

山梨住宅工業 ハワイ大学インターンシップ 個人成果レポート

山中開登

まず初めに、このインターンシップにおいての私が設定した主な目標はこれらです：

- 1) 日本のビジネス文化を学ぶ
- 2) 住宅工業と工場業の理解を深める
- 3) ビジネス環境で使われる日本語を習得する

実際の業務は想像していた工場での勤務からは離れていましたが、担当の方と毎日コミュニケーションを取り、色々な部署の方と働いて行く内に、自身の言語力と社会人には必要な基礎的な能力が身につくのを体感しました。このレポートでは、インターンシップ中に行った業務や体験、その成果の裏側、そして自分がどう思ったかななどを説明します。

ラジオ、喜多 san' sBAR 出演

山梨について二日目、初の仕事は北原社長が持っているラジオ番組、喜多 san' sBAR にハワイ大学からのゲストとして出演する事でした。内容は単純なハワイについてのインタビューと今後のインターンシップでの意気込みなどでしたが、急に多くのリスナーに声が届くような状況に立たされてかなり緊張しました。

ですが、いざやってみると楽しく、意外にうまく行きました。北原社長もそう思ってくださってようで、一回目が終わってすぐに、次はインターン生3人だけで企画を作り、収録する事になりました。アメリカから来た3人だけで務まるのかと不安でしたが、ひたすら企画を考え、綿密に進行表を作りました。私は、3人で山梨での出来事を振り返りながら文化の違いをリスナーに伝える企画や、本来MCである喜多さんをハワイのバーに招いてハワイの魅力や文化を伝える企画など、数々の面白い企画を提案しました。かなりの労力と時間を費やしたので、北原社長に承諾していただいたときは嬉しかったです。ラジオ企画や進行表の作成はもちろん初めてだったので、最初はかなりぐだぐだでしたが、無事書き終え、収録もうまく行きました。単純に出演するだけでも良い経験だったのですが、実際に企画し、進行表を作る事もできて貴重な体験になりました。その上、スケジュールや締め切りまでに企画書や進行表を作り、確認をいただく作業を通して、自身の計画力や創造力も上達したと思います。



	番組紹介	K	Good afternoon. Welcome to 喜多san'sBAR in Hawaii. 喜多san's BAR Hawaii店のオーナー、ハワイ大学のカイトです。 (大学生がオーナーなのはスルー) 今宵の常連さんは同じくハワイ大学のジョンとチュンです。Hey guys.
		J&C	Hi.
		K	ですが、今夜は特別会と言う事で、さらにあるスペシャルゲストにお越しいただいています。
8:01	ゲスト(喜多さん)紹介	K	Let's welcome tonight's special guest、今宵のゲスト、喜多さんです!
		喜多さん	Good afternoon、よろしくお願ひします。
		K	さて、まずは乾杯のお飲み物を用意しましょう。Kita-san, what drink would you like?
		喜多さん	では<飲み物>で。
		K	Ok、<飲み物の英語名>、かしこまりました。(SE) お待たせいたしました。<ご注文の品>です。 ジョンにはいつものアイスティー、チュンにはハワイでは誰でも飲むグアバジュースを、here you go. それでは乾杯しましょう。掛け声は英語で「Cheers」で、いきますよ。。。。「Cheers」!



工場関係の業務

住宅工業でのインターンというわけで、実際に工場では木材を扱い、機械を使う作業も体験しました。私が初日に担当したのは、90x40mm程の、傷、ヒビ、しなりなどでそのままでは使い物にならない木材を縦横5mmずつ削り、ダメージのある所を排除する作業でした。作業自体は単純で、ただ木材を真っ直ぐに、回転する刃が付いた機械に通すだけでしたが、実際にやってみるとかなり大変でした。真っ直ぐに通すと言っても、木材がかなり曲がっていて、力で抑えて刃に合わせるか、入れ方の角度を工夫しなければなりません。木材自体も軽いものではなかったもので、単純に持ち上げて機械に合わせる作業も時間と共に厳しくなりました。簡単な作業だからこそ慣れと技術が重要になり、職人の素早く正確な作業はすごいなと改めて気付かされる体験になりました。

また、作業中には工場長の松浦さんに教わった生産性の基本に関するCT（サイクルタイム）や生産の工程などについて考える機会も多々ありました。実はこの作業、機械の反対側には削られた木材を受け取る人がいて、その人とある程度スピードを合わせて働かないとトラブルや時間の無駄が発生してしまいます。生産性の基本を学んでいた時は他人事でしたが、実際にやってみると、CTを守ったり安定して同じ製作工程を維持することが如何に重要な事かを身を持って知ることが出来ました。

二日目は似たような作業に加えパネルと呼ばれる、実際に住宅に使われるパーツのような物の製作に携わりました。パネル自体はもう組み立てあったのですが、そのパネルの隙間に接着剤を



塗って埋めたり、出荷前に全て整っているかの確認などをしました。小型クレーンのようなものを操作して、下の写真に写っているようにパネルを積み上げたり、積み上げたものがずれないように固定するための木材を打ち付けたりもしました。これも割と単純で、すぐにコツを掴める作業でしたが、これらのパネルが実際に家に使われると知ると、少し接着剤を塗る仕事でもミスを犯せないと言うプレッシャーを感じました。

その数日後には、実際に建設現場に行き、自分が作っていた物と同じようなパネルが実際に組み立てられて行く所を見学することが出来ました。パネル作業の前は、工事現場などに特に関心は無かったのですが、木材製作過程からパネルの出荷前のチェックまで見学・体験したあとは、建設工程とそれに関わっている人たちにかなり尊敬と関心を持ってました。



サウナ PR とマーケティングに関する業務

おそらくこのインターンシップ中に最も時間と力を費やしたのがこのサウナ関係の仕事です。まず初めに、Laatikko の「moving SAUNA」と言うトラックに設置された移動式のサウナに入り、実際のサウナがどのようなものかを体験しました。この暑い夏にサウナかぁ、と思っていましたが、会社の方々に山の奥の涼しい川に連れて行ってもらい、そこでサウナと共にバーベキューをしたので、良い体験ができました。実際に入ったあとは、本格的にサウナを商品としてどう PR・マーケティングするかについて学びました。商品の特徴（機能、利点、他社の競争品との違いなど）を書き出し、ペルソナマーケティング（客層を具体的にイメージし、その人の考えや行動を想像して PR 方法を考える戦法）を使い、各自にキャッチコピーと SNS 用のキャプションを考え、それを写真と合わせポスターを作りました。



次のページにある私の作ったポスターは、サウナ常連では無いが楽しくサウナを試してみたい人に向けた広告で、「どこでも気軽にプライベートサウナリゾート」と言うキャッチコピーを元に、キャンプなどと一緒に楽しめることを売りに移動式サウナを宣伝しています。個人的には、このインターン中に学んだマーケティングと SNS での宣伝のノウハウと、以前から大学のクラブ活動で行っているポスター作成で得たポスターデザイン関係の技術を組み合わせて成果を残せたことに満足感を持っています。

実際に、私が作ったこのポスターは実用的な宣伝として Laatikko のツイッターに乗せていただき、会社のアカウント内では比較的によく視聴されました。決して数自体が多かったわけでは無いのですが、実際に利用されて、数人に見ていただいた事は嬉しかったです。

これらの作業をした数日間はかなり忙しかったですが、サウナや住宅工業以外にも色々な企業で活動する際に役立つマーケティングなどのビジネス戦略を学べた事にすごく価値を感じ、貴重な経験になったと思いました。



全体的な感想

このインターンシップを一言でまとめるなら、「新たな経験が沢山詰まった、早すぎる三週間」です。工場業務からサウナの宣伝まで幅広い業務をこなしましたが、とにかく時間が過ぎるのが早く、気づいたらもう最終日になっていました。

山梨に来る前は、住宅工業でのインターンなんて何を学ぶんだ、なんて思っていたのですが、会社の方にも色々なことを体験させていただいて、数々の非常に貴重な経験を得られました。働いた事以外にも、北原社長に会社の経営理念を説明していただいたり、工場の中を見てミサワグループの生産事情を知れただけでもものすごく価値のある学びの機会でした。

本来の日本語を上達させて、日本のビジネス文化を学ぶこと以上の成果が得れて、さらにインターンシップ自体を通して自分の基礎的な能力を磨けて嬉しいです。今後も、習ったことや得たスキルなどを適用し、自身の学びと成長に繋げていきたいです。

