力:組織の現状分析と分析に基づく課題解決力。 B) 向上しなかった能力:将来のミャンマー、ひいては将来の開発業界を俯瞰するだけの知識の吸収。ODAに携わる業務経験は積めたが、開発業界の将来を見据えるには、より多角的な知識を身につけなかった。
理由	A) 大きな組織に所属して日常業務を行うという体験が今までなかっただけに、向上が顕著に見られたと思う。UMFCCIの現体制の理解、メンバー企業のニーズ理解、自分に期待される役割などの現状を考える中で、課題も見え、大学生向け企画、ITコースの企画という解決策に向けて行動できた。 B) 1:割り当てられた業務が、知識のインプットとアウトプットを求めるものではなかった。(リサーチやレポートの提出を求められたこともない。) 2:よって知識の習得は自ら率先して主体的に取り組む必要があったが、①内外のセミナーに参加する②毎朝、ミャンマー関連の新聞記事をスクラップするなど当初の行動目標を、実践できなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

業務を通して身に付けた以下の3つの能力を今後の就職、キャリア開発に生かしたい。

1. 文化理解力:ミャンマー人の人柄やマナーを同僚との交流を通じて学んだ。大学生との交流ができ若者文化が学べた。文化の違いを理解していたことは、リーダーシップを発揮する上で生かした。海外で仕事をすると文化を理解すること、人とのつながりを大切にしたい。
2. 現状分析と課題解決力:UMFCCIの現体制では手が行き届いていないが、メンバー企業にニーズが高く、自分の能力も発揮できる分野に絞り、リーダーとして大学生向け研修を立ち上げられた。今後も海外に出た際には、自分だからこそできる付加価値の提供を心掛けたい。
3. リーダーシップ:大学生向け企画を同僚から理解と賛同を得たうえで実行に移せた。その前に与えられた業務を通して信頼関係を築けたことが大きかった。自分の目標を達成するには周りの協力が必要であることを肝に銘じておきたい。

概して将来の進路の選択肢が広がった。ミャンマーへの貢献の仕方にも様々な手段があることが、現地で仕事をしたことで学べた。上記3つの能力を生かしながら自分に最もあった国際的なキャリアを選んでいきたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンはHRDについて強い関心を示していた。礼儀正しく、周りのスタッフに対してコミュニケーションを積極的に図っていた。受入機関業務の中心の一つであるHIDAの研修を補助してくれたことは助かった。また学生として自由な立場を上手く利用して受入機関に貢献してくれた。

### インターンシップ風景 ②



自ら企画した大学生向け講義のオープニング



大学生向け講義の先生と参加者と

No.34 (KB040)



派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	民間企業約20000社を傘下に持つ、商工会議所連合 民間企業活性化・政府への提言窓口		
派遣期間	2013年9月18日～2014年2月28日		
所属先	(株)アルプス技研		
所属部署	国際部	年齢/性別	28歳 / 女性

インターン シップ内容 (概略)	ミャンマーにおけるエンジニアリング事業・人材育成事業の展開可能性調査
------------------------	------------------------------------

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	ミャンマー進出にあたり、長期的な事業プランを検討する為に、 ①人材事業・エンジニアリング事業展開可能性の現地調査 ②ミャンマーの現状や文化を積極的に理解する。海外経験を通し、国際戦略を担う人材として必要となる基礎的な力を養う。
達成 状況	①達成度60% 据え付け施工等の企業を開拓。建築業・製造業と関わる中で、機器ニーズを把握。人材事業は、自社リソースの中からの働きかけを提案するには至らなかった。 ②達成度70% ミャンマー技術人材や設備購入者を取り巻く状況を知ることができた。文化や現地語を含め、海外で調査・ビジネスを進める上で必要な一定の経験値が得られた。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	ミャンマー特有の事情と言える部分であるが、政府系・民間に関わらず、上意下達が進透しており、アポイント等すべての意思決定に時間がかかる等、煩雑であり、思うように進められなかった。
対処 方法	人同士の繋がりを重んじる文化である為、受入機関内の知り合いや、既に訪問した企業の紹介といった形で、人脈を辿っていくことで目的が達成でき、よりスムーズであることがわかった。 時間コスト・労働コストがかかってしまうことに変わりはないが、正式な手続きを踏めば何かしらの反応が得られる日本社会との違いを理解できた。

#### インターンシップ風景 ①



民間のテクニカルトレーニング  
スクール訪問



工場見学  
(ミネラルウォーターメーカー)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	「コミュニケーション力」「語学力」...相手が抱えているニーズを把握し、それに一番的確なレスポンスを返すこと。また、それらを英語や現地語を使って行うこと。
理由	展示会出展や企業訪問を通じ、約300社程とのコミュニケーションの機会を得た。自分自身や自社、や相手に望むことを端的に伝え、印象づける場面を数多く体験することができた為。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

ミャンマーの機関の中に籍を置いたことで、自力のみでは繋がるできなかった現地企業とのネットワークを構築することができた。

また、受入機関や私企業との交流の中で、ミャンマー人の職業観、業務に対する考え方、性質を垣間見ることができたことは、支店開設となった際、ミャンマー人を雇い、ミャンマー企業を相手にビジネスをしていく上でも役に立つと考える。

自分自身に関しては、インターン期間を通じて語学力・ローカル企業等を相手にした対人コミュニケーション能力・海外でゼロから仮説を立て必要な情報を収集する能力を養うことができた。国際業務に携わる身として今後のキャリア(海外での調査遂行・事業化活動)に直接繋がる体験ができたと実感している。

### 5. 受入機関のコメント

当団体にとって日本人インターンを受け入れることには2つの利益があり、マクロではミャンマー・日本両国の関係構築、ミクロでは同じ職場で働く中で互いの文化的・習慣的な長所を吸収し、短所を補うことができると感じている。

当部署(人材開発部門)にインターンを受け入れた意義は、研修のオペレーションに対する補助が得られたこと、日本企業の担当と今後に関係性を結べたことにある。

### インターンシップ風景 ②



ミャンマーエンジニアリング協会にて  
(建設会社・ヤンゴン技術大学教授と)



オフィスのデスクにて

派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマー最大の民間経済団体(商工会議所)。民間企業を代表し、政策提言、海外の経済団体との会議等を実施する。また、ミャンマー人向けにビジネス研修を実施する。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	旭硝子(株)		
所属部署	電子カンパニー	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>①受入機関の日本関連業務のサポート</li> <li>②日系メーカーの事業活動に関連するビジネス環境および文化、生活環境の調査</li> <li>③現地関係機関とのネットワークの構築</li> </ul>
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>①ミャンマーについて、日系メーカーが進出する場合に生じる投資リスク・事業運営リスクを理解し、生産拠点を設立する可能性を模索するとともに、最適な投資のタイミング・方法を見極める。</li> <li>②官民を問わない幅広いネットワークを構築する。</li> <li>③インターンシップでの経験を通して、当社の更なるグローバル化に貢献できる人材となる。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>①現地企業へのヒアリングおよびヤンゴン周辺に所在する工業団地を視察の結果、日系メーカーの進出にあたってのメリットおよびデメリットを理解できた。受入機関とのミーティングにおいてその内容を報告した。</li> <li>②他インターンと合同で展示会に出展し、多くの現地企業に日本の技術を紹介することができ、日本の技術に興味のある企業を知ることができた。</li> <li>③所属先事業のミャンマーへの進出方法についての提言をまとめ、報告した。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入機関から、現地企業の紹介等、ネットワーク構築に必要なサポートを受けることができなかった。サポートを得ることができなかった理由として、受入機関内部の承認手続の煩雑さや受入機関の優先度により依頼承認の手続が迅速に進まないことがあげられる。
対処方法	受入機関のスタッフから個人的に紹介を受けることで対処した。日常業務で受入機関のスタッフに貢献することによって信頼を得ることができた。その関係を活かして、スタッフが個人的に知っている受入機関の所属企業のうち、特に日本企業に興味を持っている企業や日系企業との協業の可能性がある団体を紹介してもらうことができ、インターンシップ活動を遂行することができた。また、自身の要望を明確にして依頼することで、的確な協力をえることができた。

#### インターンシップ風景 ①



現地工業団地の視察



現地企業工場の視察

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したもの ①現地の商習慣や現地人の気質に関する知識 ②現地語でのコミュニケーション能力 向上しなかったもの 英語力
理由	向上したもの ①日本人にとっての「普通」を押し付けても、現地の方々の理解を得ることはできない。現地の「やり方」を知ってこそ、コミュニケーションがスムーズにできることを実感した。 ②受入機関での業務等において、現地語を話してみることで現地の方々に喜ばれ、特に始めて会った人々との人間関係の構築に非常に役立つことを実感した。 向上しなかったもの 現地語の使用を心掛けたことにより、英語の使用機会が減少した。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ①まだ経済規模の小さいミャンマーにおいては、現地の企業や団体、行政官との人脈が非常に重要だと実感した。毎日企業訪問を繰り返す中で、非常に多くの企業を知ることができ、また、所属先について知ってもらうことができた。今後、所属先のミャンマーでの事業活動の拡大に今回のインターンで得た人脈を活かすことができる。
- ②日系企業や現地企業とミャンマーでのビジネスの魅力や難しさについて議論することを通して、ミャンマーの法制度や事業環境に関する知識を得ることができた。今後、これらの知識を所属先の各種事業の最適なミャンマー進出方法の選択に活かすことができる。
- ③日本の経済団体とのカンファレンスのアレンジ等、現地の方々と協力して業務を遂行したことにより、現地の方々と日本人の考え方や仕事の進め方の違いを痛感した。こうした経験は、将来自身が海外で働く場合、現地の方々と協力体制構築に活かすことができる。

### 5. 受入機関のコメント

期間中、インターンは受入機関の調査業務のサポートおよびセミナー、会議等の議事録の作成を行った。さらに、受入機関と経団連等の日本側団体が共催するセミナー、会議等の立案、準備に従事した。受入機関は、インターンの努力と受入機関への協力に感謝している。また、来年以降も本プログラムによるインターンの受け入れを継続したい。

### インターンシップ風景 ②



受入機関での商談会



インターン共同で展示会に出展

No.36 (KB003)



派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Myanmar Industries Association		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマーにおいて産業を営む数千の企業・個人から構成される組織であり、構成企業へのセミナーの開催や、ビジネスマッチングや展示会の運営を行っている。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	山中産業(株)		
所属部署	海外事業室	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ミャンマー連邦共和国と日本の民間企業の橋渡しとなるべく、企業の実態調査</li> <li>・パートナーシップを結べる企業の探索</li> </ul>
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金属素材の供給元となるような企業の探索</li> <li>・継続して情報交換するためのパートナーシップを結べる企業の探索</li> <li>・ミャンマー語の習得 ・広範な人脈形成</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MIAの登録企業を訪問することで金属素材では将来的に供給元となりそうな企業を数社発見</li> <li>・パートナーとして情報を豊富に保有する企業を数社発見し、将来的に当社がミャンマーでビジネスを拓けて行く、もしくはパートナー企業が日本向けにビジネスを拓けていく上で、互いに拠点設立にも協力していく方向で一致した。 ・コミュニケーションが可能な程度、ミャンマー語を習得</li> <li>・MIAに所属していたことにより、公共セクターから民間セクターと幅広い人脈を形成</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語が全く通じない企業も有った。</li> <li>・マクロ的にも、ミクロ的にも情報取得が非常に難しかった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ミャンマー語の習得に努力した。文字の読み書きを習得し、ビジネスでも使用する場面もあった。</li> <li>・公共機関で情報を取得しようと調べたが、表面的な情報しか取得出来なかった。そもそも保有・管理していなかったためである。そのため、本当のコアな情報を取得するために、積極的に企業訪問を行い、情報の収集に努めた。</li> </ul>

### インターンシップ風景 ①



金属製造会社訪問



企業調査

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・異なった習慣、文化を理解し、相手を理解し相互に利益が出る思考・発想力が向上</li> <li>・英語・現地語の習得は必須であり、現地語に関しては向上</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ある意味独自の日本の習慣、文化とかけ離れた中で事業展開するには、まず相手を理解することが重要で、その上で自身だけでなく相手にも利益を与えられる思考がないと、結局、独り相撲で終わってしまう。</li> <li>・現地語を話せることで、相手との距離が非常に縮まる。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・初めての海外長期滞在を経験したことで、今後国際的な感覚を持ち業務に邁進出来る。当社内ではこれまで海外進出のきっかけがなかったが、今後は自身を中心に東南アジアで幅広い展開を促進したい。具体的には今回派遣されたミャンマーにおいて、半年で培った人脈を生かし、どんな形にせよ拠点設立に力を入れたい。
- ・継続して現地語の勉強を進める事で、ビジネスでも使用出来るまで習得を目指す。そうすることで、ミャンマーでのよりスムーズな展開が可能となる。
- ・拠点もツテもない中で今回のインターンがスタートしたため、ゼロから事業を展開するための手段・手順がよく分かった。今後、どの国においても同様に事業を展開出来る。

### 5. 受入機関のコメント

- ・積極的にMIAの職員とコミュニケーションを図り、インターン計画を円滑に進めようとしていた。
- ・精力的にミャンマーの企業を訪問することで、ミャンマー全体の経済実態を把握しようと努めていた。
- ・ヤンゴンだけに留まらず、他都市も訪問することで物流事情、都市毎の市場の実態を理解しようと努めていた。

### インターンシップ風景 ②



国境貿易調査(ミャワディー)



造成前のThilawa視察

No.37 (KB080)



派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Myanmar Industries Association		
受入機関概要 (事業内容等)	各種産業の加盟企業による産業団体。MIAは広報誌作成や展示会組織、外国企業からの問い合わせ対応を行う。		
派遣期間	2013年9月18日～2014年2月27日		
所属先	サトーホールディングス(株)		
所属部署	人財開発部	年齢/性別	32歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	MIAの人脈を活用し、バーコード技術を様々なミャンマーの企業に紹介、普及する。また、海外人材として必要な能力を開発する。
--------------------	--

<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	価格表示や入在庫・在庫管理の効率化と正確性向上のため、バーコードを使ったノウハウや日本における事例を紹介する。また、その過程でミャンマーにおける各業界での現状と課題を把握し、その解決のためのアイデアと技術を提供する。
達成状況	スーパーマーケット、各種専門店、食品製造業、レストラン、縫製業、物流、卸業、病院、医療検査センターで各業界の現状と課題を把握し、それぞれのケースにおけるバーコードの活用方法を伝えることができた。

<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	業界によっては自身が詳しくない場合もあり、特に医療や縫製については特に専門用語を知らずにコミュニケーションを図るのが難しいことがあった。
対処方法	専門用語についてはミャンマーに来てから英語での表現を学んだ。ミャンマー語での表現については、各種の協会団体やこちらでできたミャンマー人の友人に聞き、分かりやすく確実に伝えられるよう対処した。

**インターンシップ風景 ①**



製菓会社にて在庫管理方法の確認。



国勢調査員とのマークシート管理について意見交換。



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	英語の能力は向上したが、ミャンマー語については仕事面では挨拶などを除いては殆ど使えなかった。しかし、新興国ビジネスの感覚や、ともかくも積極的に情報を取りに行く姿勢を身につけることができた。異文化への理解能力も身についた。
理由	生活と仕事の必要に応じて、英語、海外でのビジネス感覚、異文化理解能力は自然と身についた。ミャンマー語については、時間がなく語学学校に通うことができず、挨拶や日常会話くらいしか通用しなかった。特にミャンマー語のヒアリングは難しく感じた。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

英語能力については、更なる努力を行うことで海外赴任にして苦勞しなくて済むレベルになれたと感じている。また、現地での情報の取り方についても良い経験ができ、正確な公的マクロ情報がないような新興国であっても、需要予測などの凡その数値的把握が可能になったと感じている。また、新興国においてはやはり現地語の習得は必須であることも実感し、将来的に海外赴任する場合には、必ず現地語を継続的に学習すべきであることを学んだ。弊社は今後更なるグローバル市場への進出を検討しており、今回の経験を活かすべく、海外勤務の希望を出して参ります。弊社のバーコードビジネスは、新興国においては常態化している非効率、不正確な業務オペレーションの改善に寄与できることをインターンシップを通じて感じる事ができ、特に新興国におけるビジネス開拓の点で海外展開促進を担っていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは精力的に活動し、人脈を構築した。
- ・バーコード技術を使った様々な管理効率化のノウハウを各業界に伝え、今後のミャンマーの産業界に知識を提供してくれた。
- ・MIAで行われる日本人との会議や、日本人の来訪者に対して、親切に対応してくれた。
- ・ミャンマーの伝統的な行事に参加し、また各地方を訪れて、ミャンマーの文化を理解する姿勢が伺えた。

### インターンシップ風景 ②



スナック製造工場にて。



シュエダゴンパゴダにお別れ。

No.38 (KB043)



派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Myanmar Industries Association(MIA)		
受入機関概要 (事業内容等)	約4000の企業から構成される民間組織。コンサルタントサービスやセミナーの開催、展示会の運営等。関連法規の整備においても政府・公共機関へのアドバイスをを行う。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	旭硝子(株)		
所属部署	企画・戦略室	年齢／性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	建築用ガラスの市場調査、現地企業との人脈づくり、市場参入にむけてのアクションプランの設定
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地関連企業や政府系機関との人脈構築、ビジネスに関連する法規(建築基準法など)の内容調査、サプライチェーンの分析
達成状況	当初設定した目標に対しては概ね達成できたと考えている。たとえば、建築基準法の策定業務を行っているミャンマー技術者協会との人脈形成や、現地の建設会社、ガラス流通などとの関係を強化することができた。一部、政府系機関との人脈構築は困難であったが、経済産業省の方のご協力で関係構築することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	当初現地企業とのアポイント取得に非常に苦労し、思うように情報収集が出来なかった。
対処方法	最初はメールや電話でのアポイント取得を試みていたが、途中より直接事務所に訪問し、その場でアポイントを取るやり方に変更。また知り合いの紹介などを利用し、面談したい企業にアプローチするようになり、アポイントの成立する確率が非常に高まった。

インターンシップ風景 ①



ティラワSEZ建設予定地



現地ガラス業者の積み込み風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	行動力、最低限必要な語学力、コミュニケーション能力、戦略立案力、貿易知識、国内情勢、周辺国との国際情勢、歴史、文化など
理由	海外での事業展開を担うには、最低限の語学力は必要だが、それよりも自ら働きかける行動力が必須。また現地の人とのコミュニケーションに当たっては、相手国の歴史や文化もさることながら、自国の歴史・文化についてももっと深い知識が必要であると痛感した。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

販売面では、派遣中に築いた人脈を生かしながら、現地での販売拠点設置を目指していきたい。また省エネ性の高い商品を普及させることで、ミャンマーの電力不足解消に貢献したい。製造面では、まだまだ解決すべき問題がたくさんあるが、可能であれば製造拠点も設け、ミャンマーでの雇用を促進させ、国内経済に貢献することができればベストだと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは積極的にコミュニケーションを図り、業務を円滑に進めていた。また現地企業や現地機関へも積極的に訪問するなど、充実したインターン生活を送っていた。

インターンシップ風景 ②



工業省計画局との面談



国営ガラス工場の見学

No.39 (KB004)

派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Royal Ruby Co.ltd		
受入機関概要 (事業内容等)	医薬品輸入・伝統薬製造 並びに販売		
派遣期間	2013年10月1日～2013年12月26日		
所属先	(株)ラミーコーポレーション		
所属部署	購買課	年齢/性別	39歳/男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関での就業体験を通じた意見交換・提言</li> <li>・現地市場・展示会視察等を経た、市況把握</li> </ul>
--------------------	--

<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地市況を調査し、現地市場に受け入れられる商品・サービスを考案する。</li> <li>・受入機関への業務に従事することで、現地企業の慣習を理解する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・延べ100件を越える現地企業への訪問と、インタビューを行なうことができた。</li> <li>・就業体験を通じて職業意識や部署間の意志疎通においての相違を体験し、現地慣習の理解に役立った。</li> </ul>

<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	事務所・宿泊先のネット環境が想定以上に思わしくなく、メールの送受信やWebでの情報収集に支障が出た。
対処方法	電話・直接訪問などの手段に切り替え、インタビュー先とのコンタクトを取っていった。結果的にはより濃密なコミュニケーションを図ることが出来た。

**インターンシップ風景 ①**



受入機関・インターン合同ミーティング 風景



現地市場視察 風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語によるコミュニケーション能力</li> <li>・現地語(ミャンマー語)による基礎的なコミュニケーション能力</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語、ミャンマー語とも現地企業/受入機関とのコミュニケーションに不可欠なため、日常的に使用する機会に恵まれ、派遣当初よりも円滑に意思疎通が図れるようになった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・日本で得た情報と現地状況の相違を実体験することができたので、所属企業の現地進出計画により具体性を持たせるよう、根幹から参画していきたい。
- ・現地労働層と交流を持つことで、彼らの職業観や職務感情を窺い知った。所属企業による現地企業との取引や現地雇用創出の際に、この経験を貴重な財産として取り組んでいきたい。
- ・現地企業のみならず、既に進出されている日系企業との人脈構築も出来た。日・緬双方向の視点をもつことで、所属企業の現地展開における諸課題の検討・解決に役立てていきたい。
- ・長期間、日本を離れて全く別分野の就業体験をすることで、自己を客観的に見直す機会を持つことが出来た。これを自らの底上げに資するよう、引き続いて研鑽していく。

### 5. 受入機関のコメント

- ①インターンは、現地企業への訪問を通じて多くの人脈を形成し、またミャンマーの経済・文化の現況について理解を深めた。
- ②地方都市(マンダレー・モウラマイン等)にも積極的に出張し、その特色と主要都市圏(ヤンゴン)との相違について理解を深めた。

### インターンシップ風景 ②



インタビュー先への移動  
(ヤンゴン中心部にて)



受入機関の製品原料説明時

No.40 (KB079)

派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Royal Ruby Co.,Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	漢方薬(強壮ドリンク、サプリメント等)の製造・販売 医薬品の輸入・販売 / 従業員数約120名		
派遣期間	2013年10月1日 ~ 2013年12月26日		
所属先	サトーホールディングス(株)		
所属部署	知的財産室	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関のメディカルチームからの紹介・同行による病院訪問を通じて、院内の受付・支払い・処方薬の運用、医療過誤防止、新生児取り違い等の現状を学ぶ、また将来的なシステム導入の可能性を医療関係者にインタビュー。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	(1)日本で行われている正確・省力・省資源を実現するシステムを医療関係者を中心にプレゼンテーションする。 (2)ミャンマーにおける知的財産の実体を知ることで、特許出願、商標出願の実効性を検討する。
達成状況	(1)ミャンマー独自の運用を踏まえ、バーコードを用いた受付作業の省力化、また民間保険業の始動に伴いリストバンドを用いた不正防止・管理等に興味を持って頂いた。複数の病院訪問からグレード(規模)を考慮し、どのような順のアプローチ・提案が有効か仮説を立てることができた。 (2)知財法は整備中であり、インターネットを用い権利内容を公衆に知らせるシステムがない。この代用として新聞公告をどう活用し、施工後にどうスムーズに権利移行するか学んだ。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1)病院関係者等、時間に制約のある方が多く、自身のリスニング力からその場で話している内容を的確に理解すること。/ (2)インターン専任者との同行が多かったが、社内にはその他、訪問先に応じたチームがあり、効率的に訪問すべく全体のスケジュールを把握すること。
対処方法	(1)インタビュー後、受入機関の同行者に時間を取って頂き、近くのカフェ・帰社後のオフィスで、インタビュー内容の確認をお願いし、齟齬を少なくする機会を設けた。 (2)他人のスケジュールを十分に把握・共有する習慣が少ない印象を受けた。後半からは、専任担当者を通じて、社員の訪問情報を事前に広く入手し、同行のお願いをするようにした。

インターンシップ風景 ①



メディカルチームとの打合せ①



メディカルチームとの打合せ②

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	[向上した資質] (1)コミュニケーション力(英会話含む) (2)新興国での運用面の違いを考慮した上でのプレゼン・示唆 [向上しなかった資質] (3)現地語
理由	(1)繰り返すフレーズは記憶に定着できた。一方、正しい文法・発音かは、互いが母国語でないため不安を残したが、多少誤っていても意思疎通できる面を実感できたのは自信に繋がった。 (2)日本とは異なる医療面の運用、また政府系・私設病院、同じ私設病院でもグレードの違いを考慮し、どの様な提案が有効か仮設を立てる。/(3)英語が中心となり、使用頻度が少なく学ぶ意識が足りなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

医療分野1つをとってみても、受付方法、会計手順等、日本とは異なる運用を取る病院があり、これらを踏まえた上でどの様なソリューション提案が有効か考慮できる。また政府系・私設病院、同じ私設病院でもグレードの違いから財政状況・設備状況は大きく異なり、どの順で、どの病院規模に、どの様なアプローチが有効なのか仮設を立てることができる。

日本特許庁、JICA/UMFCCIの合同知財セミナーの中で、貿易の促進・技術移転・中小企業の発展・文化の発展・健康被害を防ぐ(偽薬)等、知財を遵守しなければ、経済発展にマイナスであるとミャンマー人に訴える、現地化粧品であるタナカの身近な出願を交えたプレゼンは有効であり、学んだ新興国向けならではのプレゼン手法を活用したい。

### 5. 受入機関のコメント

インターン生は、ミャンマーにおいて、バーコードがどの様な役割を果たし、拡大する可能性があるか、顧客のニーズを満たすかを学んだ。我々にとっても、製品トレーサビリティ、省力・固定費削減・時間節約の管理手法など、ビジネス環境の改善を学ぶ機会が多くあった。

具体的には、(1)バーコードを用いた日本の病院行われている安全のための患者特定・認識方法や、スーパーで行われている管理・運営のためのシステムチックなアプローチを学んだ。

(2)日本の会社が効率的に働き、情報を共有すべく、どのように部署同士をリンクさせればよいのかを学んだ。

### インターンシップ風景 ②



プロモーションチームに同行



スケジュール共有の講義

No.41 (KB239)



派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Royal Ruby Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	・医薬品及び健康食品の輸入・販売、伝統薬の製造・販売 ・従業員: 約150名、ミャンマー国内に主要拠点4カ所		
派遣期間	2013年12月9日 ~ 2014年2月28日		
所属先	太陽ASG有限責任監査法人		
所属部署	監査業務部門	年齢/性別	26歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関及びミャンマーのビジネス環境を理解し、受入機関へ会計関連業務の業務改善提案やミャンマーの会計事情及び商慣行を把握する。また、その理解を通じて、異文化を体験する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	・ミャンマーの会計事情及び商慣行を理解する ・受入機関に対する会計関連業務の改善提案 ・異文化の体験
達成状況	ミャンマーの会計事情及び商慣行は、概要を説明できる程度まで理解できそれをまとめた資料も作成できた。また、受入機関に対しても、何点かの業務改善提案を行い、その実行に向けた長期的なロードマップの作成を支援した。また、異文化の体験については、本社がある中心都市だけでなく地方にある支店へも足を運ぶことで、ミャンマー文化を幅広く体感することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関において最優先に改善すべき事項は、会計知識を提供するものではなく、膨大なマニュアル作業をコンピュータ化することであった。しかし、ミャンマーの人件費水準であれば、ソフトウェア等のコンピュータシステムの導入は費用便益比較の観点から割に合わない。
対処方法	大規模なコンピュータ化は、受入機関にとって過大なコスト負担となるため、Microsoft社のExcelを利用した業務改善提案と、そのトレーニング計画を会社担当者に提案し、その作成を支援した。適時に成果はでないが、少なくとも1年後には業務の大幅な軽減が期待ができると、会社担当者も納得してくれた。

インターンシップ風景 ①



工場で伝統薬の製造工程を体験



会社内で業務改善の説明中



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・派遣国の文化や事情の理解については向上した。 ・交渉力や質問力は向上した。 ・現地語についてはあまり向上しなかった。
理由	日本にいて学ぶのと違い、自分の肌で派遣国の文化や事情に触れることができたため、派遣国の理解はかなり深まった。また、企業訪問は自身ですべてを企画するため、交渉力や質問力が磨かれた。ただ、現地語の修得については、会社担当者とコミュニケーションを取る際は英語で会話をする事が多く、現地語でビジネスの会話をする機会を十分に確保できなかったため、伸びなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

#### 【自身の業務】

インターネット環境や法令等、日本ではそれが整っていることを前提に物事を考えていたが、その前提がない場合にどのような戦い方ができるかを考えさせられた。また、事実から問題点を把握し改善案を提案するまでの一連のプロセスを何度も繰り返したため、よりの確かな判断能力が身に付いたと思う。

今後はこれらを活かして、あらゆる業務においてよりの確かつ迅速な意思決定をしていけると思う。

#### 【所属先の海外展開促進】

所属先が派遣国に進出するような機会があれば、派遣国の文化や事情の理解についてアドバンテージがあるため、スピーディーな進出に貢献できると思う。

### 5. 受入機関のコメント

彼は、今回の3人のインターンの中では最年少であったが、会計事務所や企業への訪問を自ら企画してミャンマーの色々な人に会っていた。

また、彼は地方支店への出張やタメナー（伝統的な食べ物）イベントへも積極的に参加し、支店のスタッフと協力して会計業務改善について一緒に考えてくれ、ミャンマーの文化も積極的に理解しようとしていた。

さらに、彼は滞在中は初日からずっとロンジー（民族衣装）を身につけ、ミャンマー文化を自ら体験することで、ミャンマーの国に馴染もうとしていた。

### インターンシップ風景 ②



年1回の会社イベントに参加



ミャンマーの伝統的な食べ物  
(タメナー)

No.42 (KB224)



派遣国	ミャンマー連邦共和国		
受入機関	Jewel Collection Manufacturing Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマー国内におけるジュエリーの開発製造及び販売		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月27日		
所属先	(株)白星製靴		
所属部署		年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	インターン先企業の経営の立て直しを通じての経営環境や文化の学習及び人脈の形成 (上記を自身の現地での製靴事業立ち上げの足がかりとする)
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本の市場の開拓(日本の顧客からのオーダーメイドの受注と販売サービス・チームの立ち上げ)</li> <li>・360度人事考課制度の導入(全従業員への考課測定と評価システムの確立・運用)</li> <li>・日本語クラスの開講(20名程の従業員に対する日本語授業の展開)</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・20のオーダーの受注販売による利益の獲得、デザインの作り込み、問題点の明確化を行った。</li> <li>・品質やコミュニケーションなどの評価基準の導入・複数者による評価測定の仕組みを構築した。</li> <li>・簡単な挨拶や表現を日本語で従業員が使える様になった。</li> <li>*上記を通じインターン先からの知識共有や信頼関係の構築を達成した。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営における改善点を発見し提言したところで、実施されないもしくは改善が著しく遅延すること。</li> <li>・異国民のために心理的な壁があること、価値観の違う人間と協働する必要があること。</li> <li>・積極的に協働するモチベーションがない中から、プロジェクトを進めていく必要があること。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地の人間自身から内発的な改善行動を促す為に、職歴の長いマネジャー1名をコーチングし、そのマネジャーから全体へ指示・行動・そして結果のシェアを行って貰う様に努めた。また、これにより、職場を離れた後にも継続して改善活動が出来る様な取り組みを行った。</li> </ul>

### インターンシップ風景 ①



工場外観



オフィスでの風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・コミュニケーション力・言語力・対人マネジメント・決断力についての経験を積んだ。</li><li>・ミャンマー現地の文化・人の価値観・ビジネス慣習・ネットワークに関する理解を深めた。</li><li>・人脈を形成した。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・胆力を中心に複合的な能力や知識、そして人脈が求められると考えている。 (価値を発見しを創造するプロセスをスピーディーに人を巻き込んで行う必要性がある為。)</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ビジネス環境やソリューションについて適材適所にヒアリングの出来る人脈の形成
- ・インターン先での人脈を通じてのプロモーションや事業展開、顧客の獲得
- ・市場や慣習から自身の事業製品の作り込み、戦略の構築
- ・継続したパートナーシップによるサイドビジネスの展開
- ・人材マネジメント方法の転用

### 5. 受入機関のコメント

セーカウンシーデー(You have a good mind.)  
とてもフレンドリーでオープンマインドな人物でした。  
日本でのマネジメントや文化に関する知識や方法をシェアしたり、多くの事に対して喜んで助けてくれました。  
また、日本語についてもクラスを開き教えてくれました。  
良かったです。

### インターンシップ風景 ②



若いながら熟練の職人



従業員との食事会

フィリピン共和国

No.43 (KB134)

派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	Board of Investments (BOI)		
受入機関概要 (事業内容等)	国内外からフィリピンへの投資を誘致するための投資インセンティブの提供や投資家への各種サポートを行う、貿易産業省傘下の政府機関。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月27日		
所属先	(株)双日		
所属部署	物流・保険統括部	年齢／性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本からの投資家向けの各種サポート。(各種事前調査、旅程・レター・事後レポートの作成、投資家のMTGへ同行・通訳、投資家からの質疑対応など)</li> <li>・カントリーリスク分析レポートの作成。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①派遣先の業務のサポートを通じて国・人・文化等の理解や関心をより一層深め、フィリピンと日本との関係強化や同国のさらなる発展に貢献すること。②フィリピンの政府系機関や他社社員とのコミュニケーションを通じて、将来の業務に生かせるパイプ・人脈・信頼関係を形成すること。③言語や文化が違う環境におけるインターンシップを通じて、想像力・胆力・実行力・言語能力を養うこと。
達成状況	①フィリピンの政治・経済・投資優遇政策について理解が深まり、今後、同国にてビジネスをより展開していく際に、適切な情報やサポートを顧客へ提供することが出来ると考えられる。②BOIメンバーとの信頼関係を深めることが出来、日本に帰国後も、BOIメンバーより、投資優遇政策をはじめ各種情報提供や訪比時の具体的サポートを得られることが期待される。③自分で考え、思いを伝え、行動を起こすことで、周囲の人の理解やサポートを自然と得ることが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップを開始した当初、インターン先に何か依頼をしても、中々動いてくれない・非常に時間がかかる・放置されるということがあった。また、日本人のインターンとして、周囲から特殊な目で見られ、少し距離を置かれるようなことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>①日本的な考え方を一方的に押し付けず、どうしたら相手の心が動くかを考え、行動した。</li> <li>②少しずつ信頼を積み重ねていくため、小さな仕事も確実に丁寧にこなした。</li> <li>③明るく・笑顔を心掛け、相手の話をよく聞いて理解・共感し、自分の思いをきちんと伝えた。</li> <li>④誤解や失敗を恐れず、粘り強く対応した。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



BOI46周年イベントに参加。  
IMDのメンバーたちと。(9/20)



日本からの投資家と共に、  
地場の鋳物工場を視察。(11/13)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した】 ①言語力(英語/タガログ語) ②忍耐力 ③共感力
理由	【向上した】 ①オフィスにはフィリピン人のみのため、英語を話さない限りコミュニケーションができなかった。また、相手へのリスペクトを示すため、積極的に現地語を勉強し、会話で使用した。 ②思い通りにいかないこと・日本的価値観が通じないことも多く、助けを得られない中で、自分で考え、最後まで辛抱をして粘り強く対応することが求められる。 ③日本的な考えを押し付けず、相手の立場にたって考え・行動することで、より前向きな姿勢を引き出すことができる。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・実際にフィリピンに長期間駐在し、フィリピン人と同じオフィスで働き、共に時間を過ごすことで、文化・慣習・言語・価値観・国民性などについての理解が深まった。将来フィリピンにて、彼らとビジネスを作り上げていく際に、相手をよく理解し、尊重し、どのようにコミュニケーションを図りながら共にプロジェクトを進めていくべきかを実践的に学ぶことができた。
- ・フィリピンの経済発展モデル、国が抱える構造的な問題、地域別特徴/投資環境、各種投資インセンティブ/外資規制、現地企業/工場の労働事情などについて、フィリピンにて研修・セミナー/ミーティング参加・現場視察を繰り返すことで、将来の現実的なビジネスの構築に繋がる知識・経験・コネクションを得ることができた。また、インターンを通じて、様々な場面で自社をアピールすることが出来た。
- ・住宅や交通手段など、交渉や契約締結を全て英語で行ったことは自分にとって大きな経験・自信となった。

### 5. 受入機関のコメント

インターンシップを通じて、我々は若いインターンの行動、熱意に感銘を受けた。彼は新しい技術や知識を学ぶのにとっても意欲的で、学ぶのも早かった。日本からの投資家やミッションにも同行、サポートし、多くの知見を得た様子だった。多くの興味深い質問をし、会議や講義では熱心にメモを取り、インターンシップの経験を積み重ねていった。どんな仕事にも、熱意を持って取り組み、努力していた。日本の投資家への投資ブリーフィングを通じて、様々な産業についての知識を得ることに加え、海外からの投資を促進したいフィリピンの視点からと同時に顧客投資家の視点を養うことができた。英語力も飛躍的に伸び、スピーキング、ライティングはもちろん、プレゼンテーションを英語で行うのも自信を持って行えるだろう。

### インターンシップ風景 ②



Ateneo大学にて、台風ヨランダによる被害救済ボランティアに参加した。

(11/23)



ISDB-TセミナーにBOIメンバーと共に参加し、BOIをアピールした。

(1/13-14)

No.44 (KB009)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピン商工会議所。主に、1. 地方商工会議所の取りまとめ 2. 商工会加盟企業へのセミナー、情報共有・啓蒙活動 3. 世界各国の商工会議所その他産業団体との交流を行う。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月27日		
所属先			
所属部署		年齢／性別	26歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	フィリピン商工会議所に派遣。セミナーや地方商工会議所への訪問。6週間、商工会議所加盟企業である不動産デベロッパーMegaWorldに派遣。また、3週間、日本での勤務先PwCのメンバーファームIsla Lipanalに派遣。
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	本インターンシップに参加することで、フィリピンの各業種の会計・税務慣行に精通し、公認会計士としての価値を高めることを目指す。また、商工会議所とのコネクションを獲得し、日本企業がフィリピンに進出する際にアドバイスをし、日本とフィリピンの発展に一翼を担うことが出来る人材となることを目的とする。
達成状況	フィリピンの手帳会計事務所でのインターンを通じ、フィリピンの会計・税務慣行のみならず、日系企業の進出支援業務に携わり、公認会計士としての知見を広げることが出来たと考える。 また、インターン先の商工会議所のみならず、投資促進機関や現地会計事務所とのコネクションもでき、今後、比国進出日系企業向けのコンサルティングを行う十分な環境が整ったと考える。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	PCCIではセミナーや表敬訪問等のイベントが多く、行事毎にレポート提出が求められる。日本では、英語の長文を体系だてて記述する機会がなく、何を書けば良いのか解らなかった。
対処方法	相手に読んで貰いやすいことを念頭に、重要なキーワードをハイライトしたり、写真等を多用し、また、辞書等を調べながら英語の長文を書く努力をした。

### インターンシップ風景 ①



PCCI受付



PCCI主催カンファレンス

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	日本で仕事をする際の"暗黙の了解"や"同質であることを正"とする考え方ではなく、外国人と仕事をするとき求められる"基本的なことから合意"をし、"自分がやりたい事をしっかり理由付けして相手を説得する力"がついたと実感する。
理由	相手とミーティングや予定を組んで、内容を大まかに話あっても、当日に全然予想していなかった事が起こることがインターンシップ初期に多かった。相手の言い分を聞くと、相手にも落ち度がなく、原因は詳細を詰めきれなかった双方にあるものと納得した。 それから、絶対に得たい項目を優先的に相手に伝えるように工夫するようになった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンシップを通じ、フィリピンの会計・税務ビジネス慣行を理解することが出来た。この経験を活かし、フィリピンに留まり、進出済、またはこれから進出しようとする日系会社に対し、会計・税金面でのコンサルティング業務をしようとする。

具体的に、少額の資本金でも法定会計監査を求められるため、国際会計基準に沿った会計監査・日本へのレポート業務を軸とし、税務アドバイザー、進出支援業務に関与したいと考える。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは円満な性格であり、職場に容易に適応した。
- ・データ加工に優れた能力を持ち、改善案等、気づいたことに主体的に提案をしてくれた。
- ・英語について、会話及び理解についてはよく出来ていたが、文書作成について、首尾一貫したもの、より適切な単語を使用することが必要である。今後、英文を沢山読むことで改善すると思われる。

### インターンシップ風景 ②



MegaWorldにて投資家向けツアー



PwC 日系デスク



No.45 (KB240)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	Philippine Chamber of Commerce Industry (PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	国内企業の発展に向け、企業側からの政府への政策提言(経団連のような位置づけ)や、地方商工会議所との協働によるビジネス活性化を推進している。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月27日		
所属先	大同生命保険(株)		
所属部署	主計部	年齢/性別	34歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	会員企業でのオンサイトトレーニング、関係機関等とのミーティング、PCCI地方支部・会員企業への訪問
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・派遣国における市場動向を理解、分析し所属企業のフィリピンにおける新規市場の可能性を探る。</li> <li>・所属先企業の今後の海外展開を円滑に促進できるように、現地でパートナーとなりうる企業、機関とのネットワークを構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会員企業でのオンサイトトレーニングやミーティングを通じて、派遣国による市場動向を理解し、フィリピンにおける新規市場の可能性を調査するとともに、現地でパートナーとなりうる企業、機関とのネットワークを構築することができた。</li> <li>・日々のコミュニケーションやミーティング等で英語力を向上させ、関係機関のセミナーでプレゼンテーションを実施した。</li> </ul>
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	当初想定していたオンサイトトレーニング先企業が決まらず、事前協議の内容通りにインターンシップが実施できなかった。
対処方法	受入機関と連携のうえ、別途他の企業や機関とミーティングを設定することで、スケジュールを変更した。

インターンシップ風景 ①



PCCIでの会議用資料作成



関係機関主催のセミナーでのプレゼンテーション

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・異文化圏でのビジネス慣習に対する理解</li><li>・コミュニケーションスキル</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・日本との相違点を十分に理解することで、フィリピン企業との円滑なビジネス遂行が可能となるため。</li><li>・異文化特有のビジネス・コミュニケーション、マナーを理解することで、関係構築が容易となるため。</li></ul>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回、受入機関のバックグラウンドを活用した幅広い調査や、良好なネットワークの構築ができたため、今後の弊社ビジネスの拡大に貢献できるものと考えている。
- ・海外でのビジネス経験は無かったこともあり、フィリピンのビジネスパーソン達との交流は貴重な財産になった。

5. 受入機関のコメント

- ・調査能力に優れ、当インターンシップの目標達成に向け、常に全力で取り組んでいた。
- ・当初は言語面で苦労した場面もあったが、コミュニケーションスキルを積極的に磨き続け、良好な人間関係を構築していた。

インターンシップ風景 ②



現地企業での情報収集



オンサイトトレーニング先で

No.46 (KB065)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	KS Method Dissemination Foundation Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	教育機関 (日英語学スクール) 英語スクールの中でも、60時間の超速語学学習 (KSメソッド)を提供し、言葉で世界をつなげる		
派遣期間	2013年10月02日 ~ 2014年2月27日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	年齢/性別	22歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・KSメソッドE-learningコンテンツ、教師用教材の作成</li> <li>・KS University Englishツアーの企画・運営</li> <li>・ロータリークラブへの参加</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グローバルビジネスに対応できるような世界で通用するビジネス英語力をつける事。</li> <li>・ロータリークラブや現地イベントの参加により、人的ネットワークを構築する事。</li> <li>・世界中のどこにいても柔軟に対応できるような人材になる事。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外で英語を使って仕事をする上で全く不安を感じない程、自信がついた。</li> <li>・幅広い分野で活躍する、多様な国籍の人々と出会う事ができた。今後も一生繋がっていきたい。</li> <li>・都市での生活と、島での生活両方を体験した為、環境適応力(柔軟性)がとても鍛えられたと感じる。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画、運営を1から全て行ったKS University English ツアーの最中に、手配したはずのバスが当日来なかった事。ツアーの企画者側として、多くのツアー参加者を待たせてしまい、大変申し訳なく感じた。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ルバング島ではインターネットが繋がらなかったため、現地のバス会社からのメールをチェックできずにいた事が一つの原因だと感じている。</li> <li>・前日の夜には担当のドライバーと連絡が取れたため、当日の朝には最終確認の連絡をしなかった。しかし、フィリピンでは2度以上の確認メールをする事が極めて大切であると感じた。</li> <li>・急遽その場で大型自動車をレンタルして対処した。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



サンタローサにて  
～日本語を学ぶ生徒達～



サンタローサにて  
～授業後のひととき～

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①値段交渉力 ②期待しすぎずに気持ちに余裕を持つこと
理由	①日常生活でタクシーに乗る機会が多かったため。特にマカティのタクシードライバーは外国人から多くお金を取ろうとする人が多いため、毎回値段交渉をして使用するタクシーを決めていたから。 ②何に対しても始めからあまり期待せずに物事に取りかかった方が、落胆が軽減しストレスフリーで仕事や生活ができ、他のことに前向きになれるため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・実際に現地での生活や仕事を通じ、現地化された英語、現地語、タフネスさ、が鍛えられた。この実体験こそが、将来自身の武器になると感じた為、今後はマニラでの駐在を視野にいれて仕事をしていきたいと思った。
- ・ビジネスツアーを通じ、日本がフィリピンにとって最大の貿易相手国であることを再確認する事ができ、日本の輸出入を担う通関、貿易分野に大変興味を持った。将来は、フィリピンを含む東南アジアと日本を結び、両国の発展に貢献できるような人材になりたいと強く思った。
- ・SNSやインターネット等の媒体を利用して、海外にいながら日本人の集客や、ツアーの企画をする事ができた。この経験を通じ、世界を舞台にした将来の働き方の可能性が大きく広がった。

### 5. 受入機関のコメント

ルバング島での英語セミナーは大成功だった。  
船旅、豊かな自然、素朴な島民とのふれあい、島の小学生との交流、島民たちとの交流等々盛りだくさんの副次的条件にバックアップされながら、英語セミナー自体も参加者から当初の予想以上の満足を引き出した。インターンは企画・運営者としての責任と参加者、現地スタッフとの人的連携を十二分に引き出した。

### インターンシップ風景 ②



セブ、ダバオビジネストリップにて  
～日系企業を訪問～



ルバングツアーにて  
～地元のフィリピン人と交流～

No.47 (KB209)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	KS Method Dissemination Foundation, Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	日本人に英語を教える「KS English」、フィリピン人に日本語を教える「KS Japanese」の2つの事業をする教育系企業。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月27日		
所属先	京都大学		
所属部署	経済学部	年齢/性別	21歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	1.KS University English Tourの企画、運営 2.Webページ、FBページの刷新、運営 3.KS Method教科書の改編 4.KS Method全体戦略の議論、策定
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本での英語学校のフランチャイズ展開における業務を補助する中で、グローバルな事業の展開方法について知見を獲得する。</li> <li>・日本の若年層の英語学習環境に関するリサーチ報告、議論、意見書の作成を通じて、グローバルな事業の企画方法について知見を獲得する。</li> <li>・グローバルな教育事業の現状について知見を獲得し、具体的なビジネスチャンスを発見する。</li> <li>・海外の人々とコミュニケーションを行うのに必要となるスキル(英語力含め)と考え方を身につける。</li> </ul>
達成状況	<p>インターン初日から非常に積極的な姿勢で仕事に取り組んだので、目標を遥かに超える内容を達成することができた。特に、KS University English Study Tourの企画、運営、Webページの刷新、KS Method全体戦略の議論、策定は、貢献度の高いのもであったと思う。ただ、全体として不確定要素が多く、計画性に欠けたことは反省点である。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	【KS University English Study Tourの企画、運営について】2ヶ月で、限られた予算、さらに日本で説明会が開けないという制約条件のもと、スタディーツアーの集客を成功させねばならなかった。
対処方法	「FBコンテツやWebコンテツを充実させ、多くのコミットを得る」「知り合いにひたすらメッセージを送る」という2つの方法を打ち手として行い、9人の参加者を1ヶ月で集めることができた。特に、昨年の参加者に感想を聞いたり、後者の打ち手を何度も行っているうちにノウハウが積み重なり、それをスタッフ間で共有できたのが、非常に良かった点であった。

インターンシップ風景 ①



ラagnaにある会社の日本語授業で先生として授業に参加。皆の日本語を学ぶ意欲に感動



KS University English Tour広報用のビラ

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した】グループで、一つの企画を立ち上げ、運営する力、ビジネスで使える英語力（スピーキング）、自身の意見やアイデアを効果的に上司に提案し、実行する力、Web、FBページを立ち上げるための知識、それを使って効果的なマーケティングをする力</p> <p>【あまり向上しなかった】海外志向、海外で通用するビジネスマナー、現地語</p>
理由	<p>【向上した】KS University English Tourの企画、運営を、一から行う中で、様々な困難に直面したが、それらを乗り越えるために、自身が今まで関わったことのない分野に関わり、多くを学ぶことができた。特に、英語力、Webの知識に関しては、日本と異なる環境であるからこそ学べたものであった。</p> <p>【あまり向上しなかった】海外で働くことの正負を知ることができた。マナーや現地語を学べる機会を作れなかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・「自身のアイデアを提案、共有し、それが全体戦略として採用される」という経験を数多積み重ねる中で、（今後、特に自身のキャリアにとって必要となる）自身のアイデアをアウトプットするための自信と積極的姿勢が身に付いた。
- ・今までは率直に言って、英語が原因で海外で働くことに関して障壁を感じていたが、英語に対する自信と捉え方の心理的な変化で、その障壁を一切感じなくなり、自身の今後のキャリアの選択肢の一つに取り込むことができた。
- ・現地のフィリピン人プログラマーと共に、Webの絡んだ仕事を積極的に行ったので、Web、FBページを立ち上げるための知識が付いた。それによって、ITに対する心理的障壁がなくなり、またグローバルビジネスの企画や展開におけるITの重要性を知った。
- ・何より、海外で働くことは、可能性を広げる楽しいことであると感じることができた。それと同時に、様々な種類の危険性も孕んでいるということを客観的にリアリティをもって知ることができた。

### 5. 受入機関のコメント

発想力が群を抜いていた。月並みな思考力ではなかった。アツ驚くような、盲点を衝く指摘を何度も受けた。それは、彼が日々の学問的探究心のなかから築き上げていた努力の結果としての能力であったことを知り、再度感動した。セミナーの企画に関しては、最後まで自分のリーダーシップを放棄せずに、積極的に関わった。英語力がずいぶん伸びた。活きた英語を話す力が大きくなった。

### インターンシップ風景 ②

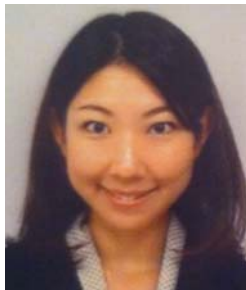


KS University English Tour. Lubangでの授業風景。  
自然の中、新しく取り入れたTEDを勉強



KS University English Tour,  
Tagaytayでの修了式

No.48 (KB119)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	Global Fostorage Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	家政婦育成事業→日本語、日本料理、接客マナー指導 BPOサービス事業→e-bayサポートサービス		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月27日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	33歳 / 女性

インターンシップ 内容(概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 家政婦トレーニーおよびアドミスタッフに対して、日本語、接客マナー、面接の指導</li> <li>■ 海外・国内人材派遣に関連して、労働法、派遣法リサーチ、契約書作成、企業訪問</li> <li>■ ジェトロマニラ主催研修による日系企業訪問、ミンダナオ国際大学訪問、政府機関訪問</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 家政婦トレーニー、アドミスタッフの接客レベル、日本語会話力をアップさせる。</li> <li>② 行政書士事務所開業後に営業先となり得る現地企業のネットワークを作る。</li> <li>③ フィリピンの法制度、入管手続き等を調べ、国際業務に役立てる。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 接客マナー、日本語力の細かい部分まで文化の違いや理由を加えて指導することにより、日本語、接客レベルの精度を高め、習慣づけることができた。</li> <li>② 現地日系企業6社、海外派遣エージェント6社、個人起業家3名とのネットワークを築いた。</li> <li>③ 派遣会社立上げに関わり、フィリピン労働法、派遣法、海外派遣先5カ国の労働法を熟知できた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 海外派遣システム構築について、相手国とフィリピンのエージェントとの交渉や、料金の妥当性検討が、情報が少なかったため、困難であった。</li> <li>② 現地日系企業を紹介してもらい機会が少なく、ネットワークを築くのに苦労した。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 他社の派遣エージェントにメール、電話、訪問で、ヒアリングを繰り返し、情報をまとめ整理した。</li> <li>② スタッフの友人に紹介を依頼、情報誌掲載の企業へ直接コンタクト、受け入れ先紹介の人脈を通じて出会った方に自ら紹介依頼、それぞれの訪問先からの紹介、現地企業リストからアポを取って訪問など、独自で積極的に連絡をとり、ネットワークを広げた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



日本文化マナー指導



研修ツアー・ミンダナオ国際大学

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①異文化理解力が大いに向上した。 ②状況を素早く理解し、適切な行動をとる事が出来る柔軟性が向上した。
理由	①例えば、ビジネスにおいて対応が遅い、態度が変わりやすいなど日本に比べ、ネガティブな対応に直面した際、それは個人的な資質によるものか、それとも文化による全体的な習慣なのかを素早く考察する癖がつき、苛立つ事が少なくなった。 ②セブでは、狭い世界でビジネスをすることになるため、そのような状況を理解し、ビジネスで会う人に適切な態度、会話をし、有力な情報を引き出すコツを掴んだ。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

帰国後、インターン期間中に得たフィリピンの法知識、入管知識、商習慣、人間性、注意点を活かし、行政書士として開業し、フィリピン進出のサポート、契約書作成、入管業務、国際結婚・離婚の手続き等、国際業務に就く予定である。

また、インターン経験を一つのアドバンテージとして、競合の行政書士事務所と差別化を図る。

インターン期間中に構築したネットワークは、開業後に、企業間の研修生の入管業務や、契約書作成業務等の営業するのに役立つ予定である。また、知り合った弁護士には、フィリピン側での手続きを依頼するなど、今後はパートナーとしての関係を築くべく、やり取りを続ける予定である。ミンダナオ国際大学では日本語教育に力を入れており、一部の学生はレベルが高いため、今後日本企業や、日本留学で入管手続きが必要になる可能性が高く、今後も定期的にコンタクトを続ける予定である。

### 5. 受入機関のコメント

旅行会社の経験から、ツアーの企画、アテンドにも加わってもらった。また、アドミ業務の経験を活かして、各国の法制度や派遣手続きのリサーチ、弁護士と協力した契約手続きに従事してくれた。

海外派遣手続きに関しては、フィリピン国内の情報の他、受入国の状況や法制度についても調べた上で、問題を解決しつつ進めなければならない点で、骨を折る作業が多かったが、その苦労を身をもって体験することが、よい経験につながったと考えている。

受け身の姿勢ではなく、自ら行動して業務に就いてもらう事で、即戦力として機能してくれた。そのことは本人のキャリアにプラスとなり、今後活かせるよい経験になると確信している。

### インターンシップ風景 ②



オフィス作業風景



クラーク経済特区訪問



No.49 (KB217)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	Global Fosterage Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピンで生活する日系企業の駐在員やリタイアメントビザで老後の生活を過ごすリタイアメント向けの家政婦育成派遣事業を展開している。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月27日		
所属先	慶応義塾大学		
所属部署	経済学部	年齢/性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	当初は、家政婦育成の部分に携わる予定だったが、受入企業がセブで行ってきた家政婦教育事業で育成した人材を、マニラで派遣していくにあたり、マニラでの家政婦派遣事業立ち上げを一人で行った。
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	日系ベンチャーでのインターンを通して、起業家の思考を知ると共に、日本人がフィリピン人をどうマネジメントしているのかを学び、実践し、コミュニケーション能力とマネージメント能力をつけることを一つの目標とする。また、できる限り多くのビジネススキルをつけることを目標とする。
達成状況	新拠点でのサービス立ち上げということで、当初の計画より多くの責任を任せられ、ベテランスタッフも2名自身の下に付くこととなり、マネジメントやコミュニケーション能力をのばす上で申し分ない環境に置かれた。その中で、全て手探りで新サービスを作る中で、予算をたて、コスト管理をし、営業計画を練り、実践するといった全てのプロセスを通して、多くのスキルのベースを得ていくことができたと感じている。スキルによっては達成率100%以上。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	①自社サービスへの情報、セブ・マニラの市場感覚がない状態での立ち上げ ②本社があるセブとの連携(効率良い連絡)、人を巻き込むことの難しさ ③現地スタッフの管理・モチベーション維持等
対処方法	①営業活動、協力関係各社の経営者、従業員のお話を通してマーケティングを行い、また自社としての原価計算を行い、適正価格を見極められるよう試行錯誤。 ②積極的に連絡を取ると同時に、一度の連絡の質をあげられるよう、提案型の連絡へと変更。 ③スタッフと共通の目的意識を持ち、達成できるようスタッフを活用したプロモーション実施

#### インターンシップ風景 ①



お客様宅での初派遣時の調理様子



試食会の様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>上述したように、様々なスキルを開拓するきっかけとなり、営業力、財務管理能力をはじめ、複数のスキルの向上につながったと感じているが、マネージメント能力に関して、また交渉力に関して、十分ではないと強く感じている。</p> <p>また、発展途上国に展開する上では、投資家の思考を知るため、投資に関する知識も多く必要だと感じた。</p>
理由	<p>マネージメント力が不十分だと感じた理由として、自身が営業企画や営業活動をしている間に、スタッフに対してタスクを用意できなかったこと、また、これはフィリピンの問題点であるが、スタッフが自身でタスクを作っていく能力、報連相を率先して行う能力が乏しい中で、マネージメントとして、常に自身の仕事の傍ら、スタッフのタスク管理を効率的に行う力を身につける必要があった。</p> <p>そして本来ならば、その管理が必要なくなる人材を作る能力を身につけなければならない。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンの経験・フィリピンでの滞在を通し、発展途上国でビジネス(特に、新規ビジネス)を行うことについて、何が簡単(メリット)で何が障壁(デメリット)となってくるのかを常に思考し続け、自分なりの答えを見いだせたことは非常に大きかったと思う。

自身がベンチャー就職を通して将来的な起業を考えている中で、東南アジアで起業することを一つの視野として考えてきたが、東南アジアでの起業の後、イージーな方向に流れてしまう危機感を持って、また同時に、欧米など先進国の優秀層が集まるベンチャー領域でキャリアを積んでいく必要性を感じた。しかし一方同時に、次の就職先の中で自身がエキスパートとして活躍できるフィリピンというフィールドを開拓することができたので、積極的に海外支社展開の声を上げ、率先して行動していくことができると思う。

### 5. 受入機関のコメント

#### ① インターンを受け入れた感想

物怖じしない性格といろいろな人を味方にするコミュニケーション・スキルでGFの新規事業の営業販促部分を実質ひとりで切り盛りしてくれた。切り盛りする中でのコストの管理、フィリピン人スタッフをマネジメントすることの難しさなどさまざまな体験の中から得るものが多くあったのではないかと思います。

#### ② インターンの感想

自分の次へのビジョンをもち、今までの経験やスキルを活かそうと努力していることが印象に残った。

インターンでは受け身ではなくこのような積極的な行為が非常に大切だと思った。

#### ③ インターン受け入れの効果

3名がそれぞれ違う分野で積極的に活動してくれることで、既存社員では気付かなかったことへ気づき、今あるサービスへの付加価値、会社全体への刺激になった。

### インターンシップ風景 ②



営業先にて



台風で被災したバンタヤン島の被害状況

No.50 (KB241)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	Global Fostorage Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	人気リゾート地であるセブ島で日本語のできるフィリピン人家政婦派遣・家政婦育成 及びフィリピンでの日本文化スクール運営		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月27日		
所属先	(株) プレミアムインベストメント&パートナーズ		
所属部署	教育部門 ビジヴォ	年齢/性別	32歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	Global Fostorage Inc.は、日本語でサービスのできるフィリピン人の人材を育成している。マクタン島初の「日本文化カルチャースクール」を開講。広く日本の文化を知ってもらう活動として、日本に興味のある方を対象にした『日本を知る会』を企画の手伝い、フィリピンの子どもたちの音楽教育クラス、会社の派遣家政婦の教育を行った。
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	日本でのスクール運営、コールセンター指導の経験を活かし、異なる文化背景を持つ人々との交流を通して、幅広い価値観・視野を手に入れていく。その経験を、受入機関の、さらに国内での多様な人材雇用・育成に役立てる。文化、言語、考え方を学ぶ。様々な部分での違いを乗り越えて、個人個人の相互理解ではなく、日本企業、日本人社会で外国の方が能力を十分に発揮できるように、近い将来、外国のマンパワーを利用せざるを得ない日本企業にとって最大限有効に能力を発揮させるノウハウを学ぶ。日本の若い人や、海外進出した企業との架橋になるような人脈をつくる。
達成状況	「自己責任」「自ら行動する」「自分の常識にとらわれない」この3つを体感し、体得できた。日本で経営したボイストレーニングのスキルと経験を生かし、集客から開校まで成功した。文化・考え方は多くのフィリピンの人と接し、この国の問題、また素晴らしさを知った。人脈という点では、こちらの会社以外の経営者とたくさん出会い、日本帰国後は架け橋になるビジネスを2つ始めることに決め、契約をしてきた。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	フィリピンでの文化スクールのゼロからの集客と英語でのレッスン指導。自分の英語力のなさを思い知った。年明け頃からスクールの閉鎖等想定していなかった様々なことが起こった。フィリピンの家政婦指導の責任者が退職した為、家政婦さんたちの行動・態度が悪くなり、私ともう1人の女性で彼女達を教育した。予定していたこととはまるで違う状況下に変ったことは大変であった。
対処方法	「自ら動く」の通り集客を炎天下の中チラシ500名を配り、フィリピン人スタッフと協力し分かり合え、生徒を集客できた喜びは得がたい経験になった。英語は英語学校に通い、自分でも勉強をし、飛躍的に話せるようになった。スクールは閉じてしまうことになったが、語学学校の経営者から場所を借りてレッスンをする機会を得られた。フィリピン人家政婦育成に関しては、経済的背景や接し方を地元の日本人に聞き、指導することでかなり改善された。

### インターンシップ風景 ①



炎天下の中で散らし配りをして集客！



「日本文化を伝えるセミナー」は大盛況でした

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	物怖じしない。自ら働きかける能力。そして現地の人とすぐになじめるコミュニケーション力 現地のスタイルで分かりあい妥協点を見つけながら仕事をしていく気持ち ビジネスをする上で必須となる英語力
理由	発展途上国でのビジネスは思うようにならないことや、今までの感覚からは考えも及ばないことが起こる。それにいちいち動揺したり、誰かのせいにしたりするのは無駄である。「自己責任」という言葉はキーワードになると思う。私のケースでは自分の借りた家に会社の派遣家政婦達に来てもらい仕事をしてもらっていたので、彼女たちの仕事現場の一部を垣間見て、教育もすることになった。現地の人との仕事の仕方は日本人とはまるで違い、注意の仕方も考えて言わなければ効果がなかった。こちらのキャリアの長いビジネスマンたちに教わり、やり方を変えることは、非常に貴重な経験になった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・自身が指導したフィリピンの子ども向けボイストレーニングスクール(英語の発音や歌を含む)と、4月に日本で新規に開校する親子留学の提携機関として現在交渉中
- ・ビジネスマン対象のボイストレーニングスクール「ビジヴォ」のコネクションを使い、フィリピンで知り合った語学学校のエージェント契約を結び、フィリピンとの架け橋になるビジネスが早速始められたこと。
- ・英語でボイスとレーニングの授業ができる位に英語力が飛躍的に伸びた。今年発売予定の「子どものためのボイストレーニング」DVDには英語での歌も収録予定。
- ・7年後マレーシアに移住、ビジネスを展開する予定のため、今後のビジネスに今回の経験やビジネスの応用はすべて生かすことができると思った。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、持ち前の物怖じしない、パッションの強いキャラクターで、フィリピン人との距離をすごいスピードで埋めていった。また、日本文化教室のプロモーションではチラシ配りを通じて、フィリピン人スタッフに日本人のど根性精神を背中を見せることで伝えてもらったと思う。数々の活動を通じて、より実践的な英語の必要性をシビアに感じ、プレゼンテーションのために寸暇を惜しんで、英語でナレーション作り、セルフロープレしたりと、影で努力している姿も印象的だった。受け身とは正反対の積極的な行為が、インターンでは非常に大切だと感じさせられた。

インターンが積極的に活動してくれることで、既存社員では気付かなかったことへ気づき、今あるサービスへの付加価値、会社全体への刺激になった。特に、自らが背中を見せて引っ張る姿、これを示してもらったと。

今後は、インターンオリジナルのプロフェッショナル精神にセブでの経験が加わってますます活躍することと思う。

### インターンシップ風景 ②



日本文化を伝えるスクール



歌のレッスンを子どもたちに♪

No.51 (TA206)



派遣国	フィリピン共和国		
受入機関	TITAN RUBBER IND' L MFG CORP		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車用ゴム部品を主力製品としているメーカー。フィリピン国内に工場が2ヶ所あり、従業員数は約500名。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月27日		
所属先	東洋ゴム化工品(株)		
所属部署	高機能商品販売部	年齢/性別	38歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	日常業務のサポートに従事し、2箇所の工程改善、所属先向け製品の改良・開発業務に携わった。営業担当に同行し、受入機関の顧客であるバス会社やビルの建設現場、新規開拓で生コン製造会社へ訪問した。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地でのコミュニケーションを通じて受入機関との深いコネクションを形成し、取引拡大への具体的な方法を模索する。市場調査により具体的な課題や問題点を明確にする。英語でのコミュニケーションスキルを高め、国際的なビジネスに対応出来る考え方とスキルを習得する。
達成状況	日常業務のサポートを通じて、受入機関の主要スタッフとの人間関係を構築し、製造委託先としての可能性を確認出来た。受入機関の顧客に同行訪問し、事業展開においての課題や問題点を確認出来た。英語のコミュニケーションスキルは個人的に目標としていたレベルまでの向上は出来ず、国際的なビジネスに対応できるスキルも十分には習得出来ていないと考える。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	工程改善において、改善前に計測した各作業時間に基づいて、作業員や作業手順の変更を実施したが、予測していた改善効果が得られなかった。
対処方法	現場に行って時間の許す限り作業場の観察を続け、作業手順や設備の不備等をチェックし、受入機関担当者やスタッフと意見交換を行いながら小さな改善を積み重ね、ターゲットとする生産量に近付ける試みを行った。

インターンシップ風景 ①



工程改善の打合せ



工程改善の作業手順変更

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	計画した事に対しての执行力・働きかけ力は向上したと考える。 語学力(英語)は、個人的に期待していた程の向上は出来なかった。
理由	仕事を進めるにあたり、計画を現地の人達と共有しただけでは、日本で進めるようには、なかなか計画通りに進める事が出来ない事を学んだ。頻繁に進捗を確認し、計画通りに進めるよう働きかける必要があった。 語学力の向上だけに集中出来る訳には行かないので、3ヶ月という期間は短く感じた。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップで構築した受入機関との人間関係は、今後の所属先における商品開発及びフィリピン国内への事業展開において、受入機関とのコミュニケーションを円滑にするものと考えます。

また、フィリピンにおける日本製品に対する品質・技術力の信頼度の高さを感ずる事が出来たが、一方で中国・韓国・台湾等の品質・技術力の動向に対しても敏感で、「わざわざ日本製でなくても」という風潮を感じる事が出来た事は、フィリピンのみならず東南アジア地区への事業展開を進めるうえで、改めて所属先製品のPR方法を検討する課題を与えてくれたと考える。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、覚えるのも早く、彼に与えた課題も適応する事が出来た。彼はまた、周りのスタッフとのコミュニケーションのために英語力を向上させた。彼が私たちと過ごした期間で多くの事を学んだと信じている。

このインターンプログラムはインターンと一緒に協力して仕事をする多くのチャンスをもたらしてくれると感じている。

### インターンシップ風景 ②



開発商品の試作



スタッフ事務所

タイ王国

No.52 (KB047)

派遣国	タイ王国		
受入機関	Technology Promotion Association (Thailand-Japan)		
受入機関概要 (事業内容等)	研修事業、工業計測機器の校正、語学学校の運営、タイと日系企業のマッチングなど		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	日本経済新聞社		
所属部署	編集局 産業部	年齢/性別	31歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本企業とタイ企業の橋渡しをするために設立されたばかりのJ-SMEsプロジェクトへのアドバイス、市場調査や各種資料、企業HPの翻訳、工業団地や企業の視察。講演。</li> <li>・ミャンマー人技術者のための、工業計測機器の校正研修のアレンジ・管理。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>①日系企業のタイへの進出支援に関わることで、タイと日本の経済の橋渡しをする。</li> <li>②新興国ビジネスの実情とタイの産業構造についての理解を深める。</li> <li>③タイ語と英語の語学力を磨く。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>①直接の支援には至らなかったが、投資に関する基礎知識をまとめ、ホームページに掲載するなどして間接的には貢献できた。タイ人経営者に向けた日本企業の紹介セミナーなどで講演も実施。</li> <li>②郊外の巨大な工業団地やタイ・日本企業、研究施設などの視察を通じて理解を深められた。</li> <li>③同僚の日本語がとてもうまかったため、日本語での生活となってしまったが努めてタイ語を使った。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	タイ語が話せないため、自分にできることがかなり限られた。ミーティングや来客、翻訳の仕事がないときは、時間を持て余すこともあった。
対処方法	タイ人の上司に、「手伝うことはないか」、「自分にできることはないか」としつこいほど問いかけた。だが、芳しい答えはなかなか返ってこなかった。中途半端な立場だったので、責任がないことは楽でもあったが、物足りなさもあった。

インターンシップ風景 ①



企業支援の会議(TPA・スクンビット本館)



タイ人経営者向けセミナーで講演(TPA・スクンビット本館)



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①忍耐力 ②語学がわからなくても会話を理解するための想像力 ③タイと周辺国の政治・経済・社会・文化への理解
理由	①面倒なことは避けたいタイ人の仕事のやり方に対して日本のやり方を強要しなかった。 ②タイ語は習っていたものの、通常の会話を理解するのは難しかったため、最大限にカン働かせて理解することに努めた。 ③日ごろからタイ人に積極的に質問し、デモの背景や国民感情、経済、社会、流行、歴史、文化、王室について知る努力を惜しまなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

タイと周辺国についての知識は、日本にいるより格段に上がったと思う。デモの経験やタイ企業・工業団地の訪問、日ごろの生活を通じたタイの「いま」を肌身で感じたことは、今後、タイや東南アジアに関する記事を書く上で血肉となるはずだ。たとえば反政府デモについては、日本の報道は実際の生活を知っている者からすると過熱しすぎていた。タイ人のとらえ方を知っていき身からすると、違和感を覚えた。これは日系企業の反応もしかった。こうした生の情報や感覚、雰囲気をとらえる力を養えたことは大きい。現地での日本企業の活動についても生の知識を得たことで、今後の記事執筆に生かしていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

これまでと異なる環境の中でタイ人と仕事をするは大変だったと思うが、スタッフとタイ語を交えて積極的にコミュニケーションをとり、すぐに良好な関係を築いたことはインターンの人柄と気配り、努力によるものと高く評価している。業務においても能力が高く、仕事の段取りや進め方、そしてその質の面でタイ人の同僚スタッフにより刺激を与えてくれた。所属部署においては、質と量の面において必ずしもインターンの能力を最大限に活かすものではなかったかもしれないが、この点は受入機関として真摯に反省する点である。また、インターンのタイ人上司については彼女の能力を受け止めきれない面もあり苦労したかと思うが、これもある面ではタイの現実であり反面教師として捉えることも一つの経験、とポジティブに捉えてくれればと願う。今回のTPAにおけるインターンシップで得た経験や知識を活かし、本職での更なる活躍を期待している。

### インターンシップ風景 ②



チャンカセーム・ラチャパット大学にて日本の企業や就職活動について講演



ミャンマー人技術者のカリブレーション研修(TPA)

No.53 (KB023)

派遣国	タイ王国		
受入機関	Thai-Nichi Institute of Technology(TNI)		
受入機関概要 (事業内容等)	日本型ものづくりの精神を教育に取り入れている、2007年設立の私立工業大学。泰日技術振興協会が母団体である。約3,300人の学生が学んでいる。教職員数は合計230人。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月16日		
所属先	明治大学		
所属部署	国際日本学部	年齢/性別	22歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国際広報部業務の補佐(プレゼンテーション資料作成、ポスター作成、翻訳など)</li> <li>・高校生への大学PR活動参加</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・将来海外の人々と仕事をするときに必要なスキルを身につけたい。</li> <li>・大学における国際交流事業、英語教育を学びたい。</li> <li>・タイ語やタイの文化を学ぶことで、タイ人職員と積極的にコミュニケーションを取る。</li> </ul>
達成状況	<p>将来海外の人々と仕事する上で必要だと思ったスキルを得ることを意識してインターンシップに望んだので、以前よりこれらの能力は向上したと思う。国際広報部に派遣されたので、大学での国際交流事業関係の仕事を手伝うことができた。英語教育についてはあまり学べなかった。タイ語やタイ文化を積極的に学び、タイ人職員や学生と積極的にコミュニケーションをとるよう心がけ、良好な関係を築けたと思う。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>予定していたインターンシップ計画ができなくなり、すべき仕事がない時期があった。自分ができる仕事がないか同じ部署の職員に聞き、初めはそれで仕事をもらっていた。しかしその仕事は本来その職員がすべき仕事であり、私は彼らの仕事を奪っているのではないかと悩んだことがあった。</p>
対処方法	<p>まずは自分でできることを考えて、それを実施してよいか相談するようになった。しかし自分でできる仕事を考えているときに内向的になってしまい、同僚との仕事上でのコミュニケーションが減ってしまった。</p>

インターンシップ風景 ①



国際広報部オフィスの様子



日本の大学との交流プログラム紹介プレゼンテーション

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した資質】コミュニケーション力、異文化理解  【向上しなかった資質】語学力(英語)
理由	【向上した資質】コミュニケーション力、異文化理解 違う文化で生活してきた職員や学生との交流を通じて、相手を尊重し理解しようと努め、コミュニケーション力と異文化を理解する力が向上したと思う。 【向上しなかった資質】語学力(英語) 日本人職員や日本語の話すことのできるタイ人職員が多く、多くの時間を日本語を使って仕事をしてしまった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回のインターンシップを通して、国際的な職場で働くことのおもしろさや難しさを経験することができた。この貴重な経験ができたことで、国際的に働くために必要な力が以前より向上したと思う。コミュニケーション力や異文化理解など、今回のインターンシップで培ったものをこれから社会で働くときに活かしていきたい。
- ・国際広報部での業務や日本の大学のサテライトキャンパス訪問などを通して、タイの大学と日本の大学の交流が活発になっていると感じた。これからタイやASEANの国々と日本の交流がさらに多くなるよう、将来は交流をサポートできるような仕事をしたいと思う。
- ・タイ語が使えることは、タイの人々や企業と仕事するときにより良い関係を築くことにつながると思う。今回のインターンシップで学んだタイ語を基礎に、これからも勉強を続けたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・プレゼンテーション用のパワーポイント作成や日本語資料の英訳などを担当し、慎重に仕事を進めていた。
- ・インターンはTNIの一員として資料準備やPR活動をしていくにつれて、TNIをよく理解するようになった。
- ・インターンが書いたアユタヤキャンプのレポートは、来年のサマープログラムの活動を考えるときに役に立つだろう。
- ・勉強熱心でタイ語も積極的に学び、タイ語でのコミュニケーション力が向上した。

### インターンシップ風景 ②



大学のPR活動の一環であるさくらキャンプの様子。  
高校生に日本文化を体験してもらった。



送別会での記念写真

No.54 (TA004)

派遣国	タイ王国		
受入機関	Thai-Nichi Institute of Technology(TNI)		
受入機関概要 (事業内容等)	大学・教育機関		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(一財)建材試験センター		
所属部署	調査研究課	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	1) 奨学金提供企業への訪問,2)TNIの就職イベント等への参加,3)TNIの日本語webページの編集・更新作業,4)親団体・TPAでの研究、研修への参加,5)TNI学生が実施する技術的・工学的その他の活動への参加,6)その他受入機関からの要求事項
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	・海外においても通用しうるビジネスおよびコミュニケーション能力等の拡充 ・海外における独自の文化(生活習慣、商習慣など)の体験したい ・ISOマネジメントシステム認証および日本工業規格(JIS)製品認証業務など、所属企業の海外への事業展開や海外との業務上の協力など、新たな事業の開発
達成状況	タイ王国において通用しうるビジネス能力およびコミュニケーション能力の拡充を図れた。それらに伴う文化の体験を同僚の協力のもと実施できた。 帰国後における目標については、達成できるか未定。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	大きな課題・困難には直面しなかった。
対処方法	

インターンシップ風景 ①



日本語アクティビティ  
(学生募集活動)@Surin



受入機関で行われた新年会  
(カウボーイナイト)にて@TNI

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【1.向上した】 (1)ナショナル・アイデンティティ (2)ビジネス環境 (3)異文化理解	【2.向上しなかった】 (1)語学力-英語
理由	(1)タイ語の学習に際し、日本語の難しさ、表現の豊かさを再認識した。 (2)担当者から文化・歴史・政治情勢等の情報を聞くことができ、現状が把握できた。 (3)異国人の業務への取り組み方を間近で観察でき、業務に対する意欲・権限・階層制度(年功序列、階級制)など、掌握できた。	(1)話す機会が殆どなかった(まれにある機会では、タイ語と英語とを混ぜた会話になってしまった)

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

#### 【自身の業務に対して】

派遣前に、「所属企業の海外への事業展開や海外との業務上の協力など、新たな事業の開発等に取り組みたい」と目標を立てたが、現在の所属部署では、当該業務に関係していないので、活用できる可能性は低い。将来的に機会があれば、活用したい。

#### 【海外展開促進に対して】

派遣先のTNIおよび協力機関であるTPAと協力し、タイ王国における認証事業を開業または事業展開の補助を実施することが可能、と考える(ただし、協力に前向きであることおよび費用対効果は考慮しないことが前提)。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、当方が期待していたより、スキルが高く、6ヶ月の期間中の研修プロジェクトとして用意していた「TNIホームページ改定・充実」、「データベース構築の提案をしていただく」という2つの課題を短時間に終了してしまった。

そのため、以降はさしたる研修プログラムも用意することができず、ほとんどがインターンの自主性に任せた日常業務と職場同僚とのコミュニケーションが中心であったが、前向きに取り組んでいただき同僚からの評価も高かった。

受入機関としては、インターンの自主性に任せてしまって申し訳なかったが、大学内部でも受入れに当たっての活動内容に統一見解を見出せないまま研修がスタートしてしまったのは申し訳なかった。

今回の経験は本職にあってはほとんど意味を成さなかったかもしれないが、異国のコミュニケーション能力を培ったことが今後の社会人生活で生かされることを期待する。

### インターンシップ風景 ②



TNI JOB FAIR 2014  
(就職説明会)



岡山理科大学附属高等学校来訪  
(Bodhindecha高校での合同授業)

No.55 (KB005)



派遣国	タイ王国		
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	タイの首都バンコクに位置する、サシン経営管理大学院の附属機関として2008年に発足。日本とタイの架け橋となるべく、研究、教育、コンサルティングの3つの領域を柱として活動を展開。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(有)ツルヤ防災		
所属部署	事業部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の3つの領域の実務サポート。具体的には、GMS(大メコン圏)における日泰のパートナーシップのあり方についての調査(研究)、タイ大手企業向け研修(教育)、日系企業のタイにおける会社立ち上げ・工場設立支援(コンサルティング)など。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東北中小企業、自治体向けタイビジネスコンサルティングのスキル習得および経験の蓄積</li> <li>・タイにおける人的ネットワークの構築</li> <li>・グローバル人材として求められる語学力(英語、タイ語)の向上</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タイ進出コンサルティングの実務体験という意味では目標達成。特にデータ収集、分析やロジカルシンキング実践を通じて、コンサルティングの基礎的スキルの向上を実感することができた。</li> <li>・在タイ日系企業やタイローカル企業との交流を通じて、人脈を構築することができた。</li> <li>・使用言語が英語と日本語であったため、タイ語については大きな向上を図ることができなかった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・実務面で大きな課題に直面する場面はなかった。ただしインターンシップ終了後の進路について、「受入機関で正雇用として勤務する」もしくは「当初の予定通り所属先(自営業)に戻る」という2つの選択の機会を与えられ、これは自分自身にとって今までの人生において最大の選択であった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最初に、「自分が仕事を通じてどうありたいか？」を明確にした。受入機関でのこれからの経験がその願望を達成するのに不可欠であることを確認した後、所属先および家族の説得にあたった。メリットとデメリットを全て可視化した上で、自分が信じるビジョンを語り、最終的に家族の理解を得ることができた。結果、全員が納得した上で受入機関での正規雇用の道を選択することができた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



研究成果プレゼンテーション(研究)



日本的経営について講義(教育)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(向上した)英語力、異文化理解・適応力、日本を外から捉える思考力 (向上しなかった)タイ語
理由	英語力: 日常的に使用したため。プライベートでも大学院のビジネス英語クラスを受講したため。 異文化理解・適応力: 自ら異文化の人々との交流を求め、違いを受け入れようと努めたため。 日本を外から捉える思考力: 異国での生活・ビジネスを経験したため。 タイ語: タイ語を使用する機会が少なかったため。また、学習時間も確保しなかったため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回の成果は、大きく分けて3つに集約される。
- (1)インターン後も引き続き受入機関で勤務する機会をいただけたこと
- (2)日本の中小企業のタイ進出コンサルティングに必要な基礎的スキルの習得
- (3)グローバル人材としての必要な能力(語学力、異文化理解・適応力、日本を外から捉える思考力)の向上
- ・今後はASEAN有数の知の交差点であるSJCで業務の幅をさらに広げ、東北地方の中小企業および自治体を中心に海外進出を促進し、将来的に東北とタイおよびGMS諸国の架け橋となれるよう努めていく。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは知的好奇心が旺盛で貪欲に自分の知らないことを吸収しようという気持ちで溢れ、就業時間が終わっても、日々、自習ということで夜遅くまでオフィスに残り、知識水準のレベルアップに努めていた。
- ・慣れない調査&コンサルティング業務にいろいろと苦労もあったかと思うが、結果的に、当センターの業務遂行に大変貢献して頂き、SJCのスタッフ一同大変感謝している。

### インターンシップ風景 ②



タイ進出支援(コンサルティング)



藤岡先生(センター長)とインターン

No.56 (KB218)

派遣国	タイ王国		
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	サシン経営大学院に属するコンサルティング、リサーチ、教育部門。タイ国内トップの教育機関に集まるリソースを駆使し、日系企業のマッチングも行う。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	年齢/性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	外部機関からの受託研究や日本企業のフィージビリティ調査に際するリサーチ業務が主なインターンシップ内容。実際に依頼が来ていないものについても、事前に情報をプールしておくことが求められるため、自主的にタイにおけるビジネスの調査を行う。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国際人材として必要な働き方の姿勢を理解する。</li> <li>・受入機関の業務内容を深く理解し、基礎的な能力を醸成する。</li> <li>・タイの市場動向を理解、分析する。</li> <li>・今後、日本社会に寄与できるビジネスモデルを模索し、必要な人材ネットワークを広げる。</li> <li>・日タイの架け橋となるべく、現地人材との積極的な交流を図る。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の業務を通じ、タイ市場を一つの点ではなく、メコン地域という大きな面で捉え、そこに日タイがどのように関わっていくべきかという非常に広い視点で見ることができた。</li> <li>・受入機関を通じ、広域な人的ネットワークを構築できた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	・タイローカルとの接触の少なさ。基本的に業務は日本人同士と日本語のやり取りで行うため、現地語(タイ語)の習得する機会が少なかった。また、業務を通じて出会う方々は、日本人やタイの実業家が多かったため、タイの一般市民の生活・労働環境を知る機会が少なかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・休日等の空き時間を利用して、タイ語の習得や、タイローカルの人々との接触を試みた。</li> <li>・在タイ日系企業で働く日本人と個人的に接触し、タイの一般市民に関するヒアリングを行った。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



職場のデスクの様子



セミナーの開催手伝いの様子



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タイ及びタイ周辺諸国(メコン地域)と日本政府、企業との結びつきを理解の向上。</li> <li>・タイ労働者及び、タイビジネスの特性の理解の向上。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の業務並びに、MBA学生向け講義の参加を行ったため。</li> <li>・受入機関で開催されるセミナーや、コンサルティング案件を通じて、タイ国内の企業が抱えるHR上の問題点とその対応策に触れることができたため。</li> <li>・タイファミリービジネスに関する調査を独自の研究課題として行ったため。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

《今後の社会人生活で活かせる点》

- ・インターン中に学んだビジネスマナー(国内外共通のもの、日本と世界で異なるもの)。
- ・異文化折衝しながら乗り越えた海外生活経験。
- ・ヒアリングやリサーチによって得たタイビジネス事例の知識。
- ・タイで仕事をする上で、誰にアプローチをすべきか、どのような政治力が必要になるのかの理解。

縮小する日本市場の中で、今後、日本企業は海外に出ていく必要があることを改めて肌で感じた。内定先企業で国際業務に関わる仕事出来るかわからないが、本インターンシップは、世界市場(今回はタイ)の理解に非常に役立ち、私自身の仕事に対するやりがいや、今後のスキルアップの方針の足掛かりとなった。

### 5. 受入機関のコメント

初めて会ったときは、学生ということで少し頼りない、弁が立つがやや行動力に欠けているという印象を受けた。しかし、インターン1ヶ月を過ぎたあたりから、業務への取り組む姿勢が変わり、少しずつだが、主体性をもつようになってきた。このころから、こちらの期待以上のフィードバックがくるようになった。3ヶ月ではあまりに短すぎて、十分な指導ができませんでしたが、本人なりに何か今後の人生設計を大きく作用する「気づき」があったのではないかと期待している。志を高く、グローバルに活躍されることを期待している。頑張ってください！

### インターンシップ風景 ②



工場視察の様子



来客との対談の様子

No.57 (KB248)



派遣国	タイ王国		
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	サシン経営大学院に属するコンサルティング、リサーチ、教育部門。タイ国内トップの教育機関に集まるリソースを駆使し、日系企業のマッチングも行う。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	三山商事(有)		
所属部署		年齢/性別	26歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業コンサルティングのための資料収集、作成業務</li> <li>・各種セミナー、研修のための情報収集や資料作成等サポート業務</li> <li>・インタビュー翻訳、通訳業務</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	サシン日本センターの一メンバーとして、コンサルティング業務、リサーチ業務に携わり、幅広い情報収集を行う。タイと日本の架け橋となり、タイにおける日系企業のプレゼンスと弊社東南アジア進出の可能性を探る。
達成状況	コンサルティング業務の初期段階の情報収集、資料編集を行い、従来の業務より幅広い見聞を得ることができた。また、実際にタイに進出してきている企業や現地企業を訪問し、工場見学させて頂いたことで実際のオペレーションの段階を見ることができたことは興味深かった。タイを中心にメコン地域全体が伸びてくる中、今この段階でメンバーとして携わることができたので目標は概ね達成されたと思っている。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップの中で、多量の情報を整理し資料を作成すること機会が数多くあったが、ロジカルに組立てること、図や表を用いて分かりやすくすること。
対処方法	指導員の方からやみくもに資料を収集するのではなく、初めにフレームを考えて、相手への見せ方を考えること。表やグラフは縦軸横軸の取り方が最も大事であること、使用する情報は作者がどういう風に集計したのかを考えてみることを教わり、意識するように努めた。また、他の方のプレゼンテーションを意識して見るようになった。

インターンシップ風景 ①



商品開発のためのマーケティング調査。  
サシンMBA生へのヒアリング実施。



タイローカル自動車部品サプライヤーの工場を見学。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・現地のビジネスマンと話す上での共通の話題、業界の共通言語 ・色々な資料から必要な情報を見つけ出し、論理立ててまとめるスキル
理由	インターンシップでのタイトップ企業インタビューの翻訳を通じて、成功企業の経営者マインドを垣間見ることができた、それはタイ人と話す上でも話題に取り上げることで話が広がった。また資料作成を通じて大量の資料をどのように集め、見やすい状態にする力は自分の意見の説得力を増すことができると思うから。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回の経験を踏まえ、海外で仕事を展開する上でのファーストステップ段階を垣間見ることができた。また、日本企業がタイ企業とこれから一緒にビジネスを行う上で、お互いに行き届くところを補完していく関係作りが大事だと感じた。

具体的に、進出する際の会社設立の方法までは業務上で体験する機会はなかったが、大学のキャンパス内で学生や様々な方々と触れ合う機会があったため、タイの企業情勢やタイの人々の生活や消費動向を直接感じることができ、今後帰国してからの商品開発、海外進出計画を練るうえで非常に有意義であったと考えている。

### 5. 受入機関のコメント

タイを肌で感じてもらい、当地で活躍する多くの日本人とタイ人と少しでも多く交流して頂くことが受け入れ前の狙いであった。本来であれば、より多くの方と接する機会を設けたかったが、年末年始を挟み、また今年はデモの影響で通常よりも来客が少く、インターンには申し訳ないことをした。いたらない所が多々あり、申し訳なく思っている。しかしながら、セミナー運営補助、MBAセミナー参加、日本の大学教授のMKG調査補助、MBA学生との交流などを通じて、日本ではなかなかできない経験が積めたこと、また実務的にも藤岡先生から直接プレゼン指導もあり、今後の本業のレベルアップにも生かせるのではないかと期待している。デスクワークが中心となり、退屈な部分もあったかもしれないが、その分、日本センターの活動をよく理解していただいたとポジティブに思っている。SJC卒業生として、今後のご活躍を祈念しておりますと同時に、どこかで再会できることを楽しみにしております。どうも有難うございました。

### インターンシップ風景 ②



グロービス&サシン日本センター共同セミナーが行われ多くの在タイ日系企業の方々が見学。



【お互いプロジェクト】日本とタイの観光業連携のために神姫バス社とのミーティングの様子。

No.58 (KB002)

派遣国	タイ王国		
受入機関	A.I.NETWORK(THAILAND)CO.,LTD.		
受入機関概要 (事業内容等)	タイ国において、日系企業に対し、法務、会計及び税務に関するサービスを提供するコンサルティング会社。アジア地域にグループ会社及び多くの提携先を有する。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	税理士法人HOP		
所属部署	社員税理士	年齢/性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	タイ国での、法務(法人・駐在員事務所の設立、登記変更、投資奨励承認申請その他法務手続き)、会計(会計データ入力、クライアントへの報告業務及び会計ソフト導入支援)及び税務(源泉所得税、VAT、法人所得税及び個人所得税の申告業務)の実務を経験。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地法人等の設立、運営に関するコンサルティングの基礎を学ぶ</li> <li>・タイの税務、法務及び会計に関する法令等から法制度を学ぶ</li> <li>・東南アジア地域で活躍するコンサルティング事務所とのビジネスネットワークを得る</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地でのコンサルティングの方法や現地の法制度に触れ、実際に自分がサービスを提供することへのイメージを持つことができた。</li> <li>・法制度の理解の面で、現地語を読解できないハンディキャップは大きく、尊敬且つ信頼できる現地スタッフの協力が必要であることを認識した。</li> <li>・受入機関の持つネットワークとの関係構築を目論んでいたが、これを得る機会はなかった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	指導者及び高いスキルを持つスタッフが多忙である環境の中で、どのように相談を持ちかけ、回答を引き出すかというのが課題であった。
対処方法	日本語で提出するレポートであっても、準備段階では、いつでも相談に乗ってもらえるように英語でドラフトを作成し、回答を引き出し易いように、自らも法令等を調べ自分なりの答えを表現し、それをたたき台とした。また、クライアントから受ける、よくある質問と回答については、多忙な方たちを煩わせないよう、いわゆるFAQを作成し、社内で前提知識を共有する工夫をした。

インターンシップ風景 ①



受入機関のオフィスエントランス。グループ企業でワンストップサービスを提供する。



受入機関主催クライアント向けセミナーの様子(2013年9月)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(向上したもの) ・語学力 ・事業創造・推進意欲
理由	<p>・現地語については、日常会話については不自由なく過ごせるようになり、職場でも片言ながら意思疎通ができるようになったが、スピードが求められる仕事の現場では、英語に頼ってしまい、現地語については更なるチャレンジをしようとしなかった。また、英語については、ノンネイティブのスタッフとの会話であり、質の向上を意識して話すということもできなかった。</p> <p>・現地で実際に生活をしてみて、日本以外の国で生活し、仕事をしていくという勇気が持てた。同時に、東南アジアが経済の中心となるという将来を見据え、日系企業の支援の必要性を実感した。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・タイ国に進出する企業の立ち上げや、日々の業務に関わる法制度の概要を学ぶことができたため、タイ国に進出したいという希望を持つ日本企業の経営者に対し、進出支援の導入部分（必要な手続きやコスト等）のコンサルティングはできると考える。
- ・一方で、実際の登記申請、申告業務等の実務の支援についてはまだ力不足であるため、当面は現地のコンサルティング事務所を紹介するという形態で、「東南アジア進出支援」という業務の柱を育てていくビジョンを描いている。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは過去、海外で生活した経験が無いため、海外で勤務するために必要な多様な価値観への対応に戸惑っていたようであり、またお互い英語がネイティブでない者同士のコミュニケーションにも困難を覚えていたようであるが、他人の意見を柔軟に受け入れる姿勢を持たない限り海外での業務はスムーズにいかない事を学べたと思う。仕事外においてはタイ人や現地日本人との交流を通じて、生活を楽しまれていたように見受けられる。

### インターンシップ風景 ②



受入機関のオフィスの様子



受入機関のタイ人スタッフと共同作業をしている報告者

No.59 (KB096)



派遣国	タイ王国		
受入機関	SU THAI SING CO., LTD.		
受入機関概要 (事業内容等)	ぬいぐるみ及びバックパック・スリッパ・クッション等の縫製品製造メーカー		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)タカラトミー		
所属部署	海外統括室	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・縫製品の企画及びデザイン</li> <li>・各製造部門にて縫製品製造及び出荷業務</li> <li>・営業及び各部署にて工場管理、マネジメント業務</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地のスタッフとコミュニケーションを図り、工場でのマネージメントを行えるようにすること。</li> <li>・タイの日常生活及び文化の理解を深め、玩具市場を調査しASEAN諸国に対するマーケティング戦略を考察すること。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・言語の壁もありマネージメントするまでには及ばないが、積極的に話しコミュニケーションを図ることでスタッフと意思疎通を図る事は可能となり、ローカル工場の実状(製造過程、安全管理、品質基準、販売チャネル等)を知ることが出来た。</li> <li>・タイ王国のローカルエリアにおける消費者の感覚(金銭感覚、好み等)を感覚的に理解することが出来たこと、また消費者の流行の傾向、兆候が何に起因しているかにヒントを得ることが出来た。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・言語の違いによる意思疎通に困難が生じたこと。</li> <li>・縫製機械の操作及びデザインソフトの使用等、経験したことのないツール及び作業が求められたこと。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一部どうしても言語能力が必要となる業務(ローカルショップに対する営業等)については一部計画書を変更して業務を遂行した。</li> <li>・特別なツールが必要な作業については一部、You tubeなどで検索し使い方などを日本語ないし英語で学習した後に作業を行った。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



社内の様子(デザイン部署でイラスト製作)



ポリウレタンを注入ぬいぐるみを成形

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・言語スキルの向上【英語・現地語(タイ語)】</li> <li>・他国の文化・制度・習慣・宗教等への理解と発展途上国での生活経験</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地語を流暢に話せる必要はないが、業務内で相手がいった内容は理解できなければ業務に対し時間的ロス及び誤解が生じたためコミュニケーションツールとして必要。</li> <li>・英語はやはり万国共通で求められるコミュニケーションスキル。現場スタッフは話せないにしても、工場長及びマネージャークラスは英語が話せることが多いため必須スキルだろう。</li> <li>・現地の生活を経験していることでの現場への理解力の向上</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インターンシップを経験したことによりタイのローカルエリアでの生活標準や、同市場における消費者に近い感覚を養うことが出来たことにより、現地に近い感覚で適切な値段設定及びマーケティング戦略を立案出来る可能性が高まった。
- ・縫製品の製造過程を理解したことで今後の同製品に対し製造及び商品開発の依頼をする際に自らの経験を参考に判断・意見することが出来る参考材料を得た。
- ・タイ国内のローカル市場向けに商品を製造している受入機関とも関係を構築できたことによる、今後の双方における情報交換を可能にし、現所属会社が所持して入るライセンス商品に対し契約を結び製造依頼等のローカル市場向けに対し新しいビジネスモデルを構築出来る可能性も広まった。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはタイ語が話せなくとも誰とでも積極的にコミュニケーションをはかり活動していた。社内も明るくなり会社に良い刺激を与える存在だった。
- ・日本の現所属会社に対しても連絡をとり、製造した製品についてフィードバックをもらうなど日本の市場を知る上で大変参考になり情報交換が出来て良かった。
- ・社内には初めて日本人と接する社員も多かったため良い刺激になり、日本語を勉強して話そうとするスタッフもあり、グローバル意識をスタッフが持てたことが良かった。
- ・友人としてもこれから関係を築けていける関係を構築出来たので良かった。

### インターンシップ風景 ②



サンプル作成風景



デザインしたバッグの  
営業用カタログ写真撮影風景



縫製作業現場の様子

No.60 (KB056)



派遣国	タイ王国		
受入機関	THAI ROKUHA CO., LTD.		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車及び自動二輪車向けパーツの製造。電子部品の機械加工。オーバーホール。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	小松電子(株)		
所属部署	商品部	年齢/性別	27歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タイに於ける加工品製造現場へ精通する。</li> <li>・海外製造現場に於ける生産機器への需要調査。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	海外での業務を通じ、海外視点の機械製品に対する要求品質を調査すると共に、海外での日系企業が業務に当たる上での問題点を調査する。 また、コミュニケーションを通じ外国語の向上と当社海外支店に於いて有益な人脈の構築を図る。
達成状況	自然な形でタイ人-日本人間のヘルプ業務に付くことが出来たため、業務を通じて問題点の調査及び定義挙げ、加工品のレベル調査、日系商社との人脈形成を行うことが出来た。 また業務で必須になってくるため、タイ語(ヒアリング、スピーキング)の向上、英語(ライティング、リーディング)の向上にも繋げられることが出来、非常に満足している。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	タイ人スタッフとのコミュニケーション。当初は業務を遂行する上で相互の理解度が非常に低かった為、言葉が伝わらない状況下での情報伝達が一番困難であった。しかし、言葉以上に仕事に対する態度も違うため、相手への意識の浸透度合いを把握することも難しく感じられた。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務に必要なタイ語を優先的に学習し、尚且つ日本人、タイ人間で共に理解できる用語を学習していく事によって、言葉が不自由であっても意図が伝わる状況を作る様に努めた。</li> <li>・同じ内容の業務であっても「分かってくれるだろう」と言う思い込みを捨て、こちらが知りたい情報を重複して確認を取る様にした。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



部材購入時の打ち合わせ時



オーバーホール解体前清掃時



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した:タイ語のヒアリング、スピーキング、英語のライティング、リーディング アポイントメントの為の(時間調整、連絡など)の事務処理面</li> <li>・向上しなかった:タイ語のライティング、英語のスピーキング</li> </ul>
理由	<p>自身のタイ語レベルを向上しない限り業務を遂行するのが難しかった為、必然的に向上へと繋がった。しかし、報告書やEmailはタイ語では必要レベルが高すぎる為、英語の使用が多くなりこちらも必然的に向上する形となった。</p> <p>また、業務上で新規引き合いなどのやり取りを会社代表の代行をする事で事務処理能力も向上した。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回一番の問題はやはり言葉の壁であり、それはどの外資系企業であっても直面している課題である。当社タイ支社に於いても同じ事が言え、コミュニケーションが難しい現場に於いて‘日本メーカー品’を作りあげるには日本本社側の協力が必要不可欠だと感じた。

その為この経験を活かし、海外と日本の製造環境が如何に違うかを本社側へ伝え、タイ支社に対して必要なケアへの理解を仰ぎたい。

また、インターンシッププランに基づき開拓した新規サプライヤーに関してはタイ支社と情報共有し、関係を継続し、購買としてタイでの情報取得へと繋げたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは非常に積極的に周囲の環境に溶け込み、自主的に仕事を見つけ従事していた。

インターン開始時期が新規事業‘オーバーホール’の立ち上げと重なった事もあり、結果としてタイ人-日本人を取り持つ架け橋として成長してくれた。

仕入先の新規開拓や、日本人営業とのコンタクトなど、今までの経験を存分に活かしインターンという枠を超え、会社の為に幅広く業務に当たってくれた事に関して非常に感謝している。

### インターンシップ風景 ②



企業インタビュー/SHOKOH THCKIにて



2013年年末社内パーティーにて

No.61 (KB127)



派遣国	タイ王国		
受入機関	Saha Pathanapibul PCL.		
受入機関概要 (事業内容等)	サハグループ主要事業会社の一つ。消費財、食品の製造、流通業。年間売上300億THB。従業員1600人。日系企業との合弁80社以上。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)ニチレイフーズ		
所属部署	家庭用事業部	年齢/性別	36歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<p>同社International business Dept.にて、主としてマーケティング担当者として業務を行った。</p> <p>1) 日本市場での新規取引先、新規ビジネス開拓業務。</p> <p>2) タイ国内の小売、流通、ロジスティクの仕組み、商習慣について業務を通じ学ぶ</p>
-----------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<p>1. 所属企業のタイでのビジネスチャンスを開発すること。</p> <p>2. タイの商習慣、流通システム等の情報収集と人脈構築。</p> <p>3. タイにおけるビジネスの推進力となる人材および、今後のグローバル展開に貢献できる人材への成長。</p>
達成状況	<p>1. マーケティングプランを作成し、所属企業へ報告。</p> <p>2. 商習慣、流通システムに付いてはおおよそ情報を得られた、人脈についても様々な企業、業種の方と関係が築けた。</p> <p>3. コミュニケーション力、異文化理解、および基本的な現地語の習得ができた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>1) 仕事を進める上で、事実の捉え方の違い、対応方法に関する考え方や処理にかかる時間の違いがあり、業務を進めるのに困難があった。特に日本企業とのやりとりではその問題が大きかった。</p> <p>2) インターンとして学ぶ一方で、今まで日本で仕事をしてきたものをベースに受け入れ企業に対してどのような価値を提供できるのか大変大きな課題であった。</p>
対処方法	<p>1) いくつかの選択肢の提供とそれぞれの選択肢をとった場合のゴールイメージを詳しく伝えディスカッションを繰り返した。それにより、自分自身もひとつの方法へのこだわりを捨て、新しい考え方を学ぶことができたし、仕事も前に進めることができた。</p> <p>2) 自分自身が積極的に外に出て、インターンシップ業務以外で得たネットワークや情報を使い、様々な提案をすることに努めた。</p>

インターンシップ風景 ①



定例チームミーティング



新規取引先とのミーティング

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質／異文化理解力、コミュニケーション力、課題発見力
理由	自ら積極的にコミュニケーションを取りに行くことは当然であるが、一緒に働く人々の考え方、文化を理解し、尊重し、そのうえでやっとコミュニケーションが成立するという経験から学んだ。 出張や現地視察では得られない気づきであった。また、インターンではあるが、マーケティングの担当者として会社へどんな貢献ができるかというのを常に考え続けた。それによって、課題発見や課題解決策を考えることができたと思う。現地企業、現地の人だけの環境で一定期間働いたからこそ得られた資質と思う。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

異文化理解、グローバルコミュニケーション、タイを含む海外での課題発見力を身につけることができた。  
これにより、ひとつは当社ダイバーシティ推進のために、外国人社員にどのようなサポートをし、どのように仕事をしてもらうのが良いか、私なりの考えを提案することができると思う。  
タイでのビジネス展開においては、タイの方たちと共に過ごして得た人脈や、リアルな情報、体験を元に新しいビジネスプランの提案や推進力を発揮することができると思う。  
また、ここで学んだ異文化コミュニケーション力を活用し、タイのみならず、広く他の国も視野に入れて自社の新たなフィールド開拓を進める一助になりうると考えている。

### 5. 受入機関のコメント

1. 当社の社員が日本人の考え方、文化を学ぶことができたので、このインターンを受け入れたことは有益であった。
2. インターンは素晴らしく、能力があった。インターンは当社での業務に十分な知識を持っていて会社にとって大きな利益となった。

### インターンシップ風景 ②



物流センター訪問



現金販売の営業同行



会社のスポーツイベントに参加

No.62 (KB038)

派遣国	タイ王国		
受入機関	SETH INTERTRADE		
受入機関概要 (事業内容等)	・ホテル向けセラミック製品の製造販売。 ・キッチン用品の販売		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	小松電子(株)		
所属部署	メディカルデバイス	年齢/性別	25歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	ASEANを中心とした世界各国に販路を持つセス社のマーケティングチームに所属し、市場調査方法、効果的な販促方法を学ぶ。日本とタイの文化・ビジネス慣習の違いを仕事を通して学ぶ。
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 所属企業・受け入れ機関、双方にとっての新市場・潜在的需要を調査・理解する。</li> <li>2. ASEAN諸国の顧客の嗜好を調査し、効果的な販売促進方法を理解する。</li> <li>3. 日々のコミュニケーションにより英語力を向上させ、海外の顧客向けのプレゼンテーション技術を身につける。</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. タイ国の市場調査、顧客となりそうな企業の調査・理解はできたが、潜在的需要はまだ曖昧。</li> <li>2. ASEAN諸国のお客様と接することで、其々の特徴、今後の課題などがより明らかになった。</li> <li>3. 毎週のように、プレゼンの機会を与えていただき、向上することができた。</li> </ol>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	最終レポートとして、会社のマネジメント方法、とくにAECに対応する国際企業となるための課題をまとめるように指導を受けた。だが、自身のAECやマネジメントに関する知識が浅かったため、なかなか作成することができなかった。
対処方法	<p>会社の人達に、自分が目指す企業像や現在の課題などを教えてもらい、より働きやすい(特に海外顧客とよく接する人達にとって)環境とはなにか、ということを具体化していった。</p> <p>日本の市場を理解し、販路を広げたいという会社の課題もあったので、トヨタやパナソニックといった日本式グローバル企業の経営方法、企業文化などをまとめた。</p>

### インターンシップ風景 ①



社員研修で新製品についてプレゼンを行っている様子。



ホテルのお客様と、客室をみながら製品の話し合い。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・英語でのプレゼン、販促資料作りなど海外顧客向けの</li><li>・タイのビジネスマナー、テーブルマナーなどの理解。</li><li>・タイ市場の特徴、AEC締結後の企業にとってのメリット・デメリットを理解。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・日々の業務が全て英語であったこと。</li><li>・事前にテーブルマナーの指導を受け、お客様との会議やパーティなどに参加させていただいたこと。半年を通して、タイ特有の企業慣習を学んだこと。</li><li>・タイ日本の企業文化比較のレポート、AECに関するレポートをまとめたこと。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・アジア地域の顧客調査・市場調査の方法、効果的な販促や営業とはなにかをマーケティングチームの人達と一緒に考え、実際に行うことで、必要な情報の取得方法やマーケティング活動の重要性を学ぶことができた。

また、インターンを通して、弊社はこれまでマーケティングとしての業務や活動は、しっかりと行えていないことが分かった。今回学んだ知識や方法を弊社業務（営業活動や商品開発など）の中でも活かしていき、今後の海外展開に貢献していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

・インターンは、タイのビジネス、文化・言語に関して勤勉に学んでおり、他の社員ともとてもよい人間関係を築いていた。

・日本とタイのビジネス比較、マーケティングについても議論することができ、互いに学び合うことができた。

### インターンシップ風景 ②



展示会



展示会ブース

No.63 (TA007)



派遣国	タイ王国		
受入機関	Kasetsart University		
受入機関概要 (事業内容等)	国立総合大学農学部		
派遣期間	2013年9月30日 ~ 2014年12月28日		
所属先	東洋メンテナンス(株)		
所属部署	事業開発部	年齢/性別	46歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<p>①タイのフットボールスタジアムに於ける芝草の品質状態、管理手法・実態の調査の実施、データ収集。</p> <p>②ゴルフコースの芝草の品質状態の調査・観察、タイの気候条件下に於ける暖地型芝草の管理プログラムの理解・修得。</p>
<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<p>①フットボールスタジアムに於ける芝草の品質状態、管理実態、使用資材・機材等の調査。</p> <p>②タイのゴルフ場及びフットボールフィールドに於ける暖地型芝草の管理プログラムを理解する。</p> <p>③人的コネクションを構築し、会社・個人のプレゼンスを高める。</p> <p>④タイの商習慣を理解し、タイ語を修得する。</p>
達成状況	<p>①概ね調査を実施できデータを収集することができた。しかし、対応者は必ずしも適当なポジションの人物ではなかったため十分には満足できていない。②ゴルフコースに関して有益な情報を得られた。フットボールフィールドに関しては情報を得る程の品質、管理状態ではないことが明らかになり技術的には得るものはない。③ある程度今後のビジネス構築に繋がる有益な関係を築けた。④タイ語会話は修得できていない。</p>
<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	<p>概ね計画内容を予定通りに実施できてはいたのだが、私としてはまだ余力があり短期間の活動をより充実させるために、内容、スケジュールをより過密にしたかった。</p>
対処方法	<p>常に受入機関担当者に相談していたが、結局、当初計画した予定以上を組み込むことは難しくあまり実現できなかった。</p>

**インターンシップ風景 ①**



スタジアム調査 SCGスタジアム



土壌プロファイルサンプリング

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	タイ語を修得することはできなかった。
理由	英会話に頼り過ぎ。タイ語能力は業務に使うには程遠いレベルであったため業務上の機会を利用しなかった。業務上タイ語能力が必要な場合には学生に通訳を依頼するなどした。現地語で実際にコミュニケーションできるかどうかで成果は大きく違うと思うので非常に残念である。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

この度実施した調査結果に関して、各種データ、考察をレポートにし、各施設に対して現状、改善提案として報告していく。しかしながら、実際には現段階の当該市場ニーズとしては弊社ビジネスの必要性が顕在しているわけではなく、直ぐには契約に結び付くことは難しいと思うが、将来的には弊社ビジネスが必要とされる方向にはあり、引き続き関与し、提案、啓蒙していくことで、ビジネスの機会が得られると考えている。

5. 受入機関のコメント

学生や研究者ではなく、ビジネスパーソンをインターンシップとして受け入れたのは初めてのケースであった。ゴルフコースに於ける大学農学部のみならず役割をより拡充させたり、企業とコンタクトしていくことで協業できる可能性を拡げていきたいと考えている。そのような方向性へのきっかけづくりとしてよかったのではないかな。

インターンシップ風景 ②



ゴルフ場メンテナンス風景



整理整頓されたマシンガレージ

No.64 (TA011)



派遣国	タイ王国		
受入機関	THAI MARUJUN Co.,Ltd		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車部品製造(主にプレスを使用)		
派遣期間	2013年9月22日～2013年12月20日		
所属先	(株)常盤電機		
所属部署		年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	現場の現状調査、および改善提案
--------------------	-----------------

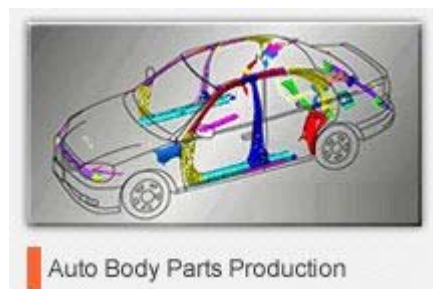
1. 自身の目標と達成状況	
目標	(1) 受入機関のものづくりに少しでも貢献する。 (2) タイ語能力の向上、タイで仕事をする事への理解。
達成状況	(1) 改善提案3万B/月 + 要員削減提案7人 (2) ゆっくり話してもらえれば、日常会話が可能。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	自分の提案に対し、現場のタイ人スタッフが、聞く耳を持たず、検討すらしてくれない。
対処方法	自分の意見を全て言いきらない。まず、気付いた点を話し、その後に「いいアイデアない?」と聞くことで、相手のプライドを刺激し、やる気を引き出す。

インターンシップ風景 ①



工場外観



製品:自動車骨格部品



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・目的設定の大切さと、目的に対して素直に物を考えること。</li><li>・製造現場で、カイゼンを進める手順。</li><li>・タイ人社員との向き合い方</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・受入先が、非常に現地化の進んだ会社だった。タイ人社員との接し方や仕事の任せ方を見て学ぶことができた。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

自社の海外進出時に役立つ。タイ人社員とのコミュニケーション指導、仕事の任せ方の、具体的イメージができた。

納得なしには、人は動かない。ロジックで説明することの大切さを学んだ。  
言いつばなしでは、現場は変わらない。何回も刈り取りをすることの大切さを学んだ。

### 5. 受入機関のコメント

今回のインターンシップでは改善の手法を学ぶ時間は最小限に抑え、殆どの時間を自ら現地スタッフとコミュニケーションを取る時間に充てて貰った。ミーティングで改善のアイデアを投げかけ、現地スタッフを動かす事を実践して貰い、理論で説明しても納得しなければ現地スタッフに動いて貰えない事、またアイデアを投げ掛けただけでなくPDCAで廻さないと何もうまく行かない事をインターン自らの肌で感じ取って貰えたと思う。

### インターンシップ風景 ②



製品:エアバッグ部品



朝礼風景

No.65 (TA016)



派遣国	タイ王国		
受入機関	CASTEM(Siam) Co.,Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	ロストワックス精密鑄造部品及びロストワックス製精密加工部品の製造。従業員:約200名、駐在員:6名		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月27日		
所属先	(株)古川製作所		
所属部署	技術部	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	精密鑄造部品作製の一連工程(WAX成形及びツリー作成、コーティング、鑄造、カッティング、研磨仕上げ)。新規機械の設計。受注部品の設計。受注部品加工用の治具の設計。精密鑄造部品の設計及び作製の実演。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	派遣国の風習や国民性、価値観の違いを理解するとともに、食文化に関して弊社の包装機械販売に繋がる情報収集し、タイとの橋渡し出来る人材となる。英語・現地語の語学力の向上。派遣前のWEA診断で上げられた問題解決能力等の向上。
達成状況	半年という派遣期間を経て、派遣国での風習や国民性のある程度理解する事ができた。派遣国は東南アジアでも発展している国である聞いていたが、食糧保存に関する技術はまだまだ発展の余地があると感じた。英語に関しては、使用する機会が少なかったため、当初望んでいたような結果は得られなかった。現地語に関しては、単語・単語で簡単なやり取りが出来るぐらいには上達した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	言語・生活習慣・文化の違いによるコミュニケーションの問題。
対処方法	言語に関しては、出来るだけ自分の力でなんとかするようにしたが、あまり意思疎通ができない状態が長く続くと関係悪化にも繋がるので、最終的には、受入機関の駐在員や通訳を介してコミュニケーションを図った。また、食生活や衛生状況が日本と違い過ぎて、当初はストレスに感じていたが、生活していく中で慣れていった。

インターンシップ風景①



セラミックコーティング



ひずみ取り

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点: 好奇心・チャレンジ精神、ストレスコントロール力、海外志向  あまり向上しなかった点: 語学力(英語・タイ語)
理由	インターンシップという限られた期間をより有意義に過ごすには、何事にも好奇心を持って挑戦していくという気持ちでないと得るものも得られないと感じた。また、海外でのストレスは、ただ我慢するだけでなく、この国特有のものもあるという諦めにも似た気持ちも必要であると感じた。英語も苦手で、派遣国には駐在員もいたのでその点に甘えてしまった部分があった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

これから当社での経営方針として、今後東南アジア周辺諸国への事業拡大を目指しており、この研修は、会社の経営戦略にそのまま直結している為、これから始まる事業展開に率先して取り組んでいきたい。

また、初めての海外研修を経て、海外での生活習慣や文化の違いによるストレスを体感する事ができ、これから海外赴任や出張への苦手意識が無くなり、一つの自信に繋がった。

語学に関しては、あまり向上できなかったが、英語・現地語を交え、簡単な単語で意思疎通を図ったり、言葉だけでなく、身体も使ってコミュニケーションしたりなど外人に対しての伝え方が向上できたので、今後海外で仕事をする上で活かしていけると感じた。

### 5. 受入機関のコメント

初めての海外で半年間の生活。大変だったと思いますが、貴重な経験になったと思う。タイという国柄、言葉の壁をどうやって突破するかが、一つの鍵となります。当初は心配しながら見守っていたが、積極的に従業員とコミュニケーションを取ろうという姿勢が見られ、後半は、簡単な単語を使い、会話をしていた。海外赴任の素質があるなと感じた。チョンブリ県という田舎町で生活したことから、ローカルの雰囲気は感じ取れたのではないかと。また、仕事の面では、最終的に自分の設計した製品を生産ラインに流したこともあり、当社の製法を少しでも理解してくれたと思う。全ての経験を、帰国後の仕事(設計)で活かしてもらえたらと思う。

### インターンシップ風景②



New Years Party



仕上げ研磨

No.66 (TA203)



派遣国	タイ王国		
受入機関	PACIFIC RUBBER WORKS CO.,LTD.		
受入機関概要 (事業内容等)	1940年設立。自動車、自動2輪、家電製品を主としたゴム部品、樹脂部品の製造・販売。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	東洋ゴム化工品(株)		
所属部署	開発技術部	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・弊社・受入機関の製品のタイ市場でのマーケティング、セールス活動の実施</li> <li>・弊社からの委託生産品の立ち上げ補助</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング活動による新規市場の開拓</li> <li>・受入機関との人的ネットワークの構築および関係強化</li> <li>・コミュニケーション力、英語力の向上</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の方とタイの関連企業を訪問し市場調査を実施した。</li> <li>・受入機関の担当者だけでなく、他の部署の方々とも面識が持て、人的なネットワークを構築できた。</li> <li>・まだまだ不十分ではあるが、インターン派遣直後と比較して、向上していることは実感する。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	英語・タイ語があまり出来ないことにより、日本語ができる担当者が不在の際に、他のスタッフとのコミュニケーションに苦戦した。日本人英語とタイ人英語の違いにより、英語がうまく聞き取れないときもあった。
対処方法	電子辞書とメモ帳とペンを持ち歩いた。どうしても聞き取れない時はメモ帳に英語で書いてもらい、コミュニケーションを取った。工場内ではwifiが使用できたため、インターネットの翻訳サイトも工場内のどこにいても使用することが出来た。

インターンシップ風景 ①



特性試験の実施



委託生産品の試作

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・英語力の向上は若干にとどまるが、英語を発することに対して躊躇いや照れがなくなった。残念ながらタイ語は向上していないと感じる。
理由	・担当者は日本語が出来たが、それ以外の方と話すときは英語・タイ語を使わざるをえない状況であったため、英語力が向上した。タイ語については文字の読み書きができないこと、知っている語彙が少ないことにより使える機会が非常に少なかったためと考えている。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・市場調査、委託生産の準備を受入機関と協力して行う中で、受入機関と良好な関係を構築できた。今後、所属機関・受入機関が共同でビジネスを行う上で、より円滑なコミュニケーションが可能となる。
- ・弊社製品のタイでの市場調査を実施し、タイ市場での可能性を探ることができた。情報量はまだ不足していると思うが、タイへの海外展開の判断材料として有益な情報が得られてた。
- ・英語は不得意でタイ語もほとんどできない状態であったが、そのような状態で3ヶ月間タイで生活したことは、海外経験がほとんどなく不安を感じていた自分にとって、大きな自信に繋がった。

### 5. 受入機関のコメント

- ・日本人のインターンを受け入れたことは弊社にとってよい勉強になった。日本人とタイ人の業務の進め方の違いを実感できた。
- ・弊社とインターンで協力してインターン所属機関からの委託生産をすることと市場調査をすることにより互いにノウハウを学んだ。タイの市場に日本の部品を販売する方法をインターンと共に企画した。

### インターンシップ風景 ②



コンクリートポンプ車のレンタル  
会社を訪問



バス組み立て会社を訪問

No.67 (TA209)



派遣国	タイ王国		
受入機関	OOI (Thailand) Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	金型の設計、製作及び販売。 コネクタ、板バネ、端子等のプレス金型部品製作販売。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)テオリック		
所属部署	製造課	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	弊社がタイ進出を検討している中、インターンシップを通じて金型産業の現状を把握し、進出を検討する基盤とする。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①市場調査。タイ国内の金型業界の現状を把握し、弊社タイ進出を検討する基盤とする。 ②ネットワーク構築。関係機関とのネットワークを構築し、早期事業立ち上げの効果とする。 ③人財育成。タイ人と交流を持つ中で文化や言語、習慣等を理解し将来の人材育成面を学ぶ。
達成状況	概ね達成できたと思う。 市場調査による情報取得及び、関係機関との人脈を形成し今後の新規ビジネスの可能性や機会を得ることができた事は特に大きかったと感じる。 深く交流を持つ中でタイ人の持つ人間性や習慣、価値観等を理解する事が出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	日々の業務の中で、従業員との現地語でのコミュニケーションに戸惑った。
対処方法	伝えようとする意思表示、積極的な会話を心がけていく中で、少しずつ意思疎通が取れていく実感を感じた。

インターンシップ風景 ①



現在建設中の工場地の視察。



作業風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	異文化に対する理解能力、対応の仕方、順応性。
理由	海外で行われている仕事に入り込み、日々繰り返されるカルチャーショックを受けの中で、気付きを得ることが出来た為。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

タイでの3か月のインターンシップを通じて、市場調査、マーケティングを行なえた事はタイ進出を計画する弊社にとって非常に大きかった。

今回学んだ知識や実際に構築したネットワーク等を広げ、海外展開や新規事業早期立ち上げに繋げることが可能になったと強く感じる。

タイの人々と接していく中で、彼らの仕事に対する姿勢、価値観や人生観というものを確認できた。

異文化で生活していく中で、繰り返されるカルチャーショックのアップダウンを実際に肌で感じながら、再度日本という国や自らを深く見つめ直すきっかけになった。

並びに、自ら国際的に仕事をしていくという事を更に前向きに臨むようになった。

### 5. 受入機関のコメント

3ヶ月間という非常に短い期間にも拘らず、自らの立てた計画に基づき積極的且つ前向きに取り組んでいた。

今回の経験を今後のインターン所属先の海外進出及びインターン個人の成長に繋げて頂きたいと、切に願っている。また、弊社においても、インターン所属先との交流ができた事は、これまでとは違う市場の開拓への足掛りと考えており、非常に有意義なものとなった。

### インターンシップ風景 ②



関連企業への訪問、販路開拓



弊社関係者を交えて機械商社との交流

No.68 (TA208)



派遣国	タイ王国		
受入機関	Bangkok Komatsu Co., Ltd. (BKC)		
受入機関概要 (事業内容等)	中型油圧ショベルの製造・販売事業の展開 従業員:699名(2012年6月現在)		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)日本エー・エム・シー		
所属部署	総務部	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の現場にて改善活動
--------------------	---------------

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	当社の製品の組立て状況や方法を確認し、理解を深める。現場改善や原価改善に展開させる。改善や問題解決できる人的ネットワークを構築する。語学力向上とコミュニケーション能力を養う。社内などの同年代の方々に、同じような海外経験ができるような環境づくりを行う。
達成状況	毎日現場にて改善活動に取り組み、当社の製品の使用状況を実際に目で確認でき理解を深めた。また、改善活動に対して思うような成果は出せなかったが、改善案を見つけ提示することで今後に繋げられたらと思う。日々少しでも言葉を覚え話すように取り組んだが会話するには程遠く、言葉ではないコミュニケーションの大切さを知った。現在は環境づくりには全く活動できていないが今後の為の資料づくり等に取り組む予定。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	現地語での会話がままならない、ましてや英語もまともに話せない状態で、コミュニケーションの難しさ、伝える事への難しさを痛感した。 初めての海外で違う習慣・文化にてあたりまえをあたりまえに思っはいけない
対処方法	ボディランゲージや絵を描いたり、写真・ビデオ等、私の周りにはコミュニケーションツールがあふれており、それらを使うことで少しでも理解してもらえた時は言葉だけが全てではないと感じた。 郷に入っては郷に従えという言葉の通り、受け入れる気持ちが大切だと感じた。落ち着いて行動する心、柔軟に対応する心、楽しく思う心が大事だと感じた。

#### インターンシップ風景 ①



現場リーダーへの改善の提案と確認



打ち合わせへの参加



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	待っていては何も始まらない、何も進まない環境の中で自ら行動をとることの必要性を感じた。 また、いかに意思疎通をし、相手に理解してもらえるかの必要性を感じた。 わからないことをわからないままにしないこと、とにかく、あせらず判らない事があればわかる人に聞くことが大事であること。
理由	今回のインターンシップを通して、改善活動は自分の目で実際に見て『PDCAサイクル活動(plan-do-check-act cycle)』を行い、作業者も巻き込んで活動する。自らが行動しないと何も進まない、作業者への理解が得られないと単なる自己満足に終わってしまう。そんな状況の中、いかに相手に理解され共に改善へと導くかが重要である。また、わからない状況のまま活動することで効率が悪くなるだけでなく、周りの人たちにも迷惑をかけてしまう。あせらず1歩1歩前進していくことが重要である。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今までとは違う業務内容、タイ語や英語が出来ず会話へのハンデキャップのある海外業務、何から何まで違う環境での仕事で右も左もわからず活動してきた3か月間はとても短く、見るもの聞くものすべてが新鮮で、日々刺激的を受け、自分が成長出来る良い機会であったと思う。その点が、グローバル人材としての成長に大きく役立ったといえるであろう。

異文化への理解やコミュニケーションスキルの向上、コミュニケーションは言葉だけではないことを大いに感じることができた。また、今後の自身の課題を発見できる良い機会でもあった。

今回の研修がすぐには今後の成果に結びつかないかもしれないが、インターンシップの活動で得た経験や受け入れ機関で学んだこと、仕事のやり方等、もし、将来的に外国企業と協業しながら仕事を進める場合には、常に念頭に置いて仕事をしていきたいと思う。

### 5. 受入機関のコメント

弊社においても初めてのインターンシップ受け入れであり、の中で感じた率直な感想としてはやはり受入国語学(最低英語)のスキルに対してある程度の関所が必要と感じた。コミュニケーションをとる意味でも3ヶ月間という短い期間で成果を挙げようとするとは厳しい面がある。もしくは今回の経過を見るに当人の資質にもよるが4ヶ月(今回より+1ヶ月)あれば期待する成果を挙げられるのではないかと感じた。今回、1ヶ月目は非常に不安を感じたが、2ヶ月目からはやり方についても改善を行い、うまく回るようになってきておりある程度の成果は期待できる。依頼先は弊社の重要なサプライヤー(パートナー)であり、このインターンシップを通じて人材が育成されれば将来、弊社に対しても大きな効果がもたらされると期待できるし、このインターンシップが有効な教育システムとして双方のボトムアップにもつながると期待する。

### インターンシップ風景 ②



受入機関の業務風景（現場）



最終報告会

ベトナム社会主義共和国

No.69 (KB219)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Institute of Energy (IE)		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム商工省に属する公的機関。エネルギー政策に関し、技術的研究、関連数値の統計収集、企画立案、環境基準・技術基準の点からの実行監視等、多くの側面から政府を補佐している。		
派遣期間	2013年12月3日～2014年2月21日		
所属先	東京大学		
所属部署	法学部	年齢／性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	運用段階の発電所に関する経済社会状況影響調査に同行、建設段階の発電所に関し環境・労働等の法的規制遵守状況調査に同行、エネルギー需給状況・政策方針につきMOIT本省職員及びIE研究員の意見聴取。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	①外国語運用能力を含む高いコミュニケーション能力の習得 ②異質な環境に対しての順応性の涵養 ③経済発展の最前線を体感 ④将来ビジネスにおいて活用可能な人脈形成 ⑤受入国におけるエネルギー政策及び環境政策の理解
達成状況	①現地語の能力はほとんど向上しなかった。英語についても大幅な向上はみられなかった。言語外のコミュニケーション能力について試行錯誤する機会があったが、成長は不明である。②様々な文化体験を業務外において経験することができた。ただ、一般的にいつて派遣国は生活環境の安定した国であったため、高い順応性は求められなかった。③インターンの活動として経済発展を鮮明に感じる機会は少なかった。④受入機関は想定以上に外部的接触の少ない部署であった。ネットワークの機会を模索したものの得ることができなかった。 ⑤アクセスできる資料の少なさや、情報の混乱に苦悩しながらも、受入国のエネルギー政策の概況については理解できた。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入機関側の計画履行意思の欠缺
対処方法	情報面での制約がある中、自ら知識を身につけつつ、計画の再構築を図ったが、容易ではなかった。

#### インターンシップ風景 ①



ラオカイ省における水力発電プラントの周辺住民生活への影響調査



ダクラク省における水力発電施設建設に伴う移転住民への補償状況調査

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	大半は向上させることができなかった資質となっている。多少向上させることができたのは、派遣国のビジネス環境理解と現地語能力である。
理由	<p>向上させることができなかった資質の大半について、その理由は現地スタッフと協働する機会がなかったことに帰すると思う。そのような中でも主体性、ストレス耐性、実行力等を向上させる可能性がなかったとは言えないが、この点については事前の状況認識が甘く、準備が不足していたことが大きい。</p> <p>数少ない向上した項目について理由を検討すると、派遣国のビジネス環境理解という点については、一次情報に触れられなかったが故に、広範な二次情報を自ら探し求めることとなり、当初の興味が発散したことと代替的に、本来の計画とは関係性の希薄な部分についても知識面で精通することができたということである。したがって、一次情報、深淵な情報という訳ではなく、副次的産物にすぎないことから大きな成長とまでは言えない。</p> <p>語学力についても多少は向上したと考えるが、派遣前の語学レベルがあまりに低く、また現地スタッフとの共同の機会がなかったため、大幅な成長には至らなかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回の滞在は必ずしも経験的に濃いものではなく、人脈形成の機会も皆無であった。現地語の運用能力を向上させることも残念ながらできなかった。現地ではアクセスできる情報にきわめて大きな制約があり、数少ない経験も知識面で十分に消化しきることができなかったのは残念である。今後自らの職業分野における知識経験の深化に加えて、帰国後も当該課題に対する意識を維持し、今回得た体験的刺激をキャリア形成に活用し得る程度まで昇華させるよう努力するほかない。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは極めて活動的かつ主体的に関心事項を発掘しようと取り組んだ。エネルギー開発政策の現状を学び取り、環境及び社会経済政策についても知識を深めた。

### インターンシップ風景 ②



ラオカイ省における水力発電施設建設に伴う地域住民生活改善サブプロジェクト達成状況調査



ラオカイ省における水力発電プラント建設に伴う地域住民への影響調査

No.70 (KB084)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Institute of Energy (International Relations Dept.)		
受入機関概要 (事業内容等)	商工省(MOIT)の下部組織として、エネルギー政策の原案作成や電力開発計画の策定、各種調査・研究等を担当		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	三菱日立パワーシステムズ(株)		
所属部署	原子力タービンプラント技術部	年齢/性別	29歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナムエネルギー事情の調査、エネルギー関連ワークショップの参加、発電所への出張・施設見学
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	(1)ベトナムにおけるエネルギー事情を理解する。 (2)インターンシップを通して、自社の仕事と関連する機関との人的ネットワークを構築する。 (3)海外で仕事に円滑に進める上で必要なスキルを高める。
達成状況	(1)インターンシップ活動を通して理解できた。 (2) 受入機関スタッフとの人的ネットワークが構築できた。 (3)英語でのコミュニケーション能力、精神的タフネスが向上した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	担当者が多忙な為、打ち合わせする機会が取りづらく、やりたいこと(発電所見学等)がなかなかできなかった。
対処方法	担当者が時間がない場合は、メール等で自分のやりたいことを何回も主張する。 担当者以外のスタッフを巻き込む。

インターンシップ風景 ①



受入先スタッフと



オフィスでの仕事風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力……(1) 英語等のコミュニケーション能力 (2) ストレスコントロール力 向上しなかった能力……(1) 現地語
理由	向上した能力……(1) 日々の職場でのコミュニケーションが英語だったため。 (2) 日々の生活を通して、どうすればストレスを溜め込まないか試行錯誤したから。 向上しなかった能力……(1) 日々の職場でのコミュニケーションで現地語を全く使わなかったため

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

(1) ベトナムと日本との電力事情やニーズの違いを体感することができた。また、ベトナムでの仕事の進め方、考え方を理解することができた。今後、ベトナムでのプロジェクトに携わった際には、これらの違いを考慮して業務を遂行することができる。
(2) 受入機関との人脈を作ることができた。今後、ベトナムでのプロジェクトに携わった際は、今回構築した人脈を活用することができる。
(3) 英語だけでなく、接し方等の海外でのコミュニケーション能力が向上したため、円滑な業務遂行が可能になる。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、IEにおける日々の仕事だけでなく、ワークショップやセミナーへの参加、エネルギー関連サイトへの視察を行う等、熱心で積極的にインターン活動を行った。

また、優れた研究能力および高い分析能力を発揮し、最終レポートを作成した。このレポートが将来、日本の所属企業とIEがコラボレートするきっかけになるでしょう。

### インターンシップ風景 ②



国際会議での変電所視察の風景



受入先でのプレゼン風景

No.71 (KB130)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Institute of Energy (International Relations Dept.)		
受入機関概要 (事業内容等)	商工省(MOIT)の下部組織として、エネルギー政策の原案作成や電力開発計画の策定、各種調査・研究等を担当		
派遣期間	2013年9月18日～2014年2月27日		
所属先	中外テクノス(株)		
所属部署	地球エネルギー 事業推進室	年齢/性別	33歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	(1)ベトナムと日本の再生可能エネルギー政策の比較 (2)再生可能エネルギーサイトの視察 (3)現地ネットワークの形成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	(1)ベトナムの再生可能エネルギー政策への精通と市場動向の把握 (2)ベトナムにおいて再生可能エネルギープロジェクトを立ち上げるためのキーポイントの考察 (3)現地関係機関や民間企業等とのネットワークづくり
達成状況	(1)日々、更新される、現地の生の情報を把握することができた。 (2)政府側からの意見だけでなく、現場側からの意見も収集することで、より現実的な考察をすることができた。また、プロジェクトを立ち上げる際のカウンターパート候補も獲得できた。 (3)政府系4機関・民間企業5社、さらには、多数の現地日系企業等とのネットワークも形成できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関を通しての現地視察の予定を立てる際に、スケジュールが直前まで決まらず、視察先の事前情報も入手することができなかった。
対処方法	スケジュールに関しては、視察先との調整等を行う担当者だけでなく、受入責任者にも進捗状況を何度も確認した。 また、視察先の事前情報は、視察先の名称や場所等の最低限の情報を聞いて、インターネットでの検索や、他部署のスタッフにも聞いて、できるだけ入手するように努めた。

インターンシップ風景 ①



受入責任者のDr. Tuanと



派遣先でのプレゼン

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(向上した能力)現地適応能力 (向上しなかった能力)現地語の能力
理由	(向上した能力)インターン活動だけでなく生活においても、考え方の違いや言語の壁による相互理解不足等の理由により、予定通りに行かないことが多かった。これに対応するために、柔軟な対応能力やタフな精神力が求められたため。 (向上しなかった能力)現地語は生活のみで使用し、インターン活動での必要性が低かったため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

#### (1) 現地情報の活用

多くの再生可能エネルギーサイトを見学することができた。これは、今後、ベトナムでのJCM等のスキームを利用した温室効果ガス削減活動に関する調査やプロジェクトを検討する上で貴重な情報になると考える。

さらに、地元住民と同じ生活環境に身を置き、さらにベトナム人の一般家庭を訪問し、そのライフスタイルやエネルギーの利用方法等も体感することができた。今後、海外でエネルギー関連事業を展開する際には、相手国のエネルギー事情をよく理解し、相手の目線で物事を考え伝えるように努めたい。

#### (2) ネットワークの活用

現地のエネルギーに関する政府機関、民間企業、同時に派遣されたインターンや現地日系企業との人脈も形成することができた。今後、インターンで形成した人脈を積極的に活用していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、IEにおける日々の仕事だけでなく、ワークショップやセミナーへの参加、エネルギー関連サイトへの視察を行う等、熱心で積極的にインターン活動を行った。

また、優れた研究能力および高い分析能力を発揮し、最終レポートを作成した。このレポートが将来、日本の所属企業とIEがコラボレートするきっかけになるでしょう。

### インターンシップ風景 ②



バイオガス・プロジェクトの視察



現地企業訪問



No.72 (KB106)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Quang Ninh Investment Promotion Agency (IPA)		
受入機関概要 (事業内容等)	クアンニン省への投資を促進するために2012年2月に設立された組織。主な業務内容は、投資誘致活動、投資環境の改善、投資手続きのサポートである。		
派遣期間	2013年10月1日 ~ 2014年2月28日		
所属先	東北大学		
所属部署	経済学部	年齢／性別	21歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	日本の投資家への投資誘致活動
-----------------	----------------

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現在は日本人がほとんどいないクアンニン省で、クアンニン省に日本人が投資をしやすいような環境を整えるために貢献する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本語の各種投資家向け資料をネイティブである私がチェックをすることで完成度を向上させた。</li> <li>・日本の投資家の方がクアンニン省に連絡した際の窓口となり、情報提供などを行った。</li> <li>・日本の投資家の方がクアンニン省を訪れた際には、日本人スタッフとして同行し、意見交換などを行った。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	日本の投資家からの要請に対応する際に、行政機関の対応が遅く、要望への対応が遅れていた。
対処方法	行政機関の対応が遅いのは、下の機関から上の機関に文章で要望を伝えているからであった。私が行った対処方法としては、多くのコネクションを持っており、英語を話すことができ、且つ意欲的な人と仲良くなり、その方に協力を依頼し、各機関に直接掛け合ってもらうことで、要望への対応スピードを早めた。

インターンシップ風景 ①



投資促進部のオフィス



IPA定例会議

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・柔軟性 ・異文化理解力 ・派遣国のビジネス環境の理解
理由	国際的な事業展開に必要なこととして、事業展開を行う国の文化、慣習、国民性などを理解し、それらを尊重しながら事業を行っていく必要があると考える。今回のインターンシップで、周りがベトナム人しかいない環境で、ベトナム人と仕事をすることで、上述のことが重要だと実感した。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回のインターンシップを通して、日本人として日本に貢献したいという思いが強くなった。これから就職活動を行う予定だが、就職活動においても、「日本に貢献する」という気持ちを持ちながら、就職先を見ていきたいと思う。
- ・今回のインターンシップでは、ベトナム人しかいない環境で6か月間過ごしたことによって、ベトナムなどの新興国でのビジネスを行う自信がついた。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンのコミュニケーション能力は高く、IPAだけではなく、クアンニン省の他の多くの機関と業務内・外で交流をし、クアンニン省における日本人として、多くのコネクションを築いていた。
- ・インターンは規律正しく、自律的、意欲的に業務を行っていた。
- ・ベトナムのビジネススタイルに順応し、ベトナム人スタッフとスムーズに業務を行っていた。
- ・日本人がクアンニン省、IPAに来訪した際には、日本的な応対をし、来訪した日本人からの評価が高かった。
- ・周りがベトナム人しかいない環境の中で、うまく環境に適応していた。

### インターンシップ風景 ②



ジェトロ主催のクアンニン省投資環境ミッションの様子



日本人投資家の方とのフィールド調査の様子

No.73 (KB243)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	State agency for technology innovation(SATI)		
受入機関概要 (事業内容等)	①技術管理、②他期間への技術移転や技術開発のためのコンサルティング、③高レベルな技術発展・検証サポート、④技術普及促進サポート		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	パナソニックシステムネットワークス(株) システムソリューションズジャパンカンパニー システム技術センター ソフトウェア技術グループ		
所属部署	クラウド技術チーム	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	(1)政府機関の関係性把握、ベトナムでの社会課題やニーズの把握 (2)弊社商材紹介を通じた今後の事業可能性の検討実施、ターゲットの絞り込み、ビジョンについてのディスカッション
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	(1)ベトナムでの社会課題やニーズを把握し、今後の重点取り組み分野に対してビジョンを描く。 (2)ビジネスの観点(マナーや業務手法)で日本との違いを理解しながら、ビジネススキルを習得することで、海外に適應できるグローバル人材をめざす。
達成状況	(1)弊社商材紹介を通じた、今後の事業可能性の検討実施。一部分野において、今後ベトナムで活用できそうな商材を見出し、担当者とのディスカッションを実施。 (2) ターゲットの絞り込みやビジョンの選定を行う中で、ベトナム科学技術省への独自アプローチ手法を確立。※具体的な内容は、「3」を参照。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1)ベトナム企業が必要としている技術を把握する手段が不明確、外部への公開が行われていない。 (2)ベトナムの習慣の影響で、担当者に対する対応要請が困難
対処方法	(1)ベトナムで必要とする技術を把握するため、1.政府機関の関係性の調査の実施、2.展示会へ参加。 (2)ターゲットの絞り込み、私自身考えでベトナムでのビジョンを提示し、担当者の助言をもらいやすいようにした。それでも、動いてくれない時は、相手に不快感を与えないことを意識し、弊社関係者をCCに加えるなど重要性を伝え、動いてもらえるようにした。

インターンシップ風景 ①



政府機関関係性についての調査



弊社商材紹介

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(1)ベトナム科学技術省へのアプローチ手法を確立(①5ヵ年計画、計画投資省ドキュメント、在日ベトナム大使館ドキュメントなどから社会課題、ニーズ把握→②規模やニーズに合わせた商材選定→③ターゲット明確化→④商材の具体的な調査及びビジョンの検討→⑤資料作成、商材の紹介)  (2)異文化(ベトナム文化)下における対応能力・ビジネス推進力
理由	社会課題やニーズを把握した上で、初めはマッチしそうな商材をただ紹介していましたが、担当者の反応が悪く、伺ってみたところ、「規模が大きすぎる、プロジェクトとなった場合に長期化する、ターゲットが不明確」といった原因があるとのことでした。このようなことから、ご指摘頂いた内容を踏まえ、要求以上に紹介資料を作成(私自身の考え、ビジョン)し、弊社商材を紹介することで、改善を図ることができ、SATIのビジネスモデルに沿ったベトナム科学技術省へのアプローチ手法を確立できたため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

(1)3ヶ月という短い期間であったため、私がベトナム担当者に紹介した弊社商材を実際にビジネス化することはできませんでしたが、期間中の取組みの中で構築することができた人脈、確立したベトナム科学技術省へのアプローチ手法を今後も積極的に活用し、継続して担当者にアプローチをしていきたいと考えております。具体的には、社会課題・ニーズとSATIのビジネスモデルに合わせた地域密着型となるような展開方法を弊社内で検討して参りたいと考えております。

(2)積極的な行動を通じたベトナム文化の理解や協力関係の構築という経験を活かして、各国のニーズ・文化に合わせたビジネス展開を自主的に推進して参ります。そのために、弊社事業部と外部との連携強化、ニーズにあった商材の活用・選定・新規開発などを検討して参りたいと思います。

### 5. 受入機関のコメント

科学技術の移転に伴い、協力を得るためには文化の違いや技術レベルの違い等大きな問題があります。そのような意味で、本インターンシップは、双方のホスト企業とインターンにとって、意義のある取組みとなりました。具体的には、インターンがSATIで働いたことでベトナムでのビジネスマナーや状況・環境・社会課題について理解して頂けたと思います。このため、今後はベトナムや日本の会社や企業とコンタクトを取るための架け橋となってくれることを期待しています。

### インターンシップ風景 ②



ETGについてのディスカッション



弊社ベトナム工場見学

No.74 (TA006)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Designing, Pilot Manufacturing and Testing Center - State Agency for Technology Innovation(SATI)		
受入機関概要 (事業内容等)	科学技術に関する案件の大臣への助言。海外からの技術移転の促進。職員数50名。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(協)企業情報センター		
所属部署	海外事業部	年齢/性別	38歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境関連の技術を持っている組合員企業と共にベトナムで新規事業を行うためのF/S。</li> <li>・浄水器、飲料水に対する一般消費者の意識調査。</li> <li>・遺伝子解析技術に関する現地製薬会社、研究機関へのニーズ調査。</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・派遣国でのF/Sを通して一から事業可能性を検証し事業化判断ができるようになる。</li> <li>・派遣国における市場動向、商習慣を理解する。</li> <li>・帰国後の海外展開を円滑に促進できるように、現地でパートナーとなりうる企業、機関とのネットワークを構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境関連のF/Sを通して収益性の高い事業の発掘、パートナーと成りうるベトナム企業との合併を視野に入れた交渉を開始することができた。</li> <li>・意識調査、ニーズ調査を通して派遣国の市場および商習慣を理解できた。</li> <li>・派遣先とは今後も協力し合いながら所属先の組合員企業の技術を活用したベトナムでの新規事業を模索していくことになった。</li> </ul>
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初予定していたF/Sを早い段階でベトナムでの事業化の可能性が無いために終了し、新たなF/Sのための分野を探さなければならなかった。</li> <li>・上記の理由によりインターンシップ計画に遅れが発生した。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初のF/Sの対象をばっさり切り捨てて新たな対象に切替えた。</li> <li>・HIDA、JETROの協力を仰ぎ、受入機関と調整した。</li> <li>・派遣先に対してインターンシップ中にF/Sを通して事業計画書作成まで絶対に終わらせたい旨を申し入れた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



勤務風景



派遣先機関のスタッフと

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した: 主体的に事業チャンスを探せるようになった。柔軟に行動できるようになった。 派遣国のビジネス環境のイメージを持つことができるようになった。 向上しなかった:ベトナム語
理由	向上した: 所属先、派遣先との調整を通して、異文化ギャップ、ビジネス環境の違い、国民性を理解できたから。 スケジュール通り行かないことが多く、都度修正することで臨機応変に対応し、柔軟性が身についたから。 向上しなかった ・派遣先は海外に留学していた人も多く、英語が話せる人ばかりでベトナム語を話す機会が無かったから。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インターンシップ期間中に行ったF/Sの中で採算ベースに乗ると判断したものに関して、事業化を進めていきたい。
- ・組合員企業のベトナム進出に対してアドバイスができるようになった。
- ・日本の技術に対するニーズがベトナム国内に数多くあることがわかったので、今後も派遣先機関の協力を得ながらベトナムで新規事業を検討していくことができるようになった。
- ・様々な分野から参加しているインターンと派遣中に交流できたことで視野と人脈がひろがった。
- ・ベトナム人の考え方、商習慣に対する理解は、今後のベトナムでの事業展開を行う上で大変有益である。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは受入機関において積極的に交流した。
- ・インターンはベトナムの政治、経済、文化、商習慣の理解を深めることに努め、成果を挙げた。
- ・インターンはベトナム国内で日本の技術を活用し事業を展開する方法、手段を学んだ。
- ・インターン終了後も継続してインターンの所属機関と交流していきたい。

### インターンシップ風景 ②



派遣先スタッフと訪問先企業にて



派遣先担当者と訪問先企業にて

No.75 (KB116)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Vietnam Chamber of Commerce and Industry(VCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナムの全ての産業の企業や雇用主、業界団体を代表するベトナムで唯一の全国的な経済団体組織。</li> <li>・企業支援を通じたベトナム経済の発展への貢献と、世界各国との経済、産業、技術的協力の促進を目的としている。</li> </ul>		
派遣期間	2013年10月8日 ～ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢／性別	29歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本 - ベトナムのビジネス促進のための業務の補助</li> <li>・ビジネスフォーラムやセミナーなどのイベント開催に関する補助およびイベントへの参加。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の業務を通じてベトナム経済、社会および文化について学ぶこと。</li> <li>・日本のODA事業やFDIについて、その動向を知ること。</li> <li>・今後の大学院での研究活動に活用できるような人的ネットワークを構築すること。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム経済全般を広く知ることが出来た。また、ベトナムと日本の関係性について実際に見たり人から話を聞いたりすることを通じて理解を深められた。</li> <li>・事前の意思疎通が十分ではなく、ODA事業やFDIに関する業務が無かった。しかし、途中で目的を修正することで満足できる内容のインターンとなった。</li> <li>・ベトナム人、日本人ともに広く人脈を築くことができた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ベトナム産のドラゴンフルーツを日本向けに輸出するためのスキーム作りを依頼されたこと。貿易という自分の専門分野外の業務内容であったため、どこから取り掛かればよいか途方に暮れてしまった。
対処方法	必要と思われることをリストアップし、情報収集することから始めた。また、JETROハノイ事務所の職員や他の専門家などに連絡を取り、助言をもらうことで最終的に企画書作成まで仕上げる事ができた。

インターンシップ風景 ①



受入機関外観



受入担当部署オフィス

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多様な価値観を受け入れたり予期せぬ事態に対処したりする柔軟性が身についた。</li> <li>・指示を待たずに自分から出来ることを見つけて実践する積極性を養うことが出来た。</li> <li>・英語については想定していたより使う場面が少なく、目指すレベルまで向上させることができなかった。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム人や他の外国人など考え方の異なる人とやり取りを通じて、自分の考えを押し付けず相手の意見を理解するようになった。</li> <li>・指示を待つだけではやりたい仕事ができなかったため、自分から連絡を取ったり意見を受入機関に伝えたりするようになった。</li> <li>・受入先担当者は日本語が堪能であった。また、日常生活では英語がほとんど通じなかった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ベトナムで生活、仕事をし、東南アジアの実情をより詳しく知ることが出来たことから、今後の職業選択やキャリア形成について日本国内のみではなく世界に目を向けることができた。
- ・ベトナム人の日本に対して抱くイメージを知り、日本の良いところをもっと東南アジアや世界に伝えていけるような仕事をしていきたいと考えるようになった。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンの受け入れは、日本企業との連絡調整や日本市場についての調査が効果的に行なう媒体になりうるものだった。
- ・インターンはベトナムの生活や仕事に適応し、積極的にセミナーや会議に出席したり、会社との連絡帳を行ったりしていた。
- ・インターンの受け入れにより、職場環境が良い変化が生じ、仕事もより効果的に進められたことなど良い影響がみられた。

### インターンシップ風景 ②



日越ビジネスネットワーキング



商談会の様子



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Vietnam Chamber and Commerce and Industry(VCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	約10,000社の現地企業が所属する商工会議所。ベトナム国内及び海外における商取引・投資・事業活動の推進が主な機能となる。		
派遣期間	2013年9月18日 ～ 2014年2月27日		
所属先	富士通(株)		
所属部署	システムビジネス営業推進本部	年齢/性別	24歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<p>国際部門に所属し、以下のような活動を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム進出を検討する日本企業との会議に出席し、課題や要望のヒアリング</li> <li>・国内各地で開催されるビジネスフォーラムへの参加</li> <li>・ベトナム産フルーツ輸出プロジェクトの推進</li> </ul>
<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<p>1. ベトナムを始めとする途上国における自社のビジネス展開を推し進めるにあたっての市場としての可能性を探る。</p> <p>2. 海外でビジネスを進める上で個人として求められる能力や知識、スキルを明確化し、今後の働き方を見直す契機とする。</p>
達成状況	<p>1. 派遣先組織の業務と直接は関係ない活動ではあるが、現地日系及び地場企業の訪問、業界セミナーへの出席、また同業種のコミュニティへの参加等を通して、投資状況の実態や現地特有の案件の特徴等、粗削りながら所属業界の概観を知ることができた。</p> <p>2. 私生活及び仕事を通じて様々なバックグラウンドを持つ人たちと出会えたことで、専門性や語学力等含め自分自身についてより相対的に知ることができた。今後は、その中で自身に不足していると感じた能力やスキルを将来海外で働くことも見据え、意識的に伸ばしていきたい。</p>
<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	<p>派遣先からすると好意なのだろうが、時々日本に関わる仕事を丸投げされたこと。(例: 農家を訪問した直後、フルーツを日本に輸出するためのプロジェクトを立ち上げるよう命じられる等。)</p>
対処方法	<p>ハノイで知り合ったJICA職員の方から、同様のプロジェクトを以前ハノイのJICA事務所で立ち上げた経験があるという情報を聞き、進め方等をレクチャーしてもらった。</p> <p>特に海外においては日頃から意識的に日本人同士のネットワークを広げておくことが重要であることを実感した。</p>

### インターンシップ風景 ①



VCCI主催の英越ビジネスセミナー



地方のドラゴンフルーツ農家視察

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(向上した能力) ①英語力 ②異文化対応力(コミュニケーション力) (向上しなかった能力) ③ベトナム語
理由	①会社の同僚のほぼ全員が英語に堪能だったため、英語を使う機会に恵まれたため。 ②派遣先では日本人という少数派になるため、業務を円滑に進める上でも日頃から積極的に異文化に溶け込むこと、又同僚の輪に入っていくことが必須だったため。 ③職場では英語が通じたため、ベトナム語を使用する場が日常生活に限定されたため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

#### 【今回の経験・成果】

- ・所属機関が政府系の組織だったため、国際的なビジネスカンファレンス等に多数参加することができ、今後の国策や経済動向等マクロな視点でベトナムについて触れることができた。またそのような場を通じて多岐に渡る分野の方と人脈を広げることができた。
- ・衣食住、いづれも極力現地化することを意識し、その生活を実体験することで、会社の駐在や出張ベースでは経験できない生活ぶりを垣間見ることができた。
- ・可能な範囲で同プログラムで派遣されている他のインターンの方の活動にも参加させてもらうことで、普段関わることのない他業界のことについても知見を深めることができた。

#### 【今後の活かし方】

- ・現状、自社の途上国ビジネスの多くは現地に進出済みの日系企業からの売上が多くを占めるため、今後成長が予想される地場企業とのビジネスを拡大していくにあたり、今回培った人脈や知識を活用していきたい。
- ・自身の業界とは異なる業界に所属したことで見えてきた現地における課題や問題を自社の技術で解決できないか模索していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・若く、熱意のある日本人インターンと働くことは非常に刺激的だった。
- ・日本人インターンの仕事や仕事の進め方に対する考えを共有してもらうことは非常に重要な経験となった。
- ・日本人インターンのサポートにより、日本に関する情報収集、ビジネスパートナー探し等を非常に効率的に行うことができた。
- ・今回が初めてのインターンの受入れだったが、今後もハノイ本社及び各地の支社にてインターンの受入れを実施していきたい。

### インターンシップ風景 ②



ダナンソフトウェアパークにて意見交換



屋台で同僚とランチ

No.77 (KB015)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Institute of Management and Technology Promotion (IMT)		
受入機関概要 (事業内容等)	現地企業(日系、他国企業含む)に対するセミナー、コンサルティングサービスの提供(特に製造業における品質・効率改善について)		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	(一財)日本品質保証機構		
所属部署	計量計測センター 計量計測部	年齢/性別	36歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の顧客企業訪問、適合性評価分野についての情報収集, 受入機関主催セミナーの補助, 受入機関の顧客向けプロポーサルの日本語訳, 当機構と受入機関が共催したセミナーの開催, 当機構の現地協力機関候補の能力調査, 今後のビジネス展開に関する受入機関との協議
--------------------	---

<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>当機構の業務である適合性評価分野に関し、日系企業およびローカル企業の実態を調査する。得られた情報を検討し、当機構のベトナムにおけるビジネス展開の道を探る。</li> <li>受入機関の業務を研修し、人的ネットワークを構築する。また、受入機関との協力関係構築の可能性を探る。</li> <li>本事業により収集した各種情報を、当機構のベトナムへの事業進出計画の策定に活用する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>受入機関の顧客や、受入機関と共催したセミナーへの来客企業の方々より、情報を収集することができた。今後、得られた情報を分析し、各企業が抱える問題点の抽出及びその解決策を検討する。</li> <li>受入機関の業務を理解し、受入機関やその顧客とのつながりを構築することができた。また、今後当機構がベトナムで展開する事業について受入機関と協力関係を構築する約束を締結した。</li> <li>収集した情報を当機構の海外展開プロジェクトへ報告し、今後の海外展開計画の策定に活用していく。</li> </ul>
<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>同インターン期間中に受入機関と当機構が共催したベトナムでのセミナーにおいて、会場手配や必要備品の準備、当日の調整役を担当したが、会場手配、備品準備はベトナムでの土地勘がなく苦勞した。</li> <li>受入機関やその他面会した現地企業の方々との、ビジネス面でのコミュニケーションが円滑に取れない場面が少なからずあった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナーの会場手配と備品準備は、受入機関に全面的な協力を仰ぎ、会場候補となるホテルや備品調達先を紹介いただき対応することで、当日は滞りなくセミナーを開催することができた。</li> <li>コミュニケーションについては、HIDA担当者様にアドバイスいただき、英語力が不足している部分を文書や資料で補いながらビジネス会話を進めることができた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



受入機関主催セミナーでのデモンストレーションを担当



現地協力機関候補の調査

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質 ・好奇心・チャレンジ精神 ・柔軟性 ・海外志向
理由	・好奇心・チャレンジ精神：期間中はものごとの決断を個人で行うことが少なからずあり、自身の裁量で決断できることに対しチャレンジ精神が生まれた。 ・柔軟性：セミナー開催やその他活動の中で、調整役を担当する場面が多くあり、ベトナム人と日本人両者の間を取り持つ中で柔軟性が求められた。 ・海外志向：ベトナムの雰囲気を感じた結果、海外事業の展開が必須であることを改めて実感した。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・受入機関との間で構築した関係を活用（ベトナムへの事業展開のための窓口等）
- ・その他、インターン期間中に構築した現地機関、企業との関係を活用（事業展開における協力等）
- ・収集した情報を基にした事業計画の策定
- ・現地駐在スタッフ

### 5. 受入機関のコメント

- ・日本のビジネス習慣について、スタッフが理解を深めることができた。
- ・日系企業への新規顧客開拓のための、有用なプロポーサルが出来上がった。
- ・インターンの語学力が、受入時に比べ向上した。

### インターンシップ風景 ②



ローカル企業の実態調査



受入機関との共催セミナー（受入機関の社長挨拶）

No.78 (KB205)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Business Startup Support Centre (BSSC)		
受入機関概要 (事業内容等)	(事業内容)青年の起業支援、経営支援をしているNPO法人(事業所数)1カ所(従業員)9名		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	28歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	日本の起業支援について調査、報告 ベトナムの就業文化を学ぶためベトナム人起業家やベトナムの企業訪問 ベトナム語の学習
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1. BSSCの業務を理解し、日本人の立場からBSSCにアドバイスをを行う。2. 日本とベトナムをつなげる機会を作り出す人材になるため、現地でパートナーとなりうる企業や機関とのネットワークを構築する。3. ビジネスが円滑にできるレベルに英語力を向上させる。4. ベトナムのビジネス文化、生活を理解する。
達成状況	1. 調査をしその内容をレポートを書き討論することでアドバイスをした。2. 多くの起業家や企業に会いその中から何人かの人脈を作った。3. 綺麗で完璧な英語ではないがビジネス場面で英語を使うことで向上した。4. 起業家や企業訪問を担当者と話すこと、BSSC社内でビジネス文化を学んだ。また文化について意見交換をしたり就業時間以外での受入機関との交流で生活を感じる事ができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. 受入機関担当者の対応が遅い 2. 英語やベトナム語でのコミュニケーションが難しいときがあった。 3. 受入機関の協力が得づらく、具体的な活動内容を示してもらえなかった。
対処方法	1. 自分から働きかけどんどんプッシュした。 2. 言語に頼らず、表情やジェスチャーなどでコミュニケーションをはかった。 3. 自分でできることを考え、受入機関に提案し実行した。

インターンシップ風景 ①



BSSC主催の取引先を招いての忘年会



留学フェア後のガラディナー  
(打ち上げ夕食パーティ)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 言語に頼らないコミュニケーション能力。</li> <li>2. 事業展開する現地に実際に行き、就労や生活を体験し、その場所をよく知る必要があることを知った。</li> </ol>
理由	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ベトナム語や英語など言語に頼らず、表情やジェスチャー、図などを使い、コミュニケーションする機会が多く、新しい形態のコミュニケーション能力を身につけることができた。</li> <li>2. 書籍や人の話しなどではわからなかったことがすごくあり、実際にその土地に行くことの大切さを身を以て体感しました。</li> </ol>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ベトナム人とベトナム機関で働いたこと、ベトナムローカル企業を訪問したこと、ベトナムのスタートアップとの交流などを通し、ベトナム人の考え方、仕事の仕方などを少し理解できるようになった。この経験を活かしベトナムと関わる仕事に従事したいと思う。
- ・ベトナムでの問題を少しでも知ることができたので、ベトナムと仕事をする際にはリスク回避を事前に考えることができると思う。
- ・受入機関とは英語でのコミュニケーションしたことから、英語を使って仕事をするに対する恐怖心がなくなり、自信を持てるようになった。
- ・日本のいい面を見直すこともできたため、この点は守りながら海外に挑戦したいと思う。

### 5. 受入機関のコメント

- ・BSSCは成功している若手起業家や起業家を訪問して人脈形成したりスタートアップに関する情報を与えた。インターンシップ事業はベトナム人起業家を日本人に紹介する機会となった。インターンが日本に帰国後、この経験を他の人と共有してくれるといいと思う。
- ・この事業はBSSCスタッフにとって英語のスキルを練習し向上する機会にもなった、また日本語に慣れ、日本の教育システム、ライフスタイル、中小企業のビジネススタイルをさらに理解するこることもできた。
- ・インターンはベトナム語の習得が早く、フレンドリーでインターンシップを通して知り合う人とうまくコミュニケーションをとっていた。

### インターンシップ風景 ②



習ったベトナム語を使って物語を作成・発表



受入機関の同僚の結婚式にて

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Business Startup Support Centre (BSSC)		
受入機関概要 (事業内容等)	ホーチミン人民委員会の出資によるNPO法人。スタッフは9名。主に若者の起業支援を行っている。事業内容は、イベントの主催、BSSCファンドからの融資、オフィスレンタルである。		
派遣期間	2013年12月3日 ～ 2014年2月28日		
所属先	長崎大学		
所属部署	経済学部	年齢／性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本の中小企業向け支援制度を調査、報告。</li> <li>・企業訪問(主にスタートアップ)、レポート作成。</li> <li>・イベント運営の手伝い。</li> </ul>
--------------------	---

## 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>①ベトナム文化、ビジネス文化を学び、自らを適応させて、国際感覚を身につける。</li> <li>②ベトナムでの起業、中小企業について学んだ後、日本の情報、個人的見解を伝える。</li> <li>③将来の就職先の可能性を広げる。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>①普段の生活からベトナムに適応できたと感じる。またベトナム人のビジネスの仕方、オフィスでの仕事への取り組み方など、日本との違いを感じつつ、適応できた。</li> <li>②起業の際の問題点を理解できた。スタートアップ訪問の際、社長をヒアリングする機会が多かったので生の情報を獲得できた。また、日本と比較したレポートにおいて情報を提供した。</li> <li>③可能性は広がった。希望する業種は未定だが、得た経験を海外で活かせる企業に就職したい。</li> </ul>

## 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>①スケジュール調整がうまくいかなかった。具体的には、企業訪問のキャンセルが相次いだ。また、原因を説明してくれなかった。</li> <li>②受け入れ担当者との意思疎通がうまくできておらず、やりたいことがはっきり伝わっていなかった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>①なぜキャンセルが相次ぐのか、原因を追及。受入機関がアポを取っていたのは、訪問予定日の数日前だと分かった。計画を実行に移すのが、遅すぎると感じた。したがって、早いうちにリマインドをかけ、早めのアポを取ってもらい解決した。</li> <li>②会話中心であった意思疎通から、文面での確認を付け加えることで、相互確認ができた。</li> </ul>

### インターンシップ風景 ①



BSSCオフィスの職場風景。職員9名が同じ部屋で業務に取り組む



会議室にて、インターンシッププログラム総仕上げのフィードバックを作成

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	①リスク(健康面)を犯さない生活方法を身につけた。 ②現地言語でのコミュニケーション能力、文化理解に努める姿勢が向上した。 ③ビジネス英語(スピーキング)が向上しなかった。
理由	①例えば、バイクの交通量が低下するまで待つ心のゆとりと時間を持つことでリスクを回避した。生活に適応させるべき部分、する必要のない部分を分別し、健康に過ごすことができる。 ②簡単な日常会話を積極的に使うことで良い関係を築けた。また、文化について質問することで、お互いの国、人々の性格を知り、ビジネスにつながる部分を見つけることができる。 ③会話は基本的に英語であり、日常会話とビジネス英語を使い分ける単語、表現など心掛けていたが、定着するには至らず、もっと経験を積む必要がある。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

就職先を探す決定的な要素は見つかっていない。しかし、日常で感じる問題(水質汚染、空気汚染などの環境問題)は、日系企業が参入していける分野だと感じた。また、受入機関での業務に関連して、海外展開を目指す日本の中小企業を支援できるような機関も視野に入れている。このような企業を視野に入れることができたことは、成果のひとつとなった。

海外で働くという経験を得たことで、この経験を活かしたいという気持ちが固まった。海外勤務では、大きな強みになる。例えば、日本人と異なるビジネスの進め方の中で、いかに最適なやり方を見つけるかという点、言葉が通じない国でのコミュニケーションの取り方である。大切なことは、世界のどこで働くことになろうとも、お互いの文化、価値観を受け入れていくことだと考えている。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは、企業訪問を通して、ベトナムのスタートアップが置かれている状況の理解に努めた。また、日本と比較した情報をもたらしてくれた。
- ・インターンは、とてもフレンドリーで、文化、ベトナム語を学ぶ精神がすばらしかった。また、ベトナム語でのコミュニケーションを通して、職場にうまく馴染んでいた。
- ・BSSCのスタッフにとっては、日本の文化、ライフスタイル、教育システムなど幅広く学ぶ良い機会となった。
- ・このインターンシップは、インターンのみならず、日本とベトナム、両国の友好関係をさらに強めてくれる。

### インターンシップ風景 ②



1年間で最大規模のイベント運営を終えた後のディナーパーティー



外部機関でのプレゼンの様子。日本にトレーニーとして派遣される方々へ、日本紹介を行った。



No.80 (KB035)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Hanoi Seaproducts Import & Export Joint Stock Corporation (SEAPRODEX HANOI)		
受入機関概要 (事業内容等)	主に日本向けの、エビ・イカ等の水産物の輸出。その他金属関連、農産物等の輸出入も行う。国営企業SEAPRODEX VIETNAMの直轄企業。2007年に民営化。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	宮城大学		
所属部署	食産業学部	年齢／性別	21歳 / 男性

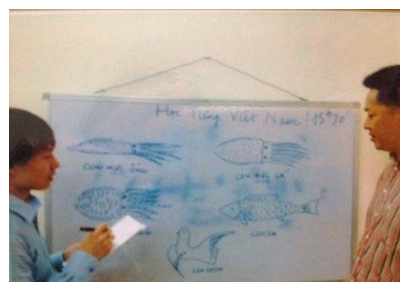
インターンシップ内容 (概略)	①受け入れ機関で行われている品質管理についての理解。②貿易実務関連の学習・業務。③国内事業向けのマーケティング案の作成。④日本語・ベトナム語学習会の実施
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質管理やマーケティング、流通などについての知識を深める。</li> <li>国際的な視野、グローバルビジネスに必要な言語能力、ビジネススキルを身につける。</li> <li>現地の多くの人々と触れ合うことで、ベトナムとのコネクションを構築し、そのコネクションを今後の人生設計に活かす。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質管理に関しては、英語資料がほとんどなく、状況を理解するのが難しかった。工場見学は、疑問点を直接解決することのできる良い機会だった。</li> <li>英文契約書の書き方等、特定の分野の英語スキルを向上させることができた。</li> <li>また、国際貿易の一連の流れについて理解することができた。</li> <li>国内事業向けのマーケティング案を作成するにあたり、市場調査等を行うことで、ベトナムのマーケットの理解を深めることができた。</li> <li>提出したマーケティング案は2014年度から2016年度までの計画案に取り入れられることとなった。</li> <li>受け入れ機関とは、良好な関係を築くことができた。</li> <li>今後も継続的に連絡を取り合っていきたい。</li> </ul>
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社の行事等が多かったのだが、違う部署の方を含め、英語でのコミュニケーションがとれない方が多かったため、ベトナム語でコミュニケーションをとらなければいけない場面が多かった。</li> <li>覚えたベトナム語も声調が違うと理解してもらえず、コミュニケーションをとるのに苦労した。</li> </ul>
対処方法	<p>現地語学習研修の復習を行ったり、昼食時にベトナム語を教えてもらうなどし、いづらかコミュニケーションがとれるようにベトナム語を学習した。その結果、簡単な日常会話がベトナム語で行うことができるようになり、コミュニケーションをスムーズにとることができた。</p>

インターンシップ風景 ①



SEAPRODEXHANOI 外観



日本語・ベトナム学習会にて、海産物のベトナム名を学習中

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した資質】 [異文化理解][柔軟性]・・・考え方の違いを目の当たりにしたとき、歴史的背景や、文化の違いを理解するように努め、自分なりに接し方を工夫することができた。</p> <p>[ナショナル・アイデンティティ]・・・長期間の海外生活で、客観的に日本という国を見つめることができた。</p> <p>【向上しなかった資質】</p> <p>[語学力(英語)]・・・特定の分野の英語スキルは向上したが、目標に到達するレベルには至らなかった。</p>
理由	<p>【向上した資質】 [異文化理解][柔軟性]・・・初めての海外ということもあり、その国のことをもっと知りたいという気持ちが強かったこと、業務以外の時間は、進んでベトナムの文化・歴史を肌で感じる経験をするようにしたこと等が考えられる。 [ナショナル・アイデンティティ]・・・普段とは全く異なる環境に長期間滞在することで、日本の社会や文化を客観的に見つめることができた。</p> <p>【向上しなかった資質】・・・語学力(英語)・・・デスクワークが多かったため、また、部署の半数以上がベトナム語でのコミュニケーションのみが可能であったため、英語で話す機会が少なかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・漠然とあった、海外に対する不安はなくなり、海外で働くということへの壁が無くなった。
  - ・3か月間の海外での生活は、客観的に日本・自分を見つめ直す良い機会となった。
  - ・東京での研修から、業種・年齢の違う様々な方と交流できたことは、私にとってとても大きな財産となった。
- ・大学院進学を予定しており、技術的な知識を深め、卒業後は食品企業の一員として食産業の発展・新興国でのビジネス展開に携わりたい。現地で学んだ国際貿易や品質管理の知識、国際的な視野、現地での滞在経験は、就職後も活きると思う。

### 5. 受入機関のコメント

インターンはスマートで、知識を素早く習得し、探求心に富んでいた。進んで学習・仕事を行い、よく規律を守った。全てのスケジュールをしっかりとこなし、部署の仕事に貢献した、また彼の作成した国内市場向けのマーケティングプランは高く評価できるものであった。

### インターンシップ風景 ②



所属部署の様子



各部署でのミーティングの様子

No.81 (KB048)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Vietnam National Satellite Center (VNSC), Vietnam Academy of Science and Technology (VAST)		
受入機関概要 (事業内容等)	宇宙センターPJのマネジメント及び人工衛星研究開発、技術者養成、人工衛星から取得したデータ利用等の実施。		
派遣期間	2013年9月17日 ~ 2014年1月30日		
所属先	東京大学大学院		
所属部署	工学系研究科	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	各種資料や大学講義出席によりベトナムの宇宙開発の現況を調査、及び宇宙技術に関する学習。ベトナム宇宙センター建設予定地等の関連施設の訪問。国際会議や国際学会、その関連イベント等への参加・支援、及びそれらの場での宇宙開発関係者との交流。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	近年積極的に取り組みが行われているベトナム宇宙開発に触れ、日本の宇宙輸送システム(ロケット等)における海外展開の可能性を探り、将来の海外展開において中心的役割を果たす人材になる基礎とする。またグローバルに活躍する人材になるべくビジネス能力や英語力の向上を図る。
達成状況	ベトナム宇宙開発の現況について知ることができたので、最も重要な目的を達成することができた。しかし、まだ宇宙開発を遂行する十分な環境が整っていない状況を目の当たりにし、海外展開の可能性を探る以前に、日本の宇宙業界で喧伝されるベトナムへの海外展開と実情との差異を知ることとなった。受入機関は研究が主体とされていること等からビジネス能力の向上は見られなかった。一方で現地でのコミュニケーションは基本的に英語であったため、英語力の向上は見られた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	出張の取り扱いについて。受入機関スタッフが実施するフィールド調査にインターンが同行するかどうかについて議論が生じた。当初、当該調査はベトナム宇宙開発事情を知る上で役立つという話であったが、最終的には受入機関外の活動であるとして、受入機関側がインターンシップ活動とは認めないと主張し、出張を取りやめることになった。
対処方法	インターン側は、活動がインターンシップ目的に合致しているか否かで判断すべきと考え指摘したが、受入機関側の姿勢は変化しなかったことから交渉の難しさを学んだ。 また以降、業務内容や目的を事前に協議するよう心掛けた。ミーティングの機会を設けることで、インターンシップ活動や業務の目的を再度見直す契機にも繋がった。

インターンシップ風景 ①



受入機関のオフィス風景



ベトナム宇宙センター建設予定地訪問

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した: 1. これまで日本で培った価値観の相対化 2. 不便な環境で日常生活を送ることに対する耐性 3. 英語力 向上しなかった: 4. 現地の研究環境に対する受容
理由	1. 日本での行動様式と大きく異なる環境の中で生活を送ったから。 2. 駐在員のような手厚い保護の下での生活ではなかったから。 3. 受入機関や関連機関、現地の学生等と基本的に英語でコミュニケーションをとっていたから。 4. 研究活動は普遍性が高いと考えている。発展途上の諸習慣は、ビジネスであればそれらを受け入れて新興国市場を開拓する必要があるが、研究においては理解する必要はあっても個人として受容する必然性がないからである。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ベトナム宇宙開発の現況に対する理解が深まったことで、就職先の企業が今後ベトナムの宇宙機器市場へ参入する場合に主体的に取り組むことができる。また今後も増加すると予想される宇宙機器の海外展開において、注目されている国の一つであるベトナムの事情を知る者として意見を発信することができる。
- ・現地で知り合った日本人、ベトナム人双方の宇宙開発関係者との人脈を就職後も活かすことができる。
- ・これまで日本で培った価値観を相対化することができる。
- ・モチベーションの高い環境で研究開発に従事することへの切望感を糧として就職に臨むことができる。

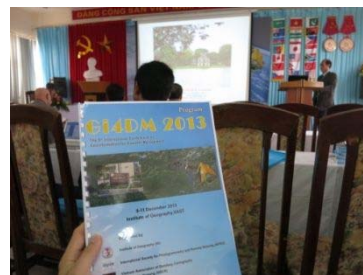
### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは勤勉に本インターンシップに取り組んでいた。
- ・インターンの専攻と受入機関でのインターン内容は異なっていたにもかかわらず、VNSCと日本の宇宙関連機関との将来的な協力の可能性について有益な情報を得ていた。
- ・ベトナムの宇宙関連機関の関係者とコンタクトを取ることに苦戦していた。

### インターンシップ風景 ②



国際会議 (APRSAF-20) 参加



国際学会 (Gi4DM 2013) 参加

No.82 (KB142)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Vietnam National Satellite Center (VNSC)		
受入機関概要 (事業内容等)	小型観測衛星の研究および作成、ベトナム宇宙センターの建設、運用等の事業 社員数:69名、部署:研究開発、総務、管理部		
派遣期間	2013年9月17日 ~ 2014年2月27日		
所属先	(株)IHIエアロスペース		
所属部署	宇宙技術部	年齢/性別	32歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関の人員に対して構造設計手法の紹介、説明を行うことにより、宇宙開発計画に対するサポートを行う。またそれを通して、宇宙開発事業における人脈の形成を目的とする。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	新興国における宇宙開発計画の立案、遂行のサポートの実施による、日本～ベトナム間の宇宙開発における協力関係の強化。 今後の事業展開にあたり人脈作りを行い、長期的な視点で両国の関係強化に力になる。 派遣先国の業務や異文化交流を通じて、語学力向上と異文化対応力を身につける。
達成状況	受入機関に対し、日本のロケット設計開発に関するプレゼンや構造設計の手順に関するプレゼンを実施し、宇宙開発計画のうち、小型衛星開発の構造設計に関してサポートを行えたと思われる。 また、上記のプレゼンやその後の質疑応答を通して、受入機関の人員との人脈形成を行うことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	業務中に使用する言語として、英語が主流であった。日常的な会話に関しては大きな問題なく意思疎通を取ることが出来たが、インターンシップの目的である宇宙開発計画のサポートに当たり、専門的な用語や細かい表現を伝達する際に苦労した。
対処方法	専門的な英単語の集約とよく使用する内容について例文化する等した。他に、出来る限り簡単な表現となるようにした。 また、部署内の人員に発表プレゼン資料を展開し、各人からメールを初めとして常時質問を受け付ける形態を取り、細かい内容については記述による説明を試みる等対処した。

インターンシップ風景 ①



12月に参加した 20th APRSAF (アジア太平洋地域宇宙機関会議) のメインセッション会場



同APRSAFの企業ブースの様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	本インターンシップが自身の初めての国外における業務であったため、異国での業務遂行をどのように行っていくべきかの知識を手に入れることが出来た。またそれを通して異文化に対する理解力を高めることが出来た。一方で事業展開に必要とされるような専門的な会話能力の不足を感じた。
理由	日本国内における事前研修などで派遣先国の情報を入手しており、また現地に入り業務を開始した後も、受入機関の人員との昼食やパーティーなどに極力参加し、異国における一日の生活スタイル等を実感することが出来たため。 一方、業務中のプレゼン発表に際して、専門的な内容の答弁をうまく行えなかったことが多かったため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

VNSCは日本とはODAを通しての関係もあり、今後の顧客として期待できると思われる。その相手に対して技術的な関係を構築することが出来たため、以降のベトナム宇宙開発事業に対して弊社がより技術的な支援を行えるのではないかとと思われる。

一方、専門的な内容の英訳や質疑応答に苦勞した経験から、国際化に対応するという能力が不足していることを実感できたため、今後の自らの業務に関しては、この辺りの能力向上を主眼に置きながら進めることを心がけたいと思う。

また、今回のインターンシップ全体を通して、様々な人種および職種の間と知り合うことが出来た。特に自分の業務からは構築が難しかった人物とも関係を作ることができ、非常に財産になったと思う。これらの関係を今後も出来る限り継続することにより、各方面からの情報収集に役立てたいと思う。

### 5. 受入機関のコメント

今回インターンを受け入れることができ、6ヶ月間多くの刺激と経験をいただいた。インターンの業務の主眼はロケットと衛星間のインタフェース設計および衛星構造の設計に関するものであった。そのテーマに対してインターンは3つのプレゼンテーションを作成し、その発表と成果物をもって、我々の衛星構造解析・設計に対する知識向上に貢献した。

異文化交流の点では、VNSCで業務に当たっている間、インターンと受入機関のメンバーとの間で好きな食べ物や風景など多くのことについて会話を交わすことができた。また、我々が主催する多くのイベントやパーティーに積極的に参加していただいた。

この6ヶ月間、インターンとともに非常に楽しい時間を過ごすことが出来たと感じている。

### インターンシップ風景 ②



APRSAFのサイドイベントである  
CanSatにスタッフとして参加  
その際の参加チームの作業風景



インターンシップ中間報告会

No.83 (KB020)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Saigon Water Corporation (SAWACO)		
受入機関概要 (事業内容等)	ホーチミン市水道公社。従業員約3,700名。ホーチミン市における浄水システムの管理・運営を行う。給水能力は日量約1,695,000m <sup>3</sup> 。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	内外化学製品(株)		
所属部署	大阪支店営業課	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	SAWACO各部署より講習を受け、その内容について質疑応答・議論を行い浄水システムについての知識習得。浄水場や関連施設及び給水会社を訪問し上水事業システム(取水、浄化、配水の一連のシステム)への知識を深める。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	ベトナム国における河川水質、水処理プロセス、送配水システムを理解する。現地の状況を所属企業へフィードバックし会社の海外展開事業へ貢献する。現地人脈づくり。異国での生活を通してタフな精神力を養う。英語・現地語能力を向上させる。
達成状況	弊社が行っている用水処理(河川水や地下水の処理)と浄水事業には共通する点も多く、知識を深め易かった。また同国での水質、処理プロセスを学べた事は大きな成果である。3か月間の生活を通してタフな精神力を養うことができた。年齢的にも若く生活面の適用はスムーズで今の年齢で行けたからこそ養えた能力であると考え。個人的な感想は「住めば都」の言葉通りであった。英語・現地語能力の向上は思うようには達成できなかった。これに関しては日々の学習が足りない点が大きかった。英語力があればもっと有意義なインターンシップになったと思う。唯一後悔している点である。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	日々受ける講習の資料には英語の文書には専門用語が多く、加えて自身の英語力の低さから文書を訳すのに精一杯で講習に着いて行くのが大変だった。
対処方法	直属の担当者をお願いして事前に資料を頂き、自宅で翻訳を行ってから講習に望んだ。講師の話に集中でき、講習内容も予習済みの為より理解を深め易くなった。

インターンシップ風景 ①



SAWACO本社にて講習の様子



浄水場を見学

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した:精神的なタフネスさ。異文化を受け入れる意識。</li> <li>・向上しなかった:英語力、外国語でのコミュニケーション能力。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した:3か月間に及ぶ海外での生活を通して多くの事を体験して精神的なタフさを養えた。生活のリズム、食文化、習慣の違い、もちろんビジネスにおける習慣も日本とは大きく異なっていた。当初違いに戸惑った。だがそれを受け入れられないのではなく受け入れる意識を持って行動できるようになった。</li> <li>・向上しなかった:3か月自分から積極的にコミュニケーションを図ったが短期間では中々難しかった。半年、一年を通して滞在出来れば更に向上できたのではないかと思います。しかしそれは言い訳に過ぎず、更なる勉強が必要だと痛感した。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

現地では人の生命の維持、生活に欠かせない「水」に関わる業務を行った。私が普段行っている業務も「水」に関わる仕事である。今回途上国での水ビジネスを通して社会貢献性の高さを感じた。私の所属先での業務も遠からず社会に貢献している仕事である。社会人になる際に社会に貢献する仕事をしたいと考えていた当初の気持ちを再認識し原点回帰できたと感じている。その気持ちを大事にしてまた新たに頑張りたい。普段の業務に対する意識が向上した。所属企業の海外展開はまだ道半ばではあるが、自分の経験した事がいつか役に立つ時が来ると信じている。その時に備えて今回の経験、感じた事を大事にしたい。また、英語力を更に磨きたいと感じている。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはベトナム人の一般的な習慣、文化、特にホーチミン市の配水システムをより理解し、習得した。
- ・SAWACOスタッフは日本人の習慣、文化を習得した。
- ・インターンシップは日本とホーチミン市に共同ネットワークを設立する機会をもたらした。特にSAWACOと水製品部門の会社に対して。

### インターンシップ風景 ②



深夜給水配管の漏水探知



ラボにて水質分析の現場見学  
やジャーテストを体験



No.84 (KB063)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Saigon Water Corporation (SAWACO)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・水道水の生産、供給および料金徴収</li> <li>・浄水設備、配水管路の設計、建設、維持管理</li> </ul>		
派遣期間	2013年9月18日～2013年12月14日		
所属先	積水化学工業(株) 環境・ライフラインカンパニー		
所属部署	VC事業推進部	年齢／性別	29歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	様々な部署、施設を訪問し、業務、施設、今後の方針などについての説明を受け、質疑応答や、意見交換を実施(訪問先: 浄水場、配水管路管理会社、カスタマーセンター、他)
-----------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現地水インフラの現状把握と自社製品および技術へのニーズ調査</li> <li>2. 現地ビジネス推進のための人脈づくり</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. →ホーチミン市の水インフラが抱える問題および今後の方針を知り、ニーズの高いと想定される自社および日本国内の製品・技術についての勉強会、意見交換会を実施した。</li> <li>2. →キーマン、パートナーの明確化と人脈形成ができた。</li> </ol>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	施設やシステムについて日本はどうか、どんな製品や技術があるのか質問されたり議論をしているときに、自分の知識が及ばない局面がしばしばあった。
対処方法	帰宅後に日本の水道局の事業報告書を調べたり、自社の営業あるいは技術の方に相談をして資料を送ってもらい、後日もう一度議論をするなどして理解してもらえるように努めた。

インターンシップ風景 ①



配水管のリーク補修現場



自社製品勉強会

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
能力 スキル 知識	向上したもの : 海外インフラ事業のスケールや推進スキームに関する知識 向上しなかったもの : 異文化理解
理由	向上した理由: 既存の施設がどのようなスキームでつくられ、運用されているか知ることができた。また、今後の事業計画についてもどのように立てられるか知ることができた。 向上しなかった理由: 日本人とベトナム人の間でどうやっても乗り越えられないような極端な文化の違いを感じることはなかった。

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>ホーチミンの水インフラの現状を知ることができ、自社として取り組むべき課題が明確になった。また、事業推進のキーマンの明確化および人脈形成ができたことは非常に大きなアドバンテージになったと認識している。</p> <p>海外に住み、仕事をするという経験は、これまで海外には旅行と短期出張しかしたことがない自分にとっては、海外でもやっていけるという明確な自信に繋がり、今後のキャリア選択の幅を広げることができたといえる。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・インターンはホーチミンの水供給システムについてよく学び、またベトナムの人や文化、習慣についても理解を深めた。</li> <li>・SAWACOのスタッフも同様に日本の人や文化、習慣についての理解を深めた。</li> <li>・水分野の製品を持つ日本企業とホーチミンと企業間の協力関係を広げるいい機会となった。</li> </ul>	

インターンシップ風景 ②



ベトナム最大の水インフラの展示会 Viet Water



最終報告会

No.85 (KB143)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	SAIGON WATER CORPORATION LIMITED ONE A MEMBER (SAWACO)		
受入機関概要 (事業内容等)	ホーチミン市内の水道事業, (取水設備・浄水場の運営管理, 配水ネットワークの運営管理, 水道料金の回収)		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月13日		
所属先	(株)日立製作所		
所属部署	技術開発本部	年齢/性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ SAWACO事業内容のヒアリング</li> <li>・ 浄水場等の設備, 工事現場の見学, 関連会社訪問</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) ベトナムにおける水道事業の理解</li> <li>(2) SAWACOスタッフとの意見交換</li> <li>(3) 自己の成長</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) ヒアリング及びサイトビジットを通じて網羅的に理解できた。</li> <li>(2) ディスカッションを通じ, 考え方や情報を共有できた。</li> <li>(3) 柔軟性や多角的な考え方が身に付いた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	ヒアリングで得られる情報の曖昧さ。
対処方法	担当者から得られない情報については, 他部署や外部に情報提供を求めた。

インターンシップ風景 ①



浄水場の見学



浄水場内のラボ見学

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(1) 向上した能力: コミュニケーションにおける柔軟性 (2) 向上しなかった能力: ストレスコントロール
理由	(1) お互いに公用語が英語でなく言語が不自由な分、粘り強く柔軟なコミュニケーションが求められる環境だったため。 (2) ストレスを感じなかったため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今後、海外の現地ニーズに基づいた研究開発業務を推進する際、本インターンで得られた経験を活かすことができると考える。技術を提供する立場からニーズを顧客に問うのではなく、顧客の目線から自社の技術を考えるよききっかけとなった。また、インターンを通じて、たくさんの良い出会いがあったのでこの関係は継続したい。

### 5. 受入機関のコメント

SWACOのインターンシップは、成功裏に終了した。

- ・インターンは、ベトナムの文化、慣習、とりわけホーチミン市の水道事業について習得した。SAWACOも日本について知ることができた。
- ・インターンを通じて、ホーチミン市と日本、とりわけSAWACOと水事業に関わる日本企業の間ネットワークが生まれた。

### インターンシップ風景 ②



配管修繕の工事現場見学



取水地点上流のダム湖の見学

No.86 (KB008)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Thua Thien Hue Construction and Water Supply State Member CO.,LTD (HueWACO)		
受入機関概要 (事業内容等)	・ベトナム国水道公社。TuaTienHue省全域及び、周辺省への給配水と浄水場の管理・運営を行っている。給水人口90万人程で、「水道水が飲める」稀有な実績を持つ。		
派遣期間	2013年9月20日 ~ 2014年12月20日		
所属先	内外化学製品(株)		
所属部署	札幌営業所	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	HueWACOの各部署を凡そ1部署1週間で回り、業務内容を把握し現在抱えている問題点や課題点についての協議・提言等を行う。それらの活動を通して、人脈形成及び派遣国における水処理の現状への理解を深める。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.ベトナムにおける、水処理事業の現状の把握。</li> <li>2.現地にて人脈を作り、ベトナムの風土・商業特性についての知見を深める事。</li> <li>3.製品の安定供給を可能にする為の化学製品・装置製品双方の仕入、製造の工程の調査。</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.期待以上の情報を得る事が出来、目的は大いに達成された。</li> <li>2.幾つかの現地企業と水道公社内の重要人物と知り合う事が出来た。しかし商業特性に関しては、実際にビジネスをしないと見えてこない部分がまだまだあると感じている。</li> <li>3.仕入ルート・価格帯も把握できたが、全てと言う訳では無い。</li> </ol>

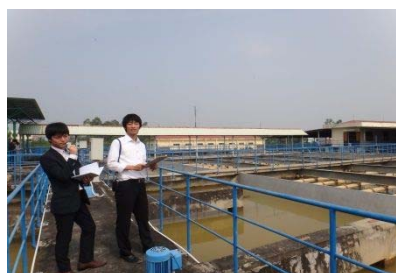
### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	水道公社(受け入れ先機関)のみににおいて得られる情報や知識に限界を感じた。その為、自身の目標達成の為にその他の現地企業や機関を訪問する必要がある。
対処方法	受け入れ先機関と、JETROのハノイ事務所に相談の上、現地企業へのアポイント取りに協力して頂いた。また、同国のインターンの人脈を通じて、政府機関経由でもアポイント取りに協力して頂き、その結果、多くの現地企業・機関へと訪問する事が出来た。もっと初動が早ければより多くの訪問が実現出来たと思われる点は心残りである。

#### インターンシップ風景 ①



フエ浄水場にて(水の試飲)



ダナン水道公社(浄水場見学)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>「向上した資質」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・異文化理解力: 異文化に対する理解と違いを享受する寛容さが身についた。</li> </ul> <p>「向上しなかった資質」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・語学力(英語): ビジネスで使える英語能力などは修得出来なかった。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・異文化理解力: 異文化を享受出来なければ、ベトナムにおいては「ルーズさ、金銭への強い関心」など、日本の感覚で言えば「頭にくる・ストレスがたまる」出来事が多々ある。</li> <li>・英語: 仕事を共にした人は「高い英語力を持っている」か、「全く持っていない」か両極端であった為、こちらに相応の英語力を求められる場面に出くわさず、現状のままの英語で何とかこなしてしまった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ベトナムにおいて、どのような水準の水処理技術が求められていて、またそれらを安定的に供給する為に必要な物の価格帯・仕入ルートの一部ではあるが把握出来た事は、製造業として現地に展開して行く上では、有益な情報となると考えている。
- ・今回のインターンを通じて得られた人脈と、受け入れ先機関よりインターンに対して提起された問題点(潜在的なニーズ)の情報を当社内にて共有する事で、ビジネスチャンスへと繋げられる。
- ・たとえ言葉が通じがたくとも、「伝えたい事を伝える」為の手段は別にあり、それら手段を上手く使いこなす事で、言葉の壁も越えられる事を身を持って感じた。その経験は言葉の通じる国内であっても同様に活かして行けると考える。

### 5. 受入機関のコメント

- ・すべての部署において、業務を良く覚えた。
- ・インターンの英語力は良く、コミュニケーションを円滑に取ることが出来た。
- ・学習は勤勉で、すぐに新しい環境にも適応した。
- ・プログラムの最後に、彼らはHueWACOに有益で創造的な提言をファイナルレポートとして行ってくれた。

### インターンシップ風景 ②



ダナンの日系企業訪問(社長へのインタビュー)



HueWACO(最終レポート後、社長より記念盾の贈呈を受ける)

No.87 (KB064)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	THUA THIEN HUE CONSTRUCTION AND WATER SUPPLY STATE ONE MEMBER CO., LTD. (HueWAGO)		
受入機関概要 (事業内容等)	フエ省内全域へ安全な水を供給する。具体的には、浄水場設備の運営/配水管路網の設計・施工/飲料水の製造・販売などを実施し、省内73%の人口に安全な水を供給する。		
派遣期間	2013年9月20日 ~ 2013年12月19日		
所属先	セキスイ管材テクニクス(株)		
所属部署	プロダクトVC推進部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	水道公社内の各部署業務内容把握と技術交換が中心。大きく以下3点について現状把握・議論を実施した。1)水処理プロセス 2)管路設計・施工 3)顧客対応
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	新興国の水インフラについて現状・課題を把握し、適切な技術提案を行うことで人脈構築を行う。 1)水インフラ全体の現状把握 2)人脈構築 3)技術交流 4)コミュニケーション能力の向上 5)ベトナムの歴史・文化・商習慣の理解
達成状況	水道分野全体の理解・新興国水インフラの現状を把握することができた。日本の技術を提案することで技術交流を行うことができ、人脈構築にもつながった。社内のサッカーチームに所属することで現地の文化・価値観を学び、大きな刺激を受けることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	配属初日にフエ水道公社の社長から、水の消毒工程を人力では無く、自動制御したいのでアドバイスが欲しいという課題をいただいた。その他にも多くの技術者から、日本の水事業全体を問われる質問をいただき、日本の水事業全体を把握していない私は返答に窮した。
対処方法	まず日本の水道事業(処理システム・管路設計など)を調べ、理解した。日本とベトナムの違いを理解することで課題を深く理解し、適切な提案を行うことができた。また、ベトナムの現状課題が日本で過去に直面していたケースなどもあり、多くの技術を過去の日本から学ぶことができた。

インターンシップ風景 ①



写真1 主要浄水場の見学



写真2 施工現場

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1)派遣国でのビジネス環境の理解 2)異文化理解 3)課題発見力
理由	1)ベトナムにおける水インフラの現状・課題を把握することができた。 2)ベトナムで現地の人と同じ生活をする中で、日本との考え方の違いなど理解できた。 3)課題を発見するための効果的な質問を行うことができた。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンで得た情報（特に管路分野での人脈・プロジェクト・将来のマスタープラン）は、当社が製品・工法を新興国で提案する上で非常に重要な情報である。また、ベトナムだけでなく新興国の水インフラには類似した課題も存在するため、今後他の新興国へビジネスを拡大する際には、私の経験は必ず役にたつと考える。個人としては、水道分野全体を理解できたことが大きな成果であった。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、実践を通じて全ての業務を把握することができた。彼は高い語学力を持っていたためスムーズにコミュニケーションを取ることができた。彼は勤勉に業務に取り組み、新しい環境にすばやく適応していた。研修の最後には、最終報告という形で私達に対して創造的かつ的確な提案を行った。彼は、本インターンを通じて水道供給業務を基本的に理解することができたと考えられる。

### インターンシップ風景 ②



写真3 漏水箇所の調査



写真4 社内サッカーチームに所属



No.88 (KB052)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Representative office of Da Nang in Japan-Foreign Affairs Department of Da Nang City		
受入機関概要 (事業内容等)	ダナン人民委員会外務局内の日本担当セクション。日系企業の誘致、在ダナンの日系企業・日本人の連絡窓口が主な事業内容である。総勢8名。		
派遣期間	2013年9月18日 ～ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	32歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	ダナンを来訪した日本企業/日本人の視察アテンド、ODA案件化調査の窓口、日本市場に興味のあるベトナム企業への情報提供、日本の地方自治体宛外交文書の日本語版添削、日本語版ダナン進出情報資料の改訂、市内で開催される日本企業主催セミナーへの出席
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1) ビジネスフィールドとしてのベトナムの状況を把握・分析するとともに今後につながる関係を構築する 2) これまでの業務経験をインターン業務に還元する 3) 異文化環境へ適合する
達成状況	当初立てた目標は大いに達成できた。ダナン市がベトナム国内でどのような立ち位置にいるか、今後の方向性、必要としていることがよくわかった。またベトナムは製造拠点として注目されがちであるが、今後発展が見込まれることを考慮すると市場としてとらえてもっとうまくモノを売っていく戦略を立てるとおもしろいのではないかと、また、成長途上にあるベトナム企業とうまくパートナーシップを築くともっと可能性が広がるのではないかと、という新たな視点を持つことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	スケジュールが事前に決まらない・知らされないため、急な対応を迫られる。
対処方法	事前に細かくスケジュールを決めておく文化がないことは変えようがないので、いつでも対応できるように心積もりだけはしておくようにした。また、物事が決定しないと通知しない文化があり仮情報は通知されないため、未定のことでもいいから教えてもらうように督促した。また、優先して決めてほしいことがあれば、しつこいくらいの頻度でリマインドすると有効。

インターンシップ風景 ①



オフィス内での作業風景



アテンドした視察での会合の様子



受入機関外観

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	ナショナル・アイデンティティ(自国の社会や文化の長所・短所を客観的に認識する力)
理由	日本および日本企業という存在が、他国からどのように見られているかを把握することができた。 【長所】品質への意識、約束を守る 【短所】杓子定規で融通が利かない、海外進出＝製造拠点の進出として考える風潮、調査には来るが実行する気がない(実行力がない)、スピードが遅い、細かい、品質＝商品力だと思っている これらを踏まえて私たちが今後どのように海外企業・海外市場と付き合いしていくべきかがよくわかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップでは、深く受入機関の業務に入り込み、受入機関の一員として仕事をすることができた。そのおかげでベトナム人の業務の回し方、意思決定の仕方などを理解し、彼らと滞りなく業務を遂行することができるようになった。また、受入機関をはじめ関係各部署とのコネクションだけでなく、現地企業とも強固なコネクションを構築することに成功した。以上のように、今後、日本とベトナムの架け橋としてキャリアを構築していくために必要な要素は十分に獲得できたと思う。

### 5. 受入機関のコメント

受入機関のすべての業務に積極的に協力していた。仕事への改善提案も出してくれた。

日本からのダナンへの視察や訪問者のアテンド業務に取り組んだ。

勤務時間を守って、当部の分担業務をきちんとかなした。

真面目で、責任感があり、業務に関する役立つ情報などを検索してくれた。

### インターンシップ風景 ②



ダナン市が開発に力を入れている工業団地



日本人学生訪問の様子



旧正月明け仕事始め式典

No.89 (KB238)



<b>派遣国</b>	ベトナム社会主義共和国		
<b>受入機関</b>	Vietnam Leather - Footwear and Handbag Association (LEFASO)		
<b>受入機関概要 (事業内容等)</b>	ベトナムの皮革製品、製靴産業を代表して組織されており、貿易促進・企業教育・政府への要請や当該産業での海外との協力関係の構築を主に活動している。		
<b>派遣期間</b>	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
<b>所属先</b>	アメリカン プレジデント ラインズ リミテッド		
<b>所属部署</b>	輸入ドライ営業部	<b>年齢／性別</b>	36歳 / 男性

<b>インターンシップ内容 (概略)</b>	皮革製品、靴、ハンドバッグの海外プロモーション業務を通して、ベトナムの社会・文化・ビジネス基盤の知識を会得する。 日本の情報を発信する等、受入機関のビジネスに貢献する。
----------------------------	---

**1. 自身の目標と達成状況**

<b>目標</b>	①ベトナムの社会・文化・ビジネスの現状を把握する ②受入機関の活動へ貢献する ③コミュニケーションの能力の向上(言語含む)
<b>達成状況</b>	①3ヶ月の期間で非常に多くのことを吸収できた。(生活スタイル、対日感情、南北間の差異等) ②ウェブサイト用の資料作成などで貢献したが、より多くのことができたのではと感じる。この点では受入機関の意向を細かい点まですり合わせきれなかった部分もあった。 ③ベトナム語は使えるレベルには達せなかったが、コミュニケーション能力については常にベトナム人と仕事を進めていく中で向上できたと思う。

**2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか**

<b>課題</b>	インターンという立場から頼みごとがどうしてもお願いベースとなってしまった。特にテト(旧正月)前後の時期は顕著で、お願いしていた製靴工場見学の前かが組めなかった。受入機関もアレンジを試みようとしているだけに、尚更強く言いづらいことが多かった。
<b>対処方法</b>	出張や工場見学などは相手もいるため、なかなか予定が組んでもらえないので、日程やしたい事をこちらから提出してその上で調整をかけてもらうとスムーズに行くケースがあった。その際には受入機関の担当者に対しては忙しい時間を割いて自分のために動いてもらっているという気持ちを持って、進めていった。

**インターンシップ風景 ①**



受入機関の皆さんと



展示会出展風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点： 外国人の上司を持った際の対応方法 向上しなかった点： 人的ネットワークの構築能力(特にビジネス面)
理由	以前中国に赴任した際は自分が現地スタッフを管理する立場であったが、今回は受入機関の担当に管理される立場となり、業務の指示を引き出したり、また動いてもらうためにどのように対応していくかを経験し学習することができた。一方、個々のコミュニケーション能力は向上できたが、新たなネットワークを構築することが思うようにできなかった。3ヶ月の期間で糸口が見つけれなかったこと、他の業務目標を優先していたこと、所属先と受入機関で構築されるネットワークが異なること、また自分自身漠然として必要なネットワークを整理できていなかったかと思う。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

すでにベトナムにはシンガポール本社アンダーの現地支社（ホーチミン、ハノイ）があるため現地への赴任はすぐには無いと思われるが、日本事務所ですでにベトナムで働いたことのある人間は限られるため、今回のインターンシップで得たものを社内で共有していく（社内報告会を開催予定）。弊社においてベトナム発着のビジネスは非常に有望と見られており、今回の経験を通して顧客との折衝の中で活用してシェアを広げていくとともに、社内での対ベトナム方針の策定に積極的に関与していく。特に靴やバッグ類のような手作業に頼る工程が多い労働集約型製造業は人件費コストが低いベトナムの強みが活きるため、顧客アプローチの際に念頭に置いて進めていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは責任感が強く、業務に対して真剣に取り組んだ。また、常に時間通りに業務を完了させるよう進めていた。

インターンは我々が日本文化やマーケットを知るための手助けをしてくれた。また、我々の業務を向上させるための提案を行なった。

インターンは社交的で、事務所の人間と打ち解けていた。

今回のインターンを通し、このプログラムが継続され、次回また新しいインターンを迎えられることを楽しみにしている。

### インターンシップ風景 ②



会員企業工場見学



ハイフォン港視察

No.90 (KB247)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Vietnam Software and IT service Association(VINASA)		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム国家の協会であり、200以上のIT法人メンバーが登録している。ICT事業に関する政策・政府へのアドバイス。海外企業とのビジネスマッチ等を行っている。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)DTS		
所属部署	ICT事業部	年齢/性別	35歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・VINASAが日本に開催するイベントの補助をおこなう。</li> <li>・ヘルプデスクとして日本企業とベトナム企業の通訳的な役割を行いつつベトナム企業の文化を学習してもらう。</li> </ul>
--------------------	---

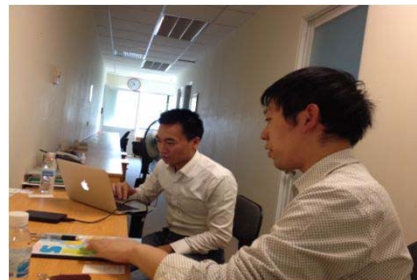
1. 自身の目標と達成状況	
目標	1)市場調査・人的ネットワークの構築をする。 2)グローバル人材としての成長するため海外でビジネス経験する。
達成状況	1)20社の企業訪問を通してIT業界の市場調査、人的ネットワークを構築することが出来ました。 2)受入先のインターンを通して、ベトナム人の商習慣、コミュニケーション方法を学ぶことが出来ました。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターン開始直後は英語を聞きとるのに大変苦労しました。コミュニケーションを取るに時間がかかってしまい、非常にインターンを進める上で困難な状況となってしまいました。
対処方法	事前にメールで伝えたいことを送付し、その後、会話で説明するようにしました。これによって、多少の会話で齟齬があっても、修正はきくようになりました。また、滞在期間が経過するにつれて、英語の聞き取りも出来るようになってきたので、困難な状況は解消されていきました。

インターンシップ風景 ①



Skypeにてダナン市の企業とインタビュー風景(VINASA本社)



ホーチミン市にある企業とのインタビュー風景(会社の通路)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	【向上した】英語力、コミュニケーション能力、異文化理解力、ストレスコントロール力、柔軟性 【向上しなかった】現地語
理由	【向上した】英語は私生活で使うコミュニケーション手段でしたので自然と上達しました。ベトナム人とコミュニケーションを取るなかで、異文化の理解や環境に対する適応能力も向上しました。 【向上しなかった】英語を使える人が多かったので、ベトナム語を使う場面が少なかったです。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・企業訪問させて頂いた企業との新たな業務提携やオフショア開発の可能性を生み出すことができると思っています。
- ・人材育成という点からも、弊社のメンバーに海外でのビジネス経験、英語力の強化等、訴えていける材料となりました。情報を整理して海外人材育成方法を検討していきます。
- ・VINASAの関係者と人間関係を構築したことにより、自社における自分に所属する事業部のベトナム展開への可能性が高まりました。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンの方は、非常に一生懸命私たちの業務を手伝ってくれ、かつ、フレンドリーにVINASAメンバーを触れあってくれた。
- ・VINASAは日本語を使えるメンバーが誰もいなかったもので、今回、インターンにて日本語と英語を使える方が来て頂いたことで日本語⇄英語への翻訳作業がスムーズに行うことが出来て助かりました。
- ・日本人と一緒に3か月間過ごすことによって、VINASAメンバーも日本人の文化・習慣を学ぶことが出来たので、このインターンシップ制度は受入機関側にとっても良い経験となりました。

### インターンシップ風景 ②



ダナン市にある企業とのインタビュー風景(会議室)



VINASAのデスク(職場風景)

No.91 (KB107)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Ahoa Law Office		
受入機関概要 (事業内容等)	法律事務所 従業員数: 約25名 事業内容: 事業進出・投資サポート、知的財産関連コンサルティング・権利行使等		
派遣期間	2013年9月30日 ~ 2014年2月26日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	35歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	日本の法制度・判例等の解説、知的財産関連・投資関連業務サポート等
--------------------	----------------------------------

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>派遣国の法律(特定分野)の基礎および日本との違いを理解する。</li> <li>派遣国における関係者・関係機関との人的ネットワークを構築する。</li> <li>現地の人々との積極的交流を通じて、派遣国の文化や習慣に関する理解を深める。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>各項目とも概ね達成できた。</li> <li>特に、人的ネットワーク構築については、派遣国にとどまらず周辺国にも拡大することができ、今後の活用が期待できる。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>受入機関のサポートのおかげで、特段の課題・困難には直面しなかったが、受入機関の繁忙期と重なった期間は計画通りに業務を遂行できない等の軽微な問題はあった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>受入機関の業務が自身の専門分野と合致していたため、法律・判例調査や、自身の人脈を活用した外部機関の訪問等、受入機関に負荷をかけずに業務を進められるよう工夫した。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



National Office of Intellectual Property of Viet Nam 訪問



National Office of Intellectual Property of Viet Nam 訪問

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>派遣国のビジネス環境の理解度、ナショナル・アイデンティティ等が向上したとを感じる。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>派遣前にも短期の海外出張の機会があったが、本事業を通じて、一定期間オフィスに滞在してビジネスの現場を直接観察できたことや、業務上・業務外で多くの現地の人と交流し意見交換したことにより、上記項目の理解がより深まった。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

滞在中に構築した派遣国・周辺国での人脈を、海外展開時の取引先・相談先候補等として活用できる。

### 5. 受入機関のコメント

- インターンは、法律、特に知的財産分野で豊富な知識と経験を有しており、市場調査、商標調査、クライアントからの依頼の対応等において、受入機関の業務をサポートした。
- 受入機関の設立10周年パーティにおいて、多国籍のクライアントをアテンドするなど、積極的に手伝っていた。
- インターンは、日本の法律や知的財産に関する興味深いプレゼンテーションをしたほか、日本文化についても紹介した。
- インターンは、ベトナムでビジネスをしようとしている日本企業や、日本その他の国の法律事務所等に、受入機関を紹介してくれた。

### インターンシップ風景 ②



受入機関スタッフへの日本法のレクチャー



地方での調査に同行



No.92 (KB016)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Hoaca Crocodile Co., LTD - HC Fashion 1 Member LTD		
受入機関概要 (事業内容等)	創立:2001年/主な販売品:繁殖用の、ワニ革ファッション小物、ワニ肉加工製品、ワニの骨の薬/従業員数:約100人/2003年から始めたファッション小物事業は現在、ホーチミンにある工場で生産、ベトナム国内の各地に点在する代理店で販売。今後海外にも代理店を展開する見通し。		
派遣期間	2013年9月30日～2013年12月26日		
所属先	南山大学		
所属部署	外国語学部	年齢/性別	22歳/女性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナム語の習得・日本語講師・Heart Marker Marketingの勉強・クロコダイル革ファッション小物の生産過程の勉強・骨形成不全症について勉強・日本に作る代理店の出店草案の作成
-----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	本インターンシップ事業への参加を通して、発展途上国という自分が今まで体験したことのない環境の中で現地語の習得、現地の習慣の理解、ビジネスの進め方などできる限り様々な経験をし、多くの知識を吸収する。そして近い将来それらの体験や知識を活かし日本とベトナムの良好な関係のためにどのように貢献していけるかを考える。
達成状況	3ヶ月間ホームステイをして毎日ベトナム文化に浸りながら就業体験をしたことで、ベトナム語やマーケティングの知識を身に付けることができた。またベトナム人の国民性を知ると同時に日本とベトナム文化を比較して異なる部分と似通っている部分を見つけることができた。インターンシップ期間終了後はベトナムと関われる仕事をしたいと強く思うようになった。このことから、目指す成果は満足のいく程度まで達成できたと感じている。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1、良好な関係構築のために一緒に働く社員の名前を覚えること 2、意思の疎通(体調が悪いときに症状がなかなか伝わらない) 3、異文化への適応(出張やイベントなどの予定がいつも直前に決まることがあり、自分のスケジュールが立てづらい)
対処方法	1、会った人には毎回必ず名前をつけて挨拶をするように心掛けた。2、どうしても自分の言葉で伝えるのが難しいときは絵を描いたり、ベトナム語学習テキストなどを使ってより明確に感情や体調などを伝えるように努めた。3、日本文化との違いに注目するのではなく、ベトナム文化の一面として、又は新たな発見として受け止めながら生活した。

インターンシップ風景 ①



見本市へ出店したときの様子



売りに出すクロコダイルを飼育池から運び出す様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したもの: 1、異文化に触れて自分が慣れ親しんだ文化は世界にたくさんある文化の小さなひとつにすぎないのだということを改めて認識した。そして異文化をより柔軟に受け入れる姿勢が身に着いた。2、クロコダイルを中心としたビジネスという今まで全く知らなかった世界に入ったことで新しいことへの挑戦心が高まった。向上しなかったもの: ホームステイをしたため現地での自活力は身につかなかった。
理由	向上したもの: 1、ベトナム人と毎日生活を一緒にすると考え方の違いで衝突することが沢山あった。しかし、その衝突の原因を冷静に考えればいつも文化や習慣の違いであることが多かったので衝突する度にひとつづつ文化の違いだけでなく類似点も発見していった。2、全く知らない分野でも一度踏み入れてみると意外と自分の興味のあることに会うことがあると気が付いたため。向上しなかったもの: 1、家事の手伝いはしたが、料理や洗濯はほとんど滞在先のお母さんに任せっぱなしだった。ただ、私が住んでいた地域で日本人が自活するのはとても大変で、仕事と両立するのは難しいと思った。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インターンシップを経験して、ベトナム人と仕事をする上でどんな苦労があるのか、またどんな点で一緒に仕事がしやすいかなどを理解することができた。そこから私はベトナムと関われる仕事に就きたいと考えるようになり、ベトナム語を習得を帰国後も毎日続けている。インターンシップを経験する前は主にファッションビジネスに興味が強かったのだが、今はそれに加えて派遣先で勉強した骨形成不全症児童への支援にも強く関心を抱き、いつか支援に関われたらと考えている。

### 5. 受入機関のコメント

3ヶ月という限られた期間でインターンはベトナム語の習得に励み、一気に日常会話までできるようになったことには大変驚くと共に関心している。その原因にはインターンが積極的に会社に溶け込もうと努力していたことや良い人間関係が作れたことが挙げられる。またインターンが来たことにより社内が大変活気付き、これから事業を大きく展開していくための良いきっかけとなったと感じている。今後も機会があればぜひインターンを受け入れたい。

### インターンシップ風景 ②



骨形成不全症センターの子供たちと



Minh Anh国際病院のNguyen Quang Long医師から骨形成不全症についてお話を聞く

No.93 (KB024)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	GreenFeed VN Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	【事業内容】家畜向け飼料(豚・魚・鶏・アヒル・鶉)の製造・販売、家畜(豚・魚)育種 【従業員数】約1200人		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年12月14日		
所属先	一丸ファルコス(株)		
所属部署	生産部	年齢/性別	32歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	原料倉庫・生産ライン・設備管理現場・生産管理オフィスでの作業の見学作業による作業者の就業意識・作業環境の調査 作業環境及び工程に関する改善提案
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>グローバル人材になるために必要な基礎的能力(語学力・異文化対応能力)を伸ばす</li> <li>派遣国の製造現場におけるワーカーの就業意識、ビジネスにおける習慣の違いを知る</li> <li>派遣先企業の企業研究、及び所属企業への新たな原料(天然物素材)供給先の開拓</li> <li>派遣国の化粧品・健康食品市場に関する情報収集</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>語学力は派遣前と比べれば上達したと思うがまだまだビジネスレベルではない。</li> <li>ワーカーの就業意識の違い、トレーニングのコツを学ぶことができた。</li> <li>4. 業界および使用している原料が所属先と全く異なるため、行うことはできなかった。</li> </ol>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入先のスタッフは社員も含めて日本語はもちろん英語も殆ど話せないため、言葉による壁が非常に大きかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>工場内の器具や原料について目に付いたものを片っ端から現地語で何というのかを調べた。</li> <li>現地語の発音は難しく、話しても通じないため相談時・意見提案時は紙やメールを使用した。言いたいことがどこでも伝えられるように常にノートとペン、辞書アプリの入ったスマートフォンを持ち歩いていた。</li> </ul>

#### インターンシップ風景 ①



原料倉庫(原料の保管状況は良くない、あまり整理されておらず、使い終わった道具が至る所に放置されていた)

主な危険箇所(剥き出しの扇風機とエレベータ)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した資質: 主体性・積極性、ストレスコントロール力(精神的タフネス)、異文化理解力</li> <li>・思ったほど向上しなかった資質: 語学力(英語)、課題発見力</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・言葉や価値観の異なる相手とのコミュニケーションを通じ、度胸と自信が付き、外国企業で改善提案を行うためのコツを少しずつ学ぶことができたため。</li> <li>・相手の英語力もそれほど高くなかったため。日本語が全く使えない環境で鍛えられたためか、以前よりは言いたいことがスムーズに言えるようになったが、語彙力にはほとんど変化なし。派遣先は新しい工場であるがゆえにルールが定まっておらず問題点を見つけるのが簡単であったため、課題発見力という意味ではあまりトレーニングにはならなかった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

・海外顧客の製造現場訪問時の説明・通訳  
 ・海外工場の視察、意見提案  
 →現在所属先企業では製造の海外企業への移管や委託を進めており、所属部署(生産部)でも出張の機会が急増しているが、英語が話せる社員がほとんどいないため出張時等は通訳が必要となっている。しかし、現場の知識がないため、両方の能力を持つ人が望まれている。

### 5. 受入機関のコメント

生産性の向上のために工程に関する改善を行いたいが、やはり専門用語も必要となるため非常に難しい。現在わが国では飼料の需要が急速に高まっており、急ピッチで工場の建設を進めたため工場内での倉庫内での物の置き方や工具等の保管のルールがしっかりと考えることができないまま生産が行われており、様々な問題があるが、整理整頓や安全面・衛生管理について意見の提案はありがたかった。現在プラントが改修中であるため、終了後に実施する予定である。

### インターンシップ風景 ②



原料投入作業



コントロールルームによるラインの監視  
(生産ラインは原料投入を除き全て機械化されていた)

No.94 (KB118)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	GreenFeed VN Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	魚・豚・家禽類の飼料製造販売		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	(株)ニチレイフーズ		
所属部署	研究開発部	年齢／性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	QA-Formulation department に席を置き、各種データの解析や改善提案等を行った。受入期間の事業や組織、役割分担に関する説明聴講、工場内の見学、部内メンバーに一日張り付いての業務見学、他社工場の見学への同行なども併せて実施。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地の業務遂行手法や文化を学び改善・改革のヒントとして所属企業へ還元する。他国の企業のやり方や考え方を学ぶことで、これまでの固定観念を取り払い別の視点での検討ができるようになる。また、ベトナムにおいて食品関連ビジネスがどうなっているか、食生活はどうなっているのかについて情報を収集し、ベトナムを含め、新規ビジネスの開拓に役立てたいと考えている。
達成状況	職場体験機会をいただき、所属部署の定常業務の進め方や時間の使い方について学ぶことができた。また企業全体としての方針や、職場の雰囲気等も参考になった。現地語が十分に上達しなかったこともあり、業務の深い部分について知ることができなかったのは心残り。食品関連ビジネスの統計等は得られなかったが、現地に在住する一人の人間として、色々な食について見聞きできたことは、今後の所属企業の業務にも活かすことができると感じる。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	所属部署メンバーとのコミュニケーションがうまくとれないことがあった。言語は英語を使用したがるが、先方の発言で聞き取れない部分が多くあり、こちらの発言も100%は伝わっていない様子であった。
対処方法	聞き取れない部分に関しては、紙に書いてもらうようにした。 ベトナム語教室へ通いベトナム語の習得を試みたが、業務で使えるレベルには達しなかった。次第にベトナムの英語発音に慣れ、ある程度聞き取れるようにはなってきた。

インターンシップ風景 ①



使わせていただいたデスク



工場の原材料倉庫

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上： 主体性、チャレンジ精神、柔軟性、異文化理解、ナショナル・アイデンティティ 向上しない： 語学力(英語)
理由	何も求められない環境下であったので、自ら目的を設定し問いを立て調査等を進めることをしてきた。細かいことを気にしない文化に触れ、全障害を除かなければチャレンジできないかのような日本企業文化の無益さを感じた。スピード感を持って今後挑戦していける気がした。自社を離れベトナム企業や他のインターン等と関わり、当然のことと思っていたことの小ささ、自社のポジションや強み弱み等をあらためて見つめなおすことができた。現地で暮らすことで、日本で当たり前だったことが、どのようにして実現されているかに思いを馳せることができた。英語を使う機会・内容が限られていたため、英語力は向上しなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

3ヶ月のホーチミン生活によりベトナムの食文化について学び体験することができたのが良かった。弊社の目指す、単なる製造業から脱却し、ことづくりをする、という企画に役立つものと考えている。ベトナムの方々の働きかたや意識、その根底にあるものなどについて知り思いを巡らせることができたのも、考えかたの幅を広げ、より精度の高い業務遂行をする上で役立つと感じる。

### 5. 受入機関のコメント

本インターンシッププログラムについて、年の真ん中にやることを提案する。また製造関連を含む分野の場合、ベトナムの日本企業への訪問を行うべきだと考える。

インターンはしっかりと会社の規則に従った。また、英語による良いコミュニケーションを行っていた。親しみやすく情熱をもって受入機関のスタッフと協働した。計画的であった。そしてタスクを期日通りに良い成果をもって完了した。

知識、経験、文化をインターンと交換する機会を得たことは我々にとって良かった。特に、ベトナム人のマインドに近く効果を発揮しやすい、日本の製造手法を学び応用することができた点が良かった。

### インターンシップ風景 ②



原料の受け入れ検査



工場遠景

No.95 (KB039)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Brilliant Chip Joint Stock Company (Chip Sang)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・省エネソリューション(ESCO事業)</li> <li>・家電製品販売</li> <li>・不動産投資、オフィス賃貸</li> <li>・ITサービス</li> <li>・社員約50名</li> </ul>		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	(株)IHI		
所属部署	プラントエンジニアリング部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・省エネソリューション(ESCO事業)プロジェクトへの参加、営業への同行。</li> <li>・日本の省エネ技術の情報提供。</li> <li>・ベトナムで使用されている計器仕様について調査。</li> <li>・ベトナム政府の省エネ支援策について調査。</li> <li>・ベトナムのエネルギー監査について調査。</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナムの省エネ製品の技術的知識や設計手法を身に付ける。</li> <li>・ベトナムの計装制御機器の市場調査。</li> <li>・Brilliant Chip Joint Stock Companyの社員、お客様や取引先の方々と人的ネットワークを構築する。</li> <li>・ベトナムの文化及び歴史を学び、国際感覚を身に付ける。</li> <li>・英語能力、特にスピーキング能力の向上。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LED照明、Chillerなどの省エネ製品の技術的知識を身に付けることができた。</li> <li>・ベトナムの計装制御機器の仕様や品質を理解することができた。</li> <li>・Brilliant Chip Joint Stock Companyの社員、お客様や取引先の方々と良い人間関係を構築できた。</li> <li>・ベトナムの文化・歴史を学ぶことができ、国際感覚が身に付いた。</li> <li>・英語のスピーキング能力が向上した。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他のインターンの受入機関や、メーカーの見学を受入機関担当者へ提案したが、最後まで見学できなかった。</li> <li>・会議の開催時間や営業へ行く時間など、スケジュールが直前まで確定しないことがよくあった。</li> <li>・日本の文化、日本人の性格、習慣について受入機関担当者に質問されたが、適切な資料が手元になかった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関とのコネクションが弱い会社や組織とは、受入機関担当者は見学の交渉をするのが難しかったようだ。自らメールを打つなどして見学を希望する会社へ積極的に連絡を取るの良かった。</li> <li>・毎日の朝と夕方に本日と明日のインターンシップの予定を担当者によく確認するようにした。</li> <li>・インターネットを検索したり、HIDA担当者にお問い合わせで日本の文化を紹介する資料を見つけた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



取引先の紡績工場見学



受入機関での朝礼

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語及びベトナム語能力が向上した。特に英語のスピーキングとライティング能力が向上した。</li> <li>・海外志向(海外ビジネスへの挑戦意欲)が大いに向上した。</li> <li>・ベトナムのビジネス環境(現地での商習慣、受入機関を取り巻く業界の動向)理解度が大いに向上した。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関で日本人1人だったので日々の仕事で英語を話す、書く機会が多くあった。また日々の生活で簡単なベトナム語を話すことに挑戦した。さらにベトナムの大学でベトナム語講座を受講した。</li> <li>・海外で長期生活するのが初めてであり、新鮮な刺激を多く受け、素直に海外生活が楽しいと思った。</li> <li>・省エネソリューションの営業で数多くのベトナム企業を訪問した。また取引先との会議に出席した。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・LED照明、Chiller、コンプレッサーなどの省エネ製品の技術的知識を身に付けることができた。今後はIHIのエネルギープラント事業の計装制御機器設計に今回得た技術的知識を活かし、プラントの省エネ設計を行っていききたい。
- ・ベトナムの文化・歴史及び基本的なベトナム語を学ぶことができたので、今後のベトナムでの仕事(コミュニケーション)に活かしていきたい。将来的にIHIがベトナムでLNG(液化天然ガス)プラントや化学プラント建設を行う際に、私が設計の主担当者になりたい。またプラントにベトナム製の計装制御機器を採用することを提案していく。
- ・自分自身の考え方や視野が広がり、国際感覚を身に付けることができた。またスピーキング能力を中心に英語力が向上した。今後IHIでは海外での仕事が増えていくので、活躍の場を世界に広げていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンを受け入れ、会社の仕事の文化が好転した。(規則の順守、毎日の仕事の詳細な計画を作成すること、学ぶ意欲)
- ・インターンを受け入れ、英語を話す国際的な職場環境が作りだされ、社員の英語能力が向上した。
- ・日本人の特徴を知ることができた。学ぶ意欲、熱心に仕事をする、強い責任感、礼儀正しさ、自制。
- ・日本の仕事の文化を知ることができた。高い協調性、特に礼儀正しさとマナーは主要な特徴。
- ・日本の納入業者(メーカー)の調査及び日本の納入業者と連絡を取る際にインターンが支援してくれた。
- ・ビジネス関係を日本市場に広げることができた。

### インターンシップ風景 ②



JETROホーチミン事務所  
インターンシップ報告会



受入機関での執務風景



No.96 (KB210)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Individual Systems Co., Ltd. (IVS)		
受入機関概要 (事業内容等)	1. オフショア開発事業(ODD) 2. オフショア保守事業(ODC) 3. ASEAN域内システムインテグレーション事業(ABD)		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	兵庫県立大学		
所属部署	経営学部	年齢/性別	21歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	日本語レビュー(資料チェック、質問対応、参考資料作成、メール文章・フレーズ集作成) MTG議事録作成、QA資料チェック、分析・改善資料作成、朝礼での日本語指導・日本文化紹介、名刺入力・管理メンテナンス
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	本インターンシップに参加することで、将来グローバル人材として世界で活躍できる力を身につける。具体的にはビジネススキル、国際的コミュニケーション力、ITスキルを身につけ、人脈を広げていく。さらに、「働く」ことイメージを描き、海外勤務やグローバルにビジネスを展開している企業を視野に入れた就職活動を帰国後行えるようにする。
達成状況	ビジネススキルについては資料や議事録作成といった基本的なビジネスライティングの力とビジネスマナーを身につけることができた。国際的コミュニケーション力についてはベトナム人、日本人問わず良好にコミュニケーションがとることができた。ITスキルについては専門的な技術はあまり向上しなかったが、基本的なOfficeソフトの使い方やインターネットからの情報収集スキルは向上した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	初めて海外へ行き、初めて職業体験をするといった大きな環境変化によって今までに経験したことのないストレスに直面した。
対処方法	初めは1人でいろいろ考えて悩んで解決しようと抱え込んでしまったが、周りの人が何かと声をかけてくれたり、気を使っていたで徐々に心を開いて相談するようになった。また、1人で自分の気持ちに向き合った。その中で、他人のことを思いやることも大切だが、自分が感じたことや想いを伝えたり、行動に表すことも大切だと気づいた。その後は気持ちが楽になり、前向きに積極的にインターンシップに励むことができた。

インターンシップ風景 ①



社内風景



名刺入力の業務風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力、スキル、知識: ビジネスライティング、ITの基本的なスキル、コミュニケーション能力、ロジカルシンキング、情報収集能力 向上しなかった能力、スキル、知識: 語学力、ITの専門スキル
理由	向上した理由: 議事録や資料作成でロジカルでわかりやすいライティングの仕方を担当者に指導していただいた。業務がPCをつかった事務作業が中心だったため、ITの基本的なソフトが使いこなせるようになり、インターネットを用いた情報収集能力も上がった。また、報連相や朝礼を行うことでコミュニケーションを頻繁にとるようになり、コミュニケーション能力が上がった。 向上しなかった理由: 日系の企業で日本語コミュニケーターをサポートをしていたため、日本語を使うことが多く、あまりベトナム語や英語を仕事で使わなかった。ITに関してはもともと専門で学んでいたわけではないため、専門的な業務を行うことができず、スキルを向上させることができなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

まず、ビジネススキル・ITスキルに関しては就職後に資料作成や議事録作成など事務的な実務で使えることはもちろん、就職活動中にもメールの送り方やアポイントメントの取り方、報連相などを活かせると感じた。コミュニケーションスキルについては会議やディスカッションの中で他人の意見を受け入れ、違った視点から物事を考えて提案するといったことができるようにしたい。

そして、就職やキャリア開発に関して一番大きかった成果が人生観や仕事・働くことに対する考え方の変化である。インターンシップ前は就職や働くことに対して漠然としたイメージしか持っていなかったが、実際に働いて例えばよく言われるコミュニケーションや主体性、海外へ出ることの意義などがわかってきた。一方で、多くの社会人や海外で働く社会人、ベトナム人と出会って、働くとは何だろう、これから自分はどうすべきかというのを真剣に考えるいい機会となった。

### 5. 受入機関のコメント

今回就業経験もIT知識もない人をインターンとして初めて受け入れた。会社としては教育しにくい面もあり、難しいところも多々あったが、何も経験がない人への対処の仕方を学ぶいい機会となった。インターンもできることが少なく、始めは議事録もうまく書けなかったが、次第に情報を正確に聞き取って詳しく書けるようになった。会社としてはインターンに仕事への貢献や業績への効果は期待しておらず、仕事を通して文化交流をしたり、インターンの中で経験として力になれば、と思っていた。このインターンシップで身につけたビジネススキルは他の業界でも生かせると思うし、この経験を今後ぜひ生かして欲しい。

### インターンシップ風景 ②



MTG参加風景



朝礼風景

No.97 (TA207)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Individual Systems Co., Ltd. (IVS)		
受入機関概要 (事業内容等)	ソフトウェア開発事業		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)イークラフトマン		
所属部署	管理部兼営業サ ポート	年齢/性別	34歳 / 女性

インターン シップ内容 (概略)	今後海外進出を検討する基盤とするための現地調査と海外業務や現地コミュニケーションを通じて今後のビジネスに対応するスキルを身に着ける
------------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	①高度成長を続ける新興国のビジネスの可能性を調査し今後海外進出を検討するための現地調査 ②日本とは違う文化や価値観の違いは何なのか考える機会でもあり、海外業務や現地のコミュニケーションを通じて今後のビジネスに対応するスキルを身につけるため ③受入機関との信頼関係を築き、関連企業を訪問しネットワークの拡大を図り、調査報告後、今後現地子会社の設立に向けて、関連企業とのコミュニケーション作りと新規事業への開拓を図る。
達成 状況	3か月という短い期間では目標を高く設定してしまったかもしれない。ただし今後の海外進出を考えた時に役立つ情報や関連企業とのコミュニケーション作りは得る事が出来た。 言語については、単語が理解できても発音の違いで通じない事が多い。今後もスキルアップに励みたい。

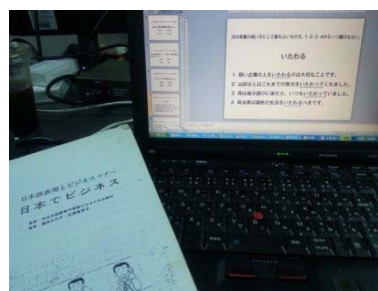
### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	色々な企業に訪問し日本では起こりえない問題が多々ある事、国民性、文化の違い、言葉のニュアンスでコミュニケーションが難しい事を知った。その上で共に働いていくために何が必要で何を受け入れなければいけないか常に考える必要がある。
対処 方法	私はベトナムで働く上で、①日本とベトナムの文化の違いを理解する。②個人に何かを問う時はその答えが国民性から来るものなのか、個人的な意見なのか把握し、日本の知識を加え、答えをよりブラッシュアップする。上記の2点が必要であり、受け入れる必要があると感じた。また①及び②を実現するためにはベトナム人とコミュニケーションを取ることが不可欠であるため、最も重要になるベトナム語を習得(またはその過程)し、スキルアップをとることが必要であると感じ、積極的にベトナム人と覚えた単語で会話するなど交流を図った。

### インターンシップ風景 ①



ABD部署の会議風景



翻訳者に向けた日本語資料作成風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	短い期間の中で、関連企業または現地日系企業、現地企業とのコミュニケーション作りは出来たと思うが、もっと色々な企業に訪問できたのではないと思う。英語及びベトナム語が上達できなかった。
理由	営業という部署に配属したので、もっと取引先に同行して現地で働く企業の声を聞きたいと感じた。受入機関が忙しく、営業内での意見交換が難しかった。予想以上に社内の翻訳者たちからの日本語に対する質疑応答が多く、時間を費やしてしまった。ただし、改めて言葉を再認識できる良い機会でもあった。言語については、担当が営業であり、なおかつ、営業担当が全員日本人と言う事で、英語ベトナム語を使わず、過ごしてしまった。生活するための基本的な事はベトナム語で話すが目標以上には言語が上達しなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

私は今回、ベトナムという国でのインターンを通して、次の事を学んだ。①職場でのコミュニケーションは、従業員同士の情報共有などの面で、とても重要である。またコミュニケーションを円滑に行う事は、業務上考えられるリスクを軽減する一面も持ち合わせている。②海外においてコミュニケーションを図るには、その現地の言葉を学ぶことが第一歩であり、それは文化及び国民性の理解を促す。所属先で職務の一環として国際交流、語学講習の機会を設けることは、相手、ひいては国を知るよい機会になる。これらが今回の私がインターンで学び、感じたことである。上記2点から、まず相手(国)を深く知ることが海外事業展開を考え、実行に移す上で一番重要な要因になるとわかった。これらを所属先に還元することで、今回のインターンの成果とし、今までよりもより具体的に所属先の海外展開について話をすすめていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

3ヶ月間本当にお疲れ様でした。

慣れない海外での業務で戸惑うことも多かったと思うが、弊社の業務を手伝ってもらい、大変感謝している。弊社側のリードがうまくできず、本来のインターンの能力を持ってすれば、もっと活躍できたかもしれないと、その点は反省している。

ただ、持ち前の明るさやコミュニケーション能力を生かして、ベトナム生活を楽しんでもらったことが何よりもありがたく、うれしく思う。

今後、日本に帰国した後も、この経験を糧に一層ご活躍されることを心より祈念している。

### インターンシップ風景 ②



配属部署先の仕事風景



配属部署先の仕事風景

No.98 (KB032)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	CAUTRE EXPORT GOODS PROCESSING JOINT STOCK COMPANY (CTE JSCO)		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容: 冷凍食品・茶の生産・販売 企業規模: 従業員数1680人(2012) 生産能力: 年間8,500トン		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	東京農業大学		
所属部署	国際食料情報学部	年齢/性別	22歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	烏龍茶の新製品開発を担当。烏龍茶に関する基礎的な学習を行い、それを踏まえて自社・他社製品の調査を実施した。日本の烏龍茶市場のマーケティングを行い、日本に輸出するための烏龍茶の製品を考案した。
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナムにおける食のニーズや食文化を学びたい。</li> <li>・ベトナムの言語や社会、文化・習慣、商習慣に対する理解を深めたい。</li> <li>・日本の高品質な農産物の輸出や加工、ベトナムの食品輸入などの事業を構想したい。</li> <li>・受入機関や派遣先国での人的ネットワークやコネクションの形成に努めたい。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・価格帯や客層、提供されているメニュー内容を把握出来た。</li> <li>・ベトナム語の勉強として語学教室に通学した。</li> <li>・日本食の需要とベトナム食品の日本人との相性を把握。将来的に双方の食文化に貢献したい。</li> <li>・自らアポイントをとり、コネクションを形成することができた。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インターンシップ活動内容: 受入機関担当者からの明確な指示がなかった。</li> <li>・英語でのコミュニケーションの難しさ: 言語の壁があった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事前に定めたプランに合わせ、自らインターンシップ内容を再検討し担当者に相談した。</li> <li>・難しい内容の英語についてはSkypeやメールなど文章でやり取りを行い、また語学教室への通学を通じて会話力を鍛えた。</li> </ul>

### インターンシップ風景 ①



受け入れ企業が所有する烏龍茶農場にて研修を行った。



受け入れ担当者と共に烏龍茶に関する学習を行った。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主体性</li> <li>・海外志向</li> <li>・語学力(英語)</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・目標や目的を定め、計画を立てて行動する主体性を磨き、向上させることが出来た。</li> <li>・海外に対する恐れがなくなり、海外をビジネスチャンスがある場としてとらえられるようになった。海外に積極的に進出したいと感じるようになった。</li> <li>・日常的に英語を耳にすることでヒアリング能力が向上した。簡単なあいさつや日常会話など基礎的な英会話を行えるようになった。なによりも、英語という言語に対して恐怖感が少なくなった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップでの経験や成果を活かし、私は海外と日本の食文化を繋ぐ架け橋となる存在になりたいと思うようになった。インターンシップに参加する前、私の夢は日本の農業を活性化することであり、そのためには生産した農産物の販売先や加工技術について学ぶ必要があると考えていた。インターンシップに参加した今も、私の夢は変わらない。しかし、以前より広く視野を持つようになったことは確かだ。商品の売り先を考える上で、海外を視野に入れることで新しい市場に挑戦できるようになった。また、食品加工技術についても、海外の食文化を日本の食に取り入れることで、新しい商品の開発に役立てられるのではないかと考えるようになった。

私は来年の春に食品商社への入社が決まっているのだが、入社後は日本と海外の食を支えるべく活躍したいと思う。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、コミュニケーションや質問をすることに対してとても恥ずかしがり屋だった。なぜなら、彼女はまだ学生で、まだ経験が少ないからだと思われる。

彼女の調査と分析はあまり実用的ではなかったが、インターンは一生懸命働いて、新しい発見をしたようだ。私たちは、彼女が将来的に彼女の人生や仕事で大きな成功を達成することを心より願っている。

### インターンシップ風景 ②



ホーチン市内のスーパーマーケットを中心にマーケティング調査を行った。



女性観光客を対象にしたお土産に適した烏龍茶の製品デザインを考案し試作品を作成した

No.99 (KB030)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	A.I. Global Sun Partners JSC HCMC Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム進出・経営について設立から会計・税務・法務・M & A・ビジネスマッチングなどを総合的にサポートする日系会計事務所。 クライアント100社超。日本人常駐6名、ベトナム人専門家(会計士・弁護士)を含む40名体制。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先			
所属部署		年齢／性別	29歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	社外MTGに同席し、日越間の会計・税務問題をヒアリング。 そのヒアリングを元に現地地の法令や日本の規定を調査し、文書作成。 ベトナム進出ツアー向けのセミナーの講師及び資料作成の補助。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	東南アジアの会計事務所へ就職する。ベトナムの会計・税務・法務の知識を習得、人脈構築、商習慣や考え方の違いを知る。受入機関のノウハウの可視化を進める。ビジネスレベルの英語、日常会話レベルのベトナム語の習得。
達成状況	セミナーの資料を作成するなど、ベトナム会計・税務について一定レベルの知識を習得できた。社内MTGに積極的に参加し、日本人の仕事に対する考え方を伝えた。ノウハウ、ナレッジの可視化についてはあまり進まなかった。語学については成長はしたが、目標達成レベルではないと感じる。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	現地スタッフとの仕事の進め方についての考え方の相違。基本的に現地の方はハウレンソウをしないので、進捗状況をこちらから確認しなければならないが、確認を行うと嫌がられるため、進捗状況の把握と現地スタッフの心象の悪化の間の最適解の模索が課題であった。
対処方法	納期を守ることやハウレンソウの重要性について、社内MTGもしくは個別にその都度話をした。しかし、ベトナム人の習慣として、期日を守ることや進捗状況の「見える化」に対する意識が無いもしくは薄いまま育っているため、目立った改善は見られなかった。今後、継続的に働きかけをしていきたいと思う。

インターンシップ風景 ①



JETROの展示会に参加



オフィスで受入機関の皆様と

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質としては、「派遣国のビジネス環境(現地での商習慣、受入機関を取り巻く業界の動向)理解度」「海外志向(海外ビジネスへの挑戦意欲)」が挙げられ、向上しなかった資質としては「働きかけ力(他人に働きかけ巻き込む力)」「コミュニケーション力(相手の意見を丁寧に聴く力・自分の意見をわかりやすく伝える力)」が挙げられる。
理由	向上した理由はベトナムの会計・税務の調査やベトナム人と共同で仕事をしたため。また、海外というだけで参入障壁の壁は厚く、リスクが高い分チャンスも多いと感じたため。 向上しなかった理由は仕事に対する考え方の相違について、効果的な働きかけができなかったため。また、英語力の不足及び相手の立場に身を置く観点が不足していたため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップにより、ベトナムの会計事務所に就職するのに必要な知識、すなわち、会計・税務・法務について基本的なレベルを習得することができた。また、クライアントから受ける相談とその回答のための法令の調査などのプロセスから、ルール上の規定はあるが実務上は機能していなかったり、そもそもルールが曖昧だったりするポイントを把握することができた。さらに、異なる価値観を持つ方々と一緒に仕事することで、日本のやり方とは異なる仕事の進め方を実践する必要があるということを知ることができたことが、将来の転職やキャリア開発において本インターンシップの経験が無い方よりも優位に立てるのではないかと感じた。

### 5. 受入機関のコメント

総括すると、異なる文化、異なる言語の中で、各スタッフとのコミュニケーションに苦労しながらも、精力的に課題に取り組んでいた。

特に顧客満足については、日本とベトナムでは考え方に相違がある(ベトナムでは希少)ため、顧客満足を起因とする、期日管理の改善等には苦労をされていたようだった。

また、海外にでてしまうと、言語の問題から、簡単な書類一つでも日本人では作成が困難(特にベトナムでは)であるために、スタッフのコントロールが必要です。人を動かさなければ自分自身では何も進められる事ができないという問題についても、同様に苦労をされていたようだった。

一方で、対外的な活等においては、クライアントとのMTGに参加していただき、日本の専門家としての知見を十分に発揮していたと思う。

### インターンシップ風景 ②



指導員の方とランニング大会に参加



毎月の誕生日会の様子



No.100 (KB058)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	A.I.Global Sun Partners JSC(AGS) HCMC Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	会計・税務・法務・労務分野における日系コンサルティング事務所		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	虎門中央法律事務所		
所属部署		年齢/性別	32歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 各種契約書のレビュー</li> <li>2. 合併、株式譲渡、資産譲渡などのM&amp;A案件対応</li> <li>3. 労務問題についての相談対応</li> </ol>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①ベトナムに進出予定、または進出済の日系企業にとって真に有益な法的サービスを提供するために、ベトナムの法制度、文化等を正確に習得する。②多様な価値観や背景を持つ人々との接触の中で、海外案件対応に必要な、柔軟な思考及び視野の広さを身につける。③受入機関、現地の法律家、現地日系企業、同じインターン等との人的ネットワークを構築する。
達成状況	①については、日々の業務を通じて、概ね把握できたように思う。②については、日本とは違った解決法も把握できたが、まだまだ未知の部分はあるように思われる。③については、受入機関だけでなく、ベトナムで赴任している日本人弁護士やベトナム人弁護士とコネクションを構築でき、将来的な提携を見据え、今後も関係を維持・強化していくことを確認できた。また、クライアントである現地の日系企業とも関係を強化できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	本インターンシップでは、日系企業が直面している労務問題の把握を目的としたフィールドワークを行うことになったが、そもそも旧知の在ホーチミン日系企業がほとんどなかった。また、労務問題は企業の内部的な問題であるため、いざ訪問しても、問題点を教えてくれない、といった課題が生じた。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ご相談で出会った企業に、本インターンシップにおける自らの目的・目標を説明し、理解を得て、調査するのに適当な企業を紹介してもらった。そして、訪問先の企業にさらに別の企業を紹介してもらうなど、芋づる式に訪問先を増やしていった。</li> <li>・話を伺うときはメモを一切取らず、内部情報の話もしやすいように、できるだけオフレコのような雰囲気を作った。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



職場の様子



所内発表の様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(向上した資質)コミュニケーション力、異文化理解力、海外志向 (向上しなかった資質)語学力
理由	異文化にいるベトナム現地の人と可能な限り意識を共有しようとする場合には、まず、その地域の文化を理解することが必要で、その上で、わかりやすく、端的に自分の意向を伝えなければならない、と考えた。異文化理解力とコミュニケーション力が少し向上したのは、このような考えを常に意識していたからだと思う。語学力が向上しなかった理由は、ひとえに、コミュニケーションが上手いかなかったときに日本語ができるスタッフに甘えてしまったところにある。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

ベトナム現地の法律事務所とのコネクションを構築できたことで、当該ベトナム法律事務所との業務提携の可能性が急激に高まった。それにより、今後、ベトナムに関連する法律案件を多く受任することができ、自社の業務分野拡大に大きく寄与できると思う。

また、顧問先である日系企業におけるベトナム現地法人を多数訪問したことで、自社の海外業務をアピールすることができ、受任する海外案件が増えたように思う。

### 5. 受入機関のコメント

インターンにとって、はじめての海外赴任(海外インターンシップ)ということだが、多くのことを得られたと思われる。また、直接的な知識やスキルも大事だと思うが、現地でしか体験できない「試行錯誤」「プロセス」ということにも十分な理解を深めることができたと思われる。また、所属先自身(海外展開をこれから推進する)が行う海外展開についても、より現地に根付いた発想・取り組みが大事であることを提言できるものと確信している。ひいては、そのような視線が広く日本企業(日本のビジネスパーソン)にとっても求められていると思われる。

(日本との比較では)ベトナムでは多くのことが不確実と言っても過言ではない。しかしながら、その中でもプロフェッショナルを目指すという気概は大事になると思う。ぜひ、他所でも同様の視線を活かしてほしい。

### インターンシップ風景 ②

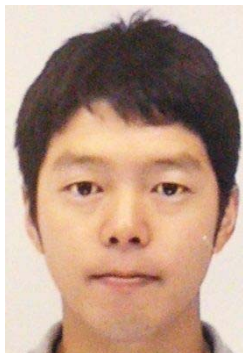


参加したセミナーの様子



フェアウェルパーティの様子

No.101 (KB249)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Duytan Plastics Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	プラスチックキャビネットの製造、化粧品用・医薬品用・食料品用プラスチック容器の製造及びプラスチック成形用の金型の設計・製作を専門とする2千人規模の民間企業。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	新明和工業(株)		
所属部署	生産技術部	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入先で実施している改善活動の推進、補助 工場内での業務改善提案 日本企業との取引補助(改善ツールの輸入)
--------------------	---

<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入先での活動を通じてベトナム民間企業の仕事の仕方や、日本企業との関わり方を理解する。</li> <li>・改善活動に積極的に参加し、最低1件/月の改善提案を採用してもらう。</li> <li>・外国語(英語、ベトナム語)でのコミュニケーションを密にとり、意思の伝達ミスを1件/月に抑える。</li> <li>・個人的に週間目標を設定し、達成度を評価する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム企業側の立場から日本企業との取引を体験でき、商取引およびベトナム民間企業の雰囲気をつかむことが出来た。</li> <li>・改善活動は当初の目標であった1件/月の採用ペースを大きく上回り、3ヶ月で28件の提案が採用された。</li> <li>・重要な事項は文書化して共有することでコミュニケーションのミスを1件/月以下に抑えることが出来た。</li> <li>・週間目標は立てたが、定量的な評価が困難だと判明し、具体的な数値として評価することが出来なかった。</li> </ul>
<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	受入機関もインターンを受け入れる事が初めてであり、当初合意していたインターンシップ計画と実施予定内容が変わる可能性があった。
対処方法	<p>事前に合意していたインターンシップ計画書を受入先に再度提示し、再度インターンシップ中に実施したいこと、およびそれを達成するための具体的な方法をこちらから提案した。</p> <p>(改善提案をまとめた資料を作成し、定期的にフィードバックを受けて進捗管理する等)</p> <p>調整の結果提案が採用され、当初の計画、目標を満足するインターンシップを行うことが出来た。</p> <p>早い段階で合意形成できたため、インターン内容に関するトラブルもなく3ヶ月間過ごすことが出来た。</p>

**インターンシップ風景 ①**



自席にて



指導員との議論風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	[向上した資質] ・主体性、働きかけ力、実行力、課題発見力、 [(他と比較して)向上しなかった資質] ・語学力(現地語)
理由	[向上した理由] 自分でインターンの具体的な活動内容などを提案しながら、主体的に活動するよう努め、結果当初の目標を概ね満足出来たため。  [向上した理由] 英語でコミュニケーションをとっており、現地語をビジネスの場で使用する機会が少なかったため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・主体性、積極性を磨くことができた3ヶ月間であったため、自社の通常業務、特に海外顧客との調整、折衝業務に活かすことができると考える。
- ・海外で3ヶ月間生活したことで、海外での基本的な自己防衛方法を理解し、海外での生活に対する抵抗がなくなった。今後海外出張の機会が発生した際には抵抗感なく業務を遂行できると考える。
- ・受入先でのコミュニケーションは英語を用いていたため、英語圏の海外顧客とのコミュニケーションに活かすことができると考える。
- ・海外での商取引を経験したことで、取引をするために注意すべき点や、その調査の仕方を学ぶことができたので、今後海外顧客と取引を行う際にこの経験が活きると考える。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは新しい労働環境にすぐに適用し、多くの仕事を効率的にこなした。
- ・インターンは規律正しく、良いワーキングスタイルを持っており、仕事の進め方や、課題の評価手法について学ぶことが出来た。
- ・インターンと共に、現在の業務を改善するための新しい提案を社内に適用することが出来た。また、持っている知識について、互いに学びあうことが出来た。
- ・受入当初は、インターンの企業と我々の事業分野が異なることから、限られた経験しか共有できないと考えていたが、結果は予想を超えるものであった。インターンは工場内での活動において多くのことを実践し、工場内へ適用した。

### インターンシップ風景 ②



改善活動の一環で、金型交換作業の時間を測定している様子



作業フローの改善提案について、実際に作業をする方々に説明している様子

No.102 (KB250)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Duytan Plastic Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	プラスチックキャビネットの製造、化粧品用・医薬品用・食料品用プラスチック容器の製造及びプラスチック成形用の金型の設計・製作を専門とする2千人規模の民間企業。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	新明和工業(株)		
所属部署	工務部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容(概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外進出に向けたベトナム製造業の実態調査。</li> <li>・受入機関の生産管理・品質管理等の知識習得。</li> </ul>
----------------	--

## 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外国語を使用したコミュニケーションスキルの向上及び異文化交流を通じて知識を増やすことで海外で活躍できる能力を養う。</li> <li>・ベトナムの市場についても知識を得て、将来的に会社の事業展開に貢献する。</li> <li>・生産管理及び品質管理等のマネージメント方法を学び現在の業務に活かす。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・派遣前と比べると3ヶ月間英語でコミュニケーションを取らざる得ない環境に身を置いたため、確実にコミュニケーションスキルと英語力は向上したが、日常会話程度でとてもビジネスの場で使用するにはまだ心許ない。</li> <li>・インターンシップと文献調査でベトナムについて概ね理解したが、まだ動向調査が必要である。</li> <li>・受入機関の担当者は惜しみなくすべての情報を開示してくれ、予想以上に数多くのことを学ぶことができ大変満足できている。今回学んだことを活用し、所属先での生産改善・改革を検討したいと思う。</li> </ul>

## 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の担当者とのやり取りが、言葉の壁がありスムーズに進まなかった。</li> <li>・ベトナムと日本の安全に対する考え方が異なるため、困惑した。最初は口頭で指摘を試みたが、ベトナムでは標準的であると説明を受けた。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事前に質問内容などをメールで送ったり、通訳を介してやり取りするようになった。</li> <li>・日本の安全に対する考え方について資料を作り、説明した。事例などを紹介することで、安全に対する改善に貢献することができた。</li> </ul>

### インターンシップ風景 ①



受入機関事務所にて



受入機関担当者と打ち合わせ

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	[向上した資質]; 主体性・積極性/働きかけ力 [向上しなかった資質]; 語学力(現地語)
理由	・インターンシップという性質上、受入機関の担当者に通常業務以外のインターンシップへの協力を仰がなくてはならない。そのため自分自身で考え行動を起こさなければ、インターンシップを円滑に進めることが困難なため主体性・積極性/働きかけ力が向上した。 ・事前現地語研修にて2週間で得た語学力ではインターンシップ中のコミュニケーションで使用するのは難しく、現地語の使用頻度が低かったため向上しなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・インターンシップではあるが海外で3ヶ月仕事したことで、海外勤務の大変さを改めて実感した。現地の人とのコミュニケーションや文化・慣習に対する理解の大切さを学べた。海外で仕事する際はその点に気をつけ業務に携わる。
- ・ベトナムで約3ヶ月生活しベトナムの製造メーカーの工場にインターンシップする中で、所属先の事業展開のメリットを少なからず見いだせた。
- ・今回のインターンシップで、ベトナムでの生産管理だけではなく人々の働き方に対する意識や姿勢などを理解することが出来た。将来、所属先がベトナムに事業展開した場合、今回の経験が工場運営をする上で多様に活用できる。

### 5. 受入機関のコメント

- ・ インターンは、職場環境に早く適応し熱心に業務に取り組んだ。
- ・ インターンは、積極的で、新しいことを学ぼうとしていた。
- ・ インターンが学ぶだけでなく、受入機関も情報共有できた。

### インターンシップ風景 ②



工場にて進捗確認



工場にて製品確認

No.103 (KB 245)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	DUY KHANH ENGINEERING CO.,LTD		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金型の設計・製造</li> <li>・工作機械・構成部品の設計・製造</li> </ul>		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	豊産マシナリー(株)		
所属部署	製造課	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の会社案内・ホームページの翻訳と現場作業(製品の検査)。</li> <li>・日本からのサプライヤー対応。受入機関へ来社された際に、打ち合わせへ同席。</li> <li>・ベトナムにある日系企業(加工業・製造業)の訪問とインタビュー。</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナムでの生産工程、製品・資材の流通を知り、商習慣および文化を理解すること。 (ベトナムにある企業を訪問し、工場見学やヒヤリングを行う)</li> <li>・自身の英語力を伸ばし、グローバルに活躍できるようになること。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関での、現場・品質管理での仕事を通して、生産工程や流通を知ることが出来た。</li> <li>また、企業訪問を実施し、より理解度が増した。</li> <li>・ベトナムの方々と、3か月一緒に仕事・ホームステイをしていく中で、商習慣や文化を学べた。</li> <li>・派遣前より英語でコミュニケーションを取る自信が付いた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・図面中の加工法や専門用語を説明する際に手間取った。</li> <li>また、図面の表記の仕方は、会社ごとに違いがあるので、説明が難しい。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・図面をもらい、自分で勉強をする。たくさんの図面を見せてもらう。</li> <li>曖昧なニュアンスも多いため、自社のスタッフに確認なども行った。</li> <li>また、翻訳する際に、簡単な日本語表現を使うように心がけた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



受入機関  
(受入機関の工場の風景)



外注依頼品(打ち抜き缶)試作  
(依頼品のテスト製作を頼まれスタッフと協力して実際に打ち抜いたもの)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・海外で仕事をするための、コミュニケーション力と積極性。</li><li>・商習慣・文化を理解する。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・海外で仕事する上で、コミュニケーション力と積極性は必要である。何も言わないと、放置されることもあるので、自分から行動することが大事。</li><li>・商習慣や文化の違いで、ストレスを感じることもある。しかし、派遣国では当然の事なので、柔軟に対応していくこと。相手を理解することで、コミュニケーションも取れる。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今後受入機関と、仕事で協力関係が築けるようにする。
- ・今回、構築した人脈を活かして、ベトナムでの事業展開を目指す。  
(ベトナムで加工・組み立て・発送を一手に行えるようにする。製品のコストダウンを目指す)
- ・インターンシップで、得られた経験や見聞を、会社で共有する。後進の育成指導を行っていく。  
(仕事の進め方、海外で働いた経験、派遣国の文化を伝えていく)
- ・海外業務を行う上で、自身に足りないものを確認できたので、強化していく。  
(英語力は、もっと上げなければと感じた。仕事・コミュニケーションが円滑に進まない。また、加工や機械の専門用語で、分からないものがあり、勉強の必要を感じた)

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは、真面目に仕事をしていた。
- ・日本人が仕事をしていることで、会社に活気が出た。
- ・コミュニケーションを、もっと取って欲しかった。

### インターンシップ風景 ②



テト期間(旧正月)前の挨拶回り  
(ベトナムではテト前の挨拶回り  
でお土産を持っていく。)



現場での作業風景  
(品質管理で製品の検査をして  
いる様子)



No.104 (KB081)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Brain Works Asia Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	神戸を本拠地とする株式会社ブレインワークスの在ベトナム子会社である。ホーチミンにて、日本の物品・食品を販売する店舗を運営している他、日系企業のベトナム進出支援を行っている。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	立教大学		
所属部署	経営学部	年齢/性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関が運営している日本物産館における、店舗の運営・活性化のための施策・ベトナム人スタッフのマネジメント。また、ベトナム現地企業に対する営業活動(英語を用いてテレアポ及び受入機関の持つ商材に関する商談)。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	A: 日本の企業がベトナムに進出する際に抱える課題と、その支援方法の習得(コンサルティングの基礎理解) B: インターンの業務と大学で学んでいる専門分野である国際経営学を結びつけてより深い理解を目指す C: ビジネス英語力の向上を図る(TOEIC900点以上、TOEIC SWテストで海外赴任レベル以上の獲得) D: 現地語習得や、文化・商習慣への理解を通して、自らの言葉でベトナムについて説明できるようになること
達成状況	A: 大いに達成。(特に、進出を検討しているお客様の対応や、現地の日本人経営者に話が役立った) B: まあ達成できた。(特に、異文化でビジネスを行う際のコミュニケーション問題等の事前知識を活用できた) C: かなり達成できた。(現地のビジネス英語のレベルは日本より高く、また業務上英語を多用したため) D: かなり達成できた。(現地語については、英語が使えたことからごく限られたレベルでしかない。一方で、文化・商習慣については、日本のお客様に対して自らの言葉で説明できるほど理解を深めることができた。)

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	A: 社会人として基本的なビジネススキルの欠如(報告・相談のタイミングや、お客様の対応等) B: ベトナムの事情(商習慣や現地の事情、ニュース等)理解不足(お客様からベトナムの事情について尋ねられた際、分からずに答えられないことが多かった)
対処方法	A: 指導員の方とのコミュニケーションを自発的かつ緊密に取るように心掛けた。また、ミスが起こらないようにTo Doの管理をする等、常に改善していくことを心掛けた。 B: ベトナムのニュースサイト(日本語版)に目を通すことや、ベトナム人スタッフにたくさん質問をすること等を通して、積極的に情報収集するように努めた。

インターンシップ風景 ①



インターン先の日本物産館正面



日本物産館店内風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質は、 A:コミュニケーション力、B:派遣国のビジネス環境に関する知識、C:海外志向の3点。 あまり向上しなかったと感じるのは、D:ストレスコントロール力である。
理由	A: 仕事をしていく上で、結論を最初に伝え次に理由を簡潔に伝える力をつけることができたため。 B: 日本のお客様からのベトナムに関する質問に的確に答えたいという思いから、積極的にベトナムの事情について勉強することができたため。 C: 海外で働くことの難しさと同時にやりがいを知ったため。また、東南アジアの勢いに刺激を受けたため。 D: 慣れない業務や、生活面等を、すぐに日本と比べてしまっていた。より多く・長く海外での経験を積んでいくことで克服していきたいと考える。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

以下に挙げる、インターンシップを通して得た成果を生かして、2014年4月に入社する勤務先にて、即戦力として活躍することを目指す。特に、早いうちに海外勤務・駐在ができるよう、今回の経験を強くアピールしていきたいと考えている。

- ・指導員や、受入機関の社員の方々から教わった社会人としての基本的なスキル（報連相や、ビジネスマナー等）
- ・3ヶ月間海外での勤務経験及び、それに対して受入機関から評価して頂いたこと
- ・3ヶ月に渡る海外での生活経験
- ・ベトナムの文化・商習慣理解

### 5. 受入機関のコメント

今回のインターン事業はインターン及び受け入れ先双方にとってメリットのある事業であったと考える。特に今回、弊社が受け入れたインターンについては意欲、能力ともに高く、事業推進においても十分に貢献してくれた。審査を通過し参加していることを十分に感じる事が出来た。また、若いスタッフが入ることによってオフィスに新鮮な空気を生む効果もあった。若者の海外に出る機会を増やし、経験値を積むことの出来る本事業は今の日本に必要な事業である。今後の更なる事業拡大を期待する。

### インターンシップ風景 ②



ホーチミン市中心部で開催された  
Japan Festivalでの出店風景



日本物産館で実施した  
日本語カラオケ大会の様様

No.105 (KB246)



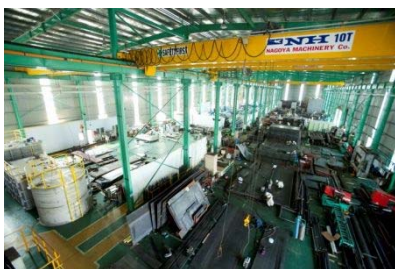
派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	SOLTEC VIETNAM COMPANY		
受入機関概要 (事業内容等)	プラント設備製作、設備工事。ベトナム国内、ASEAN域内でのプラント設備の据付・配管工事。事業所数:3ヶ所(ニヨンチャック工業団地、フンイエン支店、ホーチミン支店)		
派遣期間	2013年12月3日～2014年2月28日		
所属先	東京特殊印刷工業(株)		
所属部署	東京営業所	年齢/性別	30歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社長秘書業務(社長予定管理、来客対応(空港ピックアップ、工場案内、接待管理等))、</li> <li>・ 庶務業務(社用車管理、Web管理業務(社内報作成・発刊、会社HP管理、会社Facebook管理・編集)、社内全体ミーティング(キックオフ)の準備/実施、書類翻訳・同時通訳(日本語 ⇄ 英語)、議事録書記/作成</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	派遣前に生産拠点の設立を検討していることから所属企業と同業界の市場動向の調査をし、今日までに得た判断力、行動力、コミュニケーション力などのスキルが、派遣国において活かせることができるかを確認、また更なる向上を必要とする事項を認識するとともに、その改善を図る。
達成状況	社長秘書業務に携わることで、様々な業界トップクラスの方と接することができ、多種多様な情報を入手する事が出来た。また初めて途上国で生活をし、良い面、悪い面を体験できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	派遣前に受けたベトナム語研修において習得したベトナム語が地域によって異なる為、習得した半分以上が通じなかった。また日本では当たり前の報・連・相のスタイルがなく情報共有がしっかりしておらず業務において苦労した。そして衛生面において、常に苦痛に感じていた。現地人にとっては当たり前のことが私にとっては非日常的な生活ということを理解してもらうことに苦労した。
対処方法	ベトナム語習得は自身で探りをいれるか、英語の通じる人間とコミュニケーションをとるしかなかった。また英語も強い独特のアクセントがあるため理解に苦しんだ。情報共有を行う際には自身で必ず情報を入れてもらうよう要請しないと言ってこないという作業が増える為、業務上の効率が悪いと感じた。その為、関係者が見れる共有ドライブに情報を入れていくという提案をした。衛生面においては、これだけは慣れるしかない、というアドバイスが殆どであったため慣れる努力をした。

インターンシップ風景 ①



工場内の風景



フットサルコート

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質:異文化の理解 向上しなかった資質:現地語上達
理由	異文化の理解として、渡航後1ヶ月はどうしても先進国と同等に考えてしまい理解に苦しんだが、途上国ということ念頭に置き生活をする事により、臨機応変に対応できるようになった。途上国での生活は日本では体験できない事があり、改めて先進国と途上国の差異、また、同アジアでも国文化が異なる点など、勉強になることが多々あった。ベトナム語の向上に関しては受入機関が日系企業ということもあり、コミュニケーションはほぼ日本語または英語だった。派遣前のベトナム語講座で習得したベトナム語も方言やアクセントがあつたりで南部では通用しない部分が多々あり苦労した。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

自身の所属先が将来ベトナムに進出する検討をしている為の市場調査で渡航した。数ある受入機関が所属先と同業者であればベストだが特殊印刷業界は受入機関としてなく、同系統の「ものづくり」が共通としている受入機関を選択した。日系企業であり、所属先と環境が似ていることもあるので比較すべきところ、参考にすべきところを調査し、今後の進展に役立てる。

### 5. 受入機関のコメント

ホーチミンに到着直後に、空港で携帯電話の盗難被害に遭うハプニングからインターンのインターンシップが始まった。不慣れな土地でのインターンシップに、初めの1週間ほどは本当に戸惑っていた。しかし、インターンの持ち前の明るさでどんどんと友達も作り、最終的にはホーチミンを楽しんでいたと思う。インターンシップの業務においては、3ヶ月という短い期間ながら、インターンが行った業務は社内報の作成、書類の翻訳、社長の予定管理、社内報告会の準備、会社HP・FBの管理、社用車・社用バスの管理、会議での通訳と多岐に渡った。インターンが予想されていたよりかなり多くの仕事量だったと思うが、ミス一つせずしっかりと業務を行ってくれた。特にキックオフという弊社で最も重要な四半期ごとのイベント会議を担当者として取り仕切ってくれたのは、本当に助かった。3ヶ月という短い間だったが、ベトナムでのインターンシップがインターンの今後のキャリアに少しでも役に立てば幸いである。

### インターンシップ風景 ②



社内全体会議(キックオフ)の司会進行



社内全体会議の様子

No.106 (KB206)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	AGREX SAIGON FOOD STUFFS JOINT STOCK COMPANY		
受入機関概要 (事業内容等)	食品加工会社(主力商品:海産物を使用した冷凍加工食品)輸出国はイギリス、アメリカ、オーストラリア、日本、フランス、ドイツ、イタリア、ポーランド、カナダ。従業員数:600人程度(工場勤務も含む)		
派遣期間	2013年12月3日～2014年2月28日		
所属先	東洋大学		
所属部署	経営学部会計ファイ ナンス学科	年齢/性別	22歳 / 男性

インターン シップ内容 (概略)	①製造ラインへの参加 ②市場調査 ③ベトナム産原材料の調査 ④新商品の提案(ラスクの提案) ⑤ベトナムでのビジネス展開に関する調査レポート作成 ⑥日 本文化セミナー講師(日本の簡単なコミュニケーションや文化を教える。)
------------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	本インターンシップに参加することで、ベトナムにおける食文化や食の需要、供給について学びたい。また、自分自身がグローバルリーダーとして活躍できるように英語の勉強や、受入機関や派遣先国での人的ネットワークやコネクションの形成に努めたい。本インターンシップで得た経験を基に、日本の高品質な農産物の輸出や加工、ベトナムの食品輸入などの事業を構想したい。
達成 状況	ベトナムにおける食文化や食の需要、供給についての理解に関しては市場調査を通して大変よく理解できた。内定先のベトナム事業展開構想に関しては受入機関のお客様を通じてベトナムでは何が重要とされているのかということを理解した。英語力に関してはTOEICの結果をみて今後も能力の向上に努めたい。また、受入機関と繋がりのある会社へ新商品の提案を行った。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	コミュニケーション能力(英語および現地語)の欠如
対処 方法	英語やベトナム語を話す練習や専門用語や仕事で使う単語の勉強をする。また、コミュニケーション能力が劣っている分、とにかく断らずに何でもやる。些細なことでも協力させてもらう(例:荷物持ち)、常に明るく元気に親切に接する。あたりまえのこと(あいさつ、お礼、時間を守る、寸度等)をこたわってやる。 そうしたことで、英語が喋れなくてもたくさんの方と関係を築くことができた。 文化の違いはあるかもしれないが、嬉しいことや感じることにそこまで違いはないと思う。

インターンシップ風景 ①



生地を丸める作業



焼きあがったパンの確認

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した能力:業務遂行能力・発想力・適応能力
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・三ヶ月という期限付きのプログラムの中、当初の予定よりもたくさんの業務を遂行することができた。滞在初日から興味を持って行動に取り組むことができた事や早めの行動ができていたことは社会人になってからも大切にしたい。</li><li>・また、新商品の政策を考えていく中でまだベトナムに出回っていない安価な商品を考えようと発想力が向上した。</li><li>・適応能力に関しては現地の方と関わりをもつ中で失敗を繰り返しながらその土地の文化や習慣に適応していった。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

輸入食品の情報や条件に適したベトナム企業への加工委託等、国内営業を行っていく上でお客様に幅広い選択肢と情報を提供できます。また、内定先企業がベトナムに進出する際の消費者動向、食品志向、ベトナムの食品市場で求められているビジネスモデル等、意見を述べるすることができます。

### 5. 受入機関のコメント

いつも熱心に働いて、労働基律を遵守していた。とてもきびきびしており、簡単に加工食品の製造工程を理解し、原料から加工食品になるまでの工程とその見極めを理解した。インターンはわが社の会社の品質システムを熟知した。インターンは原料や供給者などについて調査することの努力を惜しまなかった。インターンはよき友であり、良いパートナーである。また、インターンの人なつこさは彼の利点といえる。

### インターンシップ風景 ②



パンを切る作業



生地を作る作業(粉の状態から水を入れ生地にする)

No.107 (TA003)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	3H Plastic., JSC		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員約25名、資本金約1千万円の中小企業。</li> <li>・プラスチック製の知育玩具や家庭用品の製造販売業。</li> <li>・関連協力工場商品の管理、最終工程及び貿易業等。</li> </ul>		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月27日		
所属先	八千代工業(株)		
所属部署	商品企画部	年齢/性別	34歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品の企画、開発業務。</li> <li>・商品製造工程での品質、安全管理の構築業務。</li> <li>・物流、貿易、外為業務。</li> <li>・商品検索、調達業務。</li> <li>・商品販売業務。</li> </ul>
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>①派遣先における業務内容、製造プロセス等、モノづくりを学ぶ。</li> <li>②ベトナムの文化、商習慣を学ぶ。</li> <li>③生産委託商品の生産・品質管理体制の共同開発。</li> <li>④新商品の企画・開発。</li> <li>⑤派遣先以外での商品調達ネットワークの構築。</li> <li>⑥ベトナム市場での商品販売ルートの構築。</li> <li>⑦英語力の向上。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>①概ね理解。</li> <li>②概ね理解し、中国との差別化、今後の改善等を協議。</li> <li>③既存商品生産国メインである中国と比較し、問題点、改善点、優位点等を協議。</li> <li>④派遣先担当者との協議を重ね、数商品の商品化が決定。</li> <li>⑤独自ルートで数社との今後のビジネス関係構築に成功。</li> <li>⑥主に商品調達に力を入れたため、目ぼしい成果はない。</li> <li>⑦本人の努力が足りなかった事もあるが、期待していた成果は望めない。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特になし。強いて言えば担当者の英語能力が不十分であったため、会議での決定事項での双方の理解に相違がある場合があった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会議後に議事録を作成して、双方の最終確認をもって保管。</li> </ul>

### インターンシップ風景 ①



工場で製造工程に関して協議。



商談後にメーカーと食事。文化、商習慣を学ぶには一番の場。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した資質】</p> <p>①主体性・積極性(物事に進んで取り組む力) ②実行力(目標を設定し確実に行動する力)</p> <p>③好奇心・チャレンジ精神(新しいことに興味・関心を持ち挑戦する力)など。</p> <p>【向上しなかった資質】 ④語学力(英語) ⑤語学力(現地語)</p>
理由	<p>①②③に関して、国、会社の代表として、また家族との時間を犠牲にしての訪越のため、それ相応の成果を得るために責任感を持ち、モチベーションを高水準で維持。</p> <p>④に関して、関係構築した企業の担当者が英語力が不十分なため、期待していた英語環境にならなかった。⑤に関して、基本的な会話は英語で事足りるため、必要以上の努力を怠った。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・会社方針であるベトナム進出への大きな足掛かりとなりえた。今回得た知識、経験、ネットワークを元に今後本格的にベトナムでの商品開発、生産に着手する。
- ・今回のインターン時では達成出来なかったが販売先としての可能性は見えた。参入へのネットワークは構築済み。
- ・今回の経験を活かし、ベトナム以外の対途上国ビジネスへの応用。

### 5. 受入機関のコメント

- ・期待以上の働きで、インターンとしてではなく、ビジネスパートナーとして接する事が出来た。
- ・当初はベトナムとの文化や商習慣の違い等に戸惑う姿も見受けられたが、それを受け入れる姿勢を見せてくれた。思った以上に早く理解してくれた。
- ・日本式の商習慣、特に品質や安全管理、顧客に対する姿勢等、今まで当社にない物を見せてくれた。
- ・インターンのこれまでの経験、特に対中国ビジネスとベトナムとの比較がモノづくりにおいて多いに参考になった。
- ・今後はインターン個人だけでなく、会社間通しの付き合いをより深めていきたい。

### インターンシップ風景 ②



派遣先事務所でのデスクワーク



担当者とのミーティング



No.108 (TA008)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Institute of Environmental Technology, Vietnam Academy of Science and Technology		
受入機関概要 (事業内容等)	環境分析		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)日吉		
所属部署	技術部環境分析係	年齢/性別	29歳 / 男性

インターン  
シップ内容  
(概略)

ベトナムの河川水質調査や土壌の重金属分析といった環境分析やその法体系を理解し、さらに受入企業等との人脈形成を行う事により所属機関のベトナム展開につなげる

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	現地の生活、市場、環境関連法規などの調査を行い、所属機関の現地商業化に必要な情報を得る。また、現地における環境分析、サンプリング、水処理を実践学習させていただき、所属機関に還元すると共にIETへ業務提案を行うことでwin-winの関係を築く。さらにベトナムにおける人脈形成・パートナーの発掘を行い、事業展開を加速化させる。
達成状況	現地の生活、市場の調査、環境関連法規に関する調査に関し、満足のいく結果を得られたと考える。所属機関の商業化に必要な情報に関し、会社設立の手続きに関する情報収集等解りにくい課題も残された。現地における環境分析手法、サンプリング方法に関して、業務多忙のIETと交渉しながら徐々に進める事ができた。水処理手法の実践学習を行う事は出来なかった。ベトナムにおける人脈形成において、インターンシップ生の受入機関とも積極的に関わる事が出来た。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	指導担当者は英語が堪能であったが、その他の職員に英語のできる職員は少なく、また理解できる職員がいてもコミュニケーションに時間がかかり、円滑な人間関係の構築に時間がかかった。
対処方法	受入機関の昼食や夕方の食事会に積極的に参加し、普段コミュニケーションを取る事が難しい職員とも良い人間関係を構築するよう努め、徐々に良好な人間関係を構築する事に成功した。

### インターンシップ風景 ①



カットバ島の排水処理施設における現場測定風景



ミンドウの春雨製造工場視察

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・現地における異文化コミュニケーション能力、特に語学力の向上</li><li>・情報収集能力の向上</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・英語の話せる現地人と積極的に関わり、日常会話を英語で行う事に慣れ親しむ事が出来たため。</li><li>・現地人からのヒアリングや銀行等からの情報収集手法を学べた。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

今回のインターンシップによる経験で最も大きなものは、英語を用いたコミュニケーションで人脈を形成できたことである。将来所属機関がベトナムに進出する際、現地で得た人脈を元に必要な情報収集を行う事に貢献できると考える。また共同ラボ設置や、ODA外部資金による共同出願と共同事業の実施、水環境O&Mでの当社が行わないハード分野での協力連携等の同国における事業関与と進出に際して、今回インターンシップで得た人脈と経験を生かし、更なる詳細情報収集活動や実事業展開時の国内及び現地派遣スタッフとして参加できると考える。

### 5. 受入機関のコメント

インターンシップ開始当初はインターンの英会話の不慣れからコミュニケーションに支障をきたす事もあったが、受入機関の食事会等に積極的に参加し、英会話能力も向上していった。

### インターンシップ風景 ②



ホーチミンにおけるベトナム水  
処理展示会



カットバ島水処理施設見学時、  
食事会風景

No.109 (TA020)

派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	VITNAM S&T INTERNATIONAL PROMOTION(VISTIP)		
受入機関概要 (事業内容等)	科学技術に関するイベント開催、新たなプロジェクトの促進、サポート等		
派遣期間	2013年10月8日 ~ 2014年2月28日		
所属先	シャープ(株)		
所属部署	渉外部	年齢/性別	28歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	白物家電調査、省エネルギー調査、ソーラー事業可能性調査
--------------------	-----------------------------

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1) 白物家電調査 2) ソーラー事業可能性調査
達成状況	白物家電調査においては、何件もの現地の方の家を訪問してどのような家電製品を使っているのか観察したり、現地の電気量販店や小売店でヒアリングができ、有益な情報を入手することが出来た。一方、ソーラー事業可能性調査においては、情報元が明確ではなく、コネクションがなければわずかな情報も入手することができないため苦戦したが、ベトナムの現在の状況は把握できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1) 言語の問題 2) インターンシップ計画で取り上げた目的達成のための情報やコネクションが派遣期間には全くなかったため、派遣後しばらくどう動いたらいいかわからず、困った。
対処方法	1) オフィスを出ると、英語はほとんど通じない上に、ベトナム語は発音が全く伝わらないため、市場調査やインタビューの際には、現地スタッフについてきてもらい通訳してもらった。それでも、多くの情報を聞き出せないのと、自由に現地ヒアリングは出来なかった。 2) 受入機関には積極的に様々な会議や出張に参加したいとアピールしてイベントに参加しコネクションを作り、そこからわずかではあるが情報を収集した。

インターンシップ風景 ①



(指導員との打ち合わせ)



(家電量販店でのインタビュー)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・海外で働くための柔軟性と行動力 ・現地語力(値段交渉が出来る程度)
理由	ベトナムでは日本の感覚でいると予想外のことばかり起こるが、それも考え方や見方を変えるだけで、柔軟に受け入れることができるようになった。現地人の感覚や考え方をまずは柔軟に受け入れて、その中でどう積極的にうまくやっていくかが、大切であると思う。よって、今後どの国にいったとしても、柔軟に現状を受け入れ、理解し、うまくやっていける自信がついた。また、簡単な現地語ができると、少し現地語を話すだけで、とても距離が縮まるため、少しでも現地語を話せると、ビジネスにおいて有効的であると感じた。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回の経験で、海外で働くためにはまず何が大切か肌で感じる事が出来た。現地の文化、考え方、ビジネスのあり方をまずは理解してようやくうまくビジネスをはじめることが出来ると思う。さらに、やはり今回のように一定期間現地で仕事をしてみないと、その国のことはなにも理解できないということが分かった。これら今回のインターンシップで感じた海外で働く上で大切となることを、今後は自分の業務の海外プロジェクトで活かし、うまく現地の人とビジネスが出来るようリードしていきたい。

また、今回のインターンシップで行った調査に関しては、弊社の専門部署へフィードバックし、ベトナムにおける更なる発展や新規ビジネスにつなげていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

今回のインターンシップは、インターンにとってもVISTIPIにとっても、ベトナムと日本の文化の相互理解並びにお互いの会社におけるコネクションが出来るととてもいい機会となった。インターンは、社交的で調査項目において熱心に取り組み、更なる細かい調査のためにはまだ時間が必要であると感じている。今後も、日本企業とコラボレーションして、日本とベトナムの新たなプロジェクトをサポートしたい。

### インターンシップ風景 ②



(現地ソーラー会社概要ヒアリング)



(ソーラー設置サイト見学)

No.110 (TA018)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	NEC Vietnam Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業を中心としたSI事業、サーバ・セキュリティ・金融 関連事業・ソフトウェア受託開発		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	(株)ステーション・ピー		
所属部署	自治体システム本部	年齢/性別	34歳 / 男性

インターン シップ内容 (概略)	ASEANとの連携強化に向けて、IT技術者向けの人材育成体系・カリキュラム開発に必要となる情報収集。得られた情報を元に教材開発。現地IT技術者、情報科学生へのIT研修の実施。
------------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地人材の習慣や風習、技術面において日本との違いなど理解を深め、動向調査を行う。</li> <li>・動向調査の結果をもとにIT教材を作成し、実際に現地IT技術者または学生に講義を行う。</li> <li>・将来的に所属企業が、海外展開を図る上で協力できる企業・機関、人脈を構築する。</li> </ul>
達成 状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT動向調査として現地従業員へのアンケート及び現地日本人へのインタビューを日系企業3社、現地企業2社、合計84人へ実施した。</li> <li>・動向調査の結果を元に教材を作成し、受入先職員対象にIT技術研修を行った。</li> <li>・またホーチミン工科大学の学生向けに日本のビジネスマナーとIT技術に関するワークショップを行った。</li> <li>・所属企業が、海外展開を図る上で受入先とのネットワークは築けた。また名刺交換レベルではあるがその他の企業・大学についてはコンタクトすることができた</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入担当者が常に忙しい方で、作業の進め方の打ち合わせ時間が取れない。 英語でのコミュニケーションなので認識が合っているのかよくわからない。
対処 方法	業務時間内は忙しいので時間外に相談する事で時間を取って貰えた。 文字に書き出したりメールにて再確認を行った。もしくは日本語のわかる現地の方に認識が合っているか確認して頂いた。

#### インターンシップ風景 ①



NECベトナム若手社員への研修



社員旅行で余興のダンス

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した項目:働きかけ力(他人に働きかけ巻き込む力)、派遣国のビジネス環境理解度 向上しなかった項目:ストレスコントロール力
理由	働きかけ力については、当初はなるべく迷惑をかけないように受入機関に頼らず目標を達成しようと考えていたが今回のインターンシップは現地企業の調査や、現地従業員、学生へのコンタクト等、私一人ではアレンジできない事ばかりで受入機関にお世話になった、このような経験により他人を巻き込み業務を遂行する大切さを実感した。また、ストレスコントロール力については日系企業という事もあり何か問題があれば日本人従業員に相談することもでき、それほどストレスを感じる事がなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップで得た人脈(受入機関及び受入国とのネットワーク)や経験を生かして自社が海外展開する際の架け橋となりたい。またこの経験を活かし海外で通用するソフトウェアの開発に繋げる。現在は海外の人経費が安いところに業務委託してコストを下げるオフショアが主流であるが、現地にて日本製品への信頼性が高い事を実感した。従ってコストは安くはないが高品質なソフトウェアの開発先として逆オフショアの提案も合わせて行っていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは目標達成のため真面目に注意深く活動を行った。  
インターンは、この3カ月でベトナムの文化、ビジネス動向及びIT教育の問題点を理解した。またベトナム人学生にIT技術研修だけでなく、日本文化やビジネスマナーの紹介も行った。将来インターンの所属先が海外ビジネス展開を行うために、NECベトナムだけでなく他企業や大学へコンタクトしネットワーク拡大にも努めた。彼がNECベトナムで行った社員向けアンケートによって若手社員と管理職の考え方のギャップを理解する事ができ、教育・採用グループにとって人材育成・職場環境について改善する機会をもらった。

### インターンシップ風景 ②



HCMC大学でのワークショップ



受入先機関での送別会

No.111 (TA021)



派遣国	ベトナム社会主義共和国		
受入機関	Quality Assurance Testing Center 3 (QUATEST 3)		
受入機関概要 (事業内容等)	幅広い分野での技術サービス。試験・検査、校正、品質システムのコンサルティング、認証業務、法定検査、研究及び試験所の運転サービス。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月14日		
所属先	(一財)日本品質保証機構		
所属部署	IT機器評価推進部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	電気製品に関するベトナム規制の調査。主に省エネルギー規制の調査、及び試験の実施。部品展示会を通じてベトナムで求められるニーズの調査。計量計測セミナーを通じてJQAのベトナムでの校正事業のアピールとニーズの調査。
-----------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	MOU関係である、派遣先との人的関係の強化。 ベトナム省エネルギー規制の内容調査。 国際経験を積みグローバルに活躍できるような人材になれるよう、語学力、会話スキルを身につける。
達成状況	・JQAとQuatest3とのコラボレーションの事業として部品展示会と計量計測セミナーを実施したがその間の関係者同士の橋渡し役として連絡を取り合い、両事業の円滑な遂行に努めた。また、今後の良好な関係を構築する為に多くの部門と関係を持ち、人脈を構築した。 ・ベトナム省エネルギー規制の中で特にTVを中心に試験方法を学び、今後のベトナムエネルギー規制ロードマップの情報を入手した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①技術用語の習得不足。 ある程度は自分の専門領域で話ができしたが、インターン内容全てが私の専門と合致していたわけではない。自分の専門外の専門用語を英語で説明された時は困難であった。 ②コミュニケーション 上記と類似する項目もあるが、私が話したことが相手に伝わっているのか？相手が話している内容が私に理解できているのか注意することに苦労した。
対処方法	①幅広い知識が求められると感じた。とにかく、ノートに記載してもらい時間はかかったが調べることができることもあれば、例文を提示してもらうこともお願いした。 ②特にいつ、どこで、なにを、だれと、どうやっては必ず文章(メールなど)でもらい、確認して行動した。

インターンシップ風景 ①



エネルギー効率：TV測定のための機器



エネルギー効率：ファンの風量測定

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した: 異文化理解能力、現地語。 しなかった: 他人に働きかけ巻き込む能力。
理由	向上した理由: なるべく現地の人に近い生活を心掛けました。現地の文化を知ることはその地でビジネスをするうえで非常に大切なことであると感じた。現地語も日常生活をやり取りすることは困難でしたが、単語での確認は少しはできるようになった。 しなかった理由: できるだけ自分の力でやろうとしてしまう傾向があった。3カ月間でもちろん他人にで助けてもらったこともあったが、他者の状況を考慮したとき、頼みづらいと考えてしまい自ら時間をかけて処理することで効率が悪くなってしまったケースがあった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

派遣機関との繋がりは強化されたことにより業務提携の話も進んでいくと思われる。派遣先とのコンタクトパーソンとして関係を続けてゆき今後も円滑な業務遂行をするとともに、ベトナム規制について社内展開が可能であると感じた。  
今後業務を提携するうえで3カ月間、顔を見て話げできたことが大きいと思う。すべての分野のエキスパートとしては不可能であるが、結局のところ仕事は信頼関係で進んでいくということはベトナムでも同様である。積極的なコミュニケーションを図ることで関係を絶やすことなく進めていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

JQAとは互いに協力関係があり、関係を強めていくうえでよい機会になった。それぞれの強みを生かして協力していければよいと感じた。

今後もこのように研修生を受け入れたいと考えており、お互いの機関で人材を派遣するような人材交流に発展していければよいと感じた。

### インターンシップ風景 ②



計量計測セミナー 個別相談会



部品展示会JQA & QUATEST3共同ブース



バングラデシュ人民共和国

No.112 (KB074)



派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Chittagong Water Supply & Sewerage Authority (CWASA)		
受入機関概要 (事業内容等)	バングラデシュ第2の都市チッタゴンの主に都市部において上水道の整備・水供給を担当し約5万世帯が利用している。		
派遣期間	2013年9月24日 ~ 2013年12月20日		
所属先	東京工業大学		
所属部署	工学部	年齢/性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CWASAの各部門を訪問、上水道関連施設および工事現場の視察</li> <li>・Khulna WASA訪問</li> <li>・レポート作成・プレゼンテーション</li> <li>・村落部におけるホームステイ、孤児院訪問</li> </ul>
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	(1)本インターンシップに参加することで、これまで蓄えてきた知識・経験を国際社会という場でどう発揮することが出来るのか体験する。(2)バングラデシュやその経済、環境の状況を理解し、日本とは異なる文化に対応する術を身に付ける。(3)海外での業務経験を通してビジネスで使える語学力を身に付ける。(4)バングラデシュにおける人脈を開拓することで、将来日本とバングラデシュの懸け橋となりうる人材を目指す。
達成状況	自らの力不足を実感したと同時に、自らの弱点を具体的に知ることができ、将来を見据えて学生生活を送っていく上で非常に有意義な経験となった。初の海外における長期滞在であったが、3ヶ月の滞在を経て自信ができた海外志向がより高まった。3ヶ月のインターンシップを経て、語学力が向上し今後伸ばしていくべき点も明らかとなった。多くの現地人との仕事や会話を通して、継続的に連絡を取り合える関係性ができ、今後活かしていける土台を構築することができた。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	5年に一度の総選挙のため、全国規模のハルタル(操業スト)や道路封鎖により、出勤できない日が多く、また出勤できてもオフィス外における訪問業務等ができないことが多かった。
対処方法	安全面を第一に考えなければならないため、ハルタルや道路封鎖時に毎回出勤することはできなかったが受入機関担当者と相談し、担当者徒歩で出勤することで多少の解決にはなった。また、出勤して業務が行えない場合は、CWASAの非効率な体制改善のため、PPP/PFIシステムの導入を検討し、レポートを作成および提言を行った。

### インターンシップ風景 ①



水道管敷設工事現場



貯水池建設現場

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	表現方法や即答できるという点で語学力が向上した。また、日本とは異なる文化・慣習の中で生活することによって、自国の状態を客観的に捉えることの出来る良い機会となった。 しかし、実行力やストレスコントロール力に関して目覚ましい向上は感じられなかった。
理由	向上した資質については、多くの人と会い話す機会があったことに尽きる。 向上しなかった資質については、ハルタル(操業スト)や道路封鎖により出勤できないなど制約が多く、実践できない点が多々あり、その点は残念であった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

英語を使うことに対する自分の中での敷居も下がり、今後海外に出ていくにあたって原動力の1つとなりうる経験をする事ができた。

一方で、問題解決能力の欠如が自分の中で問題であることがわかった。海外では文化や習慣の違いから不測の事態が発生することも多く、それらの問題に迅速に対応し解決できなければならない。問題の因果関係を突き止め、対策を立てることができる能力を身に付けるため、日々身の回りの情報に敏感になり、自ら考えていくことが重要であると感じた。また、なにか1つ強みがないと現地・現場では全く役に立たないことを実感し、まずは自らの専門分野を極め、それを土台として活動していくことの重要性を理解することができた。

これらの経験は、これから始まる修士・博士課程、社会で活躍していくために、今何をすべきか整理する非常に良い機会となった。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは若手の職員を含め、積極的に多くの職員と意見交換を行い、日本とバングラデシュの相互理解を促進した。

CWASA以外のほかの機関も、CWASAが日本人のインターンを受け入れているということを知るようになった。最終プレゼンテーションでは、貧困者が生活できるようなビジネスについてといった我々とは異なる観点で提言をした。

我々は彼をとっても誇りに思う。

### インターンシップ風景 ②



最終プレゼン終了後、修了式の様子



受入機関担当者の方とともに

No.113 (KB066)



派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Bangladesh Railway (BR)		
受入機関概要 (事業内容等)	バングラデシュ鉄道省直轄の政府部門として国内の鉄道業務を運営・統括する。25,000人を超える従業員を抱える国内最大の政府系組織の一つ。		
派遣期間	2013年9月24日 ~ 2014年2月28日		
所属先	千葉大学		
所属部署	園芸学部	年齢／性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	BRの業務に精通するための各セクションへの訪問とレクチャー。国内出張を行い現場レベルでの鉄道運営について学ぶ。多様なフィールドビジットを展開し、実際に起こっている問題やその現状を把握する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	鉄道業務が農業セクターに与えている貢献度やインパクトを把握する。 新興国政府系機関に入り込むことによって現場でしか知ることができない潜在的な可能性及び問題点に精通する。
達成状況	農業関連機関へのトリップを追加することで、外部からの鉄道事業への期待や現状のヒアリングを行うことができ、バングラデシュにおける鉄道事業の重要性を農業経済学からも発見することができた。長期滞在・継続的な職員とのコミュニケーションを通し、表には出てこない政府系組織としての組織構造の問題にアクセスすることができ、日本を含む外国政府や国際機関が新興国政府に対してどのような援助をすべきであるか、これまでの現状を把握した上で発見することができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターン内容の確定・変更の際に毎回上層部からの許可を得る必要があり、とかく行動が遅かった。様々な地域オフィス・セクションに訪問する中で常にVIP扱い、話をしてもらっても表向きの成功例や好ましい話しかされず、ベンガル人の誇張する性格も相まって現実的な話ができないことがあった。
対処方法	上層部に直接連絡をとるが、基本的には早いうちに、継続的に声をかけお願いするようにしていた。日本人としてVIP扱いを受ける一方で、興味を持ってもらえる立場を利用し、仕事内外問わずできるだけコミュニケーションをとるようにしていた。自分が学生であったことなども含め、距離が近づくとつれて内側の話も話してもらえるようになった。

インターンシップ風景 ①



小型滑車に乗り線路の目視点検している最中の写真



各セクションにてレクチャーを受けている様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	新興国政府系機関においては上層部への権力集中・政治活動との結びつきが思っている以上に強く、現状を知らずしては本当に効果的な開発が行えないと知った。対象組織の権力構造がどのようになっているか、加えて他の外国政府が行っている開発援助についても注視する必要がある。
理由	上記の知識なくして行われている多くの事業を目の当たりにし、政府系組織上層部・諸外国政府の魂胆に気付かなければ無駄な投資を行うことになってしまうことを悟ったため。バングラデシュで高く評価されているJICAを通した日本の開発援助が今後も効果的に新興国で発揮されるためには、上記のような知識を有し、事業を練る必要がある。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

まずは滞在を通してバングラデシュという国の潜在能力に様々な面から気づくことができた。これは今後の進学/就職の軸になると同時に、当地で創出した人的コネクションを有効に使えと考えている。また、政府系機関でのインターンゆえ、新興国政府系機関の内的な問題に多く気付くことができ、評価されるべき人が評価されない現状、上層部の許可なしに何も行動が起こらないためにスピード感と柔軟性のない組織体系と、こうした行政レベルでの内部改善には同じく政府行政レベル、または国際機関からの強力な外的圧力が必要であることを実感した。これまで考えていなかった行政からのアプローチの必要性というものを認識し、同じく就職活動または進学の基軸をなすことを期待している。

### 5. 受入機関のコメント

誠実かつ丁寧で、全ての課題に対し時間に正確にこなしていた。  
聡明な学生であり、あらゆる行事・インターンにおいて優れていたと評価できる。  
彼の今後の成功を祈る。

### インターンシップ風景 ②



アジア開発銀行との会議への参加



ハルタルと呼ばれるゼネストによって燃やされた車体を見せてもらう

No.114 (KB105)

派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Dhaka Water Supply and Sewerage Authority (DWASA)		
受入機関概要 (事業内容等)	ダッカ市内の上水道・下水道の整備・運営と洪水に備えた排水設備の整備		
派遣期間	2013年9月24日 ～ 2014年2月28日		
所属先	太陽ASG有限責任監査法人		
所属部署	監査	年齢／性別	32歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	DWASAの様々なセクションを訪問し、業務内容に関するヒアリングを実施。 DWASAの保有する施設を視察。 DWASAの財務諸表を分析し、改善・提案を実施
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	駐在員等に対して、バングラデシュで直面する問題について理解する。 会計の差異を理解する。 受入機関で行うヒアリングを通して、バングラデシュ人の労働習慣等について理解する。 事業計画作成や収支管理に関する提案を行う。
達成状況	政情不安から、駐在員に質問する機会は限られた。 会計ルールは国際会計基準に近似していると理解した。 組織はトップダウンで動いているため、下からの提案等はないと理解した。 収支管理に関し、一部責任の所在が明確でない部分があると理解した。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	5年に一度の総選挙に伴う政情不安により、インターン先に長期間出勤することができなかった。 世話役に要求して承認された課外活動であっても、課外活動直前で上長に否認されて課外活動ができなかった。 全く英語が聞き取れない人から説明を受けて理解するのが難しかった。
対処方法	インターン先に訪問できないときは、比較的安全な立地にあるJETROやその関係企業に訪問した。 課外活動をするときは、事前に上長の承認をとるようにした。 理解が曖昧なときは、こちらから復唱したり書いたりして確認するようにした。

インターンシップ風景 ①



スラムを訪問



業務に関する質問を実施

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	他の宗教(特にイスラム教)に関する理解が深まった。危険な宗教という偏見は消えた。 会社の看板ではなく、個人の資質をより磨く必要があると意識できるようになった。 語学力は向上しなかった。
理由	イスラム教徒は、友好的で温厚な方が多く、原理主義者を否定していることを知ったため。 起業している日本人・ベンガル人とお会いするたびに、自分は何をしているか・どういう人間かということにコミットする姿勢に感銘を受けたため。 ベンガル人の英語には独特の発音があるため、ベンガル人が使う英語には慣れたが、汎用性があるとは考えにくい。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

バングラデシュに関する知見が広がったので、バングラデシュ進出を検討している企業に配布する投資ガイドを作成する。  
進出を希望するクライアントには進出支援サービスを提供しているコンサルタントを紹介する。また、実際に進出した際には会計サービスを提供する。  
今後イスラム教徒と仕事をする機会が生じた際に、イスラム教徒の考え方を尊重する。  
ベンガル人はおしゃべりが好きなので、協働する際にはおしゃべりに時間を取られない仕組みを構築する必要があると学んだ。

### 5. 受入機関のコメント

受入機関が用意した全てのプログラムに参加し、インターンシップ期間を通じて誠実で精力的で一生懸命に活動していた。  
そして、彼は新しい環境や不利な状況に対処できる素晴らしい能力を持っていた。

### インターンシップ風景 ②



浄水場を訪問



経理部門でヒアリング

No.115 (KB092)

派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Local Government Engineering Department(LGED)		
受入機関概要 (事業内容等)	バングラデシュ国内の農村開発、都市開発、小規模水資源開発という三つを柱に、地方レベルのインフラ事業を主に行う公的機関。		
派遣期間	2013年9月24日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	25歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	主に週替わりで受入機関内の様々な部署を訪れ、その事業内容を学び、最終的に報告書を提出する。部署は受入機関の事業全体に網羅的に関わる専門部署と、受入機関が実施している各プロジェクトに関わる部署があり、前者で組織全体を体系的に理解した後、後者を通じてプロジェクト現場に足を運び、プロジェクトの実情を学んだ。
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	本インターンシップに参加することで、受入機関がバングラデシュの開発に関わる役割を理解し、バングラデシュの開発事情や地方のインフラ事業に関する知識を獲得したい。また、本インターンシップによって今後の仕事に繋がる人的ネットワークを構築し、自らが将来的にグローバル人材として活躍するためのスキルアップを図りたい。
達成状況	バングラデシュのインフラ開発事情やそこで受入機関が果たす役割については、インターンシップを通じて概ね達成することが出来た。地方と都会両方の事業を行っている受入機関の事業をフィールド調査などを交えて学ぶことで、理論と実践の両方を知ることが出来たと考える。しかしインターンシップの活動は主に受入機関内のみで行われたため、活動中に外部団体の方に会う機会は稀であり、広い意味での人的ネットワークを構築したとは言い難く、ビジネス的なスキルアップも達成途上と言える。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	インターンシップの一番の目的がプロジェクト現場に足を運び、開発の現状を把握することであったが、政情不安から受入機関側がその望みを許さず、当初はなかなか目的に沿ったインターンシップ活動が出来なかった。
対処方法	リスク管理の必要性を心得ていることを伝えつつ、コーディネーターと何度も話し合いを重ねお互いの妥協点を探ったり、出張許可を出す権限を持つ上長に直接相談したり、自分の望みを積極的に粘り強く伝え続けた結果、政情不安が和らいだ際には、予め立てた計画をすぐに実行することが出来た。

### インターンシップ風景 ①



プロジェクト現場で受益者と交流



受入機関本部でレクチャー



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	グローバル即戦力として特に向上した資質は、異文化理解力とナショナル・アイデンティティであり、向上しなかった資質は、実行力である。
理由	今回は私にとって初めての途上国、またイスラム教国家での長期滞在であったため、インターン期間を通して新しい文化や風習に直面することが多々あった。こうした経験を通して、様々な環境や人と出会い、それを受け入れつつ、自国との違いを認識する能力が向上したと言える。 また多くの活動目標を設定したが、政情不安や受入機関の都合でそれを実行することが難しいこともあり、設定した目標を確実に行動に移す能力が上がったとは言えない。しかしその反面、自分が与えられた環境下で出来ることを探し実行するという柔軟性の能力は向上したと感じる。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

4月から始める仕事において将来の顧客となりうる組織の内側を、内側から目に出来たことは、今後仕事を遂行する上で顧客ニーズを深く理解することに繋がった。さらに、現地に住むバングラデシュ人や日本人との人的ネットワークの構築が出来たことは、実際にバングラデシュで合弁企業などを作る際に役立つと考える。また半年弱という短い期間ではあったが、途上国で働くことを実体験出来たことも、途上国ビジネスの今後の可能性を考える上で重要な経験となった。

### 5. 受入機関のコメント

非常に素直で思いやりのあるインターンだった。  
時間に正確に行動し、スケジュールに則った仕事に対し真摯に取り組んでいた。  
周りの人々に協力的で、常に親切心を持って行動していた。

### インターンシップ風景 ②



政府運営の小学校を訪問



農村コミュニティにてヒアリング

No.116 (KB078)



派遣国	Bangladesh People's Republic		
受入機関	Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS)		
受入機関概要 (事業内容等)	Chattagram AOTS Alumni Society (CAAS)は、AOTSの日本での研修プログラムに参加したチッタゴンの人たちが結成している同窓会である。		
派遣期間	2013年9月24日 ~ 2014年1月24日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	文学部	年齢／性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	(1) 自分の関心のある企業・機関での短期のインターンシップ (2) バングラデシュの電力インフラに関するレポートの作成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語力、異文化の人とのコミュニケーション能力の向上</li> <li>・インフラ業界、プラントエンジニアリング業界への就職に向けた自己の将来ビジョンの形成</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語力に関してはスピーキング能力を除けばある程度向上したと考える。</li> <li>・異文化の人とのコミュニケーションについても、業務内外問わずバングラデシュ人と交流を深めたことで獲得できたと考える。</li> <li>・企業訪問を通じて国の経済、社会に大きな影響を与えるインフラ業界への関心がより高まった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今年の1月に5年に1度の総選挙がおこなわれ、昨年の10月頃からハルタル(ストライキ)が頻繁に発生して11月から12月前半にかけてはホテル待機の日々が続いた。いかにその時間を有効活用するかが課題であった。</li> <li>・自分の企業を探して受け入れ機関の担当者と相談してもなかなか実現できないこともあった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホテル待機の時間を利用して、同国のインフラ事情を調べるなど情報収集を行った。そして、短期オンサイトトレーニング先の電力開発公社に電力分野の日本企業を紹介するレポートを提出した。</li> <li>・どうしても行きたい企業は事前にインターンシップ計画を詳細につくり、相手機関の担当者とディスカッションをおこなった。結果、担当者のコネクションのない機関にも訪問することができた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



小学校で日本を紹介するプレゼンを実施



2週間通ったチッタゴン都市開発省

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した 主体性・積極性、好奇心・チャレンジ精神、異文化理解力、語学力</li> <li>・向上しなかった ストレスコントロール力、柔軟性</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハルタルのせいで出勤できないことが辛かったが、待機時間を活用して電力開発公社向けのレポートを作成したことで、主体性やチャレンジ精神などが向上したと考える。</li> <li>・語学力にも多少の改善がみられた。</li> <li>・他のインターンとの共同生活の中でうまくストレスコントロールをできない場面もあった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・英語力を多少向上させることができ、グローバルに働きたいという気持ちが一層大きくなった。周りのインターン、そしてバングラデシュの大学生は非常に英語が堪能で、自分自身の英語学習に対するモチベーションが高まった。
- ・異文化に対してもできる限り相手に歩み寄れる努力ができるようになったと考えるので、将来海外で働く際には生きてくると考える。
- ・色々な企業を訪問した中で、一国の経済や社会に大きな影響を与えるような業界（電力や水、道路といったインフラ業界、資源開発業界、プラントエンジニアリング業界）にとくに大きな魅力を感じるようになった。就職活動では、バングラデシュでの企業訪問の経験を活かして上記の業界を目指している。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは訪問する企業を自ら調べて提案するなど、自分の関心のあるテーマを熱心に学んでいた。
- ・休日にも孤児院を訪問するなどバングラデシュのことを理解しようと努力していた。
- ・ベンガル語を学習してCAASのメンバーともコミュニケーションを取ろうという姿勢に好感が持てた。

### インターンシップ風景 ②



マイクロファイナンス利用者へのインタビュー



肥料プラントでの3日間のインターン

No.117 (KB220)

派遣国	Bangladesh People's Republic		
受入機関	The Chittagong Chamber of Commerce and Industry (CCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	チッタゴン管区内における経済について広報活動、政策提言、セミナーの開催を行う。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	法政大学		
所属部署	法学部	年齢／性別	23歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・チッタゴンにおける投資環境の現状と課題を調査するために、公的機関・民間企業へのインタビュー、案件視察</li> <li>・セミナー、会議の運営</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	・バングラデシュ政府は、貿易、産業、投資などを通じた経済開発のために、外資企業とどういったwin-win関係の構築を求めているのか、どのビジネス分野を更に開発していきたいのか、相手国における市場ニーズを調査する
達成状況	・概ね達成: ・公的機関だけでなく、民間企業へもインタビューへ行くことで、包括的に情報収集が出来、現状・課題ともに理解することができた。また、日常のインターンシップを通じて、両者のビジネスに関する情報交換が出来た点が有意義であった。今後のビジネスにおける日バの架け橋だけではなく、個人的にもバ国の開発問題を解決できるような人材になりたい。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップ計画を練る際に、こちらが達成したいことを提示すると「問題ない」とよく言う。
対処方法	何を根拠にその発言をするのか追求し、期限を必ず設けるようにした。 また、一週間ごとに必ず話し合いの場を設け、受入機関と当方の間に誤解等ないようにつとめた。

インターンシップ風景 ①



商工会議所で働いている皆さん



チッタゴン港視察

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上したこと</li> <li>- 初対面で、次のチャンスを作る力</li> <li>- ネゴシエーションスキル</li> </ul>
理由	<p>数時間のミーティングという限られた時間内で、次また会ってもらふ約束、違う人を紹介してもらふなど、次につながるチャンスを毎回作るよう心掛けていた。結果的には将来的に長年ビジネス関係を構築できる相手を見つけることができた。Cool head, warm heartをいかに伝えるかが重要か、学ぶことができた。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

#### (1) キャリア

・バングラデシュが抱えている経済開発問題に対して、経済・金融の面から携わる。そのために、数年以内に海外の大学院で修士号を取得することを決定した。将来は必ずバングラデシュへ戻り、国創りに貢献したいと思う。

#### (2) ネットワーク

・数名のキーパーソンとの継続的なコンタクトが帰国後のカギとなるため、定期的に連絡をする。

#### (3) 今後の就職

今回得た経験と、将来の夢をつなぐために、就職先ではアジア金融に特化したい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・日々のインターンシップ活動に対して熱心に取り組んでいた。
- ・ベンガル語も少しであるが覚え、オフィスにもよく馴染んでおり、「家族」のような存在となった。
- ・チッタゴン到着から第一週目は政情不安により活動が思うとおりに進まなかったが、それ以外は特に問題もなく、上手いいった。
- ・日本とバングラデシュの政治・経済の仕組みの違い等、互いに情報交換ができ、有益であった。

### インターンシップ風景 ②



縫製工場視察



通常の商工会議所の外部ミーティングの様子

No.118 (KB132)



派遣国	Bangladesh People's Republic		
受入機関	Premier University		
受入機関概要 (事業内容等)	Bangladeshの私立大学。学生総数2万人以上、キャンパスは合計4つにのぼる大型大学。		
派遣期間	2013年9月24日 ~ 2014年2月28日		
所属先	上智大学		
所属部署	法学部	年齢／性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	生徒として講義への参加、講師として生徒へのレクチャー、大学を離れて自分の希望する機関への訪問型短期インターン
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	現地でのヒューマンネットワーク構築、理論的/実践的ビジネススキルの習得、ビジネスの実践、ベンガル語の習得、将来のキャリアパスの明確化、 Bangladeshの経済情勢及び展望の考察
達成状況	現地企業からジョブオファーをもらったり、MOUを通じたビジネスパートナーを作ることが出来たという点において、ビジネススキルの習得、実践、ネットワークの構築はほぼ100%満足に達成出来た。ベンガル語については交渉相手が常に英語が堪能であったため習得するインセンティブが湧かず、自分の中では20%程と、達成出来たとは言い難い。 Bangladesh経済の考察についても多様な企業・機関訪問を通じてかなり理解が深まり、70%程は達成出来たと感じる。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	前半は活動内容が講義の受講や見学型の企業訪問しかしておらず、受動的な活動内容に満足出来ない日々が続いた。いくら知識やコネクションを蓄積してもそれらを実践に移す機会が全くないということはかなり実益に乏しいインターンシップになってしまうのではと危惧していた。
対処方法	インターン期間の前半で稼いだネットワークを活かして、短期インターン先で派遣・広告代理店ビジネスを担当した。自分に自信が付いていくにつれて相次いで多くの短期インターン先で、プロジェクトに参加させてもらうことに成功し、最終的には日系1社、現地2社にジョブオファーをもらって日本に帰って来ることが出来た。帰る直前に大学でも100人を超える生徒を相手に自分のレクチャーを持つことも出来た。

#### インターンシップ風景 ①



首相の直近のPPP担当CEOと



大学での講義

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上したスキルとしては、第一に言語能力、そこから派生して英語での交渉能力、特に言葉選びやジェスチャーを交えた説得力、相手を待たない即効性や行動力、相手の文化になじむ適応能力、肉体的なタフネス。改善しなかったものは、うまくいかないことが続くと落ち込んでしまう精神的な弱さ。
理由	国際的なビジネス展開を行うにあたって、特にクライアントやパートナーの獲得の際に必ず英語での交渉能力が要求される。特に大企業のようにバックアップがない人にとっては、英語が堪能であることは前提としてそれを用いた有効な交渉・説得能力、そして明日を待たない速効性が重要であると感じ、実践できるようになった。また、日本の名刺交換マナーなど海外で守る必要はない。日本ならではの丁寧さが原因で相手と壁が出来てしまうと感じる時はこちらのルールに従う柔軟性が大切。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

短期インターンシップでは、造船関係のプロジェクトに関わらせてもらっていたので重工業関係に知識、経験を活かすことが可能だと思われる。また、現地での短期インターンシップのメインはベンチャーファームだったためITベンチャーなどは働き場としても面白いと感じており、また、バングラデシュでITか広告系かマーケティング会社を起業することにも魅力を感じている。

自分に合った企業選定をしてそれと並行しながら自分のビジネスを持つてみるのが一番よいのではないかと考えており、社風、国際性、自分の精通している分野かどうかを軸になる。海運、造船、輸出入、IT、人材派遣や広告関係などについて、今回の経験を通じて、Expertiseがそれなりに蓄積したので、今後のキャリア形成の参考にしたい。

### 5. 受入機関のコメント

大学での英語でのレクチャーがとてもいい反響だった。

元々留学していたことなので英語は堪能だったが、こちらで色々な経験をして人前で堂々と話せるスピーチ能力が身に付いたと自信を持って言える。こちらの文化への適応力や、無理をせずきちんと現地の人の言うことを聞く従順性のおかげで問題なくインターンシップを終えることが出来たと思っている。

### インターンシップ風景 ②



現地のマハムニ村にて



PHPグループのMDと

No.119 (KB044)



派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	The Structural Engineers Ltd. (SEL)		
受入機関概要 (事業内容等)	プライベートの総合建設、不動産会社。規模は国内TOP10に入る。単体従業員数500人程度。中・上流階級向けの住居及び商業ビルの設計施工を行う。加えて販売や案件の確保等の不動産業も行っている。		
派遣期間	2013年11月4日 ~ 2014年1月31日		
所属先	東京理科大学大学院		
所属部署	理工学研究科	年齢／性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	構造設計部門に配属となったため、通常の業務内容は建築設計部門で設計、デザインされた構造物に対しETABS(Extended Three-dimensional Analysis of Building Systems)を用い数値計算モデルを作成し地震や風等に対しBNBC(Bangladesh National Building Code)を満足する性能を有しているかをチェックしていた。また建設現場を通じバングラデシュの施工法について学んだ。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	熱帯性気候による激しい降雨やサイクロン等の日本とは異なる自然環境を持つバングラデシュの建設現場を体験することで適切な判断力や応用力を磨き、Civil Engineerとしてより包括的な考え方を身に着けること。及び日本国内における建設事業は震災復興及び維持管理面等を考慮に入れても減少傾向にならざるを得ない事が現実であり、海外展開は必須である。今後一層の人口及びGDPの増加が見込まれるバングラデシュにおいて、今後の土木事業ビジネス展開を目指しネットワークを構築すること。
達成状況	建設重機を持たないバングラデシュの建設現場はほとんどすべてのことを人力で賄っており、日本の施工法しか見たことが無かった自分にとって新鮮であった。一方で、後述のストライキにより行動が大幅に制限されていたため、自然災害の激しいダッカ市外の建設現場を見学する事が出来なかった。また、ストライキにより訪問できた会社数が限られていたため幅広い人脈を築くということは難しかったが、現地受け入れ機関も含め、少なくとも正確な現地情報を仕入れられる程度のコネクションは確立できたと考える。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	5年に1度の総選挙及び戦争犯罪人の死刑執行が重なり、前代未聞の大規模ストライキが行われていたため外出許可がほとんどの日に下りず、予定を立てた意味すらよくわからない状態であった。
対処方法	本来非営業日である土曜日に出社してストライキを回避した。また、ストライキの無い金曜日に会社へ移動し一週間会社に泊まり込むことで出社した。また危険度の低い住居エリアから移動できなかった場合には、同エリアにあるJETROへ出向した。JETRO担当者を通じ自分が興味のある分野(バングラデシュのエネルギー分野)で安全な場所にあり、訪問可能な日系企業を訪問したり、資料室で調査を行いJETRO通商広報掲載を目指したレポート作成を行った。

### インターンシップ風景 ①



床スラブの配筋チェック



RC柱養生及び梁鉄筋作成風景



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・向上した資質 好奇心・チャレンジ精神、ストレスコントロール力、異文化理解力、ビジネス環境理解度</li> <li>・向上しなかった資質 語学力(英語・現地語)</li> </ul>
理由	<p>自分にとって初めての南アジアであり、地理も歴史も全く分からない状態で飛び込んだが、バングラデシュ人の同僚や友人を通じ歴史や文化を学んだため生きた知識を得ることが出来た。これにより世界情勢への興味も増し、自発的に自分の知らないことを学ぶ姿勢に磨きをかけることが出来たと考えるから。同時に、現地の生活に馴染むまでは苦痛ではあるが、同時に打ち解けた後の異文化交流の楽しみを身を持って感じる事が出来たから。語学力については、すべての業務が英語で行われたため、現地語は上達しなかった。また、担当者と自身の英語力に差が無かったため英語力も特別向上しなかったと考えるため。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

正しい情報が出回りづらく、権力がモノを言う南アジアにおいて、現地有力者とコネクションが出来たことはビジネス展開において大きなアドバンテージと成り得ると考える。また日系駐在員及びJETROとの会話を通じ、日系企業が南アジアに進出する際の難しさ(文化、価値観の相違等)を間近で見ることが出来たことは将来海外ビジネスを行う際の良い例を観れたと感じている。

### 5. 受入機関のコメント

インターンはバングラデシュ人とまでは言わないが非常に”talkative”であった。ストレートな物言いで、数値解析に高い見識を持っていた。自分に何が出来るかを理解しており、自分の専門分野に関連する内容に特に高い興味を示していた。質問する事に中途が無くそのことが周りにも良い影響を与えていた。土木技術に対し高い理解を示し、自分なりにものごとを理解する方法を知っていた。時間に正確であり、熱意を持って業務を行っていた。アメリカの大学院に行っていたこともあり、高い英語力(特にスピーキング力)を備えていた。いくつかの価値のある提言をしてくれたが、実現するためには少し時間がかかるかも知れない。

### インターンシップ風景 ②



ETABSを用いた数値解析



Social Business Design Lab.にてDr.Yunusと

No.120 (KB207)



派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Well Group		
受入機関概要 (事業内容等)	紡織・染色、アパレル・テキスタイル縫製工場にて主に欧米向けのカジュアルウェアを生産、輸出している。同グループはレストラン、ホテル・アパートメント経営からフードビジネスへと様々な分野へ幅を広げており現在急成長のグループである。		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢／性別	30歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	アパレル・テキスタイル工場にて基本的な生産工程を学ぶ。また、品質・生産管理方法を学ぶと共に、意見や改善点などのフィードバックを行った。また、今後派遣国でビジネス関係を構築するための様々の分野の人脈とコネクションを開拓した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アパレル工場・輸出国側での生産管理体制と輸出手続きの理解を深める。</li> <li>・バングラデシュのアパレル製品の品質と価格の調査、今後の派遣国への進出に向けての収集を行う。</li> <li>・アパレル分野における人脈と情報の開拓、またビジネス面だけではなく社会・文化の理解も深める。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的な生産工程と全体の流れを理解することができた。しかし、貿易手続きに関してはテキストや資料の読み込みしかなかった。</li> <li>・品質管理や生産管理に関して、現場との意見交換や改善点の提案等フィードバックにもつなげることができた。</li> <li>・バングラデシュのアパレル企業だけではなく様々な分野のネットワークを広げることができた。</li> </ul>
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1月の総選挙(5年に1度)に向けてハルタル(ストライキ)や道路封鎖が多発したため受入機関へ出社できない日が多かった。また、受入機関の担当者から紹介してもらった別の担当者を元に、現場や他の部署を回りながら自分で適宜担当者を見つけてインターンを進めていった。無駄に待たされることも多かったため、柔軟に、しかし時には自分の意見を押し通すぐらいの強い姿勢で行動に移していった。
対処方法	通勤手段をCNGやリキシャに変えて受入機関担当者と一緒に出勤できるように交渉を行った。インターン活動では担当者から紹介してもらった別の担当者を元に、現場や他の部署を回りながら自分で適宜担当者を見つけてインターンを進めていった。無駄に待たされることも多かったため、柔軟に、しかし時には自分の意見を押し通すぐらいの強い姿勢で行動に移していった。

インターンシップ風景 ①



<OUT-PUT QC 作業>縫製ラインの最終検品工程にて、縫製に関する品質チェックを行う



<紡績・染色工場見学>敷地内の紡績・染色工場にて紡績～染色・仕上げ加工を見学する

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	率先力・行動力・ビジネスネットワークの構築 コミュニケーションスキル(特に英語) 自分の業種や分野以外の知識
理由	自分から率先してとにかく行動に移していくことができれば、様々な人脈を広げることが出来る。異業種・他分野でもネットワークを広げておくことで、どこかで自分の目標点につながる人や情報を入手することも紹介してもらうことも出来たためだ。また専門以外の知識や情報を持っていることで新たな分野へのビジネス展開や、更に多くの人脈やネットワークを広げることが出来る。しかし、その為には英語でのコミュニケーションが出来るようになることが必要だ。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

バングラデシュのアパレル業界へ今後の展開に関与していく大きな人脈とネットワークを作ることが出来た。また、様々な業種の人たちと出会うことで色々な視点からこの国の情報を得て理解することが出来た。ハルタルや道路封鎖の影響でインターン活動が思うように行かない中で、自分から出来ることを見つけ出して行動につなげる率先力と行動力を今以上に身につけたことが、今後海外とのビジネスを行う上で必要になると実感した。

バングラデシュで構築したネットワークを使って、日本企業だけでなくトルコや韓国のアパレル企業とも情報網を作ることが出来た。ここで構築したネットワークと人脈を駆使して、今後はバングラデシュのアパレル業界に深く関与していけるようにする。

また、構築したネットワークの中のいくつかのバングラデシュ企業からも今後のビジネスに向けての窓口になってほしいと言われ、同国とのビジネスをはじめたい日本企業の窓口になるために情報発信を行っていく。

### 5. 受入機関のコメント

初めての日本人インターン受け入れだったが、積極的に自ら行動して様々な事にチャレンジしていったようだ。オフィスや現場でも、非常にfriendlyで多くの社員やワーカーからも好かれており同じデスクや現場でインターンを進めていた。非常に熱心で、英語が話せないワーカーともbody languageやgestureを使用してコミュニケーションをとっており関心した。

### インターンシップ風景 ②



アパレル工場の縫製ライン視察



生産ラインで縫製業務に従事

No.121 (KB101)



派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Vertex Innovative Apparels Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	チッタゴン郊外の縫製工場 (2012年操業開始、従業員数 約400名)		
派遣期間	2013年10月8日 ~ 2014年1月3日		
所属先	早稲田大学大学院		
所属部署	社会化科学研究科	年齢/性別	24歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産部門(裁断、縫製、梱包など)と管理部門(品質管理、人事・コンプライアンスなど)でのOJT。</li> <li>・受入機関が作成した教科書に基づき、品質管理や生産工程を学ぶ。</li> <li>・他の縫製工場の訪問とインタビュー。</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<p>①アパレル産業における日本とバングラデシュ間の関係強化に貢献すること。</p> <p>②将来途上国での海外展開に積極的な企業に就職し、グローバル人材として活躍できるよう能力と経験を得ること。</p>
達成状況	<p>インターンシップの第一の目的については、個人としては達成したといえる。今後、実際にアパレルメーカーに就職できれば、今回のインターンシップで得た経験やコネクションを活かせるだろう。第二の目的については、異文化コミュニケーション力や英語力が向上しただけではなく、派遣国の文化や政治・経済情勢への理解を深められた点において達成できた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>最終製品の検品をしていた際、予想以上に多くの不良や欠陥、汚損を発見した。しかも、縫い目のずれ、生地柄の合わせのずれ、ちょっとした汚れ、など少し気をつければ防ぐことのできる程度のものばかりだった。最終検品の前に、四段階の検品を経ているにも関わらず、前段階で不良品を防げないのは問題である。</p>
対処方法	<p>第一に、同様の不良を連続して発生させないために、不良が見つかったときは、その縫製を担当している工員に直接すぐに伝えた。第二に、マネージャーに社員にミスが出た時に、どのような手順を踏まれば不良を出さなくて済むのか、分かりやすく指導することが大事なのではないか、と提案した。</p>

インターンシップ風景 ①



裁断部門のスタッフと



パターンメイキングの研修中

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	派遣国の政治経済情勢、ビジネス環境(受入機関を取り巻く業界の動向)への理解度が向上した。
理由	インターンシップに参加した2013年は、バングラデシュの縫製工場の倒壊事故や火災をはじめとして、労働条件に不満をもつ労働者のストライキが頻発した。そのような状況を受けて、同年12月には最低賃金の増額が決定した。一方で先進国企業の責任が問われたことから、縫製工場の労働環境に関する条例が定められるなど、同国の縫製業界において大きな変化のある時期であった。また、政治的にも選挙の実施形式を巡って与野党が対立し、連日ストライキや道路封鎖が発生し、混乱を極めた時期であった。このように、毎日めまぐるしく政治・経済情勢が変わる中で、特に同国の政治経済情勢や縫製業界に関する理解度は上がったといえる。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・本インターンシップで得た、衣料品生産や工場運営に関する知識や経験は、将来アパレル分野で就職する場合、非常に役立つと思う。
- ・バングラデシュは政治的混乱や公共サービス・インフラの欠如といった問題は多くあるが、縫製業をはじめとして製造業の拠点としては有望といえる。バングラデシュで既に活動をしている企業、あるいは今後進出する予定のある企業で働く機会があれば、本事業で得た現地の政治・経済・ビジネス関連の情報は有益になるだろう。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンの受け入れは、工場の工員に良い影響を与えた。インターンが工場です仕事をするのを見て、周りの工員もベストを尽くそうとがんばっていたようだ。
- ・インターンは礼儀正しく、活動的だった。
- ・インターンの受け入れを通して、日本文化や日本のビジネス環境についても知ることができた。
- ・インターンはバングラデシュの縫製業に高い関心を示していたので、今回のインターンシップで現場で働くことにより多くを学んだだろう。

### インターンシップ風景 ②



社長と一緒に工場訪問



製品の検品作業中

No.122 (KB229)



派遣国	バングラデシュ人民共和国		
受入機関	Vertex Innovative Apparels Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	衣料品の製造工場でその製造物の全てを国外へ輸出している。2011年8月に設立された新しい会社で、工場、事業所の数はともに一つ。従業員は250名程度		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	衣料品の製造工場での研修、その他製造工場等の見学、リサーチなど。美術大学やデザイン事務所等を利用したアート、教育等に関する人的ネットワーク形成。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	・アパレルビジネスにおけるデザインの重要性や役割についての理解、バングラデシュにおける衣料品製造の技術やノウハウについての理解を深める。・デザイン、工芸、美術、教育の分野で活躍する企業や個人とのネットワークを構築し、連携の可能性を探る。・英語を用いたビジネス能力の向上。
達成状況	・想定していたファッションデザイン、テキスタイルデザインの分野以外に、工場でのコンプライアンスやヒューマンリソースなど、これまでにあまり馴染みのなかった分野で、アートやデザインが関わることのできる可能性について発見することができた。・チッタゴン大学芸術学部の教員や学生、アート系雑誌departの編集部、ダッカのアートサミット、デザイン事務所THE ADとの仕事や共同のプロジェクトをいくつも実施することができた。・普段の工場での英語でのやり取りの他にも、大学での特別講義を行う機会を得ることができた
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	言語コミュニケーションの問題。教育レベルがまちまちなので、状況によっては英語でのコミュニケーションが全く成り立たないことが多々あった。特にインターンシップ先の工場の労働者に対するリサーチでヒアリングを行った際に問題となった。
対処方法	1.現地語の習得 2.現地語の質問シートを事前に準備する(但し、読み書きの能力も教育レベルに大きく左右される) 3.通訳の依頼 オフィサーに工場の労働者との仲介を依頼、インターンシップのコーディネーターに相談、日系企業で働くバングラデシュ人に、定期的に日本語を教える代わりに現地語に関する様々な相談をすることができた。

インターンシップ風景 ①



工場の製品チェックの部署について説明を受けている様子



研修先の工場の縫製部署の様子

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	数多くあるが、特に現場での実際の作業の様子や労働環境を直接見て、体験できたことが非常に大きかった。
理由	コンプライアンスの問題や大きな事故などで近年、関心も急速に高まっているバングラデシュの繊維産業界であるが、海外事業者との契約にもコンプライアンス等の影響で労働状況の確認無しには行うことのできない状況にある。また、工場内部の事情を外から伺うことはなかなか困難であるため、それらを体感できたことは非常に価値の高い経験である。

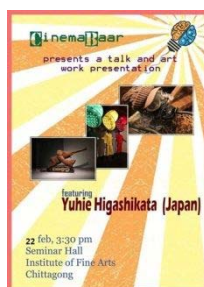
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

工場でのコンプライアンスやヒューマンリソースなど、これまでにあまり馴染みのなかった分野で、アートやデザインに関わることのできる可能性について発見することができた。印刷物のデザインと出力をバングラデシュで受注して行うようなビジネスモデルを一つ考えることができた。大学同士をつないだ共同研究のプロジェクトの可能性など。
---

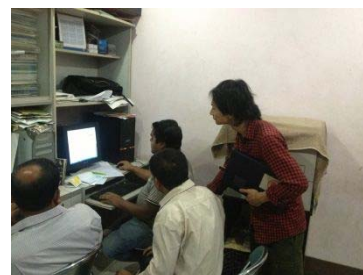
5. 受入機関のコメント

非常に真面目な態度で、アパレルビジネスについて、実際の現場の様子を体験しながら熱心に学んでいた。時間に厳しく、仕事も早くて正確であり、その姿勢はオフィスの職員や工場の労働者にたくさんの影響を与えていた。
---

インターンシップ風景 ②



地元の大学で特別講義を行った  
企画の宣伝リーフレット



デザイン事務所でDTPデザイン  
についてのやり取りや発注

インド



No.123 (KB029)



派遣国	インド		
受入機関	Delhi Mumbai Industrial Corridor Development Corporation Limited (DMICDC)		
受入機関概要 (事業内容等)	日印共同の地域開発構想であるデリー・ムンバイ産業大動脈構想の推進主体。対象地域におけるインフラ開発のための案件形成調査、案件開発を担当。		
派遣期間	2013年9月30日 ~ 2013年12月27日		
所属先	双日(株)		
所属部署	電力・環境インフラ 事業部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	DMIC案件の理解、DMIC案件(鉄道、水、工業団地等)に関する日系企業向けWork Shopの開催準備、鉄道、物流案件の事業性調査、調査結果に関するDMICDCへのプレゼンの実施(今後のアクションプランの提案含む)、現場視察等。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①DMIC案件の概要理解、現地側のニーズの確認、及び日系企業が参画する上で整理されるべき条件の整理、②政府関係機関との関係性の構築、③インドの商習慣・文化の理解、④語学力(英語)の向上
達成状況	現地関係機関との面談、DMICのWork Shopを通じ案件概要、現地側のニーズを理解し、現地関係機関と関係性を構築することが出来た。 商習慣の理解、語学力の向上に関しては一定の成果があったものの、文化の理解(現地語の習得を含め)については十分であったとはいえ、今後の業務を通じて理解を深めていきたい。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	課題:インフラ分野におけるPPP案件における政府・民間企業間のconflict of interestの解消(政府と民間企業のWin-Winの関係性の構築)※インフラ開発の更なる推進の為には、PPPの活用が期待されているが、インドにおいてはPPP制度の整備が不十分とインターンシップを通じて感じた為、改善案を検討したもの。
対処方法	対処:結論としては、具体的な改善策を提案することは出来なかった。本課題はインドに限らず、発展途上国におけるインフラ開発を妨げる大きな問題で有る為、今回のインターンシップで得た経験を生かし、引き続き政府、民間企業がwin-winの関係を構築できる様な仕組みを考えていきたい。

インターンシップ風景 ①



DMICDCカント総裁と  
(カント総裁執務室)



工業団地視察  
(アウランガバード)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質: 現地商慣習の理解。 向上しなかった資質: 主体性、積極性、課題発見力、実行力、現地語の理解。
理由	向上した資質: 現場の担当者と関係性を築くことが出来た為、インフラビジネスの開発に関する受入国の考え方(本音の部分)を聞くことが出来、理解が深まった。 向上しなかった資質: インターン前から意識していた事項であった為、大きく向上しなかった。現地語の理解については、受入機関では主に英語が使用されていたこともあり、自主的に理解するという意識が欠如していた。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

小職の業務は元々受入機関と直接関係を持っている業務であった為、今回のインターンシップを通じて得た経験と関係性を今後の業務、特に鉄道、物流案件の推進に役立てていきたい。

※2014年1月20日に開催されたインド政府の経済問題閣僚委員会にて、デリー・ムンバイ産業大動脈構想にて推進されるインフラ案件の中でJICA資金を活用する案件に関しては円借款(タイド借款\*1)を活用していくことが決定された。今後通常の業務でも、受入先機関であるDMICDCとの関わりが益々増えていくものと思料。

\*1 タイド: 円借款の供与条件の一つで、主契約者は日系企業 or 日系企業+現地企業の連合で、プロジェクト全体金額の30%分は日本製品の納入が義務付けられているもの。

### 5. 受入機関のコメント

インターンシップは当初の計画通り行われた。インターンには、複数の鉄道案件、物流案件を理解してもらい、鉄道案件、物流案件の今後の取組に関するプレゼンを実施して貰った。鉄道案件に関しては、インターンシップにおける分析に基づき日系企業の参画を促すための提言を行って貰い、物流案件に関しては、インドにおける鉄道完成車輸送の問題点、改善点に関して詳細な分析・提言を行って貰い、DMICDCとしても非常に有益なものとなった。

### インターンシップ風景 ②



鉄道ターミナルの視察  
(ムンバイ)



コンテナターミナルの視察  
(ナビムンバイ)

No.124 (KB018)



派遣国	インド		
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII), Southern Region		
受入機関概要 (事業内容等)	インド国内に7,000以上の会員を持つインド最大の商工会議所。各種セミナー/イベント/展示会を主催(開催)、アドバイザリー業務を実施する非営利政府機関。		
派遣期間	2013年10月1日 ~ 2013年12月27日		
所属先	(株)アンテックス		
所属部署	購買部	年齢/性別	33歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	CII主催のインド国内における各種産業/分野/業界に関するセミナーやイベントに参加し、各種情報をヒアリングして知見を深めたり、また時には実際にインターン受入先のスタッフと一緒にイベントの開催や運営に携わった。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	インド国内の建設機械、エネルギー、鉱業を始めとする各産業における市場や需要調査を実施し、弊社の主力製品目である旋回輪において新分野となる風力関連や既存建設機械分野における新しいビジネスネットワークの構築や販路拡大のきっかけ作りをする。また、将来、弊社がインドへ本格的に進出する上で必要となりうるインドで働く現地スタッフの職務に対する姿勢や考え方を理解し、同時に海外経験による視野拡大とコミュニケーションスキルのレベルアップを図る。
達成状況	CIIが主催する建設機械の展示会に参加し、インドの出展企業とのコンタクト、市場調査の機会もあったが、新規分野のビジネスネットワーク拡大にまでは至らず。CIIスタッフとの日々の会話、やり取りなどコミュニケーションは十分取れていたため、インド現地スタッフの職務に対する姿勢や物事考え方など、宗教上、文化上でも理解することができ、得た成果は大きかった。

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	各依頼(スケジュールリング、社内アポイントメント、提出物)に対するレスポンスの遅さと時間や期日に関する問題意識(責任感)の薄さ → 各種要求に対し、CIIスタッフにいかに正確に早く対応してもらえるかが最大の課題だった。
対処方法	幾度に渡るリマインド(メールおよび口頭)により、緊急度(重要度)を認識させた上で、早急な対応を促した。

#### インターンシップ風景 ①



参加、運営補助したセミナー風景①  
テーマ: コーポレートガバナンス



参加、運営補助したセミナー風景②  
テーマ: CSR

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>【向上した資質】 コミュニケーション力、異文化理解力、柔軟性、好奇心・チャレンジ精神</p> <p>【向上しなかった資質】 語学力、ナショナルアイデンティティ</p>
理由	<p>【向上した資質】 コミュニケーションが十分に取れていたために、各項目とも付随して向上したと言える。</p> <p>【向上しなかった資質】 語学力向上を目的にして滞在していないため、語学力は変わらず。 また、ナショナルアイデンティティに関する個人の見解において特段新たな発見はなかった。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

日印間における各種物事に対する考え方の違いを理解した上での  
インド人とのコミュニケーションの取り方やビジネス方法、各種やり取り、取引の仕方、  
マネージングの仕方について、知見を深めることができた。

インドという国、文化や宗教、インド人を知る、理解することができたのが  
担当である海外購買や営業活動、また 今後、インドでのビジネス/自社事業展開/新規開拓をする上で  
役立てて行きたいと思う。

### 5. 受入機関のコメント

・当初インターンがインドにおける文化/食べ物/人々/現地の言葉などに対応できるか懸念していたが、インターンは、こちらが懸念するまでもなくインドの文化的な背景/環境など早期に対応していた。また、現地語(タミル語)に興味を示してくれたのは喜ばしいことであった。インターンが言語や文化的制約などの違いを埋めるにはもう少し滞在期間があれば良かったかもしれないが、総じてCIIとインターンにとってお互いに有益なものとなった。

・インターンは、CIIが主催する多くのイベントに参加、時に運営補助して、各業界人やCIIスタッフ等々非常に多くの人々との交流により、各業界/CIIにおける仕事の仕方/流れを学び、同時に個人のコミュニケーションスキル向上の目標も達成していた。また、インターンがCIIに加わったことにより、CIIとCIIスタッフが、日本の文化/食べ物/仕事/言語 等々について知ることができたことはCIIに良い効果/成果をもたらした。

### インターンシップ風景 ②



参加、運営補助したセミナー風景③  
テーマ：製造業 QC発表大会



参加、運営補助したセミナー風景④  
テーマ： SHIPPING

No.125 (KB211)



派遣国	インド		
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII), Southern Region		
受入機関概要 (事業内容等)	インド最大の商工会議所で7000社以上が加盟。加盟企業、政府機関の相互の連携を深めるため、様々なセミナーや会議を主催。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	25歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CIIの主催するセミナー、会議、サミット、イベントへの参加、補助業務</li> <li>・市場調査(日印の政府機関、民間企業へのインタビューとレポート作成)</li> </ul>
-----------------	---

<b>1. 自身の目標と達成状況</b>	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドの現状や開発現場を知り、特にインフラや環境問題の側面で将来に必要な人脈を得る。</li> <li>・プロジェクトを達成するための各組織の連携と進行過程を学び、日本の技術のプロモーション活動について理解を深める。</li> <li>・情報収集力、分析力、語学力の向上。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CII主催のイベントや会議を通しインドの産業発展への取り組みについて理解を深めることができた。</li> <li>・CIIを含め日印の政府機関、民間企業へインタビューの活動により、将来の大学院での研究や仕事に生きる人脈を得た。</li> <li>・ODAやPPPIに関してプロジェクトの進行過程や各組織の連携、プロモーション活動への理解を深められた。</li> <li>・情報分析、語学に関しては今後も継続的に学習を続ける必要がある。</li> </ul>
<b>2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか</b>	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分が目標としていた情報収集、分析法の習得に関して、具体的な監督者をCIIから得ることができず、困難だった。</li> <li>・インドと日本組織の両方にwin-winとなる提案ができるようになる名目でも調査をしていたが、インフラという視点は3ヶ月という限られた時間の中では範囲が広がった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CIIのSouthern Region officeのインフラ、経済担当者や、Central officeにいる調査部の方を始め、情報収集法を伺った。</li> <li>・インタビュー活動の中でもアドバイスを伺いインフラの中でも電力に焦点を当てることにより、より深く調査活動を行うことができた。</li> </ul>

**インターンシップ風景 ①**



CII Partnership Summit 2014の風景



市場調査、レポート作成等の日常業務

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CIIや政府機関を含むインターンで培った人脈</li> <li>・マクロ、ミクロ、両方の視点で一国の新興国の経済成長への取り組みに対する知識</li> <li>・各関連組織の連携やプロセスに関しての知識・インフラ市場と日本のプロモーション活動の理解</li> <li>・情報収集法の習得・リスニング力の向上と伝わる表現法の習得（インタビューでより深く内容を理解し適切に質問ができる。しかし内容により表現に詰まることも）</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CIIのネットワークを活かし、調査活動や人脈構築のため日印両組織へ積極的にコンタクトを取っていた。</li> <li>・知識を深めるためCII主催の多くのサミットやセミナーに参加していた。</li> <li>・情報収集に関しては勉強になったが、分析に関しては監督者が不在だった。</li> <li>・語学に関して貴重なアウトプットの機会だった。覚えた表現を積極的に使用していたが、自宅学習にも多く時間を使うべきだった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今後の情報へのアクセスやビジネスの可能性においてCIIとの繋がりや政府機関含む各組織との関係が大学院での研究や将来の開発に関する仕事に活きると思う。
- ・インドの経済成長への取り組みに関して国際機関、各国政府機関、民間企業の各組織の連携を学び、今後開発に関する仕事に携わるにあたり各組織とよりスムーズに業務を行えると思う。
- ・ODAとPPPの仕組み、その一連のプロセス、日系企業のプロモーション活動に関して得た知識が将来の日印間のビジネス創出、構築に活きると思う。
- ・経済成長への取り組みや、インドの需要、日印のビジネス関係に対して理解を深めることができ、今後開発分野で日本がどのようにインドに関わっていくか、ビジネスを行うにあたってのベースとなる知識を得ることができた
- ・新興国に三ヶ月間滞在したことにより、語学やコミュニケーションに関しても今後の活動に活きる自信となった

### 5. 受入機関のコメント

- ・政府機関、日本組織、インドの企業へインタビューに行き、非常に多くの企業やCIIスタッフとネットワークを築いた。
- ・インドの経済やタミルナド州のマーケットシナリオについて理解を深め、ネットワークを築いたことを嬉しく思う。
- ・CII主催の多くのイベントに参加し、製造や教育、CSR、インフラ、再生可能エネルギー等多くのトピックについて学んだ。
- ・日印の違いにもかかわらずインドの文化、食料、人々、言語に対して素早く適応していた。
- ・短い期間で多くの友人を作ろうと努力していた。
- ・ある程度インドの文化を理解し、馴染む事ができた。
- ・活動的に周囲と関わり、コミュニケーション能力を向上させることができた。
- ・インターンはCIIに良い影響を与え、日本の文化、食料、仕事についてより理解することができた。
- ・全ての経験はCIIとインターンにとって相互に利益があった。

### インターンシップ風景 ②



企業へのインタビュー活動



セミナーやサミットの補助業務

No.126 (KB104)



派遣国	インド		
受入機関	INDO JAPAN CHAMBER OF COMMERCE KERALA (INJACK)		
受入機関概要 (事業内容等)	ケララ州AOTSメンバーによって新たに設立された地域の商工会議所。地元企業と日本ビジネスとの交流を促進させるための様々なイベントや活動を企画・実施している。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年1月31日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	アジア太平洋学部	年齢/性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	・商工会議所のメンバーである現地企業にて短期のビジネス研修。また、同じくメンバーである企業への会社訪問や工場見学 ・INJACK主催のビジネスセミナーやトレーニングプログラムへの参加 ・INJACKにて開催されている日本語教室のサポートなど
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インド社会におけるビジネス情勢を現地で学び、グローバルビジネスに関する基本的な知識やマナーを学ぶ。また、インターンシップでのビジネス活動を通じてインド市場の実態を学ぶと同時にビジネス以外の分野でも多様なインド社会の様子をよく観察して今後、新興国地域を中心に海外展開を進めていく日本企業にとって、新たなビジネスチャンスとは何かを学んでいく。
達成状況	INJACKの商工会議所としてのネットワークを利用することで、現地企業に勤める多くのビジネスパーソンと交流を深めることができた。そうした交流活動を通じてインド特有のビジネス習慣やインドケララ州におけるビジネス市場の様子をより実践的に学ぶことができた。また現地、日系企業での会社訪問などで新興国インドにおける日本企業の役割とは何かを現実的な観点から学べた。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	INJACKへ派遣された当初は自身の英語能力や国際的なビジネス社会での経験が乏しかったためか、受入機関や現地の人々とのコミュニケーションが円滑に行えずインターンシップとしての活動も思うようには進まなかった。そうした日本と異なる社会や言語の壁に苦悩する日々を過ごした。
対処方法	とにかく最初は失敗しても次に同じミスを繰り返さないようにすることを意識して、INJACKの職員や現地の人々と交流できる機会に何度も積極的に参加した。そうした活動を繰り返していく中で次第に現地のビジネス慣習やインド訛りの特有の英語にも慣れることで、インターンとしての活動を徐々に充実させていくことができた。

インターンシップ風景 ①



受入機関の外観



INAJCKビジネスセミナーでのグループディスカッションの様子

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	日本のやり方では通用しない、インド特有のコミュニケーション能力やビジネス慣習に関する知識を向上させることができた実感している。また現地で充実した活動をおこなうためには、異文化社会での日常生活に慣れることが必要なので、そうした異なる文化・社会・生活習慣に適応していくためのグローバルな柔軟性を磨くことができた。
理由	商工会議所のもつ現地企業とのネットワークを利用し、会社訪問や工場見学を繰り返していく中で、多くの現地ビジネスパーソンと交流する機会を得ることができたため。また5ヶ月間の中期にわたりコーチの街で日々の生活をおくる中で、インドの異文化社会を肌で直接感じることができたため。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

帰国後の日本国内における就職活動において、今回のインドケララ州でのインターンシップ活動で得た経験を大いに生かしていきたい。国際的な舞台で活躍できる日本企業への就職を志望しているので、インターンとして現地で活動しているときは常に将来のキャリアビジョンを意識しながら行動することに努めた。そのためインターンシップを通じて得た体験の一つ一つが今後、日本での就職活動を行っていくうえでとても貴重なものとなる。INJACKでのインターンシップ活動を通してグローバルなビジネス社会で働くということは何かを身をもって学び、感じる事ができた。また現地では日系企業の日本人駐在員や政府系機関の職員など、実際に海外で働く日本のビジネスマンとも交流を深めることができ、そうした現場で働く日本人の方々から世界を舞台にした仕事内容やそのやりがい、困難な点や今後のグローバルビジネスの展望など大変参考になる話やアドバイスを一就活生として受け取ることができた。

### 5. 受入機関のコメント

事前協議のもとに作成したインターンシッププログラムの計画書に沿ってインターンはINJACKと共に積極的にオフィス内外での活動に取り組んでくれた。INJACKが主催となって取り組んでいる、地元企業に勤める人々に向けたビジネス講習会やトレーニングプログラムにも進んで参加し、現地のビジネスパーソンたちに混ざって日本ならではのアイデアや意見を参加者たちに共有してくれた。このインターンシッププログラムにおけるインターンの活動を通じて、INJACKの商工会議所としての役割をケララ州内における現地企業へより明確に伝えることができ、我々に対するインターンの協力的な姿勢とその積極的な活動内容は今後のINJACKの組織としての発展に大きく貢献した。また、インターンはビジネス面のみならず、インドケララ州の独特な文化に肌で触れることで異文化への柔軟性を高めていった。

### インターンシップ風景 ②



ケララ州水産食品会社での  
工場見学



受入機関にて開催されている  
日本語教室の様子



No.127 (KB083)

派遣国	インド		
受入機関	INKEL Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	2007年設立。従業員数約68名。ケララ州政府主導のインフラ開発プロジェクトに関するエンジニアリング、アドバイザーなどを通じてケララ州政府と民間企業との橋渡しを行なうPPP企業。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月19日		
所属先	三菱重工業(株)		
所属部署	安全管理部	年齢/性別	24歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	①CFSおよびオフィス建設現場見学 ②入札制度について学習 ③INKELのプロジェクト概要について学習 ④プロジェクト実施業務フローについて学習 ⑤プロジェクト部門の業務内容について学習 ⑥日本紹介プレゼンテーション ⑦日本語教室補助 ⑧PMセミナー講師補助
--------------------	---

## 1. 自身の目標と達成状況

目標	海外インフラ案件に対応する能力を磨き、自社の海外展開を担う主要人材に成長したい。 具体的には、プロジェクトの立ち上がりから入札、実行までのどの段階で業務を請け負っても、プロジェクトの全体の流れをつかんだ上で業務遂行ができる能力を身に着ける。
達成状況	8割方達成した。プロジェクト実行可能性調査～DPR～入札～建設まで一通りプロジェクトの流れについて、提案書作成、会議への参加、資料読込やブリーフィングなど様々な活動を通して知ることができた。残りの2割については、より多く実務を通して上記のプロセスに関わってみたかったと思う。

## 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	必要な書類・資料をいただけるものの、自学自習が主であった。質問をしようにも担当者が忙しそうに見え、ためらう事も多く、また口頭にて質問をしても聞きたいことが全て聞けないまま、もしくは要領を得ないままに自分で調べるしかないこともあった。与えられる明確なタスクも無ければ、計画に関して、毎日欠かさず担当者が進捗状況を確認したり、追加の説明や質問を受け入れる時間を取って下さるといったフォローもなかった。
対処方法	口頭ではなく書面で質問・要望を伝えるようにしたところ、よりのを得た回答を得ることができるようになった。また、日々与えられる決まったタスクが無いことの裏返しとして、こちらからの提案は大方受け入れて下さるということに気付いた。日々アンテナを張り、追加資料の要求、ミーティングへの参加やプロジェクトチームへの参画、提案書の提出など自ら役立ちそうな課題を発見し、動いた。また自身の勉強のため、学んだことは極力資料の形で残した。役立ちそうな経験ができる話にはすぐ飛びつき、経験させてもらえるよう依頼した。

### インターンシップ風景 ①



CFS建設現場の見学。現地指導員の方に工事の進捗状況等についてご説明いただいた。



主席技師に同行し、オフィス建設現場の見学。周辺道路敷設に関する留意事項などを伺った。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p><b>向上した資質:</b> 課題発見力、実行力、主体性・積極性、チャレンジ精神、派遣国のビジネス環境理解度等</p> <p><b>向上しなかった資質:</b> 英語力</p>
理由	<p><b>向上した資質:</b> 自ら活動に関して提案し続け、インターンシップの活動を充実させることができた実感している。どの担当者も新しい提案や試みを奨励する雰囲気にあふれていた。前向きな姿勢・雰囲気があり、新しい提案をし、チャレンジをすることに対してモチベーションを得ることが容易であった。インドのビジネス環境に関して、知識0の状態から、浅くではあるが基礎知識は手に入れることができた。</p> <p><b>向上しなかった資質:</b> 受入先機関のエンジニアと比較すると文書作成にかかる知識・スピード・質ともに劣ることを実感した。表現の幅や効果的な語彙を使える能力を身に着けることが必要であると実感した。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・今回プロジェクト遂行に係る業務を幅広く学んだことで、今後広い視野を持ちながら自身の担当業務に関わることができると感じている。また、ケララ州が中心ではあるが、今後インドにおけるインフラ案件に携わる際には、政府の方針および役割・経済状況等を念頭において仕事ができると感じている。
- ・州政府の立場と日系メーカーの立場両方の立場から一受注案件にかかる思惑を知ることができた。この視点は今後新興国政府が客先の場合のプロジェクトを受注・遂行する際に役立つ視点であると感じている。

### 5. 受入機関のコメント

- ・新しい概念をとらえることに熱意が感じられた。協調性、責任感があった。
- ・新プロジェクトの計画立案、コスト試算の際、日本のシステムについて紹介をしてくれた。
- ・既存の手法に取って代わる新しい手法やアイデア、技術を取り入れたいと考えている。そのため今後も日本のインターンを受け入れていきたい。

### インターンシップ風景 ②



日本のビジネス慣習について  
プレゼンテーションを実施



毎日通ったオフィス

No.128 (KB126)

派遣国	インド		
受入機関	Federation of Indian Micro and Small & Medium Enterprises (FISME)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業を中心とする業界団体の取り纏め及び政策提言</li> <li>・中小企業振興に関する使節団の派遣及び受け入れ</li> <li>・KNN(インド中小企業ニュースサイト)の運営</li> </ul>		
派遣期間	2013年10月1日 ~ 2013年12月27日		
所属先	(株)日本開発サービス		
所属部署	調査部	年齢/性別	33歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インド地場・日系製造業企業の現況調査</li> <li>・上記結果を踏まえた、FISMEと日本側機関の協力可能性に関する提言</li> <li>・KNNの日系機関・企業への啓蒙活動、KNNチームと日系メディアとの面談調整</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・潜在的なパートナー企業・連携機関等、関係企業・機関とのネットワークを構築する。</li> <li>・最新ビジネス環境やFISME会員企業の景況感等、現地で改めて派遣国ビジネス状況を確認する。</li> <li>・国際ビジネス環境において、日本語での業務と同等程度の英語力を身に付ける。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日系機関、中小企業との面談にて一定のネットワークを形成することができた他、現地日系企業現況や最新のビジネス環境について当初想定以上に詳細な情報を得ることができた。</li> <li>・現地中小企業に関しても、FISME資料や企業訪問を通して、製造業を中心とした業種から現況を確認できた。</li> <li>・インド英語は発音が極めて独特であり、リスニングに関しては難しい側面もあったが、自分の意図を簡潔かつ明確に伝えるというコミュニケーション全般での英語力は想定以上の向上があった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	派遣前準備の時点では、業務内容について指導員と十分な摺り合わせを行っていたが、現地到着後、その内容(本プログラム概要、インターン生概要、業務内容等)が他職員へ全く共有されていなかった。また、情報共有に対する認識が組織全体として低く、ただ依頼するだけでは人もあまり動かないような状況だった。
対処方法	両者の間に入る形で指導員と他職員間の認識のズレを再度擦り合わせるようにした。具体的には、関係者全員への概要再送付及び口頭での再説明に加えて、全員と双方の業務内容・希望について直接話し合い、より双方が納得して動けるような内容に調整した。また、今回の共有不足を指導員に直接指摘することは避け、役職者としての面子を潰さないよう常に心掛けて対応した。

インターンシップ風景 ①



3ヶ月を過ごしたデスク



地場Tier-2 casting工場内雑感

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した:派遣国のビジネス環境、異文化理解力 向上しなかった:ストレスコントロール力、働きかけ力
理由	・今後派遣国でのビジネスを検討・実施する上で極めて有益な知識・情報を蓄積できた。また、独自の文化を持つインドで業務を行うことで、まず先方の背景を理解・受容する意識が向上した。 ・ストレスを溜め込むのではなく回避したり最小限に抑える方法は上達したが、よりうまく改善できたと感じている。また、今回業務で新規アポ取りを多数行ったものの、現地団体との調整は難航した。先方にメリットを具体的に示す能力などはより向上が必要だった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・自身の将来の業務に関しては、派遣国での業務経験、単独での開発途上国長期出張経験、蓄積した派遣国及び周辺国ビジネス環境等知識等は今後直接自社業務に活かしていけると考えている。
- ・また、自社ビジネスへの活用としては、収集した現地情報、形成できたネットワーク等を基に、派遣国でのビジネス展開について判断の精度を上げる為の貴重な材料とすることができる。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンは意欲的であり、自発的かつ精力的に業務を行っていた。
- ・KNNチームと在インド日系メディアとの対話・協議をインターンが間に入ることで実施できたのは、FISMEにとって非常に大きな貢献の一つだった。
- ・また、インドの日系企業現況、中小企業支援機関等についても首尾よくレポートに纏められていた。

### インターンシップ風景 ②



地場Tier-1板金工場外観

(内部撮影不可)



日系メディアとの談話

No.129 (KB204)



派遣国	インド		
受入機関	Maharashtra Industrial Development Corporation (MIDC)		
受入機関概要 (事業内容等)	・マハラシュトラ州内への投資誘致(外資系企業へのPR) ・州内の工業団地・インフラ整備、土地収用事業		
派遣期間	2013年12月10日～2014年2月28日		
所属先	立命館大学		
所属部署	国際関係学部	年齢/性別	22歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ムンバイ近郊の日系企業との関係構築(企業訪問、MIDC事業紹介など)</li> <li>■ MIDCに訪問する日系企業との打ち合わせへのアテンド</li> <li>■ マハラシュトラ州内の工業団地、日系企業クライアントの工場視察</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>① インド(ムンバイ)に進出する日系企業の現状分析 → 最低30人の現地駐在員にヒアリング</li> <li>② ①や日々の業務を通じ、グローバル人材として求められる資質を、現場の視点から捉える。</li> <li>③ 英語での業務を通じ、対話力を向上させる。(TOEFLibt スピーキングセクション25点以上、合計100点)</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 達成率70%・・・ 企業訪問は20社で目標の30は未到達だが、幅広い業界の分析ができた点は評価したい。</li> <li>② 達成率60%・・・ 一定の共通性を捉えるに留まる。</li> <li>③ 達成率 80%・・・ 日系企業との打ち合わせ以外は、社内ミーティングや電話対応など、基本的にすべて英語で業務をこなし、向上の手ごたえはある。3月2日TOEFL ibt 受験予定のため、そこで定量的にも測りたい。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	コミュニケーションの課題が特に大きかった。例えば出張や打ち合わせの予定など、一度決めたことが簡単に撤回され、それによって業務に支障をきたすような状況が生じた。また投資案件については、機密情報も取り扱うため、インターンとしての立ち位置が難しかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 受け身・他責の悪循環に陥らず、早めに、かつ継続的に自分から働きかける。</li> <li>■ 誰に働きかければ、スムーズに事が進むかなど、組織の構造をしっかりと把握する。</li> <li>■ 物事の必要性をしっかりと伝えるために、ロジカルなコミュニケーション力も必要。</li> <li>■ インターンができること・できないことを、しっかり認識し、擦り合わせを行う。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



オフィスでの業務風景、MIDCのパートナーであるE&Y社員と



クライアントの製造拠点・訪問(出光興産)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 向上した・・・主体性・働きかけ力、異文化浸透力 インドにおける設備投資プロセス、産業政策などの理解(知識)</li> <li>■ 向上しなかった・・・提案力、交渉力、課題発見力、</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 向上した点・・・日本人が自分一人しかいない環境下で、すべてにおいて自分から働きかけることが3カ月を通じて求められた部分大きい。</li> <li>■ 向上しなかった点・・・業務が企業訪問や工場視察一辺倒であり、具体的なビジネスの提案に繋げることができなかった。また自身のアプローチの仕方について修正できなかった。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

・4月から社会人となり、日系企業を対象とした人事コンサルティング業務(研修開発・人事制度設計など)に携わる予定であるため、インターンを通じて接点を持った日系企業との人的ネットワーク、また自ら現場に足を運ぶことで得た1次情報を仕事につなげていきたい。具体的には新規クライアントの開拓や、グローバルな環境で働く中で得た視点を研修のプログラム開発(とりわけグローバル案件)に活かすことなどが考えられる。また帰国後も、受け身ではなく、周りを巻き込んでいく姿勢を忘れず、日々仕事に取り組んでいきたい。

・キャリア開発の視点においては、MIDCのパートナーであるE&Y(アーネストヤング)の若手コンサルタントの指導を受ける中で、インドのエリート層の働きぶりや、キャリアに対する貪欲な姿勢に大きな刺激を受けた。将来、彼らと対等に仕事ができるレベル感を意識し、自分に足りないグローバル環境での提案力や交渉力を磨いていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

ムンバイ近郊の日系企業に対するヒアリング、また製造拠点・訪問(MIDC既存クライアント)など、3カ月を通じて積極的に行動を続けていた。そして、それらのレポート内容に関しては、MIDCにとっても今後日系企業との関係構築を続ける中で参考となるものであった。また、学生インターンという形ではあるが、日本人がMIDC内部にすることで、MIDCを訪問する日系企業とのコミュニケーションが円滑に進むことが少なからずあった。慣れない環境で苦勞した部分も多かったと思うが、この経験を、ぜひ今後のキャリアに活かして欲しい。

### インターンシップ風景 ②



プネ工業団地・視察



ブリジストン社の工場にて

(写真右:フォルクスワーゲン社・工場)

No.130 (KB233)



派遣国	インド		
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII)		
受入機関概要 (事業内容等)	インドの経済発展を目的とした民間非営利団体。従業員は1,000名以上、加盟企業は7,100社以上で、主な業務は加盟企業へのアドバイス業務、セミナー・展示会の開催、各産業の調査業務等。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先	マスプロ電工(株)		
所属部署	営業推進部	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インド国内の放送・通信分野についての調査業務、企業訪問</li> <li>・セミナー等イベント実施の補助業務</li> <li>・インドの中小企業支援の政策についての調査、日本の政策との比較</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	所属企業のインド進出の可能性を探り、新規市場の開拓のための人的ネットワークを構築する。インド市場の特徴を理解し、自身や所属企業、日本企業が求められていることを探求する。 今後グローバル市場で活躍するために、自身の忍耐力や文化的知識、海外ビジネススキル、語学力を高める。
達成状況	日本では知り合うことができない企業を含め、多くの企業と知り合うことができた。今後の関係性についてはまだ分からないが、帰国後も定期的にコンタクトを取り、ビジネス関係に繋げたい。市場性としては、日本や他のアジア諸国とは大きく異なっており、また、最先端技術に注目していると感じた。 従業員・関係者全員がインド人という環境で毎日生活し、滞在環境、気候、食文化、時間認識の違い等から苦勞する面もあったが、その結果、上記目標で挙げた自身のスキルは確実に上がったと感じている。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自身が訪問を希望する企業と受入機関とのコネクションが無く、企業訪問が期待していたようにできなかった。</li> <li>・派遣初期は、所属していた部門がセミナー開催を担当していなかったということもあり、暫くセミナーへ参加できなかった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自身で、受入機関の加盟企業でない企業ともコンタクトを取り、数社に企業訪問することができた。また、訪問先の業界の幅を広げ、多くの企業から話を聞けるように計らった。</li> <li>・興味があるセミナーについては参加させてもらえるように、担当者に積極的に参加の意義等を伝え、1月以降は所属部門が担当でないものも含め、多くのセミナーに参加することができた。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



オフィスにて、従業員の方々と撮影



受入機関主催の国際セミナーの集合写真

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・チャレンジ精神、コミュニケーション力、柔軟性、ストレスコントロール力、海外志向、語学力等多くのスキルが向上した。</li> <li>・主体性や働きかけ力も向上したとは感じているが、上記スキルに比べるとあまり向上しなかったのではないかと思う。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・派遣前と比べて、異文化・語学についての興味は高くなり、それらに対する抵抗感は薄くなった。</li> <li>・インド人に囲まれて日々生活する中で、どのようにして同僚・関係者と良好な関係を築くか考えた結果、現地の文化や共通点を理解することが最も大切だと感じた。</li> <li>・また、インドではとりあえずやってみる、言ってみるということが大切だと感じた。</li> <li>・後になって考えると、もっと多方面から従業員の方々を巻き込むことで、より良い業務が出来たのではないかと考えられるため。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・現在、海外と取引のある部門に所属しているので、今回の経験により、取引先企業とのコミュニケーションを以前より円滑に行うことができる。
- ・また、企業訪問で関係を持った企業のうち数社は日本企業の製品に興味があるということを知ることができたので、それらの企業との取引によりインドに進出できる可能性がある。
- ・今後、海外で業務・生活する機会や外国人と一緒に働く機会があっても、日本の常識にとらわれず各地域の文化、生活習慣、商習慣に合わせた対応ができるのではないかと思う。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはとてもよく働き、調査業務において私たちが期待するレベルの業務を遂行し、任命された全てのイベント・セミナーでもチームの一員として働いた。
- ・インターンは効果的に自身を表現し、全てのコミュニケーション手段（口頭・書面）で自身のポイントを他人に伝える能力を持っている。インターンはインド現地の情報を学び、私たちはインターンの業務から日本人の働き方（規則正しく、勤勉で時間厳守であるということ）を学び、チームメンバーに良い影響を与え、職場内に国際環境を生み出した。
- ・インド産業やインドの業務システムについてより多く学びたいというインターンの熱意は高く評価できるものであった。また、誠実で信頼できる人であった。

### インターンシップ風景 ②



受入機関主催のセミナー風景



受入機関主催のセミナー受付業務風景



No.131 (KB136)



派遣国	インド		
受入機関	Wipro Ltd		
受入機関概要 (事業内容等)	インド国内大手ITベンダー。1945年設立。ITサービスビジネスを主とし、世界61カ国でビジネスを展開。本社拠点バンガロール、従業員145,000名、連結売り上げ6.9億ドル(2013年3月31日)。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	富士通(株)		
所属部署	SI技術サポート本部 モダナイゼーション事業部	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容(概略)	オープンソースを活用したモバイル端末ビジネスや技術学び、Androidアプリケーションを開発した。在バンガロール出張駐在官事務所長、JETRO、IJCCIKの方々をWipro社の視察に招待した。プロジェクトメンバーや関係者に対して、日本文化、富士通の紹介と日本語の授業を行った。
----------------	---

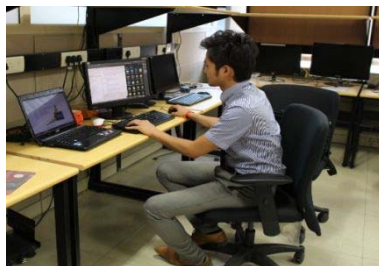
1. 自身の目標と達成状況	
目標	担当する業務において海外展開を行う際に、自らがリーダーとなり、グローバルなチームを構成し、プロジェクトを推進出来るようになることを目標とする。また、携わるプロジェクトにおいて、常に高い志を持って継続的に専門性を磨くことで、グローバル人材としての基礎となる能力を強化し、メンバーからの信頼を獲得する。
達成状況	インターン目標達成のために計画した35項目のタスクを完了した。メンバーとの日常コミュニケーションを大切に、依頼事項に対し誠意をもって対応する事でメンバーの信頼を得た。自ら技術を調べ、継続した技術習得により、開発業務を遂行した。ヒアリングやプロジェクト訪問により、Wipro社におけるプロジェクトマネジメント手法やケースを積極的に学んだ。今後技術習得において開発品質や、市場分析を行うための知識や論理思考を強化する、またマネジメントスキルにおいて、自身のプロジェクトにて実践スキルを身につける。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	1. アプリケーション開発において、課題を関係者と共有するために、根本原因分析を行い説明した。私は、技術者が課題に対して根本原因を分析し対策をたてる、という習慣が一般的でないことを理解していなかった。 2. イベントを企画し関係者間で会議や調整を行った。会議内で決定事項が周知されていなかったり、出席者が直前まで変更になり、情報が出席者に直前まで共有できておらず、会議の重要性を認識させられていなかった。
対処方法	1. 事象、課題、根本原因について違いを説明した。また、根本原因追究に至ったロジックを、課題管理表やタスク一覧を指しながら説明し、根本原因の対処が重要である事を話し、課題に対する対策を話しあう事が出来た。 2. 実施に向けたタスクリストとスケジュールを作成し、メールで決定事項を都度関係者に共有した。また、出席者へ直接電話し、行動導線やプレゼンテーション内容の確認をすることで、会議の重要性について共有し意識を高めた。

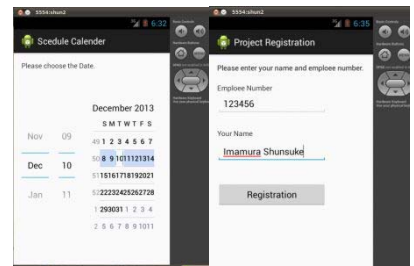
インターンシップ風景 ①



在バンガロール出張駐在官事務所長、JETROの方を、Wipro社の視察に招待した時の様子



事務所での仕事の様子



開発した従業員登録のアプリケーション(他10のアプリケーションを開発)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	これまで学び実践してきた専門知識や仕事の進め方について、グローバルビジネスにおいて活用出来る部分とそうでない部分を理解する事が出来た。また、事業のビジョンを共有し関係者を巻き込む、自らのリーダーシップで業務遂行する推進力は国内、海外問わず必須であり、イベントの企画や実施の中でスキルを強化することが出来た。今後、インドにおける商習慣(会計、法律)の基本知識を理解し、海外事業展開における知識を習得する。
理由	業務を遂行する過程で、日本でのビジネス経験で得た知識や仕事のノウハウをコンバージョンしたり、背景比較を繰り返しながら手探りで業務を実践し、インドにおける自身の仕事の進め方を確立出来た。また、多くのメンバーと話し、グローバルにビジネスを展開する上で、関係者間でのビジョンの共有が重要であることを理解した。今後、派遣国における商習慣やビジネス上のルールを、より詳しく学んでいく事で、ビジネス推進のためのスキルを強化する。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

1. オープンソース(Androidプラットフォーム)を用いたアプリケーション開発と、エンタープライズシステムの開発との違いを学ぶ事が出来た。オープン技術で展開されている製品や技術、アイデアを自身のサービスに取り込む事で、担当するサービス品質の向上に貢献する。
2. インドやインドの人々、Wipro社の特徴や仕事の進め方について理解する過程で、日本人技術者としての強みを知る事が出来た。海外との協業プロジェクトにおいて、プロジェクトを俯瞰し全体最適をとる行動や、一次対応や根本原因対処等、課題の整理と切り分けのスキルを強化することで、プロジェクトに貢献する。
3. インド市場調査により、自動車ビジネスにおいて、自身が担当するサービスへのニーズがあることを確認した。帰国後、国内自動車ビジネス担当者、インド国内の協力会社と連携し、インドでの自社ビジネス拡大に貢献する。また、今回のインターンの経験を社内の本部会議や事業部会にて広く共有し、インドビジネスへの理解を促進する。

### 5. 受入機関のコメント

1. 技術習得において、英語のリソースを読み、技術習得を進める事が出来た。アンドロイドアプリケーションの開発を通して、オープンソースにおける開発手法を理解し開発に適用した。また、モバイル端末における、テスト技術やバージョン管理の手法を学習し習得した。
2. マネジメントスキルにおいて、Wipro社のベストプラクティスやプロジェクトマネジメントの手法に強い関心を持ち、色々な人と話しながら、マルチロケーションプロジェクトにおけるマネジメントの手法を学んだ姿勢を評価する。
3. コミュニケーションスキルにおいて、プロジェクトメンバーだけでなく、同じフロアで他プロジェクトのメンバーともコミュニケーションをとり、交流を深めていたことを評価する。また、日本領事館、経済産業省、JETRO、HIDA、JICA、IJCCIと、多くの人にWipro社を紹介して頂いたことを感謝する。

### インターンシップ風景 ②



Wipro社チームメンバーと関係者の方々に、日本文化と富士通についてクイズやビデオを用いて紹介した。また、日本語の授業を開催し、簡単な挨拶の練習、カタカナにて各人の名前を書いて頂いた。

No.132 (KB034)



派遣国	インド		
受入機関	ABK-AOTS DOSOKAI, Tamilnadu Centre		
受入機関概要 (事業内容等)	品質管理トレーニング・日印交流促進事業・日本語学校 従業員数 11名		
派遣期間	2013年10月17日 ~ 2014年2月28日		
所属先	筑波大学		
所属部署	人文・文化学群	年齢／性別	22歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	日本語学習のためのビデオ教材制作、タミル語学習教材制作、日本語教師の指導力向上トレーニング、日本語の授業実施、文化交流促進行事の企画・運営、翻訳
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インドにおける日本語教育の現状と課題を把握し、改善策とそれに対する日本の貢献の仕方を考える。
達成状況	インド全土における日本語教育について知見を広めることはできなかったものの、受入機関の教師や学習者などとの幅広い交流を通して、チェンナイにおける日本語教育の現状と課題を深く知ることができた。また、自身がその一員として関わったことによって、当事者としての目線で改善策を考えられたように思う。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	何かを企画・運営する前に全員でミーティングをするということがなく、情報伝達が不十分で、共通認識が持たず、効率的にものごとを進めるのが難しかった。
対処方法	それぞれに何度も確認し、集約した情報を再度発信することによって全員が共通認識を持てるようにした他、目で見てすぐに分かるようにしたり、簡潔に伝えるように心がけたりした。

インターンシップ風景 ①



ビデオ教材の撮影風景



日本語教師の指導力向上トレーニング

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点: コミュニケーション力や異文化理解力・柔軟な発想力や精神的なタフさ・海外で働くことへの意欲 向上しなかった点: 英語力
理由	言葉も文化も異なる環境の中、根気強く、全力で向き合うように心がけていたことによって、コミュニケーション力や異文化理解力は向上したように思う。また予定外のことが起こる場面も多々あったおかげで、発想力を柔軟にし、精神的なタフさも鍛えられたように感じる。自分のキャパシティや至らない点を知ることができたと同時に、海外で働くということの難しさも醍醐味も味わうことができたので、自分を成長させ、近い将来再挑戦したいと思うようになった。日本語でやり取りができる環境だったため、日常会話以上の英語力は必要なかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・ビデオ教材制作や授業実施の経験、受入機関の教師や学習者との交流などを通して得られたチェンナイにおける日本語教育や日本の存在感についての知見は、日本語教育に携わる者としての成長に活かせるだけでなく、将来の業種を問わず、日本人として世界の人々と関わっていく際に活かせるように思う。
- ・受入機関での自身のインターンシップ経験だけではなく、インドで働く日本人や日本企業で働くインド人との交流を通して、言語や文化の違いによってどのような問題が起こっているのか、またそれに対して両者がそれぞれどのように考えているのかを知ることができ、今後自分が異文化の中で働いていくために、どのような人物になるべきなのかを具体的に考えられた。それに向けて能力や思考を成長させていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはとても熱意がある若者で、日本語を教えるということにとどまらず、チャレンジングなプロジェクトにも挑戦したいという意欲があった。また、文化的イベントにも多く貢献した。
- ・インターンは当機関のスタッフや学生ともすぐに打ち解け、ビデオ教材制作も彼らを巻き込みながら共に進めていき、真の友情を築いた。
- ・インターンの努力には大変感謝しており、今回のインターンのポジティブな成果が来年のインターンにもつながっていくことを願っている。

### インターンシップ風景 ②



日本語の授業



幼稚園での日本文化紹介

No.133 (KB138)



派遣国	インド		
受入機関	Reliance Infrastructure Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	電力、鉄道等のインフラ建設、運用を行う企業であり、電力部門では5つの発電事業、ムンバイでの送電事業、ムンバイ、デリー、オリッサ州での配電事業を行う。		
派遣期間	2013年10月1日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)日立製作所		
所属部署	インフラシステム社	年齢/性別	27歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	インドの電力会社で設備視察及び実務体験を通じて運用の仕組みや特殊な点を学び、ニーズを理解する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インドにおける設備増強に対する考え方の理解や日本国内の電力会社とインドの電力会社の違い、国民性や価値観の違いを理解する。
達成状況	目標を達成できた。特に、Reliance社の設備更新や増強の基準を学ぶ事ができた。たとえば、ムンバイでは、人口集中が年々激しくなり、人口集中に伴い地価が上昇を続けている。そのため設備設置用地の確保が難しくなっている。そこで、設備のコンパクト化、省スペース化に積極投資されている。また、日本と比べ、ムンバイの電線地中化は進んでいる事を学ぶ事ができた。国民性の違いとしては、インド人は日本人に比べ大雑把な部分があり、その点に注意が必要であると感じた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インド人にとって英語は第二外国語であり、教育レベルの幅が広いいため英語が全く喋れない人が多かった。例えば、社用車の運転手に英語が喋れず、意思疎通が困難な事があった。
対処方法	直接意思疎通を行う場合、英語話者でない場合は時間がかかり、誤った情報伝達が起こる可能性がある。そこで、予め受入担当と活動予定、重要事項や要求事項は情報共有し、これにより担当者を介して他方への働きかけができた。そのため、大きな問題もなくインターンシップ活動をスムーズに行う事ができた。

インターンシップ風景 ①



リプレース作業風景。トラック上で試験実施後、変電所へ搬入。



メンテナンス作業風景。装置の部品をクレーンで吊上げ、洗浄。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	派遣国の国民性を理解し、日本との違いに適応し対処する能力が向上した。 一方、ビジネス上、英語で主張を言い争い勝つ能力が必要であるが、その機会に巡り合わなかったため、向上しなかった。
理由	日本と異なり、海外では約束を忘れられる、時間通りではない、小さな嘘で話を有利に進めようとされる事は日常的にある事を感じた。約束を忘れている場合、完全に忘れられていて、思い出せない事が多い。時間に関しては、守らなくても申し訳なさを感じない人もいる。また、話が不利になると自分の主張した前提をも変えようとする等、自分の主張を有利に進めようとされる事も多い。重要な事については明確に主張し、常に気を配る事、相手に対してフォローする事が必要である。また、重要でない事については時には譲歩する事も大切である。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

インドは今後数十年に渡る人口増加が予想され、それと共にインフラ市場の拡大も見込まれる。特に、Reliance社はインド国内最大のインフラ企業であり、電力事業だけでなく鉄道、道路、通信、建設事業など、多岐に渡る分野をカバーしている。私は所属先で電力事業に関する業務に携わっているので将来的に、インドの電力事業プロジェクトメンバーとなった際、あるいは電力事業に限らずインドで新規にプロジェクトを立ち上げる際に、今回構築できた人脈を活かしたい。

また、派遣先では様々な職場を訪問し、100名余りの方と会話できた事で、国民性や生活状況、価値観、仕事を上する上で注意すべき点に関しての理解が深められた。今回の経験を今後のグローバルビジネスの際に会う相手の背景の理解や、良好な関係構築に活かしたい。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは熱心であり、意欲的に学ぶ姿を見受けられた。  
また、彼の振る舞い、行動は模範的なものであった。  
インターンの将来と、より良い発展への努力に期待している。

### インターンシップ風景 ②



故障復旧作業風景。地中ケーブルの位置を探索し、掘削地点を決定する。



定期メンテナンス作業後に撮影。監督者、作業員、補助員はそれぞれ服の色が分けられている。

No.134 (KB221)

派遣国	インド		
受入機関	Scigenics Biotech Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	1997年設立、従業員56名のバイオテクノロジー実験器具製造会社。シェーカーを主力製品とし、インキュベータやチャンバーも製造・販売。インドの教育・研究機関から高い製品評価を得ている。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢／性別	22歳 / 女性

インターンシップ内容(概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客関係管理業務(請負見積書・注文見積書の作成、顧客訪問ほか)</li> <li>マーケティング業務(広告メール送信、展覧会への参加・結果分析・報告書作成ほか)</li> <li>会計業務(会計基礎・税制学習、帳票管理、銀行訪問ほか)</li> </ul>
----------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業交渉術を学び、ビジネス慣習を理解すると共に、コミュニケーション能力を向上させる。</li> <li>所属予定企業のインド進出を会計面でサポートするため、基礎的な経理業務処理能力を身に付ける。</li> <li>就職後インドと相互利益が得られるような取引ができるよう、インドの製造業界への理解を深める。</li> <li>文法や発音の間違いを減らし、ビジネスで通用する英会話力をつける。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>展覧会や顧客訪問で営業交渉術を学ぶことができ、受入機関内での社員との交流や業務体験を通してコミュニケーション能力が向上したと共に、ビジネス慣習も体感できた。</li> <li>経理業務の基礎知識は身に付いたが、実践的な業務処理能力はあまり伸びなかった。税制の違いに伴う会計処理の違いは理解できた。</li> <li>インド全体の製造業への理解は深まらなかったが、受入機関の製品や企業構成、現状はよく理解した。</li> <li>ビジネス上で通用するレベルまで英会話力は向上しなかったが、文法・発音の間違いは減った。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドの英語の発音と自分の発音が大きく違うため、派遣直後の約一週間、英語がほとんど通じなかった。</li> <li>展覧会出展結果分析に必要なデータが締切日に集まらず、収集済データにも不備があった。</li> <li>計画されていた顧客訪問が度々延期になった。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゆっくりハキハキと話すことを常に意識し、ジェスチャー・筆談等でコミュニケーションをはかった。</li> <li>データ収集係の社員の方へ働きかけを徹底しつつ、データが集まらなかった際の代替プランを準備した。データの不備が結果分析に影響しないよう、指導員と相談して分析方法を工夫した。</li> <li>延期の理由を明確にすると共に、毎日指導員に顧客訪問をリマインドした。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



受入機関の工場にて、組立・溶接等の現場学習



受入機関の工場にて、配線組立作業の見学

**3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由**

能力 スキル 知識	向上した能力 ・日本人としての感覚を大事にしつつ、異国の文化や慣習を尊重する能力 向上しなかった能力 ・英会話力
理由	向上した理由 ・インターンシップ期間中、受入機関の、日本と異なる業務上の慣習に配慮しながら、自己主張する機会が多くあったため。 向上しなかった理由 ・単語のみや不完全なフレーズを使った方が通じやすく、短く話すことが多かったため。

**4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)**

- ・今回学んだインド現地企業の人々の働き方の利点・難点をもとにして、将来、インドにてビジネスをする際、現地企業に対して実状に沿った成果やリスクを予測し、取引を円滑にすすめる。
- ・受入機関は所属予定企業の顧客となりうるため、今回築いた受入機関との親密な関係を大事にし、所属企業の製品をインドへ広めることに役立てる。

**5. 受入機関のコメント**

- ・日本人の、時間・ルールを厳守する性質、几帳面で注意深い性質、学ぶことに意欲的な性質は、受入機関にとって新鮮なものであった。
- ・インターンはコミュニケーションに長けており、指導員や他の社員とすぐにとけ込み、困難な状況にも柔軟に対応していた。
- ・今回のインターン受け入れの効果として、日本人の性質や慣習、日本語を学び、日本への理解を深められたことで、今後日本とビジネスをする際、友好的関係を築きやすくなることがあげられる。

**インターンシップ風景 ②**



顧客関係管理部署の職場風景



デリーの展覧会にて、製品プロモーション



No.135 (KB062)



派遣国	インド		
受入機関	INVOTEC		
受入機関概要 (事業内容等)	設立:2008年、事業拠点:ムンバイ、従業員:約40名 事業内容:産業オートメーション機器およびBMS等の製品の仕入れおよび設計、開発、ハードウェア製造、販売、供給など		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	富士ソフト(株)		
所属部署	管理本部	年齢/性別	33歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	①クラスルームトレーニングとして受入機関が扱っている製品や自社製品の理解の向上 ②現地演習として実際のプロジェクトを遂行 ③客先訪問として、セールスパーソンと顧客との会合に参加 ④ITソリューション活動の一環として、システム開発を実施
--------------------	---

## 1. 自身の目標と達成状況

目標	-インターンシップを通じて、現地のビジネスに対する価値観や考え方に理解を深める。-システム開発・構築などまたその他の業務内容を習得する。-現地のネットワークを確立し、インドの企業と自社との間でシステム開発・構築などの提携を構築する。-インドの企業と協力し、システム開発における新しいビジネスの可能性を探りたい。
達成状況	-受入機関の社員と仕事を共にした事で、就業規則や企業への忠誠心について理解することができた。成果主義という環境のなかでの仕事に対する意欲や仕事に対する考え方や取り組み方を理解することができた。加えて、インターンシップ期間中に文化の違いや考え方の違い、価値観の違いなどについてより理解することができた。 -受入機関及び紹介されたIT関連の会社と共に実務経験を得たことで、システム開発における作業プロセスや内容について学ぶことができ、自社の海外促進の糧となり、また新しいビジネスの可能性を見いだせた。

## 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	-コミュニケーション不足により、トレーニング期間の延長及びスケジュールの遅延を招いた。 -トレーニング担当者の不在時の事前周知や代替案の対策が欠けていた。 -トレーニング担当者の事前準備不足や経験不足により作業が度々中断してしまうことがあった。
対処方法	-インターンシップ担当者とトレーニング担当者とコミュニケーションを密にし、期間や内容、トレーニング担当者の作業スケジュールなどを事前に把握しておくように改善した。 -スケジュールの代替案を予め立てておくことを徹底した。 -トレーニング担当者不在時に備え、あらかじめ課題の取得を行った。 -トレーニング担当者に、事前準備の必要性について認知してもらった。

### インターンシップ風景 ①



朝礼の風景



クラスルームトレーニングの風景

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<p>-インドのビジネス環境への理解力として、潜在する新規ビジネスの可能性、成果主義、通勤手段の利便性やファシリティ水準、また顧客との交渉方法や作業スケジュールの立て方など理解を深めることができた。</p> <p>-異文化理解力として、人種や地域、宗教による生活環境の違いや労働環境の違い、また多種多様な人種が共存してきたための知恵や棲み分け方について理解を深めることができた。</p>
理由	<p>-受入機関の社員と同様のビジネス環境で作業したことで、日々の社員とのコミュニケーションを取り、また客先訪問にて、顧客の作業環境の見学や商談やミーティングへの参加できたことで、そこからインドのビジネス環境への理解力を深めることができた。</p> <p>-現地の生活環境と近いかたちで生活したことで、受入機関の社員及び現地の人々と日々、コミュニケーションを取り、数多くのイベントに参加することができ、異文化に対する理解力を向上することができた。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- 受入機関の一社員として実労働したことでビジネススタイルやプロセスなどを内面から見ることができた。海外企業と協業していく際の契約方法や作業内容、スケジュールの立て方や進捗管理などの判断基準としての糧にすることができる。
- 受入機関の社員と一緒に働いたことで、海外の人と一緒に働くことに対する抵抗や不安を軽減することができ、また精神力や忍耐力を向上することができた。今後、別の海外企業と作業を共にするときの糧にすることができる。
- 実務経験から機械製造系の業務知識を得ることができた。今後その分野における業務系のシステム開発を行う際の基礎知識として役立てることができる。
- 約6ヶ月間滞在したことで、派遣先の生活環境や土地柄などの理解が深まり、自社が拠点を設ける際の判断基準として役立てることができる。また、海外への順応力が向上し、今後の海外出張時の糧にすることができる。
- 受入機関の紹介によりIT関連会社との人脈を作ることができた。また、派遣国のITシステムの開発プロセスや手段、スキルを理解することができた。また、自社がオフショア開発をする際のパートナーとしての可能性を見出すことができた。

### 5. 受入機関のコメント

- HIDAによってプログラムはよく練られ、よくコーディネートされたプログラムであり、またプログラム期間も適切であった。
- 日本とインドの両方に利益をもたらす良い機会となった。インターンにインド文化の中でまた職場環境の中で生活、仕事することへの理解力の向上をもたらした。また、受入機関に日本人の仕事内容や心理に対して理解を深めること、また規律や時間の正確性、清潔さの価値に対する理解力の向上をもたらした。
- 我々は新しい文化と言語を学ぶことができ、異文化に対する耐性と理解力を得ることができた。また、社員の文化意識を高めることができた。また、日本人の組織的な行動、時間厳守、規律、勤勉、誠実、清潔などを学ぶことができた。
- インターンは我々が満足いくところまで、このプログラムを達成してくれた。彼のアプローチは非常に誠実で計画的であった。また、我々の職場環境に順応し、社員の輪に溶け込むことができた食生活や生活環境にもすぐに順応することができた。彼は新しい事にも積極的に受け入れ、それをとても効果的に吸収した。また、ライブプロジェクトを完了することで、会社に成果をもたらした。

### インターンシップ風景 ②



実地演習の風景



ワークショップでの作業風景

No.136 (KB089)



派遣国	インド		
受入機関	Infobridge India Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	マーケティングリサーチ&コンサルティング 日系企業インド進出支援、市場調査、インド業界レポート		
派遣期間	2013年10月8日 ~ 2014年2月14日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	年齢/性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・産業情報/マーケティング事例に関するレポート執筆や社内用資料作成</li> <li>・インド企業/日系企業に対するインタビュー、日用消費財の店頭調査</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. デスクリサーチ、FW(フィールドワーク)、市場視察を行い、インドの商慣習や文化について見識を深める。</li> <li>2. インド市場において、どんなビジネスチャンスがあるか考えて受入機関に発表する。</li> <li>3. 異文化を理解し、彼らの文化を尊重できる、グローバル人材としての素養を高める。</li> <li>4. 受入機関のマーケティング活動を共に考え、新しい事業内容を開拓する。</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 様々な業界のレポートを15本執筆、市場視察も行うことで幅広くインド市場について理解できた。</li> <li>2. 受入機関に対し、インドに足りない商品やサービスを、定期的にパワーポイントで発表した。</li> <li>3. 提携しているインド調査会社と日系クライアントの間に入り、調整役を務めた。その際は、インド人スタッフの特性を理解して行動した。</li> <li>4. 日本企業が苦労する点について、気づいたことを共有したが、新規ビジネスまでは協議しなかった。</li> </ol>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インド人と共同で調査業務を行うことがあったが、段取りに関してはルーズなところが見られた。日本のクライアントが同行する際はそれがストレスを与えてしまうと考えられたので、円滑に進めることが課題であった。
対処方法	まずは調査行程を想像し、起こりうるトラブルやどうすればスムーズに行くのか考える。例えばインドでは時間なルーズな人が多いのでスケジュールは余裕をもって設定する。複数の調査を行う場合、調査の手順を予め決め、会場をアレンジ。インド人スタッフの業務を簡素化し、滞りなく流れるようにした。

インターンシップ風景 ①



グルガオンのオフィスビル外観



職場のデスク

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	・向上した資質(1.異文化理解力、2.実行力) ・向上しなかった資質(3.働きかけ力)
理由	1.長期の海外滞在とインド人との仕事をする中で、インド人だけでなく、日本人(自身を含む)の特性を理解できた。そのことが自身がチームの中で何をすべきなのか考える際の助けになった。 2.規模が小さい会社なので、自身の仕事がプロジェクトのどこを担っているか理解できたし、一人で仕事をあたることも多かったので、自分で目的や期限を考えながら仕事を行う資質が向上した。 3.規模が小さいことや、調査という仕事柄、一人で完結する仕事も多く、働きかける資質はあまり向上しなかったと感じる。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・インドの市場状況や日系企業のインド進出への課題に関する知識がついたので、今後就職予定である銀行での海外進出支援業務で活かせると思う。
- ・自身で情報を集め、まとめるという社会人の基礎能力身につけられた。日頃の業務により英語で情報を集めることに対して抵抗がなくなった。
- ・異なる文化の人たちと働く中では、自身が正しいと思っても相手の立場に立って考える必要がある等、柔軟性が身に付いた。これは海外だけでなく、社会人として必要な考え方だと思う。

### 5. 受入機関のコメント

日本人インターンの受け入れは、弊社にとっても良い機会だったといえる。弊社のそもそもの受け入れ目的は、

- ・人材育成(インドを知っている人材が少ない中で、日本人でインドビジネス経験を持つ人材を作る)
- ・インド人スタッフへの日本文化理解のサポート
- ・レポート作成などの日本語業務支援

の3点だったが、いずれも達成できた。

特に今回のインターンは受け身になることなく、能動的にプログラムに参加できていた。振り分けた業務に対しても、自分なりの意見を常に意識できていたと思う。日本人スタッフとしての即戦力となっただけのおかげで、レポート作成や顧客の調査同行などの日本語業務支援も数をこなすことができた。今後もこのような機会があれば、積極的に活用していきたい。

### インターンシップ風景 ②



インタビューを行った  
日系企業の工場外観



出資している調査会社

No.137 (KB014)

派遣国	インド		
受入機関	Stylem International (India) Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	繊維専門商社、瀧定大阪株式会社のインド法人。テキスタイル業界のマーケティング及び、本社商品の国内販路開拓。インド国内の生地及び製品(洋服)の調達と生産管理。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	32歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インド製の生地及び製品の品質管理と品質改善活動</li> <li>・生地のリサーチ(産地視察含む)とカスタマーへの提案方法の検討</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. インドテキスタイルのビジネスを始めるため、テキスタイル産業における商流、素材(特性、生産方法等)を理解する。</li> <li>2. 取引先やビジネスパートナーとなりうる信頼できる企業や個人などの人脈構築。</li> <li>3. 問題解決能力、コミュニケーション能力、段取り力などの向上を図る。</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 産地訪問や生地分析、実験等をを行い生地一般について理解し、インド独自の一部の生地について理解を深められた。</li> <li>2. テキスタイル産業だけでなく、幅広い産業分野や国籍の個人、企業とも人脈を構築できた。</li> <li>3. いくつかのPDCAサイクルをまわす中で、特に問題解決能力や段取り力が身に付いた。</li> </ol>
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>カースト制度の弊害か、自分の業務外のことは頼まれてもやらない、各業務に対する責任が薄い。例えば、段取りを整えるマネジメントをして、OKと連絡を受けていたが、直前になって何もできていないことが分かる、できると言っていたのにできないなど。</p>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事を依頼した受け手が動きやすいように段取りを整える。</li> <li>・相手の発言を100%信用せず、常に根拠を示してもらう。また、記録を残させる、報告させる。</li> <li>・怒るのではなく、本当の原因やボトルネックを一步踏み込んで分析する。</li> </ul>

インターンシップ風景 ①



取引先にて実験結果を説明



生地産地の村にて品質改善実験の実演

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した資質: 働きかけ力、実行力、課題発見力、柔軟性など 向上しなかった資質: 好奇心、ストレスコントロール力など
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務が細分化されているインドでは、1つのことに多くの人が関わることになり、人任せでは成し遂げることはできない。そのため、相手が動きやすいよう、あらかじめ段取りを整えることが必要不可欠であった。また、計画通りに進まないのが常のため、つねに2、3別の手段を準備し、問題に直面した際には瞬時に次の計画を立てて前に進んでいく必要があったため。</li> <li>・向上しなかった資質についてはインターンシップ以前より十分に有しており、インターンシップを通じて十分に発揮できたと考えている。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・取引先やインド人ナショナルスタッフとの仕事を通じて、文化・宗教的背景からくるビジネスマインドの違いを感じとった。今後インドまたはインド人と仕事をする上で、仕事の進め方や考え方、立ち位置などに活かせる。
- ・工場での指導や産地視察、品質改善活動等を通じて、現場でしか分からない、技術的な知識をたくさん身につけることができた。今後、商品開発をする上でもここで身につけた知識は大いに役立つ。
- ・業務、プライベートを通じて、現地にて出会った様々な国籍、業種の方との人脈が広がった。起業にあたっては、このネットワークを生かして、業務形態を検討していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・日本人インターンを受け入れた感想: 少しでも、日印の架け橋となる人材育成に協力できたことをうれしく思うとともに、インドを“良く”知る日本人として今後ますます活躍することを願っている。
- ・インターンに対する感想: インドでの生活にある程度の耐性を備えていたので生活のベースの構築に多くの時間を割くことなく早い段階で本格的な業務が開始できた。本来持っているパフォーマンスが高く優秀な人材であったので業務から学びつつも事態に即応した行動が出来ていた。複数のサプライヤーへの改善活動にも独自の視点からの働きかけが見られ大いに感心した。
- ・受け入れたことによる効果: メンバーの一員としての対等なコミュニケーションが出来たこともあり、現場のプロの視点とは違うアプローチを引き出し現場に適用することが出来た。このプログラム自体がナショナルスタッフのインド人に、日本の当地に積極的に取り組もうとする姿勢が伝わり、日系企業で働くモチベーションの向上につながっている。

### インターンシップ風景 ②



生地の産地にて糸紡ぎの体験



取引先縫製工場で浄水装置の点検

No.138 (KB137)



派遣国	インド		
受入機関	SKP Crossborder Consulting Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	会計系コンサルティングファームであり、主にインドへの進出を目指す海外企業に対して、税務・会計コンサルティングや、市場情報を提供している。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	年齢／性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 各種資料やパンフレット等の翻訳作業や、通訳業務。</li> <li>2. SKP社員との議論及び各種資料を用いて、インドの規制事情や市場についての学習。</li> <li>3. インドに進出している日系企業を訪問し、彼らの直面している課題を理解し、それらに対するソリューションも含めたレポート作成。</li> </ol>
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. インド市場の調査及び日系企業のインド進出課題・好機の把握</li> <li>2. インド市場への進出課題解決のための、日系企業に対する包括的戦略立案力養成</li> <li>3. 英語によるビジネスコミュニケーション・文章起草力向上</li> <li>4. 日本人の視点からの調査や提言を通じて、SKPの日本企業に対するサービスの質の向上</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 40社以上の企業からの聞き取りにより、おおむね達成出来た。</li> <li>2. インドにおける進出課題とその考えられる対策に関して、おおむねの理解を得る事が出来た。</li> <li>3. 会話力、Eメールなどの文章力は向上したが、長文を書く力の上昇は今ひとつであった。</li> <li>4. 最終レポートで日系企業のインド市場での課題点等を共有し、一定の貢献は出来たと考えている。</li> </ol>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 電話や面談、メールなどにおける英語でのコミュニケーションに苦労した。</li> <li>2. 業務において、自分で何をすべきか、また今後どうプロジェクトを進めていくべきかわからない時があり、時間を無駄にしてしまうことがあった。</li> </ol>
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 社員と共に電話・面談・メールそれぞれで英語ピッチを作り、最初はその通りに英語を使う事、慣れると場に応じた英語を使うようにする事で解決した。</li> <li>2. 主に解決策としては二つあり、ひとつは仕事前に一度何をすべきかをリスト化した上でそれをこなしていくということ。もう一つとしては、ある程度仕事が進んだ段階で上司に進捗を見せ、何が足りないかというアドバイスを細かく頂くということが有効であった。</li> </ol>

#### インターンシップ風景 ①



社員とのディスカッションも頻繁にあり、活発な議論が行われた。



社員とのディスカッション写真②

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 相手を尊重し、思いやる気持ち。理解しようとする姿勢</li> <li>2. 語学力(英語)</li> <li>3. インド(海外)におけるビジネス・生活などの困難に対する心構え</li> </ol>
理由	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 周囲がほぼインド人のみの環境で、彼らが何を考えて行動し、彼らに貢献するために何をすべきかを考え、貢献できるよう行動する力、姿勢を身につけることが出来たから。</li> <li>2. 日々のコミュニケーションや議論は全て英語だったので、必然的に英語スピーキング能力は向上した。ただ、一方でヒンディー語など現地語はほとんど伸ばせなかった。</li> <li>3. たくさんの日系企業の方々へのインタビュー、また自身が直面した多くの仕事・生活面のトラブル経験から、海外で生活し働く厳しさを知ることが出来たから。</li> </ol>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

私がこのインターンシップを通して得た力は「(1) 全く違ったカルチャー、考え方を持つ人々を尊重し、ともに円滑に働く力」「(2) 日本では考えられない多くの問題に対処する力」の二つである。インドに来た当初は、現地の人々の宗教、食習慣、ワーキングカルチャー全てが違うにもかかわらず、それらを尊重する事にあまり重きを置いておらず、結果としてコミュニケーションがうまくいかないことが多々あった。そのため、自分の事以上に相手が何を大切にしており、何をすれば喜んでもらえるのかを考え、それらを実践する事で徐々に円滑に協働出来るようになり、(1)の力を得る事が出来た。次に、インドにおいては職場から食事、交通機関での移動等様々な場面で予測不可能な問題に多々直面した。辛い場面もあったが、それらの経験を通してどんな場面でもいらだたず、解決策を考えることが出来る(2)の力を得る事が出来た。これらの力を活かして、将来は海外での駐在や市場開拓など、海外の人々との協働・様々な予測不能な問題の解決が要求される職につき、社会に貢献したいと考えている。

### 5. 受入機関のコメント

この6ヶ月間弱、インターンはそのユーモアとコミュニケーション力で多くのSKPメンバーと親交を深めてきた。インターンの年齢を考えると、日系企業訪問プロジェクト、そして日系企業のトップマネジメント層へのインタビューへの取り組みは素晴らしいものがあり、SKPでの勤務において仕事に熱心に取り組んでいた。インターンの飲み込みの早さ、またプロフェッショナリズムにも感心させられ、インターンから私たちも多くのことを学ばせてもらった。仕事においてもプライベートにおいても、インターンは多くのことを成し遂げるだろう。将来の旅への幸運を祈る。

### インターンシップ風景 ②



電話で企業へのアポイントメントを取っている写真



普段のリサーチは、このPCで行った。



No.139 (KB214)



派遣国	インド		
受入機関	SKP Crossborder Consulting Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	インドの会計系コンサルティングファーム。 受入部署の事業内容は外国企業のインド進出支援(市場調査等)。従業員数約750名。		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	31歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	インドビジネス(環境ビジネス等)のポテンシャルと日本企業の参入可能性について調査、インドビジネスに関心のある日本企業のサポート
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドにおける日本企業のビジネス機会について分析し、日本企業に対する現地企業の期待や克服すべき課題について把握する。</li> <li>・インドにおけるビジネス上のネットワークや重要なビジネスパートナーとの人的関係を構築する。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インド各地の現地企業・政府機関を約50社(機関)訪問。環境ビジネスについてインタビューを行い、今後の成長可能性、現状抱えている課題、日本企業への期待についてヒアリングを行った。こうしたミーティングを通じ、現地の関係者との人的関係を構築した。</li> <li>・また、受入機関職員とのディスカッションや日系企業の訪問を通じ、日本企業のインドでのビジネスの可能性について理解を深めた。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	日本では計画立って業務を進めることが多いのに対し、インドにおいては様々な面で変化が常であり、事前の想定通りには行かないことが多々。
対処方法	事前にどのように進めるか計画し、念頭には置きつつも、それに固執することなく、状況の変化に応じて柔軟に対応することを心がけた。

#### インターンシップ風景 ①



作成するレポートについて  
ディスカッション



訪問先にアポイントメント

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・状況の変化に応じて柔軟に業務を進める能力</li><li>・異なるバックグラウンドを持つ者と円滑にコミュニケーションをとる能力</li><li>・インドでのビジネスの進め方や考え方に関する理解</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・3ヶ月の業務経験を通じて、状況の変化に応じて柔軟に業務を進める能力や異なるバックグラウンドを持つ者と円滑にコミュニケーションをとる能力を向上させることができた。</li><li>・受入機関職員との業務遂行や現地企業とのミーティングを通じ、インドにおけるビジネスの進め方や考え方を理解した。</li></ul>

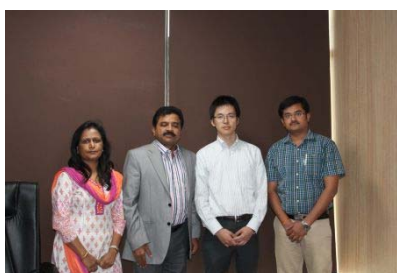
### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・3ヶ月の現地企業での業務経験を通じて、海外における事業開発、事業展開に必要な能力を向上させることができた。
- ・また、インドの環境ビジネスについて、今後の成長可能性、現状抱えている課題、日本企業への期待等をリサーチしたほか、インドにおけるビジネスの進め方や考え方を理解した。こうした点を理解することはインドで今後ビジネスを進めていく上で有益であると考えている。
- ・今回の経験を生かし、持続可能な社会システムの構築に向けて、インドを含む新興国における環境ビジネスの振興に携わっていきたい。

### 5. 受入機関のコメント

受入機関で3ヶ月、共に業務に従事し、インターンがどの組織でも素晴らしい人材となることを保証できる。インターンは、非常に知的で高度なスキルを持つプロフェッショナルであり、人柄も優れ、常に革新的な解決策を考えつく素晴らしい同僚で、インターンの明晰な思考、知的好奇心、ポジティブなユーモアのセンスは、共に働くことに絶えず楽しみを与えてくれた。短期間に多くの場面でも卓越したチームメンバーとして活躍した。インターンは非常に献身的で、結果を追求する人材であり、常に高い質の仕事を成し遂げる点で優れている。システマティックなアプローチと献身的な働きのおかげで、環境ビジネスにおける多くの重要なインド企業を短期間に訪問し、通常であればさらに何ヶ月もかかるような量の知識を習得した。インターンとの関係を通じ非常に多くのことを学び、それらは私の中に今後残っていくだろう。周囲の環境がインターンの能力と才能を最大限に生かすこと、インターンの将来のキャリアにおける成功を願っている。

### インターンシップ風景 ②



環境ビジネス関係の企業を訪問



チームのメンバーと

No.140 (KB025)



派遣国	インド		
受入機関	Xroad Solutions Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	デリー在住日本人の外国人登録やVISA登録サポート。パソコンやインターネットトラブル解決、代理購入、観光、調査のエスコートなど、幅広い生活サポートサービス。起業相談。共同事業としてマンガカフェも運営。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	金沢大学		
所属部署	国際学類	年齢/性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外国人登録やVISA延長のための書類作成やアポイント取得業務</li> <li>・起業相談などのミーティングに参加し議事録を作成</li> <li>・カフェの開店前ミーティングに参加、開店後スタッフとして受付のインド人をサポート</li> <li>・大手通信会社と提携した新規サービススタートのための業務</li> </ul>
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1)インドにおける会社設立のプロセスを理解する。</li> <li>2)税務処理を学ぶことで、会社のお金の流れを理解する。</li> <li>3)インドでのニーズを分析してビジネスモデルを考え、第三者に見える形にまとめる。</li> <li>4)経営者や第三者の方に評価していただき、採算性のあるモデルを考え出せる力をつける。</li> <li>5)取引先と同行して議事録を作成することで、交渉の仕方や取引が決まるまでのプロセスを理解する。</li> </ol>
達成状況	<p>1),2),5)については達成できた。指導員に直接指導して頂いたり、お客様からの相談の中から学んだり、いくつかの具体例を持って理解することができた。3),4)については自分のビジネスアイデアを指導員に話して評価して頂くことはできたが、見える形にはまとめられなかった。しかし、その代わりに通信会社との新しいビジネスに主体的に取り組んでスタートさせることができた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1)派遣前は勢いのあるインドではビジネスチャンスが簡単に見つかると思っていたが、インド人をターゲットに入れたビジネスで、採算性のあるもの考えるのは非常に難しかった。</li> <li>2)ほとんどのインド人は英語を話せると思っていたが、英語を話せる人がごく一部のビジネスパーソンだけだったので、コミュニケーションに苦労することがあった。</li> </ol>
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> <li>1)受入機関によるいくつかの新サービス立ち上げに主体的に関わることで、新しく事業を始める際の体験をできるだけ濃く得ようとした。</li> <li>2)逆に簡単なヒンディー語を覚えることによって一気に仲良くなることができた。</li> </ol>

インターンシップ風景 ①



マンガカフェ顧客情報入力業務



外国人登録のための書類作成業務

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デリーにおいて日本人起業家がどのように会社を運営しているかを、何社かの具体的な例を見て学ぶことができた。</li> <li>・新しいサービスを始める際にどのようなステップをたどるのかを知ることができた。</li> </ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・起業家同士の月例ミーティングに参加して具体的な経営課題についての知識を得ることができたから。</li> <li>・日本人経営者とのシェアオフィスを使用しているということや、カフェの他の経営者の姿や会社の状況を見ながら具体例として学ぶことができたから。</li> <li>・カフェの立ち上げ前後のギャップを見ることができたから。ネットショップ売却のミーティングに参加して、会社設立などの話に発展するのを聞いて勉強できたから。通信会社との新サービスにおいて主体的に取り組んで経験として学べたから。</li> </ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

<p>・今回の経験で私は派遣前の目標通り、インド(デリー)で働くこととは、起業することとはどういうことを学ぶことができた。私は帰国後就職活動を行うが、その時に役に立つというよりも、何年後かに大変役に立つことを毎日学んで、経験することができた。派遣する前は海外で働くことを希望していても具体的なイメージが全く湧かなかったが、今でははっきりとしたイメージを持つことができる。自分がデリーで起業することになって、設立手順や向き合わなければならない課題が具体的に説明できる。将来、海外に派遣されたり、新規事業を立ち上げることになった際に、厳しいデリーでの今回の体験によって、どのような困難があるか、取るべき手段は何かなどを事前に具体的に把握することができる。</p> <p>・受入機関のインド人社員や、毎日顔を合わせる他の数社のインド人社員を見て、同じ国籍でも日本とは違う人材の多様性を学んだ。日本人の人材の基礎レベルがインドに比べればいかに高いか、インド人は人によって差異が大変大きいことを知れたので、今後海外の人と仕事をする上で多様性を理解するのに役立った。</p>
---

### 5. 受入機関のコメント

<p>最後に担当した通信会社と提携した新サービス提供準備においては、会社の中で誰よりもパートナーの信頼を得て、コミュニケーションを取っていただき大変助かった。現地の状況を約半年間肌で感じ、インターンシップ前とイメージが大きく変わったかと思うが、起業することとはどういうことなのかを具体的にイメージできたのであれば幸いである。とはいえ、半年で得られることもほんの一部でしかない。叶うならば、これからも定期的に海外へ足を運ぶ機会を作り、経験を増やしていただければと思う。また、ビジネスアイデアを考えると、実際にリスクを抑えて、そのアイデアを採算の取れるものにするまでには検証が必要なことも学んでいただけたと思う。予測を立て、それを検証することでリスクを減らし、より具体的なものに近づけていくことを今後も意識して活動してほしい。</p>
---

### インターンシップ風景 ②



カフェ開店前に家具屋の経営者の方と共に、完成をイメージしながら改装を手伝った。



HIDAニューデリー事務所開所式に参加して、出席者の方にご挨拶してお話することができた。

No.141 (KB203)



派遣国	インド		
受入機関	Xroad Solutions Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	(事業内容)インド在住日本人に対する生活サポートサービス。共同出資した漫画喫茶の人事を担当。新規ビジネスとして現地企業の販売ビジネス代行業務(規模)日本人社長1名、インド人社員2名(うち1名漫画喫茶事業へ出向)		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	年齢/性別	23歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マンガカフェプロジェクトの接客補佐、インド人スタッフへの日本語教育、管理/運営のための書類作成とアイデア提案、開店準備</li> <li>・お客様訪問/ミーティングに同行し議事録作成、受入機関のチラシ等広報資料の配布、税制の学習、外資規制に関するリサーチと社内への発表、デリーの日本語学校訪問と調査</li> </ul>
--------------------	--

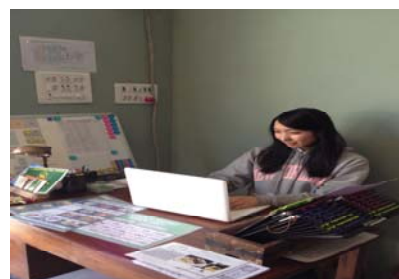
1. 自身の目標と達成状況	
目標	①顧客からインド事情を調査し、問題点・ニーズを考え新たなサービスを提案する。②インド人と日本人双方にとってプラスになるような職場環境を、受入機関に対し1ヶ月に1つは提案する。
達成状況	①インド人と協働する中、双方が抱える悩みを他社同士が共有、社内で気づいてもらうために、受入機関の講演先の企業にて実際に企業で起こった事例に類似した、コンピテンシーやその背景に関するアンケートをとり、日印社員双方の理解を深めることを提案した。②マンガカフェの電気、ファン等に関して、インド人スタッフと対応するスイッチが分かる見取り図を作りをした。また、日本人とインド人双方が理解し易いようにスイッチヘラベルを付けた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	①社外の方々へのヒアリングをインターンシップにて行い、人脈を築く機会を得ること ②英語が喋れないインド人スタッフとのコミュニケーション
対処方法	①受入機関のビジネスから逸脱しない内容かつ自身の興味があるものを考え、受入機関へ提案、相談した。 ②日本語を喋れるインド人に通訳をしてもらった。その他の対処方法として、インド人スタッフと付き合いの長い上司から彼らの考えや日本人との違いを学んだ。

インターンシップ風景 ①



FRRO(外国人登録)必要書類のチェックリストをプリント



漫画喫茶のレセプション。お客様データを入力中

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	(向上した点)ストレス耐性 (向上しなかった点)インドのビジネス環境
理由	(向上した点)日本とは異なる食、空気、インフラでの生活に慣れた。価値観が異なるインド人と協働する中で、妥協することや相手に求めすぎないこと、相手のやりかたを尊敬することを学び、ストレスを感じなくなっていった。(向上しなかった点)日本企業の進出が増える一方、厳しい外資規制により進出に苦しむ産業があることを学んだ。しかし、企業へ直接お話を伺うことはあまりできなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インドの文化を学んだことで、将来インドで働くことになった際はいち早くインド人と現地での生活に順応することができると思う。
- ・管理者・運営の視点から漫画喫茶の運営に関する書類作成を行った経験から、就職先にて、職場全体に対して改善案を提案できるようになりたい。
- ・インド人と日本人との違いを学んだ経験から、将来インドの方と働く際は密なコミュニケーションがとれるよう間に立ちたい。
- ・相手と対立する意見でも正直に話し合うことができた。就職先では立場や年齢など本質とは無関係な要因に捕われずに、率直に意見を伝えたい。こうして職場のコミュニケーションを密にし風通しのよい環境作りに貢献したい。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンには開業したばかりのマンガカフェの運営を支えるための書類作成を中心に行っていただいた。口頭やメールでは忘れたり埋もれがちな情報をルール化して書類にまとめ、運用に取り入れることで、安定したサービスの提供と管理者がすぐに状況を把握できる環境作りを学んだ。
- ・インターンシップの活動の中で、興味があることへの吸収は非常に早かった。日本に帰国しても継続して欲しいこととして、今の自分が興味がないことでも、ビジネスとして後々重要になることが多々あるため、何にでも積極的に吸収する姿勢を持って、将来のために高みを目指してほしい。

### インターンシップ風景 ②

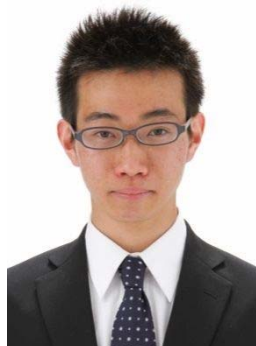


3社とのシェアオフィス



FRROの書類作成、オンライン入力等について指導を受ける

No.142 (KB208)



派遣国	インド		
受入機関	Xroad Solutions Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インド在住の日本人の生活サポート(PCトラブル対応外国人登録、VISA、業務代行、起業支援、通訳・ガイドなど)</li> <li>・インドで初のマンガカフェ経営。(3社共同事業)</li> </ul>		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先	立命館アジア太平洋大学		
所属部署	アジア太平洋学部	年齢／性別	24歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドに住む日本人の生活サポートのため、外国人登録、パソコントラブル対応、業務代行(代理購入、名刺作成)、会社の事務作業。(銀行での預金、資料作成、会計処理)</li> <li>・インドで初のマンガカフェの業務サポート、宣伝、問題解決、スタッフへの日本語指導。</li> </ul>
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスで求められるスキル(マナー、メール、議事録、会議運営、プレゼンテーション)を高める。</li> <li>・プロジェクトへの積極的参加によって問題解決に携わり、改善案を提案して実行に移す。</li> <li>・VISA/FRRO(外国人登録)、税務、会社設立、労働法の知識を身につけ、将来の起業へ活かす。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メール、お客様訪問の機会などでビジネスマナーは逐一ご指導いただき、毎日業務後に提出するタスクメールで日々の業務を振り返り、フィードバックもいただいた。またマンガカフェの問題解決のためにプレゼンテーションをし、インド人スタッフの意識改革、衛生管理を改善することに繋がった。</li> <li>・VISA/FRRO(外国人登録)の業務では書類作成、訪問を経験した。日本人起業家連盟の会議にも参加し、税務、会社設立、労働法についてご指導いただき、起業へのプロセスを学ぶことができた。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インド人スタッフに任せた業務が思い通りに行かなく、予想や期待していた内容に齟齬があった。</li> <li>・日本的感覚、完璧主義によって、業務がうまくいかないことにストレスを感じた。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・落胆したり、怒って指導するのではなく、どうして上手くいかなかったのか、なぜミスがあったのかお互いで分析し、問題を明確化した。問題解決のためには、インド人と一緒に一つ一つの手順を確認し、段階を踏みながら業務を行うように心がけた。業務が上手くいったときには大いに褒め、自信をつけさせることで仕事に対するモチベーション向上をはかり、信頼関係も構築することができた。</li> <li>・何事もカオスなインドに完璧を求めず、最初から過度な期待はしないようにした。商習慣や仕事に制限のあるカースト制度について理解し、寛容性、ストレスコントロール力を養うことができた。</li> </ul>

#### インターンシップ風景 ①



アパート、オフィス周辺風景



業務代行の一つである名刺作成。お客様のご希望に合わせ、不備のないように確認している。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・異文化理解力、柔軟性、ストレスコントロール力</li> <li>・国籍、文化、価値観の異なる相手との信頼関係の構築</li> <li>・自国に対する理解を深め、相手の国も尊敬する姿勢</li> </ul>
理由	<p>国際的な事業展開を行う際、日本の常識が新興国で通用しないことは当然のことである。まずは対象国の社会や文化、人に対して興味を持ち、彼らの考え方を受け入れる姿勢が不可欠である。インターンシップを通して、日本的な考えを押し付けるのではなく、うまくいなくても冷静に問題を分析し、成功のために現地人と一歩ずつ歩み続けることで信頼関係を構築していった。また、インドは日本のことを大変尊敬していることを実感したことで、私たち日本人も新興国に対して学ばせてもらう姿勢を持ち、尊敬することが信頼関係構築に必要なことではないかと思った。</p>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

- ・インドでのインターンシップを通して、無理な完璧主義は業務や自分自身にストレスを与えるという自分の弱点向き合うことができた。多様性にあふれ、何事もスムーズにいかなくてストレスがたまるインドだからこそ向上することができた能力である、意見の違いや立場の違いを理解する「柔軟性」、「ストレスコントロール力」は、社会人になっても心がけたい。これらは新興国のインドだからこそ鍛えることができた能力であると思う。
- ・毎日の業務後に提出していたタスクメールでは、自分の業務内容を振り返り、反省、改善に繋げることができたので、4月から入社する会社でも、その日のタスクは記録して残すことを習慣化し、自分を振り返ると共に、日々の業務でも常に問題意識を持ち、問題解決に携わることで組織や環境の改善に尽力したい。
- ・これから社会人となるにあたり、さらに様々なお客様、社員の方に会うことになる。その際、インドで学んだ、相手が誰であっても、まずは相手の話を聞き、理解するという気持ちを心がけ、信頼関係を築きたい。

### 5. 受入機関のコメント

自分の主張をまずは優先し、カースト制度や宗教的な理由から職業だけでなく、簡単な業務のひとつひとつまで可・不可が決められている社会では、日本にはないストレスは多々あると思う。私もそれを体験し、今のビジネスを始めるに至った。ただ、混沌としているように見える事象にも視点を変えようとちゃんと理由が存在し、もちろん日本人として受け入れられるものではないかもしれないが、それらを無視してはいくら力を注いでも上手く進まないことも感じることもできたかと思う。マンガカフェのキッチンの衛生管理については尽力いただき、オープン直後に比べて目に見えるほど（実際に色々な設備更新もしたので）違いが分かるようになった。これからも自分と違う人間に出会い、インターンの基準では納得できないことがあるかもしれないが、先入観を排除しその根底にある理由を考えるようにしてほしい。

### インターンシップ風景 ②



マンガカフェ、受入機関の宣伝とお店にチラシを置いてもらうため、英語とヒンディーで交渉。



カフェのレセプションスタッフへの日本語指導と日本の“おもてなし”についての指導。



No.143 (KB213)

派遣国	インド		
受入機関	AR. K. C. GEORGE ARCHITECTS & ASSOCIATES		
受入機関概要 (事業内容等)	建築設計(住宅、商業施設、教育施設等)		
派遣期間	2013年11月27日 ~ 2014年2月28日		
所属先			
所属部署		年齢/性別	35歳 / 女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スイミングプールの設計補助業務</li> <li>・病院、事務所のランドスケープデザインの補助業務</li> <li>・建築コンペへの参加</li> </ul>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の設計業務補助を通して、その手法を理解する。</li> <li>・インドにおける建設業界の実情を調査し理解を深める。</li> <li>・インドにおいて所属デザイン事務所のビジネスを展開するために、人的ネットワークを構築する。</li> <li>・自分自身がグローバル人材として活躍できるよう能力の向上を図る。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関での補助業務を通して、設計業務の手法について、理解を深めた。</li> <li>・受入機関での業務や建築家との交流を通してインドにおける建設業界に関する情報を得られた。</li> <li>・建築家の集まりに参加し、人的ネットワークを構築できた。</li> <li>・研修を通じ、多くの人とコミュニケーションを取ることで海外において仕事をする自信につながった。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	大きな課題としては、現場での工事が具体的に進むにつれ、施工精度、タイムスケジュール管理など日本との違いが大きかったことである。特に、現場や施主の判断で変更されることが多いことには困難を感じた。
対処方法	考え方の違いによるすれ違いも多く、コミュニケーションを取り、現地での習慣、仕事の方法等を学び、対応を変更していった。現地の建築家に話を聞いても、上記の課題は彼らにとっても大きな問題であるらしく、外国人である私は、彼ら以上に気をつけないといけないことを実感した。

インターンシップ風景 ①



オフィス内の様子



若手建築家会議

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・インドなまりの英語ということもあり、はじめは英語での会話にも苦勞をしたが、3ヶ月で聞き取れるようになった。</li><li>・インドにおける設計のプロセス、技術を学んだ。</li><li>・向上しなかった点は特にない。</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・英会話は雑談を含め、なるべくスタッフの方々とコミュニケーションを取るようにしたため向上した。</li><li>・インドにおける建築法、設計手法、構造、使用材料など、現場で学ぶことが出来た。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

現地企業と連携の話もできたので、今後も連絡を取り、具体的なビジネスに繋がるようにしていきたい。その他多くの現地の建築家と知り合いになれたので、何か共同してできることがないか模索していきたい。

### 5. 受入機関のコメント

インドと日本の建築への考えを共有し、アイデアを練っていくことは、我々にとって、とてもよい経験であった。特にインターンのランドスケープデザインは学ぶところが多く、インターンが自分のデザインをケララに合わせしていく過程は、興味深かった。インターンは常にケララの建築、デザイン、生活への学ぶ意欲を示していた。また、すべてのスタッフに対し、常に積極的にコミュニケーションをとっており、好感を持てた。この3カ月の間、建築、環境、そして日本の文化について、インターンから多くのことを学んだが、インターンもまた我々から得るものがあったと願っている。

### インターンシップ風景 ②



現場視察（施工精度のチェック）



建設途中の現場全体像

No.144 (TA005)

派遣国	インド		
受入機関	QH Talbros Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車部品製造(ボールジョイント、サスペンション、タイロッドの製造)		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2013年12月26日		
所属先	丸五ゴム工業(株)		
所属部署	防振技術部	年齢/性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容(概略)	受入機関の製品開発・評価プロセス・レポート作成方法の理解および関連グループ工場への訪問。弊社ゴム技術やゴム解析技術等の技術交流。
----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の製品設計・開発・製造に関する技術・知識を身につけ、弊社の製品開発・改良に活かす。</li> <li>・国際的に活躍できる人材になるよう、自己の能力の向上に努める。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の製品設計・製造プロセスを理解し、インドの実力を認識できた。</li> <li>・インド人の英語にある程度慣れ、基本的な事項ではやり取りが出来る程度の英語力と度胸を身につけた。</li> </ul>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	インターンシップ初期にインド英語の聞き取りに戸惑った。また、こちらの意思が上手く伝わらない場合が多くもどかしさを感じた。
対処方法	分かるまでじっくり聞いた。想像とかけ離れた発音をされた単語はメモしておいた。こちらの意思は筆談なりで伝えた。

インターンシップ風景 ①



試験機の説明を受ける



ダストカバー耐久試験の途中経過の確認

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	<ul style="list-style-type: none"><li>・向上した能力: 主体性・積極性</li><li>・向上しなかった能力: 現地語(ヒンディー語)</li></ul>
理由	<ul style="list-style-type: none"><li>・向上した理由: インドの人々はこちらが明確な反応を示さない場合、話が進まない場合が多く、積極性に発言や意志表示をすることを否が応にも求められたから。</li><li>・向上しなかった理由: ビジネスで接する方々は英語が堪能で、ヒンディー語を必要とされる機会がなかったため。</li></ul>

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・当方は将来的に弊社インド現地法人に派遣される可能性が高く、インドの製造能力や実力、現状、問題点、マネジメント等、インターンシップで理解したことを、派遣された際に活かすことができる。
- ・また、弊社と受入機関で報告書等のやり取りがあり、インターンシップで学んだインド企業が要求する内容の書面の円滑な作成に活かせると思う。

### 5. 受入機関のコメント

- ・我々は専門外のゴムの知識、インターンはボールジョイントの知識を得る事が出来て、互いに有意義であったと確信している。これからも情報交換をしながらゴムと金属の特性を生かしたより良いボールジョイントを作っていきたい。
- ・得意分野の解析のプレゼンをしてもらい、大変参考になった。今後の開発業務に活かしたい。
- ・インターンもインドで得た経験を日本で発揮してくれる事を願っている。

### インターンシップ風景 ②



QHT向け鍛造製品(BAWAL)



最終日に記念品を頂く

No.145 (TA010)



派遣国	インド		
受入機関	Indo-Sakura Software Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	ソフトウェア事業として受託開発サービス、スマートフォン向けソリューションサービス、パッケージ製品の保守・テストサービス。		
派遣期間	2013年9月18日 ~ 2014年2月28日		
所属先	マイクロワークス(株)		
所属部署	技術開発	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・androidアプリケーション開発業務における機能テスト工程の実施。</li> <li>・日本からのオフシェア開発業務。WEBアプリケーションの開発業務。</li> </ul>
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受入機関の技術者と一緒にオフシェア開発業務を行うことで、ブリッジSE能力を強化する。</li> <li>・技術者とシステム開発上のコミュニケーションや商談ができるレベルの語学力を身に着ける。</li> <li>・日々の開発業務の中で現地の文化、商習慣を学ぶ。</li> </ul>
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オフシェア開発業務を行うことで、現地側での開発の進め方や日本側からの開発の進め方の工夫等ブリッジSE能力を強化することができた。</li> <li>・開発上のコミュニケーションは図解説明や例題作成を用いて対応できたが商談を行えるほどの語学力は身につかなかった。</li> </ul>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開発プロジェクト内での質疑応答が正確に伝わらない、また仕様書の理解が困難な問題。</li> <li>・技術者同士の情報共有の低さ、口頭のみで情報を伝えてしまい、その内容を保存しないことで起こる技術者同士の認識違い問題。</li> </ul>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アプリケーション内でよく使われる単語は検索ができるように資料を作成し展開、また展開した資料はその場ですぐに全員に理解できるかを確認。会話での説明が困難な場合、図解と例題を用いて説明を行う。</li> <li>・作業開始前の作業チェック。互いに現在の作業ステータスを確認するようにコミュニケーションをとる。また技術的な問題で参考とした情報の保存と展開。</li> </ul>

#### インターンシップ風景 ①



職場風景



開発作業中

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	オフシェア開発を行う上で日本と現地での英語での打ち合わせを行い口頭での質疑応答を行う語学力は身につかなかった。しかし説明用の簡単な文書、図解、例題を作成して工夫して伝える技術は身についた。
理由	インドの方は多数の言語と文化がある国で、普段から言語が違い会話の通じない方とコミュニケーションをとることが日本人の方よりも多い。相手の言いたいことを感じる力は日本人よりも強く私の拙い英語でも理解していただける場面が多かった。逆に英語の訛りは強く、Skypeなどのミーティング(電話)では聞き取りづらい場面が多かった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

- ・今回のインターンシップを通して、異なる環境(言語、文化、宗教、伝統等)での業務は大きな経験となった。他国とのオフシェア開発業務を行う際のコミュニケーションや作業管理などの相違点を報告し情報共有をすることにより自社の今後のオフシェア開発業務において円滑に進めることができると考える。
- ・また、日本とは全く違う環境での生活を経験したことにより、物事の考え方の柔軟性とストレスコントロール力が身につけられたと考える。ルームシェアを行ったことにより日本人との時間感覚の違いや現地の方の生活リズムを知ることができ、その場その場で臨機応変に対応する力を身に着けた。この経験で身に着けた考え方は今後海外だけでなく、国内でも異なる環境で業務を行うことを可能にすると思う。

### 5. 受入機関のコメント

- ・インターンはチームメンバーの問題の解決を助けて自身の成長につなげることができる。
- ・短い期間で異なる技術を取り込む彼の適応能力は、どんな会社でも強みとなる。
- ・インターンの要件を理解し、完璧にその要件を実行する能力は感心できる。
- ・これから先、英語スキルを向上させれば彼は日本とは異なる文化を持つ国をつなぐマネージャーになることができる。

### インターンシップ風景 ②



Skypeミーティング



仕様書の説明解説

スリランカ民主社会主義共和国

No.146 (KB201)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国		
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要 (事業内容等)	主たる目的は日本式マネジメントをスリランカ国内に広めること。HIDA(IBAOTS)の同窓会組織。		
派遣期間	2013年12月7日 ~ 2014年3月5日		
所属先	西南学院大学		
所属部署	国際文化学部	年齢/性別	23歳/女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JIMのマーケティング方法を学び、またJLEAの日本語教育でのトレーニングを考察、JLEAが手掛ける各種プログラムの実施補佐。</li> <li>・JASTECAにホテルでのインターンシップ業務をアレンジしてもらい受付に始まり、セールスなどの業務を通しての見学・学習。また、コロンボ以外のホテルへ視察・研修。</li> </ul>
--------------------	---

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>ホテル受付業務を行い、スリランカでのホスピタリティ、観光業を学び、ホテルマネージメントのノウハウを獲得する。</p> <p>受入機関やインターンシップ実施先機関や観光省との意見交換を行い、日本人観光客促進につながる広告や宣伝などのプロジェクトに携わる。</p>
達成状況	<p>様々なホテルでインターンをすることができたため、それぞれのマネージメントを学ぶことができた。ホテルと提携してる旅行会社なども訪問し日本マーケットについて聞き取り、意見交換なども行ったが、日本人観光客促進につながるプロジェクトまでには至らなかった。</p>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<p>セールスなどの営業でアポイントメントをとらないで行くので、不在の場合が結構あった。また、予定がギリギリで変わり先延ばしされることもよくあった。</p>
対処方法	<p>アポイントメントをとった方が効率的ではないか、と提案した。また、事前に電話などでリマインド、確認の連絡をするようにした。</p>

#### インターンシップ風景 ①



ホテルセールスの営業に同行した際



営業で旅行会社を訪問し日本マーケット担当の方とディスカッション



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	異文化適応能力、コミュニケーション能力、ビジネス英語の向上、また日本スリランカ観光を促進すべく自分自身スリランカの地理、文化などの知識が豊富になった。国が違えば、仕事の考え方も大きく異なるということ、日本とは違った考え方で働く人達とお互いの意見をぶつけ合いながら、相手を理解し仕事をしていくことを学べたことは大きな収穫である。
理由	今回スリランカへの派遣が一人ということもあり、ゼロから人脈を作り、異国の地で異文化を体験することで、知らない地でも柔軟に適應する能力が格段に向上したと考える。また、毎日セールスの営業に同行し、様々な人に会うことで相手に合わせたセールストークなどを学ぶことができ、コミュニケーション能力の向上につながった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

5年前に内戦が終わり現在急激に発展、建設ラッシュを迎えているスリランカでのインターンシップを通じて、これからもっと日系企業、日本人観光客増加などのビジネスチャンスの可能性を感じた。まだ発展段階であるため、交通事情が悪かったりホスピタリティもまだまだといった印象はあるが、今回構築できたネットワークなどを通じて卒業後はスリランカと繋がる仕事をしたいと考える。

### 5. 受入機関のコメント

- ・現地の生活に対応するのが非常に早かった。
- ・インターンは社会的で積極的で同僚とも良い人間関係を築いてた。
- ・インターンは時間厳守で計画的に行動し、とても熱心な姿勢がみられた。

### インターンシップ風景 ②



JASTECA 5S KAIZEN 授賞式にて



ホテルのセールスの方とディスカッション

セルビア共和国

No.147 (KB232)

派遣国	セルビア共和国		
受入機関	JP Elektroprivreda Srbije (The Electric Power Industry of Serbia)(セルビア電力公社)		
受入機関概要 (事業内容等)	コソボを含むセルビアにて送電以外の電力事業を扱う 営会社 発電容量:8,135MW (2013年12月時点) 従業員:33,355人(2013年12月時点)		
派遣期間	2013年12月3日 ~ 2014年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	年齢/性別	23歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	炭鉱や発電所等でのフィールドトリップ、外部コンサルタントと受入機関の会議への出席、セルビアの電力事業関連の規制機関・省庁へのインタビューなどを通して、セルビアの電力事業について理解を深める。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	A)「インフラ事業拡大への理解」セルビアの開発の進捗や課題・ニーズを理解する。この経験を活かし将来は世界のインフラの発展に貢献し、経済発展に寄与する。 B)「グローバル人材としての成長」セルビアで信頼関係を築き、自分から案件に関わり積極的に有益な提案をしていく力を身につける。また将来のビジネスに活かせるような経験を積み、人脈を築く。
達成状況	A) 電力事業に関わる様々なステークホルダーと関わることができ、電力事業に関する理解が深まった。今後の展望や新興国での再生可能エネルギー導入・市場の自由化に関する考え方を知ることができたので、今後この知見を活かしていきたい。 B) 3ヶ月という時間の中で、受入機関の案件に深く関わることはできなかった。しかし、外部のコンサルタントなど多くのビジネスパーソンから学ぶものは大きく、人脈も広がった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	時期的に予定していた円借款事業のサポートに関するタスクがなかった。さらに周りのスタッフはエンジニアが多いうえ、秘密保持事項も多く、プロジェクトに深くコミットすることが難しかった。
対処方法	当初想定していた排煙脱硫装置の事業だけではなく、他の環境対策事業などに関心を広げ、外部コンサルタントとの会議に出席させて頂いたり、関連機関へのアポイントメントを依頼し、インターンを充実したものとした。

インターンシップ風景 ①



JICAの円借款事業の対象となっているニコラ・テスラA火力発電所。



日本の無償援助事業の対象であったBajina Bašta水力発電所。

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	英語力・コミュニケーション能力
理由	ギリシャ・ドイツ・日本など外部のコンサルタントや企業と受入機関の会議に参加し、その前後にはその担当者との議論する機会もあった。その中で、英語での伝え方・ふるまい方や伝える内容を意識することの重要性を学ぶことができた。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

EU加盟を目指すセルビアでは、環境対策の必要に応じたエネルギー政策を学ぶことができた。これは今後の内定先での電力事業に携わるための配属面談の際や、これは同じように環境対策を行なう途上国と関わる際に、活かすことができると感じた。

また積極的に関係を築く重要性、相手国から学ぶ姿勢などは今後海外と仕事をする機会に活かしていきたい。さらに旧共産圏の名残りの強いセルビアでは働くことや生活に対する考え方が異なっていた。そのような価値観に触れたことは自分自身の将来のキャリア選択において影響を与えていると感じている。

### 5. 受入機関のコメント

専攻が経済学部で電力に関する背景知識が少ないにもかかわらず、電力事業に関する知識を吸収するモチベーションがあった。ドキュメンテーション能力・スピーキング力などを今後さらに向上させていき、大学卒業後は良い社会人になってもらいたい。

### インターンシップ風景 ②



Kostolac発電所。所長からレクチャーを受けている様子



Energy Agency of Republic of Serbiaでのインタビュー後

トルコ共和国

No.148 (KB028)

派遣国	トルコ共和国		
受入機関	Calisma ve Sosyal Guvenlik Egitim ve Arastirma Merkez (CASGEM)		
受入機関概要 (事業内容等)	1.労働関係の教育研修プログラム、2.カンファレンスやセミナーの開催、3.データ収集・分析・リサーチ、4.労働生産性に関するアドバイス		
派遣期間	2013年10月2日 ～ 2013年12月28日		
所属先	大阪大学大学院		
所属部署	人間科学研究科	年齢／性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> <li>トルコにおける長時間労働の要因分析</li> <li>本機関と日本の諸労働機関のリエゾン</li> </ol>
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1. 労働分析の専門家による指導の下、リサーチスキルを培う。2. 労働教育・トレーニングプログラムを最大限に吸収する 3. 組織における労働時間短縮や労働効率向上に関する専門知識獲得、4. 受入機関と日本の労働研究諸機関のネットワークを促進する、5. 英語によるトルコに関する労働経済分析が未だ極少数なため本リサーチによって貢献する。
達成状況	1-4は努力をしたが、受入体制や時間的制約により、十分に達成できず。5に関しては、トルコにおける長時間労働要因の分析自体は一通り終了した。しかし、刊行に関しては、時間の制約上、取りやめる予定である。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	事前に協議し、予定していた業務が現地に行くに従事できる体制が十分ではなかった。結果、受入機関において、インターンが従事すること可能な業務に限られた状態であった。
対処方法	他の仕事でインターン生が携われるものはないかとリクエストしたが、トルコ語のみの業務ばかりで、インターン生が英語で行えるものはその時点においてはなかった。 他の職員を指導員としてリクエストしたが、他の職員は時間がないため、難しいと断られる結果となった。

インターンシップ風景 ①



本インターンに関するインタビュー



国際労働機関職員と議論

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	向上した点:1. トルコに関する商習慣・労働習慣への理解、2. 現地語 向上しなかった点:3. 英語
理由	1. 労働習慣への理解は、労働時間のPEST分析を行ったため、深く知る機会に恵まれていた。 2. 定時後や週末は英語話者が全くおらず、トルコ語を喋らざるを得なかった。 3. 英語は逆に教える立場であり、現地の人に合わせシンプルな単語のみ、スピードも最大限に抑えて3か月喋る必要があったため、逆に英語力は落ちたと言える。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

リスクマネジメントはどの分野にも活かせると思う。現地において、全ての人が自発的に動き、特に、指導員の諸発言や期日の信頼性に欠けるため、ありとあらゆる発言・要素をリスクと考えるようになった。その過程において培ったリスクへの意識はどのキャリアにも活かせると思う。

### 5. 受入機関のコメント

本インターンシップは、トルコ共和国における長時間労働のリサーチに主眼をおいたものとなった。CASGEMは本インターンシップを通じ、JETROやJICAの様な日本の諸機構とネットワークを形成することができた。インターンは労働機関、学術機関、他関連団体を訪問し、長時間労働に関する知識を深めるとともに、新規ネットワークやコネクションの構築・促進を果たした。

### インターンシップ風景 ②



労働組合連合と議論

No.149 (KB099)



派遣国	トルコ共和国		
受入機関	EGE ENDUSTRI VE TIC. A.S.		
受入機関概要 (事業内容等)	大型商用車(バス、トラック)向けアクスルハウジング及びアクスルコンポーネントの開発/製造。顧客は、EU、中国、インド、北米、ブラジルなどグローバルに展開している。		
派遣期間	2013年10月2日 ~ 2014年2月28日		
所属先	NTN(株)		
所属部署	EVモジュール事業本部	年齢/性別	30歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	プレス成形行程の金型交換段取時間短縮 現地及び日系企業訪問による、商習慣及び、価値観の違いを学ぶ。 設計業務に従事し、トルコ独自の技術対応を学ぶ
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	インターンシップの参加を機に、国際ビジネス環境で通用するタフネス及び、積極性を得るとともに、自身のグローバル人材としてのキャリアアップにつなげる。 また、海外と日本の商習慣、技術対応方法の違いを理解し、所属企業の既存海外拠点での業務のみならず、所属企業がトルコへ進出する際の基礎を築く
達成状況	改善活動を通じて、現地スタッフと協業し、目標を達成する事によるタフネス、プレゼンカ、柔軟性を得る事が出来た。 今後、技術力を向上させたいと国単位で取り組むトルコの独特なモノづくり政策や、開発時の注意点を学んだ。また、日系企業が多いコジャエリの工業団地の見学、治安状況、文化やそのた現地情報を得る事が出来、トルコ進出時に所属企業に知識を還元出来る基礎を身につけた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	現地のやり方にカイゼン手法がなじまず、なかなか改善活動が進まなかった事もあった。 また、当初の計画とインターン計画がズレて行き、インターン活動が計画通りに進行して行かなかった事があった。
対処方法	また、率先してインターン自ら動き、改善効果を身を以て体験させる事で、やれば出来ると理解し、自ら率先して改善業務を行える様になった。 計画通りに進めるよりも、臨機応変にインプット、アウトプットをする事に集中した。

インターンシップ風景 ①



受入検査行程で磁粉探傷試験



組立作業の補助業務中



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	日系企業の製造がトルコ業進出におけるメリット及び、デメリットを理解出来た。 日常生活で必要な現地語に加え、受入先企業で使用される専門用語の語彙が向上した。 英語力はさほど向上しなかった。
理由	開発拠点として、トルコの補助制度などメリットを学ぶ事が出来た反面、製造拠点としてこれから進出する日系企業の調達課題も有る事が分かった。 職場にも街にも日本人がおらず、イズミルへの派遣も私一人だったため現地語スキルは向上した。反面、ミーティングや発表以外英語を使う機会が無く、英語力はさほど向上しなかった。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

現地労働者の価値観、商習慣の違いから、今後弊社がトルコ進出する際のマネジメント業務に活かす経験を積めた。トルコでの原材料調達、輸入等に関わるトルコ独自のルールを学ぶ事が出来た。

また、現地自動車メーカーへ自社製品を販売するコネクションを築くことが出来た。

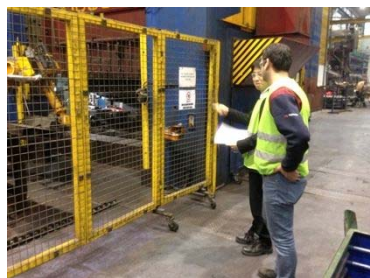
トルコで事業を展開する時は、現地語が有る程度理解出来る事で、トルコでの業務にスムーズに順応して行く事が出来ると思う。

現地人スタッフと良好な関係を保つ事を優先し、自己主張出来ず、目標の改善活動が停滞する事もあったが、インターン機関後半では、こちらの主張と、現地スタッフの主張を上手く擦り合わせる事が出来る様になった。文化や考え方の違う現地人スタッフと、今後協業して海外事業を展開して行く上で、今回の経験は、トルコ人に限らず、互いを尊重しながら業務を遂行するスキルを大幅に向上出来たと考える。

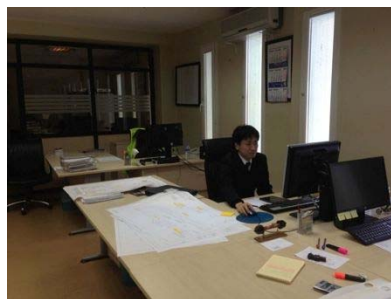
### 5. 受入機関のコメント

インターンは会社の文化、労働環境やルールに素早く順応した。私たちの間にコミュニケーションの問題は無かった。インターンは現場とオフィスの殆どのスタッフと良い関係を築いた。タスクは時間通りにこなし、カイゼン活動は私たちの業務の助けになった。私たちは共にアクスルハウジングのデザインや、生産活動の重要性を学んだ。

### インターンシップ風景 ②



現地エンジニアと改善活動



R&DオフィスでCADの作業中

ペルー共和国

No.150 (KB041)

派遣国	ペルー共和国		
受入機関	Ministerio de Energia y Minas (MEM)		
受入機関概要 (事業内容等)	ペルーの主要産業である鉱業、及びエネルギー事業を統括。鉱山省の主な役割は、事業の許認可審査や投資促進、違法操業鉱山の公式化等。総勢約800人。		
派遣期間	2013年9月25日 ~ 2014年2月28日		
所属先	三菱商事(株)		
所属部署	ベースメタル事業部	年齢/性別	28歳/男性

インターンシップ内容 (概略)	鉱山プロジェクトに係る鉱業権付与・開発許認可・環境許認可審査フロー、また違法操業鉱山の公式化、旧廃止鉱山の閉山計画実行までのプロセスを把握すべく担当職員との質疑応答を実施。同省のCSR活動へ参加。鉄鉱石市場の概況説明実施、等。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	① インターンシップ・プログラム後も継続される、同省職員とのネットワーク・信頼関係の構築。 ② 鉱山プロジェクトに関する、開発許認可・環境許認可審査プロセスの正確な理解。 ③ 鉱山プロジェクト付近の地域コミュニティと政府の関係性の把握。
達成状況	① 達成: オフィス内外で職員と多くの時間を共有し、省内各部局で広範的なネットワークを形成した。 ② 達成: 資料読み込みだけでなく、申請者との面談にも参加し、申請者側・審査者側双方の視点から審査プロセスを理解した。③ 達成: MEM主体のCSR活動や各種イベントに参加し、政府が地域住民・コミュニティに対して積極的にコミュニケーションを図る姿勢を示していることを学んだ。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	旧廃止鉱山の環境調査を目的とした国内出張時に、反鉱業活動の周辺の地域コミュニティから鉱山へのアクセスを反対されてしまい、調査の実施が危ぶまれた。
対処方法	出張同行者と共に、今回の視察は採掘目的ではなく、閉山計画の設計目的であることを、コミュニティ員に対して丁寧に説明した。主に住民への安全面での影響に言及し、過去の事例を写真と共に紹介した。説明は4時間に及んだが、最終的に視察の承認を取得し、問題を解決した。相互理解には一方的なデータの共有だけではなく、Face-to-Faceの対話が重要であることを再認識した。

インターンシップ風景 ①



違法鉱山の公式化の為、イカ県ナスカ市の鉱山を訪問



地域コミュニティに対して視察目的を丁寧に説明

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	対人コミュニケーション能力が向上した。つまりは、①表情・動作から相手の感情を推測すること、②曖昧な態度は取らず自らの立場を明確に示すこと、③言語(外国語)のボキャブラリーを増やし状況に適した言い回しを使用すること。
理由	特に異文化間のコミュニケーションでは誤解が生じやすい一方で、その誤解を解くのは非常に困難であることを今回のプログラムを通じて改めて実感した。事業展開を進める際には、このような誤解が致命的な事態となる可能性も高いと思う。私は上記①～③の3点に留意することで、派遣期間も省職員とコミュニケーションを円滑に進めることが出来たと考える。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

インターンシップを通じて構築した、政府関係者とのネットワークや複数職員との固い信頼関係は、今後ペルーで業務を遂行する際に重要な土台となると確信している。そのような関係を最大限に利用することで、政策動向等の情報をいち早く収集し、ペルーでの既存案件の安定操業や事業会社のサポートに活かせると思う。また、中長期的には新規案件に関しても案件の目利き、アクセスの獲得に活用できると思う。その際には、今回習得した鉱山プロジェクトの鉱業権・開発許認可・環境許認可審査プロセスの理解も活かし、より効率的に審査手続きを実施出来ると思う。

更に、今回政府主体のプログラムやCSR活動の実態を把握できたので、このような活動への協力・支援等、鉱業活動とは別の角度から政府との信頼関係を構築する可能性を検討出来ると思う。

### 5. 受入機関のコメント

インターンは、高いコミュニケーション能力と語学力を活かして、省職員との会話・対話の機会を積極的に創出し、信頼関係を構築した点を高く評価する。また、好奇心が旺盛で、他文化に対しても偏見なく理解しようと努める姿勢が印象的で、インターンは当初プログラムでは計画していなかった省内の各種イベントにも参加し、MEMの役割・機能の包括的な理解を深めてくれた。今回のインターンシップを通じて、受入機関側としても日本文化や日本企業の風土等を理解する貴重な機会を得ることができ、インターンに対して一方的に情報を提供するのではなく、インターンとギブアンドテイクの関係を構築できたことに非常に満足している。

### インターンシップ風景 ②



MEM主催のCSR活動の様子  
(地域住民への鉱業知識に関する講義)



省内のスポーツ大会に参加

モザンビーク共和国

No.151 (TA 205)



派遣国	モザンビーク共和国		
受入機関	Petroleos de Mocambique, S.A. (Petromoc)		
受入機関概要 (事業内容等)	モザンビーク共和国における石油製品の輸入、貯蔵、販売、またそれら製品の再輸出を行う国営石油会社(1977年設立、従業員551名、2013年国内企業規模ランク2位)		
派遣期間	2013年12月2日～2014年2月28日		
所属先	丸紅(株)		
所属部署	石油化学・合成樹脂部	年齢／性別	28歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	同国産天然ガスを活用した、日本・モザンビーク企業による共同事業案件の調査・提案・情報収集。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現地政府機関や民間企業を出来る限り訪問し、幅広い人的ネットワークの構築を図る。</li> <li>2. モザンビークの商習慣を学び、同国ビジネスを行う基礎知識・基本動作を習得する。</li> <li>3. 同国の歴史・社会・文化・政治・教育制度を学び、日本・モザンビークによる協力事業を発掘する。</li> </ol>
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現地で30名以上の人物と出会い、特に各政府機関の役割を把握することが出来た。</li> <li>2. 大臣顧問から事務員まで幅広い人物との面談や、タンクターミナル等の作業現場訪問を通じ、様々な場面における現地商習慣を学ぶことができた。</li> <li>3. 燃料自給を目指す同国での、ガソリン生産事業調査MOUを所属/受入機関間で締結した。</li> </ol>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	困難:面談を申し入れても回答がないケース、約束を取り付けても当日に急なキャンセルとなるケース、約束の時間にオフィスを訪問しても不在であるケース、これらが日常的に発生すること。
対処方法	携帯電話、Eメール、SMSをフル活用する。固定電話より携帯電話が主流である同国において、とりわけ携帯電話のSMSは、電話の折り返し依頼や、面談日時・場所の確認などで、大変効果的であった。

インターンシップ風景 ①



安倍総理・ゲブーザ大統領御前  
MOU調印式の様子(2014年1月)



受入機関が運営するガソリン  
スタンドの訪問(2014年1月)

### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	柔軟性(意見の違いや立場の違いを理解する)
理由	【官・民の立場/関心の違い】モザンビーク政府省庁の関心は「ガス利用による国益の最大化」にあり、単に事業案件(企業)の収益性だけが評価されるものではないということを、方々の面談先で確認した。具体的には、ガス案件を開発・実施する過程で、外貨の獲得、先端技術の導入、雇用の創出、国内産業の発展、更には中小企業支援、CSRに重点を置くことを同国政府は事業実施者に求めており、これらの要請に対し一つ一つ丁寧に対応することが、同国での事業実施において必要な条件であることを学んだ。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)

今回のインターンシップで得られた最大の成果は、既存・新規の人脈拡大と、そのネットワークから得た、今後の事業検討に必要な諸情報である。前述の通り、同国は国産ガスから得られる利益を如何に最大化するかを検証しているステージであり、今後ガス開発が進むにつれ、今日曖昧な各政府機関の役割・責任範囲が明確になっていくと考える。今後、インターンシップで得たネットワークを活かし、タテ・ヨコの人脈を更に拡大しながら、官民間わず適切な情報を多角的に得られる体制を構築していく。

### 5. 受入機関のコメント

このインターンシップは、我々にとって、ビジネスパートナーである丸紅ならびに日本のビジネス習慣、日本のビジネスパーソン真挚さを理解する非常に良い機会となった。我々の社内に限らず、様々な社外関係機関を訪問したインターンの活動は、多くのモザンビークの人たちに日本と、我々の日本-モザンビーク共同案件を理解させる一助となった。

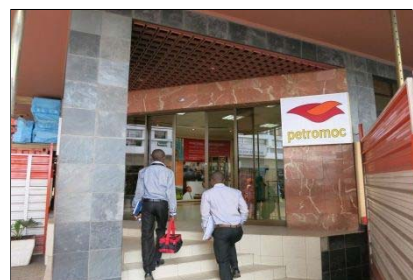
3ヶ月間のインターンシップは大変短い。このようなインターンシップ事業が今後も日本政府によって継続されることを願う。それらのインターンシップ事業が、日本とモザンビークのより良い関係構築に貢献するものと確信している。

**Tito Tezinde, Petromoc社 事業企画部長**

### インターンシップ風景 ②



石油製品タンクターミナル遠景  
(2014年2月)



受入機関本社エントランス  
(2013年12月)

ウガンダ共和国



No.152 (TA204)



派遣国	ウガンダ共和国		
受入機関	PHENIX LOGISTICS (UGANDA) LTD		
受入機関概要 (事業内容等)	綿製品の製造(紡績、生地、染色、加工、縫製) 販売		
派遣期間	2013年12月2日 ~ 2014年2月28日		
所属先	(株)スマイリーアース		
所属部署	営業部	年齢/性別	25歳 / 男性

インターンシップ内容 (概略)	PHENIX社の紡績工程の品質向上、コスト削減、紡績生産の多様化と労働者、管理職員たちとのコミュニケーションと、繋がり強化。
--------------------	--

### 1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今回のインターンシップでの経験を活かし、インターンシップ後にウガンダオーガニックコットンの日本での認知度を更に向上させること</li> <li>・インターンシップ期間中に制作したオリジナルの糸を、日本中小企業メーカーに提案し、様々な販路へウガンダオーガニックコットンの糸のビジネスに繋げること</li> </ul>
達成状況	<p>個人的には完璧とっていい目標達成率である。最初の目標であった日本から持ち込んだ紡績ギアでの製品開発は出来なかったが、そのお蔭で、より深く受入機関の経営状況や、今後の見通しなどを知ることが出来た。受入機関のそういった事情を知ることで、この先どのようにビジネスチャンスを手繰っていくか？というテーマの中で多くのアイデアが膨らみ、いろいろな困難にどう対処していくかという実践的な経験も向上できた。何と云っても、柏田社長とのプライベートの時間に社長が実践してきた経験談を聞いた事は、刺激的で且つ、今後自分が経験して行くことを、前もって知れたようにも感じた。マニュアルでは測り知らない事が世の中である事を、改めて実感できた貴重な時間であった。私は、このインターンシップを無事やり遂げたという事が、まずは成果としてあげられるように思う。今回の普通では体験できない経験は、オーガニックの普及という自分の仕事において、必要不可欠であると思うからである。</p>

### 2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、電気システムのトラブルが多くあった。</li> <li>2、労働者と管理職員間の中で、労働意識の溝が存在した。</li> </ol>
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、工場の設備で生じるトラブルであればエンジニアが整備可能だが、電機会社のトラブルであると待つしか方法が無く、1週間生産が出来なくなるという状況もあった。そんな時は、電気が来れば直ぐに再開できるよう清掃や準備をしたりと、知恵を絞りと、コスト削減に努めた。</li> <li>2、この問題は、日本でも多くの企業が抱えているが、現場の生産が重要な工場は、現場の雰囲気全てが変わってくる。そこを、私自身が工場に入り、労働者と共に汗をかくこと、そしてそこで起こったことを管理職員に伝えることで、この問題は少し解決できた。</li> </ol>

#### インターンシップ風景 ①

コンタミネーション除去作業



カード機の運転



### 3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由

能力 スキル 知識	1、空気を読む力。より実践的なスキル。 2、愛国心 3、コミュニケーション能力 4、人を引き寄せる力。
理由	1、海外では、いろんな人々がいる。宗教も様々であり、まずは彼らを理解し、どうやって好きになってもらうかが大切である。その事を感じれた事が良かった。現地の人々と、より身近に接することが出来た。 2、日本国を思う気持ちがあるから、海外とタイアップして物事を行って行くことに利点を感じれるのだと思った。 3、相手に自分の気持ちを伝えることの重要性に気付き、必死に現地の方に話しかけた。 4、今回の経験で通常ではあまり経験できないオリジナルのストーリーを得る事が出来た。

### 4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）

事実、このインターンシップは今後活かすために行かせて頂いたもので、この3カ月の期間の中で、私が行ったことは全て今後活かせる。農家への指導、ジン工場への指導。そして、紡績のノウハウの習得。全て、私にとって必要な事である。

5年後10年後の世界に向け、そこでの独占ビジネスを獲得できるように、まだまだ準備が必要である。ウガンダから見えた日本、そして世界。日本人が活躍できる瞬間を見逃さない事が、ビジネスにとっては重要であるように感じた。

### 5. 受入機関のコメント

彼は、個性が豊かで、若き世代では珍しい男であった。  
即戦力とは、まだまだ行かないが、一緒に生活を共にして今後何かをやるという気がしてならなかった。彼のような日本人が現れてくれて、戦争を経験した私達のような世代は、とても嬉しく思っている。  
まだまだ、経験値や考えていることは浅いが、心に筋のある日本人は強い。それは、海外の常識にもなっている。このような若くて、熱のある人間を、もっと応援してあげて欲しい。  
それは、弊社で彼を担当した者も同じ考えである。まだまだ、日本人は戦える。今こそ、本気で立ちあがるべき時である。私は、そのように思う。

PHENIX LOGISTICS社 社長 柏田雄一

### インターンシップ風景 ②



コンタミネーションが紡績工程でどのようなクレームになるかを、農家さんに伝えている。



Gulu圏 アレロ村のオルムさんとの一枚

©本事例集に掲載の内容を無断転載することを禁じます。