

インターンシップ体験記 (海外インターンシップの場合は英語で記入)

■阪大生チームによるベンチャー

今年度は専門研究以外に、阪大生でチームを組み、とあるプロダクトの製作を行っている。そんな中昨年はリーダーを中心にしてベンチャーを立ち上げ、私も参画している。私はマーケティング部門で市場調査等を担当することとなっているが、ビジネスの経験は全くなく、素人同然である。そのため、ビジネスのいろはや市場調査のスキル、プロダクトを一般の方に認知してもらう広報戦略等について学ぶため、インターンシップに参画した。

■準備期間

大学のイノベーターズクラブの紹介（メール）にて本インターンシップを知った。まずは産学共創・渉外本部の担当者の先生とコンタクトを取り、インターンシップ内容や受け入れ担当者に関する情報を頂いた。その後、より詳細に業務内容を知るため、受け入れ担当者にアポイントメントを取り、面談をさせていただいた。面談後にインターンシップに参加させていただくことを決めた後、実際に応募・参加、という形となった。

■インターンシップで学んだこと

・ビジネスの一連の流れ

私が関わった業務としては、サービスプランや料金等の立案、営業資料の作成、サービスの事業計画書の作成や計数の検討が挙げられる。前述のように私はビジネスに関しては初心者であったので、どれも初めての経験であり、ビジネスの一連の流れを学ぶことができた。ターゲットのセグメンテーションやそれぞれのセグメントに対して最も有効な情報の選出、市場性や利益を推定する訓練を行うことができた。

・効果的な広報には「押し売り感」が一つの重要なポイントではないかということ

上記の業務に加えて研修の中の一つのプロジェクトとして、集客業務を行う機会があった。その中で、集客業務をしている人に対して「押し売りされるかもしれない」といったマイナスなイメージを顧客が持つことで、顧客がコミュニケーションをはばかるといった問題があるのではないかと考えた。この「押し売り感」を軽減することが、顧客とのコミュニケーションを加速させ、集客率への向上に寄与するのではないかと考えた。この感覚は市場調査においても重要になってくるので、軽減する指標を今後検討・調査していきたいと考えている。

・計画と実行の素早いサイクル

上記の集客業務中には、予測していなかった問題も生じた。計画を入念に練ることは大切だが、ほぼ必ず予測していない問題も生じるということを肌で感じる瞬間だった。何かを計画する際には、ある程度の段階ですばやく実行に移すことが重要であるということを学んだ。実行に移すことで気づいていなかった新たな重要な問題を浮き彫りにすることができる。上司と比較して、自身は入念に計画を練って練ってなかなか実行に移せない性分をしていることを自覚した。計画を練りながらリスクを鑑みてよい段階ですばやく実行に移す、というサイクルを回すということが、研究活動であれ何であれ重要であるということを考えさせられた。

・よいプロダクト≠営業活動の成功、よいプロダクト≠売れる

商談の場に立ち合わせていただいたことがあったが、よいサービスか否か、よいプロダクトか否かといったこと以外の観点も非常に重要になってくると感じた。この人は信頼できそうな人か、興味深い人なのかどうか、熱量がどのくらいあるか、など人間力も大きく問われていると感じた。プロダクトのイメージに我々の人間性が大きく関わってくると意識して活動する必要があると感じた。会社や我々のイメージがそのままプロダクトのブランディングになるということも学んだ。

インターンシップ体験記 (続き)

・その他ビジネスにおける基礎知識

上司との打ち合わせ等様々な場面において、自身の知らない用語や情報が多々現れた。直接上司に教えていただくこともあり、その他の部分については自身で調べて知識を獲得していった。

■インターンシップ中の生活

インターンは大学から通える距離であったため、下宿先や大学から通う形で従事した。週三日ほど従事する形をとっていたので、インターンシップの業務と平行して専門研究や HW 内の融合研究を行った。これはかなりハードであり、睡眠時間を削りつつ、結局研究の方がなかなか進まない状況に陥ってしまった。

平行して行うプロジェクトは多くて二つということを実感する良い機会となった。また二つ平行する際も、そのうちの一つは自分でハンドルできる状態でないと厳しいと感じた。もし同じような従事日程のインターンシップへの参加を検討している方がいらっしゃれば、参加する時期については他の仕事量を鑑みて選ぶのがよいということをお伝えしておこうと思う。

ただ、実際に自身の許容量をオーバーする仕事量を経験をしたことは自身により影響を与えたとも思っている。キャパオーバーを体験して以降は、仕事をなるべく最低限必要なものだけに絞るという意識を頻繁にするようになり、自身の能力に見合った仕事量の調節をする癖がつき始めたと感じている。ただ、仕事量がキャパオーバーして大なり小なり関係者に迷惑や心配をかけたと感じております。。お世話になっている方々に感謝しています。

■専門性を磨きたいというモチベーションにつながるよい経験となった

今回、普段行っている研究活動とは離れたビジネスという世界を経験し、自身の知識のなさ・至らなさを日々痛感した。様々学んでいく中で自身はビジネスのスタートラインにも立っていなかったことを自覚していくとともに、業界に精通した人間になりたいと感じるようになった。インターンシップで学んだことをさらに掘り下げていき、自身のビジネスにも展開できる人材になりたいと感じている。また「専門家になりたい」というその感覚は自身の専門研究についても波及するよい効果を生んだと感じている。何かを平行して行うということは良い面もあって、お互いがお互いの気分転換になるということや、片方の良い状態がもう片方に波及するというところを経験した。

■おわりに

インターンシップは普段の自身の仕事に関連して自身の専門性を掘り下げる機会にもなり、また普段あまり関わらない仕事を経験する機会にもなります。自身の持つ今の専門性を直接伸ばしたいという方は前者で突き進むとよいと思います。また、自身の興味がまだどこにあるのかわからない、といった方も、今自身の持っている専門性・スキルを普段あまり関わらない業界で発揮してみるのもいいのではないのでしょうか。いずれにせよ、インターンシップはこれまで気づかなかった新たな発見をさせてくれる貴重なものだと思います。