

結果

①[企業]期待通りの成果が得られましたか？		
そう思わない← 1 2 3 4 5 →そう思う	理由（良かったこと・悪かったこと）	改善策
②[学生]学生が得たいこと（学び・経験・成長）を得られたと思いますか？		
そう思わない← 1 2 3 4 5 →そう思う	理由	改善策

プロセス

③[募集]期待通りの学生が参加してくれましたか？		
そう思わない← 1 2 3 4 5 →そう思う	理由	改善策
④[大卒]テーマ・目標と期間の設定は適切でしたか？		
そう思わない← 1 2 3 4 5 →そう思う	理由	改善策
⑤[内容]プログラム内容（実習中のプロセス・段取り）は適切でしたか？		
そう思わない← 1 2 3 4 5 →そう思う	理由	改善策
⑥[環境]コミュニケーション、社内の連携、リスク対策は適切でしたか？		
そう思わない← 1 2 3 4 5 →そう思う	理由	改善策

※社内で検討・共有→学生にも共有できるシートです

現状

省略可

概要

目標

と成果(結果)

ビジョン

省略可

	Step0	Step1	Step2	Step3
時期	実習前			
コンセプト				
成果・成長目標				
行動内容				
関係者の役割				

役割分担表

立場	名前	役割 (小学校の場合)
責任者		監督 (校長先生)
担当者		上司・教育係 (担任)
サポート		気軽な相談相手、先輩 (保健室)
専門家		専門知識の提供 (図書室)
その他		

コミュニケーション体制

育成方針

リスクマネジメント

想定されるリスク	予防策・対応策

条件・備考

現状

・カーテン等インテリア商品中心にリアル店舗3、EC店舗3を運営
 ・ECのカーテン等主要な商品は既にページが整備されている
 ・ニッチな商品は付随的な位置づけでページが充実していない
 ・現社員体制では主要商品のメンテナンスに限られる

概要

EC店舗の運営サポート、商品登録、市場調査を行い、特にカーテンレールやロールスクリーンなどのニッチ商品の売り上げを上げる、商品ページをつくる。

目標

定性目標	【挑戦】サイトの売上分析と改善 【基本】 ・ニッチ商品の商品ページ(特集サイト)のリリース ・ニッチ商品のページコンセプトのまとめ
定量目標	【挑戦】サイトの売上 10万円/週 【基本】商品登録 30件 【必達】商品登録 10件

学生の成長	・ネットショップ運営の基本理解、商品ページ登録ができる ・マーケティング・コピーライティングの実践的スキル
社内への波及効果	・EC担当者の育成ノウハウの蓄積 ・EC業務の見直し ・販売戦略に今までと違う視点を入れる
社会への波及効果	・中小企業が大手に対抗するためのランチェスター戦略成功モデルづくり ・今までになかったニッチ商品の特徴を分かりやすく比較できるサイトで消費者を救う

ビジョン

・ニッチな需要に応えるように、各商品カテゴリに特化したサイトを増やしていく
 ・それぞれに店長を任命し、EC部門を拡大
 ・一人ひとりが経営者としてマネジメントできるようにしていく

	Step0	Step1		Step2		Step3	
時期	実習前	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目	6週目
コンセプト	・全体像、想いの共有 ・仮説構築	P ・基本理解 ・主体的に動く土台づくり ・仮説修正 ・自分で考えて行動してみる ・厳格なフィードバック		D ・壁にぶつかる(挫折) ・自分に足りない課題に気付く ・課題突破のため試行錯誤・創意工夫		C ・関係者と共に業務上通用するレベルまで仕上げる ・評価検証 ・要因分析まとめ	
成果・成長目標	・基本的な情報を理解する ・インターンシップの目的・目標を設定する ・担当者・インターン生の信頼関係構築	・会社の全体像(組織・事業)を理解する ・インターンシップの目的・目標を確認する ・全体のスケジュールを具体化する ・通常業務を一通り経験する ・担当者以外との信頼関係構築	・通常業務に慣れる ・自分で商品登録ができるようになる ・商品登録件数 〇件 ・ネットショップ運営、競合調査のレポート作成	・通常業務を工夫できる ・レポート提出 ・商品登録件数 〇件 ・商品登録において自分なりの意見を出せる	・通常業務を工夫できる ・完成に近いレベルのレポート・企画提出 ・商品登録件数 〇件 ・商品登録において改善点を見つけ、より良い案を提案できる	・商品登録件数 〇件 ・改善点や提案をたくさん出せる ・商品登録に関する改善・提案件数〇件	・商品登録件数 〇件 ・商品登録に関する改善・提案件数〇件 ・サイトをリリースできる状態にする
行動内容	・事前課題 「ニッチ商品の競合サイトを調べ、良い点と改善点をまとめる」 ・プロジェクトの目的・目標、受入の背景を理解する ・インターン生への期待、必要な心構えを理解する ・インターン生の目的・目標を共有・相談する ・現状、インターン生の希望・適性に合わせてプロジェクト設計シートを修正する	・会社について理解する -会社概要(理念、事業内容、沿革、今後の展望など)、行動指針のレクチャー -(可能であれば)社長のかばん持ち、勉強会・セミナーなどへの参加 -店頭で顧客の声に接する ・業務内容について理解する -EC事業についてレクチャー -実際の業務の流れや内容、やり方についてレクチャー ・目的・目標を確認し、スケジュールを具体化する -担当者様と相談して決定する	・商品登録方法習得 -担当者に実際の業務を見せていただきながら、登録方法を知る ⇒自分で商品登録ができるようになる ・市場調査とコンセプト立案 -ネットショップ運営に関する書籍を読んで要点をまとめる -競合調査・他社のネットショップを調べ、良い点と改善点をまとめる -調査を踏まえニッチ商品ページのコンセプト企画	・調査レポート・コンセプト企画提出 -担当者よりフィードバックと考え方・取り組み方のレクチャー ⇒改善点を踏まえて、調査・企画をさらに進める ・ニッチ商品登録 -調査を踏まえて、工夫して登録する(キャッチフレーズや写真、文章など、自分なりに考え意見を出す)	・調査レポート・企画再提出 -レポートと企画を練り直す -社長や担当者に再提案をする -完成に必要な課題をフィードバックする ・商品登録 -市場調査を踏まえて、工夫して登録する(キャッチフレーズや写真、文章など、自分なりに考え意見を出す)	・コンセプト企画完成版 -社内で今後も活用可能な形でまとめる ・商品登録 -自分で工夫して登録する(キャッチフレーズや写真、文章など、自分なりに考え意見を出す) -商品登録に関する改善・提案件数に対し、目標を持って取り組む	・コンセプト企画の社内説明 -直接の担当者以外にも共有し評価をもらう ・商品登録 -自分で工夫して登録する(キャッチフレーズや写真、文章など、自分なりに考え意見を出す) -必要な商品登録を終え、最低限リリースできる状態に準備する ・成果検証 ・社内での成果報告会
関係者の役割	責任者)プロジェクトの狙い・方針等を社内全体、インターン生に説明 担当者)自分自身の目標設定・共有、インターン生目標の確認・相談・社内共有、事前課題指導サポート・専門家)顔合わせ、信頼関係構築	責任者) ・会社の全体像、行動指針をレクチャー ・営業やセミナー等に同行させる 担当者) ・Webサイトの仕組みや業務内容のレクチャー ・目的・目標・計画を相談、社内共有・調整サポート) ・細かな疑問点、不安なことの解消・ケア	担当者) ・商品登録の方法をレクチャー ・必要な情報提供、フィードバック ・ミッション説明サポート) ・担当者不在時のフォロー	担当者) ・必要な情報提供、進捗確認、フィードバック ・レポート・企画へのフィードバックとレクチャーサポート) メンタルケア	担当者) ・必要な情報提供、進捗確認、フィードバック ・企画に対するフィードバック 責任者) ・企画に対するフィードバック	担当者) ・必要な情報提供、進捗確認、フィードバック	担当者) ・必要な情報提供、進捗確認、フィードバック 責任者) ・成果報告会の実施

役割分担表

立場	名前	役割 (小学校の場合)
責任者	小川社長	監督(校長先生)
担当者	EC事業部 宮川	上司・教育係(担任)
サポート	総務部 田中	気軽な相談相手、先輩(保健室)
専門家	-	専門知識の提供(図書室)
その他		

コミュニケーション体制

・日報)毎日業務終了時に関係者全員宛にメール提出→翌出勤日朝礼後にフィードバック、目標・段取りの確認
 ・ミーティング)3週目頭、5週目頭に関係者全員で、プロジェクト設計シートに基づき各目標と進捗確認、軌道修正
 ・コーディネーター)ミーティング前後にインターン生、担当者と個別で進捗確認(電話)

育成方針

・「本物」(リスクをかけた責任あること)の仕事に、本気で立ち向かい壁にぶつかることで、学習意欲・自己変化が生まれる
 ・全て(自分の人生・身の回り・会社・社会)に対して「当事者意識」を持つことで、「主体性」が生まれる
 ・ビジネスの基本は「顧客視点」=どんな場面でも(就活でも)欠かせない「相手視点」で考えること(共感性・他者認識)
 ・誰か(顧客・会社・世の中)の「役に立つこと」=やりがい。自分の役に立てることを探し、役に立てる力をつけること。
 ・絶対的な「正解」はない。自ら考えて行動し試してみること。「魚」(答え)を与えるのではなく「釣り方」を教える。

リスクマネジメント

想定されるリスク	予防策・対応策
事業面 ・商材の優先順位の変更 ・仕入れの増減 組織面 ・部署人数の減少 ・社長・担当者の不在 ・社内協力を得られない 学生面 ・作業ミス ・家庭の事情等による出勤日減少	→商材の変更も可能に →社長の用事に同行 →出社せずともネット等で仕事ができるようにする →事前周知。担当者募集。選考参画。 →ダブルチェックの徹底 →時期の変更、自宅作業の検討

条件・備考

日数:6週間で20~30日
 人数:1~2人
 補助:交通費支給(上限1000円/日)・昼食費支給(500円/日)
 大学・学部・学年不問