

短期大学生に対する産学協同実体験授業への取り組み

— 大手前短期大学の事例を主として —

島 崎 千江子

Internship Classes : An Experimental Cooperative Undertaking
between a Junior Colleges and the Industry

— Otemae Junior College Case Studies —

SHIMAZAKI Chieko

1. はじめに

近年、教育方法の多様化が叫ばれ、とりわけ企業におけるインターンシップ^{注1)}や学内ベンチャーなど、実体験を伴う体験型の教育が注目されている。学生が在学中に、企業や社会で自らが学ぶ専攻や目指すキャリアに関連した就業体験を受けることは、自身の適性や能力を知る上で有効であり、就職活動にも役立てることができる。また、専門性の有無に関わらず、社会適応への目覚めにつながるなど、様々な利益をもたらすことから、興味や意欲を持つ学生も少なくない。まずこれらの実施には、第一に企業や社会の協力が不可欠である。しかし学生への指導やサポートは、企業側の仕事を増やすことになり、社会状況の厳しい時代にあっては、本来の業務以外の仕事をこなすだけの余裕のある企業は希少であるといえる。また、大学側は、企業と学生の軸となり事前から事後までの綿密なサポート体制を整える必要がある。このような背景の中で、インターンシップを総括して述べることは、独自性と多面的な要素を理解するとともに、実証を継続する必要があると考えられる。したがって本報告では、可能なことからスタートし、僅かずつでも継続することで改善を目指す実施例を取り上げるとともに、今後の問題点についても検討したい。

2. 実体験授業の分類

2-1 インターンシップ型

インターンシップ型の研修内容は、厚生労働省の調査¹⁾によると図1のように「補助的

な業務の一部を体験」や「指導する社員に同席又は同行」などが主となっている。また、インターンシップ型は、専門知識の必要性や期間、単位認定の有無や採用へ直結しているか否かなど様々な形態で実施されている。図2の文部科学省の調査結果¹⁾によると、全国のほぼ半数の大学が単位として認定し、1年間で3万人超の学生が参加している。受け入れを実施する事業所は、届出のあった企業だけでも全国で約3,000社と拡大を続けている。特に近年、外資系を中心に採用に直結させる企業が増加しており、単なる職場体験や見学に止まらず、優秀な人材の早期確保に向けての期待が高まっている。また、学生、企業ともに入社後の不適合を防ぐ最善の策と捉えており、これらの状況に伴って研修期間も長期化する傾向にある。中には社員同様の仕事を任されるなど、学生の意欲と実績次第で大きな成果を期待できる場合も少なくない。その他、技術系や専門学校などでも、明確な専門性を生かしたインターンシップも増加しており、特定企業と協定を結んで取り組む学校も増えている。大学が地域共同で組織する「財団法人大学コンソーシアム京都」の実施するインターンシッププログラムは、合理的且つ機能的に構築されたシステムを作り上げている。また、短期大学では時期や期間、事前指導に余裕が無く難しい面もあるが、平成15年の「特色ある大学教育支援プログラム」に採択された湘北短期大学^{2) 3)}は、インターンシップや学内起業を定着させて毎年多数の学生が参加しているなどの成功例である。



図1 インターンシッププログラムの内容

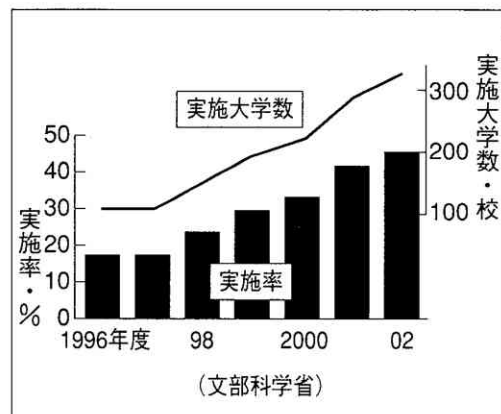


図2 インターンシップの単位認定の推移

2-2 産学コラボレーション実践事例

2-2-1 大学と企業による学内ショップ

「実践女子大学」と「株式会社ワールド」によるファッションコンビニ「イッツデモ」が、平成14年に学内店舗としてオープンした当時、様々な新聞や雑誌等で取り上げられた。「イッツデモ」はファッション・クロス・マーチャンダイジング・ストアとして、コスメ、生活雑貨、アパレル、フード、雑貨などのカテゴリーを扱っており、全国に20店舗を越え

る。実習生は希望者の中から募集人数の数倍の倍率で就職試験並みに選抜される。業務は販売、商品管理から在庫管理、店舗運営、ディスプレイだけでなく、学生のアイデアで仕入れや報告会を行うなど、学生がやりがいを感じることができる内容になっている。報告者が平成15年に現場を視察した際も、学生で賑わう店内で的確に働く研修生の姿が好印象であった。学校関係者への聞き取り調査によると、「参加した学生の就職状況が非常に良好であるだけでなく、それ以外の学生にも好影響を与えるなど、学校全体の教育効果を高めている」など高い評価の声が得られた。また、企業担当者への聞き取りを行った結果「メリットは社会貢献とマーケティングリサーチを兼ねた顧客層の拡大が主なものであり、仮説と検証、修正の繰り返しによってより良いシステムを作りたい」とのことで、現在も継続して運営されている。

2-2-2 大学と地場産業による地域おこしの交流型実践教育⁴⁾

地方自治体や地場産業と教育機関が協同で主催する形式の「商店街おこし」など、衰退化している地域産業の活性化を目的としたものが各地で話題になっている。岐阜市立女子短期大学と岐阜ファッション産業連合会による、地域をテーマとした実践教育は、平成15年の「特色ある大学教育支援プログラム」に採択されている。卒業研究課題や発表会の公開、ワークショップの開催、地元アパレル企業とのインターンシップの実施など複数の要素を選択し、それらを組み合わせることで、相互の発展を目指している。特に岐阜のファッション産業の空洞化の原因を、企画力やオリジナリティーの無さに言及し、活性化には人材育成が不可欠との判断で教育活動に踏み切っている。また、学生による駅前問屋の現状調査や、地域内の空き店舗を使ったショップ企画など、実験的ないくつかのプロジェクトも行われている。大学が地域へ出て、そこに教育の場や活動を開拓し交流することは、教育者にとっても大きな刺激となり、結果的に学生の質を向上させるという大きな期待が寄せられていることから追随する大学も少なくない。

2-2-3 大学と衣料管理士協会の調査交流⁵⁾

衣料管理士協会の調査部会と衣料管理士養成大学は、毎年、衣料の使用実態調査を協同で行っている。この調査は調査員が衣料管理士課程の学生で、調査対象者も同課程の在学生、およびその家族である。衣料に関して、専門知識を持った学生が調査することは、信頼性の高い結果が出ることになり、多くの衣料問題の解決に役立っている。また、業界側は自社で必要な調査項目や内容などを要望することが可能であり、商品開発や品質改善に反映させることはもちろん、将来雇用の可能性がある専門職の人材育成にもつながる期待を持っているようである。

3. 本学での取り組み事例

大手前短期大学では、現在、キャリアサポート室が主催する各都道府県に置かれた経営者協会受託によるインターンシップ（単位認定なし）と、授業の一環として教員が運営する各種の実体験授業（単位認定あり）が実施されている。本報告では、単位認定制度の有無に関する相違を鑑み、授業の一環として単位を認定して実施されている各種の実体験授業の事例についてのみ報告し、考察するものとする。なお、単位認定に関しては研修先からの評価表を基にして、担当教員が学内研修、提出物、発表などを総合的に評価した表を作成し、教務委員会と教授会での承認を受けて認定している。（各評価表は、添付資料添-1と添-2を参照）

3-1 企業内長期研修型 （平成16年から17年の2年間での実施例）

3-1-1 実施要領

項 目	内 容
目 的	アパレル企業内で長期研修を実施し、学内では経験できない専門技術を実体験で学ぶとともに、就職活動に向けてアピール度を高め、適職を見極める。
参加学生	ライフデザイン総合学科の1年生。実施から2年間で述べ6名
期 間	2月～6月の約4ヶ月
時 期	2月中旬から開始
研修先	株式会社イケガミおよび株式会社ケーロス
職 種	ファッションアドバイザー
認定単位	実労5日間で1単位。全日程終了で最高7単位が認定可能となる
参加条件	意欲と責任感を持って参加すること 保護者署名捺印の上、保護者及び本人が研修内容や条件を了解していること 担任教員の推薦があること インターンシップ保険に加入していること

3-1-2 事前準備

7月初旬	研修企業への依頼
7月末	研修先企業から受け入れ受諾連絡と内容確認
10月中頃	掲示告知後説明会を実施する
11月末	申し込み締め切り
12月中頃	希望者との面談後、履歴書を作成する
12月20日	協定書を作成後、履歴書とともに企業に持参する

2月中頃 学内で事前研修会を実施し、マナーや言葉遣いなど学生として身につけておくべき素養についてトレーニングを行うとともに、定期連絡や問題発生時の対処について指導した

3-1-3 実施内容

入店前研修の5日間で、会社概要とファッションアドバイザーの業務内容の説明を受け、商品の扱い方や接客ロールプレイング、グループディスカッションと課題作成などを実践する。店舗研修初期の10日間は、店内における業務の流れを把握し、お客様・商品・店舗・スタッフに実際に触れるなど、仕事に慣れることを目的としている。次いで、中期の10日間では、より高度な接客と業務内容を経験し、接客後の検証を含めた自己改善を目指すことを目的とした。そして後半の2ヶ月余りは、ファッションアドバイザー個人として、店舗全体の業務を体験し、社員同様の仕事を任されるなど、より進んだ業務を経験し、最終的には店舗戦略への参加が認められる。

3-1-4 成果発表会とレポート提出

研修内容が1段階終了するごとに、レポート作成と企業内でのミーティングや、集業研修に参加して発表を行う。また、次の段階に向けた目標設定と計画レポートを作成し、店舗戦略のプレゼンテーションに参加する。最終段階修了者は、企業内での修了報告と修了式を経て、学内報告会で発表する。また、後輩に向けた次期開催説明会や関連授業における講演などで活発に活動する。

3-1-5 考察

延べ4ヶ月という長期間の研修であるため、参加した6名中、最終研修を修了したのは2名のみである。途中で中断した4名の学生の内、1名は入店前研修の5日間で、残りの3名はいずれも1ヶ月半の研修を終了したものの、前期授業開始と同時に中断している。最終研修修了者の2名は、この間授業と研修だけでなく就職活動も活発に行っており、大変な労力を要したが、多くの成果を上げている。まず、就職活動の際は、どの企業からこの研修について興味を持たれ、自己アピールできたことを挙げている。その他にも、研修中に身につけた社会経験は学生本人の自信にもつながり、面接の際は緊張せずに振舞えたことや、業界の専門知識に関する質問にも応じることができたなどの感想を述べている。この学生については、研修先企業から求人のアプローチも有ったが、学生の希望により、早期に他社への就職が内定する結果となった。研修終了後も、いくつかの授業に招へいし、経験談などを後輩に発表させる機会を与えた結果、聴衆側にも刺激を与えることができた。また、研修を中断した学生も、研修前に比べて行動パターンが向上し、社会人らしい所作

や言葉遣いができるようになるなど、授業の受講態度にも反映されている。担当教員は学生や企業との密な連絡や、諸々の実務作業、不測の事態発生時の対処への備えに加えて、学生の精神的サポートなどで必要以上に神経を使うことが多かった。なお、現在では企業と検証した結果、学生の負担を減らせるように研修期間を2ヶ月半に短縮している。

3-2 近隣ショッピングモールにおける地域交流A型（平成16年実施例）

3-2-1 実施要領

項 目	内 容
目 的	在学生が大学に隣接するショッピングモールの店舗で就労体験をすることにより、学生の意識向上だけでなく、地域と大学の交流の一角を目指す。
参加学生	ライフデザイン総合学科 1年生6名
期 間	2週間
時 期	平成16年9月1日～9月15日
研修先	大学に隣接するショッピングモール「つかしん」内にある3店舗
職 種	株式会社リプロ 書籍販売及び書籍整理 株式会社パシフィックツアーシステムズ 旅行販売窓口補助 生活協同組合コープこうべ バックヤード及びディスプレイ
認定単位	実質10日間（一日8時間）で2単位
参加条件	意欲と責任感を持って参加すること 保護者署名捺印の上、保護者及び本人が研修内容や条件を了解していること 担任教員の推薦 インターシップ保険に加入していること

3-2-2 事前準備

平成16年6月初旬	「つかしん」管理会社「つかしんタウンクリエイト」への提案と依頼
平成16年6月末	研修先企業から受け入れ受諾連絡と内容確認
平成16年7月初旬	学生への説明会を実施
平成16年7月中頃	参加者を決定し依頼状を企業に持参
平成16年9月1日	学内において事前学習会を実施

3-2-3 実施内容

各々の店舗及び職種は上記の通り、店長以下の指導に従う。

3-2-4 成果発表会とレポート提出

平成16年9月25日、学内において、参加者が各々作成したレポートにもとづいて成果発

表や意見交換を行い、レポートを提出させる。

3-2-5 考察

期間がインターンシップに適した2週間であったことや、場所が大学に隣接しているなど、比較的实施しやすい研修であった。担当教員が研修初日に学生を各店舗へ引率した際には、言葉遣いや挨拶など少々不安な面もあったが、研修先を見廻った際には生き生きとした仕事振りに安心感を持つことができた。終了後の学生の感想も良好であり、態度や就職状況にも反映されている。また、心配していた研修先からの評価も、学生の努力や日々成長する姿を十分評価して下さり予想以上に良好な結果が得られた。ただ、受け入れを承諾して下さったにもかかわらず、学生の希望が無かった店舗が多くあったことで管理会社に迷惑をかけたことや、反面、学生が希望する店舗では受け入れ承諾が得られなかったなどの不適合の問題は今後の検討課題となる。予想外の出来事として、研修中、台風が上陸したことへの突発的な対応について、学生や店舗に事前に通達していなかったため、保護者からの問合せがあったが、幸いに担当教員が店舗に出向いて勤務を中断し帰宅させることができた。

3-3 近隣ショッピングモールにおける地域交流B型 (平成16年実施例)

3-3-1 実施要領

項 目	内 容
目 的	学生主導の「ショップ運営」をゼミナールテーマとして実施することにより、学生のベンチャーニーズに応える。
参加学生	生活文化学科2年生 島崎ゼミ内の4名（製作のみの学生2名を含めず）
期 間	準備期間を含めて約4ヶ月。ただしショップオープン期間は6日間
時 期	ショップ実施は冬休み期間12月22日～29日
研修先	大学に隣接するショッピングモール「つかしん」施設内30平方mの店舗スペース
職 種	商品企画および製作からショップ営業全般
商 品	学生の製作した帽子やアクセサリ、カードなど合計約100点
参加条件	意欲を持って店舗運営の責任を果たせること

3-3-2 事前準備

平成16年6月初旬 「つかしん」に店舗無料貸与の依頼
 平成16年6月 「つかしん」からの受け入れ承諾連絡後、内容の打ち合わせ開始
 平成16年6月 学生による企画開始
 平成16年6月 商品企画のためのアンケート開始
 平成16年7月 アンケート集計結果の検討と商品の絞込み

平成16年 7 月	資金繰り ^{注2)} 及び材料購入
平成16年10月	商品の製作開始
平成16年12月	管理事務所での説明会に出席し、接客マナーの研修を受ける

3-3-3 実施内容

平成16年12月22日	「つかしん」閉店後から商品搬入などの開店準備を行う
平成16年12月23日	ショップの営業開始
平成16年12月29日	ショップの営業終了後、片付けと会計計算を行う
平成17年 1 月30日	事後報告会

3-3-4 成果および発表会

約1週間の店舗営業は無事終了した。営業期間中のトラブルはほとんど無く、来店客の反応は好評で、中には何度も来店してその都度購入して下さるケースもあった。また、商品のサイズ変更希望に対しては、接客した学生が休憩時間に縫い直すなど、リアルタイムで応じるきめ細かい接客態度も見られた。金銭的には損益計算の結果、要した経費を出資者に全額返金した後、若干の利益を出すことができた。事後報告会は、学内において、参加者が各々作成したレポートにもとづいて成果発表や意見交換を行い、レポートを提出させた。ショップ営業時の様子を写真1で示す。



写真1 「つかしん」における学生ショップ

3-3-5 考察

昨今の若者意識と同様に本学の学生においても、将来自分の店を持つことを目標にしている学生が多いように感じられる。現在、ライフデザイン総合学科のカリキュラムには、それらに対応する科目がいくつか設置されているが、現状では学内での授業形態にも限界があるように思われる。学生が学外でショップを実施するには、何があっても最後までや

り遂げる責任感の強さとチームワークが不可欠であるなどの負担も大きいですが、やり遂げた後の成果と満足感はそれにも増して大きい。実際に今回参加した学生からは、社会の厳しさや実務の負担などの苦勞話より、感動の声がより強く感じられた。学生が机上で学んだことを、どの程度自主的に実践で生かすことができるかを、暖かく、また、厳しく見守りながら指導することが重要な点であろう。検証すべき問題や具体的対策としては下記の事項が挙げられる。

- ①商品や什器、その他ディスプレイに使用する物品一式の搬入を手動で行うことは、予想以上に体力がかかるので、そのための準備を整えておく
- ②材料購入をはじめ、店舗運営に必要な費用の捻出をどうするか
- ③短大の2年間では、準備に要する十分な時間が少ないので授業間の協力体制をとる
- ④ショッピングモール側との対応、特に隣接する店舗で働く方々の理解を得て、上手くコミュニケーションをとる必要がある
- ⑤学生が授業の一環として営業する以上、何か問題が発生した時は担当教員や大学の適切な対応が必要である
- ⑥授業期間中は他の授業への出席の必要があり、営業時期を自由に設定できない
- ⑦保護者にも帰宅時間遅延の可能性や、実施の趣旨などについて十分理解と協力を得る
- ⑧学生の安全を第一優先とする
- ⑨一般店舗と同様の対応ができるように学生意識の甘えを持たないように意識づける

3-4 授業科目方式「企業実習」における事例（平成17年度アパレル系実施例）

3-4-1 実施要領

項 目	内 容
目 的	就職活動に先立ち、短期間で様々な企業についての理解を深める
参加学生	ライフデザイン総合学科 1年生9名
期 間	学内研修2日間、企業内研修2日間
時 期	2月中旬
研修先	株式会社シティーヒル
職 種	販売職及び事務職
認定単位	認定条件を満たせば1単位を共通科目として認定する
参加条件	学生が参加費を支払うこと

3-4-2 事前準備

平成16年10月初旬	研修企業への依頼
平成16年10月26日	研修先企業から受け入れ受諾連絡と内容確認
平成16年11月18日	説明会実施
平成16年12月15日	履修登録締め切りと参加費納入
平成16年12月16日	稟議書作成
平成16年12月20日	学長名の依頼状を企業に持参

3-4-3 実施内容

平成17年2月14日、学内において事前学習会を実施し、実習先企業の詳細について学習するとともに、研修中のマナーや言葉遣いなどのトレーニングを行った。

平成17年2月16日～17日は企業内での研修が行われた。まず1日目は人事担当者からオリエンテーションがあり、その後社長から「ファッション業界の動向」についての講義を受けた。次に担当部長から業界研究の講義があり、人事部長からは採用動向についての説明が行われた。その後社内見学を経て、ショップスタッフ教育担当者から店舗に入るための実習研修（写真2参照）が実施され、配属先店舗を発表した後終了となった。2日目は終日各々の配属店舗での販売実習（写真3参照）が実施された。担当教員は店舗研修の間を利用して各店舗を訪問し、店長への挨拶と学生の実習状況の把握を行った。



写真2 実習研修



写真3 販売研修

3-4-4 成果発表会とレポート提出

平成17年2月25日、学内において、参加者が各々作成したレポートにもとづいて成果発表や意見交換を行い、レポートを提出させた。

3-4-5 考察

本授業における問題点は、まず、学生に人気のある実習先企業の安定した確保があげられる。企業が教育などの社会貢献に対する考え方は様々で、特に厳しい社会情勢の中では業績や経営方針に委ねられるため、受け入れ先が安定しない状況が生じる。やっとの思いで企業を確保しても、学生の知名度や人気が無ければ学生が集まらないということで企業に迷惑をかけることになる。逆に人気企業であれば希望学生が多すぎて人数調整が必要になる場合もあり、学生と企業の適合性が大きな課題となる。また、実研修2日間という短期間で、単に見学に止まらず、いかに充実した内容にできるかで、企業側、担当教員共に頭を悩ませることになる。従って、研修を依頼しても企業側からは2日程度の研修に手を取られて、企業側の成果があまり期待できないことから引き受けて頂きにくいことが多くなっている。反面、学生にとっては参加しやすい期間であるため、気軽に申し込めることや、短期間であっても社会体験に触れることは就職活動のスタートを切る絶好の機会となる。今回お世話になった企業関係者の方々には、このような事情をご理解の上、充実した研修を実施して頂いた事で、研修後に学生からは感謝の意とともに、当該企業に対する好感度やイメージが上昇したとの報告が多く寄せられた。

4. おわりに

在学中に社会の一員として仕事を体験することは、その後の授業成果の向上や就職活動の活性化につながるなど、有益であることは学生からの具体的な感想を抜粋してまとめた表1からもうかがえる。参加することへの悩みや迷い、不安を乗り越えながら学生が社会に一步踏み出して、その一員として行動することは大きな自信になっているように思われる。また、大学側は、研修中の不測の事態への危機管理や学生の満足度、また、派遣企業や一般消費者からの評価も気にかかる点であるが、消極的にならず前向きに捉えることで、効果的な教育方法の実例となるのではないだろうか。昨今、専門学科中心の短大では専門関係企業の強力なバックアップを得て本格的に取り組む例^{注3)5)}が報道される中、幅広い分野にまたがる総合学科の場合、その幅広さを生かした多様な職種や業種に向けた可能性があるように思われる。研修内容や形態、実施期間などに対して臨機応変に対処し、興味を示す学生が参加しやすい環境を作れるかどうか、これからの実体験授業の発展に大きく影響を与えるものと推測される。そのためには、企業・大学・学生および保護者の円滑な

コミュニケーションと理解や協力が不可欠であり、小さな問題を一つ一つ改善しながら検証を継続することが重要であろう。学生が社会というものに違和感や拒否感を持たず、甘えを捨てて飛び込む勇気とチャンスを与える環境が教育には必要であり、その機会の一助として今後も有益な方法を探り、学生共々チャレンジしてみたいと考えている。

表1 参加学生の意見及び感想（抜粋）

良かった点	<p>アルバイトでは経験できない教育的な内容でよかった</p> <p>体験前や体験中は辞めたいと思うことがあったが、結果的には参加してよかった</p> <p>体験して初めて経験することが多く精神的肉体的にも疲れることがあったが、毎日が充実感で一杯だった</p> <p>初対面の人と話すのが苦手だったが、上手く話せるようになった</p> <p>自分が今まで思っていたより、社会って楽しいことがあるということがわかった</p> <p>販売だけすればよいと思っていたが、目に見えない仕事があることがわかった</p> <p>初めて接客したお客様が購入してくださったこと</p> <p>お客様が再来店してくださった</p> <p>自分にも仕事ができることに自信が持てた</p> <p>自分たちでショップができたことは学生時代の良い思い出になった</p> <p>インターンシップを最後までやり遂げ、職場の方から褒めていただけた</p> <p>興味のある分野の仕事ができて自分に合っているかを見極められた</p>
悪かった点・嫌だったこと	<p>専門的な仕事があまりできなかったこと</p> <p>交通費が自費だったこと</p> <p>毎日着ていく服装に困った</p> <p>初めての仕事を任されて、できなかったことを注意された</p> <p>敬語が上手く使えなかった</p> <p>接客中に話題を続けられなかった</p> <p>言いたいことが上手く伝わらなかった</p> <p>暇な時と忙しい時の差があった</p> <p>仕事が思うようにできなくて落ちこんだ</p>
反省点	<p>授業でもっと勉強しておけばよかった</p> <p>もっと積極的に行動すればよかった</p> <p>疲れたときに態度に出してしまった</p> <p>自分のことで精一杯で余裕を持てなかった</p>

5. 謝辞

実体験授業にご協力頂きました株式会社イケガミ、株式会社シティーヒル、ゲンゼ株式会社、つかしんタウンクリエイト、株式会社リブロ、株式会社パシフィックツアーシステムズ、生活協同組合コープこうべの関係者の方々に深く謝意を表します。また、このような機会を与えて下さいました福井有学長と、ご助言いただきました大手前大学三木正伸教授に感謝いたします。

注

- 注1) インターンシップは学生が報酬を目的にせず、主体性を持って就業体験を行う制度であり、文部科学省、経済産業省、厚生労働省や各団体により積極的に推進されている
- 注2) 経費として要した金額は約5万円で、学生4名と教員1名が各1万円ずつ出資した
- 注3) 福岡市の香蘭女子短大では2005年12月に婦人服製造卸アドベンチャーグループと産学協同ショップを開店し、同短大の被服学科および同ファッションデザイン専門学校の学生が運営全般を行う（店長除く）

引用・参考文献

- 1) 日本経済新聞：(2005.11.4)
- 2) 長谷川文代：ビジネスインターンシップに関する報告、湘北短期大学紀要、第20号（1999）。
- 3) 田中久子・長谷川文代：学生の企業実務実習、湘北短期大学紀要、第18号（1997）。
- 4) 日本ファッション教育振興協会：ファッション教育2005、(2005)
- 5) 織研新聞：(2005.11.2)

添付資料
添-1

インターンシップ評価表

企業名		実習期間	平成 年 月 日 ～平成 年 月 日 実研修日数 日 実研修時間 時間
指導担当者	印	職種	

実習生氏名		総合評価	A ・ B ・ C
-------	--	------	-----------

下記1～7の項目について（A＝良い・B＝普通・C＝悪い）○印で記入願います。
※上記、総合評価も同様です。

1、礼儀作法	A ・ B ・ C	5、出勤態度	A ・ B ・ C
2、責任感	A ・ B ・ C	6、勤務態度	A ・ B ・ C
3、業務内容の理解度	A ・ B ・ C	7、コミュニケーション力	A ・ B ・ C
4、自主性	A ・ B ・ C		

所見	
----	--

添-2

インターンシップ実習総合評価表

年 月 日

1. 実習生・実習企業と職種

学科	学籍番号	氏名	業種	職種

2. 出席状況

実習期間	出席すべき日数	出席日数	欠席日数と理由	遅刻	早退
日 日	日	日	日()	日	日

3. 事項別評価

評価項目	主なコメント	評価	評価者
1 事前学習会		a b c d e	
2 企業からの評価		a b c d e	
3 レポート		a b c d e	
4 研修状況		a b c d e	
5 事後発表会		a b c d e	

4. 総合評価

総合評価	総合所見
A B C D E	

上記のように評価する

実習指導(評価記載)教員名 _____