

平成 29 年度 技術協力活用型・新興国市場開拓事業
国際化促進インターンシップ事業

日本人派遣インターン 成果事例報告



JETRO

平成 30 年 3 月

はしがき

経済のグローバル化と国内市場の縮小に伴い、海外展開を積極的に目指す日本企業は近年増加していますが、海外展開を担う「グローバル人材」の不足が課題となっています。特に中堅・中小企業においては、急速に変化していく新興国市場の特徴を把握し、現地ニーズに合った製品・サービスを開発できる人材や、現地の事業環境・案件形成プロセスに精通し、相手国の当事者側に入り込んで交渉できる人材が不足しており、その育成が強く求められています。

そのため、経済産業省（METI）は、平成 29 年度「国際化促進インターンシップ事業（日本人派遣インターンシップ）」を、一般財団法人海外産業人材育成協会（AOTS）と独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）に委託し実施しました。

本事業は、日本の若手人材を新興国の政府系機関、企業等に派遣し、実務的な就業体験をするインターンシップの機会を提供するものです。本事業を通して、インターンが主体性・積極性、異文化・多様性対応力、コミュニケーション能力を高め、現地で獲得した人的ネットワークを活用し、日本と派遣国との間の経済関係強化やビジネス関係の促進を担う人材として成長すること、さらに、現地の市場特性を理解し、新しいビジネスの発掘ができ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 30 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	掲載順
カンボジア	2	1	3	1～3
マレーシア	3	0	3	4～6
ミャンマー	6	2	8	7～14
フィリピン	2	1	3	15～17
タイ	3	2	5	18～22
ベトナム	14	4	18	23～40
インド	15	1	16	41～56
スリランカ	1	1	2	57～58
中国	0	1	1	59
メキシコ	0	1	1	60
エチオピア	0	1	1	掲載しない
モルドバ	0	1	1	61
合計	46	16	62	

(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

(受入機関名をアルファベット順、また、公募型～提案型の順で掲載。エチオピアは非掲載。)

カンボジア王国

1. AEON (Cambodia) Co., Ltd.
2. Cambodia Freight Forwarders Association (CAMFFA)
3. MEDiL Co., Ltd.

マレーシア

4. Malaysian Global Innovation & Creativity Centre (MaGIC)
5. XSPEC Technology Sdn Bhd
6. XSPEC Technology Sdn Bhd

ミャンマー連邦共和国

7. Directorate of Investment and Company Administration (DICA)
8. KMD Computer Group of Company Ltd.
9. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)
10. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)
11. Royal Ruby Co., Ltd.
12. VAC Yangon Co., Ltd.
13. Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd.
14. Royal Sakura Co., Ltd.

フィリピン共和国

15. Philippine Chamber of Commerce and Industry
16. Punongbayan & Araullo
17. Tsukiden Global Solutions, Inc.

タイ王国

18. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University
19. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration, Chulalongkorn University

20. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration,
Chulalongkorn University
21. CH. Karnchang Public Company Limited
22. Okamoto (Thai) Co.,Ltd.

ベトナム社会主義共和国

23. A.I. Global Sun Partners JSC - Ho Chi Minh City Branch
24. A.I. Global Sun Partners JSC - Ho Chi Minh City Branch
25. Da Nang Department of Foreign Affairs
26. Da Nang Department of Foreign Affairs
27. Da Nang Investment Promotion Agency
28. Da Nang Investment Promotion Agency
29. Da Nang Investment Promotion Agency
30. Dien Quang Lamp Joint Stock Company
31. Global Logistics Service Co., Ltd.
32. ICONIC Co., Ltd.
33. ICONIC Co., Ltd.
34. Vietnam Leather and Shoes Research Institute
35. Vietnam Leather, Footwear and Handbag Association (LEFASO)
36. VTCO Investment Company Limited
37. 3H PLASTIC., JSC
38. Friendship Trading Company Limited
39. Institute of Management and Technology Promotion
40. Vietnam Chamber of Commerce and Industry

インド

41. Confederation of Indian Industry (CII), Gurgaon
42. Confederation of Indian Industry (CII), Gurgaon
43. GIIP India Accounting and Advisory Private Limited.
44. IJ Kakehashi Services Pvt. Ltd.
45. Infobridge India Pvt. Ltd
46. Innominds Software Pvt. Ltd.
47. Institute for Design of Electrical Measuring Instruments
48. Institute of Livelihood Research and Training
49. Kankyo Cleantech LLP

50. Katare Corporate Services Private Limited
51. Nihon Technology Private Limited
52. ORGware Technologies Private Limited
53. Precision Equipments (Chennai) Private Limited
54. Sansera Engineering Pvt. Ltd.
55. Stylem International (India) Private Limited
56. Pagro Frozen Foods Pvt. Ltd.

スリランカ民主社会主義共和国

57. Japan Sri Lanka Technical & Cultural Association (JASTECA)
58. Ceylon Foods Exports (PVT) Limited

中華人民共和国

59. Hashimoto Environment Trading (Shanghai) Co., Ltd.

メキシコ合衆国

60. Hormesa Mexico SA DE CV

モルドバ共和国

61. Carbon Finance Unit (CFU), Ministry of Environment

カンボジア王国

インターンシップ報告書

公募型
(KB1044BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	AEON (Cambodia) Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	小売業 カンボジア初の外資系ショッピングモール、ならびに近代的 小売として、食品から日用品、衣料や住居余暇商品まで 様々な商品を販売		
派遣期間	2017年10月5日 ~ 2017年12月23日		
所属先	国際教養大学		
所属部署	国際教養学部	性別	女性

インターン シップ内容 (概略)	年中行事やイベントによって変化するプノンペンの人々の需要に合った商品を提供するための横断的な組織づくり(生活カレンダー委員会の組織化)
------------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 将来、ビジネスを通じて開発途上国の貧困層の人々の暮らしに変化をもたらしたいと考えている。そこで、このインターンシップを通じて経験を積み日系グローバル企業の駐在員に求められる能力を向上させ、日本のプレゼンスを高められる人材として成長したい。 カンボジアでの働き方、産業の特徴、ビジネスの課題などを実際の経験を通じて学び、異文化のビジネス環境の中でプロジェクトを遂行する力を身につける。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 自身に求められていること、プロジェクトの業務内容や役割、受入機関の業務内容について理解を深めることができた。 カンボジアの文化・商習慣を理解し、将来のグローバルリーダーとなるべく自己資質を向上させ、将来のキャリア選択に繋げることができた。日本企業が開発途上国に展開する際の問題点・原因・解決策と両国の商習慣の違いについて理解できた。

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	<ol style="list-style-type: none"> インターンの立場から、プロジェクトに現地社員を巻き込むこと ビジネスマンとして論理的に説明すること
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 仕事時間以外でも一緒に出掛けたり、昼休み中に一人一人と対話する時間を設けることによって、信頼関係を築き、仕事内でのコミュニケーションもよりスムーズになり、意思疎通が取りやすくなった。業務への協力を頼む際に、日本人なら分かるであろうことをゼロから相手に分かりやすく説明し、納得させた上で協力を得た。 ロジカルシンキングについての本を読み論理的思考力について勉強し、常に、結論・根拠・根拠の詳細を考えて話した。



受入機関事務所



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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・英語力 社内公用語が英語なので、ビジネスの場面で英語を使うことができるという自信に繋がった。 ・論理的思考能力 上司や同僚に分かり易く伝えることに苦戦したが、成長できたと感じている。 ・異文化適応能力(異文化の中で働くコミュニケーション能力) 現地従業員と一緒に掛けたり昼休み中に一人一人と対話する時間を設けることによって、信頼関係を築き、仕事内でのコミュニケーションもよりスムーズになった。 ・ビジネスマナー: 社会人としての常識やルール、コミュニケーション、気配りが身についた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語(クメール語) 業務上のコミュニケーションは全て英語で行われていたため。
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)	
<p>受入機関の社員や関連機関、企業と交流する機会を積極的に持つようにし、継続的な人脈を形成することができた。日本のものづくり技術や利便性、和食への信用・評価の上に、日本人に対する信頼や好意が成り立っていることをカンボジアで実感した。配慮が行き届いた利便性やおもてなしは今まで当たり前だと思っていたが、努力しなければいけないものであると痛感した。また、日本製の自動車や和食などは高級品であり、一般の人々にとって身近でないという事実も知った。そこで将来は、この経験を通して学んだ日本の利便性、製品や食品を多くの国の人々にとって身近なものにできるよう努め、日本の商品価値を開発途上国に発信していく仕事をしていきたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンにとっては、初のカンボジア、初の仕事など、初めてづくしのカンボジアで多くの困難に直面しながらも粘り強く乗り越えていったと感じております。現地スタッフとは、公私共に仲の良い関係を築きながら信頼を得ており、優れた英会話能力やPCスキル等も手伝って、能力面でも一目置かれる存在になっていた様子でした。受入機関としても、カンボジア法人では初となるプロジェクトの立ち上げに貢献して下さり、大変に感謝しております。今後、このプロジェクトを継続発展させることで、受入機関の改善に繋げて参りたいと存じます。最後に、インターンは海外での勤務を目標としているため、これまで英語能力の向上に多大な時間を投資していた様子です。是非、これからは母国語でも多くの書物に触れることをお勧めいたします。本人の希望通り、日本人として、世界で活躍し続けることを念願しております。</p>	



訪問調査



刺繍サービス業務

インターンシップ報告書

公募型
(KB1046BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Cambodia Freight Forwarders Association (CAMFFA)		
受入機関概要 (事業内容等)	75社が加盟するカンボジア物流協会 研修やセミナー等の主催		
派遣期間	2017年10月25日 ~ 2018年1月29日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 主催するイベントの運営補助、他機関主催のイベントへの参加 会員企業や物流関連施設(倉庫や港など)の訪問 将来的な新規加盟を目的とした日系企業との関係構築
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関への日本からのインターンとしての貢献 受入機関の改善を通じたカンボジア物流業界の発展への貢献 国際的に働くためのビジネススキルの獲得
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 現地に進出している日系物流企業を10社訪問し、メーリングリストに参加するなど関係構築ができた。そのうち1社が加盟を検討しているほか、多くの企業が研修への参加を希望していた。またJICAのプロジェクトサポートやJETROとの連携の強化など、日本人として受入機関への貢献はできたと考えている。 文書管理やメーリングシステムの導入提案と、その使用ガイドラインを作成した。実際に受入機関での導入は私の帰国後となるため完全には達成できなかった。 概ね達成できたと思う。英語での対応や意見提案、また文化差に戸惑うことはなくなった。

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	<ol style="list-style-type: none"> インターンの業務範囲が曖昧で達成目標が設定しづらかったこと 日系企業の連絡先を受入機関はほぼ持っておらず、持っていたものも古い情報で連絡がつかないものが多かったこと
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関の担当者と話し合い、期待されている業務範囲を確認した。また業務外でも自らが貢献できることを探し、自主的に目標設定をして実行した。 前任のインターン以降は日本人と連絡を取らなかったため発生していた。インターネットなど検索して情報を得た他、日本人スポーツサークルに参加し繋がりを得た。また訪問先の日系企業でまた別の日系企業の担当者を紹介していただくなど、人と人のつながりを軸に活動した。



加盟企業訪問時の様子



JICAとの共同プロジェクト会議

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> 英語でのコミュニケーション能力 受入機関の全員がカンボジア人のため、必然的に会話は英語のみになっていた。ビジネス英会話やメール作成に必要な英語能力は向上したと感じる。 基本的なビジネススキル 学生の立場なので「働く」という経験は今回が初めてであった。ミスをしてしまうこともあったが、それを通じ将来必要とされるビジネスマナーやスキルは身についたと思う。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> 現地の言葉（クメール語） 当初は勉強していたが、多くのカンボジア人が英語を話せたため途中でやめてしまい、結局初歩レベル以上には向上しなかった。
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）	
<p>まず学生インターンという立場から、3ヶ月間組織に所属し勤務したことで就職後の自らの勤務するイメージが得られたと感じる。将来は国際的なフィールドで働く業種を志望しているため、物流業という国と国の間や様々な業種間をつなぎ、国の経済の根幹を支える業種に関われたことで、就職活動の自らの軸となる指針を考えることができた。</p> <p>カンボジアの現地や日系企業を訪問する機会を多くいただいたことで、カンボジアの物流のみならず経済全体の現況を把握する事ができ、一国の経済に対して企業としてどのように関わるか、また進出戦略を立てるかなど、将来海外での勤務となった際に必要とされる知見を得た。</p> <p>また受入機関には素晴らしい方が多く、これからのキャリア開発において「人」というファクターの大きさをを感じる機会となった。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはCambodia Freight Forwarders Associationに2017年10月25日から2018年1月28日まで勤務した。勤務期間中の彼の特筆すべき事項は以下の通り。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- 素早く業務を学び、チームで働くことを厭わなかった 2- 業務時間やチーム、指導員への尊敬を忘れなかった 3- 各プログラムに対し最大限の努力をした 4- 協会に対して素晴らしい改善提案を行った 5- カンボジア人のチームによく順応する柔軟性を見せた 6- 我々が彼と働くのは、全く問題がなかった 	



プノンペン港訪問時の代表への
質問セッション



協会幹部への改善提案
プレゼンテーション

インターンシップ報告書

提案型
(TA1014BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	MEDiL Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	医療機関・医療関連企業の進出・運営支援		
派遣期間	2017年10月16日 ~ 2018年2月14日		
所属先	(株)日本経営戦略人事コンサルティング		
所属部署	人事コンサルティング部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	薬局調査、医薬連携講演会、ランチカンファレンス、クリニックとIMATOKU薬局の提携ミーティングへの参加、講演会の医師集客営業、カンボジアJITCO認定の介護技能実習生派遣機関訪問
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 所属企業が医療機関進出支援事業を推進する際に必要な情報を収集する。また、現地で仕事をする際の段取りや進め方について理解を深める。 人脈形成：日系企業に対して営業を行い名刺を100枚頂くことを目標とする。その後富裕層コミュニティ、外国企業への営業を行い、合計500枚の名刺を頂くことを目標とする。 営業力の向上：現地で一人で営業を行えるようになる。 語学力の向上：英語で商談ができるレベルを目指す。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 達成度60%。ネットにあるデータは古いデータばかりであるため、情報収集の難しさを感じた。 達成度80%。インターンシップ活動を通じてある程度今後につながるような人脈形成ができた。 達成度90%。1人で行動し、1人で訪問する機会が多かった。 達成度50%。職場内ではほとんど英語は使わなかった。安価で英語を学習する環境があったためある程度は出来た。

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	現地の文化、環境に流されそうで、所属企業に入社してから半年間培ってきたワーキングスタイルが崩れそうになった。
対処方法	週1回所属企業の上司とミーティングを行い、アドバイスを頂くことによって、所属企業で働いていた頃のことを思い出し、自身を奮い立たせた。



同僚マラさんの誕生日



訪問看護事業を営んでいるグループにヒアリング

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・人脈形成能力 1人で営業活動ができるようになり、自信に繋がったと感じる。特に営業活動を通じて多くの起業家の方と関係性を築くことができ、経営コンサルタントにとっては勉強になった。 ・異文化理解 日本では当たり前に出ることがカンボジアでは出来ないということは、仕方無いと思い、気持ちの整理がつくようになった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力 職場で英語を使用しなかったため、英語力が伸びていない気がする。また、東南アジアで仕事をするには、まずビジネスレベルの英会話を流暢に話せることが最優先だと考え、クメール語の勉強にあまり力を入れなかった。

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）	
<p>インターンシップで得た情報、経験を所属企業に報告し、所属企業にカンボジアで以下の展開を提案したい。</p> <p>1. 若手医師、医学生向け、クリニックの経営についてのセミナー開催 カンボジアの若手医師が、非常に倍率の高い入学試験を経ている為、勉強することに対するモチベーションが高い。また帰属意識が低く、将来的に独立し自分のクリニックで生計を立てることを目標としている者が多い。この2点を踏まえ、カンボジアでクリニックの経営についてのセミナーを開催することで収益を立てながら、医師の人脈を拡大させることができると感じる。</p> <p>2. 介護技能実習生派遣事業の促進 カンボジアにおいて介護技能実習生を派遣する機関が非常に少ない。現在、1社該当企業との繋がりができ、所属企業の会長及び上司を交えて具体的な計画を策定し、新規事業の展開を促進していきたいと思う。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>環境の違いに臆することなく、初めての海外インターンシップとは思えないほど積極的に業務を行っていただきました。インターンの営業によって研究会の医師集客が大幅に増員（17名→70名）したことや、弊社提携を希望する医療機関の発掘など大きな利益をもたらしていただきました。また、業務外の時間も英語学習のスクールへ通うなど日々の自己研鑽の姿勢も見られました。我々自身も彼の姿勢に良い影響を受けたように思われます。特に彼と共に営業をしていたカンボジア人職員は見違えるほど営業のスキルがあがりました。インターン自身も今後このような姿勢を続けることで世界を舞台に活躍できる人材へ成長されることを心より応援しております。</p>	



第2回医薬連携講演会は満員御礼



所属企業の会長と上司と共に介護技能実習生派遣機関訪問

マレーシア

インターンシップ報告書

公募型

(KB1073BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	サイバー ジャヤ
受入機関	Malaysian Global Innovation & Creativity Centre (MaGIC)		
受入機関概要 (事業内容等)	金融庁傘下の起業家支援のための政府系機関。施設内にはコワーキングスペースがあり、アクセラレータープログラムなど各種支援プログラムの運営を行う。		
派遣期間	2017年10月27日 ~ 2018年2月2日		
所属先	川崎重工業(株)		
所属部署	エネルギー本部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	企業とスタートアップのオープンイノベーションの取り組みを促進するため、オンライン上のオープンイノベーションプラットフォーム(MaGIC Activate)、および、Global Entrepreneurship Community Summit 2017(GEC)のプログラムの運営を行った。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企業がどのようにオープンイノベーションの実践すべき領域を具現化させているかについて調査する。 2. 受入機関の所属チームの翌年度の目標設定業務に貢献する。 3. MaGIC Activateの運営を行い、業務フローの改善提案を行う。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 達成。受入機関と共同でオープンイノベーションを進める覚書を締結している、約30社の企業・団体の取組体制について調査した。 2. 未達成。翌年度の目標設定を進める場にいる事を望まなかった。 3. 達成。現状の業務フローにおける問題点を指摘し、改善策を提案することができた。

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	MaGIC Activate上に掲載されている企業のニーズが明確ではなく、スタートアップから十分な応募を受け取ることができていなかった。
対処方法	スタートアップからの応募の募集中案件に対し、改めて、(1)企業のニーズ・解決すべき問題、(2)課題が生じている理由・背景、(3)問題解決のために受入機関が取るべき対策案の3つに分け、行動計画を作成し、指導員に提案を行った。さらに受入機関の担当者に提案を受け入れてもらえる様、業界の動向や数字など客観的な指標を使い提案を行う様に心がけた。提案は受け入れられ、結果は今まで応募の無かった案件に対し複数のスタートアップから応募を受け取ることが出来た。



所属チームの様子



先進的な取り組みに各国から視察が訪れる

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・問題解決能力 各国にローカルのビジネスルールはあるものの、仕事の根本は顧客の課題解決であるという点が理解できた。さらに、スタートアップやオープンノベーションを行う企業と多く話をする機会を得たため、以前より広い視点で、業界の動向やスタートアップにおける技術革新の状況を理解した上で、顧客に問題解決策を提示できるようになった。 ・対話力 自身の関心や専門性について、イベント等で会った初対面の人とも積極的に話し掛け、協業のチャンスを探ることができるようになった。 ・粘り強さ 短期間で物事が計画通りに進まなくとも、前向きな気持ちでアプローチし続けることができるようになった。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・英語でのプレゼンテーション能力 社外に向けてプレゼンをする機会が無く、能力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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・今回のインターンの経験を通じ、問題解決のために取るべき手段を柔軟に考えることができるようになった。所属企業で携わっている電力産業は、案件形成のために合意を得なくてはいけない企業が多く、各社が同じ目的を共有する事が重要だと考えている。そのため今後の海外展開を促進するため、国により異なる顧客・法規・社会の抱える課題を理解し、その課題を解決することの出来る案件を形成していきたい。 ・今後のキャリア開発においては、変化に前向きな姿勢を保ち、市場を問わず価値のある人物になりたい。受入機関では、各種企業が目的に応じて外部の知識・技術と連携するオープンノベーションの実例を学び、また起業家と対話をする機会にも恵まれた。今後も自身の経験や知識だけに頼らず、幅広い人々と対話し、変化に積極的な姿勢を保ちキャリアを進展させていきたい。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは所属チームを支える優れたチームプレイヤーであり、特にMaGIC Activate、Global Entrepreneurship Community Summitのオープンディスカッションのプログラムの運営に貢献した。彼女は調査、物事を秩序立って処理することに長けており、多くの指導を必要とせず自発的に活動することができていた。さらに責任感が強く、明るくフレンドリーな性格で受入機関の同僚と良い関係性を築いていた。</p>	



オープンイノベーションに関わる会議



MaGIC Activateにおける顧客との打合せ

インターンシップ報告書

公募型
(KB1008BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	XSPEC Technology Sdn Bhd		
受入機関概要 (事業内容等)	トレーディング会社(医療・セキュリティ・災害援助関連機器など) 従業員約10名 シンガポールやインドネシアにも支社があり、先進国から輸入した製品を東南アジアに輸出している		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月14日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	訪問営業、電話商談、メールマーケティング、SNSマーケティング、大使館のセミナー参加、投資のために仮想通貨のリサーチ、製品パンフレット作成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ビジネスに必要な語学力の向上 2. 異文化適応力の向上 3. マレーシアの文化や宗教・ビジネスに関する知識の習得 4. 会社の一員として価値を提供すること
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1 英語もマレー語も、業務や業務外でのコミュニケーションによって能力を高められた。 2 多様な人種や宗教の人たちと生活する中で、異文化を理解することができるようになった。 3 業務を通してマレーシアの様々な仕事をする人と関わり、マレーシアの文化や宗教、ビジネスについての幅広い知識を得ることができた。 4 ウェブサイトを立ち上げたり日本メーカーとのコネを開拓するなど、自分だからこそできるやり方で会社に貢献することができた。

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	日本のメーカーに販売代理ビジネスの提案メールを送ったが、いくつかの会社からはなかなか返事をもらうことができなかった。
対処方法	相手の立場を踏まえたうえでなぜ返事がこないのか考えた。そして原因を、 <ol style="list-style-type: none"> 1. 自社への信用度が低いため協力を踏み出せないこと 2. 海外進出のノウハウが乏しいために躊躇していること と予測した。その解決策として、自身が政府派遣でインターンをしている早稲田の学生であることなどを説明し、言語の壁を超えて交渉に協力できることを示した。



ウェブサイトを作っている様子



社長と食べるドリアン

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	
向上した もの	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語: ウェブサイトの作成や製品パンフレットの作成、電話通訳などをすべて英語で行ったため向上した。 2. マレー語: マレーシアの大学生を誘い業務外の時間で交流したので向上した。 3. 異文化適応能力(人種や宗教の異なる人々と暮らす日々の生活において、またマレーシアの友人と積極的に議論を重ねる中で向上した。 4. マレーシアの文化・宗教・ビジネスに関しての知識(社長から様々なことを教わったことで向上した)。
向上しな かったも の	<ol style="list-style-type: none"> 1. ローカルフードに対する耐性 いわゆるローカルフードは積極的に食べておらず、欧米食や日本食、中華料理を食べていた。裏を返せば、マレーシアは食事が豊富なので生活に適應できたともいえる。
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)	
<p>今回の経験を通して、海外でビジネスをする際に必要な「語学力」や「異文化適応力」を身に付けることができた。相手のバックグラウンドを考慮したうえで相手目線と自分目線を両方備えて意思疎通することの大切さを認識した。これらは将来海外で働くことになれば直接活かせる。加えて、社長からは起業家精神を学べた。物事をシンプルに考え、勝てる場所を選び、資源を一点集中的に投下して突破すること、新しいことは一見難しく見えても始めてしまえば意外とどうにかなるということである。大学での研究や就職した後においても、こうしたマインドを持つことで高い目標を達成していきたい。マレーシアで学べたことは、日本にとっての東南アジアの戦略的重要性である。西側資本主義とチャイナマネー、台頭するイスラム世界とのかかわり、アジアへの帰属意識、親日感情の高さなど、東南アジアとの関係から日本が得られる潜在的メリットは凄いと肌で感じた。今回の学びを通して、自分自身も今後はビジネスを通して、勢いを増し台頭する東南アジアと日本を結ぶ役割を果たしていきたいと思った。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはとても勤勉な人間で、仕事や責務に対してしっかりと意識を持って取り組んでいた。私を与えた課題とタスクをやり遂げて、努力を尽くした。結果として、誠実に課題を終わらせた。</p> <p>インターンはマレーシアにおいて真新しいオフィスや仕事、文化的環境にも上手く適応し、働き、生活を営むことができた。</p> <p>インターンは良い態度を持った学生であり、彼から日本の文化を学ぶこともできたので、とても感謝している。</p>	



オーストラリア大使館にて



訪問先の病院にて社員さんと

インターンシップ報告書

公募型
(KB1028BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	セランゴール
受入機関	XSPEC Technology Sdn Bhd		
受入機関概要 (事業内容等)	貿易商社(医療、セキュリティー、エネルギー関連機器などの販売)		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月14日		
所属先	弘前大学		
所属部署	人文学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本製品のマレーシア市場におけるビジネスプランの作成 ・受入機関の業務サポート(ウェブサイト作成・ロゴ作成・市場調査など)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①ビジネスプランをCEOに3つ以上提示する ②現地の商習慣を理解するとともにその特性を生かしたビジネスプラン作成能力を向上させる ③マーケティングなどの専門的な会話を英語でできるレベルまで向上させる ④業務を通じ、対人能力・企画提案力などの基礎的なビジネススキルを向上させる
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①依頼された日本製品4つのビジネスプランを全て提出した。その中には実際に販売まではいかなかったが、製品販売用ウェブサイトを作ったものもある。 ②少し向上したが、学んだことをビジネスに活かすアウトプット能力に改善の余地があると感じる ③拙いながらも日々の業務を通じて、何度もCEOに対し発表を行うことで向上したと感じる ④実際の現場に携わることで、課題遂行力などのスキルを向上し、経験を積めた。

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"> ①ビジネスプラン提示などの際、私の意見とスタッフの考えとの間で相違がみられることがあった。 ②現地の方とのコミュニケーション。派遣当初は、現地訛りの英語と私の能力不足から意思疎通に苦勞したことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関の方と複数回議論を行った。それにより、積極的に意見を聞くことで、現地においてトレンドとなっているビジネスの形など、マレーシアについて深く知ることができ、その環境に合った柔軟な対応が必要だということを学ぶことができた。 ②滞在時間が長くなるにつれ、人と話す機会が多くなり、意識しながらコミュニケーションをとっていると次第に現地ならではの発音が分かり、意思疎通で困ることが少なくなった。



オフィスでの作業風景



現地豪州大使館で行われたECセミナーに参加

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・異文化理解・現地適応力 業務を通じて派遣国の文化や生活に触れたことにより知識だけでなく、教養も広がったと感じた。 ・課題遂行力 与えられた課題に対し、しっかりと向き合い、決められた期間で相手の要望に応える力が身についた。実際に、市場調査やウェブデザインを任せられ仕事を行った時には、受入機関の方からお褒めの言葉を頂くことができた。 ・マーケティングの枠組みの活用 受入機関の方に対して発表をする際はSWOT分析などの枠組みを用いるなどの工夫をした。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語によるコミュニケーション 受入機関の英語が社内言語は英語であり、外でも英語によるコミュニケーションが主だったため、現地語を使用する機会があまりなかった。
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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・マレーシアでの勤務を通じて、多種多様な異文化に触れ現地適応力の向上を感じるとともに、それを楽しむこともできた。将来の仕事で海外勤務の機会に恵まれたならば、積極的に挑戦したいと考える。 ・英語を使用する機会に恵まれ、英語力を向上することができた。しかし、マレーシアの顧客を相手にするにはまだ不十分との指摘を受けた。そのため、英語学習はこれからの生活でも続けていこうという意思を持った。 ・マレーシアで食品や電化製品、日用品などをはじめとして、多くの日本のモノ・サービスが展開されている現状を見ることができた。日本に住んでいるとなかなか感じることはできないが、派遣期間中の交流を通じ、多くの人々が日本に対し良い印象を持っていると感じることが多かった。このように日本と世界がつながっている環境の中で、将来私は人々や社会のためになる仕事をしたい。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはとても勤勉で、仕事に対して律儀であり、責任感を持ち合わせていた。彼は与えられた業務を遂行するため、常に努力していた。何かを実行する際にも注意深く、そして粘り強く活動していた。彼は律儀にそして誠実に課題をこなすことができていた。彼は私たちに質問することをためらわずに行い、また新しいスキルや知識を得ることに積極的であった。彼はマレーシアの文化環境にも適応し、新しい職場で、働きながら楽しく生活していた。</p> <p>インターンが今後、グローバル市場においてよりよいキャリア形成を行うためには、今後更なる英語のスキル向上が必要である。そして、他の人間との幅広いネットワークを構築することにもっと自信をもつ必要がある。これはキャリアと仕事のために重要なことである。</p> <p>総括として、インターンはよい学生であり、私たちは彼を受け入れたことを嬉しく思う。私たちは彼から日本の文化を学ぶことができて、感謝している。</p>	



顧客施設における製品設置作業のサポート



顧客先にて行われた取扱製品の説明会に参加

ミャンマー連邦共和国

インターンシップ報告書

公募型
(KB1058BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Directorate of Investment and Company Administration (DICA)		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマー投資委員会(MIC)の事務局として、投資促進、企業登録等の実務を担う。		
派遣期間	2017年10月10日 ~ 2018年2月14日		
所属先	(一財)日本国際協カシステム		
所属部署	業務第三部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	・Investment Promotion Divisionにて、外国投資家向け資料作成(製造業への投資機会、研究開発分野への投資機会、投資手続、計3項)・投資促進セミナー出席(受付、メモ取り、通訳)・会議議事録作成・所属先のミャンマーでの新規事業展開を見据えた同国の市場動向調査、日系企業へのヒアリング・AOTSミャンマー同窓会(MHAA)工場見学
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ミャンマー国投資情報、関連手続、法規制等を理解する。 2. 現地での人脈形成を通じ、ミャンマー国における新規事業形成の実現可能性につき調査、分析する。 3. 日・ミャンマー両国間の経済交流活性化のファシリテーターとしての役割を担う人材となる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 達成できた。日常業務を通じ、会社登録手続、投資促進分野、政策につき理解を深めた。 2. 一部達成できた。少数ながら、関連企業にコンタクトし、将来の協働可能性につき議論することができた。詳細分析を行うには至らなかったが今後の課題としたい。 3. ミャンマー語の習得、ミャンマー文化への理解を深めるという点で一部達成できた。今後、事業展開という形で更に経済交流活性化に貢献できるよう新規事業の実現可能性を分析する。

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	インターンシップ活動において特に困難はなかったが、自身の能力・知識不足により受入機関から与えられた課題に注力せざるをえず、所属先の調査活動とのバランスがとれなかったと反省している。また、与えられたことを全うするのみならず、自ら受入機関にもっと提案すべきだった。
対処方法	受入機関から与えられた課題を早期に完遂し、以降、所属先の調査活動に注力するようにした。業務効率改善案及び日本企業の投資動向や日本企業の関心等を聴取し今後の投資促進業務に反映すべき事例(2例)をレポートにまとめて提出した。



ミャンマー韓国ビジネスマッチング出席



カイン州投資セミナー参加(受付・日英通訳)

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ミャンマー投資環境(新投資法、会社法)に係る概要理解 投資ガイドブックの作成に当たり、各担当課長にもヒアリングすることができ概要を学んだ。 英語でのコミュニケーションスキル、ライティングスキル 会議出席、議事録作成、各担当課長へのヒアリングという日常業務に加え、受入機関のオーストラリア人ボランティアによる英文作成トレーニングに参加し、基礎力が向上した。 ミャンマー語でのコミュニケーションスキル、日常会話 受入機関、課員との日常会話。現地外国語大学での終業後クラス出席(週3回)。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ミャンマー企業の商習慣への理解、営業力 受入機関が公的機関であり、また、所属先新規事業関係の訪問先も公的機関、NGO、日本企業等となり、ミャンマー民間企業の営業活動に触れる機会が少なかった。
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)	
<ul style="list-style-type: none"> 所属先の新規事業実施に当たり、法制改革後の手続が不透明、協業先確保、投資基礎情報の不足等の課題があったが、今回の経験を通して手続き概要を理解するとともにどこに何を聞けばよいか手がかりを掴むことができた。 他方、協業先確保と投資基礎情報の不足については、人海戦術で地道な人脈形成を通じて情報収集することが肝要だと実感したので、今回の滞在中に得たネットワークを切らさず、引き続き事業実現可能性を模索する。 特に、受入機関とは良好な関係を築くことができたので、気軽に所属先事業の相談ができる関係を維持する。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>2017年10月から2018年2月までの4ヶ月間のインターン受入は、受入機関にとって大変楽しく有益なものであった。インターンは、我々のInvestment Promotion Divisionに所属している間、カイン州投資セミナーへの参加、投資ガイドブックの作成(製造業への投資機会、研究開発分野への投資機会、投資手続、計3項)、各種会議への出席、議事録作成、投資申請手続きガイドブックのレビューといった多様な業務に従事した。これらの成果物はミャンマーにおける投資促進に有効的に使用され、一部は今後公開される予定である。今回の経験が彼女にとっても有益なものとなるよう願っている。</p>	



パブリック・リレーションズ・チーム定期会議出席



縫製工場見学(MHAA主催の見学ツアーにて)

インターンシップ報告書

公募型
(KB1059BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	KMD Computer Group of Company Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	ICTビジネス、ソフト開発、ICT教育サービス		
派遣期間	2017年10月10日 ~ 2017年12月28日		
所属先	(株)アドックインターナショナル		
所属部署	ASEANビジネス推進グループ	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関のIT関連機器・設備の営業担当者として、営業活動を行った。 ミャンマーの商習慣の学習及びITインフラ市場調査を行った。 日系企業訪問を通じて今後提供可能な新規サービス案件の検討を行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.日系企業及び現地企業の営業活動に同行し、営業手法と商習慣を学ぶ。取引先における商品の売れ筋を調査する 2.営業活動を通してヤンゴン市内におけるITインフラ状況の現地調査を行い、ヒアリングを元にミャンマーで求められているIT教育サービスに向けての課題を知る 3.ミャンマー進出に向けて、弊社と協力体制が構築できる企業または営業先候補の更なる新規顧客リストを完成させる 4.グローバルリーダーとして活躍出来る人材を目指し、帰国後のTOEIC LRテストにて100点アップを目指す
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1.販売実績を作ったことで受入機関に対して貢献することが出来、営業力が身についた 2.ITインフラの市場調査は出来たが、IT教育サービスについての課題調査はチャレンジはしてみたが英語面で苦戦し、満足のいく情報収集が出来なかった 3.100人以上と名刺交換を行い、今後の事業展開に向けて人脈構築が出来た 4.英語で価格交渉が出来るようになり、苦手意識が大幅に緩和された

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	IT製品の販売を行う上で顧客からのリクエストで1番多かったのがディスカウントについてであったが、受入機関では値引きはまとめ買いであることが必須条件であったため、上司に相談しても断られる一方であった。拙い英語力での伝え方が悪かったのか誤解されるような事も多くコミュニケーション面で苦戦した。
対処方法	ディスカウントを成功させる為に、受入機関に対し、今回は利益が目減りしたとしても、先方に恩を売っておくことで、今後の取引において優位な立場に立つ事が出来る利点を4点ほど考案し、提案した。その結果、PC1台に対して30ドルのディスカウントを得ることに成功し、実績を作ることが出来た為、自信につながった。



営業チームと昼食



現地企業にてITインフラのヒアリング調査

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・営業力、コミュニケーション力: 国内では営業経験がほとんどなかったが、ゼロから人脈を形成し、販売実績を作ることが出来た為、今後に向けて大きな自信となった。 ・英語力: 英語力の不足により、当初は自信をもって積極的に話しかけられなかったが、日常会話においては楽しく会話出来るまでに向上し、分からない事も質問出来るようになった。また、ビジネス英語においても、価格交渉を成功させた経験を得たので今後も研鑽し、更なる上達を目指す。 ・現地語(ミャンマー語)力: ミャンマー人家庭教師に師事し、日常会話レベルのミャンマー語能力を身につけることが出来た。
向上しな かったも の	特に無いが、慣れない環境の影響で体調を崩すことが多かったので、今後に向けて身体を鍛える等、更に努力を重ねていきたいと思う。

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）	
<p>今回のインターンシップで1番の収穫は在ミャンマー日系企業訪問で新たな人脈形成とITインフラにおける課題をアンケートやヒアリングによって明確に出来た事である。またミャンマー日系企業では様々なITトラブルが起こっているが、それを解決する企業が少ない為、今回の成果を元にサービスを検討し、新規ビジネスに向けて展開させていきたい。また現地企業の商習慣においては、製品の見積もり回答などこちらから問い合わせを行わないと進捗が何も無い事例が多々見受けられたので、ビジネスチャンスを逃しているように感じた。この点においては今後、海外展開促進に向けて差別化を図る重要な方策となる為、活かしていきたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンが最善を尽くしてくれたおかげで、日本の新たな文化知識のみならず、日系企業とのビジネス関係を得た。我々は今後のビジネスの為にネットワークを更に拡大していきたい。彼は本インターンシップの中で新規顧客へのアプローチに対し日々研鑽を重ね、どうアプローチすれば良い反応が貰えるかを身につけた。</p> <p>本インターンシップで得た経験を活かし今後も活躍してくれることを期待している。</p>	



受入機関が開いてくれた誕生日パーティ



通称MTGと呼ばれる
ミャンマー繊維・工業技術の見本市

インターンシップ報告書

公募型
(KB1056BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
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)	ミャンマー商工会議所連盟として国内の商工会を束ね、ミャンマー国内外企業のサポートやビジネス環境改善のため、民間と政府の橋渡し役を担う。		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月20日		
所属先	(一財)日本品質保証機構		
所属部署	カスタマーリレーション部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の業務補助、セミナー運営サポート、セミナー運営・アサイン人員に関する改善提案を行った。 ・現地企業訪問を通じて、ミャンマーにおける商習慣・ビジネス環境の把握をすることができた。 ・所属企業業務に関連するISO市場の調査活動を行い、今後の海外事業展開の検討、進出方法の方向性を模索した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップ業務を通じて受入機関に貢献をする。 ・ミャンマーにおけるISO市場の調査・関係機関へのヒアリングをもとに、今後の展望を探ると共に、人的ネットワークを構築する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関では週末のセミナーで受付等を担当した。 ・改善提案を含むレポートを受入機関に提出した。 ・ISO取得企業を訪問し、ミャンマーでのISOのニーズ、市場価格、審査の実態をヒアリングできた。 ・現地協力企業、潜在顧客と関係の構築ができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関への貢献方法 <p>事前に策定していたインターンシッププランでは日系企業にUMFCCIを紹介し、UMFCCIのネットワークを広げる予定だったが、日系企業に提案できる具体的なメリットが見つからなかったため、日系企業からUMFCCIにコンタクトをしてもらうことが難しかった。</p>
対処方法	<p>訪問した日系企業では現地ローカル従業員の教育に問題意識を持つ企業が多かった。そのためUMFCCIでおこなっている週末の無料セミナー、有料のトレーニングを紹介し、従業員の能力開発、知識の拡大の場を提案することでUMFCCIの存在を広めた。</p>



週末セミナーの受付業務を担当



セミナーは無料で毎回テーマに沿ったパネリストを呼び講演してもらう

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・計画作成力、情報収集能力、行動力:事前の計画や目標を可能な限り具体的にすることがスムーズに行動する上で重要と学んだ。ミャンマーではインターネットだけで入手できる情報が少なく、計画通りに行動することが難しかった為、チャンネルをインターネットだけに限らず多面的にアプローチをすることにより、情報収集能力を向上させることができた。また困難に直面したときには主体的に行動する必要がある、行動力が磨かれた。 ・現地語:受入機関のスタッフと意思疎通を図るため、ミャンマー語レッスンを受け、現地語能力を向上させる努力を行った。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・海外でのビジネススキル 受入機関から定量的な業務が与えられなかったため、実際の業務が限定された為、ビジネススキルを向上させることが難しかった。

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>今回UMFCCIのインターンシップでは、若く向上心の高い職員が多い環境の中で大いに刺激をされた。また自社の興味に基づく活動では現地のローカル企業、日系企業を訪問することができ、幅広いネットワークを構築することができた。それらの活動を通じて収集した情報をもとに、協業機関を探したり、市場価格や潜在顧客を調査したことで、所属先に対して海外展開に向けた提案をすることができた。</p> <p>個人としてもミャンマーのような発展途上国での業務や調査活動を通じ、新たな知見を獲得することができ、今後はより広い視点で業務を担うことができると感じる。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは、受入機関の活動に参加し、所属先の任務を遂行して、インターンシップ計画を達成した。さらに、ミャンマーの将来のためになりうる支援情報を探求した。</p> <p>受入機関とインターンで、お互いに協力、情報を共有することにより、インターンからの文化交流と関連知識を獲得した。</p> <p>将来的には日本とミャンマーとの関係を強化する等、日本のインターンシッププログラムに期待している。</p>	



セミナーの資料作成



ティラワ工業団地を往訪

インターンシップ報告書

公募型

(KB1062BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
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)	ミャンマーの民間企業のビジネス促進のため、研修、交流会等各種イベントとビジネス情報を会員に提供し、また民間の代表として政府への政策提言を行う。		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月20日		
所属先	川崎重工業(株)		
所属部署	エネルギー本部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	海外団体とのイベントの事前アレンジ、当日対応、事後の報告書作成。また関係機関および企業へのヒアリングと現場見学を通じてミャンマーの電力インフラ事情について学び、所属先にとってのミャンマーの市場性を調査する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ミャンマーのビジネス環境と発電インフラ事情の調査。 2. 関係機関、現地企業、日系企業との人的ネットワークの構築。 3. 海外で仕事をする上で必要な積極性、柔軟性、ねばり強さの会得。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地日系企業、政府関係者、ビジネスパーソンへのヒアリングと経済特区や発電所の見学を通じてミャンマーのビジネス環境を理解することができた。 2. UMFCCI主催のイベントへの出席や30社を超える企業訪問によって、所属先の今後のビジネスにつながる人脈を構築することができた。 3. 自ら動かなければ何も得られない環境下で、積極性が身についた。

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	自身が現地語を話せないことに加え同僚には英語が堪能ではない人もおり、コミュニケーションに苦労した。またインターンを受け入れるという意識が高くなく、十分な説明や業務の割り当てがかなり限定的であった。
対処方法	現地語を勉強し、離れていた席も他の同僚の近くに移動させてもらい、所属部署で何が起きているのかを把握するよう努め、その中で自分にできる仕事を見つけていった。また上司が忙し過ぎてほぼ事務所のデスクを不在にしていたため、他のキーメンバーを把握し、都度相談と報告を行うようにした。



受入機関で使っていたデスク



アメリカの視察団との会議風景

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・自己プレゼン能力: イベント等で多くのビジネスパーソンと会う中で、短時間で自身の素性、関心、希望を伝える力が身についた。 ・行動力、計画性: 知り合いもほぼおらず、誰も指示を与えてくれることがない環境で市場調査を行う必要があったため、自身で目的を明確にして計画を立て各方面にコンタクトしていく必要があった。その作業を通じて行動力を身につけることができた。 ・コミュニケーション能力: 異なるビジネス慣習下、割り当て業務も限定的であった環境下で受入機関スタッフのみならず、受入機関幹部にも積極的に働きかけ、今後ビジネスキーパーソンとして付き合える程度にまで交流を深めることができた。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・提案力: 受入機関では非効率な作業が散見されたが、それに対して具体的な改善策を考えてわかりやすい形で受入機関に提案する努力が足りなかった。

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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマー人ばかりの職場で働くことで彼らの文化・考え方・行動パターンを直に感じる事ができた。その知見は今後所属先がミャンマーとビジネスをする際に仕事をスムーズに進めるために役立てることができる。 ・工業団地、港湾、道路、電力といった現地のインフラ事情を学び、所属先のミャンマーにおけるビジネスの機会を考察する材料を得ることができた。またビジネス上の課題も見えてきた。今後、この情報を所属先と共有しミャンマーでのビジネスに繋げる。 ・現地で得た人的ネットワークを活かし、所属先のミャンマー展開に貢献する。 ・現地では人材育成や法務の話にも触れる機会があり視野が広がった。将来的にはそういった管理系の知見を持ち、広く市場を捉えることのできるグローバルビジネスパーソンになりたい。 	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはすぐに我々の仕事の仕組みを理解し、求められた仕事を完遂した。彼女がいる間、日本やその他の国際機関とのコミュニケーションがスムーズになり、ミーティングやワークショップの成功につながった。また彼女は大きな国際イベントの運営に関わった経験はなかったが、状況を理解しようと努め、メンバーとうまく連携していた。</p>	



イベントの受付の様子



昼食風景

インターンシップ報告書

公募型
(KB1071BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Royal Ruby Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	医薬品の輸入販売・伝統薬の製造販売		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月14日		
所属先	日本ケミカルズ販売(株)		
所属部署	営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の現場視察を通じたビジネス環境の理解 ・受入機関以外のローカル企業および日系企業を訪問し、ミャンマーのビジネス環境・市場動向の把握 ・ミャンマーへ新規参入するためのマーケット調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関の活動に同行し、ミャンマーのローカル企業のビジネス環境・商習慣を把握する 2. 受入機関のCSR活動、宗教行事に参加し、ミャンマー独自の習慣を学ぶ 3. 所属先がミャンマーに新規参入することを見据え、市場探索と参入障壁の調査をする。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の各部署の仕事を教えてもらい、地方のブランチオフィスを訪問することで、事業の全体を把握することができた。 ・受入機関が主催する宗教行事、慈善活動に参加したことで、ミャンマー独自の生活様式・ビジネス習慣を理解することができた。 ・ローカル企業・日系企業のオーナー約30人にインタビューを実施し、ミャンマー市場動向の理解を深め、参入時の課題を洗い出すことができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・事前にスケジュールの打合せをしたにも関わらず、予定通りに活動できない事が多々あった。 ・受入機関のスタッフ間で情報共有がなされておらず急なスケジュール変更が頻発した。 ・インターンシップ担当者間での役割分担が不明瞭であった為、誰がスケジュール管理を担当しているのか、わからなくなる場面があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・関係者と思われるスタッフすべてに自分のスケジュールを伝えた。 ・急なスケジュール変更に対応ができるアポイントを選別し、スケジュールに幅を持たせた。



地方出張にて Liver Foundationに参加



社内宗教行事に参加

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション能力:理解ができるまで地道に話をし続けるコミュニケーション能力(英語)がついた。 ・順応性:突発的なスケジュール変更に対応する順応性を養うことができた。 ・忍耐力:長期に渡りミャンマーで暮らしたことにより、発展途上国で生活する忍耐力が向上した。 ・危機管理意識の向上:発展途上国で生活するために必要な危険を予測する習慣が身についた。 ・異文化・宗教倫理理解に基づくビジネス遂行能力:ローカル企業での就業体験を積んだことにより、派遣国の文化・宗教背景に起因するローカル企業の商習慣を理解でき、協働する際の推進力とすることができた。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語によるコミュニケーション:英語によるコミュニケーションが取れる現地人が多く、英語によるコミュニケーションを優先してしまったため。 ・マーケットの統計情報の入手:統計データを集計する現地機関を見つけることができなかった。 ・ビジネスの現場における現地の方との交渉能力:営業現場には同行したが、実際に商品のプロモーション活動を自分でおこなうことは叶わなかった。

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)

- ・ローカル企業に長期間在籍することで、日本人以外と仕事を進めて行くための文化・宗教理解を深め、基本的な関係づくり、また、それをビジネスに活かす方法を学ぶことができた。
- ・英語はお互いにとって第二言語であるため、ミスコミュニケーションが発生しないよう繰り返し確認をとる習慣が身についた。
- ・単独でローカル企業のオーナーにアポイントを取り、インタビューを行うことで、英語によるコミュニケーションをとる時の恐れる気持ちが克服された。
- ・所属先が派遣国に新規展開を進めるための人脈形成、マーケット調査を行うことができ、進出をスムーズに行うきっかけ作りができた。

5. 受入機関のコメント

インターンは受入機関の各部署スタッフと良好な関係を築き、社内の宗教行事・慈善事業に積極的に参加していた。地方出張にも活動的に出向く姿に、何に対しても積極的な姿勢を感じ取った。交流する中でインターンはミャンマーのビジネス・生活習慣を学び、受入機関のスタッフは日本のビジネス習慣を知ることができたので、互いに有意義な時間を共有できた。

また、インターンは受入機関が準備したプログラム以外にも個人で他社を複数訪問するなどの活動をしていたので、インターンの担当者としてはスケジュールを細かく設定する必要がなく、インターンの要望を確認しながら安心してサポートができた。



受入機関マネージャー会議風景



受入機関営業風景

インターンシップ報告書

公募型
(KB1019BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	VAC Yangon Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業を対象に、ミャンマーでの会社設立業務及び設立後の税務・会計・労務に関する管理業務を代行		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月7日		
所属先	京都大学大学院		
所属部署	アジア・アフリカ地域研究研究科	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・情報発信業務: 受入機関ホームページ掲載用の経済ニュースの翻訳とコラム作成 ・会計業務: 個人所得税の計算、税務署での納税手続き同行 ・社内資料作成業務: 会社設立マニュアル作成、商業税規則の翻訳 ・その他、営業同行等
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 税務、会計、労務等、受入機関の業務に関連する知識を習得する。 2. ミャンマー進出のメリット・デメリットに関して日系企業にインタビューを行い、レポートを作成する。 3. 会社設立マニュアルを作成し、ミャンマー進出の基本的な流れを理解する。 4. ミャンマー語および英語能力を向上させる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 税制に関しては断片的にはあるが、知識習得に励んだ。その他の分野はあまり勉強できなかった。 2. 自ら企業にアポイントを取りインタビューを実施するには至らなかった。顧客との面談同席、営業同行等限られた機会情報を収集し、レポートを作成した。 3. 会社設立マニュアルを作成し受入機関に提出した。届出書一式の雛形を作成し、会社設立業務を部分的に疑似体験した。 4. ミャンマー語: 翻訳作業を通じて特にリーディング力の向上を感じる。英語: 使用機会がなかった。

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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業務に対する自身の知識不足: 税務、法務関連の専門用語に対する知識不足のため、翻訳作業において文章の内容理解と適切な訳語選択に苦労した。 2. 業務の繁閑: 会計業務の性質上、繁閑の差があり時間を持て余すことがあった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 関連する本やウェブサイトを参照しながら作業を進めた。文中に引用箇所がある場合は原文を確認し、より正確な内容理解に努め、翻訳ミスを回避できるよう意識した。 2. 会計業務を担当することに固執せず、自身の強みを生かせる業務(翻訳、日本語資料作成)に精を出した。また学生課題に取り組むなど、時間を有効活用できるよう努めた。



税務署で所得税申告手続き



社内行事としてヤンゴンマラソンに参加

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	
向上した もの	<p>【物事をゼロから学ぶ力】業務内容は全くの専門外だったが、不明点は自分で調べる、社員に聞くなどして地道に理解を深めた。何事も興味を持つ(または興味があると思いつく)ことで、ある程度モチベーションを維持できると知り、入社後の配属に対する不安が軽減された。</p> <p>【日本語文章力】文章を書く機会に多く恵まれた。平易な文章を心がけ、誤解を生むような表現になっていないかを常に意識する姿勢が身に付いた。</p> <p>【現地語力】翻訳作業を通して、特に経済関連の語彙が増えた。ミャンマー人とのコミュニケーションでは公私ともに現地語を積極的に使用した。</p> <p>【課題遂行能力】自身の専門でない分野においても、地道に学習を重ね、受入機関から与えられたタスクに対し辛抱強く取り組み、業務を遂行することができた。</p>
向上しな かったも の	<p>【タイムマネジメント力】日々の業務で締切が設けられることがほとんどなく、段取りや時間効率を意識しないままに仕事に取り組んでしまった。</p> <p>【ビジネスマナー】受入機関のローカル社員はみな同世代で、友達感覚で接してしまった。社外の人に接する機会も少なく、ビジネスマナーを意識する場面が限られていた。</p> <p>【人脈形成力】オフィスワークが中心で、業務を通じて人脈を形成する機会を持てなかった。プライベートでは同世代との交流に終始してしまい、異世代の知人をあまり作れなかった。そもそも、どの分野の人脈を形成したいかという目的意識が不明瞭だった。</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)	
<ul style="list-style-type: none"> 5ヶ月間の滞在でミャンマーへの愛着が醸成され、いつかビジネスを通して同国の発展に携わりたいという思いが強まった。幸い内定先企業は同国に子会社を持つので、今後もミャンマー語の勉強を継続するなど自身の強みを強化し、気長に人事部にアピールしていこうという気持ちになった。 インターン期間中に内定先企業の子会社訪問と営業同行の機会を得た。その際、①経理知識があるローカル社員が少ないこと、②日本人のミャンマー語話者がいないこと、③取引先で英語が通じない場合があることを知り、経理スキルとミャンマー語力が、人事部へのアピールポイントになりうと思った。 海外でのインターンシップ経験は、今後職場に外国人社員がいる場合、彼らに対してどのようなケアが必要かを想像する良い材料になると思う。外国人だからといって特別扱いしないこと、相手の母国に関心を持つことは、私がミャンマーでされて嬉しかったことなので実践しようと思う。 	

5. 受入機関のコメント	
<p>弊社はインターンの受入れ自体が今回初めてのことであり、社内に十分な受入れ体制が整っていなかったことでインターンに十分な対応をすることが出来たか不安があった。また弊社は会計事務所という専門的な職種柄、彼女にとって馴染みがなく、彼女自身が希望していたことは多少異なっていたかもしれないが、弊社で行ったミャンマー税務・会計の経験と知識が今後の彼女の就職先での糧となれば幸いである。彼女には主にローカルスタッフの日本語修正やニュースチェック、コラム作成、調査補助まで多岐にわたりお願いし、想定以上の成果を出してくれた。非常に高い能力を有していると思うので、社会人になっても大いに活躍してほしいと思う。</p>	



現地の農機ディーラー訪問
(学生課題調査)



社員の誕生日祝い

インターンシップ報告書

提案型
(TA1015BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	ミャンマーの大手旅行企業。世界各国から集うインバウンド旅行者に対するサービス提供。関連企業も複数あり、建設、介護、中古車販売など多事業を展開している。		
派遣期間	2017年12月15日 ~ 2018年2月14日		
所属先	(株)さくらコミュニティサービス		
所属部署	教育事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関のホームページ(リニューアル)の構成や記載内容の修正・改善提案を行った 2. 受入機関業務におけるテンプレートフォーマット等の改善・提案を行った (ツアーガイド報告書の形式改善・参加者アンケートの電子化提案など) 3. 受入機関企画のインバウンドツアーへの集客営業(新規開拓)を行った 4. 駐在日本人や日系企業を訪問し、ミャンマーのビジネス動向情報を収集した
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. インターンシップを通じて異文化の中で実践経験を積み、海外事業を担うグローバル人材になる。 2. 駐在日本人の方へヒアリングを行い、ミャンマーでのビジネス展開の課題・現状を理解する。 3. 受入機関の業務において、業務改善や提案を行い、結果を出す。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本人との文化・ビジネス姿勢の差異を体感し、課題を乗り越え、業務を遂行することができた。 2. 多くの日系在緬企業の方とお会いし、ミャンマーでの事業展開の実情を把握することができた。 3. 受入機関HPのリニューアル業務、紙媒体から電子化アンケートへの改善提案、フォーマットシートの内容改善(ツアーガイド報告書)など、裁量が大きい業務からデイリー業務まで、細かに業務の改善・提案をすることができた。

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	初海外かつ短期間ということもあり、コミュニケーションとチームマネジメントの面で苦戦した。英会話力がなく、最初は上手くヒアリングすることが出来なかった。インターンシップ後半には、チームメンバーとして定例ミーティングの実施、ルーティン業務及び規則の設定を進めたが、他メンバーとの連携をとることが難しい場面があった。(期限を遵守しない、ミーティングに参加しない等)
対処方法	英会話力は、自学と受入機関職員の方と積極的に会話を重ねることで、ある程度のビジネス英語のヒアリングは向上できた。チームマネジメント面では、業務の視覚化を徹底した。タスク表や業務一覧表など、視覚的に共有することで、ルーティン業務の規則などを遵守するよう変えることができた。



受入機関での業務風景



受入機関社長との一枚

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	
向上した もの	<p>①英会話スキル: 受入機関での業務には必然的に英語力が求められるため、使用する過程で向上したと感じる。</p> <p>②適応力: 初海外であること、日本と異なるビジネス環境に身をおくことで国外での適応力が向上した。</p> <p>③派遣国への理解(ミャンマーにおける一般情勢、ビジネス展開の現状・課題把握等): 受入機関が旅行代理店ということもあり、ミャンマーの国民性やビジネスにおける姿勢などを業務展開から学ぶことができた。また、駐在日本人の方からビジネス上の難点をヒアリングし、今後の海外事業に結びつく知見を得ることができた。</p>
向上しな かったも の	<p>①現地語能力(ミャンマー語) 業務上、ミャンマー語を使用する機会が、英語に比べ少ないことから、向上していないと感じた。 挨拶や日常会話で使用する言葉は、使用する頻度が多いため覚えているが、次のステップに進むことができなかった。</p> <p>②ミャンマーにおける営業経験 受入機関企画ツアーイベントの集客営業(新規開拓)を進めていく予定であったが、後半からの担当となったため、多くの営業経験を積むことができなかった。</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)	
<p>私の本インターンシップでのテーマは「挑戦」であった。初海外渡航および勤務、外国での生活、英語でのコミュニケーションなど、日常生活を送るだけでも初めての経験をした。その中でも、受入機関にてホームページの改善からデイリー業務の改善まで、多くの業務を自らの考えのもと提案し、挑戦をすることができた。</p> <p>所属先では、現在ミャンマーにて介護資格を取得できる職業訓練校の設立準備を始めており、ミャンマーから7名ほど技能実習生の受入も進めている。今後は、ミャンマーとの結び付きが強固になると思われる。本インターンシップでの経験によって、これらの海外事業展開に大きく貢献できると考える。今回の経験をグローバル人材になるスタートとして、今後もアジア諸国中心に活躍していきたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは、初海外渡航であったにも関わらず、多くの挑戦をもって業務に尽力してくれ、本当に助かった。弊社のホームページの改善などにも協力してくれた。また、ミャンマーの寺社訪問やスタッフとの交流により、民俗・文化・風習など、様々な面でミャンマーへの理解を深めてくれた。帰国後も、平和を大切にしているミャンマー人の国民性を日本の皆様に伝え、両国の文化交流と友好のために尽力してくれると信じている。</p>	



受入機関社員の方々とランチ



受入機関のスタッフパーティに参加

インターンシップ報告書

提案型
(TA1004BA)



派遣国	ミャンマー連邦共和国	派遣都市	ヤンゴン
受入機関	Royal Sakura Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	化粧品輸入販売、Dental Clinic、日本語学校、建築・不動産		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月20日		
所属先	日本メナード化粧品(株)		
所属部署	海外事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	①受入機関の市場開拓同行 ②受入機関の新規販売店獲得に向けた見込み者との面談及び交渉 ③受入機関の会議・ミーティングへの参加 ④受入機関スタッフ教育サポート ⑤ミャンマー化粧品市場の調査 ⑥日本語学校にて日本語講座の実施
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①ミャンマーにおける化粧品市場の調査 ②受入機関との開拓同行(販売店候補者30件獲得) ③受入機関の会議・ミーティングでのプレゼンテーションの実施 ④現地キーパーソンとのコネクション構築
達成状況	①販売形態や進出化粧品について都市部だけではなく、地方も調査することができた。しかしながら、各社の市場の占有率などは、調査する術がなく、感覚的に多い、少ないという分析で終わってしまった。②営業開拓においては、30件以上の販売店候補者、新規販売店6店を創出することができ、目標を達成し、受入機関の販路拡大に貢献することができた。③プレゼンテーションについては、会議・ミーティングのみならず、スタッフ研修、日本語学校など様々なシチュエーションで実施することができた。④日本人駐在員、現地会社社長、受入機関社長友人とコミュニケーションを図ることが出来、人脈拡大に繋がった。

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	①受入機関スタッフ(社長含む)との事業展開についての意見相違への対応 ②販売店候補者の発掘 ③受入機関課題の進捗共有方法について
対処方法	①繰り返し、必要性と目的をお伝えすると共に、結果を見せることで、納得してもらった。 ②手段が分からない中で、販売店候補者に対してアプローチできるツール(イエローページ)を探し、受入機関へ販売店候補者への営業話法を伝達・営業同行等の工夫をすることで、販売店候補者の発掘に繋がった。 ③期間中にクリアすべき課題を一覧表にまとめ、その資料をもとに協議していくことで課題の進捗共有を円滑化した。



販売店見込み者との面談



受入機関スタッフ教育サポートの様子

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションスキル 英語は、プレゼンテーション、開拓の場面においても使用しスキル向上に繋げることができた。 ・開拓スキル 受入機関MGからの助言もあり、現地の商習慣を理解した開拓活動を行うことができた。 ・課題分析スキル 受入機関との面談を重ね、様々な局面から物事を見ることで、代理店の課題の真因を明確にし、受入機関とディスカッションを重ねながら課題に取り組むことができた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語スキル 現地において十分な学習時間を確保することができず、スキルアップに繋げ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）

私は、所属先から海外営業として今後、2つのことを期待されている。1つ目は所属先のマーケットシェアを高めていくために海外で市場開拓をしていくこと。2つ目は開拓した市場で、安定して所属先の商品が販売できるように現地代理店を育成していくこと。その期待に応えるために、今回のインターンシップを通じて、獲得した3つのスキル(①異国の方とのコミュニケーションスキル ②新興国の市場開拓スキル ③課題分析スキル)を活かし、所属先の海外市場の発展に向けた課題・目標を明確化した上で、スピーディーな新市場の開拓、海外代理店の教育を行い、所属先の海外におけるマーケットシェアを高めていきたい。

5. 受入機関のコメント

我々は、インターンシップ期間中、インターンが様々なことを吸収出来るようにマネージャー及び受入機関スタッフのスケジュール調整を行った。特に力を入れてインターンと取組んだ点は、販売店候補者開拓、受入機関スタッフ教育、顧客リスト作成、在庫管理システムの導入であった。1.スケジュール調整(渋滞の影響)2.ミャンマースタッフのコミュニケーションスキル。(英語でのコミュニケーションが難しい。)3.政府へのFDA登録申請。(手続き上、申請に予想以上の時間を要する。)等、困難な点はあったが、販売店候補者の獲得、受入機関スタッフの育成、受入機関のマネジメントに対して大きな成果をインターンと協力して創出することができた。また、彼は、地方でのイベント参加、日本語学校での講義、現地仏教遺産への訪問等を通じて、ミャンマーのマーケットの可能性と実情を把握すると共に現地の習慣や宗教についての理解を深めた。



販売店アニバーサリーイベントにて



日本語学校の生徒と

フィリピン共和国

インターンシップ報告書

公募型
(KB1064BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	タギッグ
受入機関	Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピン経済の活性化を目的とする公益団体で、官民の人脈を利用して中小企業の活動を包括的に支援する。		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月8日		
所属先	(株)明電舎		
所属部署	水・環境システム事業部 セラミック膜製造部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・業務支援として、受入機関のイベント企画運営の補助 ・受入機関のネットワークを活用した、官民の水関連団体への訪問 ・外部の企業におけるオンサイトトレーニング
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①フィリピンの商習慣や文化を理解。 ②水処理分野(上水・下水・工業水・膜処理)における、現状及び将来的な市場やニーズを調査。 ③所属先とフィリピン内の商工会議所や現地企業との協力関係の可能性を調査。 ④政府関係機関や企業との友好関係を構築(名刺交換 100名)。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関のネットワークにより、様々なフィリピン人と交流し、日本との相違点・共通点を理解した。 ②政府団体や地方自治体への訪問により、水事情の現状と今後の展望を理解した。(報告書1件) ③水企業にてオンサイトトレーニングを実施し、事業理解と所属先のPRに成功した。(報告書1件) ④ビジネス会議や企業訪問を通じて目標以上の119名と名刺交換し、友好関係を構築できた。

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と

課題	派遣直後に行政団体や企業訪問が予定されていた。初回ということで、受入機関担当者の付添による他己紹介や訪問目的が理解された上での歓迎を期待していたが、実際には単身で、かつ面会予定を得ただけで身分や訪問目的は自ら説明しなければならず、十分な成果が得られなかった。
対処方法	課題の根本は、本派遣事業が派遣国すべての人に認知され、またインターンがどの場所でも歓迎されるという勘違いと認識の甘さに起因する物理的・精神的な準備不足であった。計画書を再確認し、月報には設定目標に対する達成事項を必ず記載し、目標を常に見失わないように心掛けた。また、関心分野の情報などはあらかじめ調査し、パワーポイントにまとめておいた。これらにより、派遣終盤の外部企業でのオンサイトトレーニングは円滑に行うことができた。



水関連政府団体への訪問



飲料水の新基準施行行事

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	
向上した もの	<p>①積極性: フィリピンでは、上からの指示、すなわち国主導よりも下から、つまり民間の活力ですべてが運営されている。職場単位でも上司からの指示を待つだけでは何も始まらず、たとえば、目標は示されるが方法は指定されない。常に自分で考えて行動することで積極性が向上した。</p> <p>②異文化コミュニケーション能力(適応力): 日本語が通じない職場で、異文化集団の中に入るように工夫した。場合によっては、新しい自分を演じる部分もあった。特に、フィリピンでは飲酒よりも歌やダンスを共にした方が、距離が近くなり、結果として仕事も円滑に進むことを学んだ。</p>
向上しな かったも の	<p>①現地語能力: 公用語が英語であるフィリピンであっても、職場の日常会話はフィリピン語(タガログ語)である。単語やフレーズは学んだものの、フィリピン人と真の日常会話をしたとは言い難い。</p> <p>②リーダーシップ: インターンシップでは常に教えて頂く立場であったため、現地で誰かに教育や指導をする機会は無かった。</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)	
<p>[国内水事情]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィリピン国内の経済及び生活環境は首都圏(メロマニラ)と地方で格差があり、水事情にも当てはまる。 ・国内の水道普及率は90%とされており、特に首都圏では、水事業民営化により先進国並みの水質を誇る。一方で、下水道網の普及率は首都圏でも10%台で、運営企業は企業責務として普及率拡大に努めている。 <p>[所属先の展開]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2016年から排水規制が強化され、首都圏の水企業は基準を満たすために新(代替)技術による下水施設更新を模索している。所属先の製品技術はコスト課題があるものの、国内企業の課題解決に商機がある。 ・信頼性(製品・関係)を重要視する傾向があり、品質に加えて派遣で構築した関係も有利に働くと期待する。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはフィリピン文化に上手く馴染み、受入機関やオンサイトトレーニング先の職員と共に円滑に働くことができた。インターンは、受入機関が開催する様々な行事(地方・国際を含む)への参加、地方への訪問及び地方自治体・ビジネス団体の代表との面会を通じて、フィリピン経済や地元企業の活動の様子を学ぶ機会を得た。また、水関連ステークホルダーとの面会や関連企業でのオンサイトトレーニングを経てフィリピンの水事情をより深く理解することができた。但し、これらはほんの一部にすぎない。</p> <p>さらに今後、中小企業が新規水質ガイドラインや排水基準に適切に対応できるよう、受入機関が政策指針やプログラムを策定する際に、インターンが実施した調査が役立つことを望んでいる。</p>	



ビジネス賞を受賞した地方自治体への訪問



オンサイトトレーニング先での浄水場見学

インターンシップ報告書

公募型
(KB1007BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マカティ
受入機関	Punongbayan & Araullo (P&A)		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピンの4大会計事務所の一つ。主な顧客はフィリピン企業であるが、日系企業への監査、税務、アドバイザーサービスの提供も行っている。		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月1日		
所属先	滋賀大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 実践的な異文化理解のための社内セミナーの開催。 顧客データの整理、契約書や税務裁判事例の翻訳。 会計監査人の指導の元での財務分析トレーニング。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関での実務経験を通してフィリピン文化のコンテキストとロジックを把握する。そして、それに基づいた異文化理解社内セミナーを開催する(計4件)。 日本企業のフィリピン進出の際の構造的問題点を把握するために、どのような日系企業がフィリピンに進出しているかに特に注意を払い、顧客情報の整理を行う(5件/月)。 実務的な財務・経理の能力を向上させるため、受入機関での業務の一環として財務分析を行う(計5件)。 ビジネスの現場で通用する実践的な英語力を獲得するために、業務内外を問わず、英語のみを使用して生活する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 90%(満足のいく資料を作成してプレゼンできたが、インフルエンザのため、2件については開催できなかった。) 100%(月5件以上行うことができ、フィリピンの市場特性を十分に把握できた。) 20%(件数は1件に留まったが、実務的な分析手法を学び、応用できるようになった。) 90%(配属部署のジャパンデスクでは、日本語で意思疎通を行った。)

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	他部門が事前の確認や了解なく日系企業に対する新法案セミナーにジャパンデスクを含めてしまい、知識や準備もないまま当日日本人顧客の対応を行わなければならない状況だった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 当日のセミナーまでに、新法案の通達や法案の内容を読みこみ、当日に備えた。 今後、事前の相談なしに勝手に契約を結ばないように伝えた。



ローカルスタッフとの食事会



セブオフィスでのプレゼン

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・英語力(スピーキング、リスニング、リーディング): 普段の意思疎通が英語であった。また、業務で契約書や税務裁判事例などの翻訳を行った。 ・英語でのプレゼンスキル: 異文化理解についてローカルスタッフ向けに英語でプレゼンを行った。 ・どこでも働けるタフさ: 常に変化が起こるフィリピンで、それらに対応する生活をした。 ・フィリピンの文化や価値観に関する理解: セミナー開催にあたりアンケート調査を実施した。 ・フィリピンの会計専門知識: 税制改革や実務に関する商慣習など、業務の中で頻繁に触れた。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語力(タガログ語): 主に英語での意思疎通であった。 ・他業種の具体的な業務内容: 会計事務所業務を行ったため、他企業へインタビューは実施したもの、具体的な様子や内容については十分には把握できなかった。 ・フィリピンより高度な会計専門知識: フィリピンの会計ルールについて、その概略やおおまかな流れは理解できたが、個々の細かい専門知識については理解できるレベルに到達しなかった。

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)	
<p>・将来は、海外へ飛び込んで現地の人々とのネットワークを形成し、発展途上国の経済を飛躍的に発展させるとともに、日本の国際競争力を高めることを通じて、世界の喫緊の社会問題を解決に導くようなビジネスモデルを構築したい。</p> <p>・インターンシップを通して、海外でビジネスをする際に必要な能力を得ると同時に、重要な考え方を学ぶことができた。それは怒らない、驚かない、絶望しないの三点に凝縮できると考えており、これはフィリピンのみならず世界中どこで働くことになっても通用すると感じている。今後、発展途上国をはじめ、世界中どこでも働くことができるという自信がついた。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>配属部署であるジャパンデスクの一員として、当社の一員として、想像以上の成果を残してくれたことに感謝するとともに、インターンの能力をもっと引き出すことができたのではないかと自責の念もある。</p> <p>また、フィリピンという国で、かつ、同世代のコミュニティがほとんどない環境下で、率先してその中に溶け込んでいこうとする姿勢を見て、彼のコミュニケーション能力の高さを窺い知ることができた。おそらくその能力は彼の不断の努力の結果であると思う。</p> <p>今後はその高いコミュニケーション能力を軸としながら、さらに自身の専門性を磨いていくことで、その分野では誰にも負けない存在となり、更なる飛躍を遂げることができると思う。ぜひインターンシップで得た知識、経験、そして、感性を活かして、今後の人生をより豊かにしてほしい。</p>	



プレゼン後の集合写真



カヴィテオフィスにて

インターンシップ報告書

提案型
(TA1005BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	パシグ
受入機関	Tsukiden Global Solutions, Inc. (TGSJ)		
受入機関概要 (事業内容等)	コンピューターソフトウェア開発、評価及び試験 グローバル人材育成サービス		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年2月14日		
所属先	日本情報通信(株)		
所属部署	ECB本部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	・開発グループでのソフトウェア開発業務 ・品質管理グループでのソフトウェア評価及び試験業務 ・工場見学(Tsukiden Electronics Philippines, Inc.) ・英語研修受講
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 海外企業との折衝等グローバルビジネスの場で通用する英語コミュニケーション力を身につける。 オフショア開発を進めるために必要となる資質・ノウハウを理解する。 フィリピンの文化や商習慣を理解する。 所属先の海外展開に役立つ人脈を現地で構築する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 業務中に加え普段の生活でも英語に触れる機会が多く、大きな向上を実感した。 日本企業を顧客とするオフショア開発プロジェクトにフィリピン人と共に携わり、理解を深めた。 企業間の商取引については学ぶ機会がなかったが、現地での生活と仕事を通して、文化や生活上の商習慣を理解し、フィリピン人との関わり合い方を学んだ。 所属先が今後オフショア開発・人材育成を検討する上で役立つ可能性のある関係を構築できた。

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	生活面、業務面ともに特に大きな課題や困難には直面しなかった。 顧客からの仕様やスケジュール変更要求への対応のため所属グループが多忙な期間があり、業務指示を得ることが困難な場合があった。英語力向上については常に私自身の課題としていた。
対処方法	業務指示の点については、開発チーム内で自身の業務進捗状況を共有するとともに、周囲に対してタスクの要求を図るなど能動的にコミュニケーションを取ることで対処した。また、受入機関との間で週次での定例ミーティングを実施し、その中でインターンシップの短期的・中長期的な計画について共有できたことも役立った。英語力については、受入機関が事業展開している英語研修の受講、普段の業務、業務後や休暇中の時間を活用しての英会話受講などにより向上を図った。



開発グループでのミーティング



工場見学の様子



品質管理グループでのミーティング

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	
向上した もの	<p>1. 英語でのコミュニケーションスキル…当初は言いたいことがうまく伝えられないもどかしさを感じていたが、徐々に英語力が向上し、日常業務での意思疎通は問題なく図れるようになった。</p> <p>2. 異文化適応力…多様な人種や性的マイノリティーに寛容なことや、宗教(国民の9割以上がキリスト教徒)やクリスマスに対する考え方など多くの違いを感じたが、問題なく適応できた。</p> <p>3. オフショア開発…日本とオフショア先(フィリピン)との間での、文化・コミュニケーションの壁を取り除くノウハウ(ブリッジSEの役割、Q&Aミーティング、開発手法など)を学んだ。</p>
向上しな かったも の	<p>現地語…普段の業務やクリスマスパーティーの出し物を練習した中で、いくつかタガログ語の単語を覚えたものの、会話できるほどには上達しなかった。英語がフィリピンの公用語の一つであるため、現地語を習得する必要性はあまり感じなかったが、フィリピン人とのコミュニケーションの中で現地語の単語を使うことは、心理的な距離を縮めるために有効であった。</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)	
<p>所属先ではソフトウェア製品・サービスの開発・企画業務を担当しているが、受入機関においてはフィリピン人開発チームに所属しながら、言語や文化の違いを吸収する重要な役割を果たす日本人ブリッジSEと共に開発業務に従事させてもらった。その中で異文化適応や英語でのコミュニケーションなど、日本では得られない貴重な経験が得られ、多くを学べた。ビジネス上のコミュニケーション力については受入機関が事業展開している英語研修を受講するなどしながら、インターンシップ期間中に最も力を入れて取り組み、向上を感じている。</p> <p>所属先では海外企業との折衝の機会が増えてきており、今回の経験は、そういった場で特に技術面での折衝が必要な場面に活かしていきたい。また、今回築くことができた受入機関との関係性は、所属先において今後オフショア開発やグローバル人材育成を検討する場合に活かせる可能性がある。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンの真面目さ、勤勉さが大変すばらしく、業務はもとより、会社イベントでも大いに活躍してもらい、受入機関としても大変ありがたく思っている。</p> <p>また、英語力向上に対する貪欲さも大きく、本人の自覚以上に向上したと感じている。</p> <p>さらには、現地語についても、当社クリスマスパーティーでタガログ語のみでの約15分程の出し物を、殆ど全てにおいてカンペなしで記憶してパフォーマンスした際には、驚愕するとともに、当社メンバ400名から絶大な拍手喝采を浴び、大変感動した。</p>	



月次成果報告会の様子



クリスマスパーティーの出し物



英語研修の様子

タイ王国

インターンシップ報告書

公募型
(KB1036BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	現地進出日系企業向けコンサルティング業務、各種セミナーの企画運営、経営幹部育成講座の実施、その他グローバル人材の育成支援、政府系機関の調査代行等		
派遣期間	2017年9月21日 ~ 2018年2月14日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	商学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)

- ・海外に進出した日系企業に対する調査レポート作成などのコンサルティング業務全般
(インターンシップ期間中に某日系大手戸建住宅企業のコンサルティングを担当)
- ・進出検討中の日系企業に対する、タイおよび世界の特定産業の市場環境および競争環境全般に関する業界レポートの作成(例:バス業界、ドローン業界、電気自動車(EV)業界、防衛業界、介護業界等)
- ・自主的に研究テーマを設定し、月一回の定例勉強会での発表
- ・受入機関所長に対する雑誌インタビューの原稿作成
- ・タイにいる日本人留学生有志が運営する学生団体との協業(キャリアイベントの企画運営等)

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング業務の理解 ・タイおよびASEAN全体の動向(ビジネス含む)、および日系企業の現状についての理解 ・アサインされた業務での質の高いアウトプットを目指す
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング業務への理解が深まった。そのうえで現時点の自分に欠如しているスキルなどが明確になった。帰国後大学での学びの示唆を数多く得た。 ・日本を外から見ることで、ASEANおける日本および日本企業の相対的なプレゼンスについて理解することができた。 ・質の高いものを目指すあまり、時間をロスしてしまうことが多かった。また、作業に夢中になるあまり適切な軌道修正を加えることを怠ったり、徒労に終わってしまうことも少なくなかった。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・想定していたことではあるが、コンサルティングの仕事量は波がある。比較的に手持無沙汰なことも少なくなかった。 ・会計やファイナンス等の知識が乏しく、できる仕事の幅に限度があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・自分から仕事を取りに行った。自分の仕事のクオリティが低いことがあるために、任せてもらえないこともあると思い、文句を言う前とにかく与えられた仕事のクオリティの向上を目指した。 ・適宜日本語書籍を購入し、知識のインプットに努めた。また、会計・ファイナンスの知識は将来不可欠だということを痛感したので、今後の大学生活を通じ勉強していくことに決めた。



サシン日本センターの集合写真



月1回の定例勉強会の様子



自転車でローカルを体感

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>タイ(およびASEAN)における日本や、日本企業の立ち位置についての理解</u> タイ(およびASEAN)の経済成長のスピードに衝撃を受けた。例えば、バンコクの物価は日本とそれほど相違がなかった。そうした中で、日本のプレゼンスは自分が想定していたものよりも小さかった。 • <u>自身のキャリア観の変化</u> 世界をまたいで活躍されている受入機関所長から、小さな殻に留まらずに突き出ていくことの大切さを教わった。そして20代の時間の大切さを知り、帰国後も自己研鑽に時間を投資していきたいと思った。 • <u>実務に携わることで、現状の自分に欠如している能力を知る</u> 実際に仕事をすることで、今後必要な知識や能力を肌感覚で知ることができた。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>英語力</u> 受入機関は日本人しかいないため、仕事で英語を話す機会が少なかった。しかし、英語ベースで資料を探したり、アウトプットを英語ですることが日常茶飯事だったので、全く不満はなかった。日本語ベースで働くことで、やりがいのある仕事に携われたのでむしろよかった。 • <u>タイ語</u> 日常生活は英語(場合によっては日本語)で完結できてしまうので、タイ語を学ぶインセンティブが沸かなかった。タイ語をある程度扱えたら交友関係も旅行の範囲ももう少し広がったかもしれないと思った。将来、海外に出向く機会があったら、現地語を積極的に勉強しようと思う。

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)

昨今巷で成長市場として取り上げられるASEANがいったいどんなものなのかを、居住することで物価等詳細に知ることができ、日本と大差ないことに衝撃を受けた。先進国を猛追する新興国の凄まじい経済成長を肌感覚で知ることができた。旧来の価値観が根底で揺らぐ中、従来の価値観のまま何も学習せずASEANに来て苦戦する日本企業を見て、そうした時代の荒波の中で、「自分はどのように生きていくのか」と自問する日々だった。

そうしたどことなく不安を感じるなかで、素晴らしい示唆に富んだアドバイスをしてくださったのが受入機関所長の先生であった。めまぐるしく変化する世界で埋没しないためにできることとして、「軸を持つこと」「自分を高め続けること」「質の良いネットワークに身を置くこと」を教わった。どういう生き方が正解なのかが分らない中で、前に進むのは「自分の哲学」という羅針盤を持つのが大事なことで、自分の確固たる哲学を持つことで、目先の変化や周囲に惑わされずに自信を持ってわが道を突き進めていけることが分かった。

今後も危機感を持ちながら、常に高みを目指して自己研鑽に励みたい。そのためにも、まずは社会に出る前の大学で有り余る時間を、会計等自分の興味のある勉強に投資していきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンには情報収集、資料作成において、大変お世話になりました。このインターン事業で過去5年間学生さんをいろいろと見てきましたが、情報収集や資料作成においては一番優秀だったと思います。こちらからの指示に対する理解力が高く、これまでのインターンには御願いすることがなかったような、高度な仕事(たとえば、自分で仮説を立てて、検証するような、市場推計など)も積極的に経験してもらいました。プライベートでも積極的に見聞を広げられていましたので、全体的には有意義な時間を過ごされていたのではないかと思います。今後は一流ビジネスパーソンとしてのスキル向上に加えて、社会人としてのマナーもしっかりと身につけられ、世界に羽ばたかれることを心より楽しみにしております。どうもありがとうございました。



普段の業務の様子



有志の学生団体との打ち合わせ



顧客との会議の様子

インターンシップ報告書

公募型
(KB1070BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業のタイ進出支援、コンサルティング業務、ビジネスセミナー業務		
派遣期間	2017年9月21日 ~ 2018年2月14日		
所属先	前田硝子(株)		
所属部署	総務部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・進出済・進出検討中の日系企業向けのコンサルティング業務補助(資料作成及び市場調査等) ・個人調査活動(在タイ日系企業の労務人事、ローカル企業との企業間トラブル等)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・タイにおける文化、慣習、人々の働き方や考え方を理解し、日本との違いを学ぶ ・グローバル人材としてのコミュニケーション能力、異文化適応能力、語学力を向上させる ・日系企業がASEAN地域に進出する際の問題点、法務、労務人事の分野で関連する法律、規則を学ぶ ・様々な企業と積極的に交流を行い人脈を形成する
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・法務、人事労務に関連する法律、規則について十分な知識を得ることはできなかったが、受入機関の業務、個人課題調査を通して、タイの文化的背景から生じる日系企業の労務人事の問題点、日本人とタイ人の若手人材の仕事、キャリアに対する考え方を学び、知識を深めることができた。 ・受入機関の人脈、セミナーの参加を通じて、様々な業界、業種の方と知り合うことができた。 ・現地の人とはタイ語よりも英語でコミュニケーションをとることが多く、タイ語を伸ばすことはできなかった。しかし、受入機関の業務や普段の生活を通じて、英語力を伸ばすことができた。

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	受入機関の業務を行うにあたり、自身の知識、能力等の不足
対処方法	資料の見せ方、伝え方について担当者から適宜アドバイスもらった。 様々な内容の資料を作成する機会があったため、アドバイスをもとに数をこなし覚えるようにした。



勉強会にて課題調査の発表



調査のため日本の大学のバンコクオフィス訪問時

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・タイの文化的背景から生じる日系企業の労務問題についての知識、理解 受入機関の業務、個人課題調査等を通じて、在タイ日系企業の労務人事の問題点についての知識を深めることができた。 ・タイの経済、業界等に関する基礎知識 受入機関の業務、セミナー等の参加により、タイの経済、タイや周辺諸国が注力する事業、ビジネス形態などの基礎知識を学ぶことができた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・労務人事、法務に関連するタイの法令、規則についての知識、理解 調査を進めるなかで、法令、規則ではなく、タイと日本の文化的違いから生じる問題点にフォーカスしてしまったため。 ・語学力(タイ語) 簡単な単語(数字など)を覚えることはできたが、日常生活において、英語に頼ってしまう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)

- ・海外でビジネスをする際、『日本の考え方、やり方』ではなく、『その国の文化や法令』が優先されることが多い。それぞれの課題に対してどう対応していくのか、海外展開を進める上で、何を現地化し、何を日本式にするのかを見極めるためには、海外で営業をする社員だけではなく、人事、法務、税務などの間接部門も常に海外にアンテナを張り、情報収集する必要がある。
- ・受入機関の業務やセミナー参加で学んだ、タイの経済、業界動向、規制などタイでビジネスをする際の基礎知識を所属先で共有したい。
- ・自身の業務(労務人事、法務)に関しては、日本式の人事体制、給与体系、職場環境に不満を抱く現地スタッフが多く、日本人スタッフとの関係悪化、転職に繋がる。また、海外ではキャリア志向、転職を繰り返す人が多い。調査等で得た情報や知識を、現地スタッフが働きたいと思う体制構築に活かしたい。

5. 受入機関のコメント

インターンには営業・マーケティングに関わる情報収集や分析を中心に助けていただきました。また、オフィスの雑用も嫌な顔ひとつせず自発的に手伝っていただきました。本当にありがとうございました。このような黒子的な仕事を卒なくこなせるのは、インターンが常に周囲に気を配っている証左かもしれません。日本では総務部なので、SJCでの営業・マーケティングの仕事は、当初、いろいろと戸惑いがあったと思いますが、持ち前のガッツで乗り切られました。例年のこの時期に比べて、来客やセミナー開催が少なかったのも、いろいろなジャンルの方と交流する機会が少なかったことを受入機関として、申し訳なく思いますが、それを補ってあまる受入機関代表の教授との対話によって、様々な学びを得て、成長されたのではないかと思います。まだお若いので今は仕事を選び好みせず、目の前の仕事に全力投球で取り組まれ、やがて自分の適性を見つけ出し、日本の枠組みにとらわれることなく、広い視野をもったビジネスパーソンになれることを楽しみにしています。



インターンシップ中間報告会



受入機関代表の教授 講演会

インターンシップ報告書

公募型
(KB1072BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業のタイ進出支援、コンサルティング業務		
派遣期間	2017年11月6日 ~ 2018年2月3日		
所属先	(株)日立製作所		
所属部署	九州支社 金融情報システム営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・タイに進出する日系企業向けのコンサルティング業務(資料作成及び市場調査等) ・タイ及びASEANにおけるFinTechの動向の調査(自主課題)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップを通じてグローバルビジネスを肌感覚で感じることで、今後グローバルビジネスの最前線で戦っていく上で必要な知識・経験・マインドセットを得ること。 ・今後の自分のキャリアにおいて必要となるスキルや考え方を理解し、自らの成長のための計画を立てること。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップ期間中に様々な企業と面会する機会があり、グローバルビジネス展開における課題を目の当たりにした。それらの課題に対する解決策の提示として、コンサルティング業務を実際に行うことで、新興国市場の捉え方など様々なことを習得することができた。 ・コンサルティング業務を通じて、「どの国や地域、業界、会社でも通じる普遍的なスキルや考え方」の重要性を理解することができ、今後のキャリアプランを立てることができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・市場調査等の業務においてデータを収集することはできたが、そこから何が言えるかを自分なりに考察するという経験が乏しく、アウトプットに時間を要した。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・定期的に行われた受入機関内での勉強会から、「物事の本質を捉えること」や思考するためのツールとして「分析のフレームワークを使いこなすこと」の重要性を学び、それらを実践することで、あらゆる観点から仮説を立てることが少しずつできるようになった。



職場風景



普段の仕事風景

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・実践的な思考力 新興国で公開されている情報が少ない中で、様々な角度から情報を分析して、仮説を導き出す力を向上させることができた。 ・英語での情報収集能力 日本語では得られない情報を収集し英語で読み解くことを日々行い、しかるべきソースから正しい情報を得る力を身に付けることができた。また、個人的に現地の語学学校に通うことで、英語力(主にビジネス英語)の向上に努めた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語(タイ語) 生活面で英語を主に使用し、最低限のタイ語しか使うことができなかった。業務では、日本語、英語を使用していたため、必要性に駆られず学習を怠ってしまったが、普段の生活における様々な場面で現地語を話すことで距離が縮まることを学んだので、今後グローバルビジネスを行う上で、是非チャレンジしたいと考えている。
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)	
<p>コンサルティング業務を通じて、新興国でビジネスを行うことの難しさを肌で感じることで、自社でしか通用しないスキルや考え方ではなく、「どの地域、業界、会社でも通じる普遍的なスキルや考え方」を身に付ける必要があると実感した。今後グローバルビジネスを行っていく上で、様々な実践的な分析(業界分析、市場分析、財務分析等)の経験や、物事の本質を捉える思考力等を活かして、顧客ニーズの客観的な分析をしていきたい。そのような分析や思考を習慣化し、日々の営業活動で実践していくことで、案件受注のための戦略をより強固なものにできると考えている。今回得たスキルや考え方は、国内外問わずどこでも通用するスキルであると感じており、今後も自身の成長のためにスキルを磨いて、自社のグローバルビジネスの発展を担う人材へと成長していきたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>3ヶ月という短い期間でしたが、インターンには着任当初から、コンサルティング資料などの作成でご活躍いただきました。年長者ということもあり、インターンのまとめ役としてもいろいろと助けてもらいました。例年に比べて、この時期にセミナー開催がなかったので、受入機関代表の教授の講義を聞く時間がなかったことは残念で、受け入れ側として、申し訳なかったと思っています。</p> <p>一流企業の第一線でご活躍されているだけあり、ビジネスパーソンとしての立ち振る舞いなどはさすがと思わされるが多々ありました。今後は、ご自身が自覚されているように、会社の枠組みにとらわれることなく、一人のビジネスパーソンとして普遍的なスキルを身につけられますこと、国際社会の中での自分自身のブランディングをどのように高めていくかといったことに取り組まれることを期待しております。</p>	



インターンシップ中間報告



タイ人若手コンサルタントとの勉強会

インターンシップ報告書

提案型
(TA1006BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	CH. Karnchang Public Company Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	建設業 地下鉄建設プロジェクトなどの請負		
派遣期間	2017年10月7日 ~ 2017年12月27日		
所属先	(株)熊谷組		
所属部署	国際支店	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・タイにおける建設業調査 ・ミーティング出席 ・完成現場見学 	<ul style="list-style-type: none"> ・現場品質管理 ・設計部門業務 ・現場視察
--------------------	--	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語力やコミュニケーション力などグローバル人材に必要な能力を向上する。 2. 受注、設計、施工、運営までの仕事の流れやプロジェクトの進め方の概要について理解する。 3. 受入機関やそれ以外の関連企業の多くの人達と人脈形成を行う。また日系の企業とも積極的に人脈形成を行う。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 仕事では主に英語を使用し、また現地語も学習しコミュニケーション力向上に努めた。 2. 契約書やレター、設計計算書を読んだり、質問することでプロジェクトの進め方を理解することができた。 3. 色々な人を紹介してもらえる機会があり、日系企業の方と知り合えることができたが、関連企業との繋がりが少なかった。

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	当初受入機関側も不慣れなこともあり、仕事がなかなか回ってこなくて、何をしたら良いかが分からない時があった。
対処方法	自分でできることとして、タイにおける建設業について、関係者にアドバイスをもらって調査を行った。また、自分でやれそうな仕事を上司やその他何人かに提案を行って、仕事をもらった。しかしながらお客さん扱いということもあって思うように仕事をもらうことができず苦労したが、根気よく状況の打開に努めた。



作業打合せ状況



地下鉄建設現場視察状況

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力及びコミュニケーション能力 勤務中は主に英語を使用していたため、向上することができた。タイ語については簡単なものしか覚えることができなかったが、それでもタイ人との会話やコミュニケーションのツールの一つとして使用できた ・タイにおける建設業の知識 これまでの日本との関係や受注・設計・施工・運営について、施工管理方法など現地スタッフや資料を調べることができたため ・現地での人脈の形成 日系企業の方と知り合える機会があった
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・実務の経験 仕事をもらえるように働きかけたが、周りの業務が忙しいことや、手伝えることが少ないこともあり強く言えなかった

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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・自分が海外の実務に入った時には、海外でのプロジェクトの進め方や慣習を理解したことで円滑に仕事に進むことができると自信が付いた。 ・今回の海外業務の経験を所属先で展開し、海外人材育成の後押しをする。 ・情報が少ない海外建設業の現状を紹介して、日本との違いや日本の現状の理解を促進する。 ・今回のインターンシップがきっかけで受入機関とのつながりが形成できたので、今後ビジネスパートナーとして協力していきたい。 ・タイと日本の建設業を比較することで、日本の現状を知ることができたことは、今後のキャリアを決定する大きな要素となった。 	

5. 受入機関のコメント	
<p>当初はインターンに対しての業務配分等、戸惑いがあったものの、インターン自身で現状の業務改善に創意工夫を加え、インターンシップ期間中彼は自発的に現場に行き、工事状況を定期的に観察して、プロジェクトに興味を示していた。また契約書などの資料や毎週のミーティングに出席することで、プロジェクト全体の理解に努めた。今後益々の活躍に期待すると共に、日本とタイを結ぶ重要なエンジニアに育ててもらいたい。</p>	



オフィスでの作業状況



品質管理について意見交換

インターンシップ報告書

提案型
(TA1007BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Okamoto (Thai) Co.,Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・鋳鉄の製造 ・工作機械の製造、販売 ・従業員約770人 		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月12日		
所属先	水野ストレーナー工業(株)		
所属部署	生産部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・鋳鉄の製造業務の補助、品質活動(検査)、改善活動 ・品質管理ミーティング及び改善発表会の参加 ・受入機関が出展している展示会の参加(METALEX2017)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①鋳鉄の知識、製造プロセスの理解。 ②所属先と受入機関の信頼関係を深める。 ③海外で活躍できる人材になるための必要な能力を手に入れる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①現場業務を通じて一連の工程を把握し、鋳鉄の勉強会に参加することにより知識が深まった。 ②受入機関と協力し、所属先製品の改善活動及び品質検査を行った。 ③通常業務を行っていく中で、タイ人の働き方、日本人とタイ人との付き合い方、問題点などが見えてきた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ①現地従業員はタイ語しか通じないため、ミーティングの内容が理解できなかった。 ②受入機関が忙しく、またインターンの受け入れが初めてであったため、時間を余すことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①日々、従業員と関わっていく中で、タイ語の習得に励んだ。 また、タイ文字が基本的に使用されているため不明確な部分はタイ人に教わった。 ②担当者及びその他スタッフと意見交換を行い、今後につながるように自身の意見を述べた。



品質管理ミーティングの様子



注湯作業の様子

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション能力 日本とはまったく異なった環境の中、言葉が通じない状況でいかにして相手に自身の思いを伝えるのかを意識した。 ・異文化理解 タイ人と共に仕事をしていく中で、国民性・生活習慣、日本とは異なる文化を肌で感じる事ができた。
向上しなかったもの	<p>英語・タイ語 普段の公用語がタイ語であったため、英語を使うことがほとんどなかった。 また、タイ語についても日常会話程度なら少しは理解できるようになったが、専門用語になると聞きとりづらく理解するのに苦労した。</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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・今回のインターンシップ活動において、受入機関及び普段では関わりのない他の業界の方々との人脈を構築できた。また、実際に現地の方と仕事を行うことによりタイ人の気質を知り、日本とタイとの価値観の違いを知ることができた。海外で仕事をする事になれば、現地の方を尊重し今回の経験を活かしていけると思う。 ・帰国後は受入機関の担当を任されるため、所属先に鋳物のことを知ってもらいその上でコスト削減に繋がるように問題点を改善していきたいと考えている。 	
5. 受入機関のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> ・インターンは3ヶ月という短い間頑張っていたと思う。鋳物については本来もっと時間をかけて細部まで勉強してもらいたかったが、短い間でもある程度の知識は身に付いたのではと思う。 ・将来的には担当者として受入機関と関わりを持つが、その時はお互いを知っているのでやりやすいと思う。また、受入機関の得意としているものを知っているため、業務についてこれから期待している。 	



造型作業の体験



組立作業の様子

ベトナム社会主義共和国

インターンシップ報告書

公募型
(KB1068BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	A.I. Global Sun Partners JSC - Ho Chi Minh City Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	総合ベトナムビジネスコンサルティング 従業員数約170名		
派遣期間	2017年9月25日 ~ 2017年12月15日		
所属先	弁護士法人岡野法律事務所		
所属部署	事件部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・LGLチーム(法務・労務部門)勤務 ・INCチーム(設立・進出部門)勤務
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>将来、ベトナムへの進出を考えている企業に対し、法務・労務や進出関連のサービスが提供できるようになるためのスキル・経験を習得する。</p> <p>具体的には、①日本とベトナムの法令調査、②関連する機関・人物との間の人脈の構築、③ベトナムでの法務・労務案件や設立・進出案件に関する知識・経験の習得、を達成する。</p>
達成状況	<p>LGLチーム及びINCチームでの業務を通じて、ベトナム法令(労働法、婚姻家族法、企業法、投資法等)の調査をすることができた(③)。調査にあたっては、必要に応じて適宜日本法と比較することで、両国の法制度の違いを理解することができた(①)。また、ミーティングへの同席、セミナーや県人会等の集会に参加することで、様々な業種の方やベトナム人と交流することができ、人脈を構築することができた(②)。</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受入機関の業務での使用言語は主に日本語であったが、英語やベトナム語を活用する場面が多く存在した。</p> <p>②法令改正が頻繁になされており、日本から持ち込んだ書籍の記載内容と実務に齟齬が生じている場面が多く存在した。</p>
対処方法	<p>①英語については、話し方や身振り手振りを加えて伝えることに努め、業務を通じて学んだフレーズや単語については、メモに控えて学習した。ベトナム語については、ベトナム語レッスンに参加し、基礎的な会話ができるよう努めた。</p> <p>②指導員や受入機関のスタッフに、法令や業務に関する情報の収集・検索手段を積極的に尋ね、習得した知識と現行制度との齟齬をなくすよう努めた。</p>



指導員が講師を務めたセミナーの様子



受入機関スタッフによるベトナム語レッスンの様子

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・法務・労務及び設立・進出関連の知識については、受入機関のスタッフが親身に接してくれたため大幅に向上した。また、自身が持ち込んだ書籍が最新情報に対応していなかったことが幸いして結果的に情報収集・検索ツールを活用するスキルが向上した。 ・ベトナム語スキルについては、受入機関のベトナム人スタッフが週3回レッスンを開いてくれたため、派遣前に考えていたよりも向上した。 ・情報の集約能力については、活動期間中にプレゼンテーションの実施やレポート作成の機会が多くあったため向上した。 ・コミュニケーション能力については、ミーティング、セミナー、集会等に多く参加する機会があり、ベトナム人や異業種の方々との交流を経て向上した。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・法務・労務及び設立・進出関連の知識を習得することはできたが、体系的理解ができていない分野もあった。受入機関で習得した知識をそのままにし、周辺分野の学習にまで手が回らなかった部分があった。 ・英会話スキルについては活動前と比してあまり向上しなかったように感じた。受入機関に、日本人スタッフや日本語での会話が可能なベトナム人スタッフが多く在籍しており、日本語でのコミュニケーションが可能な環境が整っていたため、その環境に甘んじてしまった。
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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・インターンを通じて法務・労務及び設立・進出に関する知識を習得することができた。海外進出に関しては、設立・進出や契約・労務等の重要な場面で法的問題が生じることから、今後は法律事務所として同分野に関するサービスを展開したい。 ・受入機関でのミーティングや、セミナー・集会等を通じて、進出を検討している企業のニーズを知ることができた。広島(所属先の所在地)ではまだまだベトナム進出を果たしている企業は少なく、今後進出する企業が増えるであろう将来に向けて、同知識の活用方法のヒントを得ることができた。 ・活動期間中に、受入機関のほか様々な企業・人物との間で人脈を構築することができた。こうした人脈は、現地でしか築けないものであり、帰国後も継続的に連絡をとることで、現地でしか知り得ない情報等を随時取得することができるようになった。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>【法務・労務部門担当者より】勤務時間終了後に、部署内のベトナム人スタッフからベトナム語を習ったり、企業訪問や国内出張をしており、期間中に積極的にベトナムの文化や風習を学び、又多くの人との交流を通してインターンの目的を達成しようとする姿勢を見ることができた。素養のある日本法令の調査の他に初めて触れることになるベトナム法令の調査や両国の法令の比較もしていただき、協力したスタッフにも日本法を知るよい機会になったと考えられる。</p> <p>【設立・進出部門担当者より】実際に顧客の面談に同席したことで、進出を希望する企業の生の声に接する貴重な経験ができた。また、日本とベトナムの会社設立手続きの比較資料を作成いただいたことで、当該事項に関する本人の知識が深まっただけでなく、今後、お客様へも提示し得る資料となり、設立部としても有益な資料となった。さらに、ベトナム人スタッフを通して具体的な法令調査を行ったことで、法令原典に当たることの難しさと貴重さを肌で感じていただけたと考えている。</p>	



受入機関で開催されたセミナー
会場の様子



ベトナム滞在中の日本人を対象としたセミナーの様子

インターンシップ報告書

公募型
(KB1069BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	A.I. Global Sun Partners JSC - Ho Chi Minh City Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	進出前の市場調査から進出後の会計・税務まで一貫したサービスを提供する総合コンサルティング会社		
派遣期間	2017年9月25日 ~ 2017年12月22日		
所属先	(株)電研社		
所属部署	営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・毎週1回、ベトナムに関するテーマで受入機関HPのブログ執筆 ・ベトナム人スタッフが日本語翻訳したニュース記事の添削 ・商談会などのイベント運営サポート
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①電力・通信関係会社とのコネクション形成 ②工場設立、オフィス設立のために必要な手続きの調査 ③所属先関連製品の商流調査 ④文化、商習慣、民族性、言語の理解
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①現地電力公社関係者との接触に成功。同社の組織体系、現状課題などを聞き出すことができた。 ②現地での工場および現地法人設立、駐在員事務所設立の手続き、期間、費用を把握できた。 ③現地電力公社との面談から取り扱い製品一部の商流を調査する事が出来たが、代理店を特定することが出来なかった。 ④インターンシップ全体を通してベトナムの文化、商習慣、民族性について学ぶことができたが、言語についてはあまり上達しなかった。

2. インターンシップ上で直面した課題・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"> ・ベトナム企業担当者とのアポイントで急遽変更やドタキャン、約束時間に現れない事が多々あり、物事が予定通りに行かなかった。 ・言語の壁(ベトナム語・英語)
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・アポイントを詰め過ぎず1時間程度の余裕を見て予定を立てた。また、アポイントをキャンセルされたときのバックアップとして別の訪問先を何件か事前に用意した。 ・ベトナム語が話せなかったため、英語でのコミュニケーションを取った。英語でも細かいニュアンスが通じないので、何か物事を説明する際は図や写真などを用いて説明を行った。



展示会に参加



日系企業によるイベント

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	
向上した もの	<p>■異文化理解力 活動全体を通じてベトナム人と接する機会が多く、ベトナムに関する文化や習慣について学ぶことができた。</p> <p>■自己管理能力 日常生活、健康、日々のスケジュールなどを管理しながら業務へのモチベーションを保つことができた。</p>
向上しな かったも の	<p>■語学力(ベトナム語) 受入先所属グループのベトナム人スタッフが日本語を話せたため、コミュニケーションは終始日本語であった。また訪問先においても英語でのコミュニケーションがほとんどであった。</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）	
<p>今回のインターンシップを通じて、ベトナムにおける文化、習慣について理解を深めることができた。中でもビジネスの場面においてベトナム人と日本人に時間感覚の違い(アポイントのキャンセルや時間変更など)について知ることができた。また現地における所属先業界関係者とのコネクション形成や、商流の理解、市場のトレンドなどを理解できた事は、所属先が進出する際の情報収集や競合の把握などに活かしていきたい。</p> <p>このインターンシップで経験したことを社内で共有し、今後、所属先がベトナムに進出する際は自らが中核を担う人材になり、海外展開を進めていきたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>弊社には、インターン受け入れに対し2つの期待があります。</p> <p>1つ目は、日本語ウェブコンテンツの拡充です。当地に新規赴任してくる日本人の視点からベトナムでの気づきや疑問をまとめてもらうことですが、毎週、実体験をもとに興味深い記事を執筆をしてもらいました。2つ目は、特に現地社員の人材育成です。インターンは日本式ビジネスにおけるのマナーや習慣を大切に行動し、また、積極的に現地社員と交流をしていました。従い、期待通りの貢献をしていただきました。</p> <p>当地での体験や学びを基に、インターンの貢献により、所属先のビジネス拡大やベトナムでの活躍を祈念しています。</p>	



商談会の様子

インターンシップ報告書

公募型
(KB1003BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Da Nang Department of Foreign Affairs		
受入機関概要 (事業内容等)	海外の自治体との友好都市提携や二国間・多国間協力等、ダナンの外交関係を促進するため、ダナン市人民委員会に対して提言を行うダナンの行政機関		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2018年1月31日		
所属先	大阪大学		
所属部署	外国語学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本企業・団体・大学がダナンの行政機関を訪問する際の連絡業務及びミーティングアレンジ(Japan Deskの業務) ・ウェブサイト掲載用記事及び公文書の日本語版・英語版作成・翻訳
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①日本企業及びその他外資系企業の海外展開に関する知識を得る。 ②自身の自主性や異文化への柔軟な対応力を向上させる。 ③日本とベトナムの商習慣の違いを理解する。 ④ダナン側が日本企業に期待する新規事業、日本企業がダナン側に期待する対応を理解して双方に明確に説明できるようになる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①日本企業(交通・医療インフラ関連)のセミナーやミーティングに参加したことや直接企業の方に話を聞いたことで、外資企業のベトナムにおける事業展開までの大まかな流れを理解した。 ②日本・現地企業(主に医療介護関連・技能実習生養成講習機関)に対し、積極的に企業訪問やインタビューを行い、現状と課題を把握することができた。 ③日本企業との連絡業務を行う中で、日本の商習慣を学ぶとともに、現地の習慣に従って業務を行えるようになった。 ④ダナン側と日本側の両者が都市開発・医療インフラ整備・介護人材育成での協力を期待していることは把握したが、双方に説明する機会がなかった。

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	<ul style="list-style-type: none"> ①インターンシップ計画書通りに業務が与えられない。 ②日本企業とのミーティングが直前に迫るなか、ベトナム側の対応が遅い。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関に早期に相談し、計画書内で実行できる業務と、受入機関が期待する業務を明確にした。 ②日本企業に連絡する際には必ず状況を説明し、ベトナム側の対応に一定の理解を求めるとともに、ベトナム側にも早めの対応を促すことにより、両者の商習慣を尊重する形で解決できるよう努めた。



ダナン都市開発フォーラム



ハノイ郊外の高齢者施設訪問

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	
向上した もの	<p>①異文化適応力 ②行動力 ③ベトナムの商習慣に対する理解</p> <p>・日本で常識が通用しない状況下で、柔軟に異文化に適応することの重要性を痛感した。一方を優先するのではなく、ベトナム側と日本側の相互理解を目指して建設的に間を取り持つことが、業務を通してできるようになった。</p> <p>・ダナン進出を検討している日本の医療介護関連企業ならびに現地の技能実習生送出し機関の方に直接話を聞き、両者の商習慣を理解することができた。</p>
向上しな かったも の	<p>①提案力 ②現地語能力</p> <p>・通常業務では提案の機会はなく、JICAプロジェクトに関する提案を行う機会が1回あったのみだったため。</p> <p>・派遣当初は毎日学習していたが、受入機関の方が英語が堪能でベトナム語を話さなくても許される環境に甘えてしまい、学習が疎かになったため。</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）	
<p>ダナン市の行政機関での業務を通して、日本政府ならびに地方公共団体や日本企業がどのようにダナン市の都市開発に関わっているのかについて学んだ。そして、様々な分野において、多くの企業が相互に協力してダナンの「生活の質」の向上に貢献していることを知り、非常に関心を持った。</p> <p>海外でのインフラ整備や都市開発に携わる一方で、海外事業を通して得られた知識を活用しつつ日本のさらなる発展に貢献できるような企業への就職を希望する。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは、日々の業務のほか、APECを始めとする様々な行事にも積極的に参加した。業務を通して、ダナンでの事業展開を目指す日本企業やベトナムと日本の関係について理解を深めることができたと確信している。</p> <p>我々も、インターンのおかげで日本語だけでなく日本の文化や習慣など、日本について多くのことを学べた。今回のインターンシップに大変感謝している。</p> <p>インターンには、ベトナムで学んだことを今後のキャリアを考える際に最大限活かしてほしいと願っている。将来の活躍を期待している。</p>	



APECパーク除幕式にて

APEC Voices of the Future
開会式

インターンシップ報告書

公募型
(KB1026BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Da Nang Department of Foreign Affairs		
受入機関概要 (事業内容等)	海外の自治体との友好都市提携や二国間・多国間協力等、ダナンの外交関係を促進するため、ダナン市人民委員会に対して提言を行うダナンの行政機関		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2018年1月31日		
所属先	広島大学		
所属部署	教育学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の地方自治体・団体・企業宛の文書の作成・添削 ・日本の地方自治体・団体・企業によるダナン来訪時のミーティング手配 ・国際会議への同行・運営の補助
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日系企業や日本人観光客のニーズと現地のニーズを理解し、双方のニーズのギャップを埋め、双方にとってより良い提案を行う。 2) ベトナム人のワーキングスタイルを理解する。 3) 異文化での就労体験を通じ、コミュニケーション能力を向上させる。(目標:TOEIC 900点) 4) ベトナムの教育分野への理解を深め、日本の教育システムの輸出の可能性を探る。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 企業訪問や会議での出席を通し、十分に理解することができた。さらに、姉妹都市協定の締結について提案を行うことができたが、具体的なアクションに実際に関わることはできなかった。 2) 業務や日常生活を通し、ベトナム人のワーキングスタイルを身をもって理解することができた。 3) 英語の運用能力の向上のみならず、異文化の中で生活・仕事ができるスキルが身についた。 4) 教育関連企業・機関への訪問や投資案件の分析を通し、どの教育システムが進出に適しているのか理解した。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣当初におけるビジネス英語力の不足 ・予定が急に決まること
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・英語でのコミュニケーションでは、自分の意図していることは伝わりにくいということを常に念頭に置き、身振り手振りを交えたり、参考資料なども活用したりしながら、より自分の意思が伝わるよう努めた。 ・臨機応変に対応した。また、なるべく早く情報を手に入れるために、受入機関の担当者と密にコミュニケーションをとるようにした。



フエで行われた国際会議に同行



勤務していたオフィス

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	
向上した もの	<p>・英語運用能力 英文記事の作成など、英語での業務遂行を通して、ビジネス英語を身につけることができた。</p> <p>・コミュニケーション能力 日本人がほほいなく生活し、英語もベトナム語も通じない状況が多くあった。その中でも、身振り手振りなどを用いてコミュニケーションを取れるようになった。</p>
向上しな かったも の	<p>・現地語(ベトナム語) 受入機関の職員が日本語または英語を話すことができたため、ベトナム語を話す機会があまりなかった。</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)	
<p>異文化の中でのインターンシップを通し、異なるバックグラウンドを持つ人々と仕事をする難しさを実感すると共に、その困難を克服するすべを学んだ。この経験は、将来就職し、対外的なビジネスを行う際に必ず役に立つと思う。特に、ベトナムをはじめとした東南アジアの商習慣について理解を深めることができたため、日本ベトナム間のビジネスに携わる際には、自分の強みとすることができる。</p> <p>また、グローバル人材とはどのような人材なのか自分なりの答えを見つけることもできた。今の私自身は、そのようなレベルには遠く及ばないが、今後の学生生活・キャリアを通して、理想像に近づいていきたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>今回のインターン受入は、ダナン市とインターン自身の両者にとって、大変有意義なものになったと思う。インターンシップの期間は4ヶ月という短い期間であったが、インターンは一つ一つの仕事に熱心に取り組み、当機関やダナン市に大いに貢献してくれた。彼は、部署外のメンバーとも積極的にコミュニケーションをとり、ベトナム文化や商習慣を学ぼうとしていた。</p> <p>今回の経験を生かし、ベトナムと日本の関係をさらに強化してくれることを期待している。貴重な時間をダナン市やベトナムのために使ってくれたインターンに対して、感謝の意を表したい。</p>	



ダナン市と米国商工会議所との
ミーティングに同行



APEC時の日本国大使館の視察
に同行

インターンシップ報告書

公募型
(KB1038BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Da Nang Investment Promotion Agency		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業を含めた外国企業による対ダナン市投資の促進活動を行う市政府機関		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018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	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関に設置されたジャパンデスクに於いて、受入機関と日本企業に関連する全ての業務(訪問者へのブリーフィング、投資手続きに関する問い合わせへの回答、ダナン市視察へのアテンド、各種イベントの調整、通訳・翻訳など)のサポートを行う。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1)文化・生活・言語・経済などの違いを理解し、グローバルな視点・行動力を身につける 2)問題解決のための現状分析を行い、政策提案を実行する 3)言語能力の強化、日常会話程度のベトナム語の習得 4)派遣国のビジネス状況や業界動向・商習慣・法律制度などを理解し、人脈を広げる
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1)日系企業の海外展開(教育・インフラ)に関する体系的理解を得た。また担当企業とのミーティングを重ねることにより、企業の視点だけではなく、行政としての視点をつかめた。その一方、自身の実務能力の圧倒的欠如を実感した。 2)受入機関へ業務改善の提案を行い、スタッフと議論を重ねた結果、いくつか採用してもらった。 3)業務を現地スタッフと共に遂行する上で、英語が不可欠だったため飛躍的に伸びたと考える。その一方で業務中・プライベートを通し英語で会話していたためベトナム語能力は伸び悩んだ。 4)業務を通じて派遣国の商習慣を理解し、人脈を広げることができた。

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	<ol style="list-style-type: none"> 1)日系投資家による簡易ブリーフィングの依頼が多すぎて、すべての案件に的確な情報を提供し、またアフターフォローをすることができていなかった。 2)スタッフ間での情報共有ができておらず、誰が何の仕事を担当しているのか分からなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1)他の日本人インターンと協力し、各分野ごとの投資ガイドライン資料を作成した。まだ内部の承認が下りていないが、承認され次第受入機関のHPIにアップして情報を投資家向けに公開することにより、簡易ブリーフィング数を減らすことができると考える。 2)ジャパンデスクにスケジュールの共有を行うことを提案した。結果、採用してもらい、現在もスケジュール共有ソフトを用いて業務効率化を進めている。



受入機関主催のダナン市投資促進フォーラム



ダナン市で開催されたAPECエキシビション

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	
向上した もの	<p>■異文化理解を通じた信頼関係の構築： 文化の異なる人々と仕事をする上で、最大限の結果を引き出すためには、まず言語や生活習慣、文化を知ることから始め、信頼関係を構築しなければならないということがよく分かった。</p> <p>■傾聴力： 異なる言語でのミーティング、通訳などの実務を通し、話の内容に不和が起きないようにする必要があった。</p> <p>■業務遂行能力： 日本とは異なる就業体験の中で、常に自分がやるべきこと・自分にできることを考える習慣を身につけることができた</p>
向上しな かったも の	<p>■ベトナム語能力： 受入機関スタッフ、友人ともに英語が堪能で、ベトナム語を習得する場があまりなかった。就業時間外や週末で時間を確保し、語学力を身につけようとする行動を起こせなかったことは最大の後悔である。</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）	
<p><ベトナム市場の将来性> 平均年齢が日本より10歳以上若い国に5ヶ月弱滞在したことで、ベトナムの将来性を体感することができた。また、インフラを提供する企業に内定している身として、現地の方との生活を通し、具体的なニーズをつかめたと考える。</p> <p><今後の自分へ> 内定先の企業は海外駐在が必須となっているが、今回のベトナムでのインターンシップを通して、現地スタッフとの接し方や業務の進め方などを体系的に理解することができた。また、生涯を通して自分が「何のため」に働き、「誰のため」に仕事をしていきたいのかを再確認することができた。派遣中に得られた受入機関、現地の友人との縁は人生において一生継続するものであり、私自身が今後海外に挑戦して行く際に大きな意味、価値を持つと考える。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>新卒のインターンとして非常に多くのことを成し遂げてくれたと思う。投資家のためのオフィス物件紹介フォームの作成など、投資家による投資促進に向けた改善を数多く提案・実行してくれた。また、当機関のチームの一員として最善を尽くすだけでなく、地元の人とサッカーなどを通じて積極的に交流を行っていた。</p>	



受入担当者の誕生日会



オフィスで働いている様子

インターンシップ報告書

公募型
(KB1051BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Da Nang Investment Promotion Agency		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業を含めた外国企業による対ダナン市投資の促進活動を行う市政府機関		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年1月31日		
所属先	(株)キューデン・インターナショナル		
所属部署	エネルギー事業部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ダナン進出を検討する日系企業・団体に対する各種サポート(ブリーフィング、投資手続き等に関する問合せ対応、資料翻訳等) ・各種資料作成(投資家向け: 手続概要、ブリーフィング資料等、受入先向け: 業務手順書等)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.ベトナムの商習慣・制度に関する知識を習得し、投資の実務を理解する 2.日本企業の進出に有用な情報を収集し、市場調査・分析力を高める 3.ベトナム及び日本企業・政府機関とコネクションを作る 4.英語での業務遂行力を高める
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 投資/企業法の概要は概ね理解できたが、投資実務は複雑で精通するまでには至らなかった。 2. 日本企業の海外進出の際に調査・分析するポイントを知ることができた。 3. 企業との面談やフォーラムに出席することで多くの方に会う機会を得ることができた。 4. 議事録や提案資料は全て英語で作成したため、ライティング力が向上した。業務では英語を話す機会が少なかったため、スピーキング力はそれほど伸びなかった。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関から、自分の役割や担当業務、期待等について、特に説明がなかったこと。 ・派遣当初、ミーティングや情報共有がほぼなく、職員(日本人インターン含)が何を考えているか分からなかったこと。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・現状においてできることを考え、自分から仕事を作った(投資家からのよくある質問リストの作成や他省の同業機関へのベンチマーク・受入機関へのレポート等)。 ・自分から意見や提案を持ちかけ、ディスカッションする場を作った。



ダナン市への投資誘致戦略に関するプレゼンテーション



投資セミナーにて一緒に受付を担当したメンバー

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	
向上したもの	ベトナム投資に必要な知識(法律や投資実務の概略)、情報収集力 - 受入機関が設立されて間もなく、業務に使える資料が少なかったが、必要な法律や投資実務を自学し、資料にまとめることができた。 問題発見、解決検討に向けた思考力 - 受入機関の投資促進活動がなぜなかなか結果に結びつかないのかを考え、広すぎるターゲットが原因であるという自分なりの結論を出し、受入機関と議論できた。 グローバル人材に対する理解 - テクニカルな知識や語学力等のスキルだけでなく、現地の人に受け入れられる振舞いやお互いの意思を理解する力等、グローバル人材に必要な力は何かについて自分なりの答えを見つげられた。
向上しなかったもの	定量的な分析力 - 統計等の数字を使った調査・分析するまでには至らなかった。 所属先の事業に直接関連する人脈形成力 - 100名以上の方と名刺交換を行ったが、所属先の事業に直接つながると考えられるようなコネクションを築くことができなかった。 語学(英語スピーキング力、ベトナム語) - 業務で主にやり取りをする上司は日本語が堪能であったことから、英語を話す必要がなかった。他のスタッフは英語で会話可能であったため、業務におけるベトナム語の必要性はほぼ感じなかった。
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>当インターンシップを通して、自分なりに理解できたグローバル人材に必要な能力を帰国後も高め続け、所属先の海外事業拡大に役立てたい。</p> <p>特に、文脈や背景等言外のことを重視するハイコンテクストな業務の進め方が通用しない等の国際感覚や自分の本意を相手に理解してもらえるように伝える力、本当に理解しているのか見極める力といったコミュニケーションに関わる能力は特に重要であると感じた。これらの能力のレベルをこれからも高めることで、関係者との良好な関係作りに役立てたい。</p> <p>またグローバルとは、「日本・外国といった枠組みの考えがないこと」という受入機関の上司の言葉による気づきは大きかった。海外事業を進めるにあたって、まずは所属先内のチームワークが非常に重要である。国籍問わず、他者と仕事を行う際に、自分の伝えるべきことを明確でロジカルな言葉で表すよう心がけたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>当機関における4か月間の、インターンの鍛錬と勤勉な勤務態度を評価する。</p> <p>また、彼女のネットワークを活かした投資家との面談設定や、投資家へ提供するサービス全般の戦略に関するブレインストーミングの支援は、より明確なターゲットの選定に貢献した。さらに、FAQリストやセールステクニック等に関するマニュアルを率先して作成してくれたことに、大変感謝している。</p> <p>近い将来、所属先での彼女の役割を成功させるために、これらの価値あるスキルを活用できることを願っている。</p>	



日本語ボランティアの生徒



受入機関への最終報告プレゼンテーション

インターンシップ報告書

公募型
(KB1054BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ダナン
受入機関	Da Nang Investment Promotion Agency		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業を含めた外国企業による対ダナン市投資の促進活動を行う市政府機関		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年1月31日		
所属先	新明和工業(株)		
所属部署	航空機事業部 資材部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	ダナン市への進出を検討している企業対応(主に日系企業)。ブリーフィングでの情報提供、投資家と関連局との打合せ参加、現地視察同行や進出手続きガイドライン資料作成等により、ダナンへの投資促進支援活動のサポートを行う。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> (1) 製造業を中心に日本企業の投資決定要因やハードル、またダナン市が望む企業誘致を学ぶ (2) APEC2017関連業務に関わることで、日越二カ国間だけでなく多文化の中で業務を推進するコミュニケーション能力を高める (3) ベトナムへの進出、稼動にあたり必要な手続きを学ぶ
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> (1) 受入機関への訪問企業対応や既進出企業へのヒアリングを通じて、企業の着目点を学び、ダナン市をアピールできるよう事前情報準備を行えるようになった。しかし、企業側がどのように他地域との比較判断をしているか体系的に理解できるレベルには至っていない。 (2) APEC関連業務に関わる機会があまりなく、業務上では多文化コミュニケーションの機会はそれほどなかったが、プライベートではベトナム以外の国籍の方とも交流する機会を持った。 (3) 基本的な進出手続きを理解し、また投資家向け不動産業進出手続き資料を作成した。

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	企業対応に先立ち入手していた情報(入居希望工業団地や知りたいポイントなど)と、視察打合せ当日に出た質問等にギャップがあり、打合せが混乱したものになることがあった。企業に対してはベトナム側の準備不足、ベトナム側には日本企業が必要な情報を出してくれないというネガティブな印象をそれぞれ与えてしまい、必要な情報をどのように効率的に入手するかが課題であった。
対処方法	視察アジェンダを当日の状況に応じて変更し、要処理事項を会議のまとめとして明確にして終了させた。また、情報入手方法の改善として、他インターンと協力して面談依頼書の改訂を行い、必要な情報を効率的に事前入手できるようにした。さらに、ベトナム人スタッフと、質問の仕方・聞き方をこのようにしたらいいのではないかと話を話した。



INVEST DANANG FORUM 準備



投資促進ターゲットの都道府県についてのリサーチ結果発表

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・異文化適応能力 日本とは異なる文化・考え方・生活習慣という環境での業務・生活において、その違いを楽しんでインターンシップ活動ができたと感じる。 ・日本企業が海外進出時に着目している点への理解 自身で進出先の比較選定ができるレベルには至っていないが、思っていた以上に多くの点を総合的に判断して進出先選定が行われていることがわかった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力(英語/スピーキング・現地語/全般) 業務で関わりが多かったのは、日本語が話せるスタッフと日本企業であったため、あまり英語を話さなくても業務を遂行できた。現地語に関しても、受入機関職員は英語が話せる方がほとんどであったため差し迫った必要性を感じず、またベトナム語の難しさに習得を早々にあきらめてしまった。

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)

海外投資・ベトナム法など業務に関する知識が派遣当初は全くなく、文化の違いや言葉の壁以上に知識のなさが大きな課題であった。グローバル人材というと語学力やコミュニケーション能力にフォーカスされがちだと思うが、業務として遂行する以上、専門知識を身につけることも必要不可欠であることを改めて感じた。同時に、わからないことを指導員や他部門・他機関の方に教えてもらったり、自身の考えを誤解を生まないよう伝えるためのツールとしてやはり語学力等は必要であり、切り離せない。今後、力をバランスよくつけていくことで、海外サプライヤーとも対等にやっていけるバイヤーになりたいと考える。

また、これまで海外出張経験すらない中、異文化での長期生活をほとんどストレスに感じずやっていたということで、海外でもやっていける自信がついたことは大きい。

5. 受入機関のコメント

当機関での4ヶ月間、熱心で勤勉なインターンであり、前向きで頼りになるチームメンバー、そして思いやりのある同僚であった。対応の難しい顧客とのやり取りを通して、問題を指摘し、改善しようとした努力を特に評価している。

製造業や資材調達といった、これまでの就業経験からかけ離れており馴染みのない分野である不動産事業における投資家向けガイドライン資料作成という難しい課題に取り組んでもらった。当初は非常に苦労していたが、数多くの法律関係文書を読み込み、うまくまとめた成果物として最終的に仕上げる事ができた。インターンシップにおける最大の成果であったと思う。



受入機関での最終報告会



ベトナム女性の日

インターンシップ報告書

公募型
(KB1061BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Dien Quang Lamp Joint Stock Company		
受入機関概要 (事業内容等)	事業内容: LEDランプ、照明器具、家電の製造・販売 従業員数: 1,018人		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月16日		
所属先	(株)富士電工		
所属部署	総務部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 所属先の海外展開に備え、海外人材として必要な知識・スキルを身に着ける。 所属先のベトナム市場進出、パートナー候補探しのため、照明器具の製造・販売・デザイン等について情報を入手する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ベトナムの文化、商習慣に関する知識を習得する。 実践的なビジネス英語力を身に着ける。 ベトナムでの人脈を広げる。 ベトナムにおける照明器具の製造・販売・デザイン等について専門的な知識を得て、市場の動向や特性について調べる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関のスタッフと共に営業を行うことにより、ベトナムの営業スキルを習得した。 職場での英語によるコミュニケーション、および週3回の英語教室を通じ、実践的なビジネス英語の能力を身に着けられた。 セミナーに積極的に参加することにより、様々な業種の人と知り合うことができた。 照明器具の専門知識については、受入機関に関する知識に留まった。また、市場の動向や特性については、派遣先のホーチミンの情報は調べられたが、ベトナム全土の情報は入手できなかった。

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	<ol style="list-style-type: none"> 英語が話せる人が少なく、戸惑った。 営業して受注に繋げても、インターンシップ終了後はフォローができないのがネックとなった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> ベトナム語のテレビを積極的に見ることにより、耳からベトナム語を覚え、できる限り使うよう努力した。 営業先の日本人社員に「3ヶ月でいなくなってしまうのなら」と断られたため、ベトナム人スタッフが実務レベルで働いている日系企業と現地企業にのみ営業を行うことにし、帰国までに受入機関スタッフに引き継ぐようにした。



展示会の様子



顧客へのプレゼンの様子



TV収録に参加

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	
向上した もの	<ol style="list-style-type: none"> 1. 営業スキルの習得：派遣前まで営業したことがなかったが、積極的にセミナーに参加して人脈を広げたり、既存の顧客と話したりすることにより、アポイントが取りやすくなり、営業経験を積むことができた。 2. 人脈の構築：営業、工場見学、セミナー等を通じ、幅広い人脈を作ることができた。 3. ビジネス英語の習得：会社案内・工場案内の英語通訳や英語によるセミナーの聴講を重ねること等により、ビジネス英語の能力を習得することができた。 4. ベトナムの商習慣・文化の理解：現地企業で就労することにより、現地の営業の仕方や文化等について、身をもって理解することができた。
向上しな かったも の	<ol style="list-style-type: none"> 1. ベトナムのものづくりに関する知識(パートナー探し)： 照明器具のデザインの部分であるセードの生産拠点は、大部分がホーチミンではなくハノイやダナンであったため、直接現場に行くことができず、ベトナムのものづくりに関する知識が得られず、パートナー探しに至らなかった。
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)	
<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムの商習慣について理解を深めることができ、かつ所属先が今後ベトナムに進出すべきか否かの判断材料にすることができた。 ・英語に対する苦手意識が克服でき、英語での電話対応やメールでのやり取りが積極的にできるようになったので、今後の所属先の海外展開に大きく役立てられる。 ・営業スキルやビジネスコミュニケーション能力を向上させることができたので、所属先の新規顧客獲得に貢献できる。 ・ベトナムに限らず幅広い人脈を構築することができたので、所属先の海外での事業展開に活用できる。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは慣れない環境の中で新たなことに挑戦する姿勢を持ち、ベトナムの職場及び生活に適応しようと努め、同僚ともコミュニケーションを密にしていた。また、国に関係なくお客様とコミュニケーションを図り、新規顧客の獲得に向けて努力していた。来年度の新規事業にも貢献してくれ、頼もしい存在だと感じた。</p> <p>将来を担う若手人材として、今後日本とベトナムの架け橋となってくれることを祈っている。</p>	



受入機関の工場を見学する顧客のアテンド
(通訳者として)



顧客の工場にて、新しいランプを設置

インターンシップ報告書

公募型
(KB1049BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Global Logistics Service Co., Ltd. (GLS)		
受入機関概要 (事業内容等)	【事業内容】国内海上輸送、国内陸上輸送、輸出入通関業、フォワーディング 【従業員数】約300人		
派遣期間	2017年9月26日 ~ 2017年12月23日		
所属先	(株)サンリツ		
所属部署	営業部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の業務内容を把握し、ベトナム国内の物流環境について理解を深める ・ベトナムに進出している日系企業に対して受入機関のサービスを案内する
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> (1) ベトナムの商習慣や倉庫輸送等に関する専門的知識、実践的なビジネス英語能力を習得し、現地でビジネスの人脈を築く。 (2) 所属先がベトナムで梱包を中心とした物流業を展開できるか、情報収集を通じて参入の可能性を調べる。 (3) 日本向け輸出を行っている日系企業やローカル企業への訪問を通じて、所属先の新規顧客獲得の可能性を探る。 (4) 所属先のベトナム周辺国への輸送案件獲得の可能性を探る。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> (1) 受入機関が100%ローカル企業であったため、商習慣を学ぶ機会が多くあった。英語については、話すことに抵抗はなくなったものの、ビジネスの細かいニュアンスを伝えきれないことがあった。人脈形成については、同業者に会うなかで、帰国後も繋がりが持てるような方々と知り合うことができた。 (2) 船会社・パートナー企業・既存顧客を訪問することで、ベトナムではどのように輸出作業を行っているのか、また、どのようなニーズがあるのか調査することができた。 (3) 日本向け輸出を行っている荷主の多くは既存の物流業者が付いており、ベトナムに現地法人がない所属先の営業は難しかったが、ニーズを知ることはできた。 (4) 案件獲得とはならなかったが、受入機関にカンボジアの代理店を紹介してもらうことができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・担当者に伝えた情報が共有されておらず、別の担当者が知らないということがあった。 ・荷役現場の見学時、ベトナム語しか話せない担当者しか予定が空いておらず、その場で浮かんだ疑問を聞くことが難しい場面があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・Viberという社内で活用されていたアプリケーションを使用して関係者のグループを作成し、報・連・相を逐一実施した。 ・その場ではGoogle翻訳を使い、更に細かい部分は帰社してからマネージャーへ質問した。



主要顧客への営業訪問



ディスカッションの様子



ドメスティックグループとの業務

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	
向上した もの	<p>◆積極性 受入機関では自ら動かないと時間が無駄になってしまう状況だったが、自ら質問してやりたいことを提示するとやらせてもらったため、自然と積極性が身に付いた。</p> <p>◆計画性 受入機関は日本人が一人もいないローカル企業であり、何もアクションを起こさなければ日系企業の情報はインターネットからしか入手できない環境だったため、自身が必要とする情報を得るために、計画的に行動予定を組むようになった。</p> <p>◆柔軟性 仕事上で日本では当たり前だと思っていたことが、ベトナムでは当たり前でないことがあった。100%ローカル企業ということもあり、自身で切り抜けるしかなかったため、臨機応変に対応する力が身に付いた。</p>
向上しな かったもの	<p>◆人を束ねるリーダーシップ インターンという立場もあり、スタッフに見積りの依頼をすることはあっても、仕事上の指示を出したり、とりまとめたりする機会は少なかった。</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）	
<p>・受入機関と所属先が同じ物流会社ということもあり、今後ベトナム国内の輸送案件が出てきた場合に、今回学んだベトナムの輸送事情をもとに、今までより更に細かい部分に配慮した提案ができる。</p> <p>・今回限られた期間だったので、少しの時間も無駄にしたいという思いから、積極的に人脈作りを行った。その甲斐あって、同業他社に限らず様々な分野の企業の方々から情報収集することができた。今後所属先の海外展開が具体的にになってきた際には、これらの人脈や情報を活用していきたい。</p> <p>・日本人のいない職場を経験させてもらうことによって、ベトナム人の仕事への考え方や仕事の進め方を知ることができた。今後所属先がベトナム関連のビジネスを進めることがあれば、今回の経験をもとに、積極的に意見を出していきたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは極めて熱心にインターンシップに取り組んでいた。学ぶ姿勢も非常に積極的であり、当社のスタッフと共によく働いてくれた。また、当社が出したいいくつかの課題を手際よくこなしてくれた。</p> <p>彼女は、労働意欲が非常に高く、かつ高いコミュニケーションスキルを有しており、常に周りに対して気配りしてくれていた。当社のスタッフも良い影響を受けたようだ。</p>	



送別会にてアオザイのプレゼント



インターナショナルグループとの業務

インターンシップ報告書

公募型
(KB1004BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	ICONIC Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	人材紹介、人材労務コンサルティング		
派遣期間	2017年10月4日 ~ 2017年12月21日		
所属先	西日本技術開発(株)		
所属部署	火力技術部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東南アジアの市場調査 ・ 給与、昇給率調査 ・ 現地住民との関係構築
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関の業務を十分理解し、最終的にはアポイントを取ることから訪問まで出来るようになる。 2. 受入機関職員及び現地住民とのコミュニケーションを通じ、ベトナムの商習慣を理解する。 3. 英会話能力の向上を図る。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. △: 受入機関の業務理解は出来たが、繁忙期ということもあり、アポイント業務を行うことが出来なかった。 2. ○: 社外では、言語交流会(使用言語:英語、日本語)などに参加し、ベトナムの商慣習や文化、価値観の理解に努めることができた。 3. ○: 英会話教室に入会し、英会話能力の向上に努めたほか、パーティーでは80名以上の前で英語にてスピーチを行い、先生方や生徒から発音や目線、スピーチ内容について評価をいただいた。

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	<p>日本語を話せるベトナム従業員が、日本人のお客さまからのメール内容を勘違いし、誤った対応をしそうになった。</p> <p>また、ベトナム人の担当者からいただいた英文の質問メールの内容が理解出来ないことがあった。</p>
対処方法	<p>お客さまからのメールの内容を英語で理解、共有し、正しく対応してもらった。</p> <p>ベトナム人に直接、電話で対応してもらい、お客さまにご理解いただいた。</p>



オフィスでの業務風景



パーティーでのスピーチの様子

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ベトナム人の商習慣、物事の優先順位の理解 メモを取らない、ダブルブッキングは当たり前であり、仕事よりも友人や家族のことを優先するため、リマインドが必須であることなどを学んだ。 セルフマネジメント能力の向上 1人で海外に長期間住むことは、初めてであったが、大きな病(精神面も含め)や事故に遭うことなく過ごすことができ、今後の海外業務の自信に繋がった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ベトナム語の向上 派遣前にベトナム語を勉強し、派遣初日にベトナム語で自己紹介をしたが伝わらなかった。派遣初期もベトナム語習得のために、言語交流会の参加や旅行者用ガイドブックを用いたが、ベトナム語は声調が6つもあり、習得は難しく、英語を用いてコミュニケーションを取ることが多かった。
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)	
<ul style="list-style-type: none"> 3ヶ月弱の短い期間であったが、常に体調が良好であり、無事にインターンを終えることが出来たため、海外で住むこと、働くことに対してハードルが下がった。今後、所属先での積極的な海外業務に携わっていきたい。 派遣中に発電所関係者と繋がりを持つことが出来たため、今後、受注をいただけるよう働きかけていきたい。 発展途上国の従業員と業務を行う際は、理解するまで諦めず教えることや、与えた業務が終えたことを報告することまで伝えることが重要であるということを念頭に置き、業務を行う。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>約2ヶ月半という短い間でしたが、特に、ベトナム・インドネシア・マレーシアにおける公共データや弊社主催調査データの収集及び加工といった、インターネットやエクセルを駆使した業務で、非常に助けていただきました。一方、顧客対応等の対人業務や英語を使ったコミュニケーションは、日本の所属企業でもあまり経験がなかったようなので、それをインターンシップで経験できたことは、本人にとっても非常に良かったのではないかと思います。今回の体験を通して、ご自身のキャリアに少しでもプラスになることがあれば幸いです。</p>	



発電所見学時の写真



言語交流会の様子

インターンシップ報告書

公募型
(KB1011BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	ICONIC Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	人材紹介及び人材採用支援/人事労務コンサルティング		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月15日		
所属先	近畿大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	キャリアアドバイザーが閲覧する資料の作成及びマニュアルの作成 メールマガジンの競合調査・改善案の資料作成
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	①ベトナムマーケットにおける人的ネットワークを構築する。 ②Webマーケティングの基礎を身に付け、マーケティング活動の全体像を把握する。
達成状況	①インターンシップ期間中、積極的に展示会に参加し、ベトナムをはじめ各国企業の従業員方々とコミュニケーションを図ることができた。受入機関業務においてもディレクション業務を口頭で行い作業を進めることができた。 ②メールマガジン調査において、開封率・クリック率を上げるための方法を模索することから、候補者の流入につなげる案を考え出すことができた。

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マニュアル作成において、操作性を考慮したデザインや文章校正を考えることに苦労した。 ②資料作成において、決まった形式の入力方法がなく、個人によって資料に差がうまれてしまっていた。
対処方法	①担当ディレクターに何度もフィードバックをお願いすることによって、マニュアルのクオリティを高めていった。 ②マニュアルを用いて勉強会の時間を設け、繰り返しフィードバックを行うことによって、作業内容に個人差がうまれないようにすることができた。



展示会日系企業ブース



現地の方と文化交流の様子

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

<p>向上した もの</p>	<p>①Webマーケティングにおける基礎を学び、相関を理解することができた。 メールマガジンをはじめ、受入機関が多く発信しているブログやSNSなどのコンテンツに多く触れる機会があり、アクセス解析ツールを用いてユーザーの流入チャネルやアクセスデバイスなどを考えることにより、コンバージョンに繋げる方法を探し出せるようになった。</p> <p>②ベトナムにおける生活習慣の理解度 平日の夜の語学交流会、休日の講習、展示会の参加などベトナム人とコンタクトできる場所に参加し、生活環境やベトナムの課題を直接聞きだすことができた。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>・語学能力 受入機関部署には日本語を話せる従業員が多く、ほかの言語を使う機会が限られていた。英語やベトナム語の使用は業務以外となってしまった。</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）

- ①マーケティング視点からの営業活動：受入機関業務や学生課題であるビジネスモデルを進めていく過程で効率的に情報を収集することを心掛け、ユーザーやクライアントの生活背景を考えられるようになり、詳細なペルソナ（仮想顧客像）の設定、それに基づいた提案として活かしていけると自信がついた。
- ②海外で働くイメージ：3か月間の海外での就業を経て、今まで漠然と考えていた、海外で就業するというイメージが具体的なものになった。国ごとにある文化的背景の理解はもちろん、就業を考える上で、その国で就業することで自身がどのようなキャリアアップを図ることができるのか身をもって知ることができた。

5. 受入機関のコメント

約3か月間お疲れさまでした！

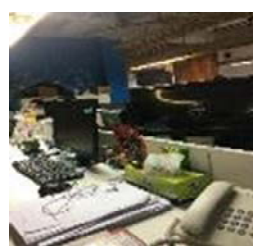
組織に入って働く（それもベトナムで）という体験は、慣れないうちは大変だったんだろうと思います。この3か月間で見聞きし、体験していただいたことが、将来の血肉となってくれることを願います。

「仕事をする」というのは、待ちの姿勢では何も生まれません。特に東南アジアでの仕事となると、現地の正社員より高給となるケースが多く、自ら動いて、価値を発揮していくことは必要不可欠。弊社でその一員となる経験から、外国で働くことの大変さや意義、楽しさを感じていただけたら嬉しいです。

実際の業務においては、これまで会社として着手できていなかった、社内システムのクオリティ管理（ベトナム人社員との協業）やメールマガジンの改修案作成など、今後の弊社にとって大きな財産となる業務を行っていただけたことに感謝いたします。今後の社会人人生で、ますます大きく羽ばたいていくことを願っています。ありがとうございました！



企業訪問



受入機関のマイデスク

インターンシップ報告書

公募型
(KB1020BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Leather and Shoes Research Institute (LSI)		
受入機関概要 (事業内容等)	皮革・履物製品の製品評価及び汚染水・土壌・大気の分析、環境モニタリング		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年1月31日		
所属先	滋賀大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・レザー、革靴製造工程の見学及び調査 ・工場/病院/ビル等からの排水サンプリング採取
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.ベトナムの文化及び商習慣を理解する。 2.皮革製品及び靴のブランドについて市場調査を行い、ベトナムの皮革製品のブランド力強化策について受入機関に提案する。また、自身の調査能力と現状分析能力を向上させる。 3.環境モニタリング・解析手法について基礎的な知識を身に付け、フィールドワークを通じてベトナムの皮革製造工場が環境に与える影響について現状を把握する。 4.現地のビジネスパーソンとのネットワークを構築する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1.就業体験だけでなく、旅行や冠婚葬祭への参加を通じ、ベトナム文化の豊かさや社会問題、ベトナム人の気質が理解できた。 2.ベトナム大手の靴工場で聞き取り調査などを行ったが、多くの案は提案できずに終わってしまった。また、調査能力と現状分析力は、工場での聞き取り調査やアンケート調査などを通じて向上した。 3.主に座学が中心となってしまった。皮革製品工場だけでなく、日系企業の工場にも赴き、サンプル採取などを行うことで基礎的な知識は身に付いたが、皮革製造工場が環境に与える影響は把握できなかった。 4.展覧会やワークショップ、セミナーなどを通して、多くのビジネスパーソンとのネットワークを構築できた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・予定が直前になるまで分からないことがよくあった。 ・英語が通じる職員が少なく、さらに自身の英語能力にも問題があった。 ・想定していた業務と異なることがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・都度何ができるかを考えて活動に取り組んだ。 ・日々、英語の勉強を続けた。また、ジェスチャーや写真なども積極的に使った。 ・どのような業務であっても、前向きに捉えた。他の会社の方と共同で取り組む業務もあり、多くの発見があった。



(皮の)なめし工場の様子



日本文化についてのプレゼン

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・異文化適応能力: ベトナム語が分からない状況下で、ベトナム企業で業務を行い、ベトナム人と共に日々の生活を過ごしていたことから、新しい環境に適応する能力が向上した。 ・対処力、忍耐力: 物事が計画通りに進まなかったり、急な仕事を詳しい説明もなしに依頼されたりすることが多かったため、柔軟に対処し、都度その時の状況に合わせた行動が取れるようになった。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム語 受入機関では英語を話せる職員が少なかったが、困ることは多くなかった。そのため、ベトナム語を使う場面がほとんどなかった。また、ベトナム語しか通じない状況であっても、発音が難しく聞き取れなかったり通じなかったりすることが多く、ジェスチャーやスマートフォンの翻訳機能に頼っていたため、ベトナム語は話せるようにならなかった。
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）	
<p>日本の常識はベトナムでは全く通用せず、派遣当初は仕事面でも生活面でも苦勞することが多かった。しかし、活動を続けていく中で、次第に忍耐力、適応力、及び行動力を身に付けることができた。</p> <p>また、自身の専門分野である経済学とは関係ない分野の活動に取り組むことで、新たに多くのことを学べた。</p> <p>加えて、ベトナムで起業した日本人の方と話す機会もあり、海外で働くことについて具体的なイメージを持つことができた。</p> <p>今後、どのようなキャリアを選ぶかはまだ決めかねている部分もあるが、どのような仕事をするにしても、今回のインターンシップで学んだことを活かし、グローバル人材として活躍したい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは信頼できる存在であった。当研究所のスタッフに対して親しみのある態度で接し、ベトナムのことをよく知ろうとしていた。また、慣れない環境の中でも新たなことに挑戦する姿勢を持ち、新たな職場及び生活環境に適応しようと努めていた。</p> <p>一方、インターンを受け入れることによって、スタッフは英語のスキルを向上させるだけでなく、仕事に対する姿勢や効率的な働き方を学ぶ機会を得ることができた。</p> <p>インターンシップは終了したが、インターンには今後もその積極性を活かし、日本とベトナムの架け橋となってくれることを期待している。</p>	



革靴工場にて



展覧会にて

インターンシップ報告書

公募型
(KB1016BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Leather, Footwear and Handbag Association (LEFASO)		
受入機関概要 (事業内容等)	国内の皮革、履物企業を中心に業界の発展を支援する団体 事業内容: ビジネスマッチング、貿易・投資促進セミナーの実施等		
派遣期間	2017年9月21日 ~ 2017年12月20日		
所属先	Seneca College		
所属部署	Marketing	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	複数の省で開催されるビジネスマッチング、貿易・投資促進セミナーへの出席 ベトナムにて皮革製品・履物のビジネスパートナーを探す日系企業の紹介
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ベトナムのビジネス文化や貿易制度を理解し、日本・ベトナム間における皮革製品及び履物の取引を促進する。 日本・ベトナム間で人脈を広げ、両国間における商取引の機会を探っている企業を支援する。 帰国後、日本で雇用されているベトナム人を支援するため、ベトナムの人事制度、ビジネス文化、労働環境を理解する。 文化交流の機会を設けることで、日本の現代・伝統文化を伝える。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> ベトナム北・南部にてEU・ベトナム自由貿易協定(EVFTA)促進セミナーに参加し、ヨーロッパからの専門家との人脈を構築できた。また、受入機関の会員企業のイベントにも招かれ、人脈を広げられた。 自身の情報に加え、JETROからの情報を元に、ベトナム企業及び日本企業に受入機関の活動内容を紹介し、複数のアポイントを得た。 20人程度の小規模な革靴工場に1週間勤め、労働環境を身をもって理解できた。さらに、ベトナム北部に分布する履物、原皮工場を見学し、雇用満足度について調査した。 他のインターンとともに、受入機関関係者向けに、日本の文化と特色について発表を行った。

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	受入機関の職員は協力的であり、様々なセミナーへの参加、工場視察等の機会を設けてくれたが、急な予定を入れられることが多々あり、調整に苦労した。(例:出張予定を数日前に知らされる、ヨーロッパからのゲストのアテンドを前日に依頼される等)
対処方法	日本人が持つ「段取り」の感覚がベトナム人には希薄であると分かったが、ベトナム文化の一部として受入れ、「適宜対応」する柔軟性を身に着けた。また、受入機関との共有カレンダーを作り、お互いが予定を頻繁に確認できるよう改善した。



国内起業家向けEVFTAセミナー



ベトナム語-英語の同時通訳による説明

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	
向上したもの	<p>「柔軟性」 受入機関は事前に計画を作ってから動き出すということが少なく、その場その場の判断や対応を迫られる機会が多く、柔軟に考え、対応する力を養えた。</p> <p>「貿易制度、商習慣の理解」 様々なセミナーやビジネスマッチングに参加し、EVFTA適用後のEU・ベトナム間の貿易動向、ベトナム国内の市場動向について理解できた。また、各イベント後の懇親会を通じ、キーパーソンであるゲストスピーカー達との人脈を構築できた。</p>
向上しなかったもの	<p>「ベトナム語」 受入機関に英語が堪能な職員がいたため、ベトナム語を必要とする機会が非常に少なかった。必要とされた場面では、翻訳アプリを使用することで対応できた。</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）	
<p>「今回の経験、成果」</p> <ul style="list-style-type: none"> 受入機関の職員と公私にわたり、関係を深められたとともに、受入機関のイベントを通じ、多方面で人脈を形成することができた 既にベトナムに進出している企業、ベトナム進出を検討している企業、他のインターンとの交流を通じて、ベトナムや皮革産業に関する知識を深められることができた 雇用満足度調査の実施により、ベトナム人の労働環境について理解することができた <p>「今後どう活かせるか」</p> <ul style="list-style-type: none"> インターンシップで築いた人脈を活かし、ベトナムでビジネスパートナーを探す企業を支援する 日本で働く新興国出身者のキャリアアップを支援する 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはベトナムの職場環境に素早く溶け込み、計画書通りにインターンシップを進めた。また、様々な活動を通じ、幅広い人脈を築くことができた。</p> <p>我々は近い将来、再び彼と仕事ができることを心待ちにしている。</p>	



子供靴製造工程の見学



受入機関への最終報告

インターンシップ報告書

公募型
(KB1074BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	VTCO Investment Company Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	建設コンサルタント(道路・橋梁等の設計、不動産取引仲介等)		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月16日		
所属先	クモノスコーポレーション(株)		
所属部署	営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 【受入機関として】…企業訪問、建設現場見学、資料翻訳 【所属先として】…インフラ維持管理実態調査、自社製品市場調査、現地人材採用
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関のプロジェクトに参加し、ベトナムの建設業の実態を把握する。 企業訪問・現場見学を通じて、現地のインフラ維持管理の課題を見つけ、解決策を提案する。 所属先の海外展開に向けた、見込みのある事業を提案する。 ベトナムの商習慣や労働環境を知る。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> プロジェクトの設計業務には関わらなかったが、受入機関の営業活動や建設現場での打ち合わせに同行し、ヒアリングや通訳を通して、現地の建設業についての情報を集めた。 8ヶ所の建設プロジェクト視察と、50以上の企業・大学・政府機関への接触を通して、現地のインフラ維持管理の課題を見つけ、測量機器を用いた構造物の劣化調査方法を提案した。 所属先と現地企業の双方にメリットをもたらすアウトソーシング事業を提案した。 現地企業への訪問を通じて、ベトナム人とのコミュニケーション方法や労働環境を理解した。

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	<ul style="list-style-type: none"> 頻繁に体調を崩し、入院や通院を繰り返してしまった。 受入機関に企業訪問や現場見学を依頼したが、なかなか実現しなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 常にマスクを着用する、スポーツジムに通う、日本食を食べるなどして体調に気をつけた。 自ら企業に連絡を取り、訪問や見学を依頼した。



受入機関オフィスにてスタッフと



インターンシップ初週に自己紹介プレゼンテーションを実施

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> 【英語力】・・・受入機関での日常会話や、訪問先でのプレゼンテーション、自宅での学習を通して、派遣中に受験した英語検定(IELTS)で目標スコアを取得することができた。 【行動力】・・・外国企業にアポイントメントを取り、訪問し、ヒアリングやプレゼンテーションを実施したことで、自ら行動する力が身についた。 【共感力】・・・外国企業の中で外国人としての立場に立つことで、所属先の外国人社員受け入れ体制の向上につながる提案ができるようになった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> 【現地語力】・・・受入機関の社員とは基本的に英語で会話し、街中でも英語が通じることが多かったため、現地語の使用機会が想定より少なかった。 【現地適応力】・・・海外旅行経験は多い方であるが、今回は長期間の現地滞在だったためか、頻繁に体調を崩してしまった。

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）

外国企業を自ら訪問するという事は、所属先の海外展開に伴う営業活動に必要不可欠であり、インターンシップという形で自分の殻を破ることができたことから、貴重な経験となった。

ベトナムのインフラ維持管理については、現地の人々の意識はまだまだ低いものの、すでに事故が多発していることがわかった。今後も啓蒙活動を継続することで将来の事業展開に繋がることを期待できる。

また、アウトソーシング事業の考案については、実現に結びつけば、業務量が逼迫している所属先と、外国企業との業務提携を希望している現地企業の双方にメリットをもたらすことができると考えている。

さらに、人材採用活動を通じて、複数の大学と繋がりを得ることができたことから、土木を専攻し日本語を話すことができる優秀な学生を継続的に採用できるルートを開拓することができた。

5. 受入機関のコメント

インターンは日本企業とベトナム企業との調整役となったほか、下記を達成した。

1. ベトナムのビジネス文化と労働環境について理解した。
2. 受入機関とその顧客との海外ビジネスを加速させた。
3. 受入機関とその顧客へのヒアリングを通じて調査を実施し、ベトナムの建設業について理解した。
4. インフラ事業において、コンサルタント・元請け・下請け間の調整役となった。

インターンの貢献に感謝しており、今後のさらなる成長を期待している。



富裕層向け高層マンションの
建設現場見学



地下鉄の工事現場見学

インターンシップ報告書

提案型
(TA1010BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	3H PLASTIC., JSC		
受入機関概要 (事業内容等)	【設立】2010年 【事業内容】プラスチック製品成型 (主にプラ製品玩具・バイク部品の成型)		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2017年12月20日		
所属先	八千代工業(株)		
所属部署	開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	所属先のベトナムにおける事業の更なる拡大を目指し、受入機関の業務やネットワークを通じて、ベトナム製造業の現状把握と商機拡大のための調査を実施した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ベトナムの商習慣、文化、特性を理解する。 ベトナムにおける製造業のレベルを理解し、受入機関と共同でより良い製造工程を構築する。 製造委託工場を訪問し、ビジネス拡大のための人脈を形成する。 ベトナムで製造する商品の適正を調査する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 滞在期間3か月で、ある商品の本生産から1st shipmentまでを現地で体験できたことにより、おおよそベトナムでの仕事の仕方について理解できた。 受入機関の生産工程に関し、改善案3件中、2件の改善を実現させた。 訪問件数の目標として掲げた30件を達成し、現地での人脈を広げることができた。 30件の新規工場訪問を通じて、ベトナムで製造する商品の適性について私なりに理解できた。

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	ベトナム人の時間に対する感覚に、日本人のそれと大きな差を感じた。例として、業務上の納期でさえも守らないことがある。また、移動中に目的地までの所要時間を確認すると即答するが、それ以上かかる場合がほとんどである。分からなければ分からないと言ってくれたほうがいいのに、それを言わない。
対処方法	所属先が取引を行うベトナム企業は、まだ日本企業との取引経験が浅い、あるいは全くない企業が多く、これまで国内取引を中心に行い、そのビジネススタイルが定着しているのだと推測する。将来的には考え方自体を改善させていかなければならないが、まずは現地人の特性であると理解し、納期は回答された納期 + α で考えるようにした。



職場の様子



受入機関の製品について説明を受ける

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・新規工場を見極めるための視点： 一人で新規工場訪問を行ったのは初めてだったが、回数を重ねることで、確認しなければならない重点を理解できた。 ・英会話力： 派遣前は英語を読んだり書いたりすることが中心だったが、派遣中は英語で業務を行っていたため、英会話力が向上した。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語の習得： 海外との取引をスムーズに行うにあたり、現地語の習得は一番の近道ではあるが、ベトナム語の難しさに早々断念し、英語で業務を行っていたため、ベトナム語は習得できなかった。
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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・派遣中に訪問した新規工場については、一社でも多く取引を開始できるよう所属先営業部と連携し、ベトナム事業の拡大という目標達成の足掛かりとする。 ・新規工場を多数訪問することにより得た知識（工場内の機械や工具の管理、メッキ・塗装・縫製等の工程における作業、製品の検品・包装・保管など、一連の生産活動における作業基準や工夫）を、他国の所属先製造委託工場に横展開し、共有したい。また、将来他国にて新規の委託先を開拓する際に、委託先として適切な工場であるか否かを判断する材料として、こうした知識を活用したい。 	
5. 受入機関のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップ中に行った業務について、ほぼ十分に理解することができ、仕事も非常にスムーズに進めることができた。 ・ベトナムで現地人との業務を多くこなし、ベトナムでの新たな市場の開拓方法も学べたと思う。 	



包装作業中



デバン中

インターンシップ報告書

提案型
(TA1002BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Friendship Trading Company Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	衛生陶器類の販売		
派遣期間	2017年11月7日 ~ 2018年1月20日		
所属先	日本管材センター(株)		
所属部署	第五営業統括部海外部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	所属先と受入機関の合弁会社設立後の中心的な事業として検討している、浄化槽の販売について市場調査や営業活動などを行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

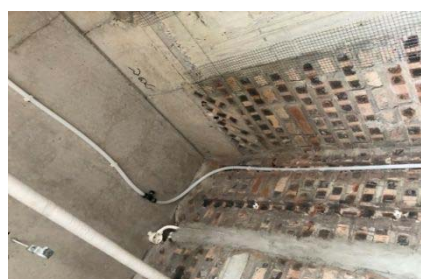
目標	<ol style="list-style-type: none"> ベトナム市場(浄化槽)の現状分析を行い、市場参入の可能性について調査する。事業計画書を作成し、受入機関に浄化槽ビジネスの事業性を報告する。 参入することになった場合に備え、販売における課題を分析し、対策を講じる。 ハノイのローカル企業の顧客を開拓し、ネットワークを広げる。 異文化における就業や現地人との交流を通じ、グローバル人材としての知識を磨く。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 正式受注の実績は残せなかったが、契約書調印に向けた協議案件の他、相当数の見積依頼を実績として残すことができ、ベトナムでの日本式浄化槽ビジネスへの参入について、可能性を示せた。 所属先と受入機関の合弁会社設立後は、浄化槽販売チームを結成し、浄化槽販売担当者にメーカーとの定期的な販売戦略会議、及び勉強会を開催させたほうが良いことが分かった。 受入機関が持つローカルデベロッパー、コンサルタント、設計会社との繋がりを活用し、ローカル案件へのスペックイン提案を継続的に行うことにより、人脈を広げられた。 その国、地域の文化や習慣などを単に学ぶだけでなく、改善したほうが良い点に気付いたときは、ただ指摘したり押しつけたりしないで、自らが実践して示すことが大切だと学んだ。

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	基本的に製品紹介のための間口は広い。日本製であればなおさらだが、見積→ネゴシエーション→契約のプロセスの途中で振り落とされるケースが多い。
対処方法	ベトナム製品との価格差という金額面の課題もあるが、ベトナム独自の商習慣を把握する必要がある。だが、「ベトナムの商習慣」と一言で言っても奥が深いため、継続的に学習していきたい。



受入機関メンバー



パイプと継手の施工

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

<p>向上した もの</p>	<p>【ベトナム商習慣の理解】 予定や期日はあくまでも目安であるのがごく一般的。アポイントについても数度確認が必要であることを学んだ。</p> <p>【ビジネス上の交渉力】 厳格な商談では全て議事録が作成され、サインを求められること、条件のネゴシエーションもかなりの回数と時間を要することを学んだ。</p> <p>【人間関係】 日本人特有のきめ細かなスケジュールリングやプランの組み立ては嫌がられる。ある程度大雑把に対応し、都度臨機応変な対応が好まれることを学んだ。</p> <p>【ベトナム語】 毎日昼休みにベトナム人スタッフにベトナム語を教わり、日常会話の基礎を習得した。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>特になし</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）

今回の市場調査の結果、及び派遣中に得られた知識や経験を元に、所属先と受入機関の合弁会社設立に向けた具体的な準備を整え、設立後に運営を担う人材として相応しい能力を身に付け、事業を成功に導くための経営戦略ビジョンを構築したい。

5. 受入機関のコメント

短期間であったが、今回のインターンシップの成果に満足している。インターン所属先との合弁会社の設立後、今回の主たる調査製品であった浄化槽が、合弁会社の核となる商材に発展することを望み、引き続き可能な限りインターン所属先と協力する。



浄化槽提案の現場



浄化槽(メーカー工場にて)

インターンシップ報告書

提案型
(TA1001BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ホーチミン
受入機関	Institute of Management and Technology Promotion (IMT)		
受入機関概要 (事業内容等)	リサーチ、コンサルティングや業務改善の研修を中心に行っている民間の団体である。従業員は約10名。		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年1月31日		
所属先	(株)キンダイ		
所属部署	海外営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	(1) 所属先のための市場調査及び営業活動、今後の海外展開ビジネスプランの作成 (2) 多種多様な業界での人脈構築 (3) 受入機関主催のセミナーやワークショップなどの業務補助
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	(1) グローバルリーダーとなるためのマネジメントスキル及びソフトスキルの向上。 (2) 所属先の製品に関する市場調査とベトナム商習慣の理解。 (3) 多種多様な業界・業種での人脈構築。 (4) ビジネス英語力の向上。
達成状況	(1) 受入機関が主催するマネジメントスキル/ソフトスキル向上セミナーに参加し、グローバルリーダーに必要な専門知識や能力を身に付ける事ができた。 (2) 他社製品のベンチマーケetingを行い、所属先製品の優位性を図る事ができた。 (3) 所属先の業界である製造業のみならず、食品業界、金融業、物流業、サービス業、IT業界と幅広い業界・業種の方と、企業訪問、展示会、セミナーやカンファレンスを通じて知り合う事ができた。 (4) 積極的に英語で顧客と交渉を行った事により、英語での交渉能力が格段に向上した。

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	所属先の営業活動のため、現地企業への訪問アポイントを取ろうとしたが、なかなかアポイントが取れなかった。
対処方法	複数の方法でアポイント取りを試みるようにした。アポイントが取れない場合は、受入機関のスタッフやコネクションを通じてアポイント取りするようにした。それでもアポイントが取れない場合は、「飛び込み営業」で企業訪問を行った。自分流の「飛び込み営業法」を考え、90%以上の成功率で現地企業訪問ができるようになった。



日本文化紹介のプレゼン



JETRO主催によるメコンデルタ
商談会ミッション



マネジメント研修でのプレゼン

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	
向上した もの	<p>(1) ソフトスキルの向上</p> <p>→ 受入機関が主催した多数のマネジメントセミナー及びソフトスキルに関するセミナーに参加し、グローバル人材として必要なスキルを習得する事ができた。</p> <p>(2) 人脈の構築</p> <p>→ 展示会/セミナー参加、企業訪問を積極的に行う事で、多種多様な業界で幅広い人脈を構築する事ができた。</p>
向上しな かったもの	<p>(1) ビジネスチャンスを探る交渉力</p> <p>→ 多くの企業訪問、セミナー/展示会参加により多くの商機が得られたが、自身の専門知識やビジネススキルが不足していたため、上手に交渉する事ができなかった。</p> <p>(2) ベトナム語</p> <p>→ 週2回の受入機関担当者によるベトナム語研修により、日常会話レベルのベトナム語を習得する事はできたが、ベトナム語の6つの声調を完璧にマスターする事はできなかった。</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）	
<p>今回のインターンシップは、「日本の常識は世界の非常識である」という事を身をもって知る上で、非常に貴重な経験となった。日本の固定概念に捉われないグローバルな視野が養われたので、今後自身が様々な経験をしていく中で、問題解決のための選択肢を増やす事ができたと思う。さらに、ビジネスマンとして必要不可欠な仕事に対するマインドセットなどのソフトスキルも大きく向上させる事ができた。</p> <p>また、経済発展が著しいベトナムは、日本企業のみならず多くの外資企業が海外展開先として考えており、このような国で積んだビジネスの経験は、今後の所属先の海外展開にとって有益となると思う。</p> <p>今後はより一層グローバルリーダーに求められる能力を向上させていきたい。</p>	

5. 受入機関のコメント

インターンは常に前向きで、幅広い分野に対して興味を持ち、新しい繋がりを作る事を楽しみ、何に対しても積極的に取り組んでいた。彼はコミュニケーション能力に長けており、このスキルを適切に向上させる事ができれば、所属先の将来のビジネス展開において大いに役立つだろう。

また、未知の事について学ぶ度に、鋭い発言や質問を繰り返していた。彼はビジネスとマネジメントの両面で素晴らしい能力を有している。

今後はあらゆるマネジメントスキルの習得及び向上に励んでほしい。



もの作り人材大使 任命式
受入機関会長/経産大臣/AOTS理事長



インターンシップ体験談のプレゼン



Asia Digital Social Forum 2018

インターンシップ報告書

提案型
(TA1013BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ
受入機関	Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	会員企業数10,000社以上。国内に10ヶ所の拠点を持つ。主な活動は貿易・投資促進フォーラムや各国企業とのネットワーキングの開催、政府への政策提言等。		
派遣期間	2017年9月20日 ~ 2018年1月31日		
所属先	興和(株)		
所属部署	生活関連事業部 営業第五部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・国際関係部のジャパンデスクにおける、日系企業とベトナム企業のマッチングサポートや貿易・投資促進フォーラム開催の補助 ・ダナンAPEC CEOサミット運営の補助(11月)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 日系企業へのユニフォームの販売促進 ② ユニフォームの現地一貫生産体系の構築 ③ 繊維業界における欧州とベトナム間の商流の調査 ④ 受入機関の活動を通じた新規ビジネスの模索
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 現行品は粗悪なものが多く、日系企業の提案力や品質の高さへの需要が高いことが分かった。 ② 将来のパートナーとなり得る企業を見つけ、トライアルオーダーを発注できた。 ③ 商流は多岐に渡り、主流となる商流を把握することはできなかった。 ④ 農林水産業への関心が大変高く、ODAを含めた政府間の支援が非常に手厚いことが分かった。

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	短納期のタスクを急に任されたり、急な予定が入ることが多かった。
対処方法	商慣習の違いを理解し、事前に予定を把握することを心掛けた。また、何事においても柔軟に対応できるように意識し、受入機関の業務が少ない時は積極的に所属先の業務に注力した。



貿易・投資促進展示会にて



APEC CEOサミットにて

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション能力(英語) <p>学生時代に留学経験はあったものの、海外での商談は通訳を通すことが多かったので、派遣前は英語を使用する頻度が少なかったが、ベトナムでの業務は英語で行われることも多く、語学力は向上した。何よりも「何とかして伝える意識」が磨かれた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・異文化への対応力 <p>商習慣や慣習が違うことも多く、戸惑いは絶えなかったが、その根底にある文化の差を理解し、柔軟に対応できる思考を身につけることができた。</p>
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション能力(ベトナム語) <p>業務中は日本語と英語に頼ってしまい、ベトナム語を自発的に使用することができず、ほとんど向上しなかった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商習慣への理解 <p>語学力の問題で会議や打ち合わせの内容が深く理解できず、ベトナム人がどのような発想でどのように仕事を進めていこうとしているのか、根底から理解することはできなかった。</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)	
<p>どの国とビジネスを行うことになっても、商習慣や慣習の違いは必ずあるはず。日本が海外でビジネスを進めていくうえで、「異文化へ歩み寄る意識」が欠けていることが、ひとつの妨げになっていると今回のインターンシップを通じて強く感じた。</p> <p>語学力やコミュニケーション力も当然必要だが、日本とその国の慣習の違いを把握・理解し、両者の間に立ちながら滞りなく物事を進められる「柔軟な適応力」を持った人材こそがグローバル人材と言えるのではないかと考える。</p> <p>今後どの国とビジネスを行うことになっても、今回得た経験を忘れることなく、グローバル人材として活躍できるように研鑽を重ねたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは誰にでも社交的であり、ODA関連等の自身の知識を深めるべく、自分の専門分野である繊維関連企業だけではなく、政府組織にもアプローチしていたことに感銘を受けた。また、ダナンで行われたAPEC CEOサミットでは、運営面において我々のフォローをしてくれた。インターンシップ期間は短かったが、インターンはこちらでの生活や仕事に慣れるべく、社内外で英語やベトナム語を駆使して積極的にコミュニケーションを図っていたように思う。</p> <p>彼は典型的な日本人サラリーマンで、仕事は常に早く、熱意をもって、時には夜遅くまで、業務を遂行してくれた。我々の活動にも積極的に参加の意思を示してくれた。また、外出等スケジュールの事前報告を欠かしたことがなく、我々が彼を見習わなければならないところは多い。</p>	



展示会での記念撮影



出展資料の検閲

インド

インターンシップ報告書

公募型
(KB1048BA)



派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII), Gurgaon		
受入機関概要 (事業内容等)	インド工業連盟 各業界団体への提言、意見集約、政府への提言を行う。		
派遣期間	2017年11月13日 ~ 2018年2月1日		
所属先	(株)ベルテクノ		
所属部署	新規事業開発 領域	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受入機関の中小企業部門(MSME)に対する提案 ■ 所属先の市場(市場状況、業界構造、競合、お客様等)の情報収集 ■ 企業や工場訪問・生活を通じたインドの商習慣の理解
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① インド市場を理解する。(ステンレスタンク、建設業、公共水事業、水処理等に関する業界) ② 現地化をより進めるため、インド文化を理解する。 ③ インド人・インド企業とのコネクションを築く。(政府、自治体、業界人など)
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 達成度:30% 建設業界構造は確認できたが、顧客要求等の点は不十分。また、水道水供給などの公共事業の業界の理解は進まず。 ② 達成度:50% 実績を重視する点やコストを最重要視する点は理解できた。ただ、インド人の嗜好や根本的な考え方の理解は不十分。 ③ 達成度:20% 受入機関とのコネクションはできたが、それ以外は現地日本人人脈にとどまり、インド人・企業の人脈は構築できなかった。

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	受入機関の中小企業部門でのインターンシップは“就業体験”にはなるが、自社の業界市場を知ることや、人脈を作ることに繋がらない。
対処方法	受入機関内の他部署や業界イベントを紹介してもらったり、日本人の知人をお願いし、企業・工場見学やインタビューを自ら実施した。また、所属先現地法人のインド人スタッフとの議論でも業界状況を確認することができた。



オフィスでの様子



同僚メンバーとのクリケット(昼休み)

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

<p>向上した もの</p>	<p>● 事業展開を狙う国・市場に対する確信 当社はインド市場に既に進出し、事業拡大を狙っている。 インターンシップに就業する以前は、人口・経済成長率などの数字や文化等の情報をベースに、インドに対する漠然としたイメージがあった。これは「雑然・混乱」などのネガティブなイメージのものであった。今回のインターンシップを通じて、「インドの着実な成長を実感」することができ、確信をもって、インドでの事業拡大を支援・実行していく事ができると考えている。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>● 突破力 現地インド人とのプライベート上の付き合いや、現地ローカル企業を訪問し、担当者との商談等の「現地に密着していくための行動力や突破力」は向上しなかった。 これは、受入機関が工業連盟という中立的な立場であることや、インターンという期限が限られている間だけの滞在での限界を感じた。</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）

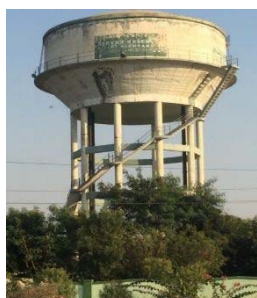
所属先では、新規事業開発・海外事業の領域を担当し、日本国内(本社)からインド現地法人を支援している。今回のインターンシップでの実体験や確信を活かし、今後はより具体的なイメージの下で、インド現地法人の支援や連携をやっていけると考えている。

なお、所属先のように現地法人を持っている会社の者は、工業団体などでのインターンシップを通じて、第3者的な立場で自社の事業を見つめることができると感じた。

5. 受入機関のコメント

インターンは約80日間、ステンレスタンク、建設、公共水道等のインド市場、当機関やインドの文化、ビジネス環境を学ぶことに熱心に取り組んだ。また、当連盟の中小企業部門と協力しながら、インドの中小企業セクターをよく理解し、日本のそれと比較して、インドの改善に関する洞察と知識を共有した。彼はインターン中に割り当てられたタスクを完了することができた。

インターンには、人・天気・食習慣などのインド社会生活に適応できる優れた気質がある。コミュニケーションスキルがあり、心のこもった行動ができる彼と、私たちは働けて嬉しかった。自身の未来とインドとの関係のために、全力を尽くして欲しい。



水道施設(ポンプステーション)



ビル用給水設備(タンク)

インターンシップ報告書

公募型
(KB1065BA)



派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII), Gurgaon		
受入機関概要 (事業内容等)	インド工業連盟 各業界団体への提言、意見集約、政府への提言を行う。		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2018年1月27日		
所属先	AGCセラミックス(株)		
所属部署	製造部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 1) イベント運営補助、市場調査 2) 所属先の市場、競合、お客様の情報収集 3) 工場訪問を通じた商習慣の理解
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> 1) インドにおける商習慣、法規制についての理解 2) 耐火物 (Competitor) 、ガラス(Customer) についての業界調査、ニーズの理解 3) 有益な人脈形成
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> 1) 達成度:80% ビジネス上の注意点、製造現場の実態/工夫、各種法規制について理解できた。 2) 達成度:50% 直接コンタクトを取ることが難しく、目標としていたレベルでの達成はできず。 3) 達成度:70% 政府機関、ガラス関係を中心に相談できる人脈の形成ができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> 1) エンジニアとして製造現/市場場調査を行うにあたり、先方のアポイントを取ることに非常に苦労した。加えて、連絡なしで約束をキャンセルされることもあり、スケジュールリングにも苦労した。 2) 比較的自由な時間が多い中で、時間の有効活用に苦労した。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 1) 訪問目的や先方の利益を明確に示すことで、Win-Winの関係になるよう努めた。一度取り付けた約束は、念押しメールを繰り返し、訪問直前には必ず電話をかけるようにした。 2) マーケティングを中心に、管理会計や政治、経済など日本では触れることが少ない分野について勉強することに時間を費やした。



受入機関のメンバーと



事務所の様子

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>異文化コミュニケーション/語学力</u> 日々の生活を通して、英語力を向上させることができた。相手の価値観を大切に、共感することで相手との距離感を縮めることができることを実感した。 ● <u>日本製造業の危機感</u> 日本で想像していたよりも、製造業のレベルが高い。日本式なカイゼンの文化も広がりつつあり、『モノづくり大国日本』の地位を脅かす存在になりつつある。日本人にはイノベーションが必要である、と痛感した。
向上しな かったもの	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>雑談力</u> 最低限度の会話に必死であったため、雑談やジョークを交えたユーモラスな会話を行うことができなかった。初対面での会話を盛り上げるためのキーとなる要素だと感じているので、引き続き英語力向上に努めたい。 ● <u>お客様ニーズの理解</u> 直接議論する場が1度しか持てなかったため、当初目標としていた「真のニーズ」を把握するには至らなかった。しかし、国民性の理解を通して、「ニーズの予測」はできた。
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）	
<p>今回のインターンシップ活動を通して『インド』という大国について様々な面から理解を深めることができ、愛着も持つことができた。既に所属先の営業チームが市場開拓に動いているので、彼らをサポートするとともに、技術的見解を求められる場合やプロモーション活動の際には、実際にインドに足を運び、顧客獲得に尽力したい。</p> <p>また、今回抱いた「危機感」を社内で共有することで、改めて日々の生産活動におけるコストダウンや改善活動を活性化させ、「Made in Japan」品質で、「コスト競争力」もある製品を生産し、自社の発展へ貢献していきたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは、計116日間のインターンシップ研修を無事に完了させた。受入機関の仲間達との会話も良好で、当機関の企業文化や業務内容、各産業、もちろん彼の分野である耐火物業界の理解も達成できたと感じる。加えて、インドにおける商習慣や法規制についての理解も深めることができ、日本-インドの関係性構築、今後の発展に貢献した。</p> <p>彼は当機関にとって非常に素晴らしいインターンであった。信頼がおけ、親切で尊敬できる人物である。将来、多くの成果を挙げることができるだろう。当機関のスタッフは、彼の今後の発展を期待している。</p>	



Eリキシャ組立工場訪問



黒鉛加工工場訪問

インターンシップ報告書

公募型
(KB1060BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	GIIP India Accounting & Advisory Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業がインド進出する際の経営アドバイスや市場調査、手続き代行、会計サポートを行う。設立 2011年 社員数 15名		
派遣期間	2017年10月9日 ~ 2018年2月2日		
所属先	日本経営ウィル税理士法人		
所属部署	介護福祉事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	日系企業のインド進出における課題とその解決策を学ぶ。
--------------------	----------------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①英語でコミュニケーションをとり、インドと日本の双方の立場を理解する。 ②インドに進出中の日系企業にインタビューを行う。 ③日本企業がインドに進出する際の課題について報告書として文書にまとめる。 ④日本企業がインドに進出する際の課題について対応マニュアルを作成する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①スタッフとのコミュニケーションは全て英語で、一人で現地企業に訪問できるレベルまで英語のスピーキング力、リスニング力が向上し、インド人の価値観・商習慣への理解も深まった。 ②15社ほどの企業に訪問し、セミナーやサミットにも積極的に参加することで現地企業・日系企業共にヒアリングを行うことが出来た。 ③④受入機関と意見を交わしつつ、インド進出の際の課題やその対応策をQA方式で作成することが出来た。しかし実際問題として直面する課題は幅広く、全てを網羅できたわけではない。対応策もヒアリングベースでの確認までとなっている。

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	調べる対象が広く、裁量も多く与えて頂いたため何から手を付ければよいか迷った。
対処方法	所属先の顧客と関連する業界や所属先での仕事内容に関連する情報に特化し情報収集や企業訪問を行った。出来る限り帰国後も仕事に生きるようにインドの税務知識や監査制度、日系会計事務所のインドでの役割や実務を学ぶように取り組んだ。



オフィスでの作業



日系工業団地への視察

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	
向上した もの	<p>①英語スキル 英語での仕事は初めてだった為、英語でのスピーキング、ライティング、リスニングともに一定レベルまで向上した。インド人のアクセントにも慣れ、言葉に詰まることもあまりなくなった。</p> <p>②異文化理解 事務所の職員とはインドと日本の違いについて話すことが多く、インド人の仕事の進め方や生活の仕方、その背景にある価値観などを理解することが出来た。</p> <p>③日系企業の海外展開への知識 日系企業に訪問し駐在員の方と話すことで進出経緯や現地企業との価格差、差別化について話を聞くことが出来た。</p>
向上しな かったも の	<p>①営業や会計における実務経験 インターンシップは基本的にリサーチ業務に集中していた為、海外での会計の実務経験は部分的で充分ではなく、営業経験も積めていない。</p> <p>②ローカルの言語スキル インドでは英語人口が多く必ずしも必要ではないが、ローカル言語も出来た方がスタッフとの親密度やビジネスの幅は広がると感じた。</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）	
<p>①海外進出の主戦力となること 所属先はまだ海外で働いた経験がある人材が少ない。今後海外へ進出するにあたり今回のインドでの文化・価値観の違いに対する理解や日系企業の進出に関する法律・実務を知れた経験は海外進出に大いに活きると感じている。</p> <p>②インドとの繋がり 4ヶ月間で多くの現地企業・日系企業の方とご縁があった。将来的にインドへ進出する場合に今回の出会いが大いに活きると感じている。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>このインターンシップは4か月弱という短いものであったが、本人は初めて来たインドで新たな経験を積むことに積極的で、工作上及び生活上の困難なども避けずに、向かい合って解決を図っていた。それにより、当初のインターンシップ目的は達成することができたと思う。特に、当社のような会計事務所・コンサルティング会社が日本企業の海外進出をサポートする際の理論フレームワークはインターンの中で形作れたと考える。一方で、実務的な経験を積むというところまでは十分でなかったと思う。英語も以前から勉強していたこともあり、アウトプットの訓練と慣れで、急速に一定レベルまで到達したと思う。ただし、次のレベルに行くために専門用語やビジネス的な用語・使いまわし等を習得し、国際社会で相手と対等に交渉ができるまでを目指していただきたい。我々の業界で貴重な人材だと思うので、是非さらに経験を積んで、実践的な知識を今回得たフレームワークにさらに肉付けして行って、日本企業の世界への進出・成功のサポートをしていただくことを期待している。</p>	



日印サミットへの出席



チェンナイの経済特区への視察

インターンシップ報告書

公募型
(KB1021BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	IJ Kakehashi Services Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業支援を目的としたコンサルティング企業 インド進出支援、市場調査、翻訳・通訳、法務、税務、貿易等々		
派遣期間	2017年9月30日 ~ 2018年1月10日		
所属先	金沢大学		
所属部署	人間社会学域・国際学類	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	1: 受入機関の営業活動(調査・人材・翻訳・総務等)をサポート (企業訪問営業、World Food India 出展準備、ビジネス日本語の翻訳等) 2: 日系企業のための市場調査補助 (World Food Indiaにおける日系企業社員との情報交換、プレゼン作成のための情報収集等) 3: 衛生教育・読み聞かせプロジェクトへの参画 (「衛生教育に関する絵本の読み聞かせプロジェクト」に関して、NPOや貧困層宅の訪問)
----------------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	① 低所得者の生活ニーズや課題、BOPプロジェクトの構造を理解するとともに、既存のBOPプロジェクト長期化の提案を行う。 ② 日系企業のインドにおける強みと障壁を理解し、彼らがインドの社会課題に貢献できる方法をまとめる。 ③ インドについての理解を深める(文化、商習慣、政治、経済等) ④ ヒンディー語でスムーズな意思疎通が取れるようになる。
達成状況	① 80% 貧困層の課題を理解しレポートに落とし込むことができた。しかし、長期化の提案はできなかった。 ② 70% ほぼ達成できたが、彼らの社会課題に対するアプローチ方法をまとめることができなかった。 ③ 90% インドの文化・商習慣や、日印の政治経済関係に対する理解を深めることができた。 ④ 40% 自分の要望や簡単な情報を言うことができるようになった。

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	① 発熱を伴う体調不良 ② 業務内容の確認不足
対処方法	① 7時間以上の睡眠とバランスの取れた食事を心がけた。 ② セルフチェックを入念に行うとともに、同僚・上司とのダブルチェックを行うことでミスの再発防止に努めた。



Diwaliを社内でお祝いしている様子



デリーの日本語教室を訪れた際

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

<p>向上した もの</p>	<p>仕事に対する責任感と物事に対する積極性 与えられたタスクを100%に近い確証のもとで遂行する重要性を学ぶことができた。また、自らの考えを積極的に発言する姿勢が身についた。</p> <p>インドの商習慣や文化 ヒンディー語をある程度話し、インドの文化や商習慣を知ろうとする姿勢を見せることで、社内外で広く交友関係を築くことができた。</p> <p>貧困層やBOPプロジェクトの理解 貧困層と積極的に関わることにより、彼らの課題やそれを解決するBOPプロジェクトを考案できた。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>リーダーシップ 自らが中心となって業務を遂行する機会がインターンシップ中に無かったため。</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）

- ・ 貧困層の生活実態や課題を彼らとの交流を通して学ぶことができ、自分が将来どのように彼らに対してアプローチをしていきたいかが明確になった。今後はビジネスの面から、彼らの衛生的で健康な生活に寄与していきたいと考えている。
- ・ 多種多様な文化・言葉が存在するインドに社内外で溶け込むことができた点では、これからどのような人々とも深い交流ができるという自信につながった。また、価値観の違う方々と仕事をしたことで、相手を配慮しながらも、自分の考えを論理的に相手に伝える土台ができた。
- ・ 受入機関の方からのフィードバックから、考察の重要性を再認識することができた。これから自分のキャリアを積んでいくうえで、行動を起こす前に物事をよく考察し、それに従った行動をすることで、自分の求める結果を出していきたい。

5. 受入機関のコメント

- ・ 受入機関にとって、日本人学生を受け入れるのは良い経験であった。コミュニケーションを通じて、インターンはインドのビジネスと文化の両側面を学ぶことができ、受入機関スタッフも日本の様々な側面を理解することができた。
- ・ インターンはインドの文化そして受入機関業務に対して柔軟性や好奇心を持ち、溶け込む姿勢を示してくれた。計画通りJICA BOPプロジェクト、ワールドフードインディアや受入機関の様々な業務に関わる他、各種レベルで円滑なコミュニケーションを通し、様々な学びがあったと思う。
- ・ インターンは弊社よりアサインされたタスクに興味を持ち、真摯に取り組んでいた。業務を遂行する上で、様々な面を考慮していた点を評価したい。
- ・ このようなチャレンジ精神、ポジティブな姿勢を磨き続けることで素晴らしいグローバル人材になれると思う。インドで学んだことが、彼の将来に役立つことを願っている。



NGOスクール訪問



UP州 Surana村訪問

インターンシップ報告書

公募型
(KB1043BA)



派遣国	インド	派遣都市	グルガオン
受入機関	Infobridge India Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	インド市場の調査及び日本企業のインド進出の支援を行う。 設立 2012年。社員数 2名。		
派遣期間	2017年10月4日 ~ 2017年12月22日		
所属先	明治大学		
所属部署	農学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	1) インドの消費者に会ったり、市場に足を運び、直接、調査、情報収集を行う。 2) インターネットで、インド市場の情報を調査し、資料を作成する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	①現地の方とスムーズに会話するための英語コミュニケーション能力の向上 ②ビジネスの基礎を学び、インドにおける日本企業の動向の把握
達成状況	①英語での会話に焦りなどがなくなり、インド人の英語も聞き取れるようになった。しかし、結局完璧に聞き取ることが出来るまでには至らず、達成度は40%。 ②受入機関の社長や指導員の方から、仕事に対する姿勢の甘さを何度も指摘頂いた。ビジネスでは妥協が許されないこと、仕事の目的を考えること、などビジネスの基本を丁寧に教えて頂いた。また、実際に市場や消費者にインタビューを行うことで、インドにおける日本の農林水産物の理解を深めることができた。達成度は70%。

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	食品展示会において、現地企業の方に日本企業の商品を説明し、興味を持ってもらわなければならなかった。英語が苦手な私にとって、商品のアピールポイントをすべて英語で伝えることは難しかった。
対処方法	商品ごとに、商品の特徴や利点をまとめたパワーポイントを作成し、現地企業にわかりやすく説明できるように工夫した。写真や絵柄を使い視覚的にもわかりやすくなったためか、何人もの現地の方を日本企業の方に紹介することができた。



家庭訪問を行い、現地の家庭の消費動向などを調査



食品展示会に参加し、日本企業のサポートを行った。

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	
向上したもの	<p>①場所を問わず、常に考え続ける姿勢 「置かれた状況で最大限何ができるか」を常に考える姿勢が向上した。できないから、動かないでは、困難に直面したとき、何もできなくなってしまう。そうではなく、まずは何をすべきかを考え、動く姿勢を着実に身に着けた。</p> <p>②海外への適応力 インドの比較的都市部に住んでいたが、インドに滞在することで、海外のどの地域にも行っても暮らしていけるという自信がついた。</p>
向上しなかったもの	<p>①コミュニケーション能力 受入機関のオフィスは、日本語が通じる恵まれた環境だった。このため、渡航中は全般的に、日本語を使用する時間のほうが、英語を使用する時間よりも長かった。従ってもっと意識して、英語の会話や単語レベルでもいいのでヒンディー語の会話をするべきだった。</p> <p>②業務の処理能力 特に、レポートのまとめ方は向上していない。集めた情報に対して、いかにまとめれば読む方が見やすくなるか、を様々な方法で試してみるべきだった。</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）	
<p>もともとアジア地域のビジネスに関わりたと思っていたが、このインターンシップを経て、インドに貢献したいという思いが強くなった。就職先が水処理会社に決まっているので、インドで実際に暮らした経験をもとに、就職先ではインドの人々を豊かにできるようなビジネスを行いたい。</p> <p>しかし、同社には現在インドに進出していないので、同社が将来インドに進出した際に、インドに派遣される人材になれるよう、インターンシップで経験したマーケティングスキルを今後も学び続けていくつもりである。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>一連の業務をこなしていただき、概ね目標は達成できたと感じる。様々な英語に触れ、机上の英語学習だけでは身に付かないような読解力が身に付いたのではと思う。インタビュー調査も、徐々に自分が伝えたいことを自分の言葉で口に出来るようになり、成長を感じた。インド在住の日本人老若男女問わず交流を深めていただき、今後もつながるご縁を作って頂けた。無事インターン業務を完遂頂きとても助かった。</p>	



現地の小売店に伺い、日本酒などインドにおける日本食品の調査も行った。

インターンシップ報告書

公募型
(KB1066BA)



派遣国	インド	派遣都市	ベンガルール
受入機関	Innominds Software Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	携帯端末や通信機器の開発等を行う会社 設立 1998年 社員数 1,000人		
派遣期間	2017年10月7日 ~ 2017年12月22日		
所属先	(株)日放電子		
所属部署	開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	高周波測定の基本を学ぶ。実際に測定機器を用い、機器の使用法および手順を学習し、製品の特性評価を行なう。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1) 自身の国際人材としての能力を高め、所属先が海外進出する際に貢献できる人材となること 2) 現地でのネットワークを築くこと
達成状況	1) 基礎英語能力と、高周波測定器による実習を通し学んだ専門用語を含む技術英語能力は格段に向上した。 2) 受入機関の方達と継続して連絡を取ることができる良好な関係を築くことができた。
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	自身の英語能力が低いため、円滑なコミュニケーションをとることに非常に苦労した。
対処方法	予め自身の英語力の低さは認知して貰っていたため、再度ゆっくり発音して貰ったり、翻訳機や英和辞書等を利用して対話を行った。



受入機関の方と出掛けたNandhiHills

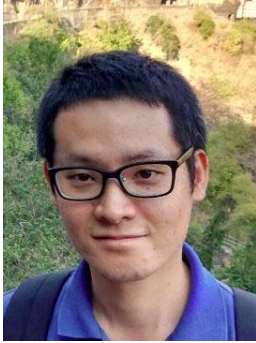


電波を遮断し、電波強度等を図る測定機器による端末のチェック

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	
向上したもの	高周波測定器による実習には技術英語能力が必須であったため、受入機関担当者に不明な点を質問したりすることで、英語によるコミュニケーション能力を向上させることができた。また、就業中、日常生活、余暇などに、インドの文化やインド人の考え方などを理解できた。
向上しなかったもの	受入機関は主に欧州市場向けへの製品開発を行っており、日本市場への関わりが薄かったことから、インドにおける日本製品の需要や市場情報を把握することが難しかった。
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）	
所属先の海外向けの部署はまだ小さく活動が活発ではないので、そこに参加する機会があれば参加できるよう積極的にアピールしたい。	
5. 受入機関のコメント	
インターンはインターンシップ計画書に沿い、高周波測定器による測定、校正、検証について実習により深く学んだ。インターンが責任感をもって就業したため、実習は成功裡に終了した。	

インターンシップ報告書

公募型
(KB1050BA)



派遣国	インド	派遣都市	ムンバイ
受入機関	Institute for Design of Electrical Measuring Instruments		
受入機関概要 (事業内容等)	インド製造業品質の向上を目的に1969年に設立された政府系企業。製造コンサルタントや設計、検査、研開発究に加えて求職者向けに職業教育を行っている。		
派遣期間	2017年12月18日 ~ 2018年2月9日		
所属先	日本信号(株)		
所属部署	ものづくり改革推進部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業向けの治具、金型の設計業務 ・インド国内製造業や受入機関の顧客等の見学
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 治具、金型の設計業務を通じて製造品質の考え方を理解する。 2. 商文化と習慣に関して日本とインドの違いを理解する。 3. 英語力を向上させる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 達成できた。OJTにより、メンターから指導を受けながら設計業務に取り組むことができた。 2. やや達成できた。実際の商取引には参加できなかったため、実務としてインドの商文化を理解することはできなかったが、職場の人々との交流を通じてインドでの考え方や文化を理解することはできた。 3. 達成できた。日本語を理解できる人が全くないため、英語漬けの生活で能力が向上した。

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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当日になるまで予定が分からなかったり、予定の変更が多かった。 2. 専門的な内容を英語で理解ができなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 口頭にて予定の確認をこまめに行い、互いに情報を共有するよう努めた。 2. 専門用語に関しては独自に単語帳を作成し、分からなかった単語を整理していた。また、口頭にて説明を受けて理解できなかった場合は、図を用いて説明してもらうようお願いした。



設計に関し意見交換



州内で有名な博物館を見学

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・生産・設計に関する専門知識 ダイカストや機械加工の治具、金型設計業務を通じて、CADツールを習得しただけでなく、生産性を向上させるためのポイントや生産品質に関わる点を理解することができた。 ・英語力 業務と日常生活では常に英語を使用していたので、日常会話レベルの語学力は上達した。 ・海外生活への対応力 何度か体調を崩すことはあったが、大きな問題は無く過ごすことができた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・セルフマネジメント力 現地の雰囲気へのまれ、自身の時間管理が甘くなってしまっていた。
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）	
<p>今回のインターンシップでは、実際に海外企業での業務に専従することにより、日本とインド両国における文化・習慣の違いを身をもって学ぶことができた。インドにてビジネスを展開するためには、日本の常識をそのまま持ち込むのではなく、現地のニーズや考え方を正しく理解したうえで、コミュニケーションを密に行っていく必要があるということを理解した。帰国後に海外事業に携わる機会があれば、今回の経験が大いに役立つと考えている。また、自身の英語力が不足していることを痛感することもできたので、今後の語学学習のモチベーション維持に繋がることを確信している。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは非常に意欲的で、技術的にも社会的にも新しいものを学ぶために、熱心に研修に取り組んでいた。彼は新たに学んだことに積極的に取り組み、自信の努力と熱意で自らの能力を向上させていった。</p>	



射出成形の工程を確認



別の政府系研究所を訪問

インターンシップ報告書

公募型
(KB1041BA)



派遣国	インド	派遣都市	ハイデラバード
受入機関	Institute of Livelihood Research and Training		
受入機関概要 (事業内容等)	生活改善支援企業。インド国内外の貧困層を対象に、様々な形で支援を行なっている。		
派遣期間	2017年10月4日 ~ 2018年1月10日		
所属先	東北大学		
所属部署	農学研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・金融包摂全般について学ぶ ・ローンのオペレーションへの参加 ・受入機関業務のサポート ・日本企業の調査及び分類判定
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 低所得者層の生活にマイクロファイナンスが与える影響、その構造などについて学び、プレゼンを行い、レポートを作成する。 2. 受入機関と協力することに興味を持っており志を同じくする日本企業を調査し、分類判定する。 3. 英語でのコミュニケーション能力を向上する。(目標 TOEIC900点, 派遣前 595点)
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. マイクロファイナンスプロジェクトが与える影響については、論文で読む程度しかできなかった。プレゼンやレポートは概ね1~2週間に一回行った。後半はレポートを用意しても予定が合わず、普段のやり取りで今日は何を学んだかを伝える程度となった。 2. 3社について提案したが、実施には至らなかった。受入機関が求めているものと自分の考えに齟齬があった。 3. 英語では自分の考えていることは概ね伝えられた。(TOEICは受験予定)

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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 突発的な予定の変更への対応と期限や約束への考え方の違い。 2. 明確な指示がない。やりたい業務ができない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 状況を受け入れる。非常に切迫してる場合のみ要求し続ける。 2. 自分で仕事を見つける。最初から与えられることを期待しすぎたが、それでは機械と同じであると考え、受入機関の利益になることを自分から探して行おうとした。やりたいこととできることは違うということを身をもって理解した。また、出張等も自由には行けなかったため、土日や仕事の後の時間にアポを取り社会人の方に話を伺うなどした。



ローンのオペレーションに帯同し、インタビュー



受入機関学長の家に招かれ家族と食事

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	
向上した もの	<p>1. 外国人とのコミュニケーションスキル。発音や文構造などは大して重要ではなく、考えていることをどんな方法であれ伝える事が大事だというコミュニケーションの本質を理解した。</p> <p>2. 精神的なタフさ。地域に日本人はおろかインド人以外の外国人が全くなかった。さらに英語力も低い状態で渡航したので、食事、生活、コミュニケーションなど、現地の生活に1人で入り込むために様々な障害があったが必死に取り組んだ。</p> <p>3. 異文化理解。最初は時間や約束といったものをどうやって守ってもらうかなど考えていたが、相手の文化様式内では無理にこちらに合わせさせるのではなく、その文化様式で生活することが自然でありお互いのためだろう、という今までの自分にはない姿勢を学んだ。</p>
向上しな かったも の	<p>1. 世間一般的な英会話スキル。英語は完全にツールと割り切ったため、発音は悪く、文構造も無茶苦茶である。</p> <p>2. 自我とポジション取り。序盤は様々要求した。自分の英語力の低さも相まって上司とかなり口論になりすぐに関係が悪くなってしまった。相手の文化に土足で入り込みすぎてしまった。途中からは上述の通り、相手の文化に合わせることが大事だと考え、無理に自分の意見を通さない選択を行った。それによってやや自分の発言等を制限してしまった。今考えるともう少しバランスの良いポジションを取るべきであった。</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）	
<p>自分がどんな進路を歩むべきか明確になった。その中で、何をするかではなく、どのようにやるかが重要だと感じた。</p> <p>今まで興味を持っていた国際開発は、非常には聞こえがいいが、本当にやりたいことなのか自問自答した。さらに、国際開発をするにもアプローチは様々ある。今までは農業関連の貧困層における金融サービスの提供といったざっくりした軸しかなかったが、実際に就業体験をする中で、自分の情熱を注げるものを選ぶ際は、分野ではなく具体的な業務やもっと大きな自分の軸が重要だと感じた。</p> <p>これからは国際開発に限らず、本当に自分が情熱を注げるものを目一杯行い、自分の力を最大限に発揮する様な進路を選択したい。</p> <p>また、非常に様々な方に支えられていることを痛感した。方法はどうあれ、人様の役に立てるようになりたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは上品な紳士であり、インドの文化、食べ物、人々に適応したので、我々は本当に嬉しく思い、そして驚いた。彼のこの能力とキャラクターにより、我々は彼を円滑にサポート出来、このインターンシップ事業で彼を受入れることが出来たことは良い経験であった。</p>	



休日に同僚と観光



休日に観光地で地元の中学生と交流

インターンシップ報告書

公募型
(KB1052BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Kankyo Cleantech LLP		
受入機関概要 (事業内容等)	排水および廃棄物管理のサービスを日系企業、インド政府、およびインド現地企業(ホテル、アパート等)に向けて提供するインドのエンジニアリング企業		
派遣期間	2017年9月25日 ~ 2018年2月14日		
所属先	(株) IHIプラントエンジニアリング		
所属部署	プロジェクト部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	プロジェクトメンバーとしての業務(見積仕様書の作成、フローシートのCAD図化、各機器の設計仕様の確認および打合せの同行)/提携した日本技術の英訳、プレゼンテーション用資料およびパンフレットの作成/現地イベントに参加し、インド文化の理解
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① プロジェクトチームの一員として、海外での交渉能力、および社内調整能力を身につける。 ② インドにおける排水や廃棄物関連等、環境問題を中心とした知識を取得する。 ③ 日本とインドとの環境問題の違いを認識し、日本とインドとの関係性強化を助勢する。 ④ 異文化交流として、インドの習慣および文化を理解し、現地人脈を構築する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 日印の働き方の違いを意識しながら、業務を進めた。 ② 各プロジェクトの目的や設計方法を教えてもらいながら、業務を進めた。 ③ インド(チェンナイ)の環境問題について調べ、受入機関の求める日本の技術を提案した。 ④ 日印の文化の違いを理解し、形成した現地人脈を生かしてイベントを企画し、実施した。

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	<ul style="list-style-type: none"> ① 社内業務(設計標準)を作成する際の打合せについて、専門的な英語の語彙不足およびインド英語による理解不足により、指示を受ける際に指示内容や作成目的が分からず、何度も聞き直してしまった。 ② 指導員が非常に多忙だったことにより、社内ワークが中心となり、出張の機会を得ることが難しかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 英語表現が分からない際は単語の羅列や身振り手振りを使用して意思疎通を心掛けた。またノートに文章や図にしてもらうことにより、互いの認識を共有して徹底した。 ② 自分での調整が難しくなった際は指導員の上司に相談し、それでも難しい場合はJETROに相談をして、数回出張の機会を得ることができた。



指導員との業務進捗打合せ



展示会での受入機関のブース



オフィスにてAyutha pooja

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

<p>向上した もの</p>	<p>インドの排水処理および廃棄物など環境事業についての知識 受入機関での業務により排水処理設備、廃棄物設備など工場運営に必要な知識を習得した。また受入機関の従業員には、環境業界で経験を積んだ者が多く、従業員にインタビューすることによって、インドの環境問題に関する知識も習得することができた。</p> <p>自分の意志を積極的に発言する力 英語で上手く伝わらない場合であっても、躊躇せず別の表現を考えたり、文章で説明が難しい場合は単語を並べて、自分の意志を伝えた。また相手が頻繁に用いる英語表現の真似をし、実際にそれを使用することにより、英会話力の向上につながった。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>なし。</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）

本インターンシップでは、プロジェクトメンバーとして業務に参加し、チームのメンバーと技術打合せやお客様へ提出するための書類、社内標準用の書類作成を行った。また休日は受入機関の家族や、交流イベントに参加して、仲良くなったインド人と観光や買い物し、インド人と過ごす生活を毎日送っていた。

私自身、初めての海外業務ということもあり、多くの不安を抱えていた。特に英語力については不足であると感じていた。しかし実際に現地の人と働いたり、生活していくうちに、①「明確な意志表示」、②「一生懸命に伝えようとする姿勢」、の2つが英語力以上に必要だと感じた。特に働いている間は、説明しにくい状況や聞き取りにくい英語表現に四苦八苦する状況が多々あった。そういう状況を乗り越えて業務を進めて行く際には、①「明確な意思表示」で自分の目的や何をしたいかを伝え、その際に説明が難しい場合は、別の表現や身振り手振りを交えながら、②「一生懸命に伝えようとする姿勢」で相手に内容を訴えることにより、お互いの距離感を近づけることができ、信頼関係を形成できることを実感した。

帰国後は、「異文化の人達と仕事をした」というインターンシップ経験を社内で共有し、海外業務経験のないメンバーに対して、上記①②2つのポイントを使って、外との仕事に向き合えるように、はたらきかけていきたいと考えており、またインドで習得した環境事業の知識を掘り下げて、社内事業の発展にも活かしたい。

5. 受入機関のコメント

インターンの仕事に対する取り組みは非常に誠実であった。彼は様々な種類の業務に積極的に取り組み、与えられた仕事は期限通りに終えていた。またオフィス業務の他には、弊社の従業員と一緒に現場出張や会社のPRのために展示会にも参加した。このように彼の仕事に対する態度は非常に良かった。全体的に彼の働きぶりは細部まで気を配り、完璧であった。

業務以外の休日では日本語学校にて日本語指導の手伝い、同僚の家へ訪問、と積極的に活動していた。またボンガルフェスティバルにも参加し、地元の人々と上手く馴染んでいた。

インターンシップの経験を活かして、今後の所属先でのさらなる活躍を期待したい。



ボンガルフェスティバルへ参加



製作工場へ訪問し進捗状況を確認



受入機関従業員の実家へ訪問

インターンシップ報告書

公募型
(KB1027BA)



派遣国	インド	派遣都市	ベンガルール
受入機関	Katara Corporate Services Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	コンサルティング (市場調査・パートナーリサーチ)		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2017年12月28日		
所属先	九州大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	インド・日系両企業への訪問、展示会、セミナーへの出席を通じた、インド・バンガロールにおけるエネルギービジネス環境の調査
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> エネルギー分野を中心に、インドでのビジネスについて理解を深める。 日系企業がインド市場で直面する課題に関して調査する。 インドでの日系企業へのニーズを調査し、レポートにまとめる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 数多くのインド企業訪問、セミナー参加を通じて理解を深めた。特に、太陽光発電事業に関して、理解を深めた。 日系企業への訪問、日本政府が協賛するセミナー参加を通じて理解を深めた。 実際にニーズを発見し、日本人専門家とインド企業のマッチングビジネスを実施した。

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	<ol style="list-style-type: none"> エネルギー分野といっても、燃料調達、発電、送配電など多様であり、調査に必要な基礎知識の習得に時間を要した。 ビジネスへの意識、文化の違いから、インド人とのプロジェクト運営(マッチングビジネス)は困難を極めた。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> ウェブや新聞、聞き取り調査を通じて知識を蓄えた。 成功可能性の低いインド人たちの意見をあえて実行し、失敗を経験することで、自分の意見の価値や信憑性を高めた。また、「詳細な事業計画」の必要性を粘り強く、様々なアプローチから説明することで、徐々に日本側との溝を埋めていった。



オフィス風景



参画した新規事業のプロトタイプ
(ソーラーカー)

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	
向上した もの	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地エネルギー企業が直面する課題や、日系企業がインドへ参入する際のリスクや問題点に関する理解を深めた。 2. ビジネスマッチング実施に伴い、プロジェクトが抱える課題解決のための提案力、そして実行力が向上した。 3. 忍耐力が向上し、時間遵守や計画性といった概念が存在しない環境下において、チームメンバーの低いパフォーマンスに対しても感情に流されず、冷静に課題解決に取り組む重要性を理解できた。
向上しな かったも の	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語で生活、業務が実施可能であり、現地語スキルは向上しなかった。 2. 日本企業がインド・エネルギービジネスに参入する際の課題に関しては理解を深めたが、課題に対する自分なりの解決策を発見す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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 数多くのインド・日系両企業を訪問し、各社のインド市場での取り組みや直面する課題に関して学んだことは、今後の進路選択、キャリア形成に有益であると考えている。 ・ 受入機関より、自由に活動をさせていただき、実際に現地企業の新規事業立ち上げに参画することができた。そのなかで、文化等の違いから、インド人とともに働き、マネージメントすることに苦労したが、事業参加を通じて、スピード感がありダイナミックに事業が進むインド市場でのビジネスを体感し、非常に魅力に感じた。今回インドでビジネスに関する知識だけでなく、実際に短期間かつ簡易なものではあるが、インド人とともに第三者を巻き込み、ビジネスを経験できたことは今後の進路選択、キャリア形成に役立つと確信している。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンシップの目標を達成するため、インターンは一生懸命努力をした。インターンがインド滞在中にインドへの慣れや自分の作業への理解、そしてインターンシップの目標を達成できたのは、本人の積極的なアプローチと英語力のおかげである。インドビジネスに関して、インターンは今回良い経験をしたと思う。また、インターンはインドと日本間でのB2Bビジネスを今回開拓し、弊社としても、今後継続することになった。これらの経験は本人が卒業した後のキャリアに役に立つと思う。</p>	



日印パートナーシップサミットに出席



よく利用したオフィス近くのコーヒーショップ

インターンシップ報告書

公募型
(KB1067BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Nihon Technology Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	業務アプリケーション開発、モバイルアプリケーション開発、グローバル人材育成		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2018年1月4日		
所属先	(株)日放電子		
所属部署	開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェブ開発プロジェクトへの参加 ・日本語翻訳業務のサポート ・インドの文化の理解
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドのIT産業について調査し理解する。 2. ソフトウェア開発に関するスキル・知識を向上させる。 3. インドと日本の文化の違いを理解する。 4. 日常会話が十分にできる英語力を身につける。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. あまり調査をすることができなかった。 2. ウェブ開発を通して、ソフトウェア開発全般のスキル・知識を向上させることができた。 3. インドと日本の様々な文化の違いを知ることができた。 4. 英語力はあまり向上しなかった。

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	業務の説明を受けるときや、自分で業務の説明するときにスムーズに話ができないことがあった。
対処方法	業務で使われる専門用語や、業務でよく使われるフレーズを覚えることで、ある程度スムーズに話ができるようになった。



業務中の様子



帰国前発表会でのスピーチ

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア開発スキル 未経験のウェブ開発業務を通して、ソフトウェア開発のスキル・知識が向上した。 ・コミュニケーション能力 言葉がしっかりと通じない環境でコミュニケーションをとらなければならなかったため。 ・考えの柔軟性 普段とは異なる文化に接することで、ものごとに対する考えや視野が広がった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・英語力 英語に対する抵抗は少なくはなったが、英語力の向上は少なかった。 ・現地語 現地語は普段ほとんど使用しなかったため。 ・ネットワーク形成力 社内での業務がほとんどであったため、現地企業とのネットワーク形成には至らなかった。
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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・今回得たソフトウェア開発のスキル・知識は、自身のハードウェア開発の業務にも関係しているものなので、今後の業務に活かしていきたい。 ・今回改めて英語力の不足を認識したことで、英語力の必要性を強く感じる事ができた。これは、今後の英語の学習や所属先の海外展開の際に役立つものとする。 ・所属先の社員は海外に対する意識が低いので、今回の経験を共有し海外に対する意識を向上させていきたい。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはウェブ開発プロジェクトに参加し、最初から最後まで積極的に業務に従事していた。インターンはインドの文化、歴史、ライフスタイルを知るために多くの観光スポットを訪れた。インターンの英語のコミュニケーションスキルは徐々に向上してゆき、自信の向上もみられた。</p>	



帰国前プレゼンテーション



受入機関の方々と

インターンシップ報告書

公募型
(KB1063BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	ORGware Technologies Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	スマートフォンアプリケーション開発 設立 2011年 社員数 62名 日本にもオフィスを構える		
派遣期間	2017年9月27日 ~ 2018年2月14日		
所属先	(株)セントラル情報センター		
所属部署	産業・流通ソリューション部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	アプリケーション開発部門勤務、英語レッスン、現地日本語教室訪問による交流、同僚の実家訪問による文化交流
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> Androidアプリケーション開発における知識・技術力を得る。 インドのビジネスの現状を把握する。 インドの文化や習慣を学ぶ。 英語によるビジネスコミュニケーション能力を向上させる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> Androidアプリケーション開発の基本的な知識・技術力を身に付けることができた。 インドのビジネスについて情報を得ることはできたが、全体を把握するまでには至っていない。 実際に文化に触れることで、インドの文化・習慣を学ぶことができた。 ビジネスコミュニケーション能力を向上させることはできなかったが、買い物やレストランでの食事など英語での日常会話の能力は向上した。

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	Androidアプリケーション開発に関して、指示された内容のアプリケーションを作成しながら学んでいった。自身の英語の能力が乏しかったこともあり、通訳していただいた。簡単なイラストを用いてはいたが、口頭中心での指示のため通訳しきれない部分が発生していた。そのため指示された内容と異なるアプリケーションを作成してしまうことがあった。
対処方法	指示された内容を指導者に私が説明することで、内容を確認してもらうようにした。説明の際、イメージしやすいようにイラストを中心に説明を行い指示内容を見えるようにした。その中で内容の不足や相違があった場合は、再度その箇所について説明してもらうようにした。この方法を用いることで、上記の課題を解消した。



指導を受けている様子①



食事の様子

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> Androidアプリケーション開発における知識・技術 (理由) 様々なパターンのアプリケーションの実際に作成することができたため。開発プロジェクトにも参画することができ、プロジェクトでの開発を経験することができたため。 文化・習慣の理解 (理由) 受入機関同僚の実家訪問や現地日本語教室訪問など現地の方々と積極的に交流を行った。これを通じてインドの文化や習慣を自分の身体で直接感じることができたため。
<p>向上しな かったも の</p>	<ul style="list-style-type: none"> 英語でのビジネスコミュニケーション (理由) 日常のコミュニケーション能力という面では向上は見られたが、ビジネスコミュニケーションと、通訳なしでは自分の言いたいことを伝えることができなかった。また、相手が話している内容のほとんどを聴き取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）

<ul style="list-style-type: none"> Androidアプリケーションの技術者として、今般獲得したスキルを発揮する。 所属先の多くの方々にインド(世界)へ目を向けてもらえるようインターンシップで得た経験を社内で積極的に発信する。 人と人とのネットワークをインターンシップだけのものとせず、所属先のインドビジネスに積極的にかかわって事業拡大に向けて尽力する。 所属先は今後、チェンナイオフィスに勤務するインド人技術者の日本での活用を検討しており、実際に配属された際には、プロジェクトでその能力を十分に発揮してもらえるよう、インターンシップで得た経験を活かして円滑なコミュニケーションを図る。

5. 受入機関のコメント

インターンにとって初めての海外で、戸惑うことも多かったと思うが、これを乗り越え充実したインターンシップとなったと感じる。Androidの技術に関しては、当社が課す課題を次々にクリアし技術力を向上させていった。ディワリやポンガルといったインドの伝統的なイベントを現地の人々と共に過ごすなど、積極的な交流の様子は印象的であった。こうした文化交流は彼に大きな成長をもたらしたであろう。今後の彼の活躍を期待したい。



指導を受けている様子②



日本語学校での交流の様子

インターンシップ報告書

公募型
(KB1053BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	Precision Equipments (Chennai) Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	熱交換器製造業 設立 1981年 従業員数 450名		
派遣期間	2017年11月19日 ~ 2018年2月9日		
所属先	(株)IHIプラントエンジニアリング		
所属部署	医薬・ファインケミカル事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	熱交換器の製造における製造工程の作成と管理、また、その後の工場内での製造のコントロール方法について学んだ。それらの経験を通して、日本人の目線から見た受入機関の強みと弱みをレポートにし、提出した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①インドにおける現場の生産計画の立案と管理の方法を身に付ける。 ②Lean Manufacturingを体験し、理解する。 ③インドにおける仕事の取り組み方を体験し、国外の考え方を理解する。 ④インドの慣習や文化を理解する。 ⑤英語でのコミュニケーション能力を強化する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①上司から説明を受け、既に完遂した機器にてスケジュールを作成しチェックを受けるなどして理解を深めた。 ②日々の業務の中で無駄をなくすために努力していることを知り、体験し、理解した。 ③基本的には日本とさほど変わらないが、上下関係が明確なこと、人間関係を重視すること等を体験した。 ④日々の生活や結婚式、宗教的な行事に参加させていただき、慣習や文化に触れた。 ⑤様々な英語レベルの方々とは話す中で、各状況下でのコミュニケーション方法を学んだ。

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	<ul style="list-style-type: none"> ①上司から専門知識を教えてもらった際に正確に理解したか確信がなかった。 ②工場に実際にでて現場の職人さんと話をする際に、初めはうまく意思疎通が図れなかった。 ③上司が転職したため、その後の計画が白紙になった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①自分の言葉でまとめ直したレポートを上司に送り、チェックしてもらった。 ②自分の意見をまとめ、質問は相手に応えやすいような聞き方にした。また、何度も現場に足を運び、人間関係の構築を図った。 ③受入機関窓口の方と相談して部署を変え、同時に最終成果物の変更を行った。



デスクワークの様子



Dashanchitradeでの伝統的なダンス衣装

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	
向上した もの	<p><①現地での対人能力> 現地の方々と関係を築く力。相手の振る舞いに応じてこちらの対応、考え方を変えながら付き合っていくことで良好な関係が築けたことから、海外業務には必要であると感じた。</p> <p><②トラブルシューティング能力> うまくいかなかった原因を考え、修正し、対応することで、現地特有の問題に対処することができるようになった。</p> <p><③現地の習慣、人間性への対応力> 現地の方々の習慣や人間性を学び、理解することで、人間関係の構築が(インド、チェンナイで)スムーズに行えるようになった。現地に合わせて話す内容や、振る舞いにおける良し悪しは知っておくべき、または働く中で知っていくべき。</p>
向上しな かったも の	<p><①英語力> 全く向上しなかった訳ではないが、インドの英語はこれまで聞いたことの無い癖(巻き舌)があり、また、人によって若干発音等が異なるので、英語に慣れたというよりは各個人に慣れたという方が正しいように思える。また、自分の英語力が初めの段階で低すぎたことも向上しきらなかった原因の一つである。国際的な事業展開に必要な理由として、今回の経験の中で、日常会話と仕事上の会話では性質が異なることを実感したところにある。前者はある程度聞き取れれば流れに沿って会話を進められる。しかし、仕事では技術的な単語が多く含まれ、且つ、しばしば多人数で話すので、理解するのに非常に苦労した。仕事では分野に特化した英語力がある程度必要なことを実感した。</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)	
<p>今回のインターンシップの経験を活かし、以下の二点に特に留意し、今後の海外業務にあたりたいと考えている。</p> <p>①現地の習慣に沿った判断基準をいち早く確立すること</p> <p>インド、タミル・ナドゥ州の方々には温厚で世話好きというところ日本人に似ていた。しかし、距離感や振る舞いの違い、発言に対する責任の持ち方など、現地の方々では当たり前であろうことが、私にとっては新しいことばかりだった。この経験から、考え方や習慣への対応方法を学んだので、海外事業に従事する際には活用していきたい。</p> <p>②基礎語学力は絶えず精進し続け仕事に活用できるよう準備すること</p> <p>日常生活ではある程度聞き取れれば後は聞き返すなどして意思疎通が図れるが、仕事面では専門用語などが出てくるのでそうはいかなかった。また、多人数との会話となれば情報量も増えるため、非常に苦労した。ビジネス英語の重要性を実感したので、今後、より一層、語学の習得に励みたい。</p> <p>また、今回の経験を所属先でシェアすることで、海外への関心を高める一助になればとも考えている。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは、就業中でもプライベートでも積極的に行動した。生産管理部での就業を経験したことは、インターンにとって、今後のスケジュールリング等における時間感覚の向上や、その他データ収集や分析などの業務を行う際に役に立つだろう。英語力は到着当初に比べ、改善できている。但し、国際的なビジネスを行うのであればさらなる改善が必要だろう。総括すると、インターンにとってこのインターンシップは、仕事、プライベートの両側面からインドの文化を学ぶ良い機会になった。また、我々としても日本の文化や仕事を知る良い機会となった。この経験がインターンのさらなるキャリアの向上に繋がることは間違いない。</p>	



工場内の風景①



工場内の風景②

インターンシップ報告書

公募型
(KB1077BA)



派遣国	インド	派遣都市	ベンガルール
受入機関	Sansera Engineering Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	自動車部品メーカー/ 1987年創業/ インド国内9生産拠点・欧州1拠点/ 従業員数約5000人/ 2輪・4輪のエンジン・ミッション部品/ 売上の約30%が輸出のグローバルサプライヤー		
派遣期間	2017年10月4日 ~ 2018年1月10日		
所属先	NTN (株)		
所属部署	ニードルベアリング工場	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・製造/生産/設計/開発などに関連する16部署での導入研修 ・製造部門でのOJT研修 ・受入機関の社会活動への参加 ・日々の学習内容の報告書作成 ・品質管理や計測技術に関する6講の社内講習の受講
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> (1) 技術・ビジネス英会話の習得 (2) 同業他社に学ぶことによる知識・技能の向上 (3) リーダーシップの向上 (所属先の海外事業強化に貢献すべく、自身のグローバル資質の向上を目的とする。)
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> (1) 自動車部品製造に特化した英語を学んだ。説明を受ける時は用語やフレーズを(できるだけ同時に)復唱する、文書類は音読する等、インド人の学習法に倣った。私にとって最適な語学学習の機会であった。 (2) 導入研修では各業務内容・組織構造・専門分野を学び、OJT研修では製造現場で各種管理システムに基づいた実作業・管理業務について学んだ。さらに毎日の学習内容報告書で所属先との違いについて考察・言及する事で理解を深めた。 (3) 様々な経験から自身の将来の展望や今後の課題が明確化した。

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	<ol style="list-style-type: none"> (1) 語学力不足によるコミュニケーションの困難: 研修開始1か月半頃まで、思うように話すことができず質問やディスカッションができなかった。 (2) 認識の違いによるコミュニケーションの困難: ものが言えるようになっても、論理が複雑になると自分の意図する質問内容が伝わらないことがしばしばあった。品質管理や作業性に関する話題が多かった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> (1) 就業時間以外では、新聞やニュースを見て英語表現に慣れるよう勉強した。副効果としてインドの政治やインフラ・環境問題を知ることもでき、有意義だった。 (2) 互いの経歴を詳しく知る、資料を作成して説明する、他の人に訊くなどが効果的だった。不明確ゆえの質問も、その意図すら不明確・感覚的で伝わらない場合が特に困難で、時には今後の課題だとみなし諦めることも重要である。基本的に「自分の英語がよくないから伝わらない」と思う事が賢明である。



現場ミーティング(朝の品質管理活動)



生産設備の説明を受ける

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

<p>向上した もの</p>	<p>(1) 海外志向 インターンシップと通じ海外で働くことの意義・動機について考えた。元々「日本で技術者として積んだ経験を海外で活かしたい」という思いがあったが、インドで学び考えが少し変わった。海外での職務を遂行する上で、現地(現場)をよく理解し自分達のやるべきことを見つける事がより重要となると考える。豊富な知識・経験と適応力で、いかに行く先々に適した価値をつくり出すかが課題である。</p> <p>(2) 語学力 インドは世界2位の英語話者数を誇る国だとされている。特異な語学文化を持つインドでの経験は、語学学習を継続していく上でも活かされるだろう。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>(1) 提案力 活動内容の性質上、事業・業務内容に関してプレゼンを行う機会はなかった。論点がずれるが、そもそも受入機関、インドの製造従事者にとって何が問題で何が必要なのかは、この短期間では私には到底わからないだろうと感ずることがあった。観察と会話に多くの時間が必要だと気づかされた。</p> <p>(2) 加工技術に関する知識 固有の技術力・水準という観点で機械加工に関する知識を深めるには至らなかった。とはいえ、所属先の実務経験だけでは知りえない様々な加工法の基礎知識が身に付いた。</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)

国民性・労働文化が‘ものづくり’に与える特異性について考えた。例えば‘日本製’という「高品質で長く使える」というのが万国共通の認識で、一般的に「日本人は緻密で手先が器用」とされるが、その評価は結果に過ぎないとも考えることもできる。ここで、モノを大切に作る国民性、“モットイナイ精神”をもつ農耕民族が熟練作業者となり、“ボトムアップ”という労働哲学の下、製造業に従事した結果、‘日本製’には作り手のDNAレベルで高品質が付与される、とも考察できる。一方‘Make in India’とは何か？彼らは高水準な順応力・論理思考・語学力をもって生産活動に従事し‘工業大国インド’へと成長を遂げている。受入機関は、5S、カイゼン、Dojo (技能啓発施設)といった”日本式”を取り入れる事に精力的だった。そこで、ハウスキーパーが工場の掃除をする彼らにとって5Sとは何なのか？、トップダウン主体の管理者と作業者の関係性においてカイゼンの意義は？Dojoに熟練作業者はいるのか？、彼らは日本から輸入したのは単なる管理體系か、ものづくりの概念か？、我々日本の技術者に何が出来るのか？、安い労働力による原価低減は付加価値か？、真の付加価値を生むのは誰か？、標準化は競争力を生むか？といった、今まで疑問を持たなかった事を考えた。考える事に今は意味はないが、疑問を持ち、仕事で答える事が結果的に海外事業の競争力強化につながると思う。

5. 受入機関のコメント

日本人インターンを受入れるという素晴らしい機会を与えてくれた日本政府事業には、感謝の意を表したい。当初、日本人インターンの受入には少し不安があった。言語・コミュニケーションの違いが障壁となることを懸念していたからだ。それでも、私たちは日系企業とのビジネスの経験を活かすべくインターン受入に挑んだ。そしてインターンとのコミュニケーション上の問題がないと判り、技術研修・交流を通し十分な成果を得ることができたと確信した。インターンは社内の様々な人と交流を図り、様々なことに興味を示した。また、通常の研修以外にもインタースクール競技大会等、インターンはいくつかの企業社会貢献活動に参加しインドの人・社会とふれ合い、私たちの企業文化への理解を深めたようだ。さらにインターンをいくつかの文化遺産へ案内する機会もあった。インターンは何事も楽しんでいたので、これらインドでの経験がインターンにとって有意義であったことを願う。私たちもまた、インターンから日本の文化や“ものづくり”を学ぶことができ、私たちインド人が日本人と協力関係を築く上での手ごたえを感じている。今後、より多くの日本人を受け入れたいと考える。



品質マネジメント社内講習



地域の学校で競技大会の手伝い
(社会活動/受入機関主催)

インターンシップ報告書

公募型
(KB1030BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	Stylem International (India) Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	繊維商社 オリジナル生地、製品を日本や第三国に輸出 日本本社がオリジナルで作成した生地を輸入し、インドの 高級メゾンに素材販売 設立 2012年 社員数 13名		
派遣期間	2017年12月2日 ~ 2018年2月14日		
所属先	東京外国語大学		
所属部署	国際社会学部	性別	女性

インターン シップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・インドにおけるビジネス・繊維業界の理解 ・刺繍工場の調査及び日本への売り込み ・サプライチェーン開発部においてテキスタイル開発及びブランディング ・プロモーションの業務補助
------------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語を得意としない人10人と現地語で何らかの形でコミュニケーションをとってみる。 2. インドのビジネスや繊維に関する知識について学ぶとともに、海外事業において日本人としてのやるべきことについて理解を深める。 3. 人脈形成の一步として、名刺交換を50名と行う。 4. 日印の商習慣を比較し、相違点をまとめる。また、インドの強み、日本の強みを挙げ、それを合わせたことによって出来る・改善が期待されることを見つける。
達成 状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 達成度100% 主に業務外ではあったが、達成することができた。 2. 達成度100% 営業についていかせてもらったり、や工場訪問をしたりし、レポートを作成した。受入機関以外で働く在印邦人の方にもお話を伺い、業種にとらわれない日本人の在り方について理解できた。 3. 達成度96% 48人の方と名刺交換をしていただくことができた。 4. 達成度50% 商習慣の比較はできたが、インドの強みと日本の強みという点ではこれというものを見つけることができなかった。

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	特になし。
対処 方法	



取引先である紡績・織布工場を視察



刺繍工場を視察

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	
向上した もの	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語: 今まで英語で業務をするという機会がなかったためビジネス英語には抵抗があったが、訛りの強いインド英語を聞きながらの業務も出来るようになった。 2. 異文化理解能力: ツールとしての言語にとどまらず、文化としての言語に触れる機会、土着の祭事に参加する機会に恵まれ、そこから一部ではあるがインドを知ることができた。 3. 繊維に関する専門知識: 業務遂行のために現地社員の方から教わり、最低限の知識を身に着けることができた。 4. 資料作成能力: いくつかのレポートを作成する中で、図や写真を用いた理解してもらいやすい資料作成をするようになった。
向上しな かったも の	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地語: 日本語と英語が主な言語であったため、業務でヒンディー語は一切使わなかった。雑談で使うことはあったものの、上達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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・日本人がインドをはじめ外国で働くとはどのようなことであるかについて具体的なイメージを持つことができた。また、インドにおける商習慣について知ることができた。将来社会に出た際は、この知識を活かして外国と日本の間に立つポジションに就き、円滑な業務の手助けができるのではないかと。 ・デリーで主に日系企業で働く多くの日本人の方と知り合った。また、インド派遣はもちろんのこと他国派遣のインターンとの繋がりもできた。業種・年齢を問わないつながりを構築することができ、今後それが双方にとって大きな助けとなることを願う。 ・現地語能力の向上は見られなかったものの、相手の心に入り込むという点で現地語の重要性を強く感じた。現在の言語能力に満足せず、心に入り込む以上の能力、例えば現地社員の抑止力となれる位まで日々精進して行きたい。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>慣れない環境の中、スタッフ、社外の人たちとコミュニケーションを取り業務を遂行できていた。こちらからはガイドラインを設定したが、業務内容については自主的に考えることを求め、まとめられたレポートでは期待以上の成果が出ていると思う。</p> <p>期間が短く休暇もあったため、遠方への出張1回、近郊工場への訪問2回と社外での業務は少なかったものの、それぞれの出張を大切に遂行し、彼女のスキルアップにつながったのではないかとと思う。</p>	



新年賀詞交換会にてインド大使ご夫妻と



サンプル生地ハンガー作成

インターンシップ報告書

提案型
(TA1009BA)



派遣国	インド	派遣都市	フェイガーサヒブ
受入機関	Pagro Frozen Foods Pvt. Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	冷凍野菜の製造メーカー 設立 2011年 社員数 250名		
派遣期間	2017年11月8日 ~ 2018年2月10日		
所属先	交洋(株)		
所属部署	第四営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	冷凍野菜工場にて、製造に立会い、日本向けの品質の商品を作り上げる。
--------------------	-----------------------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>1) 海外経験の中で異なる文化・生活や商習慣への理解を深め、海外ビジネスについて知識を得る。</p> <p>2) 受入機関と協業し輸出量の増加を目指す。</p> <p>帰国後は、本来の輸入品の国内販売に加え、新規取引先の開拓や海外生産地における新規事業の開発に関わり、インドをはじめとした南アジア地域との取引量を拡大するキーパーソンを目指し、最大限周囲に還元したい。</p>
達成状況	<p>1) インドの文化や生活習慣への理解は90%と感じる。とにかくインドは新しいことへの挑戦意欲が高いということを感じた。関わった作業員のほとんどは、これから海外に行く計画や、すでに海外での経験を経ており、日々起こる問題への改善を楽しみながら行っている。そういった向上心は日本人が学ぶべきところだと感じた</p> <p>2) 日本向けのコンテナに立会ってきたが、品質においてまだまだ改善が必要な箇所がある為、50%程度の達成率とを感じる。しかし、受入機関との円滑なコミュニケーションが取れる関係は確立できた為、まずは受入機関と所属先間の架け橋となっていきたい。</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>①言語の壁。</p> <p>②楽しんで仕事をしているのはいいが、深刻な内容でも楽観的に捉えがちであること。</p> <p>③価値観や捕らえ方の違い。</p>
対処方法	<p>①翻訳ツールを使用することや、ジェスチャーで伝達。</p> <p>②こちらから深刻度を伝えるが、インド人のプライドを傷つけてしまうと余計に動かないので、注意を払いながら伝えることで動いてもらうようにした。</p> <p>③繰り返し伝えることと、直接指導することを続けた。</p>



受入機関スタッフと



農場にて原料確認

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	
向上した もの	<p>☆向上したもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ・英語会話能力。 ・現地の文化を理解した上での交渉や指摘。 ・冷凍野菜工場についての知識。 <p>☆理由</p> <p>周辺に日本人がいないことで、コミュニケーションの方法が英語しかなかったこと。そして常にインド人と行動を共にすることで、現地の考え方などを近くで感じることができた為、どのように話すのが一番良い方法なのか考える機会を多く作れたこと。インターン期間中は常に工場で立会いを行っていた為、製造工程や作業員がどのように動いているかを観察することが出来た。</p>
向上しな かったも の	<p>幅広いビジネス分野への知識</p> <p>☆理由</p> <p>インターンシップ期間中は常に工場で立会いを行っていた為、他の企業などを訪問する時間を作ることが出来なかった。</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）	
<p>今回の経験は、所属先での業務に直結する業務であり、営業面においては、顧客へ実体験を基に説明やアピールが出来ること、現地との交渉時には現地に立場を尊重しながら交渉を行うことでスムーズかつお互いにメリットが出るようにしていけること、そして今後、海外展開を新たに行っていく際にも今回の経験を活かしながら開拓を進めてゆけると感じる。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは新しいコンセプトをすばやく理解することができる勤勉な方であり、チャレンジ精神が旺盛である。彼は統計数値をしっかりと把握でき、明確に、自身のスキルを向上させ続けたいと考えている。</p>	



ブロッコリーのカット指導風景

スリランカ民主社会主義共和国

インターンシップ報告書

公募型
(KB1002BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロombo
受入機関	Japan Sri Lanka Technical & Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要 (事業内容等)	5S・カイゼンの普及や経営者同士の交流の場作りなどを行う、AOTSの日本研修を受けたスリランカ人の同窓会が母体の組織		
派遣期間	2017年9月28日 ~ 2017年12月5日		
所属先	福岡女学院大学		
所属部署	人文学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・スリランカ資本のホテルで、各部署の基本業務を学び、サービスや設備への改善・考案 ・スリランカ資本の旅行会社で、ツアー資料の翻訳および外国人観光客の動向調査など
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1)スリランカのホテル業界、観光業界について、運営する側と従業員側の両方から学びを深める。受入機関が採っている集客戦略と現在抱えているもしくは今後見込まれる課題を把握する。 2)受入機関のマーケティング活動に参加し、新しいサービス開発のための調査や情報収集の方法を学ぶ。可能であれば、サービスの提案を最低2つは行う。 3)ビジネス場面での対人コミュニケーション能力を向上し、人脈構築スキルを身につける。 4)スリランカの魅力を伝えていける人材になるため、スリランカの文化、風習について理解を深める。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1)マネージャー側・従業員側からと、多角的にホテル産業を見つめることができた。最終的に、発見したホテルの課題に対して提案した改善案は、GMと各部署のマネージャー陣に評価された。 2)新しいサービス案を2つ提案し、1つはすでに実施段階、もう1つは今後採用される予定。 3)部署関係なく多くの人と積極的にコミュニケーションを図り、互いに信頼し合える関係を築けた。 4)職場以外でも活発に現地の人と交流をし、スリランカ文化に浸り、十分に理解することができた。

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	<ol style="list-style-type: none"> 1)環境の変化(学生→インターン)に最初はストレスを感じ、体調を崩してしまった。 2)学生であること、ホテル産業での就業経験がなかったこと、インターンシップ期間が短かったことで、奥深くまで仕事内容を学ぶことができなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1)受入機関や在スリランカの日本人の方々に助けをもらい、その後は仕事も私生活も充実した。 2)できることを最大限に頑張り、結果を残すことができた。



ハウスキーピングの仕事学ぶ。



レストラン部門で実際にルームサービスのオーダーを受ける。

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	
向上した もの	<p>1)異文化理解 積極的に現地の文化に溶け込んだ。自分にとって常識外のことが起きたり、嫌な思いをすることもあったが、それを受け入れ理解することを通して、人々とより通じ合うことができた。</p> <p>2)積極性 自分のしたいことは何でも伝え、その仕事をさせてもらえるように努力した。 疑問に思ったことや知りたいことも積極的に質問した。そのおかげで同僚や上司も、積極的かつ親切になんでも教えてくれるようになった。</p>
向上しな かったも の	<p>1)現地語(シンハラ語) スリランカでは英語が通じるため、現地語の練習は後回しになった。</p> <p>2)現場での即戦力 期間が限られていたこともあり、基本的なことの学習に時間を費やしたため。</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）	
<p>異国の地で外国人(日本人)、しかも学生という身で乗り込み、全て一からのスタートという刺激的かつハードな経験のおかげで、海外で活躍する上で不可欠な忍耐力、精神力が備わった。</p> <p>また、現地の人と上手にコミュニケーションを取ることで、帰国後も良好な関係を続けている。こういった人脈構成能力も、今後のキャリア開発に活かしたい。</p> <p>将来、ホテルもしくは旅行会社で働きたいと思っていたが、インターンシップを通して観光開発に興味を持った。卒業後は大学院もしくはカレッジへ進み、観光開発学、マーケティングを学ぶ予定。観光振興国であるスリランカのホテルと旅行会社で得た経験や知識は、将来観光産業で働くために大いに役立つと思う。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは配属されたホテルで、各部署の業務を理解した。彼女の意見やアイデアは評価され、今後採用される予定である。2つ目の配属先の旅行会社では、どのように旅行日程を作るかなどを学んだ。</p> <p>インターンは活発で友好的かつ好意的で、積極的にスリランカの観光産業の現状についての理解に徹した。またマネージャーから受け入れられるような提案をするなど、独創力を持っていた。</p>	



ホテルのマネージャー陣に向け
新しいサービス提案のプレゼン



受入機関で最終報告会

インターンシップ報告書

提案型
(TA1011BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	ネゴンボ
受入機関	Ceylon Foods Exports (PVT) Ltd		
受入機関概要 (事業内容等)	エビ、カニ、イカを中心とした水産物の加工及び販売 設立 2007年 社員数 90名		
派遣期間	2017年10月29日 ~ 2018年1月27日		
所属先	(株)交洋		
所属部署	第三営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関工場にて生産立ち会い。 ・スリランカ各地の魚市場や他工場を訪問し、情報収集。受入機関に得た情報をフィードバックし、新規アイテム開発の可能性について協議。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 受入機関の事業内容把握及び関係強化。 2) スリランカについて国の概要と、水産物を中心としたスリランカ産品の情報収集・発掘。 3) 英語力の向上。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 受入機関の生産品とその生産工程、社員それぞれの役割など理解できた。仕事外でも交流を深め、受入機関との良好な関係が築けた。 2) スリランカの人々の国民性、文化、商習慣など概ね把握できた。水産物以外にも、農産物や紅茶にまで興味の幅を広げ、積極的に情報収集できた。 3) 未だ努力が必要なレベルだが、向上したと感じている。受入機関で日本の需要や市況を伝えたり、他工場訪問の際など必要最低限は英語で伝える事ができるようになった。

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	<ol style="list-style-type: none"> 1) 英語が通じない。水産業に従事する人々は現地語しか話せない人が多い。 2) スリランカの商習慣の1つ、知らない人からの電話は応答しない、メールの返事が返ってこない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) この困難に直面したのは、主に魚市場や漁場に行く時が多く、これらの場所を訪問する際は受入機関の英語が話せる方に同行をお願いした。 2) 調査したい案件について詳しい人物を受入機関やJETROに紹介してもらい、その人物づてに更に人脈を広げて情報収集に役立てた。



コロンボの魚市場



地元漁師と地引網漁を体験

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	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・自ら考え、能動的に行動する力 興味、関心などを受入機関やJETROの方々に話し、協力を仰ぐなど、積極的に他に働きかける事が出来た。 ・異文化を理解し、柔軟に対応する力 商習慣や宗教上の考え方などを理解した上で、話をしたり協働する事が出来た。 ・英語力(リスニング、スピーキング) 満足できるレベルではないが、時間が経つにつれ向上した事を体感できた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・交渉力 情報収集が主目的であった為、具体的な価格交渉など一歩進んだビジネスの話は出来なかった。 ・高度な英語力 受入機関や他企業の方と議論になった際に、相手を納得させる説明が出来ず、諦めてしまう場面があり、自分の英語力不足を実感した。
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）	
<p>今回のインターンシップで海外の企業、工場を視る際の基準を作る事が出来た。今後、他の国に行った際には日本やスリランカと比べて優れている点、劣っている点など気づく為の下地が出来た。またスリランカは、水産・農産原料や製品の供給先としてだけでなく、物流拠点としての魅力もある事が分かったので、社内に展開し、所属先の海外展開促進に繋がりたいと思う。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンと3ヶ月過ごす事が出来て嬉しく思う。インターンシップ期間中、我々の事業と日本向けに輸出している製品を中心に知識を得られるように促した。また、彼は日本向けに輸出可能性のある農水産物の会社を積極的に探し、訪問していた。彼は優しさや親しみやすさに優れた日本人で、仕事には細心の注意を払う人物だと分かった。スリランカの文化に簡単に解け込み、職場内外でたくさんの友達を作っていた。私たちが彼との時間を楽しんでいたのと同じくらい、彼も私たちの生活を楽しくしてくれたと信じています。今後の健闘をお祈りします。</p>	



トリンコマリー商工会議所との
ミーティング



最終日受入機関とミーティング

中華人民共和國

インターンシップ報告書

提案型
(TA1003BA)



派遣国	中華人民共和国	派遣都市	シャンハイ
受入機関	橋本環境設備商貿(上海)有限公司		
受入機関概要 (事業内容等)	ポンプ、濾過システム、管工機材の販売		
派遣期間	2017年9月20日～2018年2月14日		
所属先	(株)ダイレオ		
所属部署	東京支店営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 温浴施設の設備調査 ・ 受入機関との同行営業 ・ 通関業務のサポート ・ 受入機関及び所属先の商品説明会開催
--------------------	---

状況	
目標	<p>受入機関でのインターンシップを通じ、以下の目標達成を目指し、今後所属先の中国進出に必要なノウハウやスキルを習得すること。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中国の温浴事情を調査して、「中国の温浴文化」と「日本の温浴文化」の相違点を現地で学ぶ ・ 中国のビジネス習慣や価値観を理解する ・ 中国語でのコミュニケーション力を向上する
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中国では3年前から温浴施設が急激に増えている為、情報収集も難しい環境で温浴事情、温浴文化に関する調査が出来た。 ・ 中国でのビジネスはスピード感があり、その中で業務に携われた事は自信となった。 ・ 中国語教室へ通い語学のスキルアップを行った。

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	上海では世界で2番目に外国人が多いと言われ、中国語を使わなくても生活できる環境が整っていたため、語学のスキルアップが疎かになった。
対処方法	日本語が話せない中国語教室へ通い語学のスキルアップを行った。 中国語の標準語以外にも上海語の指導もしてもらい会話の幅を広げる事が出来た。

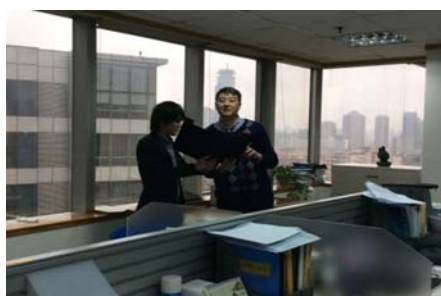


自社商品の説明会



温浴施設へ訪問

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	
向上したもの	受入機関の業務に実際に携わり、お客様からの依頼変更やプロジェクトの進行もスピード感のある中で対応できるスキルを身に付ける事が出来た。 また、通関業務の知識が豊富な受入機関から得た情報は、今後の業務に活かせるので、貴重な経験となった。
向上しなかったもの	施工現場最中の温浴施設を見学する機会が無く、受入機関が取り扱うポンプの施工技術などの知識を吸収する事が出来なかった。
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）	
<ul style="list-style-type: none"> ・今回のインターンシップを通じて所属先が取り扱う温浴商材、介護商材の需要は中国にある事ことを確認することができた。特に日系企業の温浴施設が中国で100店舗を目指すという情報があり、今後中国における業務展開をより積極的に行っていきたい。 ・インターンシップで得た人脈を武器に、学んだ知識や経験を活かし、中国支店の設立ができるよう、グローバルに活躍したい。 ・温浴施設の設備の面では中国製商品の良い所も柔軟に取り入れ、開発した所属先の新商品を世界に広めて行きたい。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>中国で温浴施設が流行り始めた事は事実であり間違いなく今後伸びる市場であることは、インターンが肌で感じる事ができたと思う。インターンの所属企業は自社製品を中国に広めていきたいので、インターンの今後の活躍を期待すると共に、私も引き続き協力していきたいと思う。インターンから得た情報は受入機関にとっても刺激になる事が多く、今後の営業に活かせるので、感謝している。</p>	



日常業務風景



温浴施設内

メキシコ合衆国

インターンシップ報告書

提案型
(TA1018BA)



派遣国	メキシコ合衆国	派遣都市	ケレタロ
受入機関	Hormesa Mexico S.A. de C.V.		
受入機関概要 (事業内容等)	工業炉の設計、製作、販売、補修		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2018年1月31日		
所属先	北陸テクノ(株)		
所属部署	総務部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・メキシコ国内に展開している日系企業(casting関係)リストの作成 ・日系企業のアポ取り、訪問、事業展開状況についてのヒアリング ・日系企業訪問時の通訳及び議事録の英訳および受入機関への報告
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.メキシコにおける鑄造業界の市場及び工業炉製品について理解する 2.メキシコにおける商習慣、ビジネス文化の理解 3.異文化理解(メキシコの住居環境、食文化、国民性等) 4.英語力及びスペイン語力の向上
達成状況	<p>1.広範囲に渡って出張し、企業を訪問、話を聞かせて頂くことで、この市場について理解することができた。また、受入機関の炉体搬入工事等に同行することで、製品についても理解を深めることができた。2. 企業訪問を通して、日本人とメキシコ人の時間的感覚の違い、転職に対する考え方の違い等を把握することができた。3.実際に住み、現地の人と関わることで、現地の気候や、食文化について理解できた。4.通訳、翻訳業務を通して、英語で専門用語を理解できるようになった。スペイン語については、日常会話では挨拶といつかの単語を使えるまでに留まったが、炉体納入前チェックシートのスペイン語化を通して専門用語の習得はできた。</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>交通手段の手配</p> <p>受入機関と一緒に行動する際は問題なかったが、受入機関が休みの期間等に、所属先から依頼され一人での行動を余儀なくされた際に苦労した。(タクシーは週単位で契約していたが、利用できる範囲に制限があったのと、他の顧客に対応していると利用できないこともあった。)</p>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・バス、タクシー、UBERを組み合わせ利用し対応した。 ・事前に必要になるであろうスペイン語はメモして、必要な際はそれを見せて理解してもらった。 ・客先には事前に説明して、遅れる際もこまめに連絡して理解を得られるようにした。



受入機関会議室にて資料作成



客先打合せ(商談中)

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	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・工業炉の専門知識: 現地で実際に工業炉の設置に立ち会うことで、工業炉の種類や仕組み、使用部品等の専門知識を獲得することができた。専門用語については、英語・スペイン語共習得することができた。 ・情報収集能力、分析能力: 多くの日系企業を訪問・ヒアリングを行うことで、メキシコにおける日系企業の事業展開状況、地域分布等の情報を収集し、今後の事業展開に活かすべく情報分析ができた。 ・英語のスピーキング能力: 受入機関とのコミュニケーションを通して、英語力の向上を図ることができた。
向上しなかったもの	<p>スペイン語のスピーキング能力: メキシコの現地語はスペイン語であるが、今回のインターンシップの仕事上では、客先訪問時は日本語、受入機関とのコミュニケーションは英語を使用していたため、スペイン語を使用する機会がほとんどなかった。私生活の中で、少しずつ勉強はしたが、十分に時間を割くことができず、期待していたよりは、スペイン語能力を伸ばすことができなかった。</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）	
<p>今回の経験を活かし以下のことを踏まえて、今後所属先がメキシコ現地で自社製品の製作を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回訪問した受入機関の委託業者を利用して、炉体の製作を行う。 ・納期遵守に不安があったことがわかったので、各部品の製作日程を作成し、日々、日本人が工程を管理する。 ・メキシコ人は、できないとは絶対に言わないので、客観的に工程を管理して、可・不可の判断をする。 ・日本で手に入る材料、手に入らない材料を見極め、材料の日本からの輸入を判断する。 ・メキシコでは材料は比較的高価ということが分かったので、コストの面からも、輸入品目を検討する。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンの所属先と我々はもともと提携関係にあったが、今回、インターンが我々と共に働くことで両社にとってより良い関係が築けたのではないかと思う。今後、メキシコでの現地製作を始めるにあたり、彼の経験を活かして、彼の所属先と連絡を頻繁にとり、連携を深めたい。</p>	



工業炉据付後試運転立会



工業炉据付工事立会

モルドバ共和国

インターンシップ報告書

提案型
(TA1016BA)



派遣国	モルドバ共和国	派遣都市	キシナウ
受入機関	Carbon Finance Unit (CFU), Ministry of Agriculture, Regional Development and Environment		
受入機関概要 (事業内容等)	クリーン開発メカニズムや環境に関するプロジェクトの受け入れ・実施に関する政府機関		
派遣期間	2017年10月3日 ~ 2017年12月29日		
所属先	(一財)日本気象協会		
所属部署	防災ソリューション事業部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関ならびに水文気象局、降雹対策局を通し、モルドバにおける気象や環境に関する現状の調査、ニーズの把握などの情報収集を行う。それらの情報を元に現地で必要とされるサービスの提案や意見交換を実施する。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関及び現地関係機関を通じた政府系機関・国際機関との人脈や協力関係の構築 日本並びに所属先での環境プロジェクトに関する取り組みや技術の紹介 現地ニーズと所属先技術のマッチング検討及びモルドバへの技術展開時の課題整理 英語を用いたコミュニケーション能力の伸長
達成状況	<p>1. 当初の予定より訪問する機関が少なくなったが、概ね達成できた。 2. 相手(政府系機関、大学等)の興味に応じて日本での法制度や実際に運用されている事例を取り上げて紹介することができた。 3. 所属先の技術により解決可能な課題については提案できたが、予算や既存のシステムを考えると、実現性の高い提案とは言えないものもあった。 4. ボキャブラリー不足で言葉に詰まることもあったが、自分の意見や専門とする分野における議論等を行うことができた。</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"> 当初の提案に際し、内容が世界銀行等による既存の支援プロジェクトと一部重複していた点。当初プロジェクトの詳細を知らされていなかったため、提案相手にとって不要な提案をしてしまった。 モルドバ政府が進める省庁再編の遅れによる関係機関訪問の延期・中止。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 過去のプロジェクト一覧を確認し、その中から特に関係の深いものについて報告書を通読した。具体的な目的・実施内容を確認し、それらの目的と矛盾せず、さらに発展に寄与するような提案ができるよう継続して取り組んでいる。 訪問先となる機関のトップが任命されていない状況が続いたため、受入機関の方や英文ニュースを通じて定期的に省庁再編に関する情報を入手するよう心掛けた。



ワークショップでの聴講の様子



ロシア語の文献について説明

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

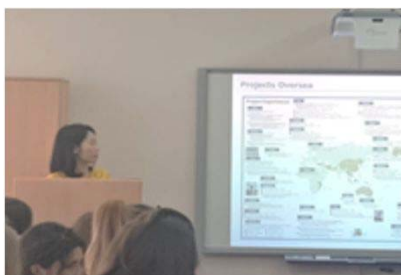
向上した もの	<ol style="list-style-type: none"> 1. 英語でのコミュニケーション能力: 海外における基本的なビジネスマナーを始め、提案や講義で使用する資料の作成能力や実際の口頭での説明能力が向上したと感じている。特に英文メールや文章でアウトプットする速さが向上した。 2. 派遣国とその周辺における政治的背景、経済的動向の理解: モルドバは日本から遠く、派遣前は入手できる情報が非常に少なかったが、実際に現地に滞在する中で、受入機関の方との会話や英語で入手できる情報を通してモルドバの現状・動向や、日本に対する印象を客観的に理解することができた。 3. 行動力: 知らない環境や人の中で相手に飛び込んでいく積極性が身に着いた。
向上しな かったも の	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地語(ルーマニア語): 現地では受入機関のスタッフとの会話はすべて英語で行われ、彼らの知人も主に英語が話せる方を紹介してもらったが、教育を受けた年代やルーツによっては全く英語が話せない人も多い。ある程度の単語は聞き取れるようにはなったが、自ら文章を組み立てて話すまでには至らなかった。 2. 交渉力: 実際の交渉の場に立つ機会がなかったため、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)

1. 今回の経験から、他国に向けた提案を行うにあたっての事前調査(技術の動向、政治的背景、法律、既の実施された支援プロジェクト等)の重要性を強く認識した。提案する側の意図だけではなく、真に相手のニーズに沿った提案を心掛けること、また、提案する相手に対して敬意を持って話し、優位性を示すための安易な比較を行わずに聞き手に耳を傾けてもらうことで、より良好な信頼関係を構築できると感じた。
2. 政府系機関として働くことの難しさを断片的ではあるが知ることができた。内政・外政の動向により大きく左右され、省庁再編時には閣僚や組織のトップが正式に任命されず、物事が承認されない事態が発生していた。また、新大臣に各機関の活動の必要性を説明し、必要な予算や人員について理解を得る必要が生じていたが、そこで適切なアプローチを行うことでビジネス展開の可能性があると感じた。
3. 欧州における気象機関の動向(警報システムの統一、技術的相互協力)について知ることができた。

5. 受入機関のコメント

インターンは新しい環境や状況に対する適応力が高い。また、穏やかであるが十分力強い人格を有している。また、一般的に日本人は自国内で閉じていることが多く、海外で様々な障壁に直面することが多いので、このインターンシップを通して日本国外におけるライフスタイルを学ぶ良い機会になったのではと考えている。



現地国立大学での日本紹介



セミナーでの意見交換の様子

©本事例集に掲載の内容を無断転載することを禁じます。