

平成 28 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



経済産業省

HIDA

JETRO

平成 29 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 28 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（HIDA）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 29 年 3 月

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

派遣実績

派遣国別インターン派遣人数

	公募型	提案型	合計	本誌掲載番号
カンボジア	2	1	3	1-3
インドネシア	6	1	7	4-10
マレーシア	1	0	1	11
ミャンマー	2	3	5	12-16
フィリピン	6	1	7	17-23
タイ	5	1	6	24-29
ベトナム	20	2	22	30-51
インド	15	2	17	52-68
ネパール	0	1	1	69
スリランカ	3	0	3	70-72
ボリビア	1	0	1	73
チリ	0	1	1	74
エクアドル	1	0	1	75
ペルー	2	1	3	76-78
モルドバ	0	1	1	79
セルビア	1	0	1	80
合計	65	15	80	

(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

カンボジア王国

1. Ministry of Commerce (MOC), General Directorate of Trade Promotion
2. AEON (Cambodia) Co., Ltd.
3. Creative Diamond Links Co., Ltd.

インドネシア共和国

4. PT. Adaro Power (1)
5. PT. Adaro Power (2)
6. PT. Adaro Power (3)
7. PT. Baba Rafi Indonesia
8. PT. Setsuyo Astec
9. PT. BRecruit Indonesia
10. KADIN Indonesia (Indonesian Chamber of Commerce and Industry)

マレーシア

11. Invest KL Corporation (IKL)

ミャンマー連邦共和国

12. Republic of the Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI)
13. KMD Co., Limited (Myanmar)
14. Shwe Yamone Manufacturing Company Ltd.
15. Forval Myanmar Co., Ltd.
16. Myanmar Polestar Travels & Tours Co., Ltd.

フィリピン共和国

17. Board of Investments (BOI)(1)
18. Board of Investments (BOI)(2)
19. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (1)
20. Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) (2)
21. Nomura Research Institute Singapore, Pte. Ltd., Manila Branch
22. Konstruktura Centro, Inc.
23. EMS Components Assembly, Inc.

タイ王国

24. Thai-Nichi Institute of Technology
25. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (1)
26. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (2)
27. Sasin Japan Center, Sasin Graduate Institute of Business Administration of Chulalongkorn University (3)
28. Advanced Integrity Co., Ltd.
29. Asia Alliance Partner Co., Ltd.

ベトナム社会主義共和国

30. Quang Ninh Investment Promotion Agency (IPA)
31. Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI)
32. Business Startup Support Center (BSSC)
33. Hanoi Seaproducts Import Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi)
34. Vietnam National Satellite Center-Vietnam Academy of Science and Technology (VNSC)
35. VASEP Training and Trade Promotion Center (VASEP.PRO) - under Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers
36. Vietnam Leather and Shoes Research Institute (LSI)
37. Danang Investment Promotion Agency
38. IVS Co., Ltd.
39. FECON Corporation
40. Duy Tan Plastics Corporation
41. B&Company Vietnam Company Limited
42. VTCO Investment Company Limited (1)
43. VTCO Investment Company Limited (2)
44. SCC Viet Nam Co., Ltd.
45. Niconicoyasai., Ltd.
46. Grant Thornton (Vietnam) Limited
47. Global Logistics Service Co., Ltd. (GLS)
48. Dien Quang Lamp Joint Stock Company
49. Shinshu NT Co., Ltd.
50. IVS Co., Ltd.

51. The Vietnam National General Export Import Joint Stock Company No.1
(GENERALEXIM)

インド

52. Shingo Institute of Japanese Management
53. Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station) (1)
54. Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station) (2)
55. Katare Corporate Services Private Limited
56. Institute of Livelihood Research and Training (1)
57. Institute of Livelihood Research and Training (2)
58. Institute of Livelihood Research and Training (3)
59. Mahavir International Foundation Trust
60. Nichi-In Software Solutions Private Limited
61. GIIP India Accounting and Advisory Private Limited
62. Nihon Technology Private Limited
63. Maharani Innovative Paints Private Limited
64. Infobridge India Private Limited
65. ZOVAMO Ventures Private Limited
66. IJ Kakehashi Services Private Limited
67. Nihon Technology Private Limited
68. Confederation of Indian Industry (CII)

ネパール連邦民主共和国

69. Kathmandu University

スリランカ民主社会主義共和国

70. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (1)
71. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (2)
72. Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA) (3)

ボリビア多民族国

73. Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX)

チリ共和国

74. TecAgroMed SPA.

エクアドル共和国

75. Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)

ペルー共和国

76. Cámara de Comercio e Industria Peruano Japonesa (CCIPJ)

77. San Fernando S.A.

78. Sociedad Nacional de Industrias (SNI)

モルドバ共和国

79. Carbon Finance Unit, Ministry of Environment

セルビア共和国

80. Serbian Development Agency (Razvojna Agencija Srbije)

カンボジア王国

インターンシップ報告書

(KB1028BA)



派遣国	カンボジア王国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Ministry of Commerce (MOC), General Directorate of Trade Promotion		
受入機関概要 (事業内容等)	商業・貿易を管轄する省 (企業登録、貿易関係書類や貿易統計等)		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2017年1月13日		
所属先			
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	カンボジア王国産農産物の対日輸出の振興 特に、日本のマーケット情報を現地企業家や生産者に周知すること。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> カンボジア王国の経済状況、市場動向、法整備、ビジネス環境を理解する。 日本向けに農産物を既に輸出している企業を調査し、市場開発の秘訣を省内に共有する。 日本向け輸出についてのセミナーを現地企業家や生産者向けに実施する。 英語でのコミュニケーション力を向上させる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> ○ セミナーへの参加、省内の輸出関連部門への聞き取り調査等で理解を深められた。 △ 現状日本向け輸出を実施出来ている企業が少なく、市場開発の為に十分な情報が得られなかった印象がある。 △ 地方州で1回セミナーを開催することが出来たが、2の調査内容が満足いくものではなかったため、共有できた情報にも限りがあると感じている。 △ 口頭でのコミュニケーションはまだ慣れず、メール等の媒体を利用して相互理解を図った。

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	受入機関のインターンシップ担当者出張が多く、また終始多忙のため、日常業務の指示が殆ど無かった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップの内容(日本の市場情報を周知すること)は決まっていたので、JETROに協力を仰ぎ自ら企業に連絡を取り、農産物の輸出に関して調査を行った。 ・事務所不在のことが多い担当者に対しては、メールで相談や報告を行ったが、返事が無いことも多かったため、催促も多かったです。 ・職場の同年代の同僚に協力してもらい、調査の内容を纏めたり、担当者とのコミュニケーションを円滑に進めるようにした。



MOC、日本ASEANセンター共催「CLMV(カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム)輸出力向上ワークショップ」で司会を担当



現地食品企業社長へ日本向け輸出に関する聞き取り

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・カンボジア王国におけるビジネス習慣(仕事の進め方等)の理解 締切に対する考え方や業務の時間配分の考え方に、日本の一般的なそれとはかなり乖離があり、カンボジアの人が仕事をする際に何を重要視するか等を学ぶことが出来た。 ・英語でのコミュニケーション 上司や同僚は流暢に英語を話すため、自身の英語での会話も、日本に居た時よりも微々たるものではあるが向上したと感じている。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の現業務で即戦力となること 受入機関の通常業務を与えられたわけではないので、実際の業務を経験しておらず、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)

このインターンシップ後、海外の大学院へ食料ビジネスの専攻で留学を予定している。将来に関しては、食料に関する貿易に関わる仕事をしたいと思っている。民間企業での業務経験に加えて、このインターンシップで経験、理解することが出来た貿易やビジネスにおける政府機関の役割を踏まえて、自身の今後のキャリアを選択していきたい。特に、発展著しい途上国のビジネス習慣や仕事の進め方をインターンシップで学べたことは、自身の働く場所の選択肢を日本以外にも広げることができ、有意義だったと感じている。

5. 受入機関のコメント

インターンは、「カンボジア王国産の農産物の日本向け輸出に関して、輸出の秘訣(特に、取引先をどう獲得するか)を探る」という課題に対して、自ら企業に面会の予定を取り調査を行う等自主性を発揮し、インターンシップに取り組んだ。輸出を実際に行えている企業が少ないため情報収集には苦労したようだが、日本向け輸出の秘訣を地方でセミナーを開催する形でアウトプットすることができ、また商業省内でも自身のインターンシップの内容を、同僚と共有していた。

加えて、貿易やビジネスに関するセミナーへの参加と運営者としての業務を担うことや商業省内の他部門への聞き取り調査を行うことによって、カンボジア王国のビジネス環境に親しんだ。

また、我々受入機関は、業務だけでなくインターンにカンボジア王国の風土や文化を知り、体験してもらうことも期待しており、インターンは休日も積極的に同僚と外出したり、結婚式に参加する等して、ビジネス以外の部分でもカンボジア王国に親しんだと感じている。



地方州での日本向け輸出に関するセミナー



商業省の同僚に対するインターンシップ報告会

インターンシップ報告書

(KB1093BA)



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)	カンボジア初のAEON、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。従業員数約630名(うち日本人社員は駐在員と現地採用を含め7名)		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月10日		
所属先	(株)オドック		
所属部署	人材サーチ部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	イオンカンボジア社のHuman Resource(HR)アドバイザーとして、採用ルートの開拓や就職説明会への参加、データ分析。採用に使用する会社案内・先輩インタビュービデオの製作、レジスタッフトレーニング用の教材ビデオの撮影・製作。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	カンボジアの人材ビジネスや採用(新卒・中途)活動、現地スタッフへの研修に関わることで、日本との文化・価値観の違いを理解し、所属先の研修コンテンツの作成ならびに現地拠点立ち上げのための情報収集、人脈の拡大を図る。
達成状況	自身が人事担当として人材紹介会社と提携することで、現地の人材レベルや課題などがクリアとなった。日本式のやり方を通すことがローカルにとっては魅力と映るわけではない現状もよく分かり、書類選考や面接業務を体験することで、評価の基準や観点も異なることに気づけたのは大きな収穫となった。

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"> 各人のタスクが不明確なので、業務の抜け漏れが多発した。結果、合同就職説明会の準備も前日もしくは当日に行うといった時間感覚の違いに戸惑うことがあった。 個人が自発的に意見・アイデアを出さない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> なぜ抜け漏れが発生したのかを一人ずつと話し合い、「誰が」「何を」するのかを本人の意志で決めてもらうようにした。ひとつひとつの業務の大切さを説明し、スケジュールリングをすることを提案し、「いつまでに」を意識してもらうことで抜け漏れが減少した。 信頼関係を築きながら、会議の場では役職が下の人から当てていくようにして、何が「やりたい」ではなく何が「好き」かを聞くようにした。アイデアも少しずつ出してくれるようになったので、良いものは即日もしくは翌日には実行するようになった。



参加した合同就職説明会



企画から試験実施まで携わった言語バッジ

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>物事を相手の理解度、納得しているかを確認しながら進める力： 保守的な部分があるので、新しいこと・変えることに明確な理由もないまま抵抗があった。まず自分でやって見せることで、便利であったり業務が楽になることを目で見せて、理解してもらうようにした。 理由や目的を説明し、逐次相手が納得しているかを確認し、独りよがりな業務を進めないように注意した。</p> <p>自発的に行動する力： 他部門の業務も手伝うなどし、人事に対しての意見をもらった際には改善案を提案するなど、信頼関係を築くことに注力した。結果、人事として各部門にスケジュールリングなどを依頼した際も、非常にスムーズに協力してくれた。</p>
向上しなかったもの	長時間の専門用語を用いての英語での会話。ディスカッションレベルでの語学力。

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>日本人同士なら分かるだろうという甘えが一切ない環境で、なぜ自分がこの事をやろうと思っているのかをゼロから説明する力は、どの国に行っても必要だと感じた。また、納期に関する考え方、業務に対する責任感が異なるので、いくつかのバックアップを取り業務を進めること、逐次確認もコミュニケーションのひとつだと捉えれば、スムーズに業務を運営することができた。</p> <p>カンボジアにおける人材ビジネスについて企業にヒアリングを行ったことで課題点も理解することができたので、所属先の海外進出において、どの分野にフォーカスするべきかを考える良い経験となった。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは専門知識を持っており、アドバイザーとして組織の中から改善活動にあたってもらったのは期待以上であった。インターンは、日本人幹部とローカルスタッフのパイプ役として、幹部からの要望や伝わりづらい内容をニュアンスを含めて動いてもらった。</p>	



ローカルスタッフからもらったアイデアを形に
 (サービスカウンターへFacebookページの掲示)



合同就職説明会に参加した様子

インターンシップ報告書

(TA1015BA)



派遣国	カンボジア共和国	派遣都市	プノンペン
受入機関	Creative Diamond Links Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	在カンボジアの日系・外資企業への人材紹介を行う人材紹介会社。日系ビジネスB2Bマガジン「カンボジア・ビジネス・パートナーズ」(WEB/フリーペーパー)の出版・配信も行っている。		
派遣期間	2016年12月14日 ~ 2017年1月28日		
所属先	(株)ピー・キューブ		
所属部署	制作部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	日系ビジネスB2Bマガジン「カンボジアビジネスパートナーズ」の記事取材・記事要約を行い、現地のメディア情勢を知るとともに日系企業の現地広告・PR状況調査を行い、カンボジアにおける製品・サービスの効果的なプロモーション方法を提案できるようになる。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	取材やヒアリングを通して、国内の主要マスメディア・マーケティング部門から情報収集、それぞれのメディアの広告特性を知り、また現地に進出している日系企業の製品・サービスのPRにおける方向性や成功事例などの情報を得ることで、カンボジアにおけるメディアを使った効果的なプロモーションを提案できる人材になる。
達成状況	カンボジアで一番人気のあるTV放送局MyTVをはじめ、現地放送局4社で取材・ヒアリングを実施、またカンボジアで最大の英字新聞プノンベンポスト、その他ニュースメディアにも取材を行った。またJETROプノンベン事務所の協力により、現地日系企業8社でPR状況調査を実施、カンボジアでの広告戦略や方向性などの情報を得た。また、現地広告代理店から現地に存在するメディア形態やTV局の視聴率や視聴動向など詳細なデータを入手した。当初の目標にしていた情報を入手したほか、取材・記事作成を通してカンボジアの政治・経済など幅広い知識を得ることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	現地企業への取材のアポイントメントにおいて、1週間以上前に一度決めたスケジュールであるにもかかわらず、取材先から直前の変更・キャンセルが度々発生した。社内で現地スタッフとのコミュニケーションがうまくいかない部分があった。
対処方法	スケジュールを変更・キャンセルされないよう、現地スタッフや協力者から取材先に働きかけてもらった。また、自分自身もこまめに取材先とやり取りを行うことで取材の意義を理解してもらった結果、優先して取材を受けてもらえるようになった。 社内でのコミュニケーションは、クメール語を勉強し積極的に使いながら話しかけたことがきっかけで円滑になり、業務を行う際にも様々な手助けをしてもらえるようになった。



カンボジアビジネスパートナーズ
記事取材(プノンベンポスト紙)



カンボジアビジネスパートナーズ
電子書籍化の全てのプロセスを担当

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	カンボジアの政治・経済・メディア・ビジネスなどの幅広い知識、メディア・日系企業へのネットワーク、文化背景・仕事観などの知識、英語でのコミュニケーション能力、クメール語能力、カンボジアにおけるビジネスでのトラブル対処能力、対人交渉術、ストレス対処能力など。取材などを通しての知識だけでなく、現地企業で実際に働くことによって改めてカンボジア人と日本人の仕事観の違いを認識したが、その上でどのようにすればうまく業務が進むかなど、ストレスを感じるだけではなく、冷静に建設的に対処できるようになった。
向上しなかったもの	なし。

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）	
所属先が現在カンボジアで放送している教育番組のプロジェクトで、インターンを通して得た知識・情報に加え、各メディアや日系企業とのつながりを基に、番組を通して現地で日系企業が効果的なPRを行うことができるような企画の提案及び実施を行っていききたい。加えて今回の受入機関とともに、今後日本とカンボジアを映像でつなぐ新たなメディア開発を行う予定。	

5. 受入機関のコメント	
<p>今回緊急事態により、インターンが派遣期間を短縮して帰国することになってしまったのは残念だったが、英語力を活かして毎日1本カンボジア国内のニュース記事の日本語要約作業を行い、WEBサイトの要約記事として掲載した。1月は他のスタッフとの連携も意識し、企業・TVメディアへの取材を順調に行うことができた。</p> <p>また、フリーペーパーの電子書籍化、YouTubeチャンネル立ち上げや、YouTube動画の企画・撮影・制作・公開といった一連のオペレーティングを担当し、受入機関のブランディング向上や、求職者の困り込みに貢献し、短い期間ではあったが弊社とインターン双方に取って良いインターンシップとなったと思う。</p>	



カンボジアビジネスパートナーズ
企画会議に参加



CDL社員全員の協力の下、PR動画を制作

インドネシア共和国

インターンシップ報告書

(KB1056BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア大手石炭採掘会社PT. Adaro Energyの子会社で発電事業を行う会社		
派遣期間	2016年9月15日 ~ 2016年12月3日		
所属先	住友重機械工業(株)		
所属部署	エネルギー環境事業部 海外営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドネシア国内の電力情報全般に関わる講義受講及びレポート作成 2. 石炭採掘現場及び石炭火力発電所の見学 3. 新規発電所の建設現場及び周辺地域にて行われているCSR活動の見学
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> ①IPP*市場における顧客ニーズを把握し、市場に対して実行可能な解決策を提供できるようになる ②ビジネスネットワークの構築とその拡大・強化 ③自身のキャリア開発 <p>*IPP = Independent Power Producer (独立系発電事業者)</p>
達成状況	<p>①と②について、受入機関内での講義受講・現場見学等を通じて多くの知識と経験が得られ、さらに人的ネットワークを構築することができ、より正確にインドネシアのIPPのニーズを把握することができた。</p> <p>③について、受入機関での業務に従事した事で、インドネシアの電力市場を発電事業者の視点で理解することができ、所属先の海外事業の更なる発展に貢献できるようになった。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	同じ受入機関へ派遣されたインターン3名の派遣時期が異なっていたため、全員が揃うまでの期間用意されていた教育プログラムを実施することができなかった。
対処方法	自主的に受入機関の社員とコミュニケーションをとり、先行して研究を開始した。受入機関に、今後インターンの派遣開始時期を合わせるように推奨した。



受入機関本社(ジャカルタ)事務所



炭鉱見学時の様子

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	異文化への順応能力 多くの商談や社外セミナーに出席することがあり、インドネシアの文化、商習慣の理解を深めることができた。
向上しな かったも の	現地語(インドネシア語) 業務に関わるコミュニケーションは全て英語で行われていたことにより、インドネシア語は砕けた場面での簡単な単語でのコミュニケーションに留まってしまった。
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか(社会人所属あり)、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか(学生・社会人所属なし)	
<p>・インドネシアのIPP事業者のビジネスモデルに適した設備及びサービスなどについて理解することができた。これらの知識を今後所属先での営業活動に活かしたい。</p> <p>・また、計画段階前から、新規案件の情報収集等を行える程の受入機関及び関連企業との関係を構築することができた。今後も密に情報交換を行い、インドネシアを始め東南アジアのインフラ事業及び各地域の発展に、計画段階から新規案件に取り組むことを目指していきたい。更には、インドネシアに限らず、東南アジア全域をはじめとした海外ビジネス全般でオールラウンドに所属先を代表し、海外事業の更なる発展に貢献できる人材になることを目指していきたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは電力及び石炭業界についてのレポート作成、各部門のスタッフとのディスカッション、発電所・炭鉱への訪問を通してインドネシアの発電事業への理解を深めた。積極的にスタッフとコミュニケーションをとり、インドネシアの電力市場に関する知識を深めていく姿を見るのは大変喜ばしく感じた。今後のより一層の活躍を期待している。</p>	



建設中新規火力発電所の現場
事務所での打合せ



インターンシップ最終報告会

インターンシップ報告書

(KB1065BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア大手石炭採掘会社 PT. Adaro Energyの子会社で発電事業を行う会社		
派遣期間	2016年 9月26日 ~ 2016年12月25日		
所属先	北陸電力(株)		
所属部署	研修センター	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IPP(インディペンデント・パワー・プロデューサー:独立発電事業者)事業各分野について学び、意見交換、レポート作成を行なった。 ・受入機関が計画中の案件について事業可能性調査に関するケーススタディを実施した。 ・BPI火力発電所、南カリマンタン炭鉱、チラタ水力発電所を視察した。 ・日本の電力事情等についてプレゼンテーションを行った。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>(1) 海外IPP事業に関する理解促進 IPP事業の事業スキーム、受入機関の事業運営方法に関し理解を深める。</p> <p>(2) 現地関係者との人脈形成 将来における所属先の海外事業進出を見据え、現地関係者との交流を通じ人脈形成を図る。</p>
達成状況	<p>(1) 実務者からの説明・意見交換、現地見学等を通じてIPP事業の全体像、事業運営方法、事業運営上のリスクとその対処方法等について理解が深まった。</p> <p>(2) インターンシップやプライベートにおいて日系企業駐在員など様々な人と交流し、現地関係者との人脈形成ができた。</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	<ul style="list-style-type: none"> ・語学について 受入機関では英語を通じてコミュニケーションを行っていたが、私自身が感じていた以上に英会話が上手くできず、現地の人とのコミュニケーションに不安を感じた。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・語学学校への通学 近所にある語学学校へ通学した。学生はインドネシア人が大半であり、現地の価値観に触れながら英会話を学ぶことができた。 ・積極的なコミュニケーションの展開 受入機関スタッフに度々質問・意見交換し、IPP事業の理解および英会話力の向上を図った。



受入機関スタッフとのディスカッション



発電所建設現場の見学

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・IPP事業に関する知識 IPP事業の事業スキーム、事業可能性調査、ファイナンススキーム、インドネシアにおける入札制度等、事業全体に係る業務内容・知識を習得することができた。 ・英語によるコミュニケーション能力 日常会話だけではなく、ビジネスにおける会話、また書類・書籍における専門用語の理解など、ビジネスに直結する英語力を向上することができた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語 プライベートを除き利用する機会が少なく、簡単な日常会話での使用に留まってしまった。今後は語学検定の受検も視野に入れて学習を継続したい。

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

(1)所属先の海外進出に対する貢献

所属先では海外IPP事業を始めとして海外事業には本格進出していないが、インターンシップで得たIPP事業に関する知識、英語を通じたコミュニケーション能力を活かし、担当部署への異動そして所属先の海外進出に貢献したい。

(2)自己のキャリア開発について

私自身にとって初めての海外生活であり、現地と日本の価値観の違いを認識することができた。今後海外でビジネスを行うことがある際は、異文化の違いを十分に認識するとともに積極的に海外へ飛び出し、様々な価値観や文化に触れてみたいと感じた。

5. 受入機関のコメント

インターンはインドネシアの文化と就業環境にたやすく慣れていった。周囲との素晴らしいコミュニケーション能力を発揮した。社内でのディスカッションにも活発に参加していた。ますますの活躍を期待している。



友人達とのパーティー



休日の様子

インターンシップ報告書

(KB1066BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Adaro Power		
受入機関概要 (事業内容等)	インドネシア大手石炭探掘会社 PT. Adaro Energyの子会社で発電事業を行う会社。現在は3つのプロジェクトを計画、運営、管理している。		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2016年12月27日		
所属先	(株)ダイレオ		
所属部署	企画開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・インドネシアの電力事情、受入機関の事業概要、IPPビジネス、炭鉱産業について指導を受け、報告書をまとめた。また、第7回パワー&エレクトリシティ・ビジネスカンファレンスに参加した。 ・BPI火力発電所を訪問し、土地収用、火力発電設備、CSR活動の概要について学んだ。 ・南カリマンタンのタンジュンへ出張し、炭鉱事業を行っているアダロ・インドネシア事務所と、炭鉱現場を訪問。安全についての取り組み、地形学、地形技術、環境に対する取り組み、石炭処理、CSR活動について学んだ。 ・チラタ水力発電所と太陽光発電所を見学し、設備の基本的な仕組み、送電方法、ドローンを使ったメンテナンスについて学んだ。 ・インドネシアの温浴事情やリハビリ事情に関する調査の一環として、チアテルの天然温泉施設を見学した。 ・発電所における技術、設備、運営・管理、炭鉱事業などについての調査、ディスカッション、プレゼンテーションを行った。
----------------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1.インドネシアについて学ぶ。 2.IPPビジネスや技術や設備について学ぶ。 3.大企業のシステムを学ぶ。 4.ネットワークを広げる。
達成状況	インドネシアのインフラ事情、特に電力事情について理解を深めることができ、IPPビジネスの流れや発電所の設備や運営についても学ぶことができた。大企業でインターンシップを行うことで所属先との違いにも気づくことができた。現地の友人もでき、インドネシアでの人脈も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	英語が聞き取れず、レクチャーをして貰っても理解するのが難しかった。
対処方法	英語教材を使用し、発音練習を行うことで段々と聞き取れるようになった。分からない単語については控えるようにして、後から調べることで理解していった。



ディスカッションの様子



発電所の建設現場見学

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・英語力:主にリスニングやスピーキングスキルが改善された。 ・異文化適応能力:現地で一人で難なく生活できるようになった。 ・遂行力:自分で目標を設定し、それに向けてどう進めて行くかを一から行うことで身に着けることができた。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・インドネシア語 <p>受入機関内では英語を使用する機会の方が多く、インドネシア語はあまり使わなかったため。</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）	
<p>インドネシアで3カ月間生活したことによって、海外に対する抵抗が少なくなった。海外で駐在することになったとしても、生活においては難なく暮らしていけると思えるほど自信につながった。インターンシップを通じてインドネシアの企業に対する先入観などを取り除くことができ、インドネシアでどのようにビジネスを行っていくかを考えるのに良い経験となった。これらの経験を活かして、所属先の海外事業部をどのように進出させていくべきか考えていきたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>本業とは異なる業種であり、分からないことが多かったと思うが、しっかりとインターンシップに励んでくれた。今回の経験をインターンのキャリアに活かし、インドネシアでもインターンの所属先の事業を広げ、活躍することを応援している。</p>	



発電所見学



社内イベント(フットサル大会)

インターンシップ報告書

(KB1035BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. Baba Rafi Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	ケバブ販売のアウトレット・フランチャイズビジネスを展開。展開規模は国内1,200店舗以上、海外8ヶ国40店舗以上。		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年1月19日		
所属先	富士通(株)		
所属部署	公共営業本部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・総務部、販売物流部、フランチャイズ開発部、ブランド部、HR部とスラバヤ支社を回り、各種業務を担当した。現地企業の組織体系、企業活動だけでなく、インドネシアの文化・商習慣を体感、理解することができた。 ・日本のから揚げ市場や移動販売市場の調査を行い、受入機関に報告した。 ・フランチャイズビジネスに係るセミナーや展覧会に参加し、業界への理解を深めた。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドネシアの文化・ビジネススタイル・商習慣を理解し、現地におけるビジネス推進のノウハウを会得する。 2. IT活用の現況調査を行い、新規ビジネスの開拓余地を探る。 3. インドネシア社会の実態把握と市場動向調査。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. インドネシア人の行動特性とインドネシア企業の組織特性が分かり、インドネシアにおけるインドネシア企業及びその従業員と円滑に業務を推進するイメージが持てた。 2. インドネシア企業に対するIT活用提案においては、効率化(コスト削減)ではなくイノベーション(売上拡大、雇用創出)提案が求められることに気づくことができた。 3. インドネシア市場での成功には、顧客または消費者として若年層をいかに取り込めるかが重要であることが分かった。

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	お互い第二言語(英語)を介してのコミュニケーション、あるいはこちらの不十分なインドネシア語でのコミュニケーションでは、どうしても100%の意思疎通を図ることができなかった。そのため、業務推進において期日を守れなかったり、抜け・漏れが発生することが少なくなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ホワイトボードやノート、パワーポイントを使った図解での相互理解 ・メールやSMS(文字化)の併行活用 ・抜け・漏れを前提とした早期着手と早期依頼



市場調査レポートの報告



商談成立時の記念撮影

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・口頭だけではなく図解、文字、ボディランゲージを使ったり、英語だけではなく現地語を織り交ぜたり、相手の言いたいことを察する等、総合的なコミュニケーション力が向上した(言語力の差、知識の差、理解度の差を埋めようと試みる中で身についた)。 ・異なった文化的背景、民族性、嗜好性を持つ様々な人々との交流を通して、多様性を受容する力が向上した。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・周囲を巻き込みながら業務を推進する力は向上しなかった。できるだけ自分一人で完結させた方がスムーズに事が運ぶと判断し、実行することが多かったため。 ・計画性は向上しなかった。段取りを組んでも交通事情や急な予定変更等により、計画通りにいくことが少なく、計画を重要視しなかったため。 ・インドネシア市場における新規開拓や事業拡大戦略立案・実行のノウハウは得ることはできなかった。受入機関の事業は優れたビジネスモデルを基盤に非常に軌道に乗っており、言い方は悪いが、ある程度放っておいても事業は拡大し、またその拡大はトップの人脈によるところも大きかったため。

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)

- ・公私含めて自身初の海外生活であり、苦労の連続であったが、最終的には適応できたことで度胸、忍耐の面で自信となった。精神面で鍛えられたことで、今後の業務で直面する苦難を乗り越える際の糧としたい。
- ・今回培ったコミュニケーション力は、今後加速するであろうダイバーシティの中で、海外のみならず日本国内で従事するにあたって、円滑なビジネス推進に大いに役立つと考える。
- ・グローバル化の中で語学力向上は必須であるが、今回語学力不足を痛感したことで、今後の外国語学習へのモチベーション維持に繋がると考える。また、学習方法についても改善する必要性に気付けたことで、学習効果の改善が望める。
- ・海外展開を見据えた所属先の製品・サービスの開発において、今回の経験を共有することで貢献したい。

5. 受入機関のコメント

このインターンは、期待通りの高い職業倫理を持っていた。また、型にとらわれない分析的思考と良識的な判断に基づく問題解決力を有し、かつ彼は自分の考えを他者が容易に理解できる形で共有してくれた。また、全てにおいて文化的背景の違いをよく考慮し、我々にはない視点で意見を述べてくれた点を評価したい。

彼は今回の経験を活かし、海外ビジネスの現場においても積極的に様々な人々と交流を図り、うまく対応していくことだろう。



調理体験時の様子



業務風景 (スラバヤ支店)

インターンシップ報告書

(KB1077BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. SETSUYO ASTEC		
受入機関概要 (事業内容等)	三菱電機製品を中心としたFactory Automation (FA) 機器販売。FAシステム、受配電設備エンジニアリング。オフィス事務機器販売(コクヨ)。部品材料調達販売。		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月24日		
所属先	前田硝子(株)		
所属部署	海外事業部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	オフィス事務機器販売部門にて実際の業務を通しながら、①顧客訪問(会話の進め方、プレゼン方法)、②提出書類作成(見積書・提案書作成方法の見学)、③貿易実務(インコタームズ等の貿易用語)について学ぶ。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・海外と日本の考え方の違いを学び、グローバル感覚を養う。 ・市場調査および販売に向けたプランニング業務を通し、マーケティングスキルの向上を目指す。 ・様々な国籍・業種・立場の人に会い、商習慣や価値観を学ぶと共に今後の人脈作りを行う。 ・商談を通して自身の対人交渉能力の向上を目指すと共に、見積書などの必要書類の作成方法を学ぶ。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・提案する家具や、お客様の要望を聞く中で、考え方や生活習慣を学ぶことが出来た。非日系の顧客に会う機会が少なかった為、日本人と外国人の考え方の違いについては考えることがあまりできなかった。 ・対象の顧客によって「どんな方法でアプローチをするべきか」、「相手によって話し方を変える」ということを学んだ。 ・また、業種柄、セミナー参加によって、様々な分野・立場の人と知り合うことが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・新規訪問に向けた電話アポイントメントがとりにくかった。 <p>現地語及び英語がそこまで得意ではないので、相手が日系企業であったとしても、最初に対応して下さる現地スタッフから日本人へ繋いでもらえなかった。また、「日本人とお話できますか」と聞いても、不審がられて繋いでもらえないことが多々あった。</p>
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・メールにて訪問を依頼 ・商品チラシを作成 ・セミナー等を通して知り合った日本人に向けて、訪問のアポイントメントや商品紹介を実施。



現場チェック



商品個数、傷チェック

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易知識 木製商品や作りが単純な商品については関税が高かったり、商品を出荷する際の書類の形態一つで税金が大幅に軽減されるということを知った。 ・対応力 案件を通して、「次にどのような事をしなければならないのか」、「何をすべきなのか」を上司に逐一尋ねなくても、自身で考え、実行することが出来た。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・積極性 顧客訪問等を自身が積極的に行う事は少なく、依頼されたり案件をもらうことによって対応していることが多かった。特に、電話での新規訪問アポイントにおいては一度断られて減入ってしまい、次に電話をかけるのが億劫になってしまった。また、アプローチ方法を変えても上手く行かなかったのも、もう少し違った対応策を講じるべきだったのではないかと感じる。

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

日系企業においては、現地スタッフを雇う上での接し方や日本人がしなければならない対応について知ることが出来た。特に言語面においては、「英語さえ話せればコミュニケーションはとれる」が、やはり現地語を少しでも話せる方がスタッフも上司に話しかけやすいように感じる。所属先に対しては、この言語の部分がいかに大切かを伝えることが出来る。

また、現地では1~2年で会社を辞めて他の企業に所属するという人も少なくない。長く居てもらうにはどうしたらよいかを考える必要がある。そして、再就職する人が多い中で、新人教育はないがしるにされやすい。教育面や体制面での対応について、実際に感じたことを伝えることが出来る。

インドネシアにおける貿易ルールについて帰国までに勉強会を設けてもらう予定なので、実際にインドネシアに展開する際の貿易ルールの調べ方や基本知識を活かせるのではないかと考える。

5. 受入機関のコメント

日本人インターンの受入は、日系顧客ビジネスを行っている関係で顧客接点を担ってもらい、受入機関として現業にプラスになる部分が多かった。今回で3回目の受入であるが、インターンや受入機関側に対してHIDAからのサポートがしっかりしているので、安心して受入が出来る。また、この制度は今後海外に進出していきたい企業にとって大変有意義な制度であり、海外進出への足掛かりになると感じる。

仕事に関わるローカルスタッフに対しては、普段の仕事を通じて日本的な仕事の進め方を教えてもらった。また、顧客と接してもらうことにより、事業面でプラスになった。ローカルスタッフも日本人インターンと一緒に仕事を行う事により、日本文化や日本企業への興味が強くなり、相乗効果が生まれたのではないかと感じている。



営業・管理・配送チームとの打合せ



書類・プレゼン資料作成

インターンシップ報告書

(KB1095BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	PT. BRecruit Indonesia		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業向け人材紹介業※ ※日本人現地採用及びインドネシア人の採用支援 人材派遣業とは異なる		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月1日		
所属先	(株)日立製作所		
所属部署	電力部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	日系企業向け人材紹介業務全般。 特に、新規顧客開拓営業として、電話掛けアポ取り、企業訪問、契約書締結、ヒアリングした人材要件の社内展開までを、基本的に全て一人で実施する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 異文化理解:文化、生活、言語、経済など違いを理解し、グローバルな視点、語学力、行動力を身につける。 業務理解①:企業訪問を通じ、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。 業務理解②:派遣国における日立Gr.企業のビジネス状況、強み、弱み、課題などを理解する。 ビジネス提案:日立Gr.企業が派遣国での事業を更に拡大すべく、新たなビジネス可能性を意見発信する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 通常業務や受入機関の社員との交流を通じて、考え方の違いや自身の弱みを理解することができた。 企業訪問対談77社(製造業、商社、金融、不動産、ゼネコン、サービスなど)及び各種経済セミナー7つの参加を通じて、業界業種を問わず218名の方々と名刺交換・人脈を広げ、理解を深めることができた。 派遣国内の日立Gr.企業等を訪問し、現地事情への理解を深め、派遣国で何ができるのか、何をすべきなのかにつき考察し、意見交換等を行った。

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	<ol style="list-style-type: none"> 語学力(英語、インドネシア語)不足から、電話でアポ取りする際英語で上手くコミュニケーションが取れず、日本人まで取り次いで貰えなかったり、インドネシア語で一方向的に話され理解が出来ないことが多々あった。 新規顧客開拓営業のベースとなる顧客一覧リスト(社内資料)がエクセル上で管理されていたものの、過去の接触履歴など顧客情報が殆ど分からず、不要な情報も混在していて、一切信頼ができなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 電話アポ取りで頻繁に登場する会話について、スクリプトマニュアル(英語、インドネシア語)を作成した。また、最終月の3週間は社員の退職に伴い新規開拓営業が自分一人だけになってしまったが、その分取り組む姿勢や内容をより一歩踏み込み実施し、結果としてインドネシア人社員と英語を通じて、コミュニケーションを積極的に取り、協働する機会を増やすことでも改善に努めた。 受入機関と協議相談をし、従来のエクセル管理を廃止し、システム管理(アプリ)に移行することを決定。その上で、アプリの基本的な設計(入力する情報の選定、項目の配置など)を全て一人で主体的に進めた。



ジャカルタ市内の経済講演会に出席



Cilegonにある日立Gr.会社の1社を訪問

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

<p>向上した もの</p>	<p>1. 語学力(英語のヒアリング、リーディング、ライティング) 社内公用語が英語であったことから、インドネシア人社員とのやり取り及び社内連絡メール等は全て英語であり、これらに必要となる基本的な英語力は向上した。</p> <p>2. 異文化(経済、文化、価値観など)に適応し、異文化を持つ人々と協働をする力 会社の違いなのか、文化の違いなのか、業務の考え方や進め方で違いが多々あり、派遣後数ヶ月は適応に非常に苦しんだ。この違いに対して、否定、論破(自分が正しいと主張)を繰り返しても無意味だと割り切れるようになってから、より客観的に物事を捉え、自身の弱みや相手の主張の矛盾を把握しながらも、どうすればお互いの目標に向かって一緒に進めるのか、建設的な視点で考えられるようになった。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>1. 語学力(英語スピーキング、インドネシア語全般) 担当していた業務上、日系企業の日本人を相手にすることが前提の部門に所属していたこともあり、社内公用語は英語であったものの、実質的に社内外含めて、主観的感覚ではスピーキングの9割以上は日本語、1割は英語、インドネシア語は日常生活のごく限られた場面で使うに留まってしまった。 最終的には自身の気持ちの問題ではあるが、平日は夜遅くまで業務に追われてしまうことも多く、体力・精神面の疲れもあり、中々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せなかったことは、最大の反省点でもある。</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)

受入機関が日系企業、かつ日系企業だけを相手にするビジネスの性質上、純粋なローカル企業でインターンシップをしていた同期数名と比べると、語学(英語、インドネシア語)のハードルは圧倒的に低く、海外で使えるビジネスレベルの語学力はあまり伸ばせなかったと感じる。一方で、業界業種、企業の大小を問わず、様々な企業を顧客とする人材紹介業ビジネスだからこそ、圧倒的な人脈獲得、企業訪問を通じた各種インドネシア国内動向の理解、知識習得、異なる視点での考え方など多くを学び、海外で異文化を背景に持つ人々と協業をしていく力や、視野も広げることができたと確信している。

また、所属先が海外展開を促進していくうえでは、所属先単独で業務を推進していくこと以上に、所属先を含めた日立Gr.企業各社(他の海外拠点を含む)との連携対応が必須であると、企業訪問を通じて改めて理解をすることが出来た。

本インターンシップ5ヶ月間を通じて得られた日立Gr.各社との人脈は会社人生において一生継続するものであり、私自身が今後、海外に挑戦していく際にも非常に大きな意味、価値を持つと考える。

5. 受入機関のコメント

5ヶ月間、当社事業のフロントパーソンとして、主に1)新規顧客の開拓、2)営業管理業務の効率化推進に貢献してくれた。業務におけるビザ上の制約はあったものの、当初から本人にも伝達していたとおり変にインターンを特別扱わず、他のメンバーと同様に期待をし、要望をするという前提で向き合ってきた。

前半こそ、所属先における価値観や個人としての興味関心が少し表に出過ぎるくらいがあったが、対話を重ねることにより双方の理解が深まり、最終的には良いバランスを保った関係性を維持できたのではないかと思う。RGFの人間にとっても、ポジティブな意味で異質な存在であったため、良い刺激になっていたと感じる。個人的にも非常に丁寧にディテールにこだわる彼の仕事ぶりを見て考えさせられることは多くあった。またお互いに成長した姿を見せあえることを楽しみにしたい。有難うございました。



職場での机上業務風景



職場のスタッフとの集合写真

インターンシップ報告書

(TA1018BA)



派遣国	インドネシア共和国	派遣都市	ジャカルタ
受入機関	KADIN Indonesia (Indonesian Chamber of Commerce and Industry)		
受入機関概要 (事業内容等)	33の地域会議所と440の地区組織で形成されたインドネシア全体を統括する商工会議所。財界と政界のパイプ役としての政策提言や国内外企業へのコンサル業務も行う。		
派遣期間	2016年10月18日 ~ 2017年1月17日		
所属先	興和(株)		
所属部署	医薬事業部 国際開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受入機関が主催するビジネスフォーラム、イベント、会議の準備、運営補助 ・ ATA CARNET * 関連の講義・業務補助 (* 免税扱いの一時輸入通関が手軽にできる通関手帳) ・ 原産地証明書の講義受講 ・ ローカル企業の情報収集 ・ 医薬品、サプリメントのガイドライン、規制内容の確認、他社商品調査 ・ 医薬品ハラルについての消費者意識調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地法人の設立、製品開発、現地製造、流通に必要となる規制・市場情報の収集及びその他ASEAN主要国への進出も見据えた将来的な現地パートナー候補との人脈構築を行う。
達成状況	<p>現地で入手した最新の規制、ガイドライン、業界動向を調査し、また実際現地で生活することによって、日本には分からなかった規制・市場情報を収集することができた。</p> <p>現地企業と直接的な関係性は構築できなかったが、受入機関からの情報等からパートナー候補となり得る企業を数社ピックアップすることができた。また、受入機関自体が現地企業とのパイプ役を担っているため、インターンシップを通してスタッフや顧問との交流を深めることで、今後の現地進出の際の足がかりを作ることができた。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	言語: 会議は全てインドネシア語で行われ、その場で理解するのが困難であった。
対処方法	会議後に英語を話せるスタッフにヒアリングを行い、討議内容や結論を教えてもらうようにした。また、辞書を常に携帯して、時間があればインドネシア語のボキャブラリーを増やすことに努めた。



オフィス デスクワーク



KADIN年次総会の設営補助

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><カントリーリスクの理解></p> <p>イスラム教を信仰している国民が約9割を占めるインドネシアでは、製品のハラール認証取得の対応をどうすべきかが進出する上での重要な課題の一つとなる。宗教割合のデータから見るとハラール認証が必須にも思えるが、実際生活してみると国民の信仰度はバラバラでありお酒を飲む人も多く、一般的なイスラム国家というくくりで市場を捉えるのはリスクがあると感じた。今回のインターンシップを通して、類似の特徴を持つ国でも、各国で経済、社会状況や生活環境が異なること、ひいてはカントリーリスクがあることを理解し、ビジネス戦略を立てていくことの必要性を知ることができた。</p>
向上しな かったも の	<p><交渉力></p> <p>コミュニケーションを取るから一歩踏み込んで、具体的に何かを討議、折衝する場が環境的になかったため、向上しなかった。</p>

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

今回得られた情報やコネクションを活用して、所属先のインドネシアを始めとするASEANビジネスの戦略を立てる。今後は参入方法、現地パートナーや展開ブランド・製品を具体的に検討する。

5. 受入機関のコメント

・当機関の規律・規則に従いしっかり活動を行うことができた。さらに、日々英語とインドネシア語を使って、スタッフと頻りにコミュニケーションをはかり良き関係性を構築していた。その過程で、語学面がよく改善されていた。

・インターンシップ期間中、意欲的に各部門で与えられた仕事をこなしていた。また、インドネシアの食生活習慣や商習慣を適切に理解し、インターンの専門分野である医薬品の市場・規制について精力的に調査を行っていた。我々も当インターンを受け入れたことで、大変助けられた。



会議でのPCオペレーション



最終日に受入機関のスタッフと

マレーシア

インターンシップ報告書

(KB1004BA)



派遣国	マレーシア	派遣都市	クアラルンプール
受入機関	Invest KL Corporation (IKL)		
受入機関概要 (事業内容等)	2020年までにマレーシアの先進国入りを目指す経済改革プログラム(ETP)の下、クアラルンプール首都圏(GKL)に高付加価値経済、高度専門職をもたらすグローバル企業の誘致を専門とする政府機関		
派遣期間	2016年9月13日 ~ 2017年1月20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)	Investor Relations (IR)アジア部門で、日本市場を担当。主に、日本企業、市場に関するリサーチ、分析、資料作成、翻訳、企業訪問時のミーティング、スケジュール調整等の業務に従事。
----------------	---

1. 自身の目標と達成状況

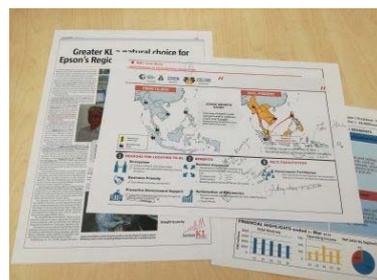
目標	<ol style="list-style-type: none"> マレーシア、特にKLについて深い洞察を獲得し、レポート、プレゼン資料を作成する。 マレーシアに進出する企業に関する情報収集、分析の手法を学び、自身の専攻である企業分析の専門性を実践で活用する。 日本企業に関する情報、マーケット、ビジネス情報を提供することで、IRチームをサポートできるようになる。 国際的な環境下での業務を通じて、対人能力とコミュニケーション能力を養う。また、日本企業とのアポイントメント、ミーティングを通じて、ビジネスでの交渉力をつける。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> △IKLの役割と絡めてレポートを作成した。 ○IKLがターゲットとする企業情報のサマリーを準備する仕事の中で、浅いながらも大学での専門は活用できた。 ○日本語の資料を英訳する等して、情報提供に貢献した。更に、企業がマレーシアに拠点を設置しているかどうか等追加的な情報を自主的に発信した。 ○IKLの現地企業訪問時に発言、またIKLの日本訪問の際にアポイントメントの設定が求められたため、交渉力は向上した。

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	困難と課題:IKLが直接日本に出張し、日本企業との商談を行うという計画において、企業との商談のセッティングを担当した。しかし、結果が全く奮わず、連絡を取った25社中1件しかアポイントメントが取れないという事態に陥った。
対処方法	まずは、IRチームの上司、同僚とミーティングを行った。そして、企業とのアポイントメントの仲介機関を新たに追加し、再度商談を設定するなどして、訪問可能な企業を増やすことで対処した。自身ではより多くの日本企業をIKLに紹介し、商談候補になる企業の数を増加させることが、上記のような事態の再発防止に繋がると考えた。そのため、事後策ではあるものの、今までIKLのデータベースになかった企業のリサーチを行い、その結果をまとめ、企業リストを作成、共有するなどして問題に対処した。



InvestKLオフィスでの業務



作成した資料の数々

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"> ・ 日本と全く異なる環境で、外国人と共に仕事をなんとかやっけてのける根性 ・ 決断、行動の早い上司、同僚と過ごして培われた瞬時の判断力、エンパワーメント ・ マレーシアの人々、経済、政策、社会問題に関する理解 ・ ビジネス英語・メール、エクセル、パワーポイントスキル、アポイントメント設定等調整力
向上しなかったもの	<p>基本的に、目標としていた能力、知識の獲得は達成できたように思う。特に向上しなかった能力は見当たらない。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>IKLでのインターンシップは、職場に日本人は学生の自分一人という刺激的なものだった。そんな中でも粘り強く仕事をこなすことで、全く異なる環境においてもなんとかやっけていく根性が鍛えられた。さらに、自分の専攻である企業分析の知識を活かせる機会もあったので、自信を持つと同時に今後の勉学の励みとなった。その一方で、同僚との打ち合わせ、欧州企業との商談で交わされる専門用語が飛び交うスピーディーな議論にほとんど口を挟めず、海外で活躍する上で至らない点も認識することができた。</p> <p>これらの経験を通じて、日本人が国際社会で活躍するためには、どういった能力、どの程度の語学力が求められるかということがより明確になった。これを糧として、日本企業の海外進出を担うために必要とされる能力を、今から意識して高めていくつもりである。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは勤勉かつ謙虚だった。インターンは常に学ぼうとし、事業に貢献しようとしていた。インターンは、日本の企業や文化の理解に関して、私達を助けてくれた。また、インターンのリサーチワークは、私たちに多くの利益をもたらした。</p> <p>さらに、インターンは資料の邦訳でも大きな助けとなった。我々の日本人クライアントは、日本語のプレゼンテーション資料を見て喜んでた。</p> <p>このプログラムは多くの面で組織にとって有益であると考えており、将来的にはより多くの日本人インターンを迎えたいと考えている。</p>	



日系大手都市銀行セミナーにてInvestKLの紹介(スクリーンのスライドの制作を担当)



InvestKLでの会議の一場面

ミャンマー連邦共和国

インターンシップ報告書

(KB1069BA)



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。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	2016年9月14日 ~ 2017年2月22日		
所属先	三井造船(株)		
所属部署	営業企画部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関実施のセミナー運営サポート、アドバイス ・ミャンマーにおける人材管理や人材育成、ビジネス環境の実態について調査 ・現地企業、日系企業を訪問し、商習慣の理解や今後の事業展開のための情報収集を行った。 ・ミンガラドン、ヤンゴン、ティラワ工業団地や港・造船所等への訪問を通してミャンマーのインフラ整備状況、港湾現状の理解を深めた。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①ミャンマーの商習慣や文化、ビジネス環境を理解する。 ②人的ネットワークを構築する。 ③グローバル人材としての資質を向上する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関の業務支援、セミナー出席、外部調査を通して、ミャンマー人とのコミュニケーション方法、人材管理方法、ミャンマー人の仕事観について理解することができた。 ②ミャンマー人・日本人共に、関連業種だけでなく、異業種においても幅広く人脈を形成することができ、ミャンマーのビジネスの可能性や課題について広い視野で理解することができた。 ③受入機関での業務やトラブルの経験により、発展途上国での業務遂行力が身についた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ①依頼した事をすぐに忘れられる。 ②上長とは英語でコミュニケーションが取れるものの、スタッフレベルでは英語を話せる職員がほとんどいなかった為孤立しやすく、有益なセミナー情報等を得ることが難しかった。 ③配属部署が人材開発部門であったため、業務支援が難しかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①職場内では何度もリマインドを行い、進捗状況を確認した。既に関係構築ができている相手にはメモを渡し、依頼事項がどれだけ重要か説明した。 ②最低限のミャンマー語は習得し、ジェスチャー等で対応した。また、他部署の英語を話せるスタッフとパイプをつくり、受入機関の情報を入手するようにした。 ③営業以外でも、日本人として貢献できる事を小さいことから探した。また、自身が受入機関外で得た情報もフィードバックするようにした。



受入機関実施トレーニングコースで日本の商習慣の紹介



受入機関会頭への報告会

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション能力:単に語学力ではなく、言語が異なる者同士、いかに自分の伝えたいことをわかり易く伝えるかを常に意識した。 ・対応力、柔軟性:受入機関では急な予定・アポイント変更が多々あったが、経験を積むことで事前にトラブルを予測でき、焦らず冷静に対処するようにした。 ・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る等現地語能力を向上させる努力を行った。 ・情報収集力、ヒアリング力、情報分析力:これまで従事した職種とは異なる分野での業務であったため、一から情報収集を行い、多方面からのヒアリング内容と併せ情報分析をしながら調査活動を進めた。
向上しな かったも の	<p>英語力: 現地語を使うことでミャンマー人との関係構築がしやすかったため、現地語を使うように心がけたため。</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）

- ・受入機関のミーティング出席や、業務支援、外部での調査を通して、ミャンマー人との交渉方法や、ミャンマーのビジネス環境の課題を見出すことができた。今後所属先にフィードバックしていきたい。
- ・今回ミャンマー人、日本人に関わらず幅広い分野においてネットワークを形成することができ、今後所属先のミャンマー展開に活かしたい。
- ・人材開発部門に所属し、関連調査を実施したことで、ミャンマーの人材管理や育成方法を学ぶことができ、所属先が今後海外展開を検討するうえでもヒントを得ることができた。また、ミャンマーのみならず、他国の人材管理においても横展開できる参考情報になる。
- ・発展途上国での業務を通して、コミュニケーション力や異文化対応力が向上し、自身のスキルアップができたので、所属先若手社員への啓発を行いたい。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは受入機関の業務遂行やセミナー参加のみならず様々な経験をし、ミャンマーについて知見を広めようと行動した。
- ・インターンを受け入れることで、日本とミャンマーの文化の違いや、日本人の仕事観、また業務姿勢を学ぶことができ、良い刺激となった。
- ・今後も日本とミャンマーの良好な関係構築のため、引き続きインターンを受け入れていきたい。



受入機関社内行事の様子



受入機関実施セミナーの様子

インターンシップ報告書

(KB1082BA)



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 Co., Limited (Myanmar)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・情報通信機器(PC、プリンタ等)の卸売販売 ・IT教育事業 		
派遣期間	2016年10月7日 ~ 2016年12月31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Gr	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業への営業、及び現地企業への営業同行 ・情報通信機器分野における日系企業及び現地企業現状と将来性の調査及びヒアリング
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業及び現地企業への訪問を通して、IT関連機器に関する商品選択基準の調査を行う。 ・現地企業及び現地の人へ職場環境、生活スタイルや価値観をヒアリングし、今後発生しうる課題の調査を行う。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業及び現地企業計60社ほどへ訪問を行い、IT関連機器の購入時における価格帯、メーカーとその理由等選定基準を幅広く聞くことができた。また、自身の営業から受注を受ける事ができ、受入機関への貢献も同時に果たせた。 ・現地企業へのヒアリング及び可能な限り現地の人と生活を共にすることで、職場環境、仕事・生活スタイル等、課題の調査を行う上で多くの情報を聞くことができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・自身の英語力の乏しさからくるミスコミュニケーションの発生。 ・受入機関に、受注から納品まで顧客の窓口となる営業が存在せず、各プロセス毎の担当が対応する仕組みであった為、担当者の把握や各プロセス毎のルールの把握が難しかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的な英語の学習及び重要な情報はメールに送る事で対応した。 ・プロセス毎の各担当者を探し、対面にて業務範囲等の必要情報をヒアリングし、業務フローを把握した。



受入機関へのインターンシップ報告会



現地企業へのヒアリング

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"> ・英語、ミャンマー語 <p>受入機関社員は全てミャンマー人であり、会話の全てを英語で話す必要があり、結果的に向上した。また、ミャンマー語学習を目的として、家庭教師の利用や日常で積極的に使うことで向上した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地に即した業務遂行能力 <p>受入機関の法人営業には、顧客の窓口となる営業スタッフはいない。各プロセス毎に担当者がある為、情報連携や進捗確認が難しいと感じた。そこで、日本のように密に進捗確認をするより、各プロセス毎で遅れやミスがあると、納期遅延や品質低下に繋がる部分ため、そこに重点をおき業務を進めることで、納期や品質を守りながらも、現地スタッフの仕事のスタイルを変えることなく業務を進めることができた。</p>
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・計数感覚 <p>自身の営業活動から、受入機関が取り扱う製品の受注を受けることが出来たが、その製品に対する利益や原価を意識した活動や情報を収集する動きができなかった。</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）

<ul style="list-style-type: none"> ・所属先の海外進出検討に向けて数値データだけではない日系及び現地企業のリアルな情報を知り得たことで、より具体的な進出タイミングやサービス内容を検討することができる。 ・ミャンマーローカル企業への営業に同行したことにより、ミャンマーでの商習慣を身を持って体験できた。この経験は今後の海外展開のノウハウとして役立つことができる。また、同業種の人的コネクションを獲得できたことは、今後の事業展開に活かすことができる。 ・自身が海外勤務の際に注意する点や課題となる部分を明確に出来た事により、明確なキャリア像を知ることができた。
--

5. 受入機関のコメント

環境に慣れない中、多くの日系企業をKMDとして訪問をした。実際に営業実績を上げてもらい、感謝している。
また、その他にも多くのイベントの参加等も経験し、充実したインターンシップだったと感じている。



受入機関支店の見学



受入機関社員とのイベント参加時

インターンシップ報告書

(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	Shwe Yamone Manufacturing Company Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	水産物販売・加工・輸出		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2016年12月7日		
所属先	(株)交洋		
所属部署	第4営業部	性別	男性

インターン シップ内容 (概略)	ミャンマー国内の日本食レストランへ営業・需要調査 受入機関の配送システム改善 畜産関係の市場訪問及び状況調査
------------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	1.日本食レストランに直接営業を行い、需要再確認・受入機関の売り上げ向上を図る。 2.受入機関の配送システムの改善すべき点を明確にし、配送ミス減らす。 3.畜産関係の市場調査を行い、具体的な数値を入手する。
達成 状況	1.飛び込み営業を中心に行い、新規顧客を15件以上獲得し、11月の売上が1.5倍まで向上した。 2.基本的な配送時注意点(商材を投げない・冷凍品のため常温放置をなくす等々)を挙げ、張り紙を冷蔵保管庫の近くに貼り付けた。その結果、1ヶ月のミスが30件から5件に減少した。 3.JETRO海外アドバイザーに協力を仰ぎ、年間出荷数量(一部家庭除く)を調べることができた。

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	計画性:受入機関担当者の予定が分かるのが当日、日本食レストランのミャンマー人オーナーの時間のルーズさが問題で計画を立てることが出来なかった。 また、渋滞が常に発生しているため、時間通りに行動できなかった。
対処 方法	受入機関担当者に朝一番で予定を確認し、アポイントを取った顧客にも連絡をする。 その後予定が分かった上で当日に計画を立て、営業を行うエリアを決め、一日4~5件営業に回れるように配慮した。



商品納入



受入機関担当者実家訪問

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

<p>向上した もの</p>	<p>1. 計画変更に対して迅速に対応する能力 顧客へのアポイントが当日キャンセルになった時や、うまくアポイントを取ることが出来ない時には、その場で選択肢を考え、臨機応変に提案・行動をし続けたため。 また、受入機関の状況を正確に把握することで、当初予定していなかった配送システムの改善にも関わることができたため。</p> <p>2. コミュニケーション能力 日本で当たり前のことは海外では非常識であることを認識し、自分の言動に責任を持って説明をしなければならないと痛感したこと。何度同じ事を言っても聞いてもらえない状況でも諦めるのではなく、図やチャートを使いながら伝える工夫をしたため。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>ミャンマー語スキル 日本食レストランへの営業をミャンマー語で行うことはなかったし、配送員にも通訳を通して説明をしていたので、使う機会が少なかった。</p>

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

普段日本で営業をする中で、消費者に近い末端の顧客に対して営業を行うことがなかった。そのため、顧客が必要としているニーズに差があり苦戦したが、顧客のニーズを考えて営業を行った結果、商機を拡大し、営業実績を上げることができた。今後の営業活動では、既存顧客のその先の顧客が何を求めているのかを見据えて、提案をしていきたい。

人生で初めて海外に滞在し、日本人との考え方・文化の相違を肌で感じ、学ぶことができたため、ミャンマーに携わる社員に対して、ミャンマーという国について説明をすることができ、ミャンマーとのビジネス促進に貢献することができる。

5. 受入機関のコメント

日本食販売を積極的に行って、売上の増加に貢献してもらった。
また、デリバリーシステムの改善にも力を入れてもらい、ミスが激減したこともとても助かった。
弊社が取り扱っていない、鶏肉に関してもとても熱心に調べてもらい、参考になることがとても多かった。
ミャンマーで培った経験を、是非今後も活かして欲しい。



配送システムミーティング後



鶏肉市場視察

インターンシップ報告書

(TA1014BA)



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	Forval Myanmar Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	経営コンサルティング(総合コンサル、海外進出支援、人材・教育、環境など)、情報通信コンサルティング		
派遣期間	2016年9月13日 ~ 2016年11月15日		
所属先	(株)アイ・ビー・エス		
所属部署	業務開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・人材育成、教育コンサルティング、IT立上げ業務について、日系企業/現地企業へ対して営業活動を行った。スタッフ同行のみならず自身で新規営業も行い、日系企業と受入機関の関係構築に貢献できた。 ・受入機関が提供する人材育成サービスやそのコンテンツを学ぶことにより、海外展開時のローカルスタッフ雇用のメリットや課題を把握することができた。 ・ミャンマー人と協働することにより、ビジネス習慣・文化を理解し、良好な関係が築けるコミュニケーションスキルを身につけた。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマー国内における人事、雇用上の条件、契約方法の調査、人材雇用方法を学ぶ。 ・求められる人材と実際の人材のスキルのギャップを知り、育成に必要な教育スキルの習得を図る。 ・ミャンマーでの海外事業展開、日本でのミャンマー人雇用の際に必要な人材育成に関する知識、スキル、ノウハウを得る。 ・ミャンマー人とのコミュニケーションに必要な文化、習慣の調査
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・現在所属先で雇用するミャンマー人の面接を、現地で調査した雇用の課題を考慮しながら行っている。 ・受入機関や営業先での様々な業種の人との出会いから、ミャンマー人の若い働き手のジョブホッピングや職場での態度、教育方法についてヒアリングすることができた。その内容は週報レポートにまとめ、受入機関に提出した。

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"> ・営業活動として企業へメールでコンタクトを試みたが、期待するほどの返答がなかった。また、自身の宣伝スキルやヒアリング能力といった営業力を伸ばす必要があると感じた。 ・現地の湿気やほこりが多い環境で、一時的に蕁麻疹が出た。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・メールの内容を一律のものではなく、顧客のニーズに合わせたものに変更をしたり、メールではなく電話や直接訪問をするなど手段を変えて試みた。 ・蕁麻疹は持参した薬で対処した。また、受入機関担当者からは自身が使用している薬を提供されるなどの配慮があり、すぐに良くなった。



受入機関担当者との打ち合わせ



現地の清掃道具

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"> ・ミャンマー人とのコミュニケーションやサポートをするスキル 2か月間ではあるが、実際の就業体験を通じてミャンマー人と密にコミュニケーションをとる努力をし続けたことにより、彼らを身近に感じることができるようになった。 ・異文化適応能力 日本との習慣やビジネススタイルのギャップを体感したが、意見や理由を聞くなどして理解を深め、相手を尊重することができた。 ・営業力 これまで営業の経験はあまり無かったが、連日の営業活動とその反省点からPDCAサイクルを回し、少しずつ営業スタイルを改善することができた。
向上しな かったも の	<p>ミャンマー語の取得 受入機関内では日本語が通じたこと、日系企業に営業を絞ったことで就業時間内では現地語を使用する機会が少なかったため。また、日常生活では英語で会話をしていたので、ミャンマー語は向上しなかった。</p>
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>今回の経験は、現在所属先で働くミャンマー人とのコミュニケーションや、仕事と生活面でのサポートを行う上で非常に役に立つと感じている。</p> <p>受入機関で知り得た人材育成スキル・ノウハウを活用することで、今後もミャンマー人と協働していく際に生じるであろう課題に対して、前向きに取り組むことができる。そして、今回の就業体験に対して所属先の後輩達が興味を持ち、海外事業に積極的に取り組み、スキルアップ・キャリアアップに繋げる社員が増えるであろうと感じている。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターン所属先内でミャンマーを知り尽くしているのはインターンだけであるので、今後もミャンマーとのつながりを大切に頑張ってもらいたい。</p>	



営業パンフレット作成



お世話になった受入機関スタッフ

インターンシップ報告書

(TA1010BA)



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	2016年9月1日 ~ 2017年2月28日		
所属先	(株)さくらコミュニティサービス		
所属部署	管理部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 観光関連業務として、アウトパウンドツアーの企画やビジネスイベント業務に従事した。 受入機関の新規事業を企画し、ミャンマー政府と共同で事業を行うための提案を行った。 関連企業における事業展開にも携わり、技能実習生への日本語教育のための日本語学校の開講に従事した。 日系企業や政府機関を訪問し、ミャンマーの一般情報を収集した。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 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。 ミャンマーは「民主化」「経済制裁の緩和」「地政学上重要地にあること」「敬虔な国民性」などの要因によって、今後爆発的な成長が期待されるため、同国のビジネスチャンスをつかみ、受入機関および関連会社の事業展開に貢献する。 ミャンマーのビジネス環境等のヒアリングを行い、ミャンマーの現状を理解する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 観光関連業務、関連会社業務を推進する中で、課題を乗り越えながら海外業務の実践経験を積むことができた。 受入機関社長と共にミャンマー政府(ホテル観光省、教育省、健康スポーツ省、社会福祉省)に新事業を提案し、立ち上げに結びつけた。観光専攻大学生のインターンシップ、職業訓練校の立ち上げ、国家資格の構想などの新事業を、MOU締結直前というところまで進展させることができた。 日系企業や政府関係者を多数訪問し、同国の状況をヒアリングすることができた。最終月には在ミャンマー全権大使を訪問し、日本政府としてのミャンマーの位置づけを学んだ。

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	インターンシップ期間中に直面した最も大きな課題は、チームメンバーとの協働と業務調整である。この半年間は、ミャンマー政府と連携した新事業の提案やMOU締結など、プロジェクトベースで動く業務も多くあった。しかしながら、インターンシップ前半は指示した納期を守ってもらえなかったり、私自身も受けた指示を取り違えるなどのミスもあり、計画よりも時間がかかってしまうことがあった。
対処方法	インターンシップ後半にはタスク管理表(ガントチャート)を制作し、それをもとに定例打ち合わせを実施しながら進捗管理を行った。毎週打ち合わせの際に進捗確認をするので、チームメンバーはそれに合わせて成果物を持ってきてくれるようになり、全員で認識合わせをするので、懸念事項なども予見することができた。打ち合わせ後にはCEOに対して決定内容を報告する時間をとってもらいようにし、全体の方向性についてもこまめに確認をとった。



オフィスの様子



5つ星ホテルの視察および交渉

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>仕事のための異文化コミュニケーション力が結果的によく身についたのではないと思う。情報の伝達がうまくいっているか、全体の進捗に遅れがないか、チームメンバーのモチベーションが損なわれていないかなど、方向性に影響を与える重要性の高い事項は、とくに慎重に現地のメンバーと打ち合わせを重ね、コミュニケーションの取り方を模索した。仕事の過程では、想定していた納期よりも遅れたり、情報の共有不足からミスにつながったりするなどの失敗も数えきれないほどあったが、失敗から前向きに次の道を探し改善策を検討することによって、ミャンマーの人々からも積極的に報告・連絡・相談をしてくれるようになっていった。その結果、チームとして効果的に情報共有を行い、成果を成し遂げる組織を作り上げることができた。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>向上しなかったものとして課題が残るのは現地語能力である。受入機関内の公用語が英語のため、現地語であるミャンマー語を使う機会が限られていた。生活圏で日常会話が役立つ場面は多かったものの、読み書きの機会はほとんどなく、半年間という短い期間では向上を目指して学習する時間をとることができなかった。しかしながら、ミャンマーの人々とより密なコミュニケーションをとり、その国の文化をよく理解するために、現地語能力を高める必要性を強く感じた。また、ミャンマーに駐在している日系企業の社員で現地語に精通している人材は非常に少ないため、事業展開において差別化するポイントとなる。今後、長期で駐在となる場合には、現地語能力を伸ばすことも含めて計画を立て、事業展開を進めていきたい。</p>

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

ミャンマーインターンとして半年間過ごしたことによって、今後の事業展開に活かしたいことは2つある。1つ目は、インターンシップで身についた物事を大きくとらえる視点を役立てたい。ミャンマーでは、国と国とがどのように協力し、問題解決できるかということをよく考えた。所属先を取り巻く社会課題（少子高齢化や労働世代の減少など）は企業単体もしくは国内のみで解決しなければいけないという思い込みを捨て、より広い視野で事業計画を立案させるために、インターンシップでの経験を役立てたい。もう一点は、自信を持って活動するということである。これまで海外で生活するという経験は皆無だったので、ミャンマーで、仕事のみならず生活においても現地の方々と溶け込むことができたのは、自分にとっては大きな進歩だった。また、半年の間には成功も失敗も様々あったが、結局のところ多方面から力を借りるなどして、何とかやり遂げることができた。今後、所属先ではハワイやシンガポールへの進出計画があるので、より積極的に活動する。ミャンマーで培ったこれらの精神と前の項目で述べた課題などを振り返り、海外展開に活かしていきたい。

5. 受入機関のコメント

日本人のインターンを受入れることは弊社にとって初めての取り組みであり、当初からインターンの働きに期待していた。期間中は積極的に行動してもらい、観光業のインターンシップのみならず関連企業の事業に関する業務などで幅広く成果を出した。初めての長期海外滞在ということで、当初は苦戦していたこともあったが、いつも前向きに行動し課題解決に努めていた。半年間のインターンシップは、期間的には物足りず、できることならもっと多くの期間を一緒に働きたかった。弊社としても当インターンシップ事業を通じて海外人材の活用方法を学ばせてもらったので、ミャンマーと日本の架け橋となるべく尽力したいと思う。今後、インターンが活躍することを願っている。



ビジネスイベントとして植樹祭を実施



関連企業の日本語学校開講の様子

フィリピン共和国

インターンシップ報告書

(KB1022BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マカティ
受入機関	Board of Investments (BOI)		
受入機関概要 (事業内容等)	貿易産業省傘下の政府機関。国内及び海外からの投資を促進するために、投資優遇措置の策定、現地企業や外国企業の事業展開の支援をしている。		
派遣期間	2016年 9月 1日 ~ 2017年 2月 28日		
所属先	名古屋市立大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	(1)フィリピンへの事業投資や事業拡大を検討する日系企業のサポート業務(アポ取り・通訳・現場視察への同行等) (2)日本及びフィリピン政府主催のカンファレンスへの出席 (3)日本の展示会へフィリピンパビリオンを出展するための計画・調整 (4)内部資料作成、それに係る日系企業調査
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	(1)世界のどこへ行っても通用する行動力、適応力、忍耐力を身につける。 (2)フィリピンの経済や投資環境について詳しく学び、大学で勉強したFDI(対外直接投資)の理解を深める。 (3)ビジネス英語が会話・文章で使いこなせるようになる。 (4)幅広い業種の人たちと会い、多様な価値観に触れる。
達成状況	(1)文化や価値観の違いによって生まれる問題に対して柔軟に応じつつ、諦めずに働きかけ続ける必要があったため、多少は身についた。(2)業務を通じてマクロ的視点で、友人や同僚との交流を通じてミクロ的視点でフィリピン経済の理解を深めることができた。投資環境やFDIについても、他の部署の専門家に教わりながら勉強できた。(3)十分に向上した。会議で通訳をした時は非常に高度な英語力が求められたが、できる範囲でなんとかした。実力を遥かに超える環境に放り込まれる度に、実力が引き上げられたというイメージ。(4)日比両国の政府機関や民間企業と交流する機会が多く、色んな人と話げできた。名刺交換は200人以上とすることができた。

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	(1)初めの1週間程、受入機関担当者が忙しすぎてなかなか相手にしてもらえず、仕事を与えてもらえなかった。 (2)価値観の全く異なる現地の人のもとで日本人相手に仕事をする中で、両者の板挟みに遭うことが多々あった。(時間の感覚のずれ、お客様第一主義の有無など) (3)コンドミニアムのオーナーが平気で約束を忘れてたりとあまりに適当な対応で、何度も振り回された。
対処方法	(1)何か手伝えることはないかと頻繁に尋ねたり、受入機関担当者以外にも仕事を求めると、徐々に仕事が増えた。(2)BOIの一員として上司の言うことを守る一方で、どうしてもない時はインターン中の我慢と割り切った。日本の文化や価値観は理解してもらえるが、ここはフィリピンだと言って受け入れる様子は見られなかった。この点で、郷に入れば郷に従えを実践するのは予想以上に難しかった。 (3)アポの日時が決まってから何度も確認の連絡を入れたり、受入機関からも催促してもらった。



日系企業と現地企業のマッチング
@フィリピン商工会議所(PCCI)



日本政府主催の医療系カンファレンス
に出席@フィリピン国際会議場(PICC)



現地の繊維工場視察
@バターン自由港経済特区(FAB)

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)異文化適応力: 想定外のことが平然と起こり、日本の常識を捨て、「これはこういうものだ」と受け入れるしかなかったため。トラブルなどに対する許容度が大きくなり、割り切って考えられるようになった。</p> <p>(2)異文化コミュニケーション能力: 現地の人に溶け込もうとして、日本人の真面目なイメージを払拭できたから。フィリピンの人は陽気で無邪気な人が多いため、食事の席などで思いきりふざけたりすると大いに喜んでくれた。多くのベテラン職員に、こんな日本人は見たことないと言われてたが、おかげでかなり溶け込め各部署に友達ができ、色々な価値観を共有できた。</p> <p>(3)対人関係スキル: 職場の人間関係や個人の性格などを理解し、どうやったら周りが動いてくれるのか考える機会が多かったため。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>(1)リーダーシップ: 裁量の大きい仕事がなかなか与えられず、自己判断でアクションを起こす機会がほとんどなかったため。</p> <p>(2)現地語(タガログ語): 英語が使えるからと甘んじて本格的に勉強しなかったため。現地の人同士の会話はタガログ語なので、彼らの価値観や仕事への姿勢などをよりよく知るには、現地語の習得なしにはできない。ある省庁に日系企業と訪問した際、タガログ語が話せる人がいたが、省庁の長官のその人に対する親しみが他の日本人と比べ物にならなかった。この様子を見て、現地語の習得が事業の成功率を大きく引き上げる重要な要素だと実感した。</p>

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

(1)社会に出る前に、大きな組織で働くことがどのようなことを体得できたのが一番の成果である。大学の部活動やゼミとは異なり、一つの決め事をするにも内部調整で手間暇をかけ、行動を起こすまでに時間がかかったり、自分のやってきた仕事が組織の上の人の鶴の一声で水の泡になってしまったり、経験したことのない非効率や理不尽なことの連続だった。こういうことを知っているのと知らないのとでは、仕事に対する頭の使い方や人との付き合い方が変わってくると思うので、早い段階で知ることができて良かった。(2)日本人がフィリピンでビジネスを成功させるには、彼らの「日本人は生真面目」というイメージを払拭することが重要だという仮説を立てることができたのも、大きな成果である。BOIで出来た友達のほとんどが日本人は真面目すぎると半ば愚痴のようにこぼしていたが、日系企業との会議を重ねるうちに何を意味しているのかがわかってきた。現地の人に好感をもたれる日本人はユーモアがあり、会議中に腹の底から笑わせるほどである。彼らの懐に入り、協力したいと思ってもらえることが、制度が不完全なこの国では非常に強力な助けとなると思った。おしゃべりな人が多いので、一度懐に入れば色々な話をしてくれる。こういう話から得る情報にこそ価値があるのだと思う。将来はポテンシャルの溢れるフィリピンで仕事が出来ればと思っているので、この学びをぜひ活かしたい。

5. 受入機関のコメント

FDIやFDIのフィリピン経済における役割を理解しようというインターンの熱意は仕事ぶりに表れていた。日本で開催される製造業の展覧会へフィリピンブースを出展するという企画や、フィリピンのビジネスコストをまとめた資料の作成に取り組んでくれた。適宜、調査も行ってた。

投資環境に関する説明会や日系企業と現地企業のビジネスマッチングでは、率先的に仕事に取り組んでいた。彼はビジネス英語に精通していて、JAFTA(全国中小貿易業連盟)のミッションでは非常に大きく貢献した。雇っていた通訳が職務を果たせなかったが、彼が代わりとなってPEZA(経済特区庁)長官とJAFTA理事長の通訳の役目を果たした。

彼は学習が早く、勤勉に働いていたが、一方でとてもフレンドリーで、BOIのほとんどの職員と仲良くやっていた。



PEZA(経済特区庁)長官(右)の通訳を
させてもらった



BOIで毎年恒例のスポーツ大会



職場の友達とのタガタイ旅行

インターンシップ報告書

(KB1079BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マカティ
受入機関	Board of Investments (BOI)		
受入機関概要 (事業内容等)	投資優遇措置を通じた国内外の企業によるフィリピンへの投資を促進することで、フィリピン産業の振興を図る。		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月27日		
所属先	新明和工業(株)		
所属部署	資材部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 日系企業のフィリピンへの事業進出における各種サポート(ビジネスマッチングの運営、現地視察への動向、会議ファシリテーター、通訳) 外交で使用するブリーフィング資料の作成
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ビジネスの中心からは一歩引いた政府機関という俯瞰的立場で、上流の事業計画段階から下流の事業実施に至るまで、海外事業実務についての幅広い理解を深める。 海外事業を推進していく上で必要となる資質について理解する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 政府機関の役割を内側から観察するだけでなく、実際に自身が政府機関の一部として活動したことで、産業振興戦略の立案から実際の事業実施に至るまで、官・民それぞれの役割について幅広く理解することができた。 フィリピン投資を検討している企業に対するBOIのサポート業務以外にも、現地視察へのアテンドや事業計画についての政府関係者との打合せへの同席等の様々な経験をすることができ、海外事業推進において必要となる資質について、体系的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"> 日系企業との打合せにおいて、唐突に通訳を依頼された。当時はインターンシップ開始間もない頃で、BOIの提供する投資優遇条件やその関連法を完全には理解できておらず、内容を正しく通訳できない場面があった。 受入機関にインターン育成のカリキュラムがあるわけではないので、インターン活動全般において自主性が要求された。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> BOI関連の法律を原文から読み込み、会社の設立形態、各形態における設立目的、形態毎に異なる各種規制や優遇条件などの必要知識を吸収することに努めた。どうしても分からない部分は、自主的に関連部署の担当者を訪問し指導を仰いだ。 自身の希望する活動とのすり合わせを定期的に行った。その際、打合せの重要性が伝わるように敢えて当該調整用にはアポイントを取り、希望事項は書面にし明確化しておいた。



日本の地方議会、日本企業、フィリピン政府3者による経済交流会



ビジネスマッチング



BOIアニバーサリー

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 一般的に挙げられるグローバル人材に求められる要件として、異文化理解力・語学・コミュニケーション力・積極性等があるが、どれも分散的な指摘であり、本質的な資質が何であるかが不明瞭であった。フィリピン投資を進める日系企業との関わりや、政府機関においてサポート業務を経験する中で、それらの要件を体系的に理解することができた。 ● 上流である産業振興のためのロードマップ作成から、下流である実際の事業実行に至るまで、幅広い業務に携わる機会を得ることができ、プロジェクト全体を俯瞰した事業推進力が向上した。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ● タガログ語 仕事では英語を使用するため、タガログ語の必要性が全くなかった。 ● 情報収集能力と危機管理能力 より多くの地域へ足を運び、一般的に広まっている情報や統計データと、実際のフィリピンの様子とのすり合わせをしていれば、情報収集能力やその収集活動に必要とされる危機管理能力を更に向上させることが可能であったと考える。

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

当該インターンシップを通じ、グローバル人材として海外事業を推進していくにあたり必要な資質は「①情報収集能力」「②自社事業の体系的な理解」「③リーダーシップ」の3点に集約されるという結論に至った。確かに世間一般的に言われている様な「異文化理解能力」「主体性・積極性」などは必要ではあるが、あくまでも上記3点を中心に据えることが、海外事業の推進において重要であると考えます。

上記3点の中でも、特に②③は国内外を問わず日頃の業務の中で養成して行く事が可能である。②は、事業計画から製造、運用、保守に至るまで、全体プロセスを理解した上で日々の担当業務にあたることにより、③は、日々発生する不具合への対応や、関連サプライヤーをも巻き込む横断的な調整に積極的に取り組むことにより向上できる。

上記を実践することで、将来の海外事業への備えとしたい。

5. 受入機関のコメント

BOIでは組織全体の目的に照らしつつ、各産業の専門知識を統合させて業務にあたる必要がある。インターンは当初から業務への高い適応力を発揮しており、開始間もないころから難易度の高い業務を任せることが可能であった。

安倍首相が来比した際、大統領と貿易産業大臣へ緊急でブリーフィング資料を準備するという任務が発生した。当該資料には幅広い調査が必要で、また政府高官が利用するためBOI業務の中でも最高レベルの要求水準が求められた。しかしながら、インターンは最小限の監督の下、とても質の高い成果を達成してくれた。高いコミュニケーション能力を発揮して、仕事内容と目的を正しく理解した上で実行していることが伺える場面であった。また繁忙期においては、何か手伝えることがないかと、自主的且つ積極的に声をかけてくれた。その姿勢は部署全体にとっても良い波及効果を生んだ。

インターンシップ活動の纏めとして実施した日比の航空機産業に関するプレゼンテーションには、BOI職員一同感銘を受けた。航空機業界において将来有望なエキスパートとなることが、明らかに見て取れる発表であった。



経済特区で政府関係者と事業計画についての打合せ



パートナー候補の造船企業を視察



就業後にオフィスメイトとジョギング

インターンシップ報告書

(KB1008BA)



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)	フィリピン最大の経済団体であり、ビジネスパートナーの紹介、貿易、産業のニーズに関する情報の提供等を会員に行っている。		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月20日		
所属先	早稲田大学		
所属部署	政治経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・International Trade & Affairs Department(所属部署)の業務サポート ・On-site Training先のCanadian Tourism & Hospitality Instituteでの業務サポート
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. フィリピンと日本の発展に貢献しうる現地の産業を発見し、その産業を強くするために日本にどのような期待をしているか理解する。 2. 現地における新規産業を開拓することでフィリピン国内の雇用を促進させ、フィリピンの経済発展に貢献する。
達成状況	<p>受入機関での業務を通して、フィリピンのビジネス環境やフィリピン人の働き方について概ね理解することが出来た。特にOn-site Training 先の企業(観光専門学校)ではマーケティングを行い、フィリピン企業が日本に対してどのようなビジネスチャンスがあると考えているか、知ることが出来た。しかしながら、派遣中に新規事業の開拓には至らなかった。</p>

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関の所属部署では、仕事を求めても放置されることが多かった。また、部署内の会議に参加するも、現地語ですべて行われ、私への説明が一切ないことがあった。 2. 家賃や光熱費をすべて現金で払わなければならなかったため、自分の日本の口座から現地通貨を引き出す際、キャッシングの限度額を家賃のみで超えてしまい、しばしば現金不足に悩まされた。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 部署を管轄する部長に何度も掛け合った。仕事を任された時は誠意を持って取り組んだ。部署内で良好な人間関係を構築することを心掛け、プライベートでも交流を深めた。 2. 現地で口座を開設し、両親に借金し、送金してもらった。



PBC会議 (Philippine Business Conference & Expo)にて、部署のメンバーと



ミンドロ島出張にて、原住民族への物資提供(CSR活動として)

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

<p>向上した もの</p>	<p>1. ビジネスの場面におけるマナーや会話力 どのような話題で会話が弾むのか、身を以て体験することが出来た。</p> <p>2. フィリピンのビジネス環境への理解 PEZA(経済特区)への訪問や現地企業の視察、On-site Training先での業務を通して学ぶことが出来た。</p> <p>3. 思い通りに物事が進まない時の対処力、忍耐力 計画通りに物事が進まなかったり、急な仕事を詳細な説明なしに任されても、度胸と機転で乗り切る柔軟性と積極性が身についた。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>1. 経済分析能力 受入機関やOn-site Training 先では分析に関わる業務は行わなかった。</p> <p>2. 現地語の習得 英語での会話が主だったために、現地語は上達しなかった。</p>

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

日本の常識はフィリピンでは全く通用せず、仕事面、生活面共に最初は苦勞することも多かったが、次第に忍耐力と交渉力、そして行動力を自然と身に付けることができた。また、フィリピン経済界の要人や日系企業の駐在員の方々から様々なお話を伺えたことで、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、自分のキャリアの展望が見えた。海外で働くという経験を通して自分がどんな仕事に向いているか、自己分析も行うことができたと思う。自分が将来どのように新興国に関わっていきたいか、このインターンシップを通して可視化することが出来た。そのうえ、ビジネスへの理解も深まり、視野も広がった。

5. 受入機関のコメント

インターンは英語能力が高く、周囲の人々と上手くコミュニケーションを取ることができていた。インターンは指示をよく理解し質の高い仕事をこなしたが、周囲をよく観察し、耳を傾ける能力をさらに向上させることが必要だと感じた。インターンは高いポテンシャルとリーダーシップ能力を持っており、高い関心を持っている開発援助の分野において、将来貢献できるであろうと期待している。



On-site Training先にて



日系企業と現地企業間のビジネス
マッチングの通訳業務

インターンシップ報告書

(KB1096BA)



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 Commerce and Industry (PCCI)		
受入機関概要 (事業内容等)	フィリピン経済の発展を目的とする公益経済団体。商工会員支援の他、各種経済委員会の事務局を担当し、意見書の作成、建議等も行う。		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月28日		
所属先	(株)明電舎		
所属部署	電力・社会・電鉄事業統括部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	Advocacy and Research部門に配属され、経済団体の会議や委員会の開催準備、当日の運営、提言書作成等のサポート業務を行った。また、Meralcoにて1ヶ月、DOTr-MRT3にて2週間のオンサイトトレーニングを実施した。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> インフラプロジェクト案件の調査と案件形成に関わる意思決定過程を学ぶとともに、関連機関や企業との人脈を構築する 電力市場の構造と日系企業の進出について理解を深め、ビジネスの可能性を探る 異なる文化・ビジネス慣習下での業務を通じ、現地適応力を身に付ける
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関のネットワークを活かし関連機関へ訪問することで、ほぼ達成することが出来た。特に、フィリピン特有のインフラ案件に関する知識は、今後の業務へ活かすことが出来ると考える。 オンサイトトレーニングでの現地視察やレポート作成等を通じ、詳細に学ぶことが出来た。 フィリピン人、日本人駐在員の双方から多様な意見を聞くことで、視野を広げる事が出来た。また、現地組織での業務を通じ、突発的な出来事へも対応できる適応力や柔軟性が身に付いた。

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	業務量における繁閑の差が非常に大きい点。会議や委員会の前後は関連業務が多くなるが、事前に予定を伝えられることがまずない為、資料の作成期限が非常に短くなる事が殆どであった。逆に閑散期では、フィリピン人も休暇を取る等しており自由な時間が多くあった。また、民間企業との関わりが思ったより少なく、関心のある分野について業務を通じて深く理解することが困難だった。
対処方法	上長へ定期的にスケジュールと提出物の確認を行い、個人的に予定を更新するようになった。また、訪問したい企業リストを予め作成しておき、閑散期の時間を無駄にしないように工夫した。関心のある分野については、関わりがあると思われる会議や委員会の参加者とも個別に連絡先を交換し、訪問することで理解を深めるようにした。オンサイトトレーニング先についてもこちらから希望を出し、また個人的に知り合った方からも紹介をもらうことで、関連企業への派遣へ繋げた。



第42回 Philippine Business Conference & Expoの表彰式



オンサイトトレーニング先でのプレゼン

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

向上した もの	<p>現地対応力とフィリピンのインフラ事業に関する知識</p> <p>商習慣や文化を理解した上で、最大限のアウトプットを出すにはどの様に対応すべきか考えて行動するよう努めた。日本との違いばかりでなく、日本におけるビジネス慣習の利点を再認識するような場面もあり、他国においてどのように自分の強みを活かすことができるかを、具体的にイメージする事ができるようになった。</p> <p>当国のインフラ市場については、一般的な情報のみでなく、政府機関、民間企業、日系組織等、多方面から情報を収集することで、生の情報によった現状を理解することが出来た。</p>
向上しな かったもの	<p>マネジメントスキル</p> <p>受入機関の配属部署では一人で一分野を担当している為、チームで何かを行うという場面に関わることが出来なかった。また、日本人とフィリピン人の混合チームにおけるマネジメントについても、企業訪問でのヒアリングによる情報のみで、実際にチームの一員となり体験をすることは出来なかった。</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）

フィリピンでは、慢性的な交通渋滞を始め、インフラ拡充のニーズが非常に高まっている。一方で、それらのインフラ事業を民営化する動きが加速しており、これまでとは異なるアプローチを模索する必要がある。その様な中、日系企業である所属先がどの様に事業を展開することが出来るかについて、市場構造・優遇制度などの情報を含む具体的な可能性を探ることが出来た。また、将来顧客となり得る現地大手企業など様々な人脈を築くことが出来た為、所属先の更なる海外事業の展開に貢献したい。

また、周囲に教えを請えるような人がいない環境で、英語を使い積極的に行動できたことで、海外で働く自信をつけることが出来た。日本国内に在るだけでは持ち得なかった、国際的視野と適応力を身につけることが出来たと考えており、それらを活かして今後更に業務の幅を広げていきたい。具体的には、所属先におけるフィリピンでの事業促進部門や販売部門へもより深く関わっていきたいと考える。

5. 受入機関のコメント

インターンは、成熟性を有し、当インターンシップ・プログラムに対する明確なコミットメントを示していた。当機関で、業務責任の大小に関わらず質の高い仕事を行い、チームで行う活動に対しても問題はなかった。当機関でプログラムが始まって以来、コーディネーターとして能力を示すだけでなく、業務と周囲の人々に対する尊敬の姿勢を持った、最高のインターンの一人であると考えている。

総じて、インターンはインターンの所属先にとっても素晴らしい仕事をしたと考えている。インターンは、所属先への関心を高めることに粘り強く取り組んでいたが、同時に礼儀正しく、思慮深く行動していた。インターンが国際環境で活躍することの出来る素質を有していると信じている。



鉄道プロジェクト視察



25th Visayan Area Business Conference

インターンシップ報告書

(KB1005BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	マニラ
受入機関	Nomura Research Institute Singapore Pte. Ltd., Manila Branch		
受入機関概要 (事業内容等)	野村総合研究所のマニラ支店 市場調査や戦略構築などの経営コンサルティング		
派遣期間	2016年9月13日 ~ 2017年2月28日		
所属先	北海道大学		
所属部署	文学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	プロジェクトに関わる法律・規制の情報収集、資料作成 資料の翻訳 インタビューのアポ取り、同行、議事録の執筆など
-----------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関・所属チームの内外で参考にされる価値のあるデータや文書を、それぞれ最低1つ作成する 2. 現地のことについて調査を1つ行う 3. リサーチ業務に必要なスキルを身につける(インタビュー、アンケート、効果的な資料作成方法など) 4. 文書・口頭における英語能力の向上 (IELTS7.0またはTOEFLiBT100相当を目安に)
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 単なる業務の補助にとどまらずプロジェクトのメンバーとして業務に参加させてもらい、プロジェクトのアウトプットには、私が自分の責任で作成したスライドが合計で少なくとも10枚以上含まれた。 2. 通勤と住宅問題について個人的に調査を行った。外国で調査を行うことの難しさを経験できた。 3. インタビューや資料作成のスキルは業務を通じて学ぶことができた。上記の調査の一環で、指導員の助言を得ながらアンケートも作成・配布した。 4. 渡航前に比べて英語力は向上し、自信もついた。ただし、英文の文書を使う機会があまり多くはなかったため、自身が目標とする英語水準に到達するには、まだ努力が必要である。試験については近いうちに受験予定である。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> • インタビューの議論についていくこと。あるプロジェクトのインタビューで議論の途中で迷子になることがままあった。 • 産業やビジネスモデル、商品やお金の流れといったビジネスの基本的な構造に対する知識・理解の欠如。内部ミーティングにしる、インタビューにしる、産業やビジネスのつながりを広くとらえる話になると、話題についていくことが難しい時があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> • 英語力というよりも、議論のスピードと情報量の多さに頭がついていけないことが原因だった。インタビュー前に主な論点を確認しておくこと、インタビュー中には目の前の細かい議論よりも、今何が何の目的をもって話されているのかという大きな枠組みを意識し、議論についていくことに努め、対処した。 • ビジネスの流れを図に描いたりして、理解するように努めた。必要ならば、同じプロジェクトのメンバーにそれを見せ、理解を確認したりした。



オフィス風景



受入機関のメンター(左)とHIDAの担当者(右)

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>向上したものの</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自分に任されたことは自分の責任で取り組み所定の期間で最高の精度と質のものを出すという徹底した責任感・妥協しない精神。プロフェッショナリズムといってもいいかもしれない。 2. 大急ぎで物事に取り組む瞬発力 3. 知らない・わからないことについての情報収集力 <p>[理由]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ほとんど一人の社員同然に扱われ、同様の心構えが要求されたため。字面としては当たり前のことに見えるのだが、実際の仕事の現場で物事を突き詰めてやるということの難しさがわかった。 2. 締め切りまで数時間という仕事に取り組むことが何度かあったため。 3. プロジェクトの業務の中で、日本語ですら読んだことのない自身が知らない分野・産業の法律や規制などの行政文書を多数読み、まとめたため。自分が何を知らないのか、理解していないのかを把握し、それらをいかに素早く学びとるかが受入機関で重要なスキルのひとつだったと思う。
<p>向上しなかったものの</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 英文執筆能力 <p>[理由]</p> <ul style="list-style-type: none"> • 仕事でのインプットは英語だったがアウトプットはほとんど日本語だったため。Eメール・議事録以外で英語で執筆する機会が、想像していたより少なかった。

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）

インターンシップを通しての最も根源的な目的は、そもそも社会で働くとはどういうことなのかを実際に体験し、その中で仕事のやり方や仕事内容についての自分の選好や価値観を知ること、これらを踏まえてこれからキャリアをどう組み立てたいのかということについて洞察を深めること、としていた。

幸いにして受入機関は私を特別扱いすることなく、むしろ一般の社員とほとんど同等に扱ってくれたため、上の目的は十分に達成された。プロジェクトのメンバーとして業務に組み込んでもらい、幅広い業務を行い、示唆に富む経験ができた。組織の一員として、短くはない期間を責任をもって仕事に取り組んだという今回の経験は、自信のひとつとなった。今後どういうキャリアを選ぶかはまだ決めかねている部分もあるが、今回のインターンシップで感じたことを指針に、じっくり考えていきたいと思う。

5. 受入機関のコメント

- インターンは常に熱心で、積極的に質問をし、自分の意見を発信した。当初コミュニケーション能力とアウトプットの質に課題があったが、次第に改善した。
- 何事も学び吸収することと“NRIバリュー”を体得することに全力を尽くしていた。学ぶことに非常に熱心で、私たちに積極的に働きかけてフィードバックを得、それをうまく活用していた。インターンシップを通して、一人の学生が一人のプロフェッショナルとなっていく過程を見ることができた。
- 与えられたタスクに全力で取り組み、会社に大きく貢献してくれた。
- 彼を5か月半受け入れたことを嬉しく思うし、彼にとっても充実した日々であったことを願う。



インタビュー先の工場内部



フィリピンで操業する日系中小企業の社長(右)と

インターンシップ報告書

(KB1094BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	ケソン
受入機関	Konstruktura Centro, Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	建設業 FIT OUTが主(ショッピングモール等の内装工事)		
派遣期間	2016年10月3日 ~ 2017年1月31日		
所属先	(株)イートラスト		
所属部署	ソリューション開発部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・現在進行中のプロジェクトに関して積算業務の手伝い。 ・建設現場への指紋認証装置導入、現在の給与計算システムの応用を考えた。 ・建設現場に赴き、現場管理や作業員の仕事を学んだ。 ・受入機関の関連会社へ赴き、所属先の会社概要やシステムを紹介した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地インフラ状況を調査する。 2. 現地企業に所属先の防災・環境ソリューションに関して英語で説明する。 3. 所属先に興味を持ってもらえる企業と、連絡ができる状態になる。 4. グローバルビジネスに必要な英語でのコミュニケーション能力の向上を図る。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関の建設現場数カ所で、見学または作業を通じて日本との違いを知る事ができた。 2. 3社に対して英語でプレゼンを行った。どれも現地大手企業だったので良い機会となった。 3. 上記企業とメールでやりとりが出来る状態になった。 4. 専門用語が飛び交う状態での英語での会話はまだ難しいが、自分の伝えたいことは初対面の人も伝わるようになった。

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	工事現場での作業や準備、企業訪問、社内作業が同時期に重なり、時間管理を上手く行うのが難しかった。
対処方法	受入機関の上司と相談し、それぞれの仕事の期限、ミーティングの時間などを確認し、再調整した。仕事以外でも普段から積極的にコミュニケーションを取っていたのが、社内連絡の円滑化につながったと思う。



Engineering課の積算業務に参加



建設現場にてタイルング作業

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の社内外で英語でプレゼンを何度か行い、プレゼンの準備の仕方から本番で相手に内容を上手く伝える術を身に付けた。 ・自分から積極的に話しかけることで英語・タガログ語両方での会話能力が向上した。 ・上記に加えて異文化の人々に対し、寛容的に相手の意図を理解することが出来るようになった。 ・異国での時間の管理方法が身についた。(フィリピンでは日本と比べると時間を守らない場合が多いので、それを前提に行動するようになった。)
向上しな かったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の開拓といった点では、必要な能力が身についたのかよくわからなかった。派遣前につけるべき能力を整理しておくべきだった。 ・現地調査力に関して、インターンシップ当初に掲げていた目標のひとつであるフィリピン国内の電気インフラの調査に関しては、目新しいものを見つけることが出来なかった。派遣前に受入機関と調査したい内容について、話し合いの機会を設けるべきだった。

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

- ・初めての海外生活であったが、公私含めて積極的にコミュニケーションを計り、仕事面だけでなく生活面でも大きな問題なく過ごすことができたので自信につながった。今後もフィリピンには仕事で行く機会があるので、その際に様々な場面で円滑に物事を進められるようになったと思う。
- ・受入機関のスタッフ(特に社長)の支援のおかげで、現地の大企業を訪問する機会を得た。プレゼンを行い、いつでもコンタクトできるようになった。これは所属先の現地パートナー企業探しという面で、成果を上げることが出来た。また、自身の英語でのコミュニケーション能力の向上にもつながり、自信がいった。
- ・受入機関と所属先は同じ建設業の企業であり、双方の違いを見出し、現地に必要な日本の技術・知見が何なのか理解する事ができた。所属先の海外ソリューションの展開に盛り込み、向上させたいと思う。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは物覚えが良く、常に新しい事に対して熱心であった。
- ・インターンは当社の取り組みに心から関心を寄せてくれた。インターンは自身の持っている知識や日本の所属先でのやり方を示してくれることで、現在社内に取り込もうとしている事に影響を与えてくれた。
- ・インターンは社内でのミーティングやブレインストーミングに積極的に参加し、良いアイデアを提案してくれた。
- ・インターンは勤勉で、与えられた課題を時間内に終わらせてくれた。
- ・インターンはフレンドリーで、様々な人々と円滑に仕事をこなす事が出来る人物であった。



建設現場に監視カメラを
設置



送別会後に記念撮影

インターンシップ報告書

(TA1007BA)



派遣国	フィリピン共和国	派遣都市	ラグーナ
受入機関	EMS Components Assembly, Inc.		
受入機関概要 (事業内容等)	製造・組立の他、フィリピン国内の工業団地内に進出を希望する企業(日本企業が8割)への土地・人材・技術・手続き等の支援・代行も行っている		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2016年12月22日		
所属先	(株)日本エー・エム・シー		
所属部署	工務部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関のコンプライアンス部門及び総務部において、日系企業に関連する書類の英訳・和訳を行った。 ・フィリピン国内の工業団地内に進出を希望する日系企業が、受入機関を見学する際のアテンドを手伝った。 ・40人位の日本語教室の講師として受入機関のスタッフに日本語を教えた。 ・若手スタッフと社内イベントを企画・実行した。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	コミュニケーション能力の向上とリーダーシップ向上を通して、経済特区PEZA内での人的ネットワークの構築を行い、今後のビジネスにつなげる。
達成状況	最初は文化や生活習慣の違いに戸惑ったが、積極的にコミュニケーションを取っていくことで、早い段階で生活に慣れることができ、さまざまな経験をすることができた。 また、受入機関や所属先の現地工場のスタッフと交流を深めることができ、フィリピンでの人的ネットワークの強化につながった。

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	自身の語学力の低さにより、コミュニケーションを取るのが難しかった。聞き取ることもままならないような状態であったため、発言することもできず、生活面においても伝えたいことが伝わらなかった。
対処方法	積極的に話したり、休日も外出して耳を慣らしていった。ジェスチャーを交えて話したり、現地の言語を交えてこちらの伝えたいという想いをアピールすることで、相手も自然とゆっくり話してくれたり簡単な単語を使ってくれたりして、コミュニケーションを取ることができるようになった。



現地企業とのミーティング



オフィスでの書類作成

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

向上した もの	<p>言葉に不安があっても、自分の意見を伝えるスキルが向上した。</p> <p>お互いが第二言語でのコミュニケーションとなるため、完全な英語ではない中、表現を変えたり確認をしたり、またジェスチャーを交えたりして確実に伝えたいことを伝えないと業務に支障が出てしまうため、工夫しながら伝えるようにした。</p> <p>また、現地の言語を勉強し会話に交えていくことで、相手も私に心を開いてくれたように思う。郷に入っては郷に従え、というのを実感した。</p>
向上しな かったも の	<p>フィリピンのビジネス環境に関する知識の向上ができなかった。</p> <p>上司が忙しく殆ど職場にいないことが多いため、ミーティングへの出席などの相談ができなかったため、事務作業の手伝いがほとんどとなってしまった。</p> <p>日本語教室に参加した人達との交流を通じて受入機関の全体像が分かるようになり、経済特区PEZAの仕組みも少しずつ理解できるようになったが、同じ部署で仕事をしていたスタッフにビジネス環境についての知識はあまりなかったため、聞いても分からないとばかり言われてしまった。</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）

語学力が上達したため、所属先のフィリピン工場とのやり取りにおいて、スムーズに話をつけることができるようになった。

また、所属先のフィリピン工場と関係の深い受入機関と強い人的ネットワークができたことで、今後所属先のさらなるフィリピン進出において、戦力となることができると感じている。

5. 受入機関のコメント

最初はインターンの語学力に不安を感じたが、それを超えるやる気と積極性を見せてくれ、すぐに会社になじんでいた。社内スタッフと円満な関係を築くのが早く、フロアの雰囲気をも明るくしてくれた。

また、日本企業を多く相手にする当社のために、丁寧な日本語や日本文化の授業を行い、スタッフの日本への関心をより高めてくれた点を評価したい。



ハロウィンイベント



日本語教室 受講者と

タイ王国

インターンシップ報告書

(KB1036BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Thai-Nichi Institute of Technology		
受入機関概要 (事業内容等)	日本型ものづくり大学、2007年設立の私立工業大学。約4500人の学生が学んでいる。教職員数は約250人。		
派遣期間	2016年9月7日 ~ 2016年12月4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)	アンケートや資料作成、情報収集、日英翻訳、企業や高校への広報活動、会議やセレモニーのサポート、日本語授業のサポート
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①タイの人々の働き方や商習慣を理解する。 ②タイの人々との人脈を構築する。 ③日本語に頼らずにコミュニケーションをとれるようになる。 ④日本への理解を深めてもらう。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①日々働き方の違いを目のあたりにし、理解が深まった。 ②同世代の学生や社会人と関係を構築できた。 ③タイ語を使う機会が毎日あり向上できた。 ④日本語を教える機会や日本の生活について発表する機会があった。

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社会人経験の無さから組織内での情報共有伝達が難しかった。自分が上司に何かを伝えたとしても、他の上司から同じことを聞かれ伝達できていない等のミスコミュニケーションがあった。 ②スケジュールや仕事内容が急に変わる。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①部署内のトップの人にまず情報伝達すること、共有できたか確認することを心掛けた。 ②急な変更を想定して動き、柔軟に対応できるように努めた。



経済産業大臣来訪時のセレモニーにて



高校生への広報活動 in チェンマイ

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現地の人の働き方や考え、生活習慣への理解 ②現地語能力の向上 ③同世代の人脈の構築 ④大学教育や企業の人材育成についての知識</p> <p>日本人のスタッフがほとんどいない環境だったため、現地の深い異文化理解ができた。また、大学だったため、同世代の人脈構築ができ、現地語を使用する機会も多かった。</p>
向上しな かったも の	<p>①現地の商習慣の理解 ②ビジネスに繋がる人脈の構築 ③ビジネス英語</p> <p>受入機関は企業ではなく教育機関だったため、インターンシップにおいて商習慣の理解や人脈を構築することはできなかった。また、英語を話せるスタッフも少なく、ビジネス英語は向上しなかった。</p>
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>日本人との働き方や仕事への考え方の違いを日々感じ取ることができる職場環境であったため、今後海外の人々との仕事に取り組む際に活かせると思う。</p> <p>日系企業の人から話を聞くことで、海外での人材確保や育成の難しさを知ることができ、海外で人的資源を管理する上で、非常に参考になる。</p> <p>タイ語はインターンシップ期間中に使用する機会が日々あり向上できたので、今後もタイ語の勉強は続けてビジネスでも使えるようになりたい。</p> <p>三カ月間ではあったが、実際に海外で働き生活するとはどういうことなのか経験でき、今後の海外出張や駐在の心構えができた。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>タイ各地での学生募集活動や、サクラキャンプ(オープンキャンパス)に積極的に参加し、「日本との強力な連携」という大学の特色を印象付けることに成功した。</p> <p>ミーティングやクラス討議の中でも有益な意見を述べ、タイ人学生と教職員の異文化理解にも貢献した。学生や仕事の仲間と協調性を保ちながら、最後までやり遂げることができた。</p>	



日本の大学生活について発表



イベントにて巻きずしを作る様子

インターンシップ報告書

(KB1052BA)



派遣国	タイ王国	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)	企業向けセミナーやインターンシッププログラム等の教育、ビジネスマッチングや日系企業のタイ進出におけるコンサルティングなどを行う機関		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2016年12月28日		
所属先	東北大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ アセアン各国の決済市場規模や非現金決済サービスについての調査 ・ タイホテル協会のインタビューの翻訳 ・ 日経アジアグローバルビジネスフォーラム、日経タイセミナー等における運営補助やセミナー聴講 ・ ニューハーフショービジネスモデル構築のための実地調査、チェンライにおける社会問題についての調査活動と報告
----------------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	1.コミュニケーション能力や自己管理能力など、社会人として仕事をする上で必要なスキルを身につける。 2.受入機関の業務内容を理解し、自己の役割を果たす。 3.タイの文化や、日系企業とタイ企業における労働慣行を調査し、現状の課題などについてレポートを作成する。 4.将来につながる人脈形成をする。
達成状況	目標1~4におけるそれぞれの達成度 1.70% 2.90% 3.20% 4.40% 1・4において、もっと積極性を持つ必要があった。特に、受入機関の外で深く人と関わっていくことができなかった。2については、与えられた業務は達成できたので、さらに求められる以上のことをできると良かった。3については達成できなかったが、現地で感じた別の課題について、いくつかの調査ができた。個人調査において、調査テーマの設定から調査に至るまで計画性が不足していた。

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	自身の知識・能力・スキル不足を痛感する場面が多く、日々もどかしさを感じていた。
対処方法	そこに関しては割り切って、その気づきをプラスに捉えて勉強したり、他のインターンや受入機関のスタッフと積極的にコミュニケーションをとってサポートしてもらった。



受入機関で開催されたビジネスセミナー



ビジネスフォーラムへの参加

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> • パワーポイントの資料作成スキルや市場調査におけるスキル • 業務上のコミュニケーション能力 • 日本やタイのASEAN地域におけるビジネスを考える上での知識 • ビジネスの考え方 • 視野の広がり(自分に不足しているものや、自分が日本人の考え方であることを自覚した) • 先進国以外の国で働くときのストレスに対処する方法
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> • より踏み込んだコミュニケーション能力や積極性 <p>計画性の不足により、より深い調査や人脈形成のチャンスを逃してしまうことがあった。</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）

国と国、国と地域共同体、国や地域共同体と現地の人々など、様々なステークホルダーについて考えながら、タイやASEAN地域で行われている政策・事業について学ぶ機会が多くあった。そこで学んだ事実や考え方は、ASEAN地域で働くときはもちろんだが、どんなビジネスに携わっても応用していきたい。また、タイで過ごすことでわからない国民性や現地文化についての発見が多くあり、現地における学びの大切さを強く感じた。

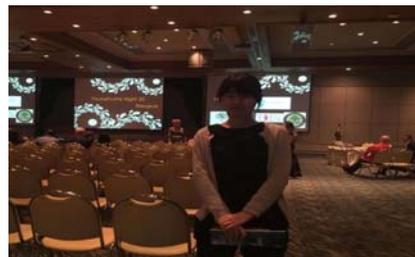
5. 受入機関のコメント

今回のインターン3名の中で最年少だった。研修開始当初は消極的な印象を受けたが、徐々に生活に慣れて、積極性を増した。主な業務は当センターのリサーチ(プレゼン資料の作成など)やセミナーの運営補助(受付業務や参加者の誘導)などを行った。当大学院での講義だけでなく、外部で開催されたイベントにも積極的に参加したことで、見識を広めた。

また、卒業論文の提出を控え、タイの社会的・文化的な側面を分析するために、地方の大学や関心のある場所を訪問し、情報収集に励んでいた。平日の夜は語学学校(英語・タイ語)に通っていたが、もう少し活発にタイ人らとコミュニケーションをとって欲しかった。海外・留学勤務を望まない内向き志向の強い日本人の若者が増えていると聞くと、インターンには今後も海外に飛び出していく関心と勇気を持ち続けてほしい。



インターンのプレゼンテーション



受入機関で開催されたイベントへの参加

インターンシップ報告書

(KB1091BA)



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	2016年9月16日 ~ 2016年11月16日		
所属先	川崎重工業(株)		
所属部署	人事本部労政部	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) ・各種セミナー運営補助 ・タイの労働法制、労働慣行調査
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・インターン業務を通し、海外ビジネスにおいて必要な知識、能力について理解する ・タイおよびASEAN諸国の労働慣行についての理解を深め、日系企業が抱える労務施策、人事制度等の課題についての知識を得る ・日系企業、現地企業の賃金体系、賃金制度についての知識を得る
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティング業務やセミナーを通して、英語力の向上を図ることができた。 ・現地法人へのヒアリングを通し、海外人事の実務、人事制度等の課題を知ることができた。 ・受入機関から現地法律事務所の紹介を得られたことで、日系企業が陥りやすい労務問題に関する知識を深めることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・これまで英語でのアウトプット業務の経験が少なく、英訳等の業務に時間をかけてしまうことが多かった。 ・私自身の課題ではないが、派遣期間中に国全体が服喪する出来事があり、受入機関が主催するイベントも多少影響を受けた。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・大学内の外国人スタッフと積極的にコミュニケーションを図り、また、個人的に語学学校に通うことで英語のアウトプット力向上に努めた。 ・迅速に中止を決定していた。海外で仕事を行うにあたっては、経済的な指標だけでなく、国民性や文化等への理解が非常に重要であり、また、不測の事態が生じた際に迅速に対応できるネットワークを事前に構築しておくことが重要であると改めて実感した。



職場風景①



職場風景②

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地経済に関する知識 受入機関での業務を通し、経済情勢や構造的な社会問題などの知識を得ることができた。 ・タイにおける労務問題に関する知識、理解 現地法人や現地法律事務所、JETROへのヒアリングを通し、日系企業が陥りやすい労務問題や人事制度上の課題について知識を得ることができた。 ・語学力(英語) 職場、プライベートで英語を使用できたことで、英語力の向上に繋がったと感じている。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の労働慣行に関する知識 派遣期間が短期であったこと、職場内の外国人スタッフが少数であったことから、日本とは異なる働き方や仕事に対する価値観などを実体験を通して知る機会が少なかった。自身でも積極的にヒアリングや現地企業の訪問等を行い、より多くの機会を得るべきであったことが反省点である。 ・語学力(タイ語) 生活面において会話の大半を英語に頼ってしまい、現地語はそれほど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)

受入機関での業務や現地法人へのヒアリングを通して得られたタイの労働問題や海外人事の実務、また日系企業が抱える人事制度の課題についての知識を元に、今後の所属先海外拠点における人事・労務施策の検討や、労使関係の維持・構築に活かしたいと考えている。

また、受入機関の特性(大学附属機関、研修機関)もあり、大学や各セミナーで講義を聴講できたことで、タイの経済状況や、日系企業のグローバル人材育成の課題感等、広く知識を得ることができた。また、講義ではタイ人の日系企業に対する印象や、アジアの中での日本の立ち位置に触れられており、外から所属先や自身の業務を振り返る貴重な機会を得た。今回の経験で得られた知識、経験をフィードバックすることで、今後の所属先の人材育成にも貢献していきたいと考えている。

5. 受入機関のコメント

今回のインターン3名の中で、研修期間が一番短かったが、当センターの業務に貢献してくれて、感謝している。限られた時間を工夫して、当センター主催のセミナー運営補助や調査関連資料の作成などと、所属先の業務(労働法制の調査など)を上手く両立させていた。日系企業が抱える人事・労務に関する課題などについて知見を広めたことに加え、派遣期間中に前国王が崩御したこともあり、タイ人の価値観や国民性などの知識も得られたと思う。

また、参加した複数の講義からヒントを得たのか、帰国前に当センター職員の前で行ったプレゼンテーションの資料は簡潔で、要点をうまくまとめていた印象を受けた。欲を言えば、もう少し積極的にタイ人らとコミュニケーションを図って欲しかった。最後にインターンシップ期間中に深めた自己認識、語学力と経験を今後の実務に活かしてほしい。



ビジネスセミナーの様子



受入機関での成果報告の様子

インターンシップ報告書

(TA1009BA)



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)	サシン経営大学院の附属機関として2008年に発足した日系企業向けコンサルティングセンター。研究・教育・コンサルティングの3つの領域を柱として活動。		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年2月28日		
所属先	神姫バス(株)		
所属部署	事業戦略部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業(進出済・進出検討)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) ・大手経済紙共催セミナーや大手エネルギー会社幹部候補向け研修の運営補助(受付や会場のセッティング等) ・自主テーマ設定、受入機関内での報告発表(介護事情・タイ国内ツアー・タイ日バス比較等) ・訪日タイ人旅行者の動向、タイの観光資源調査(タイ国際旅行博を始めとした各種イベントへの参加・ヒアリング) ・バスや運河ボートを始め、多様な交通機関を利用する事でタイの交通事情への理解を深める
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①タイの文化、商習慣、市場特性についての理解を深める ②マーケティング戦略や各種リサーチ分析の方法、考え方の習得 ③人的ネットワークの構築 ④語学力(英語・タイ語)の向上
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①80%(様々な行事に参加した事で文化への理解を深め、進出企業との交流等を通して市場特性や進出における課題把握、戦略理解に努める事が出来た) ②70%(全てを実践できた訳ではないが、受入機関から都度指摘・指導があった) ③60%(日系企業や駐在の日本人ネットワークは良。反面、タイ人ネットワークについては赤字) ④50%(元々は難のあった英語力はある程度向上したが、タイ語に関してはあまり伸ばせず)

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	受入機関の補助業務を行うにあたって、サポートに必要な自身の能力の低さ (情報収集力・書類作成や資料の魅せ方、伝え方、フレームワーク等を用いた組み立て方・定量情報の分析・語学力・論理的思考等)
対処方法	適宜指摘・指導があった。 それ以外は実践あるのみ、数をこなしていく事が結局一番の近道であった。急がば回れの精神で、迷惑をかけながらも、地道に訓練を積み重ねていった。



受入機関内での作業風景



セミナーでの受付業務

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

<p>向上した もの</p>	<p>・英語 (元々難がある部分であったが、語学学校に通う等して能力を高める事が出来た。)</p> <p>・タイの文化、商習慣、市場特性の理解深化 (色々な土地へ赴き、様々な行事や催しに参加した事で理解を深めた。疑問に感じた事は聞いたり、実際に体験を通して学んでいった。とはいえ、ようやく入口に立てた所だと思っているので、これからも更なる異文化理解に努めたい。)</p> <p>・情報収集、資料作成、論理的思考力 (受入機関のスタッフから都度指導を受けた。的確で高度なアドバイスがあり、ビジネスマンとしてのスキル向上に繋がった。)</p> <p>◆主な取組事例としては、タイ中部の不動産情報資料作成、コールドチェーン業界把握、販売時点情報管理システム調査、進出検討中の日系企業に対する該当業界の概要資料作成及びプレゼンテーション</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>・タイ語 (職場や住環境を含め、日本語・英語で会話可能な事が多く、自身もそこに甘えていた部分があったと感じる。)</p> <p>・時間管理 (タイにいたからという訳ではないが、時間管理が甘くなっていた。特に最初の内は自身の動きに無駄が多く、公私共に有益な時間の過ごし方が出来ていなかった。)</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）

- ・タイの文化、社会、商習慣など直接肌で感じた事を、特に旅行事業で生かしたい。
(最新の動向を基にしたインバウンド、アウトバウンド商品の開発や、日タイ交流の架け橋となれるよう相互の情報発信や交流イベントの計画等)
- ・受入機関の特性上、多くの日系進出企業、進出検討企業の人々と会う事が出来た。また、問題点の洗い出し、課題解決へのプロセスや考え方など様々な指導を受ける事も出来た。そこで得た知識とスキルを実際の業務や社内報告会を通して、存分に生かし伝播させていきたい。

5. 受入機関のコメント

他のインターン2名が年末で帰国したため、派遣期間の途中から1人となったが、マンツーマン指導を受けることができ、より内容の濃いインターン生活を過ごせたことと思う。

インターンには主として当センターのコンサルティング・リサーチ業務の補助(講義・講演用のプレゼン資料作成や企業情報に関するマーケティングリサーチ)や、主催・共催したセミナーの準備及び運営補助(会場での受付業務や参加者の誘導)に従事してもらった。

様々な活動を通じて、タイを含むメコン地域で事業を展開する日系企業の経営課題の理解や資料作成のための情報収集力に加え、指導員の前で行ったプレゼンの能力も向上。持ち前の明るさと物怖じしない性格で、語学力・対人力も磨き、大手日系新聞社と共催したセミナーでは、参加者から接客対応について賞賛を受けた。

個人活動においては、所属する企業に関連する観光イベントなどに参加し、見識を広めていた。私生活ではタイ人の友人もでき、充実していたようだ。今後はインターンシップで得た知識と経験を、所属先に貢献できるよう期待する。



タイでの様々な行事に参加。左はバンコクマラソン。タイでのマラソンブームを肌で感じる。



訪タイした日本企業へ向けたタイの市場概要の発表

インターンシップ報告書

(KB1007BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Advanced Integrity Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	タイおよびその他周辺国における会計、税務、監査、法務、進出コンサルを中心とした日系企業へのコンサルティングサービス		
派遣期間	2016年9月12日 ~ 2017年2月28日		
所属先			
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	クライアントと社内スタッフ間のコミュニケーションサポート - クライアントからの質問、情報の社内展開・共有、クライアントへの回答送付等 - 各作業のタスク管理
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	今後、法律分野において日系企業の海外進出支援や外国人雇用に関する手続支援を行っていきけるよう、受入機関による企業支援実務を通じて、タイの法律に基づいた会計・法務支援の実情を学び、実務的な知識を習得する。(前半3ヵ月で各手続の流れ、必要書類を学び、後半3ヵ月ではその知識をもとに、クライアントに対して事前の提案や注意喚起を行えるようにする。)
達成状況	- 日本人駐在員のビザやワークパーミットに関して、必要書類や手続の流れを理解し、クライアントからの質問に対して事前にある程度の回答を準備した上で、受入機関内のタイ人スタッフへ展開できるようになった。 - 日系企業現地法人の就業規則に関して、法律で定められている内容、また企業が就業規則を作成するに際して注意しておくべき点を学ぶことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	- タスク管理: タイ人スタッフの業務量が多かったこともあり、お願いしていたことがなかなか返ってこなかったり、メールを見てもらえていなかったりした。 - クライアントへの回答送付: 当初、タイ人スタッフの回答をそのままクライアントへ投げていたため、追加した方がよい情報等を補完できず、結果的に質問回数が増えるなどクライアントに負担をかけてしまった。
対処方法	- メールだけではなく、必ずタイ人スタッフへ直接声をかけて情報共有をした。また、リマインドをこまめに行い、なるべく作業の締め切りを設けるようにした。 - クライアントからの質問に対して、自身でも知識を補い、また想定される追加質問を事前に考え、それを踏まえた上でタイ人スタッフへ質問を投げるように心掛けた。



ミャンマー進出に関するセミナー
 開催準備および当日の運営を担当
 タイ現地の日系企業から30名以上が参加



タイ人スタッフと情報共有中
 メールを送るだけでなく、会話も大事

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	<ul style="list-style-type: none"> - 現地スタッフとの受入機関内でのコミュニケーションスキル: クライアントに求められる日本人感覚(締め切りに対する意識)を現地でも提供できるようにするためには、口頭での情報共有、声掛け、リマインドが重要となる。今回のインターンシップを通じて、口頭での情報共有、リマインドなど、社内コミュニケーションスキルを身に付けることができた。 - 英文メール作成スキル: 海外でビジネスを行う際には、メールもビジネス英語特有の言い回しが必要になる。受入機関内でも英文メールを毎日作成していたため、ある程度の内容であれば問題なくメールを作成できるようになった。
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> - 業務外でのコミュニケーション: 特にアジアで仕事をする際には、社内スタッフとの家庭的な雰囲気、関係づくりが望まれる。そのためには、業務外でも頻繁にコミュニケーションを取ることが重要になるが、今回は言葉の壁もあり、業務外でのコミュニケーションが不足してしまった。 - 複合的な知識: 海外でビジネスを行うと、自身のフィールド以外の様々な知識が必要になる。法律でも一つの法律が分かっているだけでは不十分で、それに付随する税務や労務などの知識が必要になるが、今回はそこまで理解することはできなかった。

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

キャリア開発目標: 法務での日本企業海外進出支援および外国人雇用支援を行う。

今後活かせること: 今回学んだことをもとに、特に以下に力を入れて、また強みにして、キャリア開発を行う。

- 日本企業のタイ進出支援として、タイでの現地就業規則作成支援、駐在員ビザ取得支援
- タイを基軸に他のASEAN諸国の労働法、ビザ手続を学び、その国での現地就業規則作成支援、駐在員ビザ取得支援
- 今回得たコミュニケーションスキルをもとに、海外進出支援の一環として現地の会計・法律事務所と関わりを持つ際に、相手方とスムーズに関係構築を図る。

5. 受入機関のコメント

本インターンシッププログラムは、HIDA/JETROが受入機関のビジネスとインターンとのマッチングを行うよう努めている点において、非常に価値のあるプログラムである。



タイ労働法・就業規則に関するセミナー

開催準備を担当

当日は聴講し、現地日系企業が就業規則を作成する際に注意すべき点などを学んだ



デスクで作業

インターンシップ日々の様子



オフィスの隣の市場

インターンシップ報告書

(KB1083BA)



派遣国	タイ王国	派遣都市	バンコク
受入機関	Asia Alliance Partner Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	在タイ日系中堅企業や新規進出企業に向け、主に会計・ 税務・法務サービスを提供している会計事務所		
派遣期間	2016年10月31日 ~ 2017年1月27日		
所属先	税理士法人 日本経営		
所属部署	歯科事業部	性別	男性

インターン シップ内容 (概略)	「ものづくり海外取引商談会・企業交流会(タイ・バンコク)」の運営サポート、 新規タイ進出企業の面談サポート
------------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・所属先においてタイ進出の提案ができるよう、提案書を作成する。 ・受入機関に対して、インターンシップを通して気づいた改善出来ると思われる部分の提案を行う。 ・タイ語の能力を高め、簡単な会話は行えるようにする。
達成 状況	<ul style="list-style-type: none"> ・タイでの気づきや発見を毎日まとめて報告しており、経験した事やタイの現状の報告・提案を続けた。帰国後、インターンシップの経験を通して気づいた事を整理して、提案書の作成を行う。 ・受入機関に教えてもらう事が多く、3か月ではこちらから働きかけて提案を行うまでには至らなかった。帰国後に整理し、提案していけるよう努める。 ・タイ語に関しては、最低限のレベル学習に留まり、簡単な会話を行えるとは言えない状況である。
2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>一番課題と感じたのは言語の壁である。</p> <p>タイ語がほとんどわからないままタイに来たが、タイでは英語を話せるタイ人は限られており、また話せても片言という状況で、コミュニケーションの取り方に苦労した。</p>
対処 方法	<ul style="list-style-type: none"> ・タイ語学校に通う(後半は週2日のペースでタイ語学校へ通っていた。) ・タイ語が話せる日本人、日本語が話せるタイ人に仲介に入ってもらう。 ・言語だけに頼らず、ジェスチャーや表情等で伝える。 <p>何よりも伝える事・聴く事を諦めない事が、コミュニケーションを取るうえで大切と感じた。</p>



商談会後の集合写真



自治体業務サポートオフィス

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	<ul style="list-style-type: none"> ・異文化理解力 自身のインターンシップ期間が国王崩御に伴い自粛、喪に服している期間であった為、タイ人の国民性や考え方、日本人との文化の違いを肌で感じる事が出来た。 ・タイの税務会計知識 受入機関では新入社員用のトレーニング研修が組まれていたので、社員に時間を割いてもらい、一から丁寧に教えてもらった。
向上しな かったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・英語力は向上しなかった。 日常では英語を使用したが、特別難しい英語を話す機会が無かった為、新しい表現や単語を覚えるという機会はなかった。

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）

一番の収穫とを感じる事は、日本の企業に所属しながら別の会社で勤務する経験が出来た事である。同じ会計事務所という業界でありながら、日本で所属している企業と受入機関では働き方、考え方等大きく異なり、それぞれの良い点、改善できる点を身をもって感じる事が出来た。

また、海外での税務会計に関しても、日本では当たり前の事でもタイでは通用しないという事や、税務署との関係性の違い等日本のルールとは異なる点も多く難しいと感じながらも、だからこそインターンシップで理解を深めることに価値があると感じた。

私たちが現在日本で行っているサービスも、言語や法律の知識を付け、海外で展開する事が出来れば、より多くの顧客をサポートできると考える。

5. 受入機関のコメント

インターンシップ期間中に、当社として初めての企画である商談会（マッチングイベント）を開催した。当社としてもノウハウがない業務であったが、インターンが能動的に本件業務に貢献したお陰で、無事に企画を終了する事が出来た。また、業務に対する取り組みの姿勢についても、他のスタッフに良い影響を与えたと感じている。

当社はタイ語しかしゃべれないスタッフが多いため、当然ながらコミュニケーションに苦労した部分もあると思うが、周囲の助けを借りて積極的に意思疎通を図ろうとしていたと感じた。日本でも同業界で勤務していた為、タイでの税務・会計の理解が早く、インターンシップ後の継続勤務のイメージが沸いた。



セミナー用 会議室



仕事場風景

ベトナム社会主義共和国

インターンシップ報告書

(KB1070BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハロン
受入機関	Quang Ninh Investment Promotion Agency (IPA)		
受入機関概要 (事業内容等)	クアンニン省への投資誘致促進を目的とした地方政府機関。投資セミナーの開催や投資関係の手続きの窓口。		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2016年12月3日		
所属先	共同カイトック(株)		
所属部署	フロアシステム事業部	性別	男性

インターンシップ内容(概略)	<p>クアンニン省で計画されているプロジェクトに出資する銀行や関連する法律事務所との打ち合わせ、クアンニン省委員会の会議や受入機関内の会議への参加。</p> <p>IPAを訪問した日系企業の情報収集。現地進出日系企業の現場やオフィス訪問を通じての現状確認。</p> <p>投資誘致活動セミナーの開催準備およびそれに関連する情報収集。</p> <p>IPAの業務を日本語で発信。日本語資料の編集・翻訳。</p> <p>現地のオフィス内装企業や建設企業への訪問を通し、所属先のベトナム進出の可能性を探る。</p>
----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> ベトナムの地方政府機関での業務を通じて投資促進活動の理解を深める ベトナム人との交流からベトナムの文化を学ぶ 帰国後も継続するコネクションの形成
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 投資促進機構の役割を理解し、ベトナムの地方政府機関の実態を知った 日々の生活から異文化を十分に体感し、自分の見識が広がった 現地で知り合った人々と定期的に連絡を取ることで関係を継続させる

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	<ol style="list-style-type: none"> 外出が少なく終日受入機関内にいることが多い ハノイまでは車で片道4時間かかるため日程調整が困難 予定の直前キャンセルや当日決定がある
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 自分でアポイントを取り、受入機関外での打ち合わせの機会を作る ハノイへ足を運ぶ際は、アポイントや休日を合わせて日程を組んだ ベトナム人の国民性だと捉え、頻繁にこちらから確認を取るよう努めた



銀行との打ち合わせ



投資セミナーの受付

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>【現地文化への対応力】 日本との違いを感じながらも日々柔軟に対応</p> <p>【英語力】 受入機関内で日常的に使用しており、それに加えてプレゼンを英語で行っていたため</p>
向上しな かったも の	<p>【ベトナム語】 聞き取ることが困難なため、自分が話すこともなく、身振り手振りで十分伝わるため、使う必要がなかった</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>クアンニン省のハロンはベトナムの中でもローカルな地であり、ハノイやホーチミンとは違う生活を送ることで得た経験は、他の人にはない財産だと感じた。この経験が直接所属先の海外展開促進に繋がるわけではないが、途上国での対応力や異文化理解力は、将来私が海外で活躍する人材となるために必要な能力であり、その基礎ができたインターンシップであった。</p> <p>今後も海外に足を運ぶ機会を増やすことで、異文化への対応力を身につけたい。また、この経験を自分だけのものにするのではなく、所属先内で共有することが重要だと考えており、今後所属先の海外展開の進展に貢献したい。大変お世話になった受入機関とも引き続き連絡を取り合うことを約束したので、お互いに良好な関係を保ちながら、日本とベトナムの情報が共有できれば良いと考えている。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>IPAの職員と親密な関係を築いて働くことができ、クアンニン省での生活にも順応できていた。また、会議や打ち合わせに参加し、IPAが日系企業や投資家と取引をするための手伝いをしてくれた。自分で訪問企業を探しアポイントを取って、積極的に受入機関外へ足を運び収穫を得ていた。今年度のインターンシップでIPAに来てくれたことを心から感謝している。</p>	



リゾート開発のプレゼン



全職員出席の会議

インターンシップ報告書

(KB1086BA)



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)	会員数1万社(機関)以上、国内に9か所の支店があり、国家の経済・貿易交渉に関する会議・使節団への参加や、企業を代表して政府への提言、ビジネスマッチング等を行う。		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年1月14日		
所属先	(株)明電舎		
所属部署	モータドライブ事業部 事業統括部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	国際関係部の日本セクションにおいて、ベトナム進出を考える日系企業のブリーフィングや、日本からの使節団とのビジネスマッチング、セミナーの開催。企業・機関訪問を通じたエレベーター業界、自動車業界、インフラ事業の情報収集。資料の英訳・和訳作業。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	①ベトナムのビジネスマナー、商習慣を学ぶ。海外ビジネスに通用するレベルの語学力を目指す。 ②人脈構築及び将来のビジネスパートナーを見つける。 ③問題解決力と分析力を習得する。
達成状況	①ベトナムでのビジネスマナーや習慣を学ぶことができた。語学力に関しては、普段の仕事の相手が日本人であることが多いため、英語・ベトナム語の著しい向上は図れなかった。 ②幅広い業界でローカルや日系の民間企業・政府関係者と出会う機会に恵まれたが、すぐにパートナーとなるような企業は見つけられなかった。 ③突発的に発生する問題を冷静に考え、解決策を考える力が身に付いた。

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	①短納期のタスクをいきなり任されたり、直前に予定変更があった。 ②日越企業マッチングのイベントで、アポがあるベトナム企業が時間通りに出席しなかったため、日系企業がブースで無駄な時間を過ごすことがあった。
対処方法	①仕事の進め方や時間の使い方の違いを受け入れ、柔軟に対応するよう心掛けた。 ②ベトナムでは一般的に12時~14時までがお昼休みのため、日越マッチングイベントの午後の部を15時からスタートするなどして、確実にベトナム企業が参加できるよう改善提案を行った。15時から確実に始まるのが日系企業側も分かれば、それまで別の業務や準備をするなどして有効に時間を使うことができる。



日越企業間のビジネスマッチング



ビジネスアワード2016表彰式

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"> ・積極的な行動力 →自ら企業にアポを取って訪問し、情報収集をした。 ・急な予定変更やトラブルに対する冷静な判断力と問題解決力 →頻繁に起こる予定変更やトラブルの経験から、自分がどう動くべきか、何が原因かを判断し解決できるよう努めた。 ・語学力(英語、ベトナム語) →ビジネス英語のメールに慣れ、ベトナム語も簡単な日常会話なら話せるようになった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・マネジメント力 →イベントが多かったが、イベント全体のマネジメントは受入機関の業務内容ではなかったため、経験することができなかった。 ・ビジネス英会話 →基本的に日本語を使用する頻度の方が多かったため、ビジネスに通用するレベルの英語のコミュニケーション能力は向上しなかった。

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

今回得られた生の情報や人脈を今後も大切に、継続した情報収集や人との繋がりを意識していきたい。所属先はまだベトナムに進出していないため、将来的に進出する際に、自分が得た人脈だけでなく生活情報やベトナム人の文化・習慣などについても社内で情報発信をすることによって、ベトナムにおけるスムーズで有益な企業活動に繋げることができると考えている。

また、個人的には現地で親密になったベトナム人の友人たちとの交流を今後も継続し、ベトナムやベトナム人に対する異文化理解をさらに深めると共に、ベトナム語の学習も継続していきたい。

今回の経験は、ベトナムに対する理解、語学学習、人脈構築が実現できただけでなく、実際に海外で働くという経験ができたことで、より一層その楽しさや難しさを体感することができた。日本では起こり得ない事態を多数経験したことで、自信にも繋がったと確信している。

5. 受入機関のコメント

インターンは皆とフレンドリーに接し、責任感を持って仕事に取り組んだ。エレベーターやインフラに関する理解を深めるために、エレベーターメーカーや政府系機関にも積極的に訪問していた。

インターン期間は4ヶ月と短かったものの、生活環境や仕事環境に適応するために一生懸命仕事に取り組み、積極的にVCCI内や社外の人もコミュニケーションを取っていた。ベトナム語で日記を書いたり、ベトナム人とコミュニケーションを取ったことで、ベトナム語の語学力が向上した。

インターンはVCCIへ業務の改善提案をしたり、日越両国間のSME協力の強化プロジェクトについてもアイデアを出していた。



VCCIホーチミン支店のメンバーと

インターンシップ報告書

(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	Business Startup Support Center (BSSC)		
受入機関概要 (事業内容等)	・ベトナム現地企業へのスタートアップ支援(サポートファンド、研修、インキュベーター等)		
派遣期間	2016年9月21日 ~ 2016年12月17日		
所属先	(株)日本経営エスディサポート		
所属部署	病院経営コンサルティング部門	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	現地のローカルビジネスの取り組みやサービス内容について、スタートアップ企業の経営者と意見交換、改善案を提示するとともに、スタートアップに関連するイベント活動に参加、運営サポートを行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	1) 所属先の新規事業である、2017年4月からの東南アジアの介護施設立ち上げ準備、介護人材受入事業の取組みに向けて、ベトナムの商習慣を理解するとともに現地での人脈を構築する。 2) ビジネス立ち上げ事業の支援を行う中で、現在ベトナムで不足しているビジネスを理解し、現地の新たなビジネス立ち上げのヒントを得る。
達成状況	1) 言語の壁があり、直接関わることはできなかったが、これまでスタートアップしたビジネスモデルについてディスカッションする機会をもらい、現地のニーズについて一定程度理解することができた。 2) 介護施設、養護施設、病院などを見学し、どのようなビジネスの需要があるのか一定程度理解することができた。人脈構築については更に深めていく必要があり、継続して取り組む。

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) インターンシップ計画書を立案、受入機関にも事前に確認してもらっていたが、スケジュールのイメージに相違があることが派遣後に分かり、大幅な見直しが必要となった。 2) ベトナム語ができないことから、主体的に関われる仕事が少なかった。
対処方法	1) インターンシップ全体のスケジュールについて、1週間単位で担当者と見直しを行った。 2) 主体的に関与することはできなかったが、その時間を使って、以前受入機関が関与したスタートアップ企業への提案、意見交換を英語で行ったり、受入機関が開催しているスタートアップ研修について英語で議論したりすることで、知識を深めるようにした。



歓迎会



受入機関主催のイベントにて

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"> ・相手国のワークスタイルを踏まえて、仕事を組み立てる重要性を理解することができるようになった。特にローカル同士で仕事をする際の商習慣について、体感することができた。 ・ホーチミンの20代から30代において、どのようなビジネスがフォーカスされているか知ることができ、ビジネスのヒントが得られた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム語、英語ともに使う場面が限られていたため、語学力が向上しなかった。ベトナム語を勉強する場を受入機関が設けてくれたが、2か月半という短い期間で上達することは難しかった。(単語の一部を聞き取ることができるようにはなった。) ・語学力の問題でローカルメンバーと実質的に仕事をする機会が少なかったため、ベトナム人の仕事の組み立て方について、深く理解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)

- ・東南アジアでのビジネス展開に向けて、現地企業で働くことの難しさや、コミュニケーションの取り方、商習慣について理解、体感することができた。また同僚(仲間)、家族に対する接し方を実体験として理解することができたため、今後現地でビジネスをスタートする際のチームビルディングに役立てていく。
- ・今年からタイ、ベトナムでのビジネス展開を考えているため、その際に今回関係を築いた人脈、ネットワークを活用する。

5. 受入機関のコメント

- ・日本人ビジネスマンの働き方を知ることができたため、担当者にとって刺激になり、学ぶことが多かったと感じている。(社長)
- ・受入機関について、インターンが多くのことを質問するので、自分自身が知らないことや、理解しないといけないことを改めて知ることができた。一緒に働くことができて良かった。(担当者)
- ・インターンの所属先のベトナムでのスタートアップにおいてサポートできることがあれば、応援したい。



送別会



全員で見送りに(空港にて)

インターンシップ報告書

(KB1006BA)



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	Hanoi Seaproducts Import Export Joint Stock Corporation (Seaprodex Hanoi)		
受入機関概要 (事業内容等)	水産物(エビやイカなどの原材料)の輸出入・加工、加工食品の輸入・販売。建築資材の輸入など。水産事業の売り上げはほぼ日本企業向け。従業員30名程度。		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年1月14日		
所属先	(株)日本経済新聞社		
所属部署	企業報道部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	日本企業との交渉手伝い、機器カタログやメールなど日本語資料の和訳、展示会通訳、水産物について日本国内相場の情報提供、日本メディアの報道英訳、他社加工工場視察、ビジネスマッチング、文章執筆など
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	受入機関の事業、ベトナムのビジネス環境や経済・消費動向を理解し、英語やベトナム語でのビジネススキルを身につけることで、アジア報道の基礎を固め日越両国のビジネスチャンスを広げられる記者となる。
達成状況	8~9割方達成できたと考えており、満足している。受入機関のビジネスのサポートや競合企業の工場訪問などをする中で、業界への理解を深めるとともにベトナム経済の発展の現状や抱える問題などについて幅広く触れることができた。英語を使った情報収集やそれに基づく記事執筆も行うことで海外取材の基礎を身につけられた。また水産業界に限らず幅広い分野で働くベトナム人や日本人駐在員と多く知り合うことで人脈や知見を広めることもでき、大きな財産となった。

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	所属先と受入機関とでは専門分野が全く異なり、戦力として貢献できることは限られた。さらに受入機関から与えられる仕事は少なかった。
対処方法	最初に受入機関との擦り合わせで「何でもやっていい」と許可を得たため、まずは日本語資料の作成のような単純作業から始め、徐々に記者という自身のバックグラウンドを活かせるような情報収集とそれに基づく文章の執筆、情報提供を増やした。自ら仕事を作り出すことで受入機関がもともと期待していなかった形で貢献ができたと思う。



国が支援する稚エビの養殖場を視察



ベトナム企業の直面する問題点に関する研究発表会に出席

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>アポ入れの仕方: ベトナムでは飛び込みアポ入れが難しいことがわかり、人脈の広い人物を経由してアプローチすることを学んだ。</p> <p>現地語: 日常会話まで身につけることはできなかったが、面談の最初だけでも片言のベトナム語を交えることで打ち解けやすくなったと感じた。海外で「働かせてもらっているとの意識が必要で、語学はその基本」とある日本人駐在員は語っていたが、まさにその通りだと思う。</p> <p>新興国での生活適応: 初めて新興国で長期間生活をしたが特に問題はなかった。</p>
向上しなかったもの	<p>政府関係者や政府系機関との折衝など: 同行する機会がなかったが、日本企業の事業展開において大変重要であると多方面から聞いた。接触できなかったことは一番の反省点だ。</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>海外取材(出張ベース)の拡大: これまで年に1度程度しか海外取材に出ていなかったが、新興国での動き方や問題意識などを身につけられたため、今後機会を増やせそうだ。</p> <p>同僚記者との情報共有、連携: 同僚の記事執筆や取材の際のアドバイスやベトナムの一般市民や会社員の声(記事中のカギカッコ)の収集など、多方面で経験や人脈が活かせる。</p> <p>海外赴任: 現時点で決定していることは無いが、英語やベトナム語の学習を継続してインターンシップの成果を現地勤務につなげたい。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはとても賢く、積極的でよく働き、誠実かつ真剣に全ての任務を遂行した。加えて友好的であり、常に同僚と協力すべく努力していた。特に日本企業とのビジネスにおいても日英通訳を完全にこなした。我々は4ヶ月半、彼を受け入れることが出来たことについて感謝したい。彼のインターンシップ期間の活動は日越企業の協力のための架け橋であった。</p>	



日本の水産業界団体の展示会に参加し通訳や説明を実施



メコンデルタの水産加工大手や養殖場を他のインターンと視察

インターンシップ報告書

(KB1075BA)



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 National Satellite Center-Vietnam Academy of Science and Technology (VNSC)		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナムの国立宇宙研究機関。主な業務は小型衛星の研究・開発、宇宙技術の応用、衛星技術分野における人材開発、ベトナム宇宙センターの建設・管理。		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年1月14日		
所属先	NTN(株)		
所属部署	総務・環境管理部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 日本の宇宙博物館等で実施されている子ども向け学習プログラムの情報収集 受入機関の関連施設やハノイ周辺の博物館、学習施設等の視察 受入機関内外で開催されるセミナー、ワークショップに参加
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 受入機関が建設中の宇宙博物館で提供する子ども向け学習プログラムの案を作成する。 ② ①を通じて、海外での事業推進に必要なコミュニケーション能力を向上させる。英語力(実務)の向上とベトナム語(基礎)の習得を目指す。 ③ ベトナムの文化・社会・商習慣に対する理解を深め、今後のベトナムでの事業推進に役立てる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 計画通り、学習プログラムについての提案書を作成し、口頭発表も実施した。ただし、インターンシップ期間中に決まる予定だった展示内容が決まらないまま進めたため、展示内容との調和という点で見ると、完成度は低いものになった。 ② 毎日話すことで英語力(会話力)は向上した。ベトナム語は期待したほど向上しなかった。 ③ 受入機関だけでなく幅広い業種の人と交流する機会があり、理解を深めることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	一ヶ月目に大気汚染が原因と思われる体調不良(咳・痰・喉の痛み)に悩まされた。
対処方法	病院で薬を処方してもらった。交通量が多く排ガスが増える通勤時間帯は必ずマスクを装着し、その他の外出時でもできるだけ装着するようにした。



受入機関のオフィス風景



宇宙博物館の建設現場を視察

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

<p>向上した もの</p>	<p>語学力(英語): 業務から日常生活まで英語が主なコミュニケーション手段であった。毎日話したことで会話は向上したと感じる。</p> <p>海外生活への耐性・適応力: 今回初めて海外での長期滞在(4カ月)を経験した。当初は日本と異なる生活環境(騒音、大気汚染、飲食店の不衛生さ、交通マナー、気候など)にストレスを感じていたが、対策と慣れでストレスを減らし適応することができた。体調管理やストレスコントロールの大切さを学んだ。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>語学力(現地語): 受入機関では英語を話せる職員が多く、ベトナム語を使う場面が少なかった。ベトナム語しか通じない場面でも、発音が難しいため聞き取れない・通じないことが多く、指さしやスマートフォンに頼ってしまった。</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)

今回のインターンシップ参加が、自身にとって初めての海外長期滞在であった。参加前は海外で仕事・生活することに大きな不安があったが、4カ月の就業・生活体験を経てその不安が減り、自信がついた。今回の経験で得られた日本と異なる環境に対する耐性・適応力は、将来自身が海外勤務するときに、あるいは海外勤務者をサポートするときに、役立つと確信している。

5. 受入機関のコメント

インターンはVNSCの総務部(General Management Department)に所属し、主なタスクを、「ベトナム宇宙博物館(2018年初め開館予定)で提供する子ども向け体験型学習プログラムの作成」としてインターンシップに取り組んだ。インターンが作成した最終報告書は、将来博物館で実施するプログラム案を含んだ良いものになった。インターンが4カ月間の滞在の中で、ベトナム宇宙センタープロジェクトやベトナム文化について理解を深めてくれたことを嬉しく思っている。VNSCスタッフは、インターンと一緒に働くことを楽しんだ。近い将来にインターンのプログラム案を実行することを楽しみにしている。



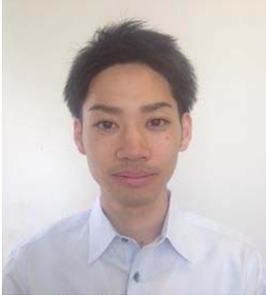
ニャチャン天文台の建設現場を視察
(ドーム施工業者との打合せ)



第8回東南アジア天文学ネットワーク
会議を聴講

インターンシップ報告書

(KB1072BA)



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	VASEP Training and Trade Promotion Center (VASEP.PRO) – under Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム産水産物の輸出振興をしている機関のハノイ支局 (従業員数20名程度)。主に輸出状況、貿易規制などの情報提供や、同業界の研修制度などの整備を行う。		
派遣期間	2016年10月18日 ~ 2017年1月14日		
所属先	(株)交洋		
所属部署	第二営業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナム水産業界の情報収集、輸出業者や生産者との人脈構築及び水産品輸出業者の調査
-----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	現地サプライヤーのポテンシャル調査と現地委託加工工場の動向調査 (具体的にはサプライヤー5社および委託加工工場3社のリストアップ)、受入機関との人脈構築、国際的な人材としてのスキルアップ (英語及びベトナム語のスコアアップ等)
達成状況	概ね50%程度の達成度。サプライヤーや委託加工工場の調査は達成できたと考えるが、人脈構築や現地語力UPという点で不十分な結果であったと感じている。4つ掲げていた目標のうち、2つは及第点で2つは多少悔いが残る結果となった。

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	コミュニケーションの取り方、ひいては受入機関との関係づくり。異文化のなかで仕事をするうえで、いかに相手の懐に飛び込むかということに苦心した。
対処方法	外国人なので現地語の語学力不足なのは明らかだが、相手も一生懸命話そうとすれば悪い気はしないはず。20名を超えるスタッフの中で英語が話せるのは4名ほどだったので、片言のベトナム語を交えて、いかにコミュニケーションを取るかが大事である。また、出来る限り食事を共にすることも、コミュニケーションを取るためには必要である。日本でも”同じ釜の飯を食う”というように、食事を共にするのは仲良くなるための近道だと感じた。



サプライヤーとのミーティング



海老の養殖池視察

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	客観的視野(ベトナム企業から見た日本企業のポジション)…日本市場向けに水産物を輸出する場合、他国よりも輸入規制及び品質の要求が遥かに厳しい。それゆえ、日本向けに輸出したくないというサプライヤーも多数存在する。水産物の需要が増えるなか、日本でなくても中国やアメリカ、EUなど他にも高く売れるマーケットは存在する。特別高い価格で売れるわけでもない国に、わざわざ規制に違反するようなリスクを冒して輸出しないのも頷ける。一方で、日本企業と商売をすることで、自社の工場ラインや商品の品質改善に努めようとする企業も存在し、日本企業からの指摘が無ければ気付かないような点も共に改善していけるのは良い点である。ここにメリットを見出し、日本企業との取引をしている企業も存在する。日本は依然ベトナムにとって3本の指に入る大きな市場だが、優位性は年々落ちているのではと感じた。
向上しなかったもの	実務的な貿易知識…やはり輸出入に従事しながら自分で経験しないと、身に付かないと感じた。ベトナムにおける輸入通関の実態や実務面でも出来る限り理解しようと努めたが、なかなか難しかった。入社1年目に在籍していた輸入課で得た輸入通関業務の知識が役立ったが、ベトナムのいわゆる「袖の下」のような文化もあり、明確な手続きを理解するには至らなかった。

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)	
<p>短期的には新規サプライヤーや、加工工場との新たな関係発展の可能性はある。現地で直接会ってみて人脈を築くことが出来たので、関係各所につなぐことで商売の可能性を探っていきたい。長期的には企業としてベトナム国内での販売や原料調達の出発点を設けることが得策かどうか、検討していく段階にある。</p> <p>個人的には、海外で貴重な経験を積むことができたので、ここで得た広い視野や人脈などを活かして、所属先に貢献したい。さらに国内での経験を積んだ後には、現在の海外の子会社(オランダやアメリカ)に赴任する、もしくはベトナム駐在事務所設立に携わるなど、次のステップとして海外駐在も考えたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
インターンはてきぱきとよく働いていた。インターンシップ期間中、私達の活動に積極的にに関わり、かつ彼自身からも気付いた点、改善点などを申し出てくれた。	



パンガシウスの養殖池視察



加工工場での製品の状態を確認

インターンシップ報告書

(KB1076BA)



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	2016年9月6日 ~ 2017年1月14日		
所属先	NTN(株)		
所属部署	製品設計部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・皮革・履物輸出促進プロジェクト各種会議への参加(他国皮革・履物協会との情報交換会、国際認証評価取得のためのプロジェクト参加、EU安全基準への適合ワークショップへの参加等) ・試験所及び校正機関のマネジメントと品質管理マニュアルの学習 ・工場/病院/ビル等からの排水サンプリング採取 ・レザー工場での排水処理工程及びベトナム排水処理基準についての情報収集や日越水環境シンポジウム参加 ・レザー、革靴製造工程の見学及び調査(革製品耐久テスト、タンニング工場、ダチョウ飼育場、靴製造にかかわるトレーニングセンター訪問、資料作成)
----------------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・皮革・履物産業をとりまく環境を理解し、今後の発展についての知見を獲得すること ・他産業についての理解を深め視野を広げることで、新製品の開発及び新規事業開拓に活かす ・ベトナム文化及び習慣を理解する
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・皮革及び履物産業についての理解に加え、予定外の活動にも参加したことで、環境問題やベトナムの水道事情及び他国との協力関係についても学ぶことができた。 ・インターンシップ期間中の様々な国・分野の人との出会いを通じて、物事の見方や情報の切り口の多様さに気づき、視野が広がった。 ・業務のみではなく旅行や冠婚葬祭といった行事を通じ、ベトナム文化の豊かさや社会問題、ベトナム人の気質を理解できた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・予定が分からない。予定の変更がよくある。予定の変更を教えてもらえない。 ・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。 ・業務が想定していた内容と異なっており、何をしたらいいのか分からなくなった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・予定通りにこだわらず、その時々で最善の方法を考えた。 ・言語以外のコミュニケーション(ジェスチャー、写真を使う、プレゼントをあげるなど)で対応した。 ・受入機関についてや配属された部署だけでなく、他部署の業務についても質問し、どんなことでも興味を持って取り組んだ。当初は想定していなかった活動にも参加することで思わぬ発見・出会いがあり、活動の幅が広がった。



洗浄後の牛皮を背割りする様子
(タンニング工場にて)



日越大学の学生との交流風景
(日越大学MyDinhキャンパスにて)

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・対応力、柔軟性: ベトナムで想定外の事態にたびたび遭遇した結果、自分のやり方や常識にとらわれることはないと言い直ることができた。 ・マクロな視点: 普段関わることがない国や業界の人と意見交換をしたことで、今までにはなかった視点で物事を見ることができるようになった。 ・英語力: お互いに始めは何を言っているか分からなかったが、共通の話題を探し仲良くなることで、後半には冗談を言い合えるようにまでになった。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・説明能力: 聞き役に回ることが多く、説明する機会があっても語学力不足によりインターネットの情報源に頼ってしまった。 ・コミュニケーション能力: ベトナム人はみなフレンドリーでこちらがベトナム語が話せなくても親切に対応してくれたため、対人関係で悩むことがなかった。 ・ビジネス英語: ビジネスの場で英語を使用す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）

- ・英語力と専門知識を活かした海外拠点との調整役
- ・インターンシップを通じて向上したマクロな視点からの特許及び開発テーマ発掘の新たなアプローチ方法について、自身で実践すると共に部内展開する。
- ・仕事のやり方に制約はないと分かり柔軟性が身についたので、従来のやり方にこだわらず、付加価値のある製品の開発や、業務の効率化がはかれる人材になれると考える。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは時間厳守、時間管理、仕事に対する真摯な姿勢といった日本人の良い特徴を仕事において示し、若手職員のよき目標となってくれた。
- ・成果を得るまで一貫して貪欲に学び、また自身のやるべきことに忠実に従った。
- ・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、新たな職場及び生活環境に適応しようと努め、同僚とも良好な関係を構築した。
- ・皮革及び履物産業、化学分析手法、環境問題、そしてベトナム人とベトナム文化について学んだ。
- ・グローバルに働き、より仕事の生産性を向上させるため、継続して英語を勉強することを勧める。
- ・インターンを受け入れたことによって、研究所の職員は英語のスキルを向上させるチャンスだけでなく、働き方の姿勢と生産性を高める機会を得た。
- ・将来を担う日本の若手人材と良好な関係を築くことが出来た。



靴型に沿って革を張る様子
(Shoe workshopにて)



ダチョウの飼育場見学
(バクニン省にて)

インターンシップ報告書

(KB1011BA)



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	Danang 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の対ダナン市投資促進支援		
派遣期間	2016年9月21日 ~ 2017年1月14日		
所属先	慶応義塾大学		
所属部署	法学部	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おいて、受入機関と日本企業に関連するすべての業務(訪問者へのブリーフィング・投資手続きに関する問合せへの回答・ダナン市視察へのアテンド・各種イベントの調整・通訳や翻訳など)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"> 我が国の海外進出促進に関して、学術的知識に加え実務的な視点を取得する。 問題解決のための現状分析力・政策提言力を強化する。 ベトナムへの理解を深め、異なる生活環境への適応能力を強化する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 日系企業の海外展開(製造・サービス)に関する体系的理解を得た。また企業への積極的なヒアリングを通して、「企業の視点」をつかんだ。一方で、圧倒的な実務知識の欠如を実感。 受入機関に業務改善の提言を行い、採用された。一方で、他部署が管轄する業務の提案を行ってしまうこともあり、実現可能性に欠ける面もあった。 サッカーを通して、在ダナン外国人・ベトナム人と交流を重ねた。また同僚と政治・経済・文化に関する様々な議論を交わし、互いに双方の国の理解を深めた。

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	<ol style="list-style-type: none"> 受入機関の同僚の中には、業務に取り組む積極性や責任感が公務員として不十分に感じる人がいた。 受入機関への日本人訪問者が増え続ける一方で、日本語を話す職員が一人しかいないことから、当該職員がすべての仕事を請負わざるを得ない状況にあった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 積極的なコミュニケーションを通して同僚への理解を深めた上で、全職員の前で受入機関に対する問題提起・業務改善提案を行った。同僚らは自身の業務に取り組む姿勢や責任感に問題があるという意識はなかったため、発表内容は衝撃的だったようだが、受入機関内で改めて私の提言をどう生かすかについて議論してもらうことに成功し、一定の理解を得られた。 他の職員に業務を分散させるために、日・英両方でブリーフィング資料や各種問合せフォームを作成し、ジャパンデスクの業務効率を高めた。



現地の工場見学にアテンドをする様子



訪問団にブリーフィングを行う様子

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>1) 進出先国の法制度・市場などを調査する能力 様々な企業や機関(JETROを含む)からの協力を得て、一からベトナムの投資法など投資関連法令や市場の特徴を学んだ。この経験から新興国市場への進出を検討する際にどのような観点・手順・方法で情報収集を進めていくのか、その全体像をしっかりとつかむことができた。</p> <p>2) 異文化・慣習の理解を通じた信頼関係の構築 ベトナム文化への理解・敬意を意識しつつも、日本人、そして個人として主張すべき事柄については、理由とともにしっかりと意見を伝えた。この過程を通して、互いの理解を深め、信頼関係を構築することができた。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>1) 英語運用能力 インターンシップ中に英語力(会話・書類作成)の一定の向上は見られたが、特に通訳においては各産業に特有の専門用語の勉強不足により、円滑な通訳をすることができない場面があった。</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)

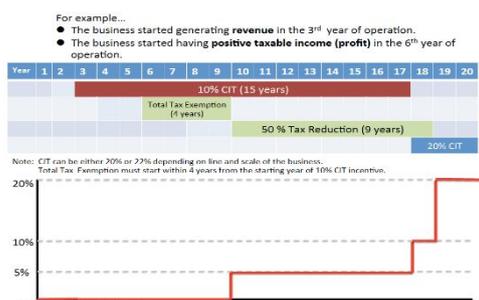
本インターンシップでは、日本側(HIDA、JETRO)と受入機関のサポートのもとで、数えられないほどの失敗と経験を積むことができた。特に今後のキャリアの軸を日本企業の海外展開支援や官公庁への就職に据える中で、ベトナムの政府機関において上記の業務に携わることは、将来のイメージをより明確にし、今すべきことを見直す上で非常に良い機会となった。さらに本インターンシップでは、様々な規模・業種の日本企業並びに日本政府関係者を知る機会があり、そこで得た人脈も大きな財産になったと考えている。

また投資促進に関する実務的な経験や知見を得たことで、今後の大学院での研究にも生かしていけることを確信している。

5. 受入機関のコメント

インターンは我々の部署の貴重なメンバーであり、信頼できる存在であった。新しいアイデアを基に、様々な業務改善への提案をしてくれた。また常に責任感を持ち、公務員として必要なスキルをインターンシップを通して証明していた。他の同僚とも協力的な関係を築き、優れた協調性も見せていた。

このような理由から本事業によるインターンシップ終了後も、我々は彼のインターンシップを独自に実施することにした。今後もダナン市と日本の架け橋になってくれることを期待している。



ブリーフィング用に作成した資料の例



現地サッカーチームでの活動

インターンシップ報告書

(KB1080BA)



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	IVS Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	・オフショア開発 ・システムインテグレーション事業		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2016年11月23日		
所属先	(株)日放電子		
所属部署	ソフトウェア事業部	性別	男性

インターンシップ内容(概略)	・オフショア開発への参加 ・現地日系企業への営業同行
----------------	-------------------------------

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ベトナムのオフショア開発に触れ、日本との開発の考え方の違いを理解する。 2. 営業活動を経験し、ベトナム人とのコミュニケーション能力や顧客のニーズをつかむ能力を得る。 3. 海外で働く人々と交流し、将来のオフショア活用に使える人的ネットワークを構築する。 4. 語学能力(英語・ベトナム語)を向上させる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. ベトナム人と共にオフショア開発のプロジェクトに携わることで、オフショア開発の現状や内情、海外の技術力を把握できた。 2. 現地の日系企業への営業活動にしか行かなかったため、顧客のニーズをつかむ力はあまり向上しなかったが、日常業務においてベトナム人社員と頻繁にやり取りする中で、コミュニケーション能力は向上した。 3. 受入機関以外のオフショア開発をしている企業と交流をし、人的ネットワークを構築できた。 4. 受入機関では日本語以外を使う機会がなかったため、向上させ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	文化・考え方の違いから来るコミュニケーションの障壁
対処方法	日本語を話せるベトナム人にベトナム人の考え方や文化などを教えてもらった。また、こちらから日本人の考え方や文化を教えることで、ベトナム人にも考え方や文化の差を知ってもらい、互いに相手を知ることからコミュニケーションを始めた。



仕事の様子



営業同行時の様子

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 <p>インターンシップの期間は限られた短い期間でしかないことを強く意識していたため、少しでも早く馴染めるように自ら進んで行動したことが大きかったのではないかと思います。</p>
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・言語能力 <p>日本語を話すことのできるベトナム人が多く、現地語および英語を話す機会がほとんどなかったため。</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）

実際にオフショア開発のプロジェクトに参加することで、日本との相違点がわかった。ベトナムに限らず、海外の企業とのビジネスの際に「相手の国を理解し尊重すること」がビジネスを円滑に進める上で重要であるという経験が得られた。

所属先では海外を相手にしたビジネスがほとんどないため、今回のインターンシップ経験を報告書を通じて社員全体と共有し、海外に対する意識を向上させたいと思う。

海外企業とビジネスを行う際には、自ら進んでプロジェクトを牽引できる人材を目指したい。

5. 受入機関のコメント

3か月間弊社で過ごしてもらって中々でとても遅くなった。当初は言語や文化の壁に不安を感じているようだったが、積極的にコミュニケーションを取ることでそれを克服し、日本とベトナムの文化の違いを尊重しながら、チームの一因として働いている姿には心強さを覚えた。インターンの現在の所属先では海外を相手にするビジネスがほとんどないことや、インターンシップに来るまで営業活動は未経験だったとのことで、良い機会を提供できたかと思う。

この経験を活かし、将来的には海外企業とのビジネスをリードする人材を目指して突き進んでほしい。



打ち合わせの様子



中秋の名月の社内イベントの様子

インターンシップ報告書

(KB1010BA)



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	FECON Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	地盤改良と基礎工事に強みを持つ建築会社 社員数:1889名 国内外含め12のグループ会社を持つ		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年1月14日		
所属先	滋賀大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	プロジェクト現場や受入機関グループ会社への訪問を通じ、受入機関の業務内容を知る／日系企業との打ち合わせへ参加し、日本市場の情報収集を行う／受入機関主催の国際会議Geotech Hanoiの準備・ブース担当／各種国際会議への参加、ブースにて受入機関のプレゼン担当／入札書類の作成／事前資格審査書類の作成、プレゼン準備、他国とのパートナーシップミーティングへの同席、顧客管理システムへの情報入力など営業アシスタント業務／翻訳／ベトナムのODAとPPPについての調査／調査レポートの作成
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> OJTを通じて幅広い業務経験を積む 受入機関で進行中のプロジェクト現場を見学し、インフラ整備の現状を理解する(目標6現場) プロジェクトの運営に関わるという経験をする ベトナムのPPP(官民連携)についてのレポートを書く
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 達成率100% グループ会社を含め、様々な業務を経験できた 達成率100% 現場で働くエンジニアと直接話をする機会も持つことができた 達成率 50% 営業部でプロジェクトの運営には関わられたが、ベトナム語の書類は扱えなかった 達成率100% JICA訪問等を通じ調査を実施し、ベトナム経済とPPPについてのレポートを書くことができた

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	<ol style="list-style-type: none"> ベトナム語力が不足していたため、任せてもらえる仕事が少ない時があった 度重なる予定の変更に対応しきれないことがあった 受入機関の規模が大きく、全貌を理解するのが難しかった
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 日本語及び英語でできることを徹底的に探した。パワーポイントの和訳、日本での展示会の準備の手伝い、英語の書類の読み込み、国際会議への参加、外国企業との会議への参加など スケジュールの変更については、担当者とカレンダーを共有して対応。それ以外の変更は事前に分かるように入念に確認するように心がけた。 受入機関に6年勤務している営業部長の挨拶周りなどに可能な限り同行し、少しでも疑問に思ったことは質問するようにした。



外国企業へ向けたプレゼンの様子



地盤改良の現場を訪問

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	<ul style="list-style-type: none"> ①プレゼンテーション力: ビジネスの場でのプレゼンテーションの機会が多かったため ②発信力: 展示会のブース担当時に、端的に受入機関の業務内容を説明する必要があったため ③傾聴力: 展示会のブース担当時に、顧客が受入機関に何を求めているのかなどをヒアリングしていたため ④異文化適応力: 現地語が分からない状態で、現地企業で長期間業務を行うという経験から、新しい環境にすぐ適応できる力が向上した
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ①ベトナム語: 簡単なベトナム語は使えるが、ビジネスレベルには全く及ばなかった ②交渉力: 建築業界は案件の規模が大きく、インターンとして交渉の機会はなかったため

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

「組織の中で仕事をする」ということを非常に考えさせられた。特に、お互いの母国語ではない英語を通じてのコミュニケーションが主だったため、齟齬のないようできる限りわかりやすく伝えるということを心掛けた。こまめな報告・連絡・相談をすることにより、円滑に物事を進める方法を学んだと思う。

また、現地で働く日本人や日系企業と業務上関わりのあるベトナム人から、建築の安全管理体制を含めた、日本への信頼をよく知ることができた。今後はそのような日本の優れたシステムや製品を海外に輸出する仕事をしたいと思っている。

また、ベトナムのPPPについてのレポートを書くことで他の東南アジアの国と比較し、ベトナムの優れている点、問題点などについて理解を深められた。

5. 受入機関のコメント

我々はインターンに建設現場の見学、ハロン湾旅行、顧客挨拶同行など、様々な機会を提供した。インターンは、特にGeotec Hanoi(弊社主催の国際会議)を通じて、多くの人と出会い、刺激を受けていた。また、インターンは資料などの翻訳を積極的に行っていた。スタッフに対してフレンドリーに接し、ベトナムのことをよく知ろうとしていた。互いに様々なことが学べたと思う。

インターンシップは終了したが、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。



スペイン-ベトナムパートナーシップ会議に参加



国際会議のブース担当
受入機関について説明

インターンシップ報告書

(KB1090BA)



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	Duy Tan Plastics Corporation		
受入機関概要 (事業内容等)	プラスチックキャビネットの製造、化粧品用・医薬品用・食料品用プラスチック容器の製造及びプラスチック成形用の金型の設計・製作を専門とする4千人規模の民間企業。		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2016年12月8日		
所属先	(株)島由樹脂		
所属部署	営業部兼製造部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	①企業文化の相互理解・相互交流 ②ベトナムの市場動向・商習慣・文化の理解 ③人脈の構築
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	①生産・改善活動に関する知識を習得しつつ、課題を抽出し、「改善提案書」を提出する [目標: 9件] ②ベトナム市場の動向に関する理解を深めるために、企業訪問する [目標: 3拠点] ③現地企業や日系企業で勤務する多くのビジネスパーソンと交流する [目標: 名刺100枚]
達成状況	①製造部門に所属、各工程の問題に対する改善提案を実施 [実績: 14件] ②[市場]受入機関での情報収集、企業やJETROへの訪問、展示会への参加 [実績: 50拠点超] [文化]アパート探し、ベトナム人との関わり、民俗施設の観光 ③「事業は人なり」:最重要項目と位置付けて取り組んだ [実績: 名刺200枚超]

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計画書(英語版)の単語に対する誤認識から、初任配属先が希望の成型部門ではなく、金型部門となった。 ②サービスアパートでの滞在を希望したが、派遣期間が短いため、受入機関から困難と判断された。 ③ビジネス可能性の高い企業へのアポ取りを試みるも、後向きな反応を受けた。
対処方法	①人事担当者や所属部長へ熱心に働き掛けて、速やかに変更してもらうことが出来た。 ②現地協力機関に協力してもらい、短期間でも受入可能なアパートを複数候補ピックアップ。実際に部屋の見学に出向き、オーナーと交渉することで満足出来るレベルの場所に入居出来た。 ③訪問目的と相手先のメリットを情熱を込めて提案することで、面談対応してもらえた。



受入機関が生産する製品
日本向けも有



綺麗な社員食堂で部長らと
昼食

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
向上した もの	<p>①ビジネスシーンでの英語コミュニケーション 外国人との商談経験がない中で所属先のミッションを達成すべく、現地企業を調査・訪問。サンプルや資料を効果的に使用することで、有意義な商談にすることができた。</p> <p>②ベトナム戦争に対する歴史認識 博物館・地下トンネル見学を通して、悲惨な歴史体感と同時に、貢献意欲を持つことができた。</p> <p>③外国に於ける日本人コミュニティの重要性認識 ホーチミンへ派遣された同期インターンらと、新たな発想や価値観を共有することができた。</p>
向上しな かったも の	<p>①現地語コミュニケーション(ベトナム語) 事前研修は役立つものの、発音の難しさを実感。ローカルスタッフの重要性を認識した。</p> <p>②マクロ・ミクロ 両視点の情報収集力 2ヶ月間では“受動的”な収集が多く、ビジネスに繋がる“積極的”な収集が不十分だった。</p> <p>③ビジネスチャンスを探る交渉力 多くの企業訪問により沢山の縁を得たが、ビジネスパートナーまで発展させられなかった。</p>

4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>①現地企業と所属先の生産技術力が同レベルであることが分かったため、所属先の技術力を磨き直し、差別化を図っていききたい。</p> <p>②海外に於けるビジネスシーンでの経験を積むことができたので、所属先にとって最良の海外進出先を見極める際に、これらの経験を活かしたい。また、ベトナムに進出することになった場合は、言語の問題から現地人の採用が必要だということが理解できたので、所属先でベトナム人実習生を受け入れたい。</p> <p>③取引先候補（顧客、仕入先等）との接点が得られたので、定期的に訪問し、所属先の今後のビジネス展開に繋げていきたい。</p>	

5. 受入機関のコメント	
<p>◆製品設計プロセスに存在するリスクに対して、実現可能で体系的な解決策を提案してくれた[製造部門長]</p> <p>◆インターンはとても中身の濃い活動を行い、努力と鋭い洞察力で当社の改善に貢献してくれた [製造部門課長]</p> <p>◆英語力は改善する余地があったが、それをカバーする分かり易い資料を提示した[物流部門長]</p>	



親切なガイドさんと博物館前にて



日系企業訪問時の記念撮影

インターンシップ報告書

(KB1084BA)



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	B&Company Vietnam Company Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	2008年、日系初のベトナム市場調査会社としてハノイに進出した。主に日系企業を対象とした進出コンサルティング及び市場調査を行っている。		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2016年12月23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

<p>インターンシップ内容(概略)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・太陽光発電事業の投資家向けのセミナーの準備(情報収集、資料作成等) ・受入機関のサービス内容をまとめた資料の作成 ・日系企業の消費者意識調査を目的としたビジネスツアーでの情報収集 ・女性中小企業団体との交流会への出席とそのインタビューメモの作成 ・安全靴市場調査における翻訳作業 ・娯楽施設事業の事業計画書のサポート ・デスクリサーチ ・受入機関が提供するトレーニングへの参加(問題解決能力、Infographic等)
-----------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 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。 2. 現地の人とよりスムーズにコミュニケーションが取れるように語学力の向上を図る。 3. 所属先の海外ビジネス展開に活かせるよう「現地での市場調査のノウハウ」の基本を理解する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 80%達成・・・当初は日本との違いに戸惑いを感じ苦勞したが、後半は慣れることができた。 2. 60%達成・・・業務では英語が主であったため、英語のスキルは向上させることができたが、ベトナム語まで伸ばす余裕はなかった。 3. 90%達成・・・調査手法やデータ整理の方法、ベトナム市場について基礎的な技能・知識を身につけることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>・インタビューメモまたは資料の翻訳を行う際、ベトナム人スタッフがベトナム語から英語に翻訳したものを日本語にするという二重翻訳になっており、細かい部分のニュアンスが失われる場面があった。</p>
対処方法	<p>・翻訳の前に細かい打合せを行った。翻訳中でも気になる部分があればその都度確認をとり、認識の齟齬を無くすように心がけた。また、自身の語学力を向上させることで細かなニュアンスまで読み取れるように、英会話サークルに参加するようになった。</p>



オフィスの様子



トレーニングの様子

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"> ・異文化理解 ⇒受入機関スタッフやベトナム人の友人と過ごす中で、日本と異なる文化・慣習に興味を持ち、互いを尊敬することができるようになった。 ・英語 ⇒受入機関のスタッフは英語が堪能で、英語も聞き取りやすくコミュニケーションがしやすかったため。
<p>向上しな かったも の</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地語 ⇒日常生活(レストランでの食事、買い物等)では簡単な単語のみでやりとりができていた。そのため、ベトナム語学習にあてる時間を他のことに回していたため。

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

・英語環境での就業体験、また異文化理解等の経験は、今後所属先で海外業務に携わることになった際に、働きやすい環境を作っていく一助になると感じている。特に、楽しく働くことができる環境づくりは、新興国の人々が重視するポイントの一つだと思うので、現地パートナーとの良好な関係作りに大いに役立てていきたい。

・海外に長期滞在する経験は今回のインターンシップが初めてであったが、大きなトラブル、病気等に見舞われることなく過ごすことができた。このことは自身がグローバルな人材として今後キャリアを形成していく中で、自信になると感じた。

5. 受入機関のコメント

・日本人インターンを受入れることで日本の若手人材育成に貢献するだけでなく、相互の異文化理解を促し、日本とベトナムの友好関係を促進した。それだけでなく、社員の英語又は日本語を話す能力を向上させたと考えている。

・日本人と共に働くことは当社社員に良い刺激を与えてくれた。日本人とベトナム人が共に働き支えあう活発な労働環境を欲している当社にとって、本事業は非常に重要で価値のあるものだと感じている。

・3ヶ月と短期間にもかかわらず、インターンは業務のサポートを通して当社に貢献してくれた。また、物覚えも早かった。インターンの貢献には本当に感謝している。今回得た知識や経験が、インターンの今後の仕事に役立てられることを願っている。



デスクワークの様子



日系企業のイベントに出席

インターンシップ報告書

(KB1048BA)



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・設計デザイン会社 (主に土木インフラ(橋・道路・鉄道)を設計・建設)		
派遣期間	2016年9月13日 ~ 2017年1月12日		
所属先	筑波大学		
所属部署	国際総合学類	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	ベトナムの建設市場や都市開発を調査するため、受入機関が携わっている建設現場への訪問や営業への同行、ベトナム進出日系企業への訪問等を行った。(訪問先:ホーチミンMRT1号線、ベトナム国家大学ホーチミン市校工科大学、サイゴンセンター、ホアラックハイテクパーク等)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 受入機関が実際に携わっているプロジェクトの現場訪問・ヒアリングを行う。(目標:最低10件) 2) 受入機関の支社に出張し、ベトナム主要都市の開発の現状と実態を調査し、その経験をレポートにまとめて、最終月に発表する。 3) 受入機関で進行中のプロジェクトの会議に同行し、営業から施工までのプロセスを理解する。 4) ベトナム進出日本企業とコンタクトをとり、現場訪問・ヒアリングを行う。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 計6件と目標には届かなかったが、現場の見学や関係者からのヒアリングを通じて、ベトナムにおける都市開発の現状を知ることができた。 2) 支社に出張することはできなかったが、首都ハノイの企業を訪問し、同市の都市開発の現状の一端を知ることができた。また、これについて、インターンシップ最終日に受入機関で発表を行い、フィードバックをもらった。しかし、時間不足によりレポートにまとめることはできなかった。 3) 7件の会議に同行し、担当者からプロセスを説明してもらったことにより、営業から施工までの基本的なプロセスを理解できた。 4) 14件の日系企業を訪問し、現場の見学や関係者からのヒアリングを通じて、ベトナムにおけるビジネスのあり方やグローバル人材として活躍するための能力・資質について学ぶことができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	受入機関に現場訪問の調整を依頼したが、なかなか調整してもらえなかった。また、受入機関は事業主ではなく下請けだったため、なかなか現場訪問が実現しなかった。
対処方法	訪問を希望するプロジェクトの事業主・施工主に自分でコンタクトを取り、現場訪問を行った。



ホーチミンMRT1号線地下部の見学



現場訪問(Gateway Thao Dien)

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>■英語力・異文化理解力 日常業務や企業訪問等において、基本的に英語を使っていたため。また、受入機関の社員と仕事以外でも交流を深め、ベトナムの文化や習慣を知ることができたため。</p> <p>■行動力 様々な企業に自らコンタクトを取り、アポイントを取付け、また自身についてプレゼンする等、積極的に動いたため。</p> <p>■コミュニケーション能力 英語が通じない場面で、知っているベトナム語の単語やジェスチャーを使い、相手と意思疎通できるまで諦めなかったため。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>■ベトナム語 受入機関の社員の英語力が高く、ベトナム語を使用する機会が大変少なかったため。</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）

人口過密化が進むホーチミンでは、都市一極集中が急激に進行し、これに伴う交通事情の悪化により都市問題が深刻化している。現在日本のODA案件で進められているMRT1号線建設は、こうした問題の解決に最善の策と考えられるが、実態としては建設が計画通りに進んでおらず、自家用車の普及率はさらに上昇してきていることを、現地での現場訪問や関係者からのヒアリングから知った。また、韓国や台湾などの外国企業やベトナム国営企業が様々な都市開発事業を行っているが、それぞれの建設計画は独立しており、連携が取れていない。ベトナムにおける理想と現実の差の大きさを実感し、ベトナム、そしてベトナム人にとって何が必要なのか、ニーズを現地ベースで捉えることの大切さを学んだ。

今後の進路としては、これらの経験を活かし、自身の専攻の学問の専門性を深めながら、将来的には東南アジア諸国に日本の都市技術を移転できるような仕事に携わりたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは、営業や会議でよくサポートしてくれたり、様々な現場訪問や調査を自ら手配したりするなど、積極的に行動していた。また、社員とも活発に交流し、社内が明るい雰囲気になった。



ハノイにて、日系企業にプレゼン



受入機関のオフィスにて

インターンシップ報告書

(KB1067BA)



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)	土木・建築デザインコンサルタント 特徴: BIM (Building Information Modeling) を駆使した インフラ事業を手掛けている		
派遣期間	2016年10月3日 ~ 2016年12月30日		
所属先	共同カイトック(株)		
所属部署	バスダクト事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・建設関連企業及び建設現場を訪問し、ベトナムの電機設備の需要の調査を行う。 ・受入機関に関連する企業訪問及び現場視察を行い、バスダクトの施工状況・海外メーカーの動向・商流を理解する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ベトナムの電機設備の需要調査のため、現地にて営業/打合せ同行を15社以上に対して行う。 2. 現地でのバスダクトの施工状況を把握するため、バスダクト施工現場を7ヶ所以上訪問する。 3. 受入機関の建築部門のプロジェクトに参加し、生の現場で一連の商流を深く理解する。 4. 現地で主流の海外バスダクトメーカーの動向を調査する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 47社に企業訪問をし、ヒアリングからベトナムの電機設備の需要を把握した。 2. バスダクト施工現場を5ヶ所訪問し、バスダクト業界における日本の現場との違いを理解した。 3. 建築部門のプロジェクトに参加できなかったため、ヒアリングからベトナムの商流の理解をした。 4. バスダクトの競合他社がベトナム市場でどのようなアプローチをしているかを把握した。
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. 派遣当初は受入機関にアポイントメントを取ってもらえず、企業訪問をすることができなかった。 2. 自身の英語力の問題で、顧客に伝えたい意図が伝わらなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自らメールや電話でアポイントメントを取ることで、数多くの企業を訪問することができた。 2. 写真やイラストを使用するなどコミュニケーションの手段を増やすことで、内容の共有を図り、相互理解を促した。



高層マンション現場訪問



砥石メーカー工場視察

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

<p>向上した もの</p>	<p>1. 精神面の強化 自ら訪問企業を開拓し、ヒアリング及びプレゼンテーションを行うことで、顧客に対して堂々と振舞うことができるようになった。</p> <p>2. 語学能力(英語) 企業訪問時に英語を使用することで、派遣前よりスピーキング、リスニング及びライティングの能力が向上した。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>1. 語学能力(ベトナム語) 日常会話でベトナム語を使用しなくても生活ができてしまったため、向上しなかった。しかし、会話の中で積極的に使用することで現地の人と打ち解けるというツールとしては、大いに役立った。</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)

所属先がベトナムに進出する際、インターンシップで構築した幅広いコネクションを活かして営業活動を行うことができる。また、現地の施主、ゼネコン及び代理店等を訪問することで、現地建設市場の商流が日本とどのように違うのかということや、現地代理店がメーカーの代わりにテクニカルサポートまで行っているという点を理解することができた。今後営業活動をする際は、インターンシップで培ったアポ取りや面会の際のアプローチ方法を積極的に活かしたい。

さらに、今後は所属先で製品の設計業務を行うため、ベトナムと日本の違いを意識し、製品の改良や提案力の向上に活かしたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは弊社とクライアントのミーティングで書記や日本語通訳をするなど、非常に大きな貢献をしてくれた。私はインターナショナルな環境で仕事をするに対するインターンの能力を信じて疑わない。インターンの勤務態度及び熱心さは、弊社スタッフの関心・尊敬を集めた。私はインターンの貢献に感謝するとともに、彼の未来に対して幸運を祈りたい。



配電盤メーカー工場視察



メトロ1号線現場見学

インターンシップ報告書

(KB1015BA)



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	SCC Viet Nam Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	建設プロジェクトの計画作成、建築設計、ランドスケープデザインに関するコンサルタント		
派遣期間	2016年10月12日 ~ 2017年1月10日		
所属先	東京工業大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	建設関連企業・建設現場等への訪問・ヒアリング(ホーチミンメトロ1号線、オペラハウス、ベトナム国家大学ホーチミン市校工科大学、日系建設企業、ホアラクハイテクパーク)、AutoCADによる図面作成の学習、Bach Dang Park再開発ランドスケープの改善案作成、プロジェクトマネジメントの学習(ランドスケープ作成プロジェクト)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 建築・構造力学についての理解を深め、実践力を身に付ける。 2) ベトナム文化を体験する。 3) 日常会話レベルのベトナム語を習得する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 建築関連の知識・経験不足やCADの技術不足により、建築・構造力学についての理解はあまり深められず、実践力も身に付けられなかったが、ベトナムのインフラ・建築の発達度や課題について、企業訪問等から情報収集することができた。 2) 3ヶ月の滞在期間中、プライベートな時間も含め、ベトナム人と積極的に交流することができた。同僚と親睦を深めたため、現地の仕事に係る習慣・マナーだけでなく、日常生活に係る側面も知ることができた。同僚の実家でのホームステイでは、ベトナムの地方での生活や伝統文化に触れることもできた。 3) マンツーマンでベトナム語を学習したが、発音の難しさから日常会話レベルには到達しなかった。

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	当初は、図面作成の補助業務を行う予定だったが、CADの技術不足によりできなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・CADを使う以外の業務を積極的に見つけて取り組んだ(受入機関のホームページやパンフレットの和訳など)。 ・建設関連企業等への訪問・ヒアリングの機会を増やした。



ホーチミンメトロ高架の
素材作り現場



ホーチミンメトロ1号線は
日本のODAプロジェクト

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の人と働く上での意識 <p>日本人とベトナム人が一緒に仕事をしている現場を見て、文化の異なる人々と仕事する上で、最大限の結果を出すためには、まず言語や生活習慣を知ることから始め、信頼関係を築かなければならないということがよく分かった。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 語学力(ベトナム語) <p>日常会話ができるレベルを目指していたが、発音が難しく、伝えることも聞き取ることも困難だったため、そのレベルまでは上達しなかった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 行動力/主体性 <p>自分の能力不足のため受入機関に貢献できていないという負い目から、あまり積極的に行動する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）

建築関連の実践的な業務をこなせなかったことで、社会人になるまでに何か一つ、即戦力となるような強みを作っておかなければならないということを実感した。これをモチベーションとして、残りの学生生活の中で、何らかの強みを身に付けたい。

また、自分は国際開発工学を専攻することから、その関連業界に就職するのだろうと漠然と想着てしまっていたが、ベトナムで様々な業界の人たちの話を聞き、たくさんの業種を見ておくべきだと考えを改めた。就職までにはまだ時間があるので、就職活動を早いうちから始め、自身の歩むべき道をしっかり見極めたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは、当社の業務に関連する実践的な技術は持っていなかったが、でき得ることを一生懸命やっていた。若く、積極的で、社員と大変良好な関係を築いていた。

将来、インターンと再会し、何らかの形で一緒に仕事ができればと考えている。



受入機関のクリスマス
パーティ



受入機関のスタッフと

インターンシップ報告書

(KB1047BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	バンメート
受入機関	Niconicoyasai, Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム各地の農場での有機野菜の生産・出荷 ハノイにおける直売形式の販売		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年1月14日		
所属先	同志社大学		
所属部署	法学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	バンメート農場での出荷作業・農作業の手伝い、受入機関の各地の農場視察、販売店舗の視察、直売会運営の手伝い、バンメート周辺の農家の生活調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ①受入機関のあらゆる業務を経験し、NICO NICO YASAIのビジネスモデルキャンパスを作成する。 ②農業を通じた企業と地域コミュニティとの繋がりを学び、双方の利益を理解する。 ③受入機関スタッフや周辺の農家にインタビューを行い、経営方法や生活の現状を学ぶ。 ④農業による国家開発・国際協力のための自分なりの道筋をレポートにまとめる。
達成状況	<p>①達成した。受入機関スタッフからもたくさん話を聞き、受入機関だからこそできる顧客との繋がりと価値提案を深く理解することができた。②ある程度達成した。受入機関では直営農場の他にも現地の農家と連携した有機野菜の生産を行っており、それによって地域に根ざした経営が行われている。③達成した。受入機関スタッフ・連携農家・農業を学ぶ大学生など様々な立場の人にインタビューすることで、野菜市場の仕組みや農家の生活の様子を理解できた。④達成できなかった。目標があまりにも壮大すぎたため、これについてはこの経験を生かして今後も頑張りたい。</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	<ul style="list-style-type: none"> ①初めの2ヶ月で生産から販売までの工程をある程度経験したが、範囲が広すぎて次にどこに視点をあてた活動をすれば良いのか分からなくなった。 ②農家は日々何に困り、それをどう改善したいのかを自分で汲み取るのが難しかった。 ③インタビューでは通訳者を通じたため、聞きたい情報をうまく得られないこともあった。
対処方法	<p>①2ヶ月で学んだ概要をノートにまとめた。それを踏まえて、ベトナム農業の発展のために、まずは農業を実際に行う農家の生活が第一であると考え、後半の2ヶ月は農家の生活に焦点を当てて活動した。②できるだけ農家の人々と共に、同じ生活・同じ作業をすることで、農家の視点から物事を考えた。③「自分は何をしにここにいるのか」「何を聞くためにインタビューをするのか」を通訳者にも分かりやすく説明した他、普段から些細なことでも疑問は全て解決することを心がけた。</p>



お世話になった農場のスタッフ



日本語学校の生徒との交流

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行動力、積極性: 基本的な農作業・出荷作業以外は自由な時間が多かったため、その時間を活用して自分の興味に基づいた訪問やインタビューなどを積極的に行った。</p> <p>②現地語力(ベトナム語): 難しい単語は分からなくても、事前研修で得たベトナム語の知識を駆使し、知っている簡単な単語を使って仕事への疑問や意見をぶつけることができた。</p> <p>③自分の考えをまとめる力: 生産から販売まで、幅広い意味での農業に携わることができたため、そこで得た多くの学びをまとめることにより、自分に落とし込むことができた。</p> <p>④人脈力: 言葉が通じない人へも人脈を広げ、それを学びに繋げることができた。</p>
向上しな かったも の	<p>①専門的な知識: ほとんどのスタッフとの会話はベトナム語のみだったため、特に農作業に関しては奥深い質問はできず、見よう見まねで手伝いをするが多かった。</p> <p>②プレゼンテーション能力: 自分の意見をその場で言ったり、まとめてレポートを書く作業などはあったが、大人数の前で発表する機会はあまりなかった。</p> <p>③英語力: 主に農村部で過ごしたため、周囲に英語を話す人がいなかった。</p>

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

インターンシップに参加する前は、食の分野における国際協力がしたいという漠然な目標しか抱いていなかった。しかし今回の経験により、農業を社会的な視点から見つめることで、「農家さんの生活を向上させる手助けがしたい」という具体的なゴールを定めることができた。特にベトナムでは、農業は国の産業を支える大きな基盤である。しかしそれがどれだけ重要でも、実際に農業を行う農家の生活が保障されていなければ、農業を発展させていくことはできない。今回農家の人々と生活を共にすることで、自分自身が感じた疑問に対する答えに加え、彼らが抱えている課題や問題、仕事への熱意を知ることができた。また、自分がこれまで触れたことのなかったビジネスの世界も、誰かの生活を支え、自分の夢を叶えることができる場でもあることを学んだ。これからは、形態が企業であれNGOであれ、農家の仕事をさらに充実させ、彼らが抱える問題を少しでも解決できる手助けをしたい。そうすることが将来地域活性化や国の産業の発展に繋がり、以前から思い描いていた「食を通じた国際協力」にも繋げることができると考えている。

5. 受入機関のコメント

元気に明るく積極的にインターンシップに取り組み、スタッフ達とも仲良く円満に過ごしていた。ベトナムの農村という日本の常識とは異なる状況の中でも柔軟に対応し、気持ちが崩れることがなかった。一時期、ホームシックにもなったようだが、うまく気持ちを立て直した。体感した情報を文章にまとめる能力は抜群で、広報としてその能力を活かしてもらった。ハノイ国家大学での「生物多様性を超えて」のセミナーでは、突然の指名にも関わらず、舞台上多くの学生・先生達を前にして、物怖じせずに自分の考えを発表したことには大変感心した。一緒に働いた農場のスタッフや農村の人々の「顔」、ベトナムの農家・農業・農村という感得を、今後の大学での学びや、将来の夢への糧としてもらえると嬉しく思う。



畝づくり



毎日の出荷作業



野菜の直売会

インターンシップ報告書

(KB1073BA)



派遣国	ベトナム社会主義共和国	派遣都市	ハノイ、ホーチミン
受入機関	Grant Thornton (Vietnam) Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	ベトナム国内第6位の監査法人。従業員170人程度。ハノイとホーチミンにオフィスがある。		
派遣期間	2016年10月4日 ~ 2016年12月30日		
所属先	税理士法人 日本経営		
所属部署	トータルソリューション事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日系クライアントの進出支援、会計税務関連の業務を行った。 ・ベトナムの商慣習や法規制を理解するため、現地の会計事務所やビジネスパートナーへの訪問を行った。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムの税制、法制、会計基準の理解習得、ビジネス文化習慣の理解 ・人的ネットワークの拡大
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナムの法制及び商慣習の理解については、ベトナム税務と日本税務の違いについてのプレゼンテーション、関連書籍の熟読、スタッフへのインタビューを通して、概略を掴むことができた。 ・ネットワーク拡大については、クライアント及びビジネスパートナー訪問数20件以上、イベントへの参加6件、日系コミュニティへの参加を積極的に行い、拡大することができた。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動について3点課題があった。 ・クライアントやビジネスパートナーへのアポイントを取る際に、社内にあるはずのコンタクト情報が集約更新されていなかった。 ・営業ツールが整備されていなかった。 ・エンゲージメントに直接繋がらない営業については、スタッフが非協力であった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナーを組む社員やインターンシップ統括の社員に協力してもらい、コンタクトリストの整備を行った。 ・営業に使えるツールや情報を集めて、適宜作成した。 ・どうエンゲージメントに繋がるかをスタッフに説明し、どこまで協力してもらえるかを議論した。



営業用のブローチャー作成



ビジネスマッチングイベントでの営業

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
向上したもの	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の環境に適応する能力が向上した。 <p>現地の法制や商習慣の理解、ネットワークの拡大が当初の目標どおりに達成できた一番の要因は、私自身の環境適応力が向上したことにあると思う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日系クライアントと現地スタッフを繋ぐ能力も鍛えられた。 <p>日系クライアントから要求される日本的な考え方を現地スタッフにどう伝えるか、コミュニケーションの方法を工夫しなければならなかった。また、現地スタッフから要求されるエンゲージメントへの理解も深まった。</p>
向上しなかったもの	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力 <p>ベトナム語においては、現地スタッフとのコミュニケーションは全て英語であったため、ベトナム語を使用する機会はほとんどなかった。英語についても、専門的な説明やアポイントのアレンジ等は、メールでのやりとりをメインに行っていたため、スピーキング及びリスニングは実感としてほとんど向上していない。所属先の語学研修制度を利用し、帰国後の英語力向上に努めたい。</p>
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム進出 <p>現在、ベトナムにおける海外駐在員としての勤務を、所属先と検討中である。ベトナムにおいて、税理士として数年間業務提供を行う予定である。（その後シンガポール支社の立ち上げや、ベトナムでの介護事業進出のサポートを行う。）そのための現地国の知識及びネットワークについては、下地ができたと感じている。あとは、語学力（専門的な説明ができるレベル）及び商品開発、営業力の向上が必要である。実際に事業を運営していく上では、大手監査法人BIG4との差別化、ポジショニングの検討も必須である。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社内の意識変革 <p>所属先では、国際感覚を持って業務に取り組む若手がおらず、私自身がロールモデルとなって若手社員の視野拡大に貢献していく。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> ・営業面での貢献 <p>ハノイオフィスの日系クライアントへの営業を積極的に行い、ビジネスパートナーに対しても、税理士として存在感をアピールしながら営業を行っていた。定期的に行っている日系クライアント向けセミナーについても、集客に大きく貢献した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受入機関への理解 <p>直接的に業務と関係がない休日のリクルート活動にも参加し、社内の細かいところまで理解しようとしていた。現地スタッフともすぐに溶け込み、公私ともに積極的に関わりも持っていたことが、スムーズな連携につながっていたと思われる。</p>	



日系クライアント向けセミナーの開催



代表を招いて現地スタッフとの懇親会

インターンシップ報告書

(KB1021BA)



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】国際海上・航空輸送、国内輸送、海上・陸上運送業、輸出入通関業、ロジスティクス 【従業員数】300人		
派遣期間	2016年10月5日 ~ 2016年12月22日		
所属先	東海大学		
所属部署	教養学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関の出荷部門、営業部門等にて、組織や物流業務について理解を深めた。 2. 現地日系企業を主な対象として新規・既存顧客への営業訪問を行った。 3. ベトナム各地の日系物流企業、主要港を訪問し、物流事情についてヒアリングした。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> (1) ベトナム物流産業の理解を深め、物流に関する知識・経験を身につける (2) 今後社会人として必要なビジネススキル(営業・課題解決等)を身につける (3) ベトナムの文化・商習慣の理解 (4) 現地での人脈構築
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> (1) 対日系企業・現地企業への営業活動や、日系物流会社(4社)への訪問を通じ、ベトナム物流事情について関係者から話を聞くことにより、現地の物流産業に関する知識・理解を深めることができた。 (2) 積極的に現地スタッフからのフィードバックを得る機会を作ることで、基礎的なビジネススキルを身につけることができた。 (3) 常に現地スタッフと一緒に業務を行っていたため、現地の商習慣への理解が非常に深まった。また、現地スタッフと出掛けたり、街へ繰り出したりする等、積極的な異文化交流も行った。 (4) 50人近くと名刺交換を行った結果、人的ネットワーク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	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業の顧客獲得 ・言語の壁
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業の顧客獲得に向けて電話でのアポイントメント取付を行ったが、苦戦した。そこでアプローチを変え、既にある人脈を活用したり現地日系コミュニティーに参加する等して、顧客獲得を目指した。また受入機関への信頼度を高めるため、日本語の資料を作成し、日本人駐在員と直接交渉等を行う等、積極的に顧客獲得に向けて行動した。 ・互いに第二言語でのコミュニケーションだったので、分かりやすい言葉で、かつ双方理解するまで何度も話し合う機会を設けるようにした。



展示会での新規顧客獲得に向けて営業活動中



港にてコンテナ荷下ろしの立会い

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

<p>向上した もの</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. コミュニケーション能力: 積極的に現地スタッフとのコミュニケーションを図った。互いに第二言語でのコミュニケーションだったが、双方が納得いくまで何度も質問や意見交換をすることにより、コミュニケーション能力を向上させた。 2. 柔軟性: 出張や外回りなど直前に予定を知らされる場面や予期せぬハプニング等に多く遭遇したため、物事に臨機応変に対応し、困難を切り抜ける能力を向上させることができた。 3. 物流・商習慣に関する知識・理解: 各部門での物流オペレーションへの従事、現場訪問や現地企業商談への同行等により、知識・理解が深められた。 4. ビジネス英語: 電話でのアポイントメントの取付・商談等全て英語だったので、ビジネスシーンでの英語力を向上させることができた。
<p>向上しな かったも の</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地語: 現地スタッフとのやり取りが全て英語で行われたため。 2. プレゼンカ: 新規ビジネス案件等の機会がなく、大勢の前でプレゼンテーションする機会があまりなかったため。

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

留学では得ることができない貴重な経験ができた。文化や商習慣が全く異なる中で、社会人経験なしで働くということは想像以上に苦勞の連続だったが、困難を乗り越えた後には大きな達成感を強く感じる事ができた。また、自身の内定先と同じ物流業界でのインターンシップだったので、ベトナムでの視点から国際物流を理解できたこと、また現地で構築した人脈は、今後働く上で大きなメリットとなるだろう。

さらに、今回の経験により、ベトナム・東南アジアに潜在的なビジネスの可能性を強く実感した。入社後更に成長が見込まれる東南アジアへの駐在を強く志望するとともに、物流を通じて日本と東南アジアの架け橋になるような人材を目指したい。

5. 受入機関のコメント

当初の計画通りにインターンシップを終えることができた。インターンは、最初は消極的な部分も見受けられたが、その後現地スタッフと積極的にコミュニケーションを図り、日系企業の顧客獲得に向けても努力していた。

今回が初めてのインターンの受け入れだったが、当社のスタッフも日本の文化、商習慣などについて学ぶことができたので、将来日系企業とのビジネスを発展させる上で良い経験となった。

今後は、同じ物流産業の従事者として、自国の物流について意見交換や情報交換をしつつ、交流を続けていきたい。



受入機関からの贈り物アオザイを着ての記念撮影



オフィス内の様子

インターンシップ報告書

(KB1078BA)



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、白熱球、蛍光灯ランプ製造販売 従業員数:1,018人 国内シェア約45%の照明トップメーカー		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年1月1日		
所属先	前田硝子(株)		
所属部署	大阪支店 営業課	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日系・現地企業への営業活動を通じ、ベトナムの商習慣を理解、ビジネススキルを向上させる。 2) 製品の出荷から販売までを調査、ベトナムの物流システムを理解する。 3) ベトナムでの新規ビジネスに繋がる人脈を構築する。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) 商習慣の理解、コミュニケーション能力の向上により、ベトナム人向けの営業スキルを習得する。 2) ベトナムにおける物流や貿易の仕組みを理解する。 3) 日系企業や現地企業の社員と交流を行い、海外展開に繋がる人脈を構築する。 4) ベトナム語・英語の語学力を向上させる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日系・現地企業への営業活動(20社以上)により行動力、異文化適応力、コミュニケーション能力が向上した。 2) ベトナムの照明トップメーカーである受入機関の物流システムを学び、ベトナムにおける物流システムを理解することができた。 3) 受入機関の行事への参加や日系企業の交流会に参加し、海外展開への人脈ができた。 4) ベトナム語学校に通い、簡単なコミュニケーションを取る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	<ol style="list-style-type: none"> 1) 現地の人とのコミュニケーション(語学) 2) アポ取りの難しさ(日系企業において、一度決めた商流をなかなか変更しないことやベトナムの現地企業を信用していないことなどから、アポ取りが非常に難しかった。)
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) 日常生活においては、簡単な英語やベトナム語、ボディランゲージ等を使うと意思疎通はできたが、専門的な話になると分からなくなることが多かったため、Google翻訳や辞書を用いて意思疎通を行った。英語、ベトナム語は不得意ではあったが、積極的に使用してコミュニケーションを図った。 2) 日系企業の交流会などに参加し、紹介の形で日系企業への営業活動を行った。



受入機関社長と所属先社長との面談



デスクでの仕事風景

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

<p>向上した もの</p>	<p>◆能力・スキル・知識◆ ①行動力 ②人脈形成能力 ③異文化適応力(異文化理解) ④コミュニケーション能力</p> <p>◆理由◆ ①日系企業に営業活動を行う際に何が効果的かを自ら考え行動したため。 ②積極的に交流会等に参加し、海外展開に繋がる人脈を形成することができたため。 ③日本的な考えを強制せず、ベトナム人の考えを尊重して行動したため。 ④ボディランゲージ等、語学以外の手段で相手とのコミュニケーションを図ったため。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>◆能力・スキル・知識◆ 英語力</p> <p>◆理由◆ 自分自身の英語力が低く、円滑なコミュニケーションが取れずもどかしい場面があった。積極的に話すよう努力したが、知識不足の部分もあり、あまり向上しなかった。</p>

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

- ・受入機関や交流会で知り合った日系企業の社員など、たくさんの人々と出会い、新規ビジネスに繋がる人脈が構築できた。
- ・「ホーチミン市内の街路灯をLEDに切り替えるプロジェクト」など具体的な案件も出てきており、引き続き受入機関や日系企業と連絡を取り、ビジネスチャンスを広げたい。
- ・国際的な経験を積むことにより、所属先の海外進出に貢献ができるようになった。また、ベトナムのビジネス形態や商習慣を学び、営業スキルが向上した。海外との取引の際には、インターンシップで学んだことを活かしていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンは、ベトナム企業への訪問やベトナムでの生活を通じて、ベトナムのビジネス、文化・歴史等を学べたようだ。

一方、当社に対しては、日系企業への新規ビジネスを紹介してくれたり、ホーチミン市内のLED街路灯プロジェクトのパートナー候補を探してくれたり、サポートを行ってくれた。

今後は、インターンの所属先とのビジネスにおける協力を進めていきたい。



受入機関のチームビルディングに参加



ベトナム現地企業への訪問風景

インターンシップ報告書

(KB1019BA)



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	Shinshu NT Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・ハム・ソーセージなどの食肉加工品の販売 ・日本からの食品の輸入 		
派遣期間	2016年9月8日 ~ 2017年1月14日		
所属先	山口大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	食肉加工の日本人技術員の補佐業務、マーケティング業務、新設工場に関する業務、日系企業からのクレーム対応業務、国際フードフェスティバルでのPR活動業務、商品輸入に関する業務、書類などの翻訳業務(日⇄英)
--------------------	--

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・商習慣への理解を深め、異文化適応能力を高める。 2. ベトナム市場における日本食の現状やニーズを企業訪問により調べ、ビジネスプランを作成する。また、受入機関の販促活動やイベントに関わり、独自のアイデアを形にする。 3. 現地の日本人駐在員との人脈を構築し、理想のキャリアモデルを考える。 4. ベトナムの食文化と食品市場に関する専門知識を身に付ける。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関は現地ローカル企業だったため、ベトナムの商習慣を深く知ることができた。また、多くのベトナム人の同僚と時間を共にすることにより異文化への理解が深まり、適応能力も高まった。 2. 受入機関の関連で食品を扱っている企業を訪問し、ベトナムにおける日本食についてヒアリングする機会があったが、食品に関する知識や時間の不足により、独自性を持ったものを見つけるには至らなかった。同様に、ホーチミンで過去最大級の国際フードフェスティバルにブースを出して参加したが、独自のアイデアに結び付くような情報は得られなかった。 3. 受入機関の関連企業で働く多数の日本人駐在員から「海外で働くということ」についての話を聞き、グローバル人材として積みたいキャリアのイメージがより具体的になった。 4. 現地の方がよく利用する食堂で食事をするによりベトナムの食文化全般への理解は深まったが、専門的な知識は食肉加工品に留まった。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本人技術者と共に日系企業に対するクレーム対応法を提案したが、ベトナム人CEOになかなか受け入れてもらえなかった。 2. 試作品の原材料の仕入れなど、他部門に仕事を依頼しても、依頼した通りに進めてもらえなかった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本の商習慣や、提案したクレーム対応法を採用しなかった場合に今後のビジネスにどのような悪影響が出るのかについて、具体的にプレゼンテーションを行うことで理解を得ることができた。 2. メールで依頼して記録を残すことと、何度もリマインドを行うことで、依頼した通りに進めてもらえるようになった。



試作品作りの様子



工場視察

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

<p>向上した もの</p>	<p>■語学力(英語) オフィスで仕事をする際の言語が英語だったため。また、仕事外の時間も積極的に英語を使うように意識したため。</p> <p>■異文化理解力・忍耐力 何度リマインドしても依頼した仕事をしてもらえず、思うように自分の仕事が進まない時の対応など、現地の文化や商習慣を理解した上での対応ができるようになった。</p> <p>■ベトナムにおける食品の流通・冷蔵・保存技術に関する知識</p> <p>■食肉加工品に関する基本的な知識</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>■ベトナム語 業務を行う際の言語が基本的に英語だったため、ベトナム語の上達度は生活に必要最低限のレベルに留まった。</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)

- ・専門知識も実務経験もないところから、ベトナムのローカル企業で自分にできることを見つけ、現地従業員と協力して仕事をしたことにより、積極性や協調性が身に付いたので、社会人になったら役立てたい。
- ・現地駐在員の人から様々な話を聞くことにより、漠然としていた「将来海外で働く」というイメージが具体的にになり、今後自分が海外に出るために何をすべきか明確になったので、就職先や今後のキャリアを見据える上で活かしたい。
- ・ベトナム企業側からの視点で、ベトナムに進出している日本企業と関わることができたため、将来日本企業に就職して海外企業と関わることがあった際に、より相手を理解した上での対応ができると思う。

5. 受入機関のコメント

短期間のインターンシップだったが、この間に得られた学びと経験が、インターンにとって将来役立つことを願っている。

インターンは、積極的で熱意があり学習意欲も高いので、どのような仕事をする事になっても、どのような人と一緒に仕事することになっても、きっとやり遂げられると信じている。

海外で生活することは決して容易いことではなかったと思うが、持ち前の明るさ、柔軟性や優しさで乗り越えていた。困難を克服する方法をよく分かっているからだと思う。



国際フードフェスティバルでのPR活動



会社の同僚と

インターンシップ報告書

(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	IVS Co., Ltd.		
受入機関概要 (事業内容等)	日本企業向けのオフショア開発事業 ASEAN向けSI(System Integration)事業		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2016年12月3日		
所属先	明電システムソリューション(株)		
所属部署	第二システム部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	オフショア開発プロジェクトへの参加 営業活動などへの参加
--------------------	---------------------------------

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 語学力やコミュニケーション能力の向上を図り、問題解決力や柔軟性・協調性を強化する。 オフショア開発を進めるためのノウハウや、ラボの運営に関する知識を習得し、所属先のラボ運営に有効活用する。 将来所属先が海外でのビジネス活動を強化する際の人脈を形成する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 海外での生活や、オフショア開発のチームへの参加により、異文化におけるコミュニケーション能力や問題解決力などを強化できた。 開発チームの一員としてオフショア開発業務を実施することで、ベトナムでのオフショア開発の現状やノウハウ、運営に関する知識を習得できた。 IT企業への訪問や交流会への参加により、約30社の人と名刺交換を行い、人的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"> 業務での専門的な話になると、英語が伝わらないことがあった。 ベトナム人の考え方、性格、文化の違いに戸惑うことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> 業務内容で質問したい内容や確認したい内容は一覧にして英語またはベトナム語に翻訳し、画像や図を用いて説明を行った。また、話す際には順序立てて分かりやすく伝えることを心掛けた。 ベトナム人と行動(お昼や休日)を共にすることで、ベトナム人の考え方、行動、文化について理解を深めることができた。



職場風景



説明会資料の打合せ

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

向上した もの	<p>海外で生活する度胸やタフネス、コミュニケーション能力、人的ネットワーク</p> <p>理由:</p> <ul style="list-style-type: none"> ベトナムでの生活を通して精神面が強くなり、海外への抵抗感が少なくなった。 言葉が通じない環境で仕事や生活をする中で、自分の意思をわかりやすく伝える力を強化できた。また、自分の考えを伝えることの難しさ、大切さを学んだ。 受入機関のスタッフと、仕事や私生活を通じて関係を深めることができた。また、日系企業が集まる交流会等に参加し、人的ネットワークを構築することができた。
向上しな かったも の	<p>英語力</p> <p>理由:</p> <ul style="list-style-type: none"> 受入機関が日系企業のため、日本語が通じることが多かった。また、日常生活ではベトナム語が主なため、英語を使う機会がほとんどなかった。 翻訳ツールの進化により、英語⇄日本語の翻訳が簡単かつ正確になってきたため、英語を学ぶ機会が少なかった。

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）

インターンシップを通じて経験、取得したオフショア開発の知識やノウハウについて報告書を作成し、部門内での勉強会を通して展開する。また、展開したノウハウをもとに、所属先内でのオフショア開発にも貢献する。様々な人と接することで、自身のスキルアップが必要だと感じたため、フォーラムへの参加や資格の取得、語学力の強化を図り、更なるグローバル人材としてのスキルアップを図る。また、自身のスキルアップだけでなく、グローバルリーダーとして所属先内に積極的に情報発信していくことで、所属先全体のグローバル人材の育成にもつながる活動を実施していく。

受入機関やベトナムの日系企業とのコネクションができたため、今後海外展開をする際の人脈として活用するだけでなく、パートナーとして情報交換を行い、所属先内でのオフショア開発の促進を図る。

5. 受入機関のコメント

3か月間、弊社でインターンシップを経験することで、日本とベトナムでのプロジェクトの進め方の比較、ベトナムでプロジェクトをスムーズに進めるために必要となるスキルやベトナム人エンジニアの良い点や改善すべき点などを客観的に観察してもらえたと思う。また、それらをフィードバックしてもらったことで弊社としても課題などを振り返る良いきっかけとなった。

当初はコミュニケーションなどに課題を感じていたようだが、エンジニア同士ということや持ち前の明るさですぐに社内やベトナムに馴染む姿には、心強さすらおぼえた。

このインターンシップの経験を活かし、どんどんスキルアップしてほしい。



プロジェクト会議



職場風景

インターンシップ報告書

(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	The Vietnam National General Export Import Joint Stock Company No.1 (GENERALEXIM)		
受入機関概要 (事業内容等)	農林水産物・鉱産資源・工芸品・水産飼料・設備機械等の輸出・輸入・販売、衣服製造、不動産経営等		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2016年12月1日		
所属先	興和(株)		
所属部署	生活関連事業部 開発生産部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	縫製工場を運営するノウハウを習得し、ベトナムにおける紡績から縫製までの一貫工場の設立の可能性を調査する。ベトナムでのビジネスチャンスを拡大するため、関係者とのコネクションを確立する。実務経験を通してグローバルな人材としての能力向上を図る。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	ベトナム繊維産業についての知識を深め、実地研修を通じて人脈を構築するとともに、将来日本とベトナムとでどのようなビジネスが成立し、どのような協業関係を築くことができるのか考えること。 異なる環境での生活に慣れ、日常生活レベルの現地語を習得すること。 現地の商習慣を体感し、目的を達成するためにはどのようなやり方が効率的か考え、習得すること。
達成状況	現地の繊維企業や日系企業を訪問し、商談やインタビューを通して、現地の繊維産業についての強み・弱みを知り、最新の情報を得ることができた。 現地の生活では、とくに困難を感じなかった。現地語は受入機関の担当者らにベトナム語の発音を毎日聞いてもらい、指導を受けるなど習得に努めた。 商習慣については、受入機関や現地企業とのやり取りを通して、自分なり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	現地到着後に担当者が産休に入るために変更になり、新しい担当者とインターンシップ内容について意見が合わず、インターンシップを計画通りに行うことが難しくなったこと。また、社長や副社長が非常に多忙だったことにより、受入機関から何かを与えられるという機会が少なかった。また、出張が決まるのが常に突然で、予定を把握するのが困難だった。
対処方法	受入機関、インターンシップ担当者まかせではなく、自身で活動できる内容について、現地機関や現地日系企業、現地企業などの外部組織と積極的にコンタクトを試みた。社長や副社長とは直接話す機会が得られなくても、現状について細目にメールなどで連絡を取るなどを心がけたところ、社用車を使わせてもらったり、英語が少しできるアシスタントを付けてくれるなど、自身の活動を補佐してもらうことができた。



現地織布工場の視察



受入機関の縫製工場での実地研修



現地紡績工場の視察

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

<p>向上した もの</p>	<p>○ベトナム繊維業界についての知識・対話力 受入機関縫製工場での実地研修では、労務管理・品質管理など工場運営に必要な知識を習得した。また、現地機関に協力を依頼することで実現した現地企業との商談では、ベトナム繊維産業の現在の能力や、現地企業が直面している課題などを調査することができた。日系企業との商談では、繊維とは異なる業種の企業とも対話し、情報を入手することができた。</p> <p>○異なる環境に適応する力、自主性 インターンとはいえ、異国の地でひとりでワークすることが多かったため、体調管理を含む環境への適応力や自主性は大幅に向上したように感じている。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>○生活に必須の場面以外での現地語 タクシーやレストランなど日常で使う以外のベトナム語は、意識して使うようにしないと実践する機会が持てず、ビジネス会話などは自分が思っていた程習得できなかった。</p> <p>○現地の法務や投資に関する専門知識 地方により異なる規制や運用方法に違いがあるため、投資規模や事業計画がかなり具体的に決まっていない段階では、より詳しい知識を得ることが難しかった。</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）

私の所属する繊維を扱う部門にとって、東南アジアにおける生産拠点の確立は急務となっている。今回のインターンシップの最大の成果は、VCCIやVITASと言った現地機関や、ベトナムの繊維企業とのコネクションを獲得し、現地の情報を入手するルートを得たことである。所属先の目標である紡績から縫製までの一貫工場設立に向け、今回得たコネクションを十分に活かしていきたい。また、現地企業や現地日系企業へ訪問して得た市場のニーズは、ビジネス拡大のチャンスであるので、帰国後もアプローチしていきたい。

自分自身については、初めての海外での業務で戸惑いもあったが、自分で情報を入手・整理し都度やり方を考えることで、ベトナムでの業務における自分なりの対応方法を実践することができた。また、ベトナムで業務を行うにあたり、英語のスキルアップはもちろんベトナム語の必要性も強く感じた。現地では同年代が多く活躍しており、刺激的で視野の広がる体験ができた。今後も今回得たスキル・能力を伸ばしていきたい。

5. 受入機関のコメント

私たちは、異国においてその国の文化や商習慣を理解するには、3ヶ月間は短すぎると考えていた。しかし、インターンは懸命に働き工夫をこらすことで、当初の目的を達成することができたように思う。彼女はとてもフレンドリーで、私たちとしても親しみやすかった。時々ベトナム語でのコミュニケーションに困難を感じていたようだったが、代わりに英語をととても上手に話すことができていた。そして、彼女の英語及びベトナム語のスキルは日に日に上達していった。また、彼女は効率的かつ熱心に働くことで、ベトナムの商環境を理解するための良いアイデアを出すことができた。オフィスでの業務以外では、ダクノンの私たちのプロジェクト地を訪れたり、ベトナムの繊維に携わる企業がどのように運営されているかを知るために、省外への出張を数多く行った。更に、私たちの新規工場計画を補佐するため、ベトナムのテキスタイル市場における価格、製品、顧客の需要について調査してくれた。これらのことから、私たちもまた彼女から多くを学んだ。彼女のベトナムでの努力に大いに感謝している。



「女性の日」の会食の様子



受入機関同僚宅での食事会



ダクノン投資庁訪問

インド

インターンシップ報告書

(KB1017BA)



派遣国	インド	派遣都市	ベンガルール、 ハイデラバード
受入機関	Shingo Institute of Japanese Management		
受入機関概要 (事業内容等)	日本式マネジメントシステム(5S、Total Productive Maintenance(TPM)等)を用いたコンサルティングをインドの企業向けに行うインド系企業		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月2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)	クライアント企業にて5S、TPMなどのカイゼン・コンサルティングおよび受入機関オフィスでのインドの宗教、哲学、リーダーシップ、ビジネス等についてレクチャーを受講。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 受入機関の事業概要、組織体制、主な顧客、収益構造、コンサルティング業務の特徴、競合相手などを把握し、与えられる業務内容の位置づけを正確に理解する。 ② 顧客の課題解決のためのアイデアを提案する。(プロジェクト1件以上、提案回数4件以上) ③ 文化、商習慣、ビジネス等について日印の違いをまとめ、受入機関に提出する。(4件)
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 達成度50%: 収益構造については聞くことができなかった。また競合相手についても調べられなかった。 ② 達成度100%: 積極的に気付いたことや改善点の提案を行い、一つのプロジェクト(倉庫内の5S活動)を主導した。 ③ 達成度0%: 途中予定の変更があり、受入機関へのプレゼンなどはできなかった。

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	<ul style="list-style-type: none"> ① 機械作業員で英語を話せる人が少なく、さらに上の管理者の協力も得られずに、仕事が思うように進まないことがあった。 ② 提案がなかなか通らず、やりたい仕事、新しい仕事に結びつかなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 簡単な現地語で和やかな雰囲気を作り、英語のできる作業員を中心に細かく説明・実践してみせた。管理者には、目的や有用性、全体での取り組みの必要性を説き、協力を得た。 ② 自分のしたい仕事ではなく、顧客の求める仕事をしなければならぬと気付き、コミュニケーションを多くとるようにした。言葉よりも、数値やグラフ、視覚的なわかりやすさを求める人も多く、一つ一つの提案の効果を、管理者目線でも有用性がわかるよう工夫した。



オペレーターに対して改善点の指導



5Sの作業について説明中

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

向上した もの	<p>① <u>実践的な英語力</u>: 当初苦勞したインド訛りの英語にも慣れ、聞くことからその分野で使われる単語などを多く学べることもわかった。また、非ネイティブとして、ゆっくりでも考えをまとめて論理的に話すことが大切で、それを念頭に置いた話し方ができるようになった。</p> <p>② <u>インドの宗教、文化などの知識</u>: 受入機関でのレクチャーを通して、インドの宗教や古典、文化についての幅広い知識を得た。同時に普段の生活で、特に食文化の違いを学んだ。</p> <p>③ <u>全般的な仕事力</u>: 基本的な報・連・相から、効率的に仕事を進める段取り、必要なコンピュータの操作など、学生である私だったが、実務によって大きく向上した能力であった。</p>
向上しな かったも の	<p>① <u>現地語の習熟率</u>: 当初、現地語を覚えることを目標にしていたが、仕事を進める上では英語力の向上が不可欠で、時間が取れなかった。また種類が多過ぎ、手を付けられなかった。</p> <p>② <u>サービス精神</u>: プライベートでコミュニケーションを取る際に、おしゃべり好きのインド人に対して、彼らを楽しませる努力、サービス精神に欠ける時があった。</p> <p>③ <u>意見の伝え方</u>: 表情や雰囲気では伝わらないため、率直な言葉で話すことを心掛けたが、自分の意見を言えないことや、反対に慣れ親しんだ相手に対して率直過ぎる物言いをしてしまう時があった。</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）

- ・ 海外で5ヵ月間のインターンシップを行ったことで、実践的な英語力に加え、仕事を進める基本的能力、さらにどんな環境でも耐え抜くタフネスが身についた。また、グローバルな環境下で働くことの意味を肌で感じることができたのと同時に、長期間の海外滞在によって自分の興味分野が明確になった。これらは将来のキャリアの選択やその後の仕事に役立つと確信している。
- ・ 海外の宗教や文化を深く学んだことは、予想以上に有意義であった。特に食文化については、ベジタリアンが多いこと、常にスパイスのきいた料理を好むことなどを学んだ。こういった文化の違いは、日本が世界に自国文化を発信する際に、大きなポイントになるとわかった。文化的な衝突を避けたり、地域の文化に合わせて新しいものを発想したりすることができるようになり、将来的にはグローバルな戦略立案などに貢献できると思う。
- ・ 世界が身近になり、物事を広く考えられるようになったことは、仕事以外でも人生の様々な点で活かすことができると思う。

5. 受入機関のコメント

- ・ インターンは日本の文化や若者の成長を象徴するような、非常に熱心で献身的な人物であった。彼は5SとTPMに関する弊社発行の本を読み、我々から説明を受けることによって知識を得て、クライアント企業で効果的にそれらを促進することに貢献した。クライアントの従業員との仲を深め、彼らが5SとTPMの活動も受け入れ、その価値を理解することをサポートした。彼のサポートにより、クライアントの職場環境は品質と効率性の面で著しく改善した。
- ・ また、彼はレクチャー受けることや古代建築遺跡を訪れることで、インドの文化や宗教、科学などの知識を幅広く得た。彼の幸運を願うとともに、彼がグローバルに活躍することを確信している。



倉庫の5Sで排除できた道具等



受入機関が開いてくれた送別会

インターンシップ報告書

(KB1014BA)



派遣国	インド	派遣都市	ダハヌ
受入機関	Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station)		
受入機関概要 (事業内容等)	250MW×2基を備えた石炭火力発電所の運用、点検、整備		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月24日		
所属先	東京工業大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・設備の構造理解 / 各部署における業務の把握 ・日本や諸外国で用いられている新技術・ビジネスの提案と意見交換 ・周辺の企業・集落訪問
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 発電事業がどのように運用されているか、技術、経営、環境保護の観点から学ぶ。 ② 受入機関が抱える問題に関して改善策を提案する。 ③ 現地ビジネスの特性や働き方、文化を理解する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 全20部署を訪問し、業務に同行することで多くの知識を得ることができた。 ② 問題解決に至る提案やそれを実行することはできなかったが、日本やその他の地域で実用化されている技術やビジネスを紹介し、意見交換を行った。 ③ 従業員とほぼすべての時間を共にしたため、肌で感じることができた。

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	高額紙幣廃止政策に伴う現金不足
対処方法	受入機関と相談し、現地で銀行口座を開いた。 また、インド国内にいる他のインターンと連絡を取り、現金を引き出す方策を模索した。



点検・補修業務に同行



発電設備の操作方法を学ぶ

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

- ・ 発電事業に関する知識、それらに携わる従業員の慣習
実際に点検・整備・観測を行う現場に立ち会い、従業員と直接会話することができたため、多くを理解し身をもって感じとることができた。
- ・ 問題解決能力
6σの概念を用いた問題解析法や解決手段を学び、それらが用いられた多くのプロジェクトに関して研究したため。
- ・ 環境適応能力
積極的に従業員や周辺住民の生活空間に入り、コミュニケーションをとり続けたため。

向上しな
かったもの

- ・ 商習慣への理解
受入機関の業務が主に発電設備の運用、メンテナンスであったため。

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）

・発電事業に関する知識

環境に配慮しつつ、長年使い続けた発電設備をいかに効率よく運転させるかを、様々な部署での業務に立ち会うことで学ぶことができた。単なる技術革新だけではなく、現場の状況に即した補修・改善も大きな影響を与える因子であることを知り、今後、新興国開発を考える際に踏まえていく。

・現地従業員と業務・生活を共にした経験

就業時間内はもちろん、それ以外の時間も従業員やその家族と過ごす事で、彼らの生活の様子や仕事に対する考え方を垣間見る事ができた。今後、異なる文化を持つ人々と仕事をする際にこの経験を生かせば、より適切なコミュニケーションがとれるはずだ。

5. 受入機関のコメント

機械工学を専攻中のインターンは、機械メンテナンス部(7週間)と環境モニターグループ(4週間)で主に活動した。さらに彼は石炭処理プラント、灰処理プラント、オペレーション部、メンテナンス計画部、状況モニター部などに1週間ずつ配置された。これらの部署で、彼は人材育成計画、チームでの作業方法、最も合理的な運用法と保守の実践、スケジュールリング、追跡とフォローアップ、部署間の協力体制などを学んだ。

また彼は弊社周辺の様々な規模の産業を見学し、デリー、アグラ、バラナシ、アジャンタ、エローラなどを巡るツアーに参加することで、インドにおけるビジネスや文化・歴史に触れた。さらにマラティ、ヒンディー、グジャラーティ、インド英語といった地元の言語を意欲的に学習し、多くを身につけた。またストレス管理と健康管理のための様々なヨガのテクニックを学んだ。

彼はほぼすべての目標を達成し、様々な観点において高いレベルの成果を出した。

我々は彼が研究と将来のキャリアにおいて、最高の成果を収めることを祈る。



職業訓練生と共に地元の産業を見学



受入機関内の宗教儀式に参加

インターンシップ報告書

(KB1081BA)



派遣国	インド	派遣都市	ダハヌ
受入機関	Reliance Infrastructure Limited (Dahanu Thermal Power Station)		
受入機関概要 (事業内容等)	ムンバイへ電力を供給する石炭火力発電所 出力: 250MW × 2		
派遣期間	2016年9月6日 ~ 2017年2月28日		
所属先	(株)IHIプラントエンジニアリング		
所属部署	電気計装設計部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	石炭火力発電所組織の理解 / 電気・計装部門のメンテナンス業務の経験 / ローカル企業の訪問 / 送配電セクションでの研修 / AAWWI(AOTS ALUMNI ASSOCIATION OF WESTERN INDIA)関係者との交流 / 現地イベント参加によるインド文化の理解
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① インドのプラントユーザの考え方、仕事の進め方やマネージメントを学ぶ。 ② 英語によるコミュニケーション能力、交渉能力を強化する。 ③ ビジネス上、文化上でのインドと日本の違いを学ぶ。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 電気部門・計装部門でのメンテナンス業務をそれぞれ2ヶ月ずつ経験をすることにより、達成することができた。 ② 英語力は確実に向上した。 ③ ローカル企業を訪問し、インドでのビジネスについて理解することができた。また、現地イベントに参加し、インド文化について理解をした。

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 英語力不足により意図がよく伝わらない / 話している内容が理解できない。 ② メンテナンス活動に参加することができず放置される。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 英語の表現を変えて何通りかで話すことにより意図を伝えた。インド英語独特の単語や表現を覚えて理解できるようにした。 ② 指導員だけではなく部門全体の従業員との会話をするようにし、部門にどのような活動があるかを把握した。参加したいメンテナンス活動を事前に部門のスタッフに伝え、メンテナンス活動の前に声がかかるようにした。



非常用バッテリーのメンテナンス業務



大型高圧モータの分解メンテナンス業務



小型変圧器の分解メンテナンス業務

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

<p>向上した もの</p>	<p>① インドの発電電に関する知識 メンテナンス部門に4ヶ月間所属し、発電所に関する多くの知識を吸収することができた。また、送配電セクションの研修にて送配電に関する知識を習得し、インドにおける発電電ビジネスをトータルで理解をすることができた。</p> <p>② コミュニケーション能力 日々の活動を通して、業務に関する技術的な会話から日々の雑談まで、幅広いコミュニケーションができるようになった。</p> <p>③ 業務改善能力 品質管理技法である6σの基礎および発電所での適応事例を学習し、業務改善能力を向上させることができた。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>実務遂行能力 インターンシップの内容はテクニカルトレーニングという面が強く、実務に関わることができなかったため、実務遂行能力は向上しなかった。</p>

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

- ① 今回のインターンシップは初の長期海外体験となり、異文化の中で生活することや仕事をするという経験をすることができた。インターンシップを通して、海外で仕事をするということについて自信をつけることができた。ここで得られた経験や自信は今後所属先において海外プロジェクトに取り組む際の助けになると考えている。
- ② プラントメンテナンス部門に4ヶ月間所属し、プラント構成機器やメンテナンスについての技術的知識を得ることができた。取得した技術的知識を所属先でのプラント設計業務にフィードバックし、設計品質の向上につなげるようにする。
- ③ 多くのインド人プラント技術者と交流することができた。日本帰国後も交流を続け、所属先でインドに関係するプロジェクトがある際には、この関係を活用したいと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは電気・計装分野の技術者であるため、多くの期間を彼の専門に関連する部署で活動し、発電所の運用・保守のベストプラクティスについて理解を深めた。また、ムンバイの送配電部門で5日間の研修に参加し、配電事業について学習した。その一方で、オペレーション部門等、自身の専門ではない部門においても就業体験をした。

インターンは、デリー、アグラ、バラナシ、アジャンタ、エローラのツアーへの参加や中小企業および大規模産業を訪問し、インドの文化や歴史的遺産、現地ビジネスに触れた。

彼は非常に社交的で、マラティ語やヒンディー語、グジャラティ語を従業員やその家族から学んでいた。

本インターンシップは、全体的に技術的内容や環境意識、健康管理、社会交流等を含む多面的な内容となり、彼は設定したほとんどの目標をインターンシップ期間中に達成することができた。我々は彼の深い学習成果を高く評価しており、将来のキャリアや仕事の成功を祈っている。



オペレーション部門での研修



ガネーシャ祭にて従業員宅を訪問



業務中のチャイ休憩

インターンシップ報告書

(KB1013BA)



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)	インフラ案件に関するコンサルティングサービス		
派遣期間	2016年8月31日 ~ 2016年11月1日		
所属先	東京工業大学		
所属部署	工学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ① 南インドにおける水インフラ企業の調査と訪問およびレポート作成 ② 南インドのインフラについてのサミットに参加
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 水インフラに関する専門知識を深め、南インドにおける現状や課題を理解する。 ② 現地企業を2社、日本企業を1社以上訪問し、商習慣を理解し、問題解決案を提案する。 ③ 英語力や異文化適応能力、コミュニケーション能力の向上。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 日々の情報収集や企業訪問、サミット参加を通して、専門知識を深めるだけでなく、インド特有の技術について学ぶことができた。また、南インドの水インフラの現状や課題について断片的に理解できた。 ② 現地企業3社、日本企業1社、現地大学、2つの排水処理場を訪問し、商習慣について理解できたが、問題解決案を提案するまでには至らなかった。 ③ 異文化を理解し、英語でコミュニケーションをとれるようになったため、達成できた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ① 当初、英語力不足やインド独特の発音が原因でコミュニケーションが十分に取れなかった。 ② 担当者がチェンナイに常駐しており、放置状態が続いた。 ③ 企業から連絡がないことが多く、アポイントメントがなかなか取れなかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①② 普段からなるべく多くの人と会話すること、担当者とスカイプや電話を通して積極的に会話をし、進捗報告を行うことを心がけたことで、英語力が高まり、受入機関と相互理解ができた。 ③ なるべく多くの企業に交渉することで少しでも可能性を広げた。また、企業を訪問し、直接交渉することで、アポを得ることができた。



デスクワークの様子



インフラに関するセミナーに参加

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"> ① 専門知識: 2ヶ月間の情報収集や企業訪問を通して南インドの水インフラの現状や技術を学び、日本と比較することで様々な知識を吸収することができたから。 ② 英語力: 英語が苦手だったが、受入機関や現地の人と英語で積極的に話し、コミュニケーションを取れるようになったため。特にヒアリングが向上したと感じる。 ③ 異文化適応能力: 様々な人と触れ合い、インド文化やライフスタイルを体験できたから。また2ヶ月間体調を崩すことなく生活できたため。 ④ 主体性: 主体的に企業にアポを取り、計画を立て、企業訪問やセミナー参加を実行することができたから。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ① 提案力: 上述で専門力が向上したとあるが、インドの水インフラはとても大きな問題であり、問題解決策を考案するには勉強不足であったから。 ② 現地語: 英語のみで生活できたこと、英語力が不十分だったこともあり、英語力を磨くことに時間を割いたため。 ③ プロジェクトマネジメント能力: 受入機関のコンサルティングプロジェクトに直接関わることができなかったため。

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

- ・ 受入機関での調査業務や企業訪問を通じて専門知識を深めるだけでなく、南インドの水インフラの現状や問題点、ビジネス構造などについて学ぶことができた。また、日本企業が水インフラに関して行っている業務や抱える問題点について議論することができた。
- ・ 私は発展途上国の未利用資源から環境浄化剤を開発する研究室に所属しており、このインターンシップで得たものや人脈を今後の研究に生かし、インドの水問題に貢献したい。また、改めて発展途上国の水インフラに貢献するエンジニアになりたいと感じた。
- ・ 異文化や歴史を学ぶことが重要であることがわかった。異文化に関心を持つことが現地の人々との関係を深めるきっかけとなり、彼らも日本について理解を示し、相互理解に至ると感じた。インド文化やビジネスを体験し、異文化にスムーズに適応できたことや英語でコミュニケーションがとれるようになったことは、将来、海外で働く際に役に立つと思う。

5. 受入機関のコメント

- ・ インターンシップは主に南インドの下水処理や水インフラについて行った。受入機関の指導のもと、インド企業や処理場を調査し、企業訪問の計画を立てた。企業訪問後にはレポートを提出して情報を共有した。
- ・ インターンは下水処理場や排水処理場、大学、インド企業を訪問し、排水処理についての知識を得た。またセミナーにも参加し、南インドにおけるインフラ事情についても学んだ。
- ・ 短い期間であったが、インターンは定期的に受入機関やインド企業と関わることで、英語能力を向上させた。また、インド文化や食生活に触れる貴重な経験ができたと思われる。
- ・ 全体を通してインターンは何事にも強い関心を見せ、インターンシップを成功させた。



バンガロール最大の下水処理場を訪問



皮なめし工場の排水を処理するZLDプラントを訪問

インターンシップ報告書

(KB1032BA)



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 [BASIX Consulting and Technology Services]		
受入機関概要 (事業内容等)	従業員数は3000人を超え、インド国内15州に約25000のプロジェクトを持つインドの社会的企業のパイオニア。金融包摂(ファイナンシャルインクルージョン)サービス、農業・就業支援サービス、組織化支援サービスの3本軸で、主にインド農村部の低所得層の生計向上を目指す。		
派遣期間	2016年 9月15日 ~ 2017年 3月1日		
所属先	大阪大学		
所属部署	外国語学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ① インドの社会課題とその解決のためのBASIXのビジネス戦略(マイクロファイナンス・スキル開発・エネルギー事業など)を現場と座学の両方から理解・分析 ② 日系企業のインドでのCSR活動の調査を行い、BASIXとの協働事業の可能性とそのための今後のアクションを受入機関に提案
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<p>目標: 「インドに強い日本人」を目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① インドの社会課題とその解決を可能にするBASIXのビジネス戦略について理解・分析する。 ② 日本人・日系企業として、インドで低所得者層向けの事業を成功させる上で必要になる能力を特定・獲得する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① ○→ BASIXの活動現場を訪問し、受入機関から課された文献を通読して、理解を深めることができた。金融包摂事業の活動現場見学後、インドの低所得層向け金融サービスの状況について資料を作成し、受入機関担当者、BASIXの先輩インターン、同僚インターンと共有した。 ② △→ 日系企業とBASIXの協働事業訪問や、日系企業のインドにおけるCSR調査と協働事業模索・そのためのアクションの提案を通して、徹底して現場ニーズを理解し、現地を巻き込む能力が新興国ビジネスでは重要であるとの学びを得た。一方で、そうした要素が日系企業にとって実現可能なのかを、実証的に調査・実践する機会はありませんでした。

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【業務内容についての受入機関とのギャップ】 業務内容についての指示がアバウトだったことに加え、自らが希望していたフィールド訪問による事業理解の機会があまり得られなかった。 ②【業務を行う上での自らの専門性の不足】 自分にはインドでの豊富な経験(大学留学等)があるという武器はあったが、開発学やビジネスの知識などが不足しており、業務を通じてできることが限られてしまった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① まずは受入機関がインターンに期待するものを徹底的に理解しようと努め、「なぜそのギャップがあり、どのようにアプローチできるのか」という基本的な方法で向き合った。また、自分自身ができることにフォーカスし、HIDAや先輩インターン、JICAなど様々な方面の方からアドバイスを得、主体性を持って活動した。 ② 業務時間以外にも、書籍の通読や開発学を学んだ同僚とのディスカッションなどを通して、知識を深めた。与えられた業務の中で、それをいかに自分の将来にとっても価値のあるものにするかを常に意識した。



受入機関主催のマイクロ起業支援レクチャーで、社員と昼食



受入機関と日系企業の協働事業の現場視察

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

向上した もの	<p>①【セルフマネジメント能力】業務において具体的な指示がない場合にも、自らが何をすべきかを受入機関担当者に提案し、取り組むという過程の中で、主体的なアプローチを学ぶことができた。(報告レポート作成・フィールド訪問企画書・担当者とのディスカッション等)</p> <p>②【インドの開発の現状・社会課題に関する知識】インドで事業展開をする上で重要となる、現地ニーズ特定につながる知識を、フィールド訪問・レポート作成等を通じて獲得した。(金融包摂、農村・都市間の格差、サプライチェーンの非効率性、教育と実践スキルのギャップ、インフラ状況等)</p> <p>③【英語の運用能力】英語での情報収集・資料作成・ディスカッションを通して、特にライティングとリーディングの能力を向上することができた。</p>
向上しな かったも の	<p>①【周囲を巻き込んでいく力】希望していたフィールド訪問を実現するためにも、受入機関のコミットメントを最大限引き出そうと試行錯誤したが、これは今後の課題となった。</p> <p>②【具体的なプロジェクト策定・進め方についての経験】前述のように、自らの専門性が不足していたため、実際のプロジェクトにメンバーとして直接関わることができなかった。</p> <p>③【現地語スキル】テランガーナ州の農村部ではテルグ語しか話せない住民も多く、現場で彼らにインタビュー等を行うためにはテルグ語が必要であったが、受入機関ではほぼ全員が英語・ヒンディー語で会話していたこともあり、向上しなかった。</p>

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

- ・自身は大学卒業後、新興国に展開する日系企業に就職し、新興国現場に強い日本人として第一線で活躍したいと考えている。今回のインターンシップでは、企業が社会の中でどういった役割を果たすのかということについて、社会的企業であるBASIXから多くの学びと知見を得た。
- ・近年ソーシャルビジネスやCSV(共益の創造)についての議論が活発になる中で、「事業性と社会性の両立」といった考えがあるが、これらを新興国市場で実際に実現できている企業は多くないように感じる。その中でBASIXはインドにおける社会的企業のパイオニアとして知られており、徹底的に現場ニーズを重視することで、ビジネスを通してインドの様々な社会課題にアプローチしてきた。
- ・実践と知識の両方から、「インドに強い日本人」=「日系企業とインド顧客をつなぐことができる人材」になるために必要な知識・現場のニーズについて理解を深めることができた。また一方で、自分自身がこれまで詳しく知らなかったテーマ(金融包摂・スキル開発・CSR等)についても業務の中で理解を深めることができ、視野を広めることができたと感じている。インターンシップの経験は、「現場に強い日本人」として新興国に関わり、世界の発展に貢献するという自身の目標の達成のために大きな意味を持つだろう。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンはインターンシップ期間中に、ビジネスの持つ社会性に対してより深い理解を得た。
- ・BASIXソーシャル・エンタープライズ・グループにおける理論と実践の両面からの経験が、「企業の収益性実現と地域コミュニティ発展の両立」という彼の信念を作り上げた。また、彼には「Livelihood Promotion」(=生計向上、経済的自立促進)について、フィールド訪問と共に多くの文献を読んでもらった。インド、またはインド国外で行われている日系企業のCSRについても、重点的に取り組んでもらった。
- ・「日系企業のビジネス上の利益」と「インドの日の当たらない人々のための社会的利益」をつなげなければならないという彼の信念が、今回の経験でより強くなったのではないかと思う。彼の将来の活躍を祈っている。



受入機関のクリスマスパーティーで演説する
設立者のVijay Majakan氏をバックに



金融包摂の現場視察で、マイクロインシュアランス
の顧客と共に

インターンシップ報告書

(KB1058BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	Institute of Livelihood Research and Training [BASIX Consulting and Technology Services]		
受入機関概要 (事業内容等)	開発現場に関する理論と実践の両方に基づき、人々(低所得者や女性)の生計向上の実現に努める社会的企業		
派遣期間	2016年9月16日 ~ 2017年3月1日		
所属先	山形大学		
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"> ① 受入機関の事業見学とその分析。また、日系企業との協働可能性の調査とその提案 ② デリー近郊の日系企業によるCSR活動調査(活動有無・活動分野・課題等)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 貧困削減を目的とした事業の始点から終点までの流れの理解と、その影響に関する一次情報を収集する。 ② 開発実務者との交流を通じた自身の能力の客観的評価と、自身に必要な能力の認識。 ③ インドという国、国民性、文化、生活習慣等について肌感覚で理解を深める。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 貧困削減という枠組みのみならず、インドの社会問題解決に向けた事業に関する多くの一次情報を得ることができた。また、それらを企業の戦略と合わせ、関連付けて解釈することができた。 ② 事業戦略設計の担当者から現場での業務担当者に至るまで幅広い交流ができたため、事業を実施する上で、自身に足りない能力と知識をより明確にすることができた。 ③ まだまだ断片的ではあるが、現場でなければ得られない見聞を多く得た。

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 派遣都市が急遽変更になったこともあり、業務内容に関する自身の意向と受入機関の担当者の要望が合致しなかったこと。 ② 事業の現場を訪問する機会を与えられなかったこと。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 担当者と重ねて話し合いをすることで、互いの主張を反映した新たな案を作り出した。それに従って、業務を行う最中も、定期的に進行具合を担当者と共有し、互いの方向性を確認した。 ② 担当者のみならず、多くの社員と話し、その中で事業見学を調整してもらった。その際は、担当者に見学の目的を伝え、納得してもらった。



受入機関設立20周年記念式典にて



受入機関の自身のデスク

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

向上した もの	<p>① <u>自身の存在、意欲、インターンシップの目的、能力を他言語で他者に発信する能力</u> 限られたインターンシップ期間の中で、より多くの学びの機会を得るために、社員と積極的に交流するよう努め、結果として、現場訪問の実現や社員との意見交換が実現し、自身の能力、知識ともに高めることができた。</p> <p>② <u>相手の主張を尊敬しながら、自身の考えを述べる能力</u> 相手の意欲を削がないように相手の話はしっかりと聞いた上で、自身の知識や見解を述べることで、議論の焦点がずれることを回避することができた。</p>
向上しな かったも の	<p>① <u>受入機関の事業対象者の生活実態に関する理解</u> 派遣都市がジャールカンド州ランチからニューデリーに変更になったことで、普段の業務の中で事業対象者と時間を共有する機会が少なかったため。</p> <p>② <u>現場オペレーションの理解とオペレーション能力</u> 上記①と関連して、事業への参画や長期的な事業見学ができず、オペレーションに関するより具体的な一次情報を収集できなかったため。</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）

- 受入機関の業務と自身の興味関心分野が合致していたため、インターンシップで得た経験が、自身のキャリア設計・開発の際に、一つの軸として重要な役割を果たす。
- 社会問題の解決に向けた受入機関の事業モデルを、企業戦略と合わせて理解し資料化できたため、この成果は今後のキャリアにおいて基盤となる。また、資料を活用することで、他者からフィードバックを受けやすくなる。
- インターンシップを通して得た人脈を、今後のキャリアにおいて、インドで活動する際や類似した事業に取り組む場合に、貴重なネットワークとして活用する。
- インドでの生活を通して得た、国民性や生活習慣に関する見聞は、今後、他国で活動する際の比較対象となり得る。

5. 受入機関のコメント

- インターンシップ計画書作成をサポートした際、インターンの意向を汲み取って、BASIX Social Enterprise Group (BSEG)の事業見学を組み込んだ。彼は、関連書籍の通読やラジャスタン州への現場調査を通して、BOP層の顧客やBSEGの製品・サービスに関する理解を深めた。また、現場調査を通じた学びや気づきをBSEG関係者にパワーポイント等の資料を用いて共有し、その都度フィードバックを得た。
- 他にも、彼はインドの日系企業のCSR活動調査にも積極的に取り組み、CSRに関する情報収集の難しさや、日系企業のCSRに対する消極的と思われる姿勢を明らかにすることとなった。この過程を通して、彼は日本人や日系企業とのネットワークを構築した。これらの活動は、将来BASIXにやって来るインターンに対して、良い基盤を提供することになるだろう。



現場訪問：ラジャスタン州の
Common Service Centre



現場訪問：検眼医育成トレーニング

インターンシップ報告書

(KB1064BA)



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 [BASIX Consulting and Technology Services]		
受入機関概要 (事業内容等)	マイクロインシュアランスに関わるコンサルティング事業		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2016年12月28日		
所属先	慶應義塾大学大学院		
所属部署	経営管理研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・マイクロインシュアランスとマイクロファイナンスの理解 ・新興国におけるコンサルティング事業の理解
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関の事業の理解を通じて現地市場を理解する。 ・受入機関の事業を俯瞰し、自分なりの意見・アイデアを提供する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・理解できた受入機関の事業および現地市場： <ol style="list-style-type: none"> ① 個人客の事業安定化を目的とし、融資(マイクロクレジット)を行うのと並行して、事業展開のノウハウやスキルの提供、保険(マイクロインシュアランス)を通じたリスクヘッジをサービスラインナップとして揃えている。 ② 受入機関の主な事業はマイクロインシュアランスであり、顧客は低所得者層に属する保険知識を持たない人々であるため、顧客の身の回りにあるリスクを認識させるための教育、保険の役割理解のための教育をすることが必要である。 ・受入機関内における保険金請求対応プロセスに無駄が見受けられたので、改善案を提供した。

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"> ・顧客行動の理解 ・価値観の違い
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関がターゲットとする顧客の生活環境、商品に対する反応を文献のみを通じて理解することが難しかった。そのため、現地調査が必須であることを進言し、農村部にて現地調査が実現した。 ・当初、仕事が予定通りに進まないことがあった。そのため、メールを送って指定した時間を再度認識してもらうとともに、指定した時間よりも10分程前にその社員のデスク前に向かい、他の仕事を始めてしまう前に、こちらに時間を割かざるを得ない状況を作り出すようにした。



マハラシュトラ州ビード地区にてSelf Help Groupを訪問してインタビュー調査を行った



マハラシュトラ州ビード地区の農村地区にてインタビュー調査を行った

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

<p>向上した もの</p>	<p>① <u>現地の人の懐に入り込むコミュニケーション力</u> 相互理解のために必要な会話力、現地の人の価値観を理解する姿勢、考えを行動へと移す瞬発力は、受入機関においてインターンとしての存在感を出すためには必要なものであった。受入機関の従業員、グループ会社の従業員、そしてビジネスパートナーとの積極的な交流を心掛けながら関わりあった結果、現地の人と良好な関係を構築するコミュニケーション力が身についたと感じる。</p> <p>② <u>新興国の低所得者層向けの保険事業と法制度に関わる知識</u> 受入機関の業務や現場視察を通じ、マイクロインシュアランスが価格設定、補償内容、サービス展開のやり方ともに、顧客を意識した特別な仕様になっており、日本とは異なる顧客のニーズをつかむ重要性を感じた。また、この事業は単純に利益追求のためだけではなく、農村部での金融サービスに一定割合貢献しなくてはならないという、国の規制に突き動かされた社会貢献の要素があることも分かった。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>・ <u>リーダーシップ</u> 国際的な事業展開を担うためにはステークホルダーを導くリーダーシップが必要になる。しかし、インターンという立場上責任を伴う意思決定に携わることはできず、リーダーシップを発揮する場がなかった。</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）

保険会社の社員としては、海外での事業展開や海外事業の強化を考える場合に、進出先のパートナーの選定に派遣先のコネクションの有効活用が望め、パートナーとの関係の発展に寄与できると考える。

また、コンサルティング会社の社員としては、実体験に基づく現地市場の特徴に関わる示唆の提供、現地パートナーとの良好な関係構築の援助に貢献できると考える。

5. 受入機関のコメント

インターンはインターンシップ期間中、非常に行動的ですぐ学びとることができた。彼が専門領域として選んだのはマイクロインシュアランス(MI)であり、その仕事のみならず、コンサルティング業務にも携わった。彼はインド市場におけるMI商品とビジネスプロセスへの理解も深めることができた。ファイナンシャル・インクルージョンに関わる数か所と、MIに関わるマハラシュトラ州ビード、ケイジに出張し、気候変動に対する耐性を地域に根付かせる手段として、MIが用いられていることを理解することができた。

総じて、彼は仕事に対する学びに強く興味を示した。チームワークを重視し、チームの中のみならず、部署を超えてコミュニケーションを図っていた。今後の成功と幸運を願っている。



BASIXのビジネスパートナーJVSS Training Centre
を訪問し、歓迎を受ける



受入機関の上司 Mr. Satheesh Arjilli
には大変お世話になった

インターンシップ報告書

(KB1045BA)



派遣国	インド	派遣都市	ジャイプール
受入機関	Mahavir International Foundation Trust		
受入機関概要 (事業内容等)	社会的弱者に対して、無償で様々なサービスを提供しているNGOで、インド国内に400か所の拠点を持つ。		
派遣期間	2016年11月1日 ~ 2017年3月1日		
所属先	芝浦工業大学大学院		
所属部署	工学マネジメント研究科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	受入機関のバックオフィス業務。具体的には、会員管理や会報誌の作成など。また、実際に団体が主催している幾つかの社会奉仕活動に参加した。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① インド(経済、国家、文化から人々のライフスタイルなど)についての理解 ② 異文化コミュニケーション能力の会得 ③ 社会問題解決の前線での活動を行う(インドの貧困について知る) ④ インドで働く経験を通して、異文化理解を図る
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 毎日業務前に、目的に沿った内容に自身の考えを加えてブログを書いた。記事数:66 ② ヒンドゥー語は習得できなかったが、異なる国の人とコミュニケーションをとる努力をした。 ③ 受入機関での活動は少なかったが、自身で7団体にアポを取って、訪問し体験をした。 ④ インド人の仕事の仕方や考え方を、直に体験できた。また、インド人との関係をうまく作り保つためには、どうすればいいのかを知ることができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	受入機関の指導員及びスタッフが、インターンを受け入れる目的をあまり理解しておらず、放置状態になってしまったこと。インド人の同僚たちから信頼を得て、仕事をどのようにもらい、任せてもらえるようになるかが課題であった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 受入機関のオフィスでスタッフの横に机を並べてコミュニケーションを密に取り、他のスタッフの仕事内容を学んだ。そして、少しでも何かを任せてくれたら、全力で効率よく取り組んだ。 ② オフィスのスタッフにできることはないかと聞いて回った。 ③ 自身のインターンシップの目的に合わせて、個人で新たに活動をつくり出した。結果、自分の目的に合った活動、新たなインド人とのコネクションをつくることができた。



受入機関による小学校に文房具を届ける活動



受入機関主催の大会でインターンとして紹介された

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 異文化理解能力: 現地ではインド人以外はいなかったため、インド人の考え方や仕事の取り組み方を直に知ることができた。</p> <p>② 自分自身で、始めから作り出す行動力: 自分で、1から目標に向かって必要なタスクを洗い出し、行動する度胸がついた。この経験は、自分の自信へとつながった。</p> <p>③ 社会問題を実体験としてとらえる: 多くの課題を抱えているインドの社会問題を、文章の上だけではなく、自身の五感を使って感じた。結果社会問題の幾つかを、自分の問題としてとらえることができた。</p>
向上しな かったも の	<p>① 体調管理能力: 自身の体力を過信しており、体調管理を怠り、初期は体調不良の連続であった。日本とは違うことを意識して、健康に生活するよう心掛ける必要があった。</p> <p>② ヒンドゥー語による現地の人とのコミュニケーション: 業務を遂行する上で英語が使えたので、自分に甘えてしまった。しかし、現地の人とコミュニケーションを密に取り、文化を知るために、現地語は使えるようにしておくべきであった。</p> <p>③ インド人との仕事での共創力: 現地スタッフと一緒に仕事をするというよりは、自分自身で仕事を進める方が多かった。</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>① 社会問題を自分の事として考えられるようになった: 私は技術を使って社会問題の解決に貢献したいと考えている。本インターンシップでは、インドの社会問題を実際に自身の五感で感じることができた。その結果、自分の問題のようにとらえることができ、解決方法について深く考えるようになった。</p> <p>② インド人の考え方や仕事の仕方を知ることができた: 卒業後に就職する会社はインドともやり取りがある。そのため、もしプロジェクトチームにインド人がいたら、注意する点や考え方の違いを理解し受け入れる必要がある。今回のインターンシップで日本との違いが分かったため、今後、働く上で異文化理解に役立てていきたい。</p> <p>③ 自分の目標に対して足りていないものを理解した: 技術を開発する知識はあるが、技術そのものについての理解が不足していると気づいた。これをもとに、日本で技術を教えるサービスを立ち上げる予定である。</p> <p>④ 現地法人の訪問: 私が就職する会社のインド支社、研究開発本部を訪れることができた。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンはインターンシップ期間中に当団体の多くの活動に参加し、異文化環境下での適応力に優れていた。</p> <p>また、彼は協力的で、熱心に仕事に取り組んでいた。今後どのような機関に所属しても、うまくやっていくと信じている。</p>	



ムンバイの現地協力機関でインド人に日本語の講義をした



イベントの準備中

インターンシップ報告書

(KB1074BA)



派遣国	インド	派遣都市	ベンガルール
受入機関	Nichi-In Software Solutions Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	日系企業ならびにインド企業を顧客に持ち、ニーズに応じたソフトウェア・ソリューションのオフショア設計、開発、検証サービスを提供するインドのIT企業		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月24日		
所属先	(株)ヴィンクス		
所属部署	特定顧客事業本部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	オフショア開発について実際にプロジェクトに参加し、スケジュール・テスト方法ならびにプログラム言語を学ぶ。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 海外での現地調査能力とコミュニケーション能力を身につける。 ② 将来、プロジェクトリーダーになるための必要なスキルを得る。 ③ 世界的に有名なインドのソフトウェア開発・プロセス・技術を学び、吸収する。 ④ インドの文化・習慣を理解し、求められるニーズを調査する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 受入機関のスタッフとプライベートな時間も一緒に過ごしてインド英語に触れる機会を増やしたことで、語学力も向上した。 ② 各プロジェクトの目的やスケジュールの調整内容を教えてもらい、テスターとしてテストケースを作成しテストを行った。不具合が発生した場合は、エビデンス資料を作成し、チーム内で共有した。 ③ オフショア開発のために、各プログラミング言語を学んだ。 ④ 日印の文化の違いや求められるニーズを知るためにアンケートを作成し、結果をまとめた。

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	プログラミングやテスト結果についての報告を行う際、専門的な英語の語彙不足から、内容が伝わらなかつたり、逆に指示を受けるとき、指示内容やテストの目的、動作方法が分からず、何度も聞き直してしまった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 私から報告する際に、実際にシステムを動かしたり、ノートに図形を描いて説明したりして、互いの認識に齟齬がないよう必ずメールを送信し、メールを送ったことを再度報告することを徹底した。 ・ 報告を受けた時はノートをとって理解しようと努め、動作確認では最低一回はやり方のチェックをもらった。また、エビデンス資料を作る際は、問題がある個所の流れやログファイルを記載し、手順書になるような内容にしようと心掛け、業務の効率化を目指した。



測定器の稼動テスターとして作業中



友人の結婚式に参列

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>【オフショア開発における知識とプロジェクト遂行】 ⇒ システムのテストや各種開発において、各メンバーの役割分担と日本企業との連絡やプロジェクトの遂行手順を学び、日本の「言えば伝わる」方式ではなく、日本にいたとき以上に自分で考え、相談・実行することを意識した結果、それらの遂行能力が向上した。 【自分が試したいこと・提案したいことを積極的に発言する力】 ⇒ 英語でうまく伝わらない時は萎縮するのではなく、別の表現を考えた。さらに、文書やメールでも伝えることを心がけた。それにより、英語力が向上し、物事に対する積極性と柔軟性も身についた。</p>
<p>向上しな かったも の</p>	<p>【インド会社法・株式売買などの会社定款に関する翻訳作業】 ⇒ 日本の法律や株式の知識が欠如していたため、英語から日本語に翻訳する際、どのような文章になるのかイメージができず、また日本の法律とどう違うのか判断できず、インターネットなどで調べるのに時間がかかってしまった。プログラミングなどの専門用語も同様だが、基本を押さえていないと語彙を調べても翻訳が難しかったため、語学の勉強のように、日本の法律文書やビジネスの知識も学ばないといけないと感じた。</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）

- ・ 本インターンシップで、実際に進行しているプロジェクトに参加し、チームのメンバーと不具合の確認やテストを遂行した。一緒にランチをとり、イベントにも積極的に参加して、仲良くなったインド人と一緒に過ごす生活を続ける毎日だった。実際に現地へ赴いて体験し、人とコミュニケーションをとって得た経験は、本やインターネットの情報だけでは知りえなかった事ばかりであった。グローバルな社会で生き、海外展開促進に必要なスキルは、「前に進む力」、「協力する・協力を要請する力」、「相手を理解し、伝えようとする意識」が、英語力より大切だと感じた。
- ・ 以前は、海外で仕事をするには、英語を完璧に話せることが最も重要だと思っていた。しかし、説明しにくい状況や聞き取りにくい言い回しに悩まされることが幾度もあった。そういう状況を乗り越えてプロジェクトを進めるときには、「前に進む力」で自分が何をしたいか、何が目標なのかを定め、「協力する・協力を要請する力」で相談し、助言を得て、「相手を理解し、伝えようとする意識」で、互いの信頼関係が築けると感じた。
- ・ 帰国後は、所属先の海外展開促進に向けて、インターンシップ内容を社内で共有し、海外と関係のある業務に就いた場合は、この3つの力を活用し、日系企業のグローバル化の手助けをしたいと思っている。

5. 受入機関のコメント

- ・ インターンは主にオフショア系企業での働き方、すなわちオンサイトチーム（顧客含む）とのコミュニケーション、要件のまとめ、作業進捗の報告等の仕事の進め方を勉強できたと思う。弊社のバイリンガルおよびノンバイリンガル技術者と交流することにより、オフショア企業内の文化を肌で感じ、プライベートでも交流の機会がたくさんあったため、インドの文化についても新しい何かを発見できたと思う。
- ・ インドと日本は似ているようで異なる点が多いため、互いを理解し合う貴重な機会であったと感じる。インドで学んだことは、日本に戻ってから生かせると信じている。今後も何らかの形で一緒に仕事ができればうれしい。



ジャパン祭りでダンスを披露



受入機関の同僚と日印のダンスに挑戦

インターンシップ報告書

(KB1027BA)



派遣国	インド	派遣都市	チェンナイ
受入機関	GIIP India Accounting and Advisory Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	会計コンサルティング。ChennaiとBangaloreに拠点。日系企業の海外進出に関し、設立手続きから財務報告、税務・コンプライアンスをサポート		
派遣期間	2016年9月26日 ~ 2017年2月24日		
所属先			
所属部署		性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・インド税制、コンプライアンスに関する知識を、実務を通じて習得 ・日系企業へのインタビューを通じ海外進出時のポイント、問題点を知る
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 異文化交流とインドの習慣、文化を知り、人脈を構築する ・ インドにおける税務知識、コンプライアンス、制度を実例から学ぶ ・ インドにおけるビジネス、運営方法、問題点を知り、海外進出企業向け会計事務所としてのサービスを検討する ・ ディスカッション可能レベルまでの英語力向上
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ ホームステイや祝日のイベント、同僚とのコミュニケーションを通じ文化や習慣を知ることができ、またその重要性を理解した。 ・ 多くの日系企業の人に会い、インドにおけるビジネスモデル、課題、苦勞を知り、ニーズを検討する材料を得ることができた。ただ、税制の実務に関する問題について、詳しく聞ける機会は多くはなかった。

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"> ・ 日系企業へのインタビュー機会や税制を学ぶチャンスは受入機関から貰えると受け身だったため、予定通り進まないことが多かった。 ・ 高額紙幣廃止、州知事死去、サイクロン、デモなど毎月のように事件が発生し、外出禁止、停電、インターネット不通などの問題が発生。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商工会のミーティングやコミュニティへの参加、会計実務へも積極的に参加。 ・ 複数のインターネットプロバイダーの使用による対策(携帯デザリング、ポケットWi-Fi2つ)、緊急連絡先の紙媒体での所持 ・ 食品及び水の常備や、日本人コミュニティからの情報収集



職場風景



オフィスでAyudha Pooja(祈禱)

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. コミュニケーション力: 英語力不足で伝わらない、聞き取れないことがあったが、質問の仕方、確認方法を工夫することで、対処できるようになった。 2. インドの税制・海外進出時懸念ポイント: 概要を理解できた。 3. 英語力: 同僚とのコミュニケーションや新聞購読などで語彙が増えた。 4. 商習慣に関する知識、インドにおけるビジネスマナー: 理解した。
向上しなかったもの	<ol style="list-style-type: none"> 1. 税務知識: 税制などの詳細部分までを理解することができなかった。 2. 提案力: 知識不足によりサービス提案までたどりつかなかった。税務知識だけでなくビジネス全体を理解し、包括的に考え、提案する力がまだ足りていない。 3. 会話に参加する力: オフィスでは通常タミル語が使用されるが、その会話に割り込んで話に参加するにはいつも抵抗があり、なかなか自ら飛び込むことができなかった。 4. タクシーを捕まえる力: 最後まで運転手の行動を理解できず、スムーズな乗車ができなかった。

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）

- チェンナイの日系企業で勤務される人に会い、インドで勤務する上での様々な工夫を聞いた。また、現地のビジネス習慣を知ることの重要性を実感し、この経験を今後自身が異国でビジネスを円滑に進める際に役立てたい。
- 商流、ビジネスストラクチャーの理解を会計へ繋げて考えることで、日本と海外の橋渡しすること及び会計に関する新たな提案へと活かしたい。
- サイクロンなど毎月起こる事件から不測の事態を想定し、仕事においても事前の対策、準備の必要性を実感した。途上国でのみならず“不測”を想定して業務に臨みたい。

5. 受入機関のコメント

6ヶ月を無事終え、インターンシップのゴールとは別に、プロフェッショナルとしてや社会的なスキルも探求でき、インドでの経験は他国でも生きてくるだろう。他企業とのやり取りは、インドにおけるビジネスモデルや情勢を学ぶことに役立っていたと思う。インターンはインフラ、人、言語が大きく異なる様々な場所を訪れて経験ができたと思う。このインターンシップは、インドにおけるビジネス制度の概要、文化、産業の成長や可能性の知識を、インターンに提供できただろう。



オフィスでのランチ



日本人コミュニティのイベント参加

インターンシップ報告書

(KB1085BA)



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)	日系企業Nihon Technologyの子会社。主に日本企業向けにITシステム開発のサポートやコンサルタントをしている。		
派遣期間	2016年9月5日 ~ 2016年12月6日		
所属先	(株)日放電子		
所属部署	ソフトウェア事業部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関から事業内容や働き方について説明を受け、海外でのITビジネスを理解した。 ・営業管理システムのデータマッピング作業、インターフェースや機能の開発業務などのソフトウェア開発に携わり、ソフトウェア開発の技術を向上させた。 ・システムエンジニアリング業務に携わり、システム開発の上流工程業務を経験した。 ・日本語翻訳チームの翻訳業務を手伝った。
--------------------	---

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について学ぶ。 2. システムエンジニアリング業務について学ぶ。 3. ソフトウェア開発の技術を向上させる。
達成状況	インドのITについては受入機関の事業説明や日々の生活によって学び取れた。また、3ヶ月という短い期間の中だが、一つのシステムに対するシステムエンジニアリング業務とその後のソフトウェア開発業務を通して携わる事ができた。そして、それらの業務の経験と知識と技術を得る事ができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<p>・コミュニケーション能力</p> <p>普段の何気ない会話などは何とかできたが、業務におけるミーティングの際など難しく論理的な内容になると話についていけず、概要しか理解する事ができなかった。</p>
対処方法	英会話スクールに通い、週6時間のレッスンを受けた。これにより、苦手としていたスピーキング能力とリスニング能力を段々と上達することに成功した。また、受入機関の人々に知らない単語やフレーズについて教えてもらうなどして上達していった。



業務デスクの様子



社外でのTea break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"> ・英語での会話もちろんの事ながら、ビジネスで複雑な説明が必要となる場だからこそ、分かり易い資料や動作、表情など言語以外からも伝えようとする姿勢とその技術も向上した。 ・インドに限らず海外では不測の事態が起こりうるので、何事にもいくつかの段取りを設定しスケジュールを調節する事で、不測の事態への対処能力が向上した。 ・私生活を含めて、その土地や人々の考えを尊重して多様な考えを持ち、視野を広くする事ができた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・社内での業務が大半であり、営業等外回りをしたわけではないので、現地企業とのコネクションやネットワークの拡大には至らなかった。
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"> ・今回得られたシステムエンジニアリング業務とソフトウェア開発業務の経験は、今後の業務と大きく関係する業務内容なので、国内と海外で違いはあるものの、この経験と知識は大いに役立つと考える。 ・3ヶ月という短い海外での生活であったが、日本にいただけでは体験できない困難や出来事に直面し、それを乗り越えてきた。この経験は、業務に限らず今後日々の生活でも大きな自信となり、役立てる事ができると考える。 ・今回語学力不足を痛感し、何とかしてコミュニケーションを取ってきたという経験は、今後の外国語学習や外国の人々と関わっていく業務や生活で大きなモチベーションになると考える。 	
5. 受入機関のコメント	
<p>インターンは実直に業務を行っていた。チームメンバーに対して真摯に受け答えをして業務を円滑に進めていた。</p> <p>また、業務以外においても現地の様々な事を聞くなどのコミュニケーションをとって、積極的に文化の違いなどを理解しようとしていた。</p> <p>インターンの今後の国内や海外での仕事に期待したい。</p>	



旅行で訪れたタージ・マハル



JETROでの報告会の様子

インターンシップ報告書

(KB1071BA)



派遣国	インド	派遣都市	パルワル
受入機関	Maharani Innovative Paints Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	事業:自動車・自動二輪用等の塗料製造および販売 従業員数:約 250名		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月24日		
所属先	トーヨーカネツ(株)		
所属部署	調達業務部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・塗料製造工程の理解 ・海外企業の生産管理方法の理解 ・5Sの提案
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 製品に関する知識を向上させ、製品性能、使用目的を理解する。 ② 材料入手から製品完成までの製造工程を理解する。 ③ 5Sに関する提案を行う。 ④ 積極的にコミュニケーションを取り、異文化理解と人脈の構築を図る。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 製造される塗料について、十分に理解することができなかった。 ② 製造工程を順に追って行き、材料がどのように運ばれ、製造されているか理解できた。 ③ 5Sの改善を行ってきたが、工場全体まで波及したとはいえなかった。 ④ 各ゾーンの担当者とは5Sについて話し合うことはでき、滞在先が会社のゲストハウスであったため各地の販売員が滞在するときは彼らと話すことができたが、積極的とはいえなかった。

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 自身の語学(英語)力が低いため、業務でコミュニケーションを図ることが難しかった。 ② 記録や資料を自由に見ることができず、業務が与えられることもないため放置されることが多い。 ③ スケジュール通りにならないことの方が多い。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① 現場で直接現物を見ながら話し合い、筆談やイラスト・表を用いてコミュニケーションを図った。 ② 常に工場内を見て回り、材料の追跡や製造工程を観察して情報収集に努めた。 ③ 受入機関から日程を提示してもらっても、幾度となくキャンセルになったり、逆に打合せを始める時は事前連絡もなく急に始まることもあるので、対応できるよう幅広く準備しておくことにした。



受入機関の塗料製造工場の外観



Diwali(ヒンズー教の新年)の時にプレゼントをいただく

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

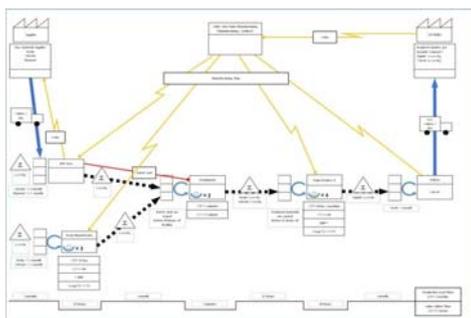
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ① <u>自分で考え、行動する力</u>: 入手できる情報に限りがあったため、必要な情報は何か、どのような資料を作る必要があるかを、自らが考え、行動を起こすことができた。 ② <u>対応力</u>: スケジュール通りにならずに困惑するときもあったが、割り切って考え、違う業務をするなど柔軟に対応することができた。 ③ <u>異文化理解</u>: 仕事の役割がはっきりと分けられていることや、結果重視であるところなど、現地で働くことで深く理解することができた。
向上しな かったもの	<ul style="list-style-type: none"> ① <u>語学力(英語・現地語)</u>: 受入機関の人々はヒンディー語で会話するため、会話の内容を理解することができなかった。また派遣当初よりは英語への抵抗はなくなったが、英語力向上の実感は薄い。 ② <u>積極性</u>: 自身の語学力の無さもあり、積極的にコミュニケーションを図ることができず受身になることが多かった。いくら自分の考えを持っていても、相手に伝えなければ考えていないことと一緒に痛感した。なりふり構わず、自分の意見をもっと伝えられれば良かった。

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

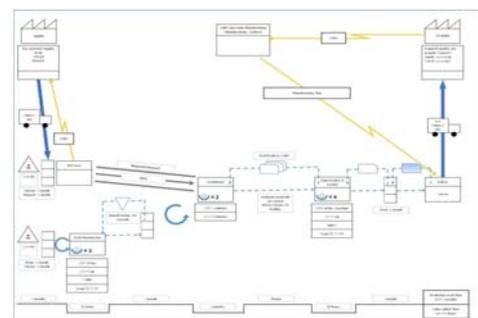
- 今まで用いたことのないSIPOC分析(Supplier, Input, Process, Output, Customer)やVSM(Value Stream Mapping)といった、業務改善や既存プロセスの課題を探ることに適した業務プロセス管理方法に触れることができ、今後の業務改善に向けて、違った視点から問題解決ができるようになって感じた。
- インドでの生活や就業習慣を直接感じることで、積極的な意見交換ができる環境、自身に有効な事に対して従業員が即行動を起こすなどのメリットや、ミスの報告・情報共有の無さなどのデメリットを体感し、海外展開する際は参考になると感じた。
- 自分のやりたいこと・進めたい方向性を考えて、その目標を達成するために実行し、実行して得た結果について、様々な視点から確認し、改善に向けて目標の設定を行うことを継続させることで、自分自身のPDCA(Plan, Do, Check, Act)サイクルを回し続けたい。

5. 受入機関のコメント

- ゾーンリーダーとミーティングを行い、5Sの実行に向けて活動してもらえた。
- また、5Sマニュアルとチェックリストを作成し、そのチェックリストをもとに、従業員同士で5S改善を継続して共有するように対策を考えていた。
- 弊社の製造工程に関するVSMを作成し理解を進めており、弊社の製品を理解してもらえたと思う。



受入機関の工場の現状のVSMイメージ



将来のVSMイメージ

インターンシップ報告書

(KB1055BA)



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)	マーケティングリサーチ・コンサルティング、および 日系企業のインド進出支援、市場調査、業界レポート作成		
派遣期間	2016年 9月1日 ~ 2017年 2月24日		
所属先	上智大学		
所属部署	総合グローバル学部	性別	女性

インターン シップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・ インド産業界レポートの執筆 ・ インド進出を目指す日系企業に向けたインド市場調査(企業・消費者インタビュー) ・ 展示会における日系企業と現地インド企業とのビジネスマッチング
------------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> ① これまで支援という形でしか関わってこなかった発展途上国に対し、ビジネスという観点からのアプローチ法を学ぶ。 ② インド社会・経済・文化に対する見識を深める。 ③ 日本企業のSWOTとインド市場のニーズを追及し、両者にとってWin-Winなつながりを構築できるようなビジネス戦略を、将来立てられるようになる。 ④ 海外で働くイメージをつかむと共にビジネスマナーを体得する。
達成 状況	<ol style="list-style-type: none"> ① ミーティングへの同席やクライアントとのフィールドワーク調査を通じ、利益追求を軸としつつも、社会へ還元可能なビジネス戦略の立て方を考察することができた。 ② 産業界レポートの執筆・インド人との業務を通じ、インド市場と商習慣について理解を深めることができた。 ③ インド進出を目指す企業に向けた情報収集を行うも、日々の業務に追われ、日本企業のSWOT分析・自分なりのビジネス戦略の策定までには至らなかった。 ④ 日本と異なる環境下で仕事をするにあたり、ライフ・ワーク・バランスのとり方の大切さを知ると共に、海外でも通用するビジネスマナーの体得ができた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	インド企業との面談を調整した際、メールでの迅速な対応をしてもらうことが難しかった。また、面談出席者同士が、調整し直した面談日時の情報共有ができていなかった。
対処 方法	面談依頼メールを送ったのち、担当者に直接電話、その場でメールの開封をお願いする。その後メールの返信がなければ電話を入れ、再びメール開封と回答の依頼をするという流れを繰り返すことで、企業側にもアポの趣旨を把握してもらい、迅速に対応してもらえるようになった。アポ取りで生じた混乱は、事前にアレンジした面談の変更確認を電話での口頭説明で終わらせてしまったことから来ていた。以後、電話で決まった事についても文字に起こし、再度確認メールを送るようにした。



ディワリ(ヒンズー教の新年)の飾り付けをされた受入機関の受付



受入機関が入っているビル

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>英語によるビジネスコミュニケーション能力</u> 現地子会社(受入機関)と日本事務所との連携プロジェクトにおいて、メールでのオペレーション業務を担当したため、両事務所からの指示を、クライアントに対し簡潔にわかりやすく文面で伝える力を養えた。 また、企業へのアポ取り・調査では、同じ認識レベルに立てるよう、メール・電話でのコミュニケーションを使い分けられるようになった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>ビジネスの観点から市場を捉える能力</u> インド市場に対する理解は深まったが、業務をこなすことで精一杯となり、自発的にビジネスの観点から、インド市場と日本企業を分析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）

- ① 幅広い産業分野の調査を担当し、政府機関・大企業からベンチャー企業を含めた民間企業各々が理想とするインドとの関わり方を知ることで、インドを含めた発展途上国と将来どのような立場で関わっていくのが自分にとって望ましいのかを考えることができた。
- ② 自身の不注意な性格や楽観的な性格と、今後どう付き合っていくのかを考えるよい機会となった。
- ③ 自分が行った業務が企業・潜在的消費者に与える影響力を知り、仕事には責任という名のプレッシャーとやりがいの両方が隠れていることを身をもって経験できた。また、未だ漠然とはしているが、興味のある業界分野や、理想とする社会への影響の与え方が理解できるようになった。
- ④ 理想とする将来像をより明確なものにするべく、業務を通して発見した自身の未熟な能力を、できるだけ改善していきたい。

5. 受入機関のコメント

- ・ 特に大きな事故等もなく、予定通りの日程でインターンシップを行ってもらった。調査という業務は製造業と異なり、様々な商材に幅広く携わる業務であり、担当してもらった案件の中には、情報の少ないニッチな業界の調査も多くあったが、デスクリサーチ、フィールドワークともに、我々の期待以上の成果を出してもらった。クライアントからも優秀なインターンとの言葉を多く頂いた。
- ・ グルガオンのオフィス街だけでなく、他州の様々な場所での様々な業務に携わる中で、日本では得られないインドの生の情報・現状に触れ、自身の目で「インドの多様性」を感じ取ったのではないかと思う。先進国とは異なり、生活するだけでも大変なインドという環境の中、半年間を過ごした経験で、心身共にタフさが習得できたと感じる。
- ・ 今後のさらなる活躍を期待したい。ありがとうございました。



農村調査を行ったときの様子



インド現地企業とビジネスマッチングを行った日系企業ブース

インターンシップ報告書

(KB1020BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	ZOVAMO Ventures Private Limited		
受入機関概要 (事業内容等)	フードデリバリー業、店舗運営、コンサルティング		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月2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"> ・ 売り上げ向上に向けた企画、運営 ・ 仕入れ、在庫、売り上げの管理 ・ 新商品開発
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ インドの企業のあり方、商習慣、ビジネス文化の理解。 ・ 自身でプロジェクトを企画し運営すること。 ・ インド人と積極的に交流を図り、英語力を向上させること。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受入機関で社内会議があるときには積極的に参加させてもらい、疑問点や意見を隠することなく発言した。その結果、より深いレベルで理解が進んだと思う。 ・ 社内コンペを開くことを提案し、その中で2つのビジネスプランが採用され、プロジェクトリーダーを任された。 ・ 受入機関内だけでなく、外の人々と関わる機会も多く、その結果、特にスピーキング力とリスニング力の向上を実感している。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当初携われると思っていたコンサルティング部門が、担当者の退職でなくなっていた。 ・ 担当者が多忙の中、受入機関内で自分ができる仕事を確保することが難しかった。 ・ 生活習慣、衛生面の違いから、腹痛など体調を崩すことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ 割り切って、別の業務でインターンシップをしようと気持ちを切り替えた。 ・ 業務を与えられるのを待つのではなく、自分ができること、やりたいことを自ら発信した。 ・ 口に入れるものに関しては慎重に選び、体力温存に努めた。



受入機関の社員と新規プロジェクトについて協議している様子



フードフェスティバルに出店

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>異文化適応能力</u> 初めはインド文化に対する戸惑いも当然あったが、その違いを楽しみ、インドの良さとして受け入れることができた。 ・ <u>積極性</u> 特にチームで動くプロジェクトを率いた際には、自分の意見を強く持ち、相手にはっきりと発言することが求められたため、業務を遂行するうえで自然と養われた。 ・ <u>英語</u> いろいろなインド人と積極的に話し、業務の合間に単語帳を使って語彙を増やした。
向上しな かったも の	特に思い当たらない。

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

- ・ 日本と大きく異なる環境・文化の中で、長期間インターンとして活動することができ、将来海外、特に途上国に派遣された場合の具体的なイメージが持てるようになった。
- ・ また、若手実業家としてインドの中でも注目を集める受入機関の社長の下で働き、彼のマインドや視点に強く影響を受けた。良しとされた企画や提案がすぐさまプロジェクトとして実行に移されるスピード感や、その際の動き方を吸収した。インターンシップをする前には深く考えたことはなかったが、将来、自分の手で会社を 経営し多くの従業員を束ねたいという思いや、フードビジネスに関しても強い関心を持つようになった。
- ・ これらの経験が、今後、企業で働く際に、自分の強みになることを確信している。

5. 受入機関のコメント

- ・ インターンは食べ物に関する問題も含め、始めの頃は多くの問題に直面していた。
- ・ しかし、彼は業務を責任を持って引き受け、プレッシャーのかかる中でもうまく業務を成し遂げた。
- ・ 彼は弊社の店舗があるアウトレットで顧客と交流し、また生産・運用スタッフと話すことで、ビジネスについて理解を深めた。これはすべて、彼の学びたいと思う良い姿勢から来ている。
- ・ 彼は弊社のミーティングにも積極的に参加者し、自分の考えや意見を度々発信していた。
- ・ インターンとして、インドのビジネス文化を理解するという基本的な目標を達成し、自ら新しいプロジェクトを企画して、弊社の事業として実行した。



売り上げ目標を達成したとき、受入機関で小パーティーを開いた



よく相談し合った
インターン仲間と、
休暇を利用して旅行
した

インターンシップ報告書

(KB1016BA)



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)	主に日系企業を対象にコンサルタント業務を行う。		
派遣期間	2016年9月30日 ~ 2017年2月1日		
所属先	立命館大学大学院		
所属部署	国際関係研究科	性別	女性

インターンシップ内容(概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・低所得階層(BOP)向けプロジェクトのフィールド調査への参加と調査のレポート作成 ・資料の作成、翻訳業務、会議の議事録の作成 ・日本語教室のサポート(教材作成など)やNGO系の学校・企業訪問など
----------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ① プロジェクトに関わることで得られた学びや課題をレポートにまとめる(1~2本)。 ② 低所得者の生活から課題を分析し、日本企業が提案できるビジネスモデルを提案する。 ③ BOPプロジェクトに参加することで、低所得者向けビジネスに関する業務知識と経験を得る。 ④ 英語力の向上。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 100%達成。フィールド調査後にレポートを作成し、それに関して受入機関担当者と共有した。 ② 70%達成。課題の分析から新規のビジネスモデルの提案には結びつかなかった。 ③ 90%達成。一連のフィールド調査に関わったことで、ビジネスモデルの把握や社会課題へのアプローチメソッドを知ることができた。 ④ TOEICで成果を確認する。

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	<ul style="list-style-type: none"> ① インターンシップの後半には、社員の不在などで、受入機関に伝えた要望がなかなか実現されないことがあった。 ② 閑散期には仕事がないことがあった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ① メールや、直接担当者に何度も希望を伝えて、最終的には全て実現することができた。 ② 担当者に聞いても自分にできる仕事はなかったため、インドの社会や経済の仕組み、BOPビジネスに関連することを調べたり、レポートを作成したりすることで、時間を持って余さないようにした。



11月のフィールド調査は、私立・公立・NGO系の学校で行われた



車を使ったキャラバン隊を結成し、絵本を使って調査を行った

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 インドの経済・社会・文化に関する知識、ビジネスマナー ② 英語での日常会話力 ③ 異文化で生活する精神力とストレス耐性</p> <p>(理由) 受入機関では日本語に堪能なインド人社員に対しても英語を使うようにしたため、日常会話レベルの上達は感じたが、電話ではインド英語の聞き取りに苦労した。 受入機関での日常のやり取りから、インド人の習慣や文化、考え方など知ることができた。</p>
向上しな かったも の	特になし

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）

海外で働き、生活するという貴重な経験の中で、これまで気づけなかった自分の長所（正確に速く仕事をこなすことができる）・短所（言葉でのアウトプットが乏しい）を知ることができたため、将来海外で仕事をする機会があれば長所を活かし、短所を意識して克服するよう努力していきたい。

BOPプロジェクトを通してBOP層の生活を知ることができたため、インドが抱える社会的課題も深く理解できるようになった。また、インターンシップ期間がプロジェクトの進行途中であったため、プロジェクトがどのように進むのか、他のプロジェクトとどう関わり合うのか、といったことを学ぶことができた。

将来は、本インターンシップで学んだ知識を忘れないようにし、途上国でのビジネスに関する新しい切り口、社会的課題への問題意識を持ち続けていきたい。

5. 受入機関のコメント

インターンには主に弊社がパートナーとして進めている、JICA(国際協力機構)のインドBOP子ども対象調査に関わってもらった。彼女は準備から見学、レポート作成まで、あらゆる段階で積極的に業務に取り組んでくれた。また、NGOなどが運営する施設の見学を通じて、彼女のインドの経済、教育、社会についての理解も深まったのではないかとと思う。彼女は、弊社の他部署の業務(人材派遣、日本語教育、市場調査など)についても興味を持ち、与えられた業務をスタッフと熱心にコミュニケーションを取りながら対応してくれた。非常にまじめで賢く、英語の能力も来印当初より高くなったと思う。

日本人インターンと一緒に仕事をするということは、弊社にとっても非常に良い経験であった。弊社での経験を将来に活かし、彼女のキャリアの成功と豊かな人生を祈念する。



ウツタル・プラデシュ州のサハランプールにあるNGO系学校と周辺の農村を訪問した



インターンシップ活動をまとめたプレゼンテーションを行った

インターンシップ報告書

(TA1005BA)



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)	ソフトウェア開発、情報処理サービス、エンベデッド関連、ソフトウェア商品等の開発・販売		
派遣期間	2016年9月12日 ~ 2017年2月24日		
所属先	(株) セントラル情報センター		
所属部署	ビジネスソリューション部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・海外のシステム開発プロジェクトに参画し、所属先及び自身のノウハウとして蓄積した。 ・現地のエンジニアと共に働き、インド人の価値観や長所を理解した。 ・現地駐在員になるための情報収集をした。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・駐在員候補になれるように成長する。 ・インドのビジネス習慣を理解する。 ・システム開発における海外のプロジェクトの運用方法を学ぶ。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・所属先の駐在候補として必要な能力は把握できたが、そのレベルには達していない。 ・インド人スタッフと共に働き、仕事や時間に関する意識の違いを学んだ。 ・受入機関と所属先とのプロジェクト推進方法の違いを学んだ。 ・これまでに経験したことのない分野の開発案件に参画することで、自身の技術力が向上した。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・指示を出す際に、現地スタッフに自分の意図が伝わらないことがあった。 ・自身が想定していた業務とはかけ離れた業務の依頼があった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・図などを用いて説明を行い、視覚的にも理解できるように努めた。また英会話教室に通い、自身の語学力の向上を図った。 ・5~10分で完了する業務の場合は引き受けるようにしたが、多くの時間を費やすもの場合にはインターンの目的に合わない旨を受入機関側に伝え、断った。



受入機関の外観



自席で作業中の風景

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日常英会話、ビジネス英語スキルの向上 (理由)インド人スタッフのとの会話だけではなく、イギリスやマレーシアの企業ともメールや電話会議を行い、ビジネス英語を向上させることができた。また、英会話教室に通い、英語力の向上に努めたため。 ・商習慣の理解 (理由)インド、イギリス、マレーシアの人とのコミュニケーションの中で、レスポンスなどの時間に対する認識の違いや、働き方について学ぶことができたため。
<p>向上しな かったも の</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・マネジメント能力 (理由)他のスタッフに仕事の依頼をせずに、自分で作業を行ってしまうことがあった。 ・現地語 (理由)英語の向上を意識したため、現地語についてはわずかな単語しか覚えられず、会話を行うことはできなかった。

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

- ・自身がリーダーになった場合のプロジェクト推進方法のイメージをより具体化することができ、帰国後日本でのプロジェクトで実践する。
- ・インドでの働く中で感じたこと、現在インドで駐在員として働いている日本企業の人から聞いたインドでの苦労話などを所属先に展開し、情報共有を図る。
- ・経験したことのない分野の知識について、これをきっかけに更に理解を深め自分のスキル向上を図る。また、所属先にも技術情報を展開し、情報共有を図る。

5. 受入機関のコメント

当社は日本市場に向けた会社なので、日本または日本人との接触を大事にしている。インターンを通して日本市場や日本文化などについて多くのことを知ることができた。
インターンはとても親切で、いつも笑顔で元気な人であり、インドの食べ物(特に辛い物)などにも挑戦していた。
運動を行っていたり、英会話スクールに通ったり、多忙な時でも、日本語等に対する質問を丁寧に答えてくれた。



受入機関の社内イベントに参加



英会話教室のクラスメート達

インターンシップ報告書

(TA1006BA)



派遣国	インド	派遣都市	ニューデリー
受入機関	Confederation of Indian Industry (CII)		
受入機関概要 (事業内容等)	CIIは1895年から続くインド最大の経済団体。会員数は8800を超え、インド国内に66ヶ所、海外に9ヶ所の事務所を持つ。産業界の代表として、政府への提言や国際協力、社会貢献、会員への情報提供・ビジネス支援等を行っている。		
派遣期間	2016年12月3日 ~ 2017年2月24日		
所属先	興和(株)		
所属部署	機械部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	CII内のインフラ部門スマートシティミッション部署に所属。インドのスマートシティミッションへの理解、啓発活動への参加、日本企業へのアプローチ、日本企業への理解促進のためのワークショップ提案、更に日本の入札方式紹介のための書面作成など。
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1) インドのスマートシティミッションへの理解。 2) スマートシティミッションに関して、日本からの提案とインド側要望のマッチング。 3) 具体的なマッチング実現の為に、レポートを作成。日本企業へのPR。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1)に関しては、概ね達成できた。本政策は都市人口増大に伴い、インド国内約100都市を一度に開発する世界でも珍しい政策であり、この100都市は今後の都市開発モデルとして他都市の開発を促す役割を持つ。 2) インドの場合、多くの案件で初期投資費用が重要視され、日本企業が参入する際の障壁となっている。CIIからは、総ライフサイクルコストを入札評価に取り入れ、技術力と価格を総合的に評価する方式を政府へ提案。日本の入札評価方式は良い例であり、その内容をまとめて提案書に加えてもらった。 3) "スマートシティ"という言葉に対する日印間の文脈の違いが、日本企業の興味低下に繋がっていると考え、日本企業への情報提供、政策についての広報活動としてメディアとのタイアップ、日本が関与できる可能性の高い分野での分析を行った。

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	今まで全く関わりの無い分野(スマートシティ、土木・建設、入札評価等)の基礎知識がないままに調査や資料をまとめたり、日本の資料の翻訳などを行ったが、まずは業界知識から勉強する必要があり、作業に時間を要した。また、政府への提言書は公文書等で使用される英語で文章作成する必要があり、非常に苦労した。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> • スピードアップのために、日本語の資料である程度理解した上で海外の文書に入ることで、基礎知識の習得にかかる時間を出来る限り短縮した。 • 公文書作成については、指導担当者が何度も修正してくれたお陰で、少しずつ慣れていったが、普段の英語力とは別の力が必要であり、修得には時間が掛かると感じた。



職場風景



CII局長と新年会にて撮影

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

向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> • 今までに携わったことの無い業界の知識。 • 産業団体の組織体制と運用・作業内容など。 • 展示会やワークショップ開催時のノウハウ。 • 日印政府関連組織の活動内容への理解。 • インドの現場での情報。特に北部インド地域について理解を深めた。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> • インド駐在経験があるため、基本的な知識や経験は持ち合わせていた。 • 語学力は多少向上したものの、政府への公式文書を書けるようになるまでには至らなかった。

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）

- 現所属先が都市開発に直接携わることは難しいが、商社の立場から手助けが出来るようにしたいと考えている。また、他の国々が進めているように、CIIを通じてパートナーとして直接都市と関わることができれば、更に可能性は広がる。総合的且つ包括的な支援や技術協力は日本が苦手なところであり、そこに商社が介在する余地があると考え。また、当事者の意向を踏まえた提案をすることで、スマートシティミッションを商機としていきたい。
- 今回のインターンシップでは改めてインドの可能性を肌で感じる事ができ、特に大都市デリーの最新状況を知ることが出来た。更に、各所との繋がり以外にも、業務遂行時の考え方や、海外展開における具体的なビジネスプランの策定方法について深く考える機会となった。

5. 受入機関のコメント

- 今回、初めてCII本社に日本からインターンを受け入れたことはとても良い経験となり、良い機会となった。また、スマートシティミッションが本格化するこの時期に、他の国々に先駆けて日本から人を出してくれたことはとても感慨深い。スマートシティミッションにおける日本の役割はとても大きいと考えている。インターン本人はよく学び、理解も早く、規律正しく、予想以上のパフォーマンスをしてくれた。また、日本の各機関と繋がる機会、橋渡しとして大きな効果をもたらしてくれた。インターンシップが終わった後も、日印間スマートシティ協力に関わるチームメンバーとして働いてもらいたい。
- CIIからの提案として、3点を挙げる。①本プログラムを今回限りにするのではなく、継続性を持たせて欲しい。今回のインターンが帰国後も、CIIと日本との接点の有り方を考えてもらいたい。②今回は偶々までインドのことを良く知る人だったが、短期間で多くのことを効率よく学ぶためにも、プログラム実施機関による詳しいインドについてのガイダンスをお願いしたい。③本インターンシップを一つの指標として交流の機会を増やしていきたい。
- 最後に日本のインターンの所属先には改めてお礼を言いたい。この様に優秀な人材を3ヶ月もインターンに出すことは、企業にとっても非常に難しいことであったと考える。



誕生日を祝ってもらった



セミナーに参加(METI+JETRO+CIIのイベントだったので記念に撮影)

ネパール連邦民主共和国

インターンシップ報告書

(TA1017BA)



派遣国	ネパール連邦民主共和国	派遣都市	カトマンズ
受入機関	Kathmandu University		
受入機関概要 (事業内容等)	教育機関。様々な国と共同の研究やプロジェクトを持つネパールの先進的な大学である。		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2016年12月14日		
所属先	(株)ステラ環境		
所属部署	海外事業部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 医療廃棄物用焼却炉のパイロット機導入予定病院(デュリケル病院)の情報収集。 2. デュリケル病院パイロット機導入計画に関わる現地関係者と打ち合わせ。 3. 焼却炉製造可能な設備を持つ工場の探索。 4. 地方病院の廃棄物管理状況の把握。 5. 日本大使館、JICAなど関連組織へのヒアリング。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. デュリケル病院パイロット機導入計画企画書を、ローカルスタッフと共に完成する。 2. デュリケル病院の廃棄物管理状況を把握する。レポートを作成する(英語)。 3. カトマンズ大学(工学部・環境学部)、カトマンズ大学病院のプロジェクト関係者の連携を強化する。 4. 日本国援助方針、国際ドナーや他国の支援方針を把握するため、JICAおよび大使館スタッフと面談する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企画書を完成することができた。 2. デュリケル病院の廃棄物状況を把握し、レポートを作成することができた。英語でのレポート作成には至らなかった。 3. カウンターパートであるカトマンズ大学、デュリケル病院との連携を強化することができた。 4. 廃棄物管理の課題に対する、日本国の支援状況、その他国際ドナーの現状を把握することができた。

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. 発展途上国であり、自ら資金を生み出すことが限りなく不可能に近い。基本的には国際ドナーに頼りきっているため、ビジネス展開が難しい。 2. プロジェクトを遂行するにあたり、日本側とネパール側の主張に差異が生じることがあった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. ネパールの各機関の予算状況など確認し、購入可能な価格を目指す。価格を下げるため、現地製造の可能性を模索し、工場を探索した。 2. ミーティングや話しをする機会を増やし、プロジェクトの目的・ゴールを共有し、常に双方の意見や思いを共有できるようにした。



オフィスにて



Chitwan Medical College Teaching Hospital
のフィールドワーク。病院玄関前

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"> ・ODAを用いた所属先製品の展開方法の為に: 大使館の草の根資金協力、JICAのODA事業を活用できること。 ・後進国でのビジネス展開の手法の為に: 国際ドナーの活用方法、所属先製品の現地化、現地工場の利用についての理解。 ・現地語でのビジネスコミュニケーション。 (自社と自社製品の紹介や、進捗の確認などで使用) ・ネパールにおける人脈構築: 保健省、環境省、大使館、JICA関係者など。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・英語でのディスカッション能力(ネパール語を使用したため。) ・英語での書類作成能力

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）

- ・今回のインターンシップの経験を通じて、関係省庁との人脈構築や、カトマンズ盆地外の遠方の病院との繋がりを得ることができた。これらの経験を生かし、所属先のさらなる市場開拓に繋がる情報を得ることができた。
- ・日本大使館やJICAと連携したプロジェクト遂行手法を学び、中小企業海外展開支援補助金の利用方法や、企画書作成の知識も得ることができた。
- ・本インターンシップを通じて、カトマンズ大学、デュリケル病院スタッフと良い関係性を構築することができた。パイロット機導入計画が開始した際には、今回のインターンシップで築いた信頼関係を基に、効率良くプロジェクトを遂行できると考える。
- ・文化的な違いはあるものの、国外で仕事をする上で、報告・連絡・相談や、信頼関係を築くためのコミュニケーションなど、日本で仕事をする上で重要なことは、発展途上国においても同様に重要である。

5. 受入機関のコメント

インターンは、二ヶ月の間に多くのことを学び、我々もインターンの仕事への姿勢から多くのことを学んだ。インターンはネパール語を喋り、大学スタッフや病院スタッフとも積極的にコミュニケーションを取り、信頼関係を築いた。これから、大学と病院とインターンの所属先で大きなプロジェクトを実行していく予定だが、成功することを確信している。また、今回はネパールで初のインターン受入れであった。ネパールの経済発展のためには、新たな産業の創出や外国企業の投資が重要である。ネパールではこれまで人道支援が多かったが、経済発展こそが国民の生活の質を向上させる。JETROなど経済分野を専門とする団体が、さらにネパールでプロジェクトを展開していくことは、ネパール国の発展に大きく寄与するだろう。



ネパールの鉄製品を取り扱う工場



カトマンズ大学副学長兼デュリケル病院長、現地AOTSメンバー、カウンターパートとの打ち合わせ後

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

(KB1023BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and 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、HIDA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	2016年9月13日 ~ 2016年11月8日		
所属先	長崎県立大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・マウントラビニアホテルにて、一ヶ月の接客のインターンシップ ・Jetwing旅行社にて、日本人旅行者の動向調査 ・ホテルJetwing Lagoon販売促進課にて、日本人の好む滞在スタイルの提案
--------------------	--

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についての知見を深め、日本のホテル業との比較ができるようになる。 2) 海外のホテルや観光施設で、様々なバックグラウンドの客層に、適切な対応や接客ができるようになる。 3) ホスピタリティ英語や丁寧な表現、顧客に対する英語を習得する。 4) スリランカがなぜ日本では未だ認知度が低く、観光目的の渡航が少ないのかを調査する。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1) スリランカは、豊かな観光資源があるにもかかわらず、ホテルの質・サービスは、忘れ物に対するサービスなど日本では考えられないほど悪い箇所があった。 2) ムスリムやベジタリアンのお客様へのレストランでの配慮を学んだ。また、日本では旅行に対しては女性の意見が優先されるが、スリランカでは男性の意見が圧倒的に強いことがわかった。 3) ホテルのフロント研修の際、徹底的に接客英語を叩き込まれた。 4) 調査の結果、メディアがあまり宣伝していないことと、2009年に終わった内戦のイメージが日本人の中に強く残っていることが考えられた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ol style="list-style-type: none"> 1) 家が近い上司が毎朝ホテルまで送ってくれていたが、あまりにも遅刻が多すぎた。 2) 担当の上司が突然帰ったり、欠勤したりすること。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1) いつも送ってくれていた上司に断り、電車で通勤するようになった。 2) 担当の上司を一人だけではなく、二人にしてもらい電話で連絡を取り合った。



フロントのメンバー



営業課と人事課のメンバー

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	<p>1) 海外ホテルでの接客マナー: 日本式ではなくスリランカ式の接客マナー。何事も早ければいいわけではなく、時間をかけて丁寧にしっかりとした対応をすることが必要であると学んだ。</p> <p>2) 発展途上国での生活力: 外国人というだけで、定価の数倍の料金を提示されることが多く、いかに相手を挑発せずに価格交渉するかということ学んだ。様々なシーンでなぜ?と感ずることが多かったが、異文化だと理解していった。</p> <p>3) 海外でのクレーム対応: 日本国内においてクレームを受けた場合なるべくお客様のニーズに応えなければならないが、無理なものは無理という姿勢と丁寧に断る姿勢が身についた。</p> <p>4) スリランカ訛りの英語: スリランカ人の英語は比較的ゆっくりでイギリス英語を母体としており、最初はわかりにくかったが徐々に慣れた。</p>
向上しな かったも の	<p>高度な英語力: 従業員の多くが年齢の近いスリランカ人であり、日常会話で使う単語でしか会話しなかったため、高度なレベルの英語は習得できなかった。</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）

今回のインターンシップを通じて、海外での働き方について深く学ぶことができた。インターンシップ先がホテルということもあり、どのような客層がスリランカに旅行に来るのか、また日本人旅行者獲得のためにどのようなことが必要になってくるのか理解できた。普段の生活を通じて、この国にはビジネスチャンスがたくさんあるということにも気づくことができた。さらに、日本では確立されているが、スリランカにはない商売の方法がたくさんあることが分かった。JASTECAの会員で現地では有力な経営者とも知り合いになることができた。彼らに私が考えているビジネスモデルのアイデアを紹介したところ、興味を持った経営者がいたので、将来日本発信のビジネス展開の可能性もあるかもしれないと考えている。

5. 受入機関のコメント

インターンは複数のホテルの多くの部署で非常に熱心に就業した。ホテルでの業務内容等について深く観察し、気がついた改善点についてホテルの経営者に伝えていた。



JASTECAのパーティー



ムスリムの家に
ホームステイ

インターンシップ報告書

(KB1042BA)



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 and 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、HIDA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	2016年9月13日 ~ 2016年11月5日		
所属先	長崎県立大学		
所属部署	経済学科	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・Asia Siyaka Pvt. Ltd.社で紅茶のテイスティングによる参考価格付けに同行 ・Imperial tea exportingで紅茶エクスポーターのマーケティング、ブランディング、パッケージングについて学び、オークションを見学 ・Asia Siyakaでレーディング、農園からブローカーに運ばれるまでのプロセスを学ぶ ・A.F Jones社でISO9000などの国際認証について学ぶ
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	(1) 紅茶産業、輸出企業の知識をつける (2) 人間力(プレゼンテーション能力、問題改善力、マネジメント能力、リーダーシップ能力など)の向上 (3) グローバル人材になるための素養を身につける
達成状況	(1) 三企業それぞれで積極的に行動することを意識したため、十分に知識を得ることができた。(2) 自己紹介の場面、改善点に関して日本人的意見を求められた経験などから、人間力も向上したのではないかと感じる。(3) 語学力、異文化理解力の向上より、グローバル人材になるための素養も身に着けることができたと思う。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	(1) ビジネス英語力が十分ではなかったため、インターンシップ先でよく業務内容が理解できない場面が多々あった。 (2) 自分が学生でなおかつ外国人であるために、アイデアを提示しても受け入れてもらえなかった場面があった。
対処方法	(1) 帰宅後や通勤時間等を使い、ビジネス英語を身に着けるための勉強をした。 (2) できるだけ現地の人と信頼関係を築けるように努めた。



茶葉の大きさ・色などの特徴で分かれるグレードを学ぶ



オークションで取引される茶葉と企業にあるグレードサンプルとを比較

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) 英語力 ……英語が公用語のスリランカで、実際に使われているビジネス英語と接してきたため</p> <p>(2) プレゼンテーション能力……多くの自己紹介の機会やスーパーバイザーと学んだことの振り返りにより</p> <p>(3) 積極性・主体性……他のインターンと比べてインターンシップ期間が短かったため、とにかく積極的かつ主体的に動くことに努めたことから</p>
向上しな かったも の	<p>(1) 問題解決力……企業が抱える問題を指摘し、有用なアドバイスをすることができなかった。自分が得ることばかりに集中しすぎず、もっと視野を広げて活動ができれば良かった。</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>この経験は、紅茶産業で働きたいと考えている自分にとって、就職活動で業界研究をする上で非常に役に立つと確信している。紅茶のメーカーや海外の紅茶ブランドを扱う商社に就職することになった場合、三大紅茶の産地の一つと言われているスリランカの紅茶メーカー、紅茶を扱う企業の組合やブローカーにコネクションを持っているということは、自分の大きなアドバンテージになるのではないかと思います。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>非常に熱心にインターンシップに取り組んでいた。分からないことがあるとすぐに詳しい人に聞いて回っていたし、その日のスケジュールが終わっても、ティールームで茶葉を観察していた。また、インターンは温和で親しみやすい性格で、職場ではよい信頼関係を築けていた。</p>	

インターンシップ報告書

(KB1053BA)



派遣国	スリランカ民主社会主義共和国	派遣都市	コロンボ、ニゴンボ
受入機関	Japan Sri Lanka Technical and Cultural Association (JASTECA)		
受入機関概要 (事業内容等)	海外産業人材育成協会(HIDA)との連携のもと、スリランカ・日本両国の人材育成を行うHIDA同窓生の組織		
派遣期間	2016年10月1日 ~ 2017年2月28日		
所属先	慶應義塾大学		
所属部署	経済学部	性別	女性

インターンシップ内容 (概略)	スリランカ資本のホテルのレセプションでGRO(Guest Relation Officer)として働き、日本人対応、サービスの改善・考案、資料翻訳などを行う。 具体的な就業機関(シナモンランドホテル、ジェットウィング・トラベルズ、ジェットウィング・ラグーン)
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	(1)スリランカのホテルの経営やカスタマーサービスについて学び、ホテルのゲスト、特に日本人への対応の中での発見から、ホテルの経営陣に対して改善点の提示や新しいサービスの考案を行い、より多くの外国人観光客を受け入れていくための整備を行う。 (2)語学能力を上げ、商習慣・文化の違う海外でグローバル人材としての能力を培う。
達成状況	GM(General Manager)を始めとする経営陣へカスタマーサービスに関するレポートを通じて、新しいサービスや改善案の提示をすることができた。また、初めの3ヶ月にインターンシップを行ったシナモンランドホテルではレポートが評価され、いくつかのサービスの提案が現時点で実施準備段階にある。双方とも概ね達成することができたが、外国人観光客の受け入れに関して、環境問題など政府の取り組みが必要な課題も多くあり、アプローチが難しかった。

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	ホテルの規模が非常に大きく、経営陣は忙しかったため、GMなどのマネージャーに対し、一インターンがアプローチできる手段がなかった。
対処方法	ハンドアウトの資料を作り、手当たり次第にマネージャーに話しに行ったところ、GMと直接話す機会を設けてもらうことができた。また、経営陣のミーティングでも自分の資料について話し合ってもらうことができた。レポートが評価されたため、その後は自分の意見を伝えるのが容易になった。



シナモンランドのレセプション



クリスマスのシナモンランドのロビー

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

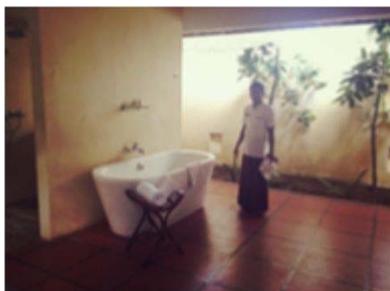
<p>向上した もの</p>	<p>(1)コミュニケーション能力 受入機関の意向で各ホテルではオリエンテーションやトレーニングを受けなかったため、自分が何を学びたいのか伝える必要があった。</p> <p>(2)行動力 サービスの課題を見つけ、レポートにまとめた提案を経営陣に伝えるため、積極的に行動することができた。</p> <p>(3)語学力(英語) ホテルのフロントオフィスの従業員は英語力が非常に高く訛りも弱いため、日々の会話でスピーキング・リスニングの能力が上がった。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>(1)語学力(シンハラ語) 挨拶と基本の単語は覚えたが、使う場面がなくあまり上達しなかった。</p> <p>(2)ストレスマネジメント能力 受入機関の用意した住宅の環境などからストレスを受け、何度も発熱や嘔吐などの症状があったが自分では対処することができなかった。最終的にJETROコロンボ事務所の担当者やコロンボ在住の日本人会に相談に乗ってもらい、転居した。</p>

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

今回のインターンシップでは、ファイブスターホテルのカスタマーサービスや経営、またハウスキーピングからフロント、アーユルヴェーダスパまでスリランカのホテル業務全般について基礎的な知識を得ることができた。それに加え、JETROコロンボ事務所による工場視察への同行や、商工会、日本人会、JASTECAの会合への出席などから、現地で活躍する日本人・スリランカ人の話を聞くことで、スリランカの産業・文化について多角的な視点を得ることができた。また、滞在期間も5ヶ月と十分な長さであり、スリランカの文化を広く理解し、それを仕事上で生かすこともできた。ホテル産業に関する知識は将来の自分のキャリアに、インターンシップ全体としての経験は将来グローバルに働くために、大いに役立つと思う。

5. 受入機関のコメント

インターンはホテル産業や仕事に対し洞察力があり、素晴らしい見解をもっていた。私たちは日本人インターンがスリランカの文化や商習慣を理解し、また現地の人々と上手く調和し仕事を行う姿を見守る立場にあるが、今回のインターンの受け入れも、また私たちにとって良い機会となったと思う。



ジェットウィングラグーンにて
ハウスキーピングの仕事から学ぶ



ジェットウィングトラベルのオフィス

ボリビア多民族国

インターンシップ報告書

(KB1051BA)



派遣国	ボリビア多民族国	派遣都市	サンタクルス
受入機関	Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX)		
受入機関概要 (事業内容等)	各国の輸出入情報、物流、プロモーションやマーケティング戦略の提案から、サンタクルスの輸出企業のサポートを行う		
派遣期間	2016年9月12日 ~ 2017年1月21日		
所属先	京都大学		
所属部署	経済学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	・サンタクルスでチアシード・キヌア等のスーパーフードを生産・販売している企業の対日輸出支援。具体的には東京のJETRO本部で開催される試食品評会に出展するスーパーフードの選定支援。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ol style="list-style-type: none"> 1、ボリビア輸出企業の貿易業務の一連のプロセスを理解する 2、ボリビアや中南米諸国のビジネス特性を理解し、日本・ボリビア間の輸出入を拡大する際の課題を分析し、改善点を提案する 3、将来新興国で起業するにあたって必要なスキル(洞察力・異文化理解能力・コミュニケーション力)を身につける
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1、様々な部署の職員に積極的に質問をするようにし、対日輸出の一連の貿易プロセスを学習した。 2、現地企業の対日輸出を拡大するための課題は見つかったが、民間レベルで実行できる具体的な改善案を考案することは出来なかった。 3、現地語であるスペイン語のみを使用し、企業とのアポイントメント・企業訪問・担当者との交渉を一人で行えるレベルまで達した。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	所属部署の上司が出産休暇のためほぼすべての期間不在だった点と、受入機関担当者が多忙であったため、受入機関から何か課題を与えられることがあまりなく、放置気味だった。
対処方法	受入機関担当者が比較的時間のとれる朝の時間帯にアポイントメントを取るようになり、インターン業務について話し合いを行った。それでもインターンシップ前半は空き時間が多かったため、貿易・物流・マーケティングに関する記事・論文をネットで読み、勉強するようになった。インターンシップ後半はJETROのプロジェクトに参画することになり、受入機関内でイニシアチブをとり積極的に業務を行うことが出来た。



インターンシップ体験についてのプレゼン



スーパーフードの工場視察風景

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
向上したもの	<p>現地語 日常会話・電話応対・ビジネスメール作成能力・インタビュースキルが向上した。</p> <p>リーダーシップ能力 受入機関内でリーダーシップをとり、受入機関職員や他のインターンにも協力を仰ぎながら、日本のスーパーフード試食品評会に出展する現地企業および現地産品の選定を行うことが出来た。</p>
向上しなかったもの	<p>英語 英語を日常的に使う職員・インターンがほぼいなかったため、英語力は向上しなかった。</p>
4. 今回の経験、成果を今後の自身の業務、所属先の海外展開促進に具体的にどう活かせるか（社会人所属あり）、または今後の就職、キャリア開発に具体的にどう活かせるか（学生・社会人所属なし）	
<p>今回のインターンシップを通じて、ボリビアの社会・経済・文化について理解を深めることができた。また、実際の交渉を通じてボリビア企業の商習慣を肌で感じ取れたことは、大きな収穫だった。例えば、重要なことは必ず3回リマインドするという点や、話の節々に冗談を織り混ぜコミュニケーションを円滑にする点など、大変勉強になった。近い将来インターンシップで培ったボリビアのスーパーフード企業とのネットワークを活かし、内定先企業と何らかのビジネスが出来たらと思う。</p>	
5. 受入機関のコメント	
<p>今回日本人インターンを受け入れたことにより、我々の事業に付加価値を生み出すことが出来た。インターンはスーパーフード企業や他のインターンと交流し、人脈形成を行った。また、JETROのプロジェクトに積極的に取り組み、現地企業の対日輸出のきっかけを作ってくれた。</p>	



事業推進部担当者とのミーティング

他のインターンと共に
スーパーフード企業を訪問

チリ共和国

インターンシップ報告書

(TA1012BA)



派遣国	チリ共和国	派遣都市	サンティアゴ
受入機関	TecAgroMed SPA.		
受入機関概要 (事業内容等)	農業資材及び医療機器の輸入及び販売。従業員8名。		
派遣期間	2016年9月5日 ~ 2016年12月3日		
所属先	(株)アグリス		
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)	<ul style="list-style-type: none"> ・受入機関で輸入・販売している農業資材の実情調査、製品についての知識の向上及び農園等への訪問を通じ、現地のニーズを探り、所属先製品の販売強化につなげる。 ・将来の派遣国への医療機器輸出及び販売に向け、医療施設等の訪問を通じて現地の医療分野の市場調査を実施し、進出の可能性を探る。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ○(農業) ・農園を訪問し、実際の使用状況・使用方法の確認や、チリでの農業、農園の様子を知ることで、マーケットの需要を把握する。 ○(医療) ・首都及びその近郊の医療機関を訪問し、チリの医療制度やシステム等の違いを把握し、現地市場へ進出の可能性のあるモデル製品を検討する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ○(農業) ・実際にワイナリーを中心とした各地の農場を訪問し、チリの現状を確認した。 ・首都近郊で行われた農業製品の展示会に出展企業として参加し、所属先の製品の認知度や他社の製品及びチリでの生産品目を理解した。 ○(医療) ・人工透析施設や手術室といった所属先に関係のある現場を訪問し、自ら作成したアンケートや製品サンプルを活用しフィードバックを得ることで、日本市場との違いを認識することが出来た。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか

課題	<ul style="list-style-type: none"> ・当初は全工程において受入機関の担当者の同行を予定していたが、所属先に関連する担当者が受入機関に実質1名(実務者)しかおらず、また農園は郊外にある等移動の制約も重なり、思うように現場に訪問が出来なかった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・担当者に仕事の進み具合を確認の上、地下鉄やバスを活用し訪問出来るサンティアゴ市内の病院を単独訪問した。また、紹介を通じて他社医療機器メーカーに同行し、病院訪問を行った。その結果、農業と医療の情報獲得数の違いは生じたものの、最善策であったと考えている。 ・言葉だけでは難しい表現は実物や動画を使用し、時間をかけて理解を深めた。



農業製品の展示会での接客



代理店と農場での実演作業

3. インターンシップを通じて向上した/しなかった国際的な事業展開を担う際に必要となる能力、スキル、知識およびその理由	
向上した もの	<ul style="list-style-type: none"> ・語学を含めた意思を伝える力(特に現地語を駆使しなければ何もできなかったため) ・働きかけ、打開する力(やりたいことを示せば理解してもらえた) ・ある程度は割り切る適応力(無理なものは割り切るしかなかったため) ・異文化理解力(チリ人の働き方や生活を理解できたことが収穫であった)
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> ・直接販売に繋げる交渉力(実際に現場に立ち会うことが無かったため) ・時間管理能力(悪い意味でチリの習慣に慣れてしまった)

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）	
<p>○(農業) ・チリの現場で得た経験を他の現場と比較し、より有効な提案手段を選択する営業を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製品認知度が乏しいと感じたため、積極的な営業活動の必要性を感じた。 ・中南米のスペイン語圏ではスペイン語を活用し、コミュニケーションを図る。 <p>○(医療) ・他社製品と価格勝負になる可能性があるため、差別化を図るうえで必要となる正確な情報を収集する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回習得したスペイン語を活用し、現場訪問と販売ルートの確立を行う。 ・日本製の利便性と信頼性を最大限に活かし、将来的な販売に繋げたい。 	

5. 受入機関のコメント	
<ul style="list-style-type: none"> ・言葉の問題はあったが、時間とともに徐々に上達し、飲み込みは速かった。その結果、最後はインターン一人で病院訪問するに至った。語学力があればもっと良くなるだろう。 ・日本、チリ双方にとり、新たなビジネスを開拓する良い機会であった。 ・インターンシップのプログラムは明確であり、JETROとHIDAの両機関が共同で行っていることが重要であると感じた。 ・インターンの結果はまだ明確な形に表れていないが、日本、チリ双方の商取引に貢献すると信じている。 	



人工透析施設で使用されている
他国製の製品



病院の手術室/消毒の準備

エクアドル共和国

インターンシップ報告書

(KB1049BA)



派遣国	エクアドル共和国	派遣都市	キト
受入機関	Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)		
受入機関概要 (事業内容等)	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出業者代表としての対外交渉 ・輸出に関するコンサルティング ・セミナー開催、原産地証明書発行 		
派遣期間	2017年1月5日 ~ 2017年2月26日		
所属先	東京外国語大学		
所属部署	言語文化学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・各種セミナーの運営補佐 ・エクアドルの経済・産業全般に関する調査 ・原産地証明書発行業務アシスト、訪問者対応 ・他の国内拠点訪問と現地企業への訪問・ヒアリングによる実態調査
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①エクアドルの現在の主要輸出品とこれから伸びうる品目について理解を深める。 ②日系総合商社の対エクアドル貿易と投資拡大の可能性について探る。 ③現地の文化と商習慣を深く理解する。また、ビジネスレベルのスペイン語力(DELEC1)を取得する。 ④将来の海外駐在を想定し、日本人が現地の人と共に働く上で注意すべき点を学ぶ。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ①主要輸出品と国内産業の概観をしっかりと述べられる程度の知識を身につけた。 ②現地の政治経済について学び、現地駐在員との関わりを通し、カントリーリスクの高さを認識した。 ③現地の人と信頼関係を築き、円滑なコミュニケーションを取る能力と語学力を身につけた。 ④現地の人との関わりを通し共に働くスキルは身につけたが、駐在員となると事情は大きく異なると感じた。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	<ul style="list-style-type: none"> ①対外会議や講演会におけるビジネスレベルのスペイン語力の欠如。 ②外国人慣れしていない地方の職員や顧客との関係構築。 ③どこまで自分を現地化し、どこまで日本人であり続けるかのさじ加減。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ①ナチュラルスピードのエクアドル人の議論についていくため、単語力を強化した。 ②徹底的に相手の文化及びやり方を受け入れた。 ③学生インターンとして②と同様、現地の考え方や方法を100%尊重するよう心掛けた。その結果、現地にうまく順応することができたことは良かったが、その反面やるべきことを期日までに終わらせられないなど、課題も残った。日本企業の駐在員として現地で働くためには、現地の人に日本の考え方や業務の進め方を上手く伝えられるようにならなければならないと感じた。



(Azuay州Cuenca市)
エクアドル伝統民芸品パハトキージャ
(パナマハット)生産者訪問。



左記の企業にて、パナマハットを
乾燥させる作業。



(Manabí州Montecristi市)
パナマハット完成品。最高級品は製作
期間半年で数十万~百万円になる。

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>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地の文化や習慣を尊重し、受け入れられる柔軟性と寛容さ。 ・現地の人々と信頼関係を築くスキルと語学力。 ←「自分は外国人である」という自覚を持ち、常に現地に溶け込む努力をした。 ・エクアドルの政治、経済また輸出産業に関する知識。 ・ビジネスの相手として、日系企業や大使館がエクアドルをどう捉えているかの状況理解。 ←駐在員や大使館職員、現地で起業している日系人と積極的に関わり、最前線の人の知識や考えを上手く聞きだした。
<p>向上しな かったも の</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・インターン以上の存在として会社に貢献できるビジネスマンとしての能力。 ←自身の努力・勉強不足と日本で労働経験がなかったため。 ・駐在員として活躍できるポテンシャルと自信。 ←現地化し過ぎてしまった。ラテン気質の雰囲気の中、海外駐在員として組織の中で模範的な業務態度を示し、現地の人を巻き込んで彼らの考え方や方法を変えさせるのは、とても難しいと痛感した。

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

卒業後はラテンアメリカにも多くの支店や関連会社を持つ企業で働く予定であるので、海外駐在員として活躍するために本インターンシップでの経験を活かしていきたい。

- ・中南米の政治経済に関する基礎知識を得たため、今後さらに発展的なことを学べる素地ができた。
- ・今回培ったスペイン語力で、中南米のほとんどの地域で問題なくコミュニケーションを取ることができる。
- ・現地での生活に問題なく馴染むことができるため、出張や海外駐在時に自らの業務に集中することができる。
- 海外駐在をするにあたり、基礎的なスキルや能力を見つけることができた。
- ・エクアドル人のみの環境で働いた経験は、今後も同様の経験を積みたいという意欲につながった。
- 中南米の小国など日本にとってマイナーなマーケットに飛び込んで働き、内定先企業に貢献することができる。

5. 受入機関のコメント

- ・過去のインターン受け入れの経験から不安もあったが、明るい性格と積極的な姿勢の持ち主で安心した。
- ・インターンはエクアドルの文化にすぐに溶け込み、政治や経済に関する知識や語学力を急速に取得した。
- ・インターンは様々な職員に日本の文化や習慣等を教え、素晴らしい異文化交流の機会を与えてくれた。



（Guayas州Guayaquil市）
日用品メーカーへ原産地証明書
発行のための工場視察。



（Manabí州Manta市）
ツナ缶製造工場に原産地証明書発行
のため訪問。原料の仕入れ先等の確
認も大切な確認事項。



左記企業にて。解凍した原料
（この写真はカツオ）を加工する作業。

ペルー共和国

インターンシップ報告書

(KB1024BA)



派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	Cámara de Comercio e Industria Peruano Japonesa (CCIPJ)		
受入機関概要 (事業内容等)	ペルー進出日本企業及び現地企業が会員となり、両国間の投資・貿易・人的交流の振興に向けたビジネス環境の発展や改善の促進を行う。		
派遣期間	2016年9月2日 ~ 2017年2月24日		
所属先	立教大学		
所属部署	観光学部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 受入機関主催の各種講演会、理事会、ゴルフコンペ、忘年会、新年会等イベントの準備(出欠確認、会場の準備、当日の会議運営補助等)及び参加 電話応答、領収書のシステム入力、ホームページ調整、書類の翻訳など日々の事務作業 鉱山、5S実施企業、日系企業への訪問 ペルーの観光に関する調査(データ収集、関係者へのヒアリング、観光関連イベントへの参加、レポート作成)
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ul style="list-style-type: none"> ペルーでの生活習慣に慣れ、現地の文化、経済の理解を深める。 商工会議所の役割を理解し、業務に積極的に参加する。 スペイン語で自分の意見を発信できるようになる。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> 受入機関では日本企業及び現地企業の人たちと関わる機会がたくさんあり、講演会等にも参加できたため、自然とペルー経済に関心を持つようになっていった。また、受入機関担当者に勧められて毎日読んでいた新聞で得た知識が、ペルー文化や経済の理解に役立ったと感じる。 前半は業務を覚えることで精一杯だったが、後半は業務に慣れ、積極的に参加できた。 インターンの業務はスペイン語で実施したため、向上したと感じる。

2. インターンシップで直面した課題・困難、その原因とどのように対処したか	
課題	電話応答の際、スペイン語力の不足から、相手の言っていることや自分の伝えたいことが伝わらないことが何度かあった。
対処方法	最初は受入機関の人に応答を変ってもらっていたが、その都度分からなかった単語の意味や言い回しをメモし、次回には理解できるようにした。また、言い回しのパターンを見つけ自分のものになるようにした。結果、電話応答の際に余裕ができ、次第にコミュニケーションが取れるようになった。



ウチュチャクア鉱山内で採掘のプロセスの説明を受けているところ



新年会での受付の様子

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"> ペルー経済、商習慣の知識 講演会や現地企業の人たちとの交流等ペルーの経済、商習慣を学ばせてもらう機会がたくさんあった。 海外で働くことへの自信 半年間ペルーの人々と仕事をすることによって得た経験は、将来海外で働くことへの自信につながった。
向上しな かったも の	<ul style="list-style-type: none"> 自分自身で全て行う企画力、行動力 自分が一から全て任されて行った業務はなかったため。

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

今回の経験で特に学ぶことが出来たと感じることは二つある。一つは海外で働くことの難しさとやりがいについて。もう一つは日本文化を広めることの重要性である。このインターンシップでは多くの日本企業の駐在員と交流する機会があり、それを通して文化の違いを乗り越え仕事をするやりがいやコミュニケーションについて知る事ができ、今後自分が海外で働くことへの意識に繋がった。また、受入機関は日秘文化会館というビルにあり、多くの日系人や日本文化に興味がある人が訪れ、日本文化に関する行事も開催されている。受入機関の人たちにも日本文化について質問されることが多々あったが、私自身も調べなくては分からないことが多く、日本文化の知識の無さを感じた。海外で、特に日本に興味を持っている人たちが多くいる場に身を置きながら、日本人である自分が日本文化を正確に伝えられないことを恥ずかしく思い、改めて日本の文化について知る必要があると感じた。この経験を活かし、海外で仕事をする際には、日本文化を正しく広められる人物になりたい。

5. 受入機関のコメント

今回のインターンシップは3年目となるが、やはり若いインターンの新鮮な観点があるからこそ、弊所会員が必要としていることを特定することができると思う。

日々の業務（スペイン語での電話対応、会計システム入力、メールの作成など）や様々な行事（講演会、企業視察旅行、見学など）への参加により、ペルーでの日本企業進出の状況や日本側・ペルー側会員はどのようにお互いに協力し合うのか実感できたと思う。



日系大手自動二輪製造工場見学



食品関係の展示会 (Expoalimentaria) の JETRO ブース

インターンシップ報告書

(KB1009BA)



派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	San Fernando S.A.		
受入機関概要 (事業内容等)	農業・畜産業・食肉加工業を行うペルー国内最大規模の食品製造・販売企業。日系人が創業者。オーガニック肥料の製造・販売、ペルー政府の中小企業サポートプロジェクトなども手がける。		
派遣期間	2016年9月2日 ~ 2017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"> ・ペルー政府が進める農畜産業に従事する中小企業支援を目的とした共同事業チームにおける新規プロジェクト提案 ・有機肥料製造工場における商品の品質改善等の課題解決プロジェクトチームの組織運営、現地労働者との意見交換や解決策の考案・提案・実施 ・受入機関が実施する研修への参加や販売促進など各種イベントのサポート
--------------------	---

1. 自身の目標と達成状況

目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ペルーの文化、習慣、ビジネスマナーに適応する。 ・周囲に戦力と認められ、プロジェクトの中心としてチームに貢献する。 ・日本人とペルー人の2つの視点を持って、双方の発展に貢献できるビジネスモデルを2つ以上提案する。
達成状況	<ul style="list-style-type: none"> ・100%: ペルー人に「お前はペルー人だ。」と言われるまでに適応することが出来た。 ・100%: 肥料製造工場で問題となっていた商品の品質の不均一を解決する為に発足したプロジェクトの中心となり、解決に向けチームを組織・運営した。 ・80%: 受入機関がペルーの発展に貢献できる新しいビジネス案を3つ提案した。しかし、普段の業務では日本との接点がほとんど無かったため、日本がどのように関わるかという観点が不十分だった。

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	<p>インターン期間終了1ヶ月前に、自身が中心となって3ヶ月以上かけて取り組んできたプロジェクトを白紙に戻さなければならなくなった。</p> <p>自分にプロジェクトを任せてくれていた所属部署の上司と、プロジェクトを実施する現場の担当者との意思疎通が出来ておらず、プロジェクトの目的が間違っって自分に伝わっていたことが発覚した。</p>
対処方法	<p>現場の担当者と1対1で何度も会議を行い、現場が本当に求めているものは何かを突き止めた。</p> <p>また、残りの期間で出来るところまでやりきるために、多忙な所属部署の部長の業務の合間を縫って直接プレゼンを行うことで、意思決定のスピードを早めた。</p> <p>部長や現場の担当者が積極的に協力してくれたおかげで、プロジェクト全体のデザイン設計を行い、今後の流れを全て決定した上で引き継ぐことが出来た。</p>



ペルー政府の農業の専門家との会議



展示会で受入機関のプロジェクトについて説明

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・チームで仕事をする際のリーダーシップ及び仲間と信頼関係を構築する能力： チームで業務に当たり、メンバーの信頼を得て業務に取り組む必要があったから。 ・課題の解決方法を考え抜き、仮説を立てて実行する問題解決能力： 課題解決プロジェクトに取り組み、問題の原因についての仮説を立て、解決のため実行するという業務を繰り返し行ったから。 ・自分のアイデアを正確に伝え、相手の意見を引き出すプレゼン能力： 様々なテーマで何度もプレゼンを行ったから。 ・何が起きても動じない精神力： ペルー文化を理解し、何が起きてもおかしくないと考えようになったから。 ・ビジネスレベルのスペイン語：すべての業務をスペイン語で行ったから。 ・ペルーにおけるビジネスマナーの理解：ペルーでインターンシップを行ったから。 ・ペルー人の文化・価値観の理解：ペルーに滞在していたから。
<p>向上しな かったも の</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・英語：業務は全てスペイン語で行ったため、英語を使う機会が全く無かったから。 ・営業や経理といった研究開発部署以外の業務についての理解： ・日本企業がペルーで事業展開する際の具体的な手続き等についての知識： 業務内容が「受入機関のペルー国内での新規ビジネスの開拓」であったため、 日本企業との提携や日本企業のペルーでの事業展開についての業務を行わなかったから。

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

・インターンシップを通して、海外でビジネスをする際に必要な能力を身につけることができた。相手の文化を尊重し、自分の考えは言語化して相手が納得するまで繰り返し伝えること、日本ではないことを理解して何が起きても海外だから仕方がないという意味で諦めることは、世界のどこにいても必要な能力だと感じている。今後、南米だけでなく世界のどこに行っても現地でビジネスができる自信がついた。

・将来は、日本が発展途上国でどういったビジネスを展開すれば現地の経済成長に貢献できるかを考え、日本の国際競争力を高め、発展途上国の経済成長に貢献することで、社会問題を解決できるようなビジネスモデルを構築したい。また、グローバルリーダーとして世界中のビジネスパーソンを巻き込み、プロジェクトの中心で活躍できるようになりたい。

5. 受入機関のコメント

San Fernandoは、インターン実施期間における新事業開発部署での活動と、現在進行中のプロジェクトへのインターンの多大な貢献に感謝している。インターンは、自社にとって非常に重要度の高い製品であるオーガニック肥料の製造過程における課題解決プロジェクトに積極的に参加し、成果を上げた。また、ペルー政府との農業・畜産を営む中小企業支援を目的とした共同事業チームに参加し、複数の傑出した新規プロジェクトの提案を行った。

私たちは、インターンが持つ協働の精神と、仕事への貢献に感謝し、今回の経験がインターンのビジネスパーソンとしての将来に大きな価値をもたらすことを願っている。また、インターンが将来ペルーに戻ってきて、彼の成功談を聞くことを期待するとともに、それが近い将来すぐ実現すると確信している。



受入機関のサッカー大会に参加



クリスマスに七面鳥を販売

インターンシップ報告書

(TA1011BA)



派遣国	ペルー共和国	派遣都市	リマ
受入機関	Sociedad Nacional de Industrias (SNI)		
受入機関概要 (事業内容等)	ペルー国内の製造業の企業を対象とした商工会議所 職員129名 加盟企業900社		
派遣期間	2016年9月2日 ~ 2017年2月25日		
所属先	(株)ネオナイト		
所属部署	製造部	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	ペルー国内において、受入機関を通じて排水処理に課題を抱える工場を特定し、その廃水処理状況の調査を行い、適切な排水処理方法や処理剤を提案すると共に、排水処理の知識と環境に対する意識の改革を促す。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.水処理に関する研修を実施することで、環境意識の向上及び排水処理に関心を持つ企業を増やす(目標10社) 2.排水サンプルを採取する(目標10個) 3.水処理に関する技術説明会を開催する(目標30人集客) 4.会話が聞き取れる程度のスペイン語力を身に付ける
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 1.訪問した企業14社の内、7社は改善を必要としていたため、処理方法の説明や排水処理剤の紹介を行った。 2.排水サンプルの収集は5個に終わった。 3.二つの会場で説明会を開催し、合計130名の来場者があった。 4.当然ながら渡航初期よりは向上しているが、日常の会話で相手が何を話しているのか完全に理解する事が出来るところまでは上達しなかった。

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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 所属先の製品パンフレットをスペイン語へ翻訳して使用したが、ペルー企業が必要とする内容を網羅していなかった。 2. 受入機関の内外を問わず個々のペースで業務を行うため、急ぎの業務を依頼しても対応してもらえない。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受入機関担当者の指導の下、資料の修正を行った。 2. 頼んだことが進まなければ作業可能な別の方法に変更した。日本と比較をしても意味が無いと自分に言い聞かせた。



水質基準決定会議の様子



地方水道局関係者との会議

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

<p>向上した もの</p>	<p>1.ペルー国内で重要な人脈の形成 理由:ペルーで事業を行う上で重要な人物との信頼関係の形成は、現地で活動しなければ到底不可能だと考えられるため。</p> <p>2.ペルー国内の輸入に関する法律や業者の情報 理由:日本では調べられなかった事が現地の業者から詳しく聞く事が出来た。</p> <p>3.カルチャーショックに対する備え 理由:カルチャーショックを経験する事で、海外で生活する上での注意点を感覚的に理解する事が出来た。</p>
<p>向上しな かったもの</p>	<p>1. 所属先がペルー国内で事業を行う場合に必要な業種の企業とのコミュニケーション。 理由:ペルー企業と連絡を取るには人脈が必要であり、人脈を持つことが出来なかった業種があった。</p> <p>2.ペルーの人々との交流 理由:言語力が乏しいため、率先して現地の方と交流を持つことができず、休日は1人で過ごすか、日本語を話せる人との交流に偏向してしまった。</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）

今回のインターンシップで得た一番の成果は、現地の生の情報を伝えることにより、所属先全社員のペルーへの精神的な距離を縮める事が出来たことではないかと思う。これにより所属先社員の海外事業に対するイメージがより具体的になり、自信を持って業務に臨めると確信している。

また、課題は残るにしても、貿易に関連する協力企業との関係や人脈を形成する事が出来たため、日本企業又は外資系日本企業へ依存することなく輸送ルートを構築できるようになった。この事で輸送コストの削減が可能となり、販売価格を抑える事が出来ると考えられる。

輸入品に対する法規制の情報も得られた為、所属先製品がペルーの法規制に準拠しているか事前に調査し輸出の準備を行う事で、スムーズに海外販売業務を開始する事が可能となった。

5. 受入機関のコメント

- ・インターンは、2016年09月02日から2017年02月25日までの半年間、ペルーでの排水処理剤の有効性の調査や所属企業の製品に関連する業務を行った。調査内容はわれわれと協議して行った。
- ・彼は常にプロ意識が高く、時間厳守で非常にまじめに業務に取り組んだ。
- ・SNIの職員や様々な企業の専門家たちと良好な関係を築いた。



受入機関担当者の秘書と話す様子



技術説明会の様子

モルドバ共和国

インターンシップ報告書

(TA1008BA)



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 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わるプロジェクトを実行する政府機関		
派遣期間	2016年9月24日 ~ 2016年12月23日		
所属先	(一財)日本気象協会 (JWA)		
所属部署	関西支社	性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> 派遣国水文気象局や関係機関を訪問し、気象観測・予測・自然災害に関わる現状や課題の調査と技術協力の検討を行った。 派遣国工科大学や研究機関を訪問し、エネルギー政策や再生可能エネルギー関連の現状と取り組みについて討議を行った。 関係する省庁や研究機関、大学との人脈形成を行った。 派遣国の文化や日本との関係の理解を深めた。
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況	
目標	<ol style="list-style-type: none"> 気候に関わる事象に関して、派遣国の現状や課題を調査し、所属先の技術導入や事業展開の可能性と実現方法を検討する。 関係機関や様々な人と交流を行い、人脈を形成する。 派遣国をはじめとする海外での事業に貢献できる人材となる。
達成状況	<ol style="list-style-type: none"> 予定していた調査項目に関わる基礎情報を収集した。また、その内の複数の項目についてはより具体的な調査を行い、協力事業の可能性を見出した。 様々な関係機関や企業、施設等を訪問し、派遣国での人脈を形成した。 受入機関を始めとする現地の人々と積極的にコミュニケーションをとり、言語能力を磨いた。いずれの目標も良好に達成することができた。

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"> 一部の訪問機関担当者は英語を話さなかったため、その際は受入機関担当者に通訳(英語⇄現地語)してもらったが、専門的な内容になると通訳が難しい時があった。 急な日程変更(当日に予定を告げられる等)が多々あった。
対処方法	<ol style="list-style-type: none"> 事前に準備した質問事項を受入機関担当者と共有し、関係機関訪問時はそれを基にヒアリングを行った。どうしても伝わらない用語は別の単語で表現したり、絵を描くなどして対処した。 想定できる範囲の資料は休日を利用して事前に準備するとともに、受入機関担当者とのスケジュール確認を念入りに行った。



環境省主催の環境関係国際セミナーに参加



日本との協力事業により導入された施設

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"> • 言語能力(英語) 意思疎通を図るため、ヒアリングを行うため、日々のコミュニケーションを取るため、いかなる場面においてもこのスキルが必要であった。 • 理解力、適応力 日本とは異なる文化に身を置く人と接するため、考え方が日本人とは根本的に違うことを理解する必要があった。日本にいる時よりも、相手を尊重した受け答えを心掛けた。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 言語能力(ルーマニア語) 派遣国での公用語はルーマニア語であり、日常生活においては現地語を使用する必要があったが、必要最低限の単語・文章を覚えるのがやっとだった。習得するためにはより多くの時間が必要だった。 • 交渉力 国内事業においてもそうだが、相手からより深い情報を聞き出すためのヒアリング力やトーク力をより一層磨く必要があると感じた。

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

複数の協力事業の可能性を見出すことができた。今後は所属先内及び関係機関と実施内容について調整し、プロジェクトとして確立したい。また、収集した基礎情報を基に他の分野での協力事業も模索したい。受入機関との協力関係強化を始めとし、派遣国で形成できた人脈は今後同国で事業を展開する上で大いに役立つと考えている。

また、インターンシップを通じて得られた経験や向上したスキルは、派遣国のみならず他国でも通用するもので、自身が今後海外業務に携わる場合の大きな財産となる。この経験を忘れずに、海外派遣時は滞在国への素早い適応とスムーズな業務実施を心掛けたい。

5. 受入機関のコメント

今回のインターンシッププログラムはCFUにとって初めての経験で、日本との協力事業の創出やCFUとJWAとの協力関係強化を期待し、インターンを受け入れた。インターンシップに関わる活動は通常業務の中に組み込まれ、本事業からの財政援助を活用することで効果的に実施できた。インターンシップは当初計画していた活動を実施し、良い結果を得られた。インターンとのやり取りを通して、両国の文化や経験、情報を共有することができ、我々にとっても有意義なものとなった。インターンは教育されており、落ち着いた人物であった。また、コミュニケーション能力は問題なく、CFUスタッフともすぐに打ち解けていた。



訪問先での所属先事業紹介



環境省植樹イベントに参加
(左の男性は派遣国環境大臣)

セルビア共和国

インターンシップ報告書

(KB1026BA)



派遣国	セルビア共和国	派遣都市	ベオグラード
受入機関	Serbian Development Agency (Razvojna Agencija Srbije)		
受入機関概要 (事業内容等)	セルビア共和国での外国投資家の起業や事業の拡大、また国内業者の国際的なビジネス遂行を支援するセルビア政府機関		
派遣期間	2016年9月1日 ~ 2017年2月28日		
所属先			
所属部署		性別	男性

インターンシップ内容 (概略)	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業に対するセルビア誘致のサポート ・投資促進及び受入機関提供サービス資料の翻訳、日系企業との面談、打合せ ・周辺国(ハンガリー)の日系企業へのアプローチと投資促進業務補助 ・セルビアと周辺国における日本企業実態調査 ・セルビアと日本を繋ぐ新規ビジネスの検討
--------------------	--

1. 自身の目標と達成状況

目標	1.セルビアにおける貿易・物流・投資状況の市場調査・データ収集をすることでセルビアの現状を理解する。2.日本とセルビア間における経済協力として、新規分野の開発が可能となるようなビジネスの種を見つける。3.日本、セルビア間の経済協力の促進サポートをどのように行えるのか、社会課題解決策を模索する。4.セルビアにおけるビジネスでの習慣・語学を習得し、人脈を構築する。
達成状況	1.受入機関は税関や顧客とのコネクションが強いため情報収集がしやすかった。データを収集・分析し、レポートにまとめた。2.新規分野ではないが、日本・セルビアのそれぞれの特徴を含んで今後関係強化できる分野(特に自動車産業と農業産業)を理解した。3.投資を促し、経済分野を活性化させる為には、セルビアに関する情報伝達等の発信機能やブランディングが必要不可欠であるが、それが圧倒的に足りない現状を実感し、ウェブサイト作成の為の準備をした。4.セルビア語の学校に通い、習得に努めた。

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"> ・日系企業から受入機関へのアプローチが想像より少なかった。また出張時のアポイントも取りづらかった。 ・ビザの取得が受入機関も初めてで、手探りの状況だった。
対処方法	<ul style="list-style-type: none"> ・日系企業の関心がまだまだ薄いため、どうすれば誘致しやすくなるか日本人の視点から考えるようにした。HPや日本語版資料を作成したり、JETROや大使館と協力しながら誘致サポートを行った。 ・時間はかかったが、銀行、翻訳会社、代書屋、警察など順番に手続きを行って、受入機関と協力して取得した。



オフィス風景



体験用コックピットでのシュミレーター体験

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

<p>向上した もの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・セルビアの商習慣、文化の理解:セルビア人の同僚や顧客と協力して仕事をするのがほとんどだったため。 ・英語、セルビア語のコミュニケーション能力:セルビア人の英語能力が非常に高く、ほとんどの場所で使えた。日常生活の場ではセルビア語を学び、使うよう努力した。 ・セルビアの経済関連、貿易、各産業に関する知識:セルビアの統計を調査したり、物流会社にコンタクトをしたりして情報収集した。また、各分野の専任担当が各部署に配置されており、連携をとりながら効率的に情報を入手、整理できた。 ・情報収集・分析能力:セルビア市場現況、産業クラスターに関する情報を収集し分析、レポート作成を行ったため。また、それを周辺諸国を含む東欧諸国と関連付け、整理することができた。
<p>向上しな かったもの</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・業務遂行におけるセルビア語:受入機関内では英語で業務を行ったため、セルビア語での日常会話は問題なく出来るようになったものの、ビジネスレベル習得まではいかなかった。 ・積極性:インターンシップ期間中は、受入機関担当者が多忙なこともあり、コミュニケーションを取るきっかけを掴みずらく、受身になっている場面が多かった。

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

現段階では今後のキャリアについては模索中であるが、出来る限りセルビアに関わる仕事ができればと思っている。特に今後、自動車・航空産業と農業・食品産業はセルビアで発展すると感じたので、それらの分野に携わりたい。また、セルビア進出に関しては、良質の産業人材の獲得、低コスト化実現等のメリットがあることから、日系企業の進出が増加すると予測される。今回のインターンシップで得た投資促進誘致に関する知識を活かし、企業進出の際にサポートできる人材になりたいと考えている。そのためには、引き続きセルビア語を学び、経済情報などを入手・提供しながら、キャリア開発をしていきたい。

5. 受入機関のコメント

昨年度に引き続き今年度も6ヶ月間インターンと一緒に働く機会を得た。彼は毎日の業務に加え、日本とセルビア間に存在する情報格差の橋渡しを担う役割も果たしてくれた。また、彼はビジネスのみならず文化面についても同僚たちに共有するよう努めてくれた。セルビアにおける将来の経済発展に直接関与するRASの業務に、インターンが積極的かつ主体的に取り組んでくれたことに非常に感謝している。我々は今後もこの重要なインターンシッププログラムが継続すること希望しており、日本とセルビア間の協力をさらに深める機会を歓迎する。



受入機関スタッフと



調査レポート作成中

©本事例集に掲載の内容を無断転載することを禁じます。