

大阪いばらきキャンパス(OIC)



お問い合わせ先

立命館大学OIC独立研究科事務室(テクノロジー・マネジメント研究科)
〒567-8570 大阪府茨木市岩倉町2-150
TEL:072-665-2100 / FAX:072-665-2109
E-mail:mot-prac@st.ritsumeikai.ac.jp

<http://www.ritsumeikai.ac.jp/mot/>



R
RITSUMEIKAN

立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科

立命館MOT

Graduate School of Technology Management

プラクティカム

課題解決型長期企業実習



産業界との連携による実証的研究を通じた 課題解決型長期企業実習。

立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科は、
「技術とビジネスを結び、新しい価値を創造する」イノベーションを主導し、
新事業や新市場を創出する将来のリーダー養成を目指して、学部等から進学した学生と社会人学生が共に学んでいます。
当研究科では、「理論と実践の習得」をめざし、テクノロジー・マネジメント研究科ならではの実習として、
インターンシップを発展させた「ブラクティカム」を実施しています。
その特徴は、“実習先で企業等の仕事を経験する”一般的なインターンシップとは異なり、
企業が抱える課題に学生が取り組むという「課題解決型長期企業実習」です。

理論と実践による専門性追求を通じて、 「社会人基礎力」のレベルアップを目指します。

- 1 企業等において、どのような課題が存在し、どのように解決しようとしているかを知る。
- 2 講義で学習した理論や方法論を企業における課題解決に適用する。
- 3 企業等での課題解決の体験を研究にフィードバックする。



*1 知識を活用して問題解決する力
*2 経験を積むことで身についた行動特性、判断基準

ブラクティカムの特徴(インターンシップとの違い)

当研究科と実習先企業が共同で設定した解決すべき課題に対して、教員の理論面からの助言と企業の実践面からの助言により、学生が主体的に課題解決を行います。所定の期間内で一定の成果を出し、実習先への報告と提案を行います。

課題解決型

「ブラクティカム」の最大の特徴は、企業などが実際に直面している課題に講義で学習した知識を適用する「課題解決型実習」だということです。企業が解決を求める課題と学生の研究対象がマッチングすることで成立する実習です。

教員の指導

テクノロジー・マネジメント研究科の教員が、課題設定、アプローチ設計、調査研究、成果の取りまとめをサポートすることで学生は高いレベルでMOTの理論や方法論の実践でき、実習先企業には一定レベルの成果を提供いたします。

長期間(3~6ヶ月)

期間が3ヶ月~6ヶ月と長いため、学生は企業、ビジネスの実態をじっくりと知ることができ、実習先の担当者と深く関わる機会があります。

対象者と期間

<対象者> 立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科の博士課程前期課程(修士課程)の学生

<実習期間> 学生が実習に取り組むうえで基準となる時間数を設定しています。

実習期間	学生の授業・実習期間
3ヶ月未満	60時間
3~6ヶ月	120時間

実習先企業・実施テーマ例

<実習先企業>

- アビームコンサルティング株式会社
- オムロン株式会社
- 日本電産株式会社
- 京都試作ネット
- 株式会社アंकシステムズ
- JAXA(国立研究開発法人 宇宙航空研究開発機構)
- 日本金銭機械株式会社
- 三菱電機株式会社
- ローム株式会社
- 村田機械株式会社

<実施テーマ例>

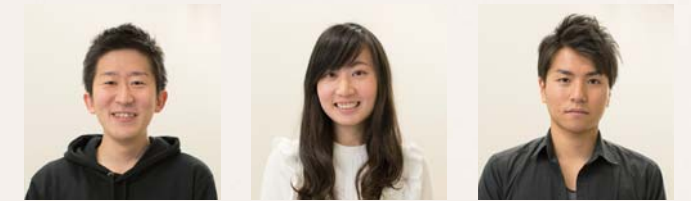
- パテントマッピングの作成
- 中長期経営戦略作成のためのビジネスモデル分析
- 国際会計基準(IFRS)の導入
- 企画製品に対する市場判断と開発ステップマニュアルの策定
- 基礎開発プロセス管理の検証、課題抽出と改善策の提案
- 技術者の人事政策の比較評価
- 中小企業におけるリスクマネジメントシステム導入計画
- インターネットを活用した宇宙グッズ販売の効果的ビジネスモデル
- 極超音速度旅客機に係る商業成立の検討

他

開始から終了までの流れ

時期	4月下旬	5月下旬	6月中旬	6月下旬	7月上旬	7月下旬~9月下旬	1月下旬	1月末	費用とブラクティカム終了後の取扱い
学生	ブラクティカム説明会 募集概要、参加者の心得などを説明します。 ※エントリーには、説明会への参加が必須です。		企業によるテーマ説明会 ※学生のエントリーには、説明会への参加が必須です。 企業による会社概要・募集条件・テーマ案のプレゼンテーション	エントリー受付 実習先希望調書、自己紹介シートの提出	マッチング結果の通知 学生のエントリー数が定員をオーバーしている企業には、応募書類をもとに選考していただきます。 ※応募学生が0名の場合はマッチング不成立。	キックオフミーティング 実習先担当者、学生、指導教員で、テーマ、実習の進め方を決定。秘密保持などに関する契約書・誓約書の締結	実習開始 中間報告 中間報告を実施	実習終了後 最終報告書類を事務局へ提出 単位認定 指導教員による成績評価	当研究科カリキュラムのため実習費はかかりませんが、交通費等の負担が発生する場合があります。 実習の成果を修士論文として引き続き研究することが可能です。ただし実習先の秘密保持により、内容の公開範囲や表現も含めて実習先の同意を必要とします。
企業	受入申請の締め切り 学生募集条件などを記入したマッチング確認シートのご提出。教員と相談のうえ、テーマ案を決定		受入企業名、テーマ案を公表				1月下旬最終報告会 プレゼンテーション、最終報告書の提出など。	実習終了後 アンケートのご提出 ※次年度受入のご意向をお聞かせください。	ブラクティカムにかかる交通費・宿泊費・資料等の経費は、実習先にご負担をお願いすることがあります。 ブラクティカムの実施によって得られた発明、考案、ノウハウ、著作権その他の成果は基本的に実習先に帰属します。 ご負担いただく費用等の条件や知的財産権については契約書に反映されます。

理論を活用した課題解決に挑戦して、 実社会で役立つコンピテンシーを鍛えます。



企業等で課題解決に取り組む期待

中定さん 長期に渡って、企業の方と私たち学生、そしてサポートくださる教授が連携して進めていくのが実習の魅力だと思います。一般のインターンシップにはないそんな取り組みが、良い経験になると思って参加しました。

リュウさん 私の場合は、第一に留学生として就職前に日本企業についてしっかりと学習したいという気持ちと、この実習に取り組むことで自分の弱みを認識できるのではないかと期待がありました。

高本さん 私は、普段から交流のある学生や教授だけではなく、企業の方に対してプレゼンテーションやディスカッション等を行う貴重な経験を積むことによって、自身の成長に繋がれると思ったのが参加した理由の一つです。

情報収集・分析能力、 多角的な思考法を身につける

中定さん 課題解決に向けて企業の方や教授と平場で議論できるのはここでしか得られない経験だと思います。また、会議を重ねると自身の知識量の少なさを自覚できると同時に、企業の方や教授の知見の豊富さを深く実感しました。どの立場で考えるのか。あるいは、誰が得をするのかなど、立場によって課題の見え方も変わります。ものごとを多角的にとらえる思考法を身につけられたと思います。

高本さん 図書館やインターネットで求める情報が得られない場合は関係者に電話でインタビューする。あるいは、直接現場に足を運ぶなど、二次情報に頼るだけではなく、五感を確かめて追求していくのが重要だと学ぶことができました。

リュウさん 私たちだけでは分析方法が見つけれない、インターネットにデータが見当たらない、という時には企業の方にポイントやデータの探し方をご指導いただいたのでデータの収集能力を向上させることができました。

企業の方や教授の意見を求め、 自身で考え抜いて そこから課題を鮮明にする

中定さん 課題は広範で大きなテーマだったので、まず私たちの提案を出し、企業の方に意見をもらい、良いと判断をいただいた部分を深掘りしながら解決へのプロセスをあれこれ試してみました。あくまで、私たちの考えをベースにした指導をしてくださりました。

高本さん フォーカスを定めていくのは難しい作業でした。「スポーツ産業」といっても幅広く、ステークホルダーがどこにいるのかも分からない。そこで私たちは課題を絞っていくところから調査を行いました。

中定さん 普段、受講している科目に関連したテーマ設定だったので、理論と実習内容がしっかりとリンクしていました。企業の方は、私たちの考察、提案、意見を否定するのではなく、私たちとの対話を重視してご指導いただきました。

リュウさん 私は受け入れ企業の担当の方だけではなく、関連する企業の方からも分析方法のアドバイスをいただくことができました。

高本さん 同じプラクティカムに参加している学生と6時間、討論したこともあります。どうしても答えが出ないときはMOTの先輩や友人に相談したり、担当の教授に軌道修正していただくこともありました。そうしたサポートによって、「どこにビジネスの芽があるのか」という具体的な問いの形で、課題を明らかにしていくことができました。

最終報告を終えて

高本さん プレゼンを重ねるごとに緊張もやわらぎ、また、毎回の会議で足りない部分についてフィードバックしてもらうので、資料の質やロジックも格段によくなっていったと思います。自分の力量を知る上で、とても良い時間を過ごせたと思います。

中定さん 頭に入ってくる話し方、話す上でのロジックなどの伝え方を学べたので、今後、社会に出たときに役立てられると思っています。モチベーションを保ちながら続けるにはすごく長い期間でした。しかし、テーマ設定と解決へ向けたプロセスを振り返ると、実習期間は実は限られているので、意欲次第で得られるものも量も質も変わってくるはず。

リュウさん 企業の方から、今回の提案を深めて企画立案につなげていきたいと仰っていただけました。実習をやり遂げるのは大変ですが、普段の講義では学べないものが得られるはずなので後輩にもぜひ参加して欲しいと思います。

プラクティカム実施メモ

中定 佑輔 さん
立命館大学 情報理工学部出身

<実習先> オムロン株式会社
<テーマ> アジア地域における「自動化」により解決可能な社会問題の抽出

劉 夢瑶 (リュウ ムヨウ) さん
大阪電気通信大学 金融経済学部出身

<実習先> 京都試作ネット
<テーマ> 継続的なデータ分析の基盤構築

高本 亮次 さん
立命館大学 生命科学部出身

<実習先> アビームコンサルティング株式会社
<テーマ> ICTを活用した日本のスポーツビジネス活性化



中定 佑輔 さん
立命館大学
情報理工学部出身

劉 夢瑶 さん
大阪電気通信大学
金融経済学部出身

高本 亮次 さん
立命館大学
生命科学部出身

企業とは違う知見や価値観に刺激を受けながら、実際に活用できるような成果も期待できます。

組織の課題が“見える化”できました。

この取り組みの魅力は私たち研究開発組織内では日々触れているため客観的に識別することが難しい組織内の課題を、第三者の観点で分析してもらえ、対策の提言を得られることができることです。実際に、我々では気付かなかった“潜んでいる課題”が識別され、それを解決するための提案が出ました。特に、学生が学部内の約100名の生徒に対して行った「JAXAのどの特許が利用できそうか?」「JAXAは今後どのような特許を取得すればよいのか?」というアンケートの結果は、自分たちが漠然と感じていた課題は外部の人も同じように感じている、ということが“見える化”される良いきっかけにもなりました。

積極的な姿勢と指導教員との連携でフレッシュな視点による改善提案を得られました。

今回のテーマは「JAXAの特許や宇宙技術を使ってどういったビジネスを興せるか」を考えてもらうものでした。大きなテーマなので、宇宙の技術が利用されている商品に関するヒントやキーワードを提示しましたが、私の発言に左右されないよう、基本的に質問されない限り答えませんでした。その中で学生は指導教員の先生と連携しながらテーマを咀嚼、課題を抽出し、ソリューションを提案してくれました。“エサを待つ鯉”のように求める姿勢ではなく、自ら“なぜ”と考え、調べて、動いて、提案する姿勢は、非常に感心しました。特に改善提案をするにあたり、アンケート等を用いることで“見える化”できた点は、学生並びに指導教員による的確な指導があったからだと思います。

実習を継続できればと思っています。

今回初めてですが、面白く、価値がある結果を得られたと考えます。今後も同テーマに対する傾向を見られるよう、n数を増やすために実習を継続できればと思っています。

マネージすることを研鑽できる場です。

実習は学生だけではなく、企業にとっても学べる機会が多くありました。そのひとつが、企業の内部ではなく外部の人をマネージする経験が積めること。これからマネージャーになっていく中堅社員をアサインすることで、未だ企業を経験したことのない学生と目線を合わせて目標に導くという貴重な経験をさせることができました。密な連絡を取り合っ方向性を合意し、議論を重ねながら実習を進めていくプロセスを通じて、若手社員にとって、将来役立つ良い経験ができたと思います。

私たちの定番のアプローチとは異なる指導教員の提案から気づきを得ました。

課題の一つは「オートメーションで解決できる新興国における社会課題」を提案してもらうというものでした。それに対して、指導教員の先生は「テキストマイニング」という手法を提案されました。それは、その国の新聞記事を集めてコンピューターに取り込みテキストを抽出し、どんな単語が頻りに使用されているかを分析することで、その国が抱える課題を見つけ出す手法です。この他にも学生の検討状況を踏まえた適切なタイミングでの学術的手法の提案から気づきを得ました。

学生や大学関係者から刺激を受けられる貴重な時間を今後も大切にしていきたいです。

企業に勤めていると、学生はもちろんですが、指導教員の先生などの大学関係者とこのように深く接する機会はなかなかありません。でも、この実習を通じて、企業とは異なる知見や価値観を持つ方々と共に悩み議論することで、普段とは異なる刺激を受けられます。今後もこのような貴重な時間を大切にしたいと思っています。そして、この実習を終えた学生たちが今後、社会で活躍していくことを期待しています。



国立研究開発法人
宇宙航空研究開発機構
新事業促進部 新事業課主任
山方 健士 さん



オムロン株式会社
グローバル戦略本部
経営戦略部 経営基幹職
佐藤 安弘 さん

実習先としてご協力いただける企業・組織を募集しています。

<ご参加のメリット>

1. 次世代の人材育成への貢献

ブラクティカムは学生の教育研究の一環であり、ご協力いただくことで、次世代の人材育成に貢献できます。

2. 課題解決の一助となる

学生が主体となって取り組むプロジェクトですが、教員が指導を行うので、一定の成果が期待できます。

3. 当研究科講義の無料受講・大学図書館の利用可能

所定の手続きをお取りいただいた上で、「ブラクティカム・アドバイザー制度」をご活用いただけます。

<ブラクティカム・アドバイザー制度>

- 1) 当研究科講義の受講に要する費用を免除
- 2) 本学の図書館を利用可能/貸出: 100冊100日

<有効期間>

ブラクティカムの実施年度およびその翌年度の2年

<受講科目数の上限>

1テーマにつき、2科目。

詳細はテクノロジー・マネジメント研究科事務室までお問い合わせください。

<受け入れにあたって>

1. 業種・規模・地域などの基準は設けておりません

学生にとって参加しやすい地域の選定やスケジュールなど、事前にご相談させていただきます。

2. 学生が企業内に常駐する必要はありません

事前に調整し、ご負担にならない形で実習に取り組みます。月に数回程度の打ち合わせや調査を行う形態がほとんどで、遠隔地の場合はテレビ会議を行うこともあります。

3. 実習先のご要望に応じてテーマを設定

実習先の担当部署が課題とされる分野やテーマのうち、ある程度オープンにできる内容で、教員と相談してテーマを確定する場合があります。実習には重要性は高く緊急性が低いテーマが向いています。テーマ設定については、お気軽にご相談ください。

4. 参加学生の採用も可能です

学生は実習先企業への就職義務はなく、双方の合意が必要です。参加学生を募集する際、採用の有無を確認させていただきます。

5. 学生主体の調査研究

ブラクティカムは学生の教育を第一とするため、教員主体での調査研究は実施致しかねます。

