



壁にぶつかると同時に、  
自ら動けば仕事はつくれることを実感しました。

森田 諒亮 さん

経済学部 経済学科 2012年入学  
大阪府立枚方なぎさ高等学校 出身

※実習先：株式会社ローカルアンドパーティ

※実習期間：2014年8月4日～9月12日（実働27日）

自分が社会でどこまでできるか試したかった。

入学当初は消極的で、授業、アルバイト、帰宅のサイクルを淡々とこなす毎日を送っていました。そんなとき「学生FD」という活動に誘われて入会すると、これがとても面白く、他大学の人たちと全国を飛び回り、学会で大人数を前にしてのプレゼンも経験するなど、人前で話すこともすっかり得意に。その体験が下地となって、追大実践型インターンシップに関心を持ちました。自分が実際の仕事でどこまで通用するのか試してやろうという気持ちもあって参加を決めました。

実習先はパーティー、宴会、会議、イベントなどの会場検索サイトを管理運営する会社です。社長一人のベンチャー企業で、僕たちに任せてもらえる部分も多いはず。自分を成長させるには絶好の環境だと思いました。職種は営業。ただ営業職について学んでくるだけでは意味がありません。営業マンとして成果を出すことにこだわろうと決めての参加でした。

まずは現場を知ることから。レストランやホテル業界の課題図書を読んで、内容を要約しブログに書いたり、ホテルに足を運んで市場調査も行いました。不思議なもので、業界知識を蓄えてから現場を観てみると、各店舗の接客の良し悪しを感じ取れるようになってきます。

“いち営業マン”として成果を求めた。

そしていよいよ営業活動の始まりです。時期は真夏。スーツで身を固め、営業ツールのパンフレットと名刺を携えて担当エリアの大阪市内を回ります。どこからみても株式会社ローカルアンドパーティの従業員です。

役割は新規開拓。社長から授かった戦略は、達成会など打ち上げを盛んに行う業界を中心に回ること。それを意識しながらコツコツと回っていきました。

ある日の営業日報はくエリアは大阪府中央区〇〇町。午前中は従業員10名程度の小さな事業所を中心に訪問。午後からは20～30名程度の比較的規模の大きな会社を多く回る。午後のほうが反応よし。ヒアリングに重点を置き、1社につき5分程度の案内をした。断られたことも多かったが、いったん話を始めると聞いてくれた>といった内容です。急な訪問ですから、会って話ができないこともありました。困ったのは受付に電話だけ置いてある会社です。電話越しだと断られやすいのですが、そこは「なんとかご挨拶だけでも」粘るようにしました。人が出てきてくださると「いま宴会をご検討では?」「ご担当の部署は?」などと話をつなぐことができるのです。ちなみにこの間、使った名刺の数は、約200枚です。

結局、期間内に新規取引は成立しませんでした。でも、訪問した会社からの資料請求はありましたので、それが後々受注に結びついてくれたら嬉しく思います。

このインターンシップで学んだことは、まずは良い意味で壁にぶつかったこと。参加当初は、もっと多くの社数を訪問できると思っていましたが、実際はそう簡単ではありませんでした。いい意味で僕の鼻っ柱を折ってくれました。同時に、自分から動けば仕事はつくれるという手応えも十分に感じられました。数多くの訪問をこなして、やっと得られた資料請求の反応。手間を惜しまずにきちんとしたプロセスを踏めば、成果を出せることがわかりました。追大実践型インターンシップならではのホンモノの経験ができたと思います。