『第5回学生が選ぶインターンシップアワード』企業応募データ ③

NO. 200386

企業・団体情報

管理ID	200386
上場区分	非上場
従業員数	300～500人未満
メイン業種	建設・設備関連

インターンシップ情報

開催月	2021年8月				
実施回数	1 回	学生の受入日数	5 日	総受入人数	1 人
対象属性（文理）	特に対象とする学部はない			単位認定	はい
低学年参加	大学1・2年生は募集の対象外とした			産学連携	いいえ
他企業などとの連携か？	いいえ	報酬・支給	交通費の支給あり　宿泊費の支給あり　食事代の支給あり	実働時間と賃金	給与支払いなし
実施形式	全て対面で実施				

ISタイトル

2021年　夏期インターンシップ　ソリューション営業コース

オリエンテーション　事前学習（実施項目）

業界・企業・仕事内容の説明　インターンシップの内容説明　社長の講演　インターンシップ参加目的の明確化　学生1人ひとりに対する目標設定　職業適性・自己理解などを深めるワーク　就職活動に対するアドバイス・レクチャー

オリエンテーション　事前学習 内容詳細（自由記述）

・インターンシップの概要と会社説明
・社長、役員による懇談会の実施
・目標設定シートの記入

インターンシップ　実施項目

【疑似体験】ロールプレイングやシミュレーション形式の仕事体験　【疑似体験】課題に対する個人ワーク　【その他】職業適性・自己理解などを深めるワーク　【その他】就職活動に対するアドバイス・レクチャー

インターンシップ　内容詳細（自由記述）

【ソリューション営業コース】
ケーススタディをメインに市場動向の分析を行いながら
お客様の課題を抽出し解決に向けた技術提案を体験

一日目
・合同オリエンテーション（会社や事業の説明・チームビルディング）

二日目
・会社案内と事業説明
・ソリューション営業とマーケティング（システム構築と５G）

三日目
・課題と提案実習
・プレゼン実習

四日目
・開発実習（検査路の構造計算・性能試験体験）
　※モノづくりコースと合同実施
・ソリューション営業とマーケティング（商品提案と商流）

五日目
・成果のまとめと発表

協力社員数	15 人

協力社員の属性

社長　役員　部長　課長（マネージャー）　主任（チームリーダー）　若手社員

具体的社員交流

社長・役員・部長による懇談会の実施
・学生の業界、企業選びのヒント
・コスモシステムの特徴や業務内容説明

課長・主任・若手社員
・各プログラムの講師

※例年社員との食事会がありましたが、コロナ禍ということを考慮し中止いたしました。

フィードバック手法

グループに対する口頭でのフィードバック　個人に対する口頭でのフィードバック

フィードバック時間	10分～20分程度	フィードバック頻度	プログラム期間中複数回実施した

フィードバック内容詳細（自由記述）

取り組んでいた姿勢や成果についてのフィードバックを、発表の機会ごとに行いました。

フォローアップ　事後学習（実施項目）

その他

フォローアップ　事後学習（自由記述）

冬期インターンシップ・採用スケジュールの案内

工夫ポイント（自由記述）

疑似体験を多く取り入れ、実務に近い体験をしました。
また、ワークやプレゼン実習で自発的な発言を促し、社員や参加者同士のコミュニケーションに繋げました。

教育的効果（自由記述）

目標設定シートの活用
目標と現状を比較し、自身の強み・弱みから目標達成のためにできることをインターンシップの目標として設定しました。最終日までに自身で設定した目標が達成できたか、どんな学びや気づきがあったかをまとめました。
目標設定シートは、インターンシップだけでなく就職活動や自分がどうなりたいか？を考える際に活用できます。インターンシップの学びや目標設定シートを、今後の学生生活に活かしていただければと思います。

改善活動（自由記述）

参加者アンケートを実施し次年度プログラムの改善に繋げています。