

学部/学科: 工学部 機械システム工学科 学年: 1年 氏名: 志村 雄基

実習先: 日光金属カンボジア

実習期間: 平成27年9月7日~9月18日



1. 参加の動機・きっかけ

私は高校生の時から海外に興味があったが怖さも感じ、何かと言い訳をして日本を飛び出そうとしなかった。だが、現代社会は急激にグローバル化が進み、海外に目を向けていかなければならない時だと思う。そこで今のうちに海外に出て、いろいろなことに挑戦し、今までの価値観や視野を広げたいと考えた。大学に入学して国際インターンシップという制度があることを知り、世界を知る大切な機会になると感じ、異国の地でどのように自分が順応するのかを知りたいと思い国際インターンシップに参加した。

2. 実習の目的

私は将来、自律走行ロボットの開発をしたいと考えている。ロボット開発には部品の小型化や軽量化またはコストを下げるための創意工夫が必須だ。日光金属カンボジアの工場内のすべての工程を体験させていただき、ものづくりというものを自分の肌で感じ、工場内で行われている創意工夫を理解することにより、将来の進路に役立てたいと思った。

3. 実習の内容

日光金属カンボジアの工場内には4つの工程がある。ワックス、コーティング、メルティング、フィニッシングの4の工程を実習課題も兼ねて体験させていただいた。

初めのワックス工程では、蠟のようなもので制作した鋳物の型をとる(図1)。これだけ聞くと簡単のように聞こえるが、この工程はかなりの正確さが必要とされる(図2)。蠟という比較的容易に変形できるうちに表面や接合部分を美しくしておくことにより、このあとの工程で大きく時間を短縮することができるのである。

次に行うのがコーティング工程だ。この工程では、出来上がったワックスをスラリーと、粒のような固体に付ける作業を各6回繰り返すのだが、付けたあとは3時間も置かなければいけない。私が印象に残っているのはスラリーチェックだ。温度、粘土など多くのチェック作業をやらせていただいたが大変だった。6回付けたあともう一度スラリーに浸ける(図3)。それが乾いたらオートクレーブという大型の機械で20分、中のワックスが溶けて空洞になった鋳型が出てくる。

そしてついにメルティングの工程だ。この工程からは今までの工程と比べると暑くなる。今までの工程ではワックスやコーティングされた製品が保存されているため、空調で温度管理がされていたが、鋳込みは高温でドロドロに溶けた金属を製品一つ一つに流し込むため、とても暑く、耐熱服を着込まなければならない。さすがに危険なので離れた場所で見学し、一日おいたあとのバラシを体験させてもらった(図4)。

最後にフィニッシング工程を体験した。この工程もプラズマやグラインダー、ショットを用いて行うため、少しだけやらせていただきそのあとは見学となった(図5、図6)。

4. 実習の成果

私はこのインターンを通して多くのことを学んだ。その中でも深く印象に残っているのは2つである。

1 つ目は、技術というものは言葉の壁を乗り越えて伝承することができるということだ。現地には日本人の方が3名いるだけで他はすべてカンボジアの方々だ。4つの工程のリーダーも現地の方である。リーダーの皆さんは現地語のクメール語はもちろんのこと、英語・フランス語・少しの日本語を話せるが、それ以外の現地社員はクメール語しか話せない。クメール語しか話せない社員の方も、身振り手振りで一生懸命教えてくださるので理解することができた。私はそれまで、言葉の壁というのは非常に大きなものだと感じていたが、案外小さいものだと思うようになった。

2 つ目は、工場で働くという大変さである。これまで工場というのは大変というのは聞いていたが、想像以上に大変な仕事だった。しかし大変な仕事でも、楽しい、やりがいがあるなどと前向きな姿勢で取り組んでいる現地の方々に触れて捉え方が変わった。どんな仕事でも、誰かがやらなければ誰かが困るのだ。そのことを胸に将来仕事に取り組みたいと感じた。

5. 感想

18年間日本から出たことのない私にとって、初めての海外でのインターンというのは非常に大きな刺激になった。1年生という専門知識がない時期に参加したことにより、多くのことを吸収できたという面もある。そして、現地の方と触れ合っていくうえで、観光でカンボジアを訪れるのとは違った楽しさを知ることができた。初めは、治安や食べ物など不安要素はたくさんあったが、実際に生活してみると初めてのことであったらだけで楽しかった。

後悔としては、もっと英語の知識をつけたうえで行きたかったということだ。カンボジアでは毎日英語に触れる機会があり、たどたどしい英語力だとすぐに力尽きてしまう。そのため、次にカンボジアや違う国に行くときはもっと語学を身に着けたうえで行こうと強く感じた。

6. 謝辞

10日間のインターンと短い期間ではありましたが、1年生で無知な私に多くの体験をさせていただきました。無知であったからこそ、初めての海外と実践体験により、幅広く深いものを感じ、また、得ることができました。

また、日光金属カンボジアの佐藤社長、福田様、渡辺様には大変お世話になりました。自らの業務があるにも関わらず私たちに時間を割いていただきありがとうございました。特に私たちの担当をしてくださった佐藤社長には工場という場のことを教えていただきました。

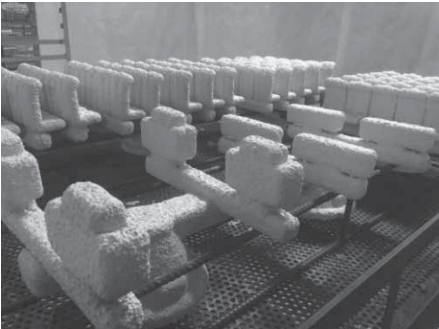
この10日間で感じ、得たものを、これからの4年間の大学生生活で活かして行きたいと感じました。私にこのような貴重な体験をさせていただき、ありがとうございました。



(图 1)



(图 2)



(图 3)



(图 4)



(图 5)



(图 6)

学部/学科: 国際学部 国際社会学科 学年: 4年 氏名: 富田 珠友

実習先: 日光金属カンボジア

実習期間: 平成27年9月7日~9月18日



1. 実習先の概要

栃木県矢板市に本社を構える「日光金属株式会社」のカンボジア支店ということができる。平成25年にカンボジア・プノンペンにロストワックスの工場として郊外の工場地帯に開設された。工場はワックス職場・コーティング職場・製鋼職場・仕上げ職場の4つの職場から成っており、約60名のカンボジア人従業員と共に製造をしている。

2. 実習の内容

2.1 実習課題

工場での仕事内容を見学・学びながら、実習課題としてペーパーウェイト（文鎮）を1人4個製作する。

2.2 実習日程

- 9月7日 工場全体の説明・見学
- 9月8日 ワックス職場体験（金型検査・ワックス寸法チェック・アッセンブリ）
- 9月9日 ワックス職場体験（ワックス製作・寸法チェック）（写真1、2、3）
- 9月10日 コーティング職場体験（ディッピング・スラリーチェック・オートクレープ）
- 9月11日 コーティング職場体験（コーティング）（写真4）
- 9月12日 休日
- 9月13日 休日
- 9月14日 製鋼職場体験（見学・分析・配合計算）
- 9月15日 製鋼職場体験（ばらし・仕上げ）（写真5、6）
- 9月16日 仕上げ職場体験（完成品寸法チェック）（写真7）
- 9月17日 仕上げ職場体験（完成品チェック・考察）
- 9月18日 考察

2.3 実習課題製作写真



写真1

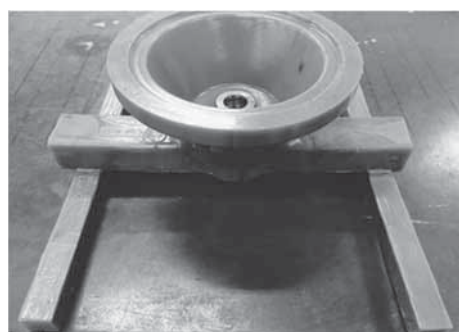


写真2

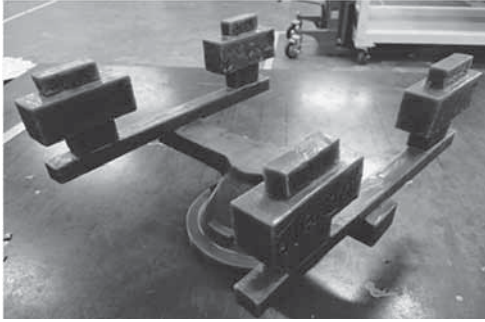


写真 3

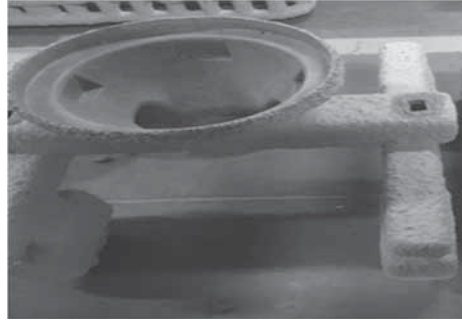


写真 4



写真 5

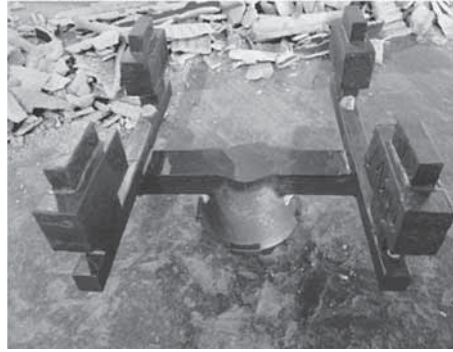


写真 6



写真 7

3. 実習の成果

各職場の見学・体験・自分の製品製作という流れで、今回の実習は行われました。実習課題製作において一番重要なことは、最初にワックスで製品の形を作るときにワックス自体に熱膨張があること、製鋼される時にも金属の熱膨張があること、それらを考慮しながら自分が作りたい大きさの製品を作るためには最初のワックスの段階でどのくらいの大きさで作っておく必要があるのか、ということでした。寸法チェックや計算など手作業で行う部分が多く、誤差が生じたり、ワックスを加工するとき削りすぎたりして、私の作ったものは想定していた寸法より大きくなりました。モノ作りで、それを商品として販売するためには、綿密な計算が必要だと感じました。

4. 感想とまとめ

宇都宮大学から日光金属カンボジア様へのインターンシップは今回が初めての試みでした。現地では3人の日本人スタッフと共に約60名のカンボジア人従業員の方が働いていて、言葉の壁を感じる場面は多少あったものの、従業員の皆さんの「モノ作りが好き」という思いが伝わってきて、私も初

めての経験ではありましたが、楽しみながら自分の製品を作ることが出来ました。

今回のインターンシップで学んだことは、①海外で異なる国籍・人種の方と共に働く楽しさや言葉の壁が生じることに対する難しさ、②モノ作りの楽しさと手作業での製作による難しさ、③日常生活に溢れているモノが、作られている過程や苦勞を知ることでモノを販売するときにより良い説明がお客様にできる、④モノ作りを知ることで、モノを大切に扱う心を養うことができる、⑤工場での勤務は文系だからできない、といったような固定観念の打破（通訳や事務的作業など、できることはある）。主にこれら5つのことを学べたと感じています。この経験を糧に、将来どんな職種に就いても職場環境に順応できる人になりたいと思います。

5. 謝辞

今回のインターンシップを受け入れていただいた、日光金属の皆様方、本当にお世話になりました。普段、私が大学で学んでいる専門とは違う分野でしたが、従業員の方たちが生き生きと働いている姿を見てモノ作りの楽しさを知ったり、言語の違いから海外で異なる国籍や人種の方と共に働くこと難しさや楽しさを学んだりすることができました。これらのことは、今後の進路選択する際に生かすことができる経験だと思っています。新しい自分を形成する機会を与えていただき、ありがとうございました。約2週間、大変お世話になりました。

学部/学科：国際学部 国際社会学科 学年：3年 氏名：眞壁 希予

実習先：花王台湾株式会社

実習期間：平成27年9月2日～9月15日



第1章 実習の目的

本章では、今回の実習に参加した目的、および実習決定後から実習までの期間に行ったことについて述べる。

1.1 インターンシップ参加の目的

モノが溢れ、競合企業が数多く存在する現代社会において、単に店頭でモノを陳列して置いておくだけでは消費者に選ばれなくなってしまった。そんな中、私たちが普段買い物で商品を購入するまでの過程が操作されている、と意識する人は一体どれほどいるだろうか。高校1年生の冬、大学進学を検討し学部選択を悩み始めた際、学内に進路アドバイザーとして数名の大学生が訪問して下さった。その中にいらしたマーケティングを専攻している方と出会ったことを機にマーケティングへ関心を寄せるようになった。その後、マーケティングを学べる専門学校と縁がありマーケティングに関する入門知識を学んだのと同時に企業と連携して学内でサンプルを配布し1000人の在校生にアンケート調査を行ったこともあった。これらの経験からマーケティングに重きを置いた職種に就きたいと考えたのだが専門卒はほとんど採用しておらず、今春大学編入に至った。

就職活動を意識する過程でメーカーは真っ先に思い浮かぶものではあったものの、社会に出る前に少しでも多くのメーカー並びにマーケティングの知識や経験を身に付けたいと考えていた。そんな中マーケティングに強いと言われる花王台湾株式会社様（以下、花王台湾）の募集を見つけ今回のインターンシップへの参加を決意した。また、国際学部にて在籍していることから自身が活躍できる場を日本国内のみに絞らず海外にも広げたいという意思があったため、国際インターンシップに参加することによって自身をより向上させられる機会だと考え志望した。

1.2 インターンシップ前の準備

今回の実習先は台湾であったが、私自身台湾は1度も訪れたことはなく、台湾についての知識は全くなかった。そこで出発前に行ったことが主に2つある。1つ目は外部で開催されていた台湾経済セミナーに参加したことだ。このセミナーに参加したことで台湾の政治・経済の概要、台湾への日系企業の進出の増加、台湾人の日本に対する印象を知ることができた。2つ目は国際インターンシップを通して他国に行く実習生徒の事前学習会である。国は異なるがそれぞれのインターンシップへの目的や情報交換を通してインターンシップへの意気込みが高まったと認識している。

第2章 インターンシップの実習内容

今回のインターンシップの内容は主に花王台湾の組織の説明、各部門の概要説明、店舗の視察や取引先との商談に同行、工場見学の4点であった。以下ではこれら4点に焦点を当て、いくつか具体例を挙げながら実習内容を報告する。

2.1 実習スケジュール

- 9月 2日 オリエンテーション (写真1、写真2)
- 3日 ヘアケア部門の説明、博報堂様との商談に同席、電通様との商談に同席、店舗視察
- 4日 ファブリック&ホームケア部門の説明、KANTAR WORLDPANEL 様との商談視察、TVCM 会社の訪問
- 7日 スキンケア部門の説明、博報堂様訪問
- 8日 ヒューマン&ヘルスケア部門の説明、正孝株式会社訪問、工場見学、baby care center 訪問
- 9日 販売支店の方々と店舗視察 (写真3)
- 10日 トレードマーケティングについての説明
- 11日 工場見学 (写真4)
- 14日 プレゼンテーション準備
- 15日 プレゼンテーション

2.2 実習先の概要

花王台湾は 1964 年に設立され、売り上げ規模が 300 億円にも上る企業である。15 種の商品を展開しており、海外拠点では最も多い。『よきモノづくり』を使命とし (写真 5)、商品の開発、販売に加え啓発活動を通して台湾の人々に親しまれている。花王台湾ではシャンプーなどを扱う「ヘアケア部門」、衣料用洗剤などを扱う「ファブリック&ホームケア部門」、化粧品などを扱う「スキンケア部門」、サニタリー用品などを扱う「ヒューマン&ヘルスケア部門」を展開している。これらをまとめて「コンシューマープロダクト事業」と呼ぶ。また、「ケミカル事業」においては多様なニーズに対応できる工業用製品を取り扱っている。

この「ケミカル事業」を自社で持っているということが他社にはない強みである。

2.3 各部門のマーケティング

マーケティングにはターゲットを消費者とするブランドマーケティングと、小売業などの店舗を対象とするトレードマーケティングに分類される。

まず、ブランドマーケティングでは上記に挙げた部門ごとに少人数のチームが生まれ、市場調査や商品開発、イベントの企画などを計画する。商品開発においてトレンドを把握し、消費者ニーズを正確に読み取ることは必要不可欠である。そこで消費者とどう接点を持つかがカギとなる。マーケティングの手順としてヘアケア部門を例に挙げると、まず雑誌やテレビからヘアスタイルやヘアカラーを細かく分類したチャートを作成したのち実際に街中に出てトレンドを探る。また、過去のデータとも照らし合わせ、現在の流行のみならず近未来のトレンドを推測し、より消費者のニーズに合致した商品の製作に繋げるのだ。そのようにして作られた商品を消費者に商品を知ってもらい、購入してもらうために広報活動も力を入れる部分である。広報活動としてどの部門にも共通して言えることは、消費者に有益な知識や情報や与えた上で消費者自らが花王製品のメリットを理解し購入するように促すということだ。近年ではテレビコマーシャルやポスターに加え、web 広告やフェイスブックなどの SNS も有効な手段であるという。フェイスブックでの広報活動の背景には広告代理店と共同して行われる。

実際にミーティングに参加させていただいたのだが、ユーザーに近づくための話題作りが議論されており、他社の広報内容と比較しつつ、週にどれほどの記事を公開するかが検討されていた。時にはフェイスブックでイベントの呼びかけを行い、消費者の声を生で聞く機会も伺うそうだ。

一方、小売業などをターゲットとするトレードマーケティングにおいては、販売促進を効果的に行えるように売り上げや利用客のデータをもとにキアアカウントと呼ばれる重要顧客を選定する。トレードマーケティングはイメージしづらいかもしれないが、小売業が多様化し、大型スーパーマーケットやドラッグストアなどで消費者の購買行動が異なるためこの部門が必要になってくる。各店舗に合わせた棚割りを決め、販売担当者が決められた通りに配置しているかを確認する。また、予算を達成していなかった場合、どのようにリカバーするのかを検討するという仕事も担う。

2.4 他社との取引

台湾花王にインターンシップをさせていただきながら、花王台湾にかかわる多くの企業と接点を持つことができた。実習前は花王台湾のことにのみ考えていたのだが、他社との関わりなくして一企業の存続はあり得ず、だからこそ信頼関係を構築することの重要性を痛感したため取り上げたい。

上記に広告代理店とのミーティングを例に取り上げたが、このミーティング後両社の方々とはまるで同じ会社の人のように気さくに会話を楽しんでいた。広告代理店の方の1人が実際に花王のヘアカラー剤を利用し染髪したようで第3者から見ても非常に良好な関係に見えた。ほかの会社を訪問した際も同様に仕事以外の話でも盛り上がりを見せていた。

また、花王台湾は日系企業であるため社内では中国語のみならず日本語や英語が用いられるが、他社とのやり取りのほとんどは当たり前だが現地の言葉で行われる。時折先方に日本語が堪能である方がいらっしゃり、ミーティングの通訳をさせていただいたこともあった。そのため、様々な言語をバランスよく運用できる能力が問われていると感じた。

2.5 工場見学

工場見学では衣料用洗剤やシャンプーの製造過程を見学させていただいた。工場といっても人の手がかかっている行程を多く目にした。たとえば小さめの段ボールの糊付け、バラの商品のパック詰め・パック商品の分解、シャンプーボトルをラインに乗せる作業、これらは意外なことに手作業で行われていた。花王はいくつもの工場を所有しているのだが、工場によっても収容面積や取り扱う商品によって役割が異なっており、無駄がない印象を受けた。興味深かったのは、台湾では日本製というだけでブランドイメージに繋がることからあえて台湾国内で生産しないというケースもあるそうだ。

第3章 考察

この2週間のインターンシップは今後の学生生活並びにキャリア形成を検討するうえで非常に有意義なものであった。以上のことを踏まえ、本章ではインターンシップに参加して学んだことを総括する。

3.1 日系企業の特徴

花王台湾のオフィスそのものは机が規則的に並んでおり（写真6）、よくある日本の会社のようにだった。社内で用いられる言語も中国語にとどまらず英語・日本語とあった。だが、働き方は台湾風であり、社員の方もそのように理解していた。特に服装の違いは大きく、社員の方々は私服で出社しており、毎週金曜日はカジュアルデイとのことでデニムを履いてもよく、その服装で取引先に向かっていったため日本の企業の印象しかない私にとっては衝撃的であった。実習中は常にスーツで出社したのだが周囲からはとても堅苦しく思われたこともあった。日系企業と一言と言っても多種多様ではあると思うが、今回の実習を通して、企業理念や会社のつくりは日本風で働き方や取引先との関係は現地流であるということが分かった。

3.2 実習後の変化と今後の課題

今回の実習を通してマーケティングの知識をはじめとし、働くということ、特に日系企業という通常ではめったに経験できないことをさせていただき、自身の将来像をより明確に想像することができた。それと同時に現在の自分の未熟さを知り、正面から向き合うきっかけにもなった。また、普段自分自身が何気なく使っている商品には多くの人の創意工夫のもとにあり、想いが込められていることを知り、日常生活にも感謝の想いが広がった。花王は『よきモノづくり』を企業理念として掲げているが、私は一消費者として商品を選ぶ際は価格のみならず、製造過程や成分などに配慮し、正しい商品選択をしていきたい。

花王台湾の方々は日々の業務と並行して言語習得のために勉強をしていらっしゃることを知り、いかに自分が努力不足であるかを痛感した。言語の壁によるコミュニケーションが円滑に行えないもどかしさや不甲斐なさを常に感じたことをバネとし、英語はもちろん第2外国語の習得に向けて精進していきたい。それから、マーケティングを行う上で、常に経済状況や流行にアンテナを張っている必要があると感じた。そこで、今後は今まで以上にニュースや新聞に目を通しつつ、幅広い年齢層の人と交流をし、情報をいち早く手に入れられるように努めたい。

謝辞

お忙しい中、インターンシップ生を受け入れてくださり、ご指導してくださった総経理の西口様をはじめとする花王台湾の皆様にも心から感謝いたします。皆様の温かいご指導、お心遣いにより大変貴重な体験をさせていただきました。本当に有り難うございました。この経験をもとに更なる自身の向上に生かし、恩返しさせていただきたいと思っております。

最後に、本実習に参加するにあたり、お世話になりました松井先生をはじめとした国際インターンシップにかかわる皆様にも心より感謝申し上げます。

・写真1 (オフィス前)



・写真2 (オフィス入口)



・写真3 (店舗の様子)



・写真4 (手作業での梱包)



・写真5 (社内にある花王 way)



・写真6 (オフィス)



学部/学科：国際学部 国際文化学科 学年：4年 氏名：杉山 真柚

実習先：花王(台湾)股份有限公司

実習期間：平成27年9月2日～平成27年9月15日



1. 実習先の概要

花王(台湾)股份有限公司は、東京に本社を構える花王株式会社のグループ会社で、海外の花王グループ会社ではタイと並んで一番早い 1964 年に創業した。経営理念は日本の花王と同じものを掲げており、消費者起点での「よきモノづくり」から消費者の豊かな生活文化の実現を目指すことを目指した「花王ウェイ」である。事業領域は、ビューティーケア事業(化粧品・美容用品)、ヒューマンヘルスケア事業(紙おむつ・生理用品)、ファブリック&ホームケア事業(洗剤等)、ケミカル事業(製品の基礎原料)の4事業で、台湾では全事業が展開されている。

台湾において、花王は1つの本社と台北、台中、高雄で3つの販売支社を展開している。本社では企画マーケティング部門、販売部門が置かれ、また生活用品の生産販売とは別に、ケミカル事業部門も設けられている。本社の日本人駐在は4名のみなので、本社での公用語は中国語(北京語)か英語であったが、重役を務める台湾人社員は日本語を話せる方もいた。

企画マーケティング部門は、ヘアケア、スキンケア、ファブリック&ハウスクエア、ヒューマンヘルスケアの4つの部門に分かれている。花王の企画マーケティング部門は他社と比べると特殊で、商品開発担当とマーケティング担当に分かれている。そのため一つの部門でも、研究所と協力して商品開発に務める、商品知識に長けている商品開発を担当する人と、消費者のニーズを調査して市場の動向を掴む、消費者に関する情報を豊富に持っているマーケティングを担当する人とがいる。そして商品開発担当1人とマーケティング担当1人が、一つの商品を担当し、商品開発から広告宣伝まで行われている。対して販売部門は、主にドラッグストアやスーパーなどの小売りに対して商品を展開する量の比率を考え、B to B の営業を行っている。企画マーケティング部門が、商品開発から宣伝までを行っており、販売部門がその先の小売りへの展開を行っている。本社の企画マーケティング、販売部門に配属されているのは、20代の若い女性がメインで、男性社員はマーケティングには2人のみであった。

また台湾には、本社、支社だけでなく、工場、物流倉庫、研究所もある。工場と研究所は台北から車で1時間程度の新竹市に、物流倉庫はその中間の桃園市にある。物流倉庫は工場で作られた商品や、日本から輸入した商品を保管し、小売業者へ配送している。工場と研究所には、日本人駐在が2名と短期で応援として来る日本人社員が5人程度いるほか、数多くの日本語が堪能な現地社員がいた。技術職の方は、和歌山工場での1年の研修に行かれている方がいるため、日本語ができるとのことであった。そのため、事務所内では本社と比べると日本語が多く飛び交っている。

2. 実習内容

2.1 実習スケジュール

2.1.1 9月2日 オリエンテーション

花王、花王台湾概要説明。販売部門、企画マーケティング部門、ケミカル事業部門、人事

部門、情報部門、法律部門概要説明。

2.1.2 9月3日 企画マーケティング部門(ヘアケア)

ヘアケア部門リーゼ(スタイリング剤、カラーリング剤)概要説明。台湾消費者調査結果説明。台湾と日本のヘアケアトレンド比較ディスカッション。電通とのリーゼ Facebook ページ導入に関する会議参加。花王 feather(台湾のみで展開するシャンプー)概要説明。MEC、博報堂との花王 Feather イベント開催に関する提案会議参加。付近花王商品展開店舗(PXmart、watsons、cosmed)店頭見学。

2.1.3 9月4日 企画マーケティング部門(ファブリック&ハウスクエア)

ファブリック&ハウスクエア部門概要説明。市場調査企業 TNS とのミーティング。広告代理店とともに、マジックリン新商品の CM 確認のため製作会社訪問。

2.1.4 9月7日 企画マーケティング部門(スキンケア)

スキンケア部門概要説明。curel マーケティング概要説明。博報堂と GOOD SKIN DAY に関するミーティング兼概要説明。Biore 商品開発概要説明。Biore マーケティング概要説明。博報堂訪問。

2.1.5 9月8日 企画マーケティング部門(ヒューマンヘルスクエア)

メリーズ概要説明。パッケージ制作会社(正隆)訪問。産後女性療養施設訪問。育児講座参加。



写真 左：オフィスの入り口にある商品陳列棚 右：概要説明を受けた会議室



写真 左：産後女性療養施設の育児講座の様子 右：オフィス内での自分のデスク

2.1.6 9月9日 販売部門(1)

花王台湾台北販売支社見学。店舗訪問(carrefour：デパート、POYA：ドラッグストア、PXmart：スーパー、TOMOD'S：日本生活用品販売店、watsons：ドラッグストア、cosmed：ドラッグストア、RT-MART：デパート)、curel 旗艦店にて接客体験。

2.1.7 9月10日 販売部門(2)

トレードマーケティング概要説明。トレードマーケティングとブランドマーケティング概要説明。POP作り体験。トレードマーケティングとKAD(Key Account Development)、PAD(P Account Development)概要説明。台北支社見学。日系広告代理店との国際電話ミーティング見学。



写真 左：watsonsにて消費者との交流 右：社員の方がRT-MARTのオムツ陳列台を整列させている様子



写真 左：社員の方がストックスペースから 右：陳列台整列体験の様子
商品を補充している様子

2.1.8 9月11日 工場、研究所、物流倉庫見学

物流部門概要説明。工場にて花王 feather、アタック、エッセンシャルのパッケージ詰め工程、めぐリズムの再包装工程見学。工場、研究所概要説明。



写真 左：物流倉庫の様子



右：物流倉庫での再包装作業の様子

2.1.9 9月14日 報告会準備

2.1.10 9月15日 報告会



写真 左：報告会の様子



右：実習終了後記念撮影

3. 実習の感想・学んだこと

私はこの実習に対して、3つの目的を持って取り組もうと考えていた。それは、今年の5月まで香港大学へ留学しており、その留学で得た英語能力を実践で試すこと、自分の将来の希望である企画マーケティング業務のおおまかな内容を掴むこと、そして、今後始まる卒業研究に向けて中国や台湾の傾向や現状を市場調査から掴むことである。結果としてこの3つの目的を、この実習を通して達成することができたという点で、非常に有意義な2週間であったと感じる。

第一に、英語能力を試すことができたという点であるが、花王(台湾)での実習は、8割がたオフィス内でマーケティングと販売に関する説明を英語で受けるという形式だった。実習生2人に対して、社員の方が1~5人の体制で説明してくださり、わからないところがあれば自由に質問ができた。英語で聞いた説明を瞬時に理解し、それを元に質問を考え英語で伝え、またその答えを英語で聞く、という機会が多くあったので、自然と留学で得た英語力を試すことができた。留学から帰ってきてからこの実習を行うまでは、正直留学で英語力があまり伸びたように感じることはできなかった。TOEICの点数も思ったより上がらなく、帰国後英語を使うこともほとんどなかったため、この留学に意味があったのか、と考えることが多かった。しかしこの実習で自分が思っていた以上に英語を駆使して、ビジネスに関して学ぶことができたことにより、1年間の留学が無駄ではなかったと感じることができた。

第二に、マーケティングに関する知識をつけることができたという点であるが、私は将来の希望として、漠然と商品やサービスを企画するような業務に就きたいと考えていた。専門知識を学んだわけ

ではないので、本当に漠然と、企画やマーケティングのような部門で働くことができたらとだけ考えていた。その中で、企画マーケティング部門が具体的に行っている業務内容や、業務のやり方を、花王(台湾)の例をもとに学ぶことができた。私が基礎知識もない状態であったので、初歩から教えていただき、実践することはなかったが、自力で本で学ぶよりも、身をもって体験することで理解を深めることができたように感じる。また自分の中で漠然とあった将来の方向性も、業務内容を具体的に学ぶことによって、少し明確化することができた。英語でマーケティングを学ぶという2点を同時に達成することができたことも、この実習が非常に有意義であったと感じる理由である。

第三に、現代の中国や台湾の傾向を掴むことができたという点である。私は卒業研究では現代中国人の生活から、中国文化について考えようと思っている。準備段階である今は、トピックとして扱うための、現代中国人の生活がわかるような社会現象を、少しでも多く集めようと思っていた。生活用品メーカーである花王(台湾)は、消費者の動向を掴むことで商品開発を行っていたので、市場調査結果を聞くことで、台湾人の生活における傾向が掴むことができ、非常に刺激的であった。また近年強くなってきている中国の影響は、台湾でも同様に無視できない状態であったので、台湾だけでなく、中国の傾向を掴むこともできた。具体的に準備演習に向けたトピックを一つに絞ることはできなかったが、今後の研究の参考にできたらと思う。

言わずもがな、マーケティングに関する基礎知識をつけることはできたが、そのほかに、海外にある日系企業の実態を知ることができた、というのが大きい。就職後、機会があれば海外勤務もできたらと考えていたので、今回は非常にいい機会であったと感じる。

訪問する前は、海外にあるが日系企業であるので、日本語が飛び交っているのであろう、と思っていた。しかし現状はほぼ中国語が使われており、少数派である日本人駐在員は中国語を学ぶために教師を雇って勉強していた。英語はもちろん通じるが、台湾人社員同士は中国語で話しているので、同僚との距離を縮めるためには、彼らの母国語を学ぶ必要がありそうであった。日本の企業であっても、そのコミュニティーにおいて多数派である言語が使われることを実感し、改めて外国語力の向上の必要性を感じた。

また、海外支社であっても、企業の理念が徹底的に守られて業務が行われているということもわかった。同じ企業であっても国が違う場合、理念が通用せず、そのため全く違う理念を別に掲げて、全く別の企業のように経営されている、と思っていた。しかし、台湾は文化的に日本に近いからかもしれないが、花王(台湾)では日本と同じ「花王ウェイ」を社員ひとりひとりが忠実に守って業務に勤しんでいた。もし将来海外勤務になった際、仕事に関するすべてのことが変わってしまう、と考えていたが、花王では、基盤となる概念は日本でも海外でも変わらない、ということを知ることができた。

4. まとめ

インターンシップという実習は、社会人になる前に、「働く」ということはどういうことであるかを体験出来る貴重な時間である。「働く」ということはどういうことであるかを体験することで、実習先の業種や業務内容に関心がなくても、自分の将来について具体的に考えることができる。今まで漠然とあった将来に対する希望を、インターンシップを通して明確化し、先の就職活動につなげることができる。そのため、就職活動前に何か一つでもインターンシップに参加することは、将来を明確化できるという点で非常に意味のあることであった。

謝辞

今回インターンシップを受け入れるのが国内外含めて初めてであったにも関わらず、2週間という長期にわたり、非常に濃いスケジュールで実習をさせていただき、心より御礼申し上げます。総経理の西口様をはじめ、皆様親切に丁寧に対応してくださり、多少緊張はありましたが、貴重な経験をさせていただくことができました。お忙しい中準備から時間を割いてくださった皆様へ心から感謝の気持ちと御礼を申し上げたく、謝辞にかえさせていただきます。

学部/学科：工学研究科 機械知能工学専攻 学年：1年 氏名：鎌田 真輔

実習先：DPS(フランス)

実習期間：平成27年8月25日～10月9日



1. 序論

1.1 実習の目的

私は現在、大学院で研究に取り組んでいるが、自分の知識や技術が企業で役立つのか自信を持っていない。また海外旅行の経験もないため、自分がグローバル化の波に乗り遅れているのではないかという不安もあった。そこで今回のフランス DPS 社でのインターンシップのチャンスを活かし、次の3つの目的を達成しようと考えた。

- 1) 自分の将来の職業イメージを描く
- 2) 行動力、決断力、判断力を培う
- 3) 自分の語学力の実用性を試す

2. 方法

2.1 会社の概要

フランスの DPS 社は、CAD や画像解析等の 2D、3D 設計や、アプリケーションやウェブブラウザ等のソフトウェアを主に開発している。その中には日本向けに開発されたソフトウェアもあり、今回私がインターンシップに採用されたのも日本人の感性、日本語と英語を理解できる人材を求めていたためと教えていただいた。

DPS 社には 50 人ほど社員が勤務していて、どの方も IT 技術に精通した方ばかりであった。職場内では、各 5、6 人に分かれてチームを組んで作業をする体制で、私が所属したチームは、私生活に関してもお世話になった Adbloye さんが率いるウェブブラウザ開発チームであった。先に述べた実習内容の通り、私が携わった業務は、翻訳やバグ探しが主であった。

社内の雰囲気は、やはり欧米らしく自由な社風だと感じた。例えば、業務時間は 9 時～18 時と伝えられていたが、実際には正午前に出勤する人や 17 時に帰宅する人が多かった。ただし、どの方も集中して仕事をしていて、時間で仕事量を決めるのではなく、仕事量を決めて、可能な限り早く終わらせているように感じた。

2.2 実習の内容

1 週目

はじめに、私が扱うソフトウェアの仕様を詳細に教わった。次にそのソフトウェアの特徴や概要をパワーポイントでまとめ、最後にそのソフトウェアの特徴や概要を発表した。

2-3 週目

先週教わったインターフェースの日本語化を行った。ソフトウェアの特徴や使用法が間違いなく伝わり、かつ日本人にとって違和感のない単語や言い回しを工夫した。

簡単な例を挙げると、[tools]といった単語を訳す際、直訳すれば[道具]となるが、この場合は日本語

のインターフェースで多く使われている[ツール]とした。

4 週目

ソフトウェアの仕様書を日本語に翻訳した。

5 週目

ソフトウェアを実際に使用し、バグや不具合を探した。

6-7 週目

これまで日本語に翻訳した部分を再び英語に訳し、誤訳や抜けている箇所がないかどうかを Adbloye さんに精査して頂いた。

2.3 宿泊先について

私の宿泊先は、留学生やインターンシップ生を対象とした寮で、私のように海外インターンシップを目的とした若い方たちがほとんどであった。宿泊先にはレストランがあり、朝夕食はそのレストランで食事をした。大半が同じような目的で宿泊している同年代の人たちであるため、気兼ねせずに挨拶をし、一緒に食事を取ることが多かった。寮のオーナーは英語が堪能では無かったが、身振りや翻訳機を使用して最寄りの店や有名な観光地への行き方など多くの助力を頂いた。

3. 結果

序論であげた3つの目的に沿って成果を述べたい。

3.1 将来の職業イメージを描く

今までは就業について漠然としたイメージしかもっていなかったが、実際に職場で仕事をしている人と共に業務に携わることで、働くということがどのようなことかをより明確にイメージできるようになった。

3.2 行動力、決断力、判断力を培う

初めての海外生活、就業であることから、問題に遭遇することが多く、その度に自分で考え、自分で解決することが求められた。多くは会社の方々の助力を頂き乗り越えることができたが、知らないことを知ろうとする行動力、自分ひとりで解決できるかどうかを考える決断力、問題をどう解決するか判断力を培うことができた。

3.3 語学の実用性を試す

英文から日本語への翻訳では、文化や考え方の違いからくる誤解を避けるための言葉選びのむずかしさを実感した。社内でのコミュニケーションは英語だったため、日を追うごとに英会話力は向上した。しかし、一歩会社を出るとフランス語がメインであった。フランス政府の方針ということだが、フランス語が出来ない私は、ホテルやレストランでは身振り手振りで意思疎通を図らなければならなかった。この経験により私の非言語コミュニケーション力が鍛えられたと思う。

4. 考察

50日間では自分の価値観や考え方が変わったとは思えないが、様々な文化や考え方があるということを実感した。例えば、フランスでは政府の方針でホテルでもレストランでもフランス語が使用されている。日本ではオリンピックを前に外国人のために外国語を使うことを奨励しているため、ずいぶん違うと感じた。その他にも、フランスでは電車は時間通りの時間に到着することの方が稀だし、日曜日はほとんどの店が休み。初めての経験ばかりで部屋の外でも中でも戸惑うことばかりだった、なんとか自分で考えて解決することができた。期待していた以上に自分自身の海外適応能力に自信を持つことができた。

しかし自信過剰は、会社の中では注意しなければならないと感じた。今回は、自分ひとりの勝手な行動や決断でグループの業務の遅延を招く事があった。またコミュニケーション不足で情報が上手く伝わらないこともあった。このようなことは、国内外問わず働く上で気を付けなければならない事だと思う。就職してからは周囲との係をとりながら、慎重に行動しようと感じた。

今回は 50 日間という、当初は長く感じたが終わってみればとても短く感じた期間であった。学べたことはまだまだ少ないのかもしれない。しかし、今回少しでも社会に出るということの片鱗に触れた貴重な経験は必ず将来活かされると確信している。

5. 謝辞

この国際インターンシップを大事な経験として形にすることが出来たのは、直接担当して頂いた Adbloye さんの熱心なご指導や、DPS 社での同部署の方々、私生活についても様々な助力を頂いた DPS 社の方々のおかげです。協力していただいた皆様へ心から感謝の気持ちと御礼を申し上げたく、謝辞にかえさせていただきます。

平成 27 年度 春期報告書

学部/学科：農学部 農業環境工学科 学年：2年 氏名：高橋 昂大
実習先：株式会社エマール Blue Dragon
実習期間：平成28年3月21日～4月1日



1. 実習の目的

私が国際インターンシップに応募したきっかけは、日本以外の自然環境に興味を持ったからです。実家が農業をやっていることから幼いころから人よりも多く自然にふれてきました。大学入学後は様々なところへ行き、日本独自の建物や自然を目にしてきました。するとやがて、日本以外の自然にも触れたいと思い始めました。そのころ国際インターンシップというものがあると聞き、(株)エマールで私が学んでいる内容と近い緑地管理の仕事をやられていることからベトナムにいかうと考えました。そして、このインターンシップで学んだことを今後の就職活動でいかしたいという目的を持ちました。

2. 実習先の概要

エマールグループは「人を愛し、人を生かせ」の企業理念のもと、製造業、人材サービス業のグローバル化に先駆け、日系及びアジア圏労働者を採用し業務を拡大してきました。業務内容はベトナム進出企業の支援（市場調査・現地法人設立・ビザ申請代行・展示会 etc.）建設（設計・内装工事・不動産 etc.）緑地管理（緑地造成・緑地維持管理・観葉植物の貸し出し etc.）など多岐に渡る。

3. 実習内容

- ・ロンドウック工業団地にある株式会社 LIXIL の工業敷地内の緑地管理（野球場、サッカー場の芝生管理方法の見学）
- ・サッカー場のチラン作り
- ・アパートの物件見学
- ・アパートについてパワーポイントで発表
- ・現場見学
- ・緑地の植物の配置作図
- ・マット交換

4. 結果と考察

その中のある日ロンドウック工業団地に足を運び緑地管理について見学した。サッカー場、野球場があった。芝生できており、作業員は水をまいて仕事をしていた。ベトナムが乾季で雨が降らない中、芝生を保つには毎日の水まきが必要であると聞いた。35度ある気温の中、立っているだけで汗が止まらない中働いている作業員を見て、これが生活するため仕事をするのだと思った。なんとか作業効率をあげたいと思い、考えた。しかし、農学を専攻しているとはいえ、異国の緑地管理について知識はなく何も考えが浮かばなかった。今のままの知識では何もできないことに気付いた。

また、ある平日の仕事終わりに会社の先輩についていき、ベトナム人20人くらいとサッカーをした。その後呑み会に参加した。一緒にサッカーをしたことでたくさん話しかけてもらえた。しかし、自分は英語が少ししか喋ることが出来ず、日本語を話すことが出来るベトナム人に通訳

を入れてもらいながらコミュニケーションをとった。とても楽しい時間だったのだが、自分の言葉でコミュニケーションをとれたらもっと色々な話が出来たのだろうなと思った。外国人との意思疎通の難しさを感じた。外国人と将来仕事をする事になったら今の自分の英語力では何もできないことに気付いた。

このように今回のインターンシップでは大学で学んでいる知識でも英語力でも自分に身につけていないことがわかった。まだ、大学生活は二年あるとポジティブに考え色々学びたい。また、ベトナムで働く日本人の方々にもらったアドバイス（働くうえで大切だと思うこと・学生時代に何をすべきか）を聞かせて頂いてこれからの就職活動に向けて大切にしていきたい。それは例えば「行動する」ということです。「行動」して失敗したとしてもそれは次につながる「行動」であって、「行動する」ということが社会人にとって大事なのだと教わった。宇都宮大学にいただけでは感じる事のできなかった世界の方々の話はどれも新鮮で、新しいことを学べた。このようなことに気付かせてくれて、本当に国際インターンシップに行けて良かった。

謝辞

インターンシップ参加にあたり、ご多忙の中このような貴重な機会を与えてくださいました株式会社エマールグループの皆様、並びに国際インターンシップ事務所の皆様に厚くお礼申し上げます。

学部/学科：工学部 建設学科建設工学コース 学年：2年 氏名：坪井 文音
実習先：エマールグループ (Blue Dragon)
実習期間：平成28年3月21日～4月1日



1. 実習の目的

外国で働くこと、生活することについて学ぶ。
生活や仕事を通してベトナムという国について学ぶ。

2. 実習先の概要

エマールグループは栃木県小山市に本社を構え、「人を愛し、人を生かせ」の企業理念のもと、総合人材サービス事業、造業、緑地管理業務、施設管理業務、ベトナムでのコンサルティング事業、建築・設計業務など幅広く取り組んでいる。

3. 実習内容

日付	実習内容
2016/3/21 (月)	会社見学、オリエンテーション
2016/3/22 (火)	会社の各オフィスへ自己紹介の挨拶、事業内容の説明、マット交換
2016/3/23 (水)	面談、BLUEHILL の見学、ロンドンック工業団地の緑地管理の現場見学
2016/3/24 (木)	BLUEHILL の資料作成
2016/3/25 (金)	BLUEHILL の資料手直し、BLUEHILL の土地の区画整理の発案・作図
2016/3/28 (月)	アパート経営の物件探し
2016/3/29 (火)	物件を紹介する資料作成、発表
2016/3/30 (水)	大型マンション建設現場見学、緑地の植物配置の発案・作図
2016/3/31 (木)	マット交換、食事会、日本語試験体験
2016/4/1 (金)	実習の振り返り、緑地管理の現場見学

マット交換：店の入り口などに敷いてあるマットの契約をしている客先を回り、汚れたマットを回収しクリーニングで綺麗にしたマットと交換する作業。月2～3回のペースでマット交換をし、そのペースは汚れ具合など店によって調整する。

建物や土地の有効活用についての企画立案：BLUEHILL というドック工業団地の近くにある工業団地で働くひとの寮として利用するために作られた建物を見学し、

- 1 建物を売り出すためのチラシ作り、企画立案を発表した。
- 2 BLUE HILL の土地が市街化区域のなった場合の土地の利用方法・区画整理の案をベトナム式の細長い住宅のパターンと日本式の庭がある住宅のパターンの2パターン考え作図し発表した。

芝、緑地管理の現場見学：Blue Dragon が管理している工業団地の中にある工場の周りの植物や野球場・サッカー場の芝の現場の見学。大型マンションの周りの緑地管理の現場見学。

アパート経営のための物件探し、資料作り：ホーチミン7区でアパートを借りて管理するための物件探し。不動産へ訪問、物件見学。見学した物件のなかで良いと思われる2件の物件を取り上げプレゼン用の資料を作成した。

緑地の植物配置の作図：Blue Dragon が緑地管理を行っている現場の図をもらい、もし自分だったら予算内でどのような植物をどのような位置に配置するかを考え作図。



図1：ヒビのはいったレンガ



図2：大型マンションの構造

(斜めにレンガが積まれている様子)

4. 感想

今回のインターンシップでは、“言葉の壁”の大きさを痛感した。その土地の言葉が使えず、契約や指揮する場面において様々な誤解やトラブルが起きてしまうということを学ぶことができた。仕事においてベトナムの人とコミュニケーションをとらなければならず、言葉がわからないということはとても不利で難しいことだと思い言葉の大切さを知ることができた。色々な仕事の分野で国際化といわれるいま、大学生のうちに英語力を身につけなければならないと感じた。

建設現場の見学の際に驚いたのは、ベトナムの建物はすべてレンガを積み上げたものであることだ。日本のような鉄筋コンクリートの構造ではなく、コンクリートで中心的な柱を作りその上にレンガを積み上げて重ねていくだけの構造であった。レンガにヒビが入っているもの（図1）や、レンガを斜めに置いた列（図2）もあり、地震がないベトナムだからこそその建物であり、日本ではありえないことだと思った。

生活を通しては、ベトナムの交通問題は大変なことだと思った。ベトナムの人の通勤手段はバイクが多く、朝の通勤ラッシュ・夕方の帰宅ラッシュになると道がバイクで溢れてしまい渋滞が起きる。歩道も車道化し、逆走や信号無視など当たり前のことで何回か引かれそうになった。公共交通機関の利用や取り締まりなどを積極的に呼びかけることによって交通の問題を少しでも緩和できないか思った。

5. 謝辞

お忙しい中、今回の実習を受け入れてくださりありがとうございました。私にとって二週間も海外で生活や仕事をするのは初めてで、不安や緊張がありましたが、エマールグループ・Blue Dragonの皆さまにあたたかく受け入れてもらい、とても楽しく充実した貴重な二週間となりました。今回の実習で学んだことをこれからの人生で生かしていきたいです。

学部/学科：工学部 応用化学科 学年：4年 氏名：岩上 梨乃
実習先：日光ケミカルズ（シンガポール）Pte. Ltd.
実習期間：平成 28 年 2 月 29 日～平成 28 年 3 月 11 日



1. 実習の目的

- ① 将来、就職するにあたり、現在の研究内容と異なる分野に臨むことに難しい点がないか経験する
- ② 自分の将来への職業イメージを描く
- ③ 自分が今まで培ってきた知識や経験、語学力を試す
- ④ 日本以外の文化や人々と触れ合うことで、視野を広げる

2. 実習先の概要

実習先：日光ケミカルズ（シンガポール）
所在地：39 Ayer Merbau Road, Jurong Island, 627718, Singapore
創立：2007 年
事業内容：アルコール類とエチレンオキサイド (EO)、プロピレンオキサイド (PO) を用いたポリオキシエチレンおよびポリオキシプロピレン系の界面活性剤などの生産。これらの界面活性剤は、化粧品・トイレタリー業界だけでなく、アジア太平洋地域の食品、繊維、その他の産業用などの分野への原料として利用されている。

3. 実習内容

3-1. 実習スケジュール

- 2/29：安全講習と会社概要の説明、会社内および工場全体の見学、製品の製造工程の説明
3/1：品質管理・性能評価についての説明、酸価・鹼化価の滴定、可溶化の説明と実験
3/2～：香料の可溶化、クリームを試作（乳化実験）

3-2. 実習内容詳細

(1) 工場全体の見学

実習先の工場は様々な配管が張り巡らされており、多くの機械が作動していた。反応炉の熱制御は、加熱時は高温のスチーム、冷却時には冷却された水が用いられていた。それらの加熱冷却装置は野外に設置され、パイプラインを通して工場内の装置へと効率的に供給されていた。原料である EO は立体的なひずみを持った構造のため、反応性が高い危険な物質であるが、この EO も外部から巨大なパイプラインを通して供給されていた。このように、工場においてはパイプラインを用いた供給の制御が非常に重要になっており、安全で効率的な物質の輸送を可能にしていた。

(2) 品質管理・性能評価の説明

主な性能評価項目としては、酸化、pH、色、透明度、水分量、鹼化価がある。顧客の要望に応じて検査項目は異なり、上記項目以外の測定が必要な場合は外部に測定を依頼する。

- ・酸価：試料に含まれる酸 (COOH) の量を水酸化カリウムで滴定して求める
- ・pH：pH メーターで測定。粘度の高いもの（クリームなど）は純水で希釈して測定
- ・色：規格との目視による比較
- ・透明度：規格との目視による比較
- ・水分量：カールフィッシャー法により水分量を測定
- ・鹼化価：1g の油脂を鹼化するのに必要な水酸化カリウムや水酸化ナトリウムの mg 数。油脂を構成する脂肪酸の平均分子量の指標になる。逆滴定法で求めた。
※ 欲しい製品がきちんとできているか (EO が過剰反応している? EO 未反応?) が確認できる。

今回は実際に滴定を行い、「酸価」と「鹼化価」を求める体験をさせて頂いた。このような製品の評価を行う品質管理部門では、ISOのマニュアルを作り管理を徹底している。マニュアルを作ることで伝え方のニュアンスや言葉の壁を無くし、誰が見てもわかりやすいように管理を行っていた。

(3) 香料の可溶化

可溶化とは、水に難溶性または不溶の物質が、界面活性剤によって水溶液中で安定に存在するようになることである。この技術は主に、化粧水中にうるおい成分や香料を分散させることに応用されている。今回は「ポリオキシエチレン硬化ヒマシ油」、「ポリオキシエチレンポリオキシプロピレンアルキルエーテル」、「ポリオキシエチレンソルビタン脂肪酸エステル」の3系統の界面活性剤に5種類の香料(油)を可溶化させる実験を行った。界面活性剤の量を増やすと可溶化力が上がった。また、同量の界面活性剤を用いても、可溶化させる香料の種類によって可溶化力に違いがみられた。このような違いは、界面活性剤と香料の構造や極性によるものだと知り、とても興味深かった。

(4) クリームを試作(乳化実験)

乳化とは、二つの混じり合わない液体をエマルジョンにすることである。乳化の技術は、乳液やクリームだけでなく、クリームタイプやリキッドタイプのファンデーションなどのメイクアップ製品にも使われている。乳化には機械力で攪拌させるホモミキサーと、相を転換させて乳化する転相乳化法がある。今回は後者を用いてクリームの試作を行った。実験方法は、80℃に加温した油相(界面活性剤、高級アルコール、油剤)に、同じく加温した水相(水、ポリオール、高分子、防腐剤)を加えて攪拌するという非常にシンプルな作業であった。

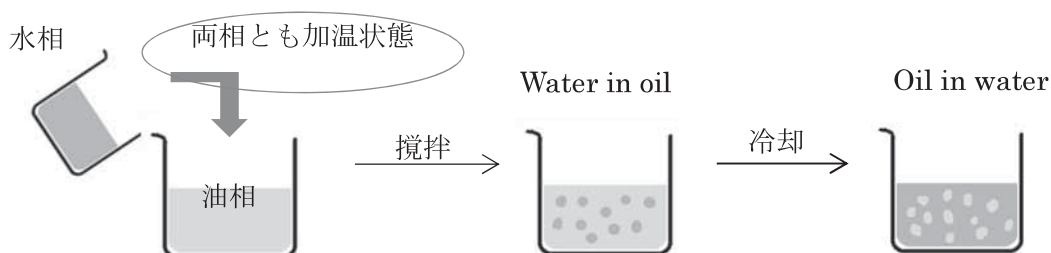


Figure. 転相乳化法

4. 感想

今回、初めてインターンシップに参加させて頂いたが、見るものや学ぶこと全てが新鮮で、大変密度の濃い10日間を過ごすことが出来たと思う。実習中は主に、可溶化や乳化の実験を体験させて頂き、コストの削減や客の要望にあった商品の検討、品質管理・品質保証の大変さを学ぶことが出来た。私は今まで自身の将来について漠然としたイメージしか持っていなかったが、実際に職場で働く人と共に仕事に携わることで、「企業で働く」ということがどういうことであるのか、どんな職業に就きたいのかをより明確にイメージできるようになり、将来を考える上でとても良い刺激になった。

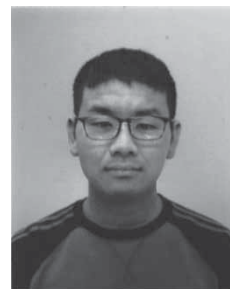
また、今回は海外インターンということもあり、日常生活から仕事まで英語が必須の環境下であった。相手の話す内容は理解できても、自分の言いたいことを英語で上手くアウトプットすることが出来ず、もどかしさを感じる場面が多々あった。それと同時に自分の英語力の無さを痛感し、英語を自分のスキルの1つとして身に付ける必要性を感じた。

10日間を通して、大学では学ぶことのできないような体験をさせて頂き、自分の視野や将来のイメージを広げる非常に有意義な時間を過ごすことが出来た。また、今回が私にとって初めての海外渡航であったのだが、今まで抱いていた海外への抵抗感や言語への不安感が払拭されたことはかなり大きな収穫であったと思う。今後はこの経験を大学院での研究生活や就職活動に役立てていきたい。

5. 謝辞

今回、実際の現場での実習という貴重な機会を与えてくださった日光ケミカルズ(シンガポール)の皆様へ感謝致します。また、ご多忙中貴重な時間を割いて親切に面倒を見てくださった担当職員の方々に深く御礼申し上げます。

学部/学科：工学部 応用化学科 学年：4年 氏名：見留 隆浩
実習先：Nikko Chemicals Singapore Pte. Ltd.
実習期間：2016/02/29 - 2016/03/11



1. 実習の目的

実習先は工業的規模で界面活性剤などを合成している企業である。私は今までにプラントでの大規模な製造現場を見学したことがほとんどなかった。そのため、どのように反応を制御しコントロールされているのか、大量に発生する熱やガスなどはどのように処理されているのかを知りたいと思った。また、シンガポールは英語が公用語として利用されている国である。そのため、自分の英語での意思疎通能力を試すいい機会であると思った。その上、専門的な内容に関して現地の従業員の方とどの程度英語で話せるのかも試したいと考え、これらを目的とした。

2. 実習先の概要

企業名 Nikko Chemicals Singapore Pte. Ltd.
設立 2007年
製造開始 2009年
資本金 1875万シンガポールドル
従業員数 25名

シンガポール西部のジュロン島内に位置し、化粧品・トイレタリー・食器・インキ・繊維などの分野向けの原料の製造・販売を行っている会社である。ハラル認証や ISO9001、OHSAS、SS506 認証などを取得しており、顧客や市場のニーズに合わせた製品の製造をしている。シンガポール出身の人に限らず様々な人種や国の人々が働いており、日本語やマレー語、中国語などが聞こえてくるが共通語としては英語が用いられている。

3. 実習内容

以下に 10 日間の実習内容と簡単な生産工程例を示す。

1 日目

会社のあるジュロン島への入島カードの作製、月例会議への参加、安全講習、企業概要説明、各種認証資格説明、プラントツアー、生産工程説明、クリーム形成方法の説明

2 日目

品質管理における各種測定についての説明、AV 測定、SV 測定、可溶化の説明及び実験

3 日目～10 日目

朝礼への参加、生産工程の見学・説明

生産工程例

原料を反応槽に入れる→触媒を加える→窒素置換→槽内を・0.9barg 140℃にする→脱水→窒素リークテスト→エチレンオキシドの投入→攪拌→冷却→貯蔵槽へ移動→中和→品質テスト→製品化→最終テスト

このような工程で多くの製品が製造されている。製品によっては貯蔵槽に移動する前に後処理槽に移動し、ろ過を行うものもある。反応時間や反応温度、フィルターの子径のサイズは製品により違いが見られた。

4. 感想

4 - 1 ジュロン島について

実習先のあるジュロン島は顔写真入りの ID カードを持ち、指紋認証と手荷物検査を受けないと島内に入ることができない島である。また、この確認を通過したとしても、歩いて島内に入ることはいできない。必ず車やバイクに乗らなければ島内に入れず、組みとなっている。車で入る際は全員の指紋スキャンと共に、車のトランクの中などもしっかりと確認していた。この ID カードを作る際に外国人はパスポート番号が必要である。島内部に入るためのセキュリティが厳しいことを聞いていたが、ID カードと手荷物検査程度のものだと考えていた。しかし、実際にはカードを作る際に両手親指の指紋を取られ、毎日指紋の確認をされた。これほど厳重であるとは想像していなかった。手荷物検査に関しては空港のように X 線を使ってスキャンして中を確認するというものだった。危険物の持ち込みを阻止するためにスキャンされているものと考えられる。しかし、スキャン映像が映し出される画面の前にはスタッフが、画面を見ることなく、ずっとスマートフォンで動画を見ているように見受けられる日があった。これはある 1 日の話であるが、島内に私物と一緒に持ち込まれているものに関しては完璧なセキュリティとは言えないだろうと思った。

4 - 2 工場の立地について

1 日目の様々な説明の中でシンガポールに工場を建設している理由について教えていただいた。原料を容易に入手可能であることやグローバルな人材を確保可能であるということは想像できたが、宇都宮工場が機能不全になった時の代理の役割も担っているということに大変驚いた。単に代理の役割を担うだけであれば、日本国内の他の地域に建設すればよいのではないかと率直に感じてしまった。しかし、効率や利益を追求する企業において、原料の輸入や製品の輸出コストが抑えられるシンガポールは良い場所であるのだと思う。海外に生産拠点を設けることは言語や文化が違うという点を考慮しても大きな意味を持っているのだろうと考えた。

4 - 3 AV 測定、SV 測定について

品質管理部門で測定している項目として、アピアランス（見た目）、色、AV（酸価）、OHV（水酸基価）、pH、SV（けん化価）などがある。その中で AV と SV の測定をさせていただいた。AV の測定は、ビュレットを用いた水酸化カリウム標準液による滴定であった。これは大学の学生実験において使用した器具や計算と同じであったため非常に分かりやすかった。実際の企業では、大学での実験を応用したことを行っているという先入観があったため、こちらで行われている分析に対してとても親近感を覚えた。また SV に関してはセミオートで滴定操作を行っていた。分析に使っている装置は違ったが、滴定自体は逆滴定の操作であり、馴染みのあるものであったため分かりやすかった。

4 - 4 生産現場に関して

こちらの工場の生産設備はほとんど自動化されており、生産の進行状況を責任者が DCS(distribution control system)でモニタリングしながら重要な指示を出していた。生産プロセスは原料→準備槽→反応槽→(後処理槽→ろ過)→貯蔵槽→製品化という工程であった。これらはすべて配管でつながっており、DCS で責任者が指示を出せば、原料や生成物を次の工程に移動させることが出来る。日によって人数の減少はあったが、基本的に 1 人が DCS を担当し、3 人が彼の指示のもと無線で連絡を取りながら作業をするという形だった。彼らに月間の生産スケジュールを見せてもらうと、同じ製品を連続的に製造する際、1 日で 2 反応分の製品を完成させる中、4 反応分をコントロールしていることに気づいた。すなわち、前日夜のうちから計画的に残りの作業が製品を充填するだけのものや、反応だけのものを用意しておくことで、翌朝にすぐに作業に取り掛かれるようなスケジュール

を組んでいた。とても効率よく作業をしているように感じた。私が気にしていた反応熱に関しては、反応温度維持に使われるのみで、それ以外の目的で使われている様子は見られなかった。この反応温度はボイラーからの水蒸気と冷却水によってコントロールされている。この冷却水によって奪われる熱を何か他の用途で用いることが出来れば、より効率的な生産が可能になるのではないかと思った。また、発生するガスに関してはベントスクラバーと呼ばれるものを利用し、処理していた。これは反応槽から出てくるガスを直接に大気中に放出するのではなく、水に吸収させることで外部に漏らさないしくみである。当研究室にも使われているような設備が実際の工場にもあったため、意図を理解しやすかった。

生産現場を見学している中で、ガスのリーク不足が原因で大きな破裂音を聞いたことがあった。幸いにも作業していた人物に怪我はないようであったが、危険と常に隣り合わせで仕事をしていることがよく分かった。このタイミングで現場のスタッフに「僕らの仕事を見ていてどう思うか？」と聞かれた。私は「危険と常に隣り合わせで、いつも同じ作業をしているように見えるが、いつなにか起こるかわからないタフな仕事だと思う」と答えた。すると彼は「その通りだ。君はきっと将来、現場で働くような立場ではなく、椅子に座っているような立場になるだろう。だから現場がどのようなところかを理解し、そこの人たちの気持ちも考えられる人になりなよ。」と言われた。本当にその通りだと思った。今回の実習のなかで最も印象的な一言であり、彼の言葉を心に留めておかなければならないと強く感じた。

私は現場での彼らの日々の作業やミーティングでの様子を見ている中で、「安全」と「効率」を重要視しているのではないかと思った。僕が急いで走ろうとするたびに”Don't hurry, walk slowly.”と現場スタッフに言われた。また、ミーティングのたびに上司の方や現場責任者の方から”Safety first.” “Be careful.”という発言を何度も聞くことが出来た。基本的なことではあるが、事故を防ぐために日頃から安全を優先しているのだろう。また、効率については生産スケジュールや計画的な洗浄作業、加熱作業、製品の充填作業を見ている中で大切なことなのだと考えた。如何に効率よく生産するかを考えることで、少ない人数の日でも生産を可能とし、無駄な時間を作ってしまったりすることなく製造出来ているのだと感じた。

4 - 5 英語での仕事について

1日目と2日目は日本語での説明が多かったが、残りの8日間は9割以上が英語での説明であった。プラントに関する専門的な内容について質疑応答を交えながら英語で教わることができたことは非常に良い経験であった。また、個人的には将来、海外勤務をいとわない人材になりたいと考えている。そのため、英語での仕事を体験できたことで、自分の将来なりたい姿をすこし想像することが出来た。業務に関する話以外にもシンガポールのことや日本のことに関して英語で話す機会があった。何気ない会話であったが、日本ではまずこのようなチャンスを得ることが難しい。そのため、仕事の合間の短い時間の会話や昼食の時間の会話であったとしても貴重な時間であった。

5. 謝辞

今回、2週間にわたるインターンシップを受け入れてくださると共に、丁寧にご指導をしてくださった Nikko Chemicals Singapore Pte. Ltd.の皆様に深く感謝致します。たった2週間という短い期間ではありましたが、普段経験できないようなことをたくさん学ぶことが出来ました。今回の経験を今後の大学院での生活や就職活動に活かしていきたいと思っております。本当にお世話になりました。また、本インターンシップに関して様々なサポートをしてくださった日本サーファクタント工業株式会社の皆様、誠にありがとうございました。

学部/学科：工学部 機械システム工学科 学年：2年 氏名：三浦 果歩
実習先：大熊製作所
実習期間：平成28年3月7日～3月18日



1. 実習先の概要

名称：大熊製作所

創立：昭和19年（本社）

平成23年（タイ支社）

所員数：100名（本社）

事業内容：少ロット多品種を軸とした、鉄を中心とした金属部品の生産。主な製品は自動車、建設機械の部品など。

2. 実習概要

検査、大熊製作所で行われる各業務の説明。および製造業務を中心とした一部業務の実習。他社の見学。

3. 実習スケジュール

3月7日（月）

受け入れ日程紹介、受け入れ先会社紹介、安全教育、工場見学、受け入れ先企業グループの業務・役割紹介、各部署の紹介(製造部、品質管理部、技術部)

3月8日（火）

タイ語・タイ文化ミニレッスン、生産管理部署の業務と役割の紹介、受注から出荷まで業務フロー説明、営業マーケティング部署の業務と役割の紹介、受け入れ先企業の主要取引先と製品の紹介、板金体験実習の説明、各部署の紹介(管理部)

3月9日（水）

実習（シャーリング）、講義（フローの作成）、実習（ガス切断）、実習（計測）

3月10日（木）

バンダー講習、バンダー作業実習、計測実習、すみ肉溶接講習、すみ肉溶接実習

3月11日（金）

すみ肉溶接講習、プロジェクション溶接見学、スポット溶接講習、すみ肉溶接練習（実習）、仮留め実習、溶接講習、最終検査見学

3月14日（月）

材料管理講習、最終検査見学、出荷講習、梱包講習、梱包作業実習、梱包作業実習

3月15日（火）

品質検査講習、品質検査表作成、レポートまとめ、他社見学（DAIKYO：日系企業）

3月16日（水）

レポートまとめ、他社見学（CNA：ローカル企業）

3月17日（木）

見積もり実習、レポートまとめ、プレゼンテーション講習

3月18日（金）

インターンシップまとめ、発表

4. 感想

今回のインターンシップを通しては非常に多くの体験をさせていただき、広範囲における製造業務に関する知見を得ることができた。また、安全管理・不良品を出さないことの徹底などといった製造にかかわる人間の心構え、そして駐在員に求められる「現場を見る力」や「多岐に渡る作業・業務について包括的に把握する力」を知ることができた。

また今回の研修を通して、コミュニケーションを積極的にとることの大切さやコミュニケーションにおける言語の有用性を知るとともに、自身の材料になどに関する基礎的な知識の不足や、英語で会話する能力の未熟さを感じた。今後の大学生活においてはこれらの能力を積極的に身につけ、有用な人材として成長していきたい。

謝辞

本インターンシップにおきましては海外の現場での実習、及び生産現場における各種業務の包括的な学習という、非常に有意義なかつ貴重な体験をすることができました。今回学んだことはこれからの大学生活、そして就職活動に活かしていきたいと思えます。

そして本インターンシップに際し、お忙しい中で受け入れをしてくださりました大熊製作所の皆様に深く感謝いたします。そして、御社のますますの御発展をお祈りいたしております。

学部/学科：工学部 機械システム工学科 学年：2年 氏名：板谷 翔太
実習先：OHKUMA IND(THAILAND) CO., LTD (OTH)
実習期間：平成28年3月7日～3月18日



1. 実習先の概要

OTHは本社が埼玉県川口市に位置する大熊製作所のタイ工場である。主に自動車部品における SUPPORT、BRACKET、厚物板金プレス製品の製造をおこなっている。特徴として、多品種少量型生産であらゆる要求に迅速に対応している。

2. 実習の目的

私は現在、学部の授業の中で機械システム工学実習やその他、座学に取り組んでいるが、大学で学んだ知識や技術が企業で役に立つのか自信を持てずにいた。また、私は高校時代から海外に興味があり、何度か東南アジアに旅行に行ったことがあるが、そのとき街で多くの日系企業を目にし、自分もその中で働いてみたいという意欲がわいた。そこで OTH 社でのインターンシップを決意し、次の3つの目標を掲げた。

- 1)自分の将来の職業について考える
- 2)自分の語学力を試す
- 3)行動力や判断力など自立するための力を培う

3. 実習内容

3.1 実習スケジュール

- 3月 7日 会社紹介、安全教育、工場見学、各部署の業務と役割紹介
- 3月 8日 各部署の業務と役割紹介、現場実習の課題説明と生産検討
- 3月 9日 初工程「材料切断」、品質検査
- 3月 10日 第二工程「曲げ」工程、品質検査
- 3月 11日 第三工程「溶接」工程、最終工程「出荷前検査」
- 3月 12日 休日
- 3月 13日 パタヤ市内観光
- 3月 14日 梱包・倉庫・出荷業務の体験実習
- 3月 15日 図面から検査フォーマット、品質工程表作成、顧客訪問
- 3月 16日 サプライヤー(Coating)さんのもとへ訪問
- 3月 17日 見積書作成実習
- 3月 18日 工場見学、報告書作成、プレゼンテーション
- 3月 19日 休日

4. 結果

3つの目標に沿って記したい。

4.1 自分の将来の職業について考える

私はインターンシップに参加する前までは将来、エンジニアとして働くことだけを考えていた。今回の実習でも板金を切断したり、曲げ、溶接したりと、自分の興味のあることをそのまま体験することができた。しかし、これ以外にも品質工程表の作成や見積書の作成など、全く視野に入れていなかったことと初めて向かい合う経験ができ、私は特に見積書の作成に魅力を感じ、エンジニアだけでなくマーケティングという分野にも将来関わりたいなあと考えた。

4.2 自分の語学力を試す

OTH社では会議では英語を用いるため、マネージャークラスの人たちは英語を話すことができるが、その他の人は基本タイ語しか話すことができない。英語についてだが、最初は現地の訛りがすごく聞き取るのに苦労した。慣れてくると、さすがにお互い理解できるようになり簡単な英会話力が向上した。しかし、その他の従業員やローカルの人にはタイ語しか話せないため、タイ語を理解できない私は身振り手振りで **body language** を用いて意思疎通をはかった。この経験から、言葉が通じない時の対応力いわば非言語コミュニケーション力が養われたと思う。

4.3 行動力や判断力など自立するための力を培う

今まで海外旅行に行った時は友達と行ったため何かあってもお互い相談したり考えたりして乗り越えられたが、今回は初めての自分一人での海外生活だったため、問題が発生しようともまず自分で解決しようとしてめなければならなかった。観光する際、そこまでの行き方を調べても曖昧だったため、直接街の人に聞いて教えてもらったり、危険な場所じゃないか判断したりと、慣れない環境だからこそ、様々な問題が発生したがそれでも冷静さを失わず、最後まで行動することができた。

5. 感想

今まで海外旅行に行ったことはあったが海外で職業を体験するという事は自分にとって初めてのことであったので非常に刺激を受けた。やはり国境をまたげば生活や文化、考え方といった価値観まで異なるため、慣れるまではストレスを感じるだろうなと思った。しかし海外駐在員の人たちはみな、これらを乗り越えてきて現在も現地でお仕事に励んでいるので、私自身も妥協してられないなあと感じた。いかに言語の異なる現地の人とコミュニケーションをとるか、苦労もあったが通じ合ったときの喜びは今でも忘れられない。とにかく私にとって初めてのことはばかりだったが、自分を知り、見つめ直すとても良い経験となった。

6. 謝辞

今回の国際インターンシップをととても大事な貴重な経験とさせていただいたのは、OTH社社長の原様、矢部様、昆野様や現地従業員、アテンドして下さった本社の佐藤様、渡航前からサポートして下さった杉山様など、たくさんの方々のサポートがあったからこそ。ご多忙にもかかわらず、私たちに貴重なお時間を割いていただき本当にありがとうございました。ここで得たものははかりしれず、自分を変えるきっかけとなりました。これからの学生生活や就活、人生に活かしていきたいです。大変お世話になりました。

学部/学科：農学部 農業経済学科 学年：2年 氏名：石森 睦深
実習先：Pacific Hotel (カンボジア)
実習期間：平成28年2月15日～3月5日



1. 実習の目的

今回の実習に参加した目的は、主だって組織研究のためである。

通常のインターンシップではなく、何故敢えて今回の国際インターンシップに参加したのかと言うと、将来、日本社会に普及するであろう、人種の多様性に富んだ職場を肌で感じ、どのようなものであるか観察したいと考えたからである。昨今の世の中では、グローバル化の波が押し寄せてきているように思う。日本の企業の職場は、もはや日本人だけのものではなく、これからは様々な宗教、国籍、思想に帰属する多様な人種が、その流れと共に流入してくるのではないかと言うのが私の考えである。

将来の多様性に富んだ職場において、何が人々の仕事へのモチベーションを引き出していくのか、何を会社は働き手に還元していくべきなのか、組織を管理するという観点から今回の実習を分析していく。

2. 実習先の概要

企業名：Pacific Hotel & Spa Siem Reap

総客室数：236 部屋

等級：4つ星ホテル

説明：国道六号線沿いに位置し、スパ、プール、バー、レストランなどの施設を保持している。市内・空港までの送迎から軽食販売まで、幅広いサービスを手掛ける。顧客はアジア人が多く、韓国人のツアー団体の利用が最も多い。日本人、ヨーロッパ系がその後続くが、両者に比べて、韓国人利用者数は圧倒的に多い。

3. 実習内容

チェックイン・チェックアウト作業、ガイドンスやアンケート内容を英語から日本語へと翻訳、顧客へ部屋の利用に問題がないかどうか質問、ボーイとの荷物運び、顧客のエスコート、ルームキーのセッティング、顧客情報のアップデート、ルームレートの確認、ルームチェック

4. 感想

実際に海外の職場で働いてみて思ったことが、一つ一つの仕事を覚えるのに多大な労力があることである。チェックインやチェックアウトの作業を、英語で説明されるのであるが、中々に理解することができない。一つの単語を聞きそびれるだけで、指示されたことと全く逆のことをやってしまうことも多々あった。これによって生じるのが、他のクルーとの技術的格差である。知識などの面において、他のクルーと大きな開きができてしまうのである。実際、私がインターンシップを始めた後から、一人、新人のクルーが入ってきたが、彼の方が明らかに私よりも仕事を覚えるのが早かった。もちろん、個人的な能力の差はあれども、そこには言語的な意思疎通の問題も多分に含まれていると私は思っている。こうした言語の大きな壁は、仕事上に支障をきたすだけでなく、人間関係にも若干のわだかまりを生む。言葉が通じづらいことによって嫌われる、ということは全くなかったのだが、ホテルのクルーにとって、地元の間人と言との英語しか話せない人間、どちらと進んでコミュニケーションをとるかと言われれば、やはり前者であろう。幸いにも、パシフィックホテルの従業員の皆さんは

優しく、インターンシップとい特殊な身の上で来ていることもあって、積極的に接していただけたが、海外で働く多くの人があるような幸運なめぐりあわせに出会えるとも限らない。言語と言う一つの問題だけで、仕事上でも、人間関係上でも多くの壁が出現してしまう。特に企業と言う集団の特徴は、利益を産みだすことをその集合目的としていることから、利益を生み出せない可能性のある人間は、こうした壁の出現は顕著ではないだろうか。

こうした経験から、現在、ないしは将来の日本の職場で、海外からの人々が働くとなったときに、問題となってくるのは、企業内で孤立してしまうのではないかということである。何も、孤独である状態が孤立しているというわけではない。同じ部署のほかの社員であれば任される仕事が回ってこないなど、区別もまた孤立の対象となるのである。

このような問題を解決するために、企業にとって必要になってくるのが、社員にとってのアイデンティティーの創出であると私は考えている。孤立することで失ってしまう自身の社内での存在価値を、再認識させる過程が必要なのではないだろうか。例えば、私にとって救いになったのは、ホテルのガイドランスやアンケートなど、英語で書かれた文書を、日本語に翻訳する作業であった。それまで、中々仕事を任せてもらえず、企業の役に立てていないのではという不安がストレスとなり、思い悩んでいたが、この翻訳作業を任されてから、気持ちがすっかり安定した。何故ならば、こうした翻訳作業は自分にしかできないからである。自分だけがまっとうできる役割、すなわち、企業内でのアイデンティティーが確保されることにより、自分に自信を持つことが出来るし、周りからも一目置かれるようになる。社内での存在価値が生まれるから、必要とされる。必要とされるから仕事をする。こうした流れが、孤立と言う概念を消し、企業貢献への意欲をうむのではないだろうかというのが私の考えである。こうしたアイデンティティーの確立のために、企業は何を社員に還元していくべきか。その答えとして考えているのが、機会を与え続けるである。仕事で失敗をし続けても機会を与え続けること。それが、アイデンティティーの模索につながるうえ、新しい企業内自我の発見につながる。短期的に見れば非効率的なことでも、長期的な目線で見れば、最終的にプラスになることもある。また、資格などの講座を企業内でひらいてみることも、こうした機会を与え続けることにつながる。というのも、資格や賞状などは、最も初歩的な企業内アイデンティティーの付与であるからだ。企業にとっての各々の社員の役割がなんであるのか、その意味を再確認する必要にいませまられているのではないだろうか。

5. 謝辞

Pacific Hotel の皆さんには色々とお迷惑をおかけしましたが、親切に辛抱強く教えていただいたおかげで、多くのことを学ぶことができました。心より感謝申し上げます。いつの日か、またお会いする機会がありましたら、よろしく願いいたします。

学部/学科：国際学部 国際文化学科 学年：3年 氏名：副島 理沙
実習先：Pacific Hotel (カンボジア)
実習期間：平成28年2月15日～3月5日



1. 実習の目的

今回の実習の目的としては、大きく2つが挙げられる。まず、海外で働く、ということはどのようなことなのか、体験することである。私は将来、世界を舞台とした仕事がしてみたいと考えている。今回の実習は、カンボジアでの実習で、言葉はもちろん、文化や価値観の異なる人たちと仕事をするようになる。そのような状況において、何が求められるのか、体験したいと考えた。

2つ目は、今の自分は社会の中で、世界において、どの程度通用するのか、自分を試すことである。今回の実習で、自分は何ができて、何が足りないのかを知りたいと考えた。また、実習中に使用する言語は基本的に英語であり、今の自分の語学力も試すことも目的の一つであった。

また、この2つを総合して、自分の視野を広げることができればと思い今回の実習に参加することにした。

2. 実習先の概要

今回の実習先である Pacific Hotel はカンボジアのシェムリアップにあるホテルである。付近には、アンコールワットをはじめとする遺跡が数多くあり、観光客でにぎわっている。主な宿泊客は、韓国人、日本人、中国人である。

3. 実習内容

主な業務内容としては、日本人の宿泊客の対応、アンケートの実施、チェックイン、チェックアウトに関する事務作業であった。

日本人の宿泊客の対応では、スパや車の予約、両替の際の通訳、チェックインの際に施設について説明をしたうえで、部屋までの案内を主に担当した。また、日本語でのアンケート依頼文の作成などの、日本人の宿泊客に向けた業務も担当した。

事務作業の具体的な内容は、システム上のデータと書類の照合、カードキーの準備、チェックイン後のデータのアップデート、次の日の書類の準備などであった。また、日本人と V.I.P のゲストの宿泊予定の部屋の点検なども行った。

4. 感想

今回の実習で最も大変だと感じたのは、やはり、ほとんどの業務を英語で行わなければならないことであった。仕事を教わる、指示を受けるといった場面でも、もちろん英語である。仕事を教わる際も、日本語のように理解できないため、普段のアルバイトで仕事を教わるときよりも覚えるのに時間がかかった。指示を受けるのも、相手が指示していることと、自分の理解は一致しているか、少しでも疑問を感じたらすぐに確認するといったことが必要だった。普段こなしている英語の読み書きと実際の会話は異なり、最初の数日は質問されたことに対して一言か二言で答える程度であった。しかし、毎日英語を使っていると、だんだん慣れてきて、少しずつ会話することができるようになった。最初の頃は、自分が言いたいことに対して、どのように表現すればいいのか、文法や単語は間違っていないか、本当にこれで通じるのか、と考えてしまっていた。何度も英語で話しているうちに、難しい表現は必要なく、文法的に正確でなくても伝わるのが分かった。また、表現したいことに対して、簡単な表現やよく使う表現であれば頭の中で日本語から英語に訳すというプロセスを経なくても無意識に話せるようになったのを感じた。まだまだ語彙が少なく、日本語のように複雑な会話はできないし、言いたくても、どのように表現していいのかわからなくて言えないということもあるが、相手の言っていることを理解し、ある程度会話として成立させることができるようになったと感じている。やはり、実際にどんどん会話をしていく事が上達の一番の方法であることを体感した。

また、日本とは言語も習慣も文化も異なる環境で生活してみて、もちろん日本とは異なる点がたくさんあった。しかし、それ以上に共通していることもたくさんあると感じた。仕事終わりにみんなでご飯を食べに行く、相手に興味を持って話す、笑顔であいさつをする、冗談を言って笑い合う、など日本でも当たり前に行っていることである。このような、当たり前のように感じるものがきっかけでた

くさんの人と仲良くなれ、楽しく3週間を過ごすことができた。普段は、自分との違いに目が行きがちであるが、実は根本的な部分は同じで、共通点のほうが多いのだと思った。

現地のスタッフは日常的に英語を使用しており、不自由なく英語が話せる人が多かった。また、英語だけでなく中国語や韓国語も話せるスタッフもあり、現地のスタッフの語学力の高さを感じた。主な宿泊客は韓国人、日本人、中国人であったが、中でも韓国人が一番多かった。ホテルをはじめとするツーリズム産業における語学力への需要の高さを感じた。

日本でも、ツーリズム産業は盛んであり、訪日の顧客が多いのが特徴である。日本のツーリズム産業は2020年の東京オリンピックに伴い、インバウンド顧客はますます増加する見込みである。その経済効果は140兆~170兆とも言われており、現在注目の業界である。今回、旅行やホテルといった業界に興味があり、この実習に参加したが、ツーリズム産業における語学力の必要性、語学を身につけている人材への需要を強く感じた。

実際の業務に関しては、接客業務が中心であった。私はこれまで、アパレルショップや飲食店、コンビニエンスストアでのアルバイトの経験があり、その経験が生かされたと感じた。言葉遣いやマナーなど、普段のアルバイトで身につけたものは実際に社会に出た後も生かせることが分かった。また、日本人の宿泊客の方たちは私が日本人であるとわかると安心したような、うれしそうな表情をしてくれる人が多く、車やスパの予約、わからないことなどがあると頼ってくれて、日本人がいてよかった、ありがとう、と言われると嬉しくて自然と笑顔になった。頑張っってね、と声をかけてくれる人もいて、とても励みになった。中でも一番印象的だったのは、「日本人でしょ？笑顔が素敵だったからすぐわかった」といわれたことであった。普段あまり意識していなかったが、日本での接客といえば笑顔は基本である。しかし、日本のように丁寧な言葉づかいで、笑顔で接客することは当たり前ではないことに気づいた。日本の良いところに気づいた瞬間であった。この3週間、日本とは文化が異なる環境で生活してきて、新たな文化に触れるとともに、日本について考えるきっかけにもなった。

私は生まれてから現在までずっと栃木県で生活してきた。今回初めて栃木県以外の地域で長期滞在を経験した。その中で、カンボジアの良さを感じただけでなく、自分は長年慣れ親しんだ栃木県が大好きであることに気づかされた。渡航前の私は就職活動を間近に控えているにも関わらず、進路について全く考えをまとめられずにいた。しかし、今回の実習を通して、栃木県で栃木県のために働きたい、と思う一方でこれからも広い世界を見たい、世界中の様々な人と出会いたい、と感じた。現在は栃木県で働きつつ、世界に出ていけるような仕事がしたいと考えている。

今回の実習では、目的であった自分自身を試すこと、今後自分には何が必要であるかを知ることができた。やはり、語学はもっと勉強したいと感じた。英語だけでなく、韓国人の利用者も多かったため、韓国語も少し使用したが、もっと勉強しておけばよかったと感じた。また、現地のスタッフの方々はとても親切でフレンドリーな方が多く、毎日楽しく過ごす中で、様々な気づきがあり、貴重な体験ができたと感じている。

5. 謝辞

この3週間、初めての土地で初めてのことばかりの経験を通して、たくさんの学びがあり、貴重な体験となりました。今回のインターンシップに際して、様々な滞在の手配をして下さった Pacific Hotel の SORM 様、多くのご指導とご指摘を下さいました SO 様やスタッフの皆様にご心より感謝いたします。



学部/学科：工学部 情報工学科 学年：3年 氏名：小松 純也
 実習先：株式会社キャム シンガポール拠点
 実習期間：平成28年2月24日～3月8日



1 実習の目的

本インターンシップでは樹脂成形の受注・計画・開発・製造・発送など製造業を営んでいくための重要なプロセスを一通り学ぶ。それを通して仕事に対する視野を広げ、将来の選択肢を具体的に考えることができるようになることを目的とする。

2 実習先の概要

拠点名：CAM PLAS (S) ※以下 CPS と表記する

拠点住所：750A Chai Chee Road、 #04-02/03 Viva Business Park Singapore 469001

本社住所：栃木県下都賀郡壬生町おもちゃのまち 4-10-15

事業内容：精密エンジニアリングプラスチック金型及び成

形品の製造、販売 拠点設立：1995年12月20日

3 実習内容

3.1 実習スケジュール

事業の各プロセスに関する資料をまとめた教科書が渡される。しかし、教科書は参考程度であり、現場での見学や現物を触れての解説がほとんどである。また、解説も現場の担当者が行うため詳細な話を聞くことができる。そのため教科書よりもノートを持ち歩くことが必須である。

表1に実習スケジュールを示す。実習は午前と午後の部に分かれ、基本的に教科書の章立てに沿って進められるが、担当者の都合がつかない場合は予定の変更や中止があった。中止の時はパッケージ容器の改善策を提案する課題を与えられた。本インターンシップ期間中 CPS は特に忙しく、予定通りに進むことは難しかった。

表1 実習スケジュール

日付	実習予定	実際の実習内容
2月24日	会社と事業紹介	同左
2月25日	受注と見積もりと統計管理の紹介	同左
2月26日	製品開発に必要な知識の学習	同左
2月27-28日	休日	同左
2月29日	生産計画と生産能力の紹介	金型メンテナンスの体験
3月1日	品質管理システムの紹介と金型メンテナンスの体験	シミュレーションソフトの紹介と提携企業見学
3月2日	QCD(Quality-Cost-Delivery) の紹介	生産能力の紹介
3月3日	製品試作と実験の説明	パッケージ容器の改善案の検討
3月4日	実験	パッケージ容器の改善案の検討の続き
3月5-6日	休日	同左
3月7日	実験の続きとレポートの作成	品質管理と品質保証の説明
3月8日	全体のまとめと結論	同左

3.2 パッケージ容器の改善案について

3.2.1 背景

製造品の外面に浅い傷がわずかでもありと発注元から受け取り拒否される場合がある。拒否された製品は処分するために余計なコストがかかる上、品質の信頼性と取引先との関係に悪影響を与える。そのため、製造業は製品を作るだけでなく顧客が満足する状態で製品を送り届ける責任がある。

3.2.2 目的

製品を傷つけないパッケージ容器を提案する。拡大鏡下で傷が1つでもついていたら不可である。但し、製品の裏は組み立て時に外装に関係ないため容器と触れても良いとする。

3.2.3 既存の問題点

既存の容器は図1のように底面が平らであるため、同一な形状で均一な薄さの場合は積み重ねたときに中の製品の表面が上の段の容器に触れてしまい、傷の原因となる。

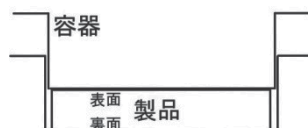


図1 既存の容器

3.2.4 提案案

図2に考案した容器の設計図を示す。オレンジ色のフレームが容器、白のフレームが製品の形状を表す。製品は表を上にして収納する場合、図3に示すように容器の底面をアーチ状にすることで、重ねた時に上の容器が下の製品に触れる部分を表面よりも両端に集中させることができる。また、製品を収める部分が製品の高さとアーチによる凹みの深さよりも十分深い場合、水平面のズレは上下の容器同士の接触により抑えられているので図4に示すようにアーチ面は部分的に突出させるだけで済む。以上で同一な形状で均一な薄さの容器で、重ねても収納された製品の表面が上の容器と触れる面積を既存の容器よりも少なくすることができる。

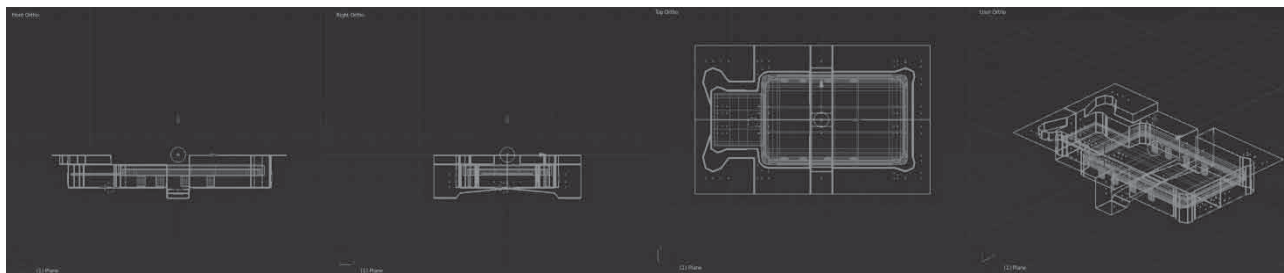


図2 容器の設計図(左から正面・右側面・平面・斜め俯瞰)



図3 容器底面のアーチの働き

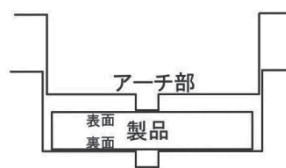


図4 突出したアーチ部の働き