

お客様に寄り添った対応を

大学・国際文化学部・2年

期間：令和7年8月16日～18日（3日間）

実習初日は、会社概要や就業場所の説明、店舗内の見学から始まった。その後、眼鏡や陳列台のクリーニング、お客様へのドリンク提供など、基本的な業務に携わった。土曜日ということもあり、多くのお客様が来店され、店内は活気にあふれていた。私は主にドリンク提供を行ったが、ただ渡すだけでなく、お客様にとって心地よい接客となるよう笑顔や声かけを意識する必要があった。接客の一つひとつに思いやりや丁寧さが求められることを体感し、緊張感を持って取り組んだ。また、来店されるお客様の年齢層や要望は多様であり、それぞれに合わせた対応が必要だと感じた。社員の方々は状況を見て瞬時に判断し、適切な言葉や態度で対応しており、その姿から学ぶことが多かった。

2日目は前日より落ち着いた雰囲気の中で実習を行った。この日は眼鏡作り体験や保証書作成を中心に取り組んだ。眼鏡作り体験では、レンズやフレームの扱い方を教えていただき、実際に組み立ての一部を経験した。保証書作成では、記入漏れや誤字脱字がないよう注意を払いながら作業を行った。表面的には事務的な作業に見えるが、お客様の安心感や信頼につながる大切な工程であることを理解した。2日目の実習を通して、接客業は単に人と関わるだけでなく、裏方の作業も含めてトータルで成り立っていることを学んだ。見えない部分の丁寧さこそが、最終的にお客様満足へとつながることを実感した。

最終日は平日であったため、来店されるお客様は比較的少なかった。その分、社員の方々と直接お話をする機会が多くあり、仕事に対する考え方や将来についての話を聞くことができた。特に印象的だったのは「接客はお客様に対してだけでなく、従業員同士の関係づくりも大切」という言葉である。働く環境の中で人間関係を良好に保つことは、結果的にお客様へのサービス向上にもつながると学んだ。これは単なる理論ではなく、実際の職場での雰囲気やチームワークを通して実感できた点であり、自分にとって大きな気づきとなった。この3日間の実習を通して、接客業において最も大切なのは「お客様に寄り添う姿勢」であると強く感じた。商品を販売するだけでなく、お客様が安心して利用できるよう、信頼関係を築くことが重要である。また、そのためには従業員同士の連携や良好な人間関係も欠かせないことを知った。

今回の実習は、接客の基本から専門的な技術まで幅広く学ぶことができる非常に有意義な経験であった。初日は多忙な環境で臨機応変な対応の必要性を学び、2日目は正確さと丁寧さの重要性を理解し、3日目には働く姿勢や人間関係の大切さを深く考える機会となった。

この経験を通じて、「丁寧さ」と「寄り添う姿勢」を常に意識し、自分自身の強みを活かしていきけるよう努力していきたい。将来どのような職業に就くにしても、今回得た学びは必ず役立つと確信している。

対象と向き合い寄り添うことの重要さ

大学・人文学部・3年

期間：令和7年9月1日～5日（5日間）

変動性、不確実性、複雑性、曖昧性からなる「VUCA」と呼ばれる現代社会において、私たちは常に変化し予測困難な状況に直面している。このような時代を生き抜くためには、表面的な事象だけでなく、その奥に潜む「目に見えないものを見る力」が不可欠である。今回参加した5日間にわたるインターンシップは、まさにこの「目に見えないものを見る力」を養う上で、対象と真摯に向き合い、寄り添うことの重要性を深く教えてくれる貴重な機会となった。インターンシップ全体を通して、常に根底にあったのは、自分自身、他者、そして日々の出来事といった「対象と向き合う」という姿勢であった。特に印象に残ったのは、2日目の店舗実習と、4日目・5日目の課題解決プログラムである。

2日目の店舗実習では、青果部門を担当した。主な業務は商品の陳列、鮮度管理、そして値引きである。商品の陳列作業は比較的スムーズに進められたが、鮮度管理には多くの時間を要した。これはまさに経験がものをいう領域であり、商品の状態を細かく見極める熟練の技が求められることを痛感した。一方で、商品の陳列中に「この野菜は色が良いね」とお客様から直接声をかけていただく機会もあった。この温かい交流は、(就業体験先が)単なる商業施設ではなく、地域に深く根差し、お客様との繋がりを大切にしている店舗であることを肌で感じる瞬間であった。お客様の言葉一つ一つが、商品の先にある生産者の思いや、食卓を囲む人々の笑顔に繋がっていることを改めて認識させられた。

そして、4日目と5日目に行われた課題解決プログラムでは、「持続可能な食のやまぐちフェア」をテーマにグループワークに取り組んだ。このプログラムでは、それぞれのメンバーが異なる視点や意見を持ち寄ることで、議論が深まり、より多角的な解決策が生まれることを実感した。他者の意見に耳を傾け、積極的に自身の考えを共有することで、一人では見出せなかった新たな視点や可能性が開けることを学んだ。この店舗実習と課題解決プログラム、一見すると異なる内容に見えるが、そこには共通する重要な学びがあった。それは、様々な角度から物事に向き合い、人々に寄り添うことの重要性である。グループワークにおいては、メンバーそれぞれの視点を取り入れることで、多角的かつ深みのある議論が可能となる。一方、店舗実習においては、販売者としてのお客様の視点、そしてお客様が商品を選ぶ際の背景や心情を想像することの重要性を痛感した。それらを想像し、「寄り添う」ことで、初めてお客様にとって本当に価値のあるサービスを提供できるのだと気づかされた。

今回のインターンシップを通して、私は「対象と向き合い、寄り添う」という、一見すると当たり前のように、実は非常に奥深い行動の重要性を再認識した。この姿勢は、VUCA時代を生き抜く上で不可欠な「目に見えないものを見る力」そのものであり、表面的な情報だけでなく、その背景にある意図や感情、繋がりを理解しようと努めることの重要性を痛感した。この経験で得た学びを胸に、今後もあらゆる「対象」に対し、真摯に向き合い、その本質を理解しようと努め、寄り添う心を持って社会に貢献していきたい。

遊働 ～ゆうどう～

大学・経済学部・3年

期間：令和7年8月25日～29日（5日間）

この度のインターンシップで最も印象的だったのは、会社の雰囲気でした。私がこれまでイメージしていた「部署ごとに部屋が分かれている会社」とは異なり、オフィスは部署ごとに机が集まっているだけで仕切りがありません。そのため部署を超えて社員同士が自然に交流しており、「大家族主義」という会社の理念が空間そのものに表れているように感じました。社員同士が日常的にコミュニケーションを取ることで、さまざまな視点から意見を出し合い、商品やサービスをより良い方向へ改善できているのだと思います。ギフトはコミュニケーションの一つ——その言葉どおり、日々の仕事の中で全員がコミュニケーションを大切にしているからこそ、お客様に喜ばれる商品が生まれるのだと実感しました。

インターン中に複数の部署の説明を受け、実際にワークにも取り組みました。なかでも一番楽しかったのは営業のワークです。参加前は「ノルマや数字に追われる」「残業が多い」というネガティブなイメージを持っていましたが、実際にお話を伺うと、営業は単に商品を売るだけでなく企画にも関わり、繁忙期を除けば仕事とプライベートのバランスも取れることがわかりました。お客様の声を直接聞ける立場だからこそ提案できる意見も多く、取引先に商品の魅力を伝えるためには分析力も必要です。営業はコミュニケーション能力に加えて、視野を広げる力も養える仕事だと感じました。さらに、ワーク中に私が考えた「〇〇フェア」という企画が社員の方に好評だったことも印象に残っています。お菓子の咀嚼音に着目し、「ザクザク・バリバリ」といった効果音が似合うお菓子を集める企画で、ASMR好きの自分の“好き”を活かした提案が受け入れられたのがとても嬉しかったです。

商品企画・開発のワークも新鮮でした。私は企画といえばスイーツそのものを考える仕事だと思っていましたが、パッケージデザインや包装素材の選定まで含まれていることに驚きました。物流ワークともつながる部分があり、商品の詰め方など細部まで工夫されていて、お客様に「買いたい」「素敵」と感じてもらえるよう一つひとつ丁寧に作られていることを実感しました。

5日間を通して感じたのは、どの部署にもそれぞれの魅力があるということ、そして何より社員の方々の温かさです。説明を聞いている時も事務所を見学している時も、皆さんが楽しそうに働いている姿が印象的でした。まさに「遊働」しているかのように、仕事を心から楽しんでいる様子が伝わってきました。

私はまだ具体的な進路を決めていませんが、社員の皆さんのように、仕事を楽しみながら取り組める職場で働きたいと強く思いました。今回の経験を通して、仲間と協力して成果を生み出すことの大切さを学び、今後の学業や就職活動でもこの学びを生かしていきたいと考えています。

社会を知ることの重要性—営業同行を通じて—

大学・人文学部・3年

期間：令和7年9月8日～12日（5日間）

今回の就業体験では、主に営業、事務、小売の三つの職種の体験をさせていただきました。中でも私が最も印象に残ったのは営業職である。これまで抱いていた営業職のイメージとは異なる仕事の様子を拝見するとともに、様々な企業様の社員の方にお会いする中で、自分がいかに社会に対して無知であるのかを痛感した。

株式会社Aは「地域に根差し、地域貢献型企業への成長を目指す」というミッションのもと、主に、企業や病院、学校や役所等を対象としたオフィスソリューション事業、ファニチャー事業、ステーションナリー事業、DX(デジタルトランスフォーメーション)事業を展開する企業である。特に昨今力を入れているのがDX事業であり、これまでの事業で培ってきた知識を市内の中小企業に提供し、業務の効率化等を図っている。また、市と協力して地元中小企業に向けたDXセミナーを開催する等している。

営業同行では、公的機関や製鉄業、塗装業、運送業など様々な業種の企業様とかかわりがあり、機械の不調の相談・対応、ハードウェア購入の見積もりなどをされていた。事前に、以前にいつどのようなハードやソフトの導入を行ったのかを調べたうえで、金銭面や業界について代表の方と念入りな話し合いを重ねながら、提案を行っていた。例えば、運送業の企業様との商談では運行前に必須になるアルコールチェッカー、血圧計、パソコンの見積もり及び提案が主な内容であったが、人材確保についての話題になり「面接の時点で飲酒の有無について尋ねる」「求人募集アプリの利用でハローワークの求人よりも若手が来てくれることが増えた」などその業界についてはもちろん、人材の確保について世間話をしながら、商談相手の方の考えや悩みを引き出している様子がかげえ、DX事業を推進するうえではこのようなヒアリングも大切な業務の一つなのだろうと感じた。同行させていただいた社員さんのお話でも、「コンサルタント的な役割も営業は担っている。営業は『話す』というイメージが強いかもしれないが、実際は『話す』のは二割、『聞く』ことが八割である。話を聞くことができるのが営業には大切だ。」とおっしゃっていた。

また、営業同行や、協賛で開催したセミナーを通じて他企業の代表取締役の方や社員の方ともお話しすることができた。そのなかで、「社会を知る」ことを習慣化している人が多いと感じた。例えば、NHKのニュースのテロップで気になったものを「自分で」改めて調べたり、書店の専門書コーナーを活用してその業界のトレンドを知ったりなど、社会の動きを知ってそれを事業につなげようとする姿勢がみられた。学校で経済新聞を読むように勧められていたが、なぜしなければならないのかをあまり理解していなかったため、体験を通して理解できたのは一つ大きな収穫だったと感じている。全体を通して、社会についても、働くということについても、企業についても、自分の勉強不足を実感した。時間はかなりあるので、積極的に学ぶということを大事にしていきたい

地域と企業をつなぐ営業の役割を学んで

大学・法学部・3年

期間：令和7年9月1日～5日（5日間）

就業体験を通じて、企業理解と地域理解を深めながら営業職の業務を体験し、プレゼンテーションスキルの向上を目指すという目的を達成することができた。本プログラムでは、地域に根差した商社の取り組みを学んだことが、何よりの収穫である。体験前は、地元に着した小規模な事業展開を行っている企業という漠然としたイメージを抱いていた。しかし、実際に多角的な事業や地域との連携の在り方を学ぶ中で、その役割が地域経済を支える重要な存在であることを実感し、企業や地域を見る視点が大きく変わった。

本プログラムでは、企業説明や下関市内の探索を通じて地域の歴史や文化、経済の特徴を理解し、地域企業が果たす役割を具体的に学ぶことができた。さらに、製粉工場や倉庫の見学では、製造から物流までの一連の流れを直接見ることで、普段は意識していなかった商品流通の裏側にある仕組みや、多くの人々の努力に支えられていることを実感した。こうした体験を通じ、営業職は単なる販売の役割にとどまらず、製造・物流・販売を結ぶハブとしての重要性を持つことを学んだ。

後半では、資料作成の基礎を学んだ上で商材の官能評価を行い、チームで新たな商品提案を検討した。ディスカッションでは、メンバーの多様な意見をまとめて一つの提案に落とし込む難しさを体感しつつも、互いの考えを尊重し合いながら合意形成を図る力の重要性を認識した。最終日のプレゼン発表では、短期間での情報整理や構成の工夫を重ね、実際の発表後に企業の方から具体的なアドバイスを受けることで、自身の課題や改善点も明確になった。特に「聞き手の視点を意識した発表」や「ストーリー性のある構成」の重要さは今後の学業や活動にも活かせる学びであり、貴重な経験となった。

このプログラムを通じて、体験前と後で社会や企業に対する見方が大きく変わった。体験前は、営業職に対して「お客様に商品を提案して販売する」という表面的なイメージを抱いていた。しかし、実際には企業の強みを理解し、地域のニーズを的確に把握したうえで最適な提案を行う高度な仕事であることを学んだ。さらに、営業職は単に企業の利益を追求するだけでなく、地域社会や取引先との信頼関係を築く重要な役割を担っているという点にも気付かされた。この視点の変化は、今後の進路を考えるうえで非常に重要なものとなった。

今後は、この就業体験で得た学びを自分自身のキャリア形成に活かしていきたい。まず、今回身につけたプレゼンテーションや資料作成のスキルは、学業や就職活動の中でも積極的に実践していく。また、チームで課題解決に取り組む際の協調性や主体性の重要性も強く実感したため、今後もさまざまな場面でリーダーシップを発揮しながら周囲を巻き込み、成果を生み出せる力を磨いていきたい。この経験を出発点として、社会の中で自分が果たせる役割を探求し続けたい。

総じて、この就業体験は、企業と地域のつながりを深く理解し、自分自身の将来像を考える貴重なきっかけとなった。実際に現場を訪れ、社員の方々の話を聞き、チームで課題に取り組む中で得た学びは、座学では決して得られないものであった。ここで得た知識やスキル、価値観の変化を今後の学びや活動に生かし、より広い視野を持って社会に貢献できる人材を目指したい。