

事前研修 I-1 の目的：インターンシップに参加する目的や目標を明確にする。

事前研修 I-1 の目標：自らのキャリアについて考え、インターンシップを通して最低限、身につけるべきことを知る。

グラドルール：①相手に届く声で ②時間を守る ③場に貢献する：act positively for groups

§ 01 学問のススメ An Encouragement of Learning 5'：各自 10'：共有(各自1'×6) 10'：全体 10'：解説

up to high school  
勉強：acquire knowledge

高校までは、教科書の内容を覚えて試験に挑む。その試験には **正解** がある。

from university  
学問：academic scholarship

しかし、社会の中で解決すべき様々な答えは「**ひとつじゃない**」。

高校までは **勉強**。大学からは **学問**。

■大学で君が最低でも身につけるべきこと

真理：verity principle

全てを **疑い**、とことん **考え**、とことん **真理** を **求める** 習慣

啓発：self-help self-development personal development

■企業が大卒に求めるもの 専門性以上に **自己啓発** 力と **自己教育** 力を身につけている学生

= それは、自らの成長を求めて **目的** と **目標** を持って生きる生き方

■スタートは 童心にもどって、全てに **疑問** を持つこと

■自己 **啓発** 力とは 自らの意志で、人間としてより高い段階へ自己を上昇させようとする力

■自己 **教育** 力とは 自らの目的を目指し、自らの目標を設定し、目標に向かって自ら働きかけ成長を続ける力

自己啓発力：self-development ability 自己教育力：self-education ability / self-discipline

§ 02 目的と目標

目標と目的の区別がつかないと、目標を設定方法が分からない

■目的とは **最終的** に成し遂げようと目指す **到達点**

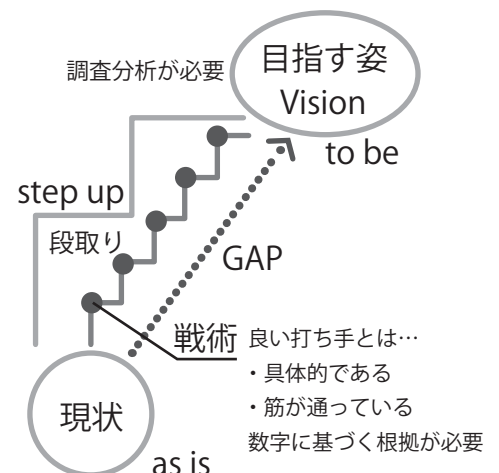
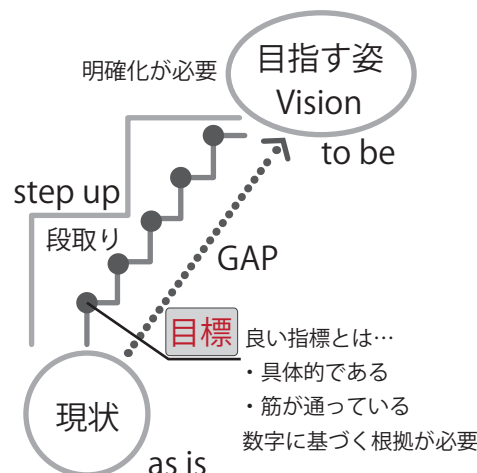
■目標とは **目的の達成** に向け成し遂げようと目指す **達成水準**

■ **目的** は明確化する必要がある 目的がわからないまま設定された数値目標だけを追ってしまうとモチベーションが落ちる可能性が高くなる。

■ **目的** があって初めて **目標** が設定できる 具体的で数字に基づく達成可能な目標は、目的を明確にすることで初めて設定できる。

目的：purpose arrival vision goal  
 目標：target mark objective

・ **目的** とは 最終的に到達したいゴール  
 ・ **戦略** とは 進むべき方向・進むための方法



### § 03 キャリアをどうとらえるか

#### ■キャリアをどうとらえるか

3つのKeyword

目的・目標を持って生きる

自己啓発力

自己教育力

■キャリアとは  
career

働くことに関わる「**継続的なプロセス**」と continuous process

働くことにまつわる「**生き方**」そのもの way of life

#### ■自分のライフプランを描こう (22歳で就職) 10':各自 30':共有(各自5'×6) 10':全体 10':解説 【60分】

22歳-28歳	6年間	know your limits	仕事に対する姿勢	120%	自分の限界を知る
28歳-34歳	6年間	deepen humanity	人と仕事をする技術	100%	人間性を深める
34歳-40歳	6年間	rediscover yourself	選んで仕事をする	80%	自分の再発見
40歳-50歳	10年間	enjoy life	実績を活かし3倍の成果	60%	人生を楽しむ
50歳-60歳	10年間	relearn	経験と愛情で再設計	40%	再スタートに向け学び直す
60歳-70歳	10年間	raise the next generation	穏やかに歳を重ねる	20%	次世代を育てる
70歳-80歳	10年間	pass on to the next generation	次世代に引き継ぐ	10%	終活
<b>タイトル</b>		live with a purpose	目的・目標を持って生きる 目的を達成するには自己啓発力・自己教育力が必要		

#### ■キャリアの作り方:「その年齢までに何をするのか」

22歳で就職

6年間:自分の限界を知る [120%]

「あらゆる手段を試みる」努力をする  
 結果を残すために全力を尽くした経験が  
 仕事に対する姿勢を磨くことへ繋がる  
 斜に構えたり、変に世の中を解かった様に振る舞わない

◎自分の限界を知る者 >> 人を使う人間  
 ×自分の限界を知らない者 >> 人に使われる人間

28歳

6年間:人間性を深める [100%]

「人と仕事をするという技術」を身につける  
 結果を出すだけなら一人で頑張ればいい  
 世の中にインパクトのある仕事をしたいなら  
 人の力を借りなければ不可能  
 人と働くと言うことは人の多様性を受容・承認すること  
 「人とはどういう存在か、どのような価値観を持っているのか」  
 「どうしたら人が動くのか、この人と働きたいと思うか」  
 ×人について知ることができないとマネジメントへは進めない

34歳

34歳

6年間:自分の再発見 [80%]

「自分が活躍できる分野」を見極める  
 34歳までは自らのコンピテンシーを伸ばす  
 40歳以降、能力は飛躍的には伸びない  
 34歳からは仕事を選び  
 得意で楽に成果を出せることに注力する  
 20%ゆとりが成果の質を高める  
 その分野で第一人者を目指す  
 ×人生の後半を無駄に過ごす

40歳

10年間:人生を楽しむ [60%]

「ここまで積み上げてきたもの」を活かす  
 専門分野も人脈もある  
 体力、気力、知力、経験ともに最も充実  
 50歳以降、新しいことに対する感受性が低下

50歳

30年間:再スタートに向け学び直す

「経験と愛情」を持って30年を再設計する  
 定年・退職も視野に入れた準備  
 20代から30年間で培った経験と愛情が財産  
 ◎学ぶことで穏やかに歳を重ねることができる

80歳

What is a carrier ?

The continuous process involved in working  
and the way of life around working.

§ 04 時代が君たちにくれたもの *みなさんが努力して得たものではなく、時代が与えてくれた素養 (one's seeds)*

■時代がくれたもの **What the times gave you**

3つの Keyword

**多様性・寛容**  
 多様性を認め合い共存する時代  
 他者を受容・承認する寛容さ

**成長の限界**  
 高度成長経済の破綻  
 地球環境問題

**選択する購買行動**  
 溢れる商品  
 自分の必要なものを選ぶ習慣

■時代がくれた武器を手にする **further one's seeds!**

3つの Keyword

**客観的な視点**

**持続可能な視点**

**マーケティングの視点**

■客観的な視点  
 objective point of view

- step:1 **他者**を通して、自分を知る
- step:2 **他者**を受容・承認し、**他者**と協力し物事に取り組む
- step:3 自分にはない**価値観**・**世界観**から対象を見る
- step:4 **他者**が欲しがらるものを**供給**する：プロダクトアウトからマーケットインへ

communication  
 SDGs  
 marketing

■持続可能な視点  
 sustainable point of view

- step:1 やりっぱなしから、「**振り返り**」「**気づき**」を習慣化する
- step:2 **PDCA** サイクルを身につけて、自ら**目標**を設定し、**目的**を手に入れる
- step:3 **アフターフォロー**の視点・思考身につける
- step:4 **消費社会**からの脱却：持続可能な社会の実現へ

communication  
 SDGs  
 marketing

■マーケティングの視点  
 marketing point of view

- step:1 **いいモノ**が売れるわけではないことに気づく
- step:2 世の中の**現象**に疑問を持つ：**興味**・**関心**・**好奇心**
- step:3 **マーケティング**を学び、世の中の仕組みに気づく
- step:4 **マーケティング**の視点・思考で対象に取り組む：戦略的思考による地域貢献へ

communication  
 SDGs  
 marketing

§ 05 マーケティング入門 *There is no industry that does not need marketing no matter what job you take.*

■時代がくれた武器を手にする

どんな仕事に就いてもマーケティングが必要ない業界はない

■TDLとは TDL：チケット 44% 物販 34% 飲食 22%・アトラクション 32% ショップ 33% レストラン 35%

■マーケティングとは 直訳：市場活動 **a method of quantifying processes and results and thinking logically**  
 過程や結果を定量化し論理的に思考する手法

企業や非営利組織が行うあらゆる活動のうち「顧客が求める**商品**や**サービス**をつくり、その情報を届け、顧客がその**商品**を効果的に得られるようにする活動」の全てを表す概念

■商品とは マーケティング・ミックスで商品を理解する **製品は商品ではない！**

4つの Keyword

**product**

**price**

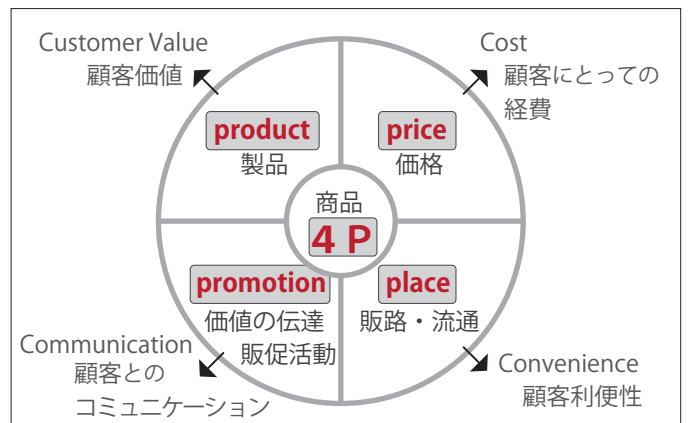
**place**

**promotion**

■マーケティング・ミックス

- 需要と供給の逆転現象から生まれる
- >> **製品≠商品**
- >> 価値を顧客に届ける
- 4P** >> 4C (>> 6C・7P)

Good products and services do not always sell.



■マーケティング戦略

: 「誰に / どんな価値を / どのように提供するのか」

ex) 市場分析に伴う「ランチェスター戦略」(F.W. ランチェスター / 3.1の法則) **Lanchester strategy**

**強者の戦略：ミート**

- ・総力戦 (圧倒的な量・品揃えで立ち向かう)
- ・広域戦 (強者たる力を発揮できる広域なエリア)
- ・確率戦 (物量の投入)
- ・遠隔戦 (弱者に強者の弱点を突かれぬ距離)
- ・誘導作戦 (敵をこちらの都合の良い方へ導く)

**弱者の戦略：差別化**

- ・一点集中 (強者の弱点を重点的にゲリラ)
- ・局地戦 (一定地区の闘い)
- ・一騎打ち (一社独占・オンリー顧客)
- ・接近戦 (顧客との距離を縮める)
- ・陽動作戦 (かくらん：本当の意図を敵に誤認させる)

Strategy for top company

Strategy for smaller companies

■業種とは

流通業において、業種とは、取扱い商品の種類によって分類したもの：八百屋、肉屋、小売業

■業態とは

営業形態による分類したもの：スーパーマーケット、コンビニエンスストア、百貨店、通信販売、ホームセンター

■業態開発

同じ商品を買っているとしても、その提供方法は異なる。つまり「どのように売るか」による分類が業態である。商品が多様化し、一方でお客様の願望も単に「何を買うか」だけでなく、「何を」「いつ」「どのようにして」「どれくらいの値段で買うか」を通じ、生活におけるソリューション(解決・解答)を求めるようになってきている。

業種：type of industry

業態：type of how to sell

§ 06 振り返り やったこと・学んだことの【事実】と、感想や気づきの【主観】に分けて整理し、今後の【行動】を具体的に示す

① YWT:【Y】 やったこと：行動や活動の内容や、それを行った意図

1日を振り返って、その学んだことも意図や目的を含め、最も印象に残ったことを挙げる【事実】

② :【W】 わかったこと：行動が活動の結果や、その結果が得られた理由

①で挙げた自分が最も印象に残ったことから、自分自身が気づいたこと【主観】

③ :【T】 次にやること：わかったことを踏まえて行う次のアクション

自らが自分で気づいたことから、普段の行動を振り返り、改善するためにまず最初にすべきこと【行動目標】を具体的に示す

① KPT:【K】 Keep：よかったこと、今後も続けたいこと

①で挙げた自分が最も印象に残ったことを学んで、良かったこと、今実行していることで今後も続けたいこと【主観】

② :【P】 Problem：うまくいかなかったこと

①で挙げた自分が最も印象に残ったことをやってみて、うまくできなかったこと、反省点を挙げる【主観】

③ :【T】 Try：今後実施すること

自らが自分で気づいたことから、普段の行動を振り返り、改善するためにまず最初にすべきこと【行動目標】を具体的に示す

■補足 要点1：振り返りのテーマは最も印象に残ったこと1つに絞る (なぜそれが印象に残っているのかを3段階で掘り下げる)

要点2：【事実】【主観】【行動目標】の3つは連動して1つのことでまとめる

要点3：具体的な行動目標を示せない人は変わって行けない (自己啓発力 × ・ 自己教育力 ×)

§ 07 事前研修 II までに準備すること

【05分】

龍の仕事展のパンフレットをダウンロードして打ち出し、龍の仕事展とは何かを自分の言葉で理解し、発表できる状態で臨む  
 D-Internshipの募集要綱をダウンロードして打ち出し、D-Internshipの研修プログラム全体を理解し、発表できる状態で臨む  
 この研修への参加目的を3つに絞り、優先順位を付ける。それぞれに対して、自らが最初に取り組む【行動目標】を具体的に示す