

(様式 11)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	(株)近畿日本ツーリスト東北 酒田営業所
実習期間	平成 30年 3月 5日 ~ 平成 30年 3月 9日
学生氏名	工藤 優真
実習プログラム	3月5日 企業についてのオリエンテーション 旅行プラン計画・作成 3月6日 旅行プランのチェック 営業同行、通常業務 3月7日 営業同行、通常業務 3月8日 営業同行、通常業務 3月9日 旅行プランのチェック 窓口業務見学、通常業務
学び・気づき (300字程度)	<p>団体旅行には種類が2つあり、一般旅行と教育旅行がある。実習期間中は、どちらの営業にも同行することができた。教育旅行といっても修学旅行のみではなく部活動の大会や遠征、イベントなども担当していることを知った。</p> <p>実際に営業に同行する中で、営業や旅行業に関する様々なことを教えていただくことができた。まずは、営業にも種類がある事である。大まかに3つあり、既に自社が担当することが決まっているもの、自社が担当していたことはあるが現在は旅行の予定がないもの、1度も担当したことがないものである。この3つでは、訪問の仕方やアプローチ方法も異なることを教えていただいた。受けの姿勢でいると他社から負けてしまうため、常に攻めの姿勢でいることが重要であると知ることができた。</p>
今後に向けた 抱負 (200字程度)	<p>同行させていただいた方から、「営業職は、お客様との相互通行のコミュニケーションの上に成り立つ仕事であり、お客様との信頼関係の構築が重要になってくる。福祉職も同じことが言えると思うから、人との出会いを大切に目標に向かって頑張る。」というお言葉を頂いた。社会に出てから、コミュニケーション能力が、人間関係が、というようなことは言っていられないため、残りの学生生活で力を存分に身につけられるようにしたい。福祉科目やゼミで福祉施設の方、地域の方々と交流できる機会が多くあるので力を入れていきたい。</p>

(様式 11)

インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)	旅行やイベントなどを担当しないときでも定期的に企業や学校に訪問をしており、信頼関係を非常に大切にしていることである。お客様との関係性を担当が終わっても途切れさせないところに魅力を感じた。職員の方それぞれが異なる企業や学校を担当しているのだが、旅行やイベント等の時期が異なるため、業務の遅れや忙しさに差が出てしまう。その際は、全員で分担し合ったり声を掛け合ったりして負担を軽減していたことに魅力を感じた。また、企業や学校についての情報が少ない時は自分の知っている情報を共有し合っていた。
写真 (1~3点)	

## (別紙 12)

## 大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	近畿日本ツーリスト東北酒田営業所
実習期間	平成 2017年 9月 4日 ~ 平成 2017年 9月 8日
学生氏名	庄司遼平
実習プログラム	<p>行程表の作成(中国上海方面、京都広島方面、オーストラリアメルボルン方面)</p> <p>アウトセールス(切符の受け渡し、資料の配布、新規旅行者の獲得や旅行プランの提案、 修学旅行の打ち合せや行程表の確認)</p> <p>店頭販売業務(JR チケットの発行、航空券の予約やチケットの発行、その他)</p>
学び・気づき (300字程度)	<p>旅行業界を就職希望している私にとって、関連する業務を具体的、総合的に体験することができ大変貴重な経験をさせていただいた。中でも特に経験できてよかった事が二つある。一点目はアウトセールスである。個人旅行と団体旅行の大きな違いはこのアウトセールスであると事前学習で学んでいたが、実際に担当の方に同伴させていただき、その内容を理解する事が出来た。業務内容としては、チケットの受け渡し、関連の資料の配布、修学旅行等団体旅行や行程の説明、新規旅行の勧誘である。大きな金額や多くのお客様が動く市場でしか経験できないことである。その内容を少しでも理解できた事は大きな成果であった。</p>
今後に向けた 抱負 (200字程度)	<p>アウトセールス時など、スタッフの方々に、会社の魅力や仕事において大変に思う点、やりがいをお聴きした。皆さん言い回しは違うが、やりがいがありこの会社を選んだ事を後悔していないと答えてくださった。皆さんが口を揃えてやりがいがあると言える事は、同時に苦勞が多いと受け取れるかもしれない。しかし、やりがいを感じられない仕事ほど退屈なものはないと私は考える。接客業であるため、様々なニーズ、問題等頻発することは間違いない。その点を理解できれば大変魅力的な会社であり、私自身魅力を感じる事が出来る。私が経験、見てきたものはほんの一部であり、実際参入してみないとわからない事は多く存在するはずである。しかし、インターンシップを通して学び、更に旅行業界への関心が増した。</p>
インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)	<p>個人旅行、団体旅行、両方の関心を更に深める事ができた。</p> <p>まず、団体旅行では添乗という業務が他業種にはない魅力であると思う。旅行のプランを作成し引率するというものである。この点を魅力に感じると考えるスタッフの方も多かった。団体旅行であるため、旅行先で生じる様々な問題は当然起きるはずである。しかし海外や様々な観光地に行く事ができるのは魅力であると考えた。</p> <p>次に個人旅行である。店頭販売や、パンフレット作成等自分の考えたプランをお客様が買ってくれるという点に魅力を感じた。行程表の作成や旅行プランの作成を実際に行い楽しいと感じられたので自分にあった仕事であるかもしれないと関心をもつことができた。</p>
写真 (1~3点)	

(別紙12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	株式会社近畿日本ツーリスト東北酒田営業所
実習期間	平成 29年 3月 6 日 ～ 平成 29年 3月 10日
学生氏名	大瀧 晴
実習プログラム	<ul style="list-style-type: none"><li>・旅行行程案の訂正</li><li>・旅行行程案の作成</li><li>・店頭業務の見学</li><li>・店頭業務での作業</li><li>・営業への同行</li><li>・日誌記入</li></ul>
学び・気づき (300字程度)	おもに3つの業務を体験した。旅行行程案作成では、お客様に満足して頂けるプランを作成するのに苦戦した。また、移動費等の金銭面にも苦戦した。様々な立場から物事を考える難しさを学んだ。営業では、相手との信頼関係が何よりも大切だということ学んだ。1回だけ会社に仕事を任せてもらっても意味がなく、持続的に仕事を任せてもらえるような関係を作ることが大事だと気付いた。店頭業務の見学では、接客業はお客様に寄り添い、笑顔で対応することが何よりも大切だということ学んだ。また、電車や飛行機などのチケット等の手配を素早く行わないといけないので、ある程度どこに何があるのか把握しておくことと、道順等を知っておく必要があると学んだ。：
今後に向けた 抱負 (200字程度)	今回インターンシップを通して電話でのやりとり等、言葉使いなど社会人としてのルールが全くできてないと実感した。この機会にバイト先等でもっと社会経験をして、社会にでても恥ずかしくないようなマナーを身につけたいと感じた。また、インターンシップで働いてみて自分の行動次第で仕事の幅もやりがいも変わってくると感じた。就職活動では、自分の良さを最大限引き出せるような仕事を見つけないと感じた。
インターンシップ をして気づいた、 実習先の魅力 (300字)	旅行会社の仕事内容は単純作業が多いと思っていたが、そんな事はなく営業や店頭販売等、様々な業種に分かれていてとてもやりがいがあり魅力的だと感じた。また、接客業なので言葉使い等、社会人としてのマナーを知る良い機会となる。酒田営業所の社員さんは皆さんとても優しく会社の雰囲気が良く、働きやすい環境だと感じた。営業に同行してみても店頭業務を見学してみてもお客様がみんな笑顔になって帰っていくので素晴らしい仕事だと感じた。旅行会社はどのような仕事をおもに行っているのか知ることができ、様々な種類の仕事を体験する事が出来るのでとても魅力的である。
写真 (1～3点)	