

(別紙 12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	精英堂印刷株式会社
実習期間	平成30年2月19日 ～ 平成30年2月23日
学生氏名	相場拓海
実習プログラム	初日 工場見学 2日目～3日目 企業訪問の下調べ 4日目 営業訪問 5日目 営業先のまとめ
学び・気づき (300字程度)	営業では本学卒業の先輩とともに同行し、お客様を訪問しました。その際、移動中お客様の特徴を教えてください、どのようにお客様に接すればいいのか、また、お客様に迷惑をかけずに案を出せばいいのかを教えてくださいました。 精英堂印刷様の営業を実際に体験してみて、ご要望にあわせた商品を作るには、何度もお客様のところに訪問し、より細かな部分にもしっかりと対応してお客様が納得していただける商品を作ることが、また注文してくれるのだと思いました。
今後に向けた 抱負 (200字程度)	営業を行う際、お客様の特徴を事前に聞いて意見交換の確認ができたのは、何度も訪問している先輩の序言があったからです。何度も訪問しお客様との打ち合わせを行い、細部にまでしっかりとお客様の要望に応えることが大事だと言っていたので、わたしも相手の特徴を会話を通して何回も行い、深く付き合えるようなスキルが必要なのだと思いました。 分別を行うということはインターンシップで初めての経験でした。種類によって分別をしっかりと行っている精英堂印刷様には深く感心しました。これから私も積極的に家庭や公共の施設などのごみの分別に協力できるように心がけたいと思いました。
インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)	精英堂印刷様は他にはない水なし印刷を扱っており、様々な企業と連携を持つ会社でした。今回営業に行かせてもらった際には一つ一つの企業に寄り添い、親身になって話し合いを行っている印象がありました。お客様とつながりが深い会社なのだと思います。なかなか印刷業の仕事の内容を多くの人知らない中で印刷業について体験できたことはとても貴重な時間でした。印刷業だけではなく営業の関係も学べたのでいい経験になりました。
写真 (1～3点)	

(別紙12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	精英堂印刷株式会社
実習期間	平成 29 年 2 月 20 日 ～ 平成 29 年 2 月 24 日
学生氏名	皆川 謙友
実習プログラム	<ul style="list-style-type: none"> ・環境管理等研修 ・工場見学 ・マーケティング業務の説明 ・顧客プレゼンの準備 ・営業同行 ・プレゼンの総括
学び・気づき (300字程度)	<p>マーケティングの動向を知るためには商品の売り場へ足を運ぶことが何よりも重要なことであるということを知った。具体的には自社で製造されたパッケージがどのように商品棚に陳列され、他の商品のパッケージに比べてインパクトがあるかを確認すると共に、他のヒット商品のパッケージを参考にすることもあった。また、あわせてそれらの商品が属する業界の動向を知ることができる。今回私は、顧客の業界の研究が、満足度の高い商品づくりに繋がることを営業の動向を通じて学ぶことができた。</p> <p>また、営業に同行した際に多くの学びがあった。クライアントと商談に入る前に軽く雑談を行いながら、リラックスした雰囲気を作って本題に入ると話がスムーズに行えるということだ。これから会社で仕事をするに当たってこの“雑談力”は必要だと感じた。</p> <p>次に学んだことは、“プレゼンテーション力”である。訪問した企業によっては商談する時間が少なく、プレゼンの時間も限られていたのだが、短時間で商品の良さを簡潔に、かつ過不足なく売り込む能力もまた必要であると感じた。商品のよさを伝えるためには、自分がその商品の良さを十二分に理解し、売りの部分を強調することがポイントであると感じた。またクライアントからその商品について指摘を受けることによって今まで気が付かなかった部分を知ることができ、それがさらに商品の改良に繋がる。即ち、“伝える”ことでさらに商品のレベルアップに繋がる機会を享受できるということである。このスキルを身につけるためには“要約力”も同時に身につける必要があると感じた。なぜなら、プレゼンの中身に蛇足が多ければ、“売り”の内容が上手く伝わらないからである。</p> <p>上記の二つのスキルの必要性を知ったことが、今回のインターンシップで学べた最大の収穫である。</p>
今後に向けた 抱負 (200字程度)	<p>今回のインターンシップでは多少ビジネスマナーについて不安を覚えることがあった。</p> <p>例えば、実習中の名刺交換の際に相手方の名刺をすぐにしまっけてしまい、担当の方に注意されて慌てて取り出すということがあった。しかし、複数回名刺交換の機会があったので名刺交換の仕方はしっかりと学ぶことができた。</p> <p>また、あいさつは日頃から気を付けていたので、クライアントや職場の方々に出勤、退社の際にあいさつを必ず行うようにしていたので、何人かの社員の方にその点を評価をして頂いた。礼儀こそが、社会人の基本中の基本ということを改めて実感した。</p>

	<p>営業中の反省点としては、質問の際に自分の意見が上手くまとまっておらず、相手を困惑させてしまうことがあった。しっかり要点を整理し、分かりやすく話す能力、即ち“要約力”を磨く必要があると感じた。</p> <p>一方で質問を作成する際に、より具体的に、かつ B to B , B to C の関係をより考慮するという部分に欠けていた。例えば、A 社の商品はスーパーマーケットやコンビニエンスストアでは売っていないのかという質問をした際に、購入層を限定していたり、ブランディングの面を考慮しているという回答を頂いた。質問の単調さ、クライアントや消費者の需要と現状をより深く理解する必要があると感じた。</p> <p>これから社会で働く際に礼儀作法、敬語の使い方を今一度確認してしっかりと使えるようになりたい。</p>
<p>インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)</p>	<p>今回の実習では営業体験をさせて頂き、とても貴重な経験をしたお陰で営業のやりがいを感じることができました。。</p> <p>また、実習期間中は宿泊施設を確保して頂いたので、就業時間に遅れることなく出勤することができました。社員の方々もとても親切であり、分からないことがあったらすぐに質問できる環境にあったので、とても多くのことを学ぶことができました。</p> <p>スケジュールが滞り無くスムーズに進んだので、自分の目的をしっかりと果たすことができました。</p>
<p>写真 (1~3点)</p>	