

総

論

推進技術の継承

企業側としての インターンシップ活用

ひき 完
檜生

材料メーカー経営者

1 はじめに

インターンシップは一定期間、企業で研修生のように就業し、自分の将来に関連する就業体験をする制度として日本では1997年頃に制度として発足したものとされています。個人的な推測ですがバブル崩壊後の就職氷河期と言われる1993年から2003年にかけて、学生側（学校側）と企業側のよりよい就職活動を支援する目的が多分にあったのではないかと思います。

企業側の心理として、就職難の時⇒「大勢の採用は難しいから、レベルの高い新卒が欲しいな」となり、売り手市場の時⇒「何とか人数を確保したい、囲い込んでおきたい」となるので、いつの時代にもインターンシップを活用することは、学生・企業ともに有効なツールとなるはずです。

もっともアルバイトと同じように、接客や清掃をさせていわゆる「名ばかりインターン」と言われる企業側の不純な動機によるものは別として、制度としては良いものだと思います。

しかしながら、この制度が最も有効であるのは、おそらく大企業であり、中小企業にとってはそもそもインターン

シップに応募してくる学生自体の数が少なく、大手企業のようにインターンシップに参加するにも書類選考などで合否を問われるレベルとは次元が違うように思います。中小企業では「学校の先生と企業側との共同研究をしていた」とか、「卒業生が多数勤務する会社である」とかの理由で先生から紹介されたり応募してくる、ごく少数に絞られるので、活用方法と言っても大企業とは若干意味合いが違ってきます。

本号では推進技術の継承を特集テーマにしていますが、推進業界では継承するための人材確保がまず必要との認識から、比較的中小の企業が人集めのためにインターンシップをどのように活用したらよいかという観点から本稿を書いてみます。

2 その前に

本稿を書く前にメガバンクの社員に、インターンシップの実情を聞いてみましたが、「銀行はインターンシップやらないと思いますよ。だって素人にできる仕事じゃないものね。また何かあったら信用に関わるし大変なことになりますから」と言われ、なるほどと納得していま

したが、数日たって「申し訳ない『やってみました』でもインターンシップを経て入行した行員は私の知る限り一人もいません。目的はCSR（企業の社会的責任）で、大学生に限らず幅広い年齢層が、銀行とはどういう使命があるかを学びに来るようなセミナーみたいなものでした」とのことでした。

また私の知人のご子息が経験した話も聞きました。彼曰く「会社の雰囲気良くわかります。いい人が多い会社か、やる気のある社員が豊富か、仕事の厳しさとか残業の多さとかまで感じることができました」とのこと。これらの発言から、推進業界に活用するためのいくつかのポイントについて以下のように思いました。

3 インターネットの活用

すでに学生の就職活動はネット無くしては語れない時代になっています。本誌の読者の方は「みんな就」ってご存知ですか？「みんなの就職活動日記」というものです。ほとんどの学生が、このサイトを見て利用しているそうです。面接のようすから内部情報まで、役にたつ情報が満載されているとのこと。我々

の業界企業が新入社員を本当に囲い込みたいなら、もっと学生側に立って実情を知っておくべきです。そのためには仕事探しの企業や、人材あっせん企業を使ってコンサルタントになってもらうのが現実的です。

会社説明会の開き方やインターンシップのやり方など、懇切丁寧に教えてください。

4 魅力のアピール

学生話を聞いてみると、結構しっかり業界や会社のことを知っています。「需要が減ってくるときに当社はどのような生き残り策を考えていますか？」とか「倒産しませんか？」とかの質問もあるらしい。推進業界の今後を考えていくうえで「何が魅力としてアピールできるか？」が最大のポイントでしょう。思

いつくのは「日本の推進技術は世界一で、今後は世界に出ていく仕事」「これから発展していく国に関わることができるので、日本との友好関係の礎ともなり得る大切な仕事」「技術開発は日進月歩。仕事は現場だけじゃない」などのキーワードが飛び込んでくるホームページを作る。学生に企業規模だけじゃなく、将来に夢を抱かせることが大切。

5 大手がやっていないこと

学生との面接を通して感じるのは、トップ経営者と直に話せたことを「貴重な経験」と感じている節があります。会社の代表の言葉は、やはり重いのです。インターンシップ中に社長との面談の機会があるというのは応募の動機になるかもしれません。経営軸との距離感が近いというのは、学生にとって一つの

魅力のようです。

6 おわりに

以上、学生が「インターンシップの応募をしてみようかな」という動機づけが一番大切であるという思いから、個人的な考えを書いてみました。ただし本稿を書くにあたって改めて考えたことであって成功体験に基づくものではありませんのでご了承ください。また応募してくる学生がいくらでもいる大手企業にはまったく参考にならないこともお許しください。

結論として、推進業界を知ったうえでインターンシップに応募してくる学生が、我々の本気度を感じてさえもらえれば、就職するかしないかは別として大変意味のあることだと思います。

道路を掘らない技がここにある

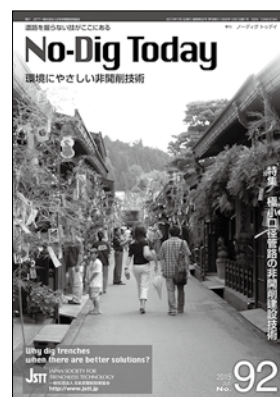
No-Dig Today

季刊 ノーディグ トゥデー

環境にやさしい非開削技術

電力、ガス、通信、上下水道事業におけるパイプラインの建設、維持管理等に用いる非開削関連技術を中心に真に役立つ情報をNEWS性を重視した見やすい誌面で年4回（季刊）発行。

- 発行：年4回 4、7、10、1月（1日発行）
- 体裁：A4判
- 購読料（税込）：1冊＝1,620円 送料400円
1年（4冊）＝6,480円 送料1,600円



www.kouhounavi.com

登録不要無料でご利用頂けます

非開削工法の普及を目指し
設計をお手伝いする画期的サイト

システムを全面的にリニューアル!!

工法NAVI
非開削技術検索サイト 工法ナビ

JSTT JAPAN SOCIETY FOR
TRENCHLESS TECHNOLOGY

一般社団法人 日本非開削技術協会

●お申し込み・お問い合わせ 〒135-0047 東京都江東区富岡2-11-18（西村ビル3F） 電話 03(5639)9970 FAX 03(5639)9975