

平成28年度 インターンシップ実施報告

実施目的

- ・机上ではなく実際の業務を体験することで、仕事とは何かを考えるきっかけとなる。
- ・「社会人基礎力」の3つの能力「前に踏み出す力」「考え抜く力」「チームで働く力」を発揮する場となる。
- ・就業体験により、ビジネスマナーの即実践、及び論理的思考法が養われる。
- ・実社会の企業で就業体験することにより、働くことへの憧れ、働くことの意義などを考える場の提供。
- ・物販事業を実際に体験した上で、課題抽出・改善提案というコンサルタントの仕事への関心を高める。

実施概要

実施期間：平成28年8月19日（金）～24日（水）の5日間

参加人数：10名（富山大学5名、富山県立大学1名、
富山短期大学2名、
富山情報ビジネス専門学校2名）



チーム赤飯 まとめ資料

5400万円という数値について：
AM10:45～AM10:55 10分間の十分間の利用率について、かごを持っている人が平均5品、そうでない人が平均2品購入していた。その差は3品であり、かごを利用していない人の20人のうち2人がかごを探していた。そしてこの2人がかごを品購入するを仮定する。そして時間をAM9:00～AM9:00を昼、PM9:00～AM9:00を夜とし、昼と夜の売上を比較すると、1日によって売上数は1日当たりに475品増える。1年間の集計額を90日とし、残り275日をそれ以外と考え、集計額ではない日の売上を1/2とし、また商品の種類を1品500円とすると、約5400万円となる。

※ 品/時間×12時間×96品/時間×12時間×10%×475品/日
(475品×90日+475品×2×275日)×500円=5400万円/年
POP作成済：



スケジュール

	8月19日(金)	8月20日(土)	8月21日(日)	8月23日(火)	8月24日(水)
AM	オリエンテーション 社長からのメッセージ JEC事業紹介 物販事業と海外展開	実地体験 有磯海SA上り線店舗見学	実地体験 課題の整理 グループによる課題の 再検討	改善提案とりまとめ 企画に盛り込む改善提案 の練りこみ	プレゼン資料作成 プレゼン資料の修正 発表原稿作成
PM	売場作りの基礎 効果的な売場作り 実地体験の目的 実地体験の取り組み説明	実地体験 個人による課題の抽出 グループディスカッション (各自の課題の持ち寄り)	グループディス カッション 課題のまとめ 改善提案の検討	企画検討・企画書 作成 改善提案に基づいた 企画書の作成 プレゼン資料の作成	プレゼンテーション リハーサル 各グループの発表 JEC社員とのディスカッション

