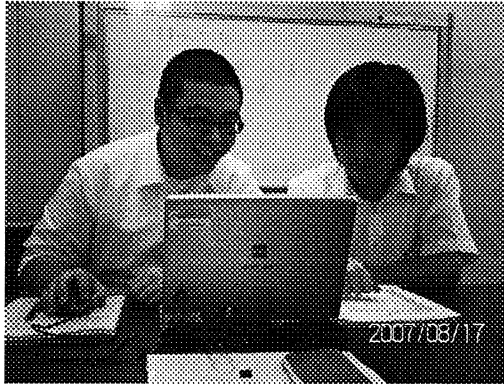


## 2007年度インターンシップ実習生の体験談 その1



<前半日程>  
期間: 8月6日(月)~8月17日(金)  
平日10日間  
時間: 8:40~17:30  
実習先: (株)富士通ワイエフシー  
地域ビジネス本部または医療ビジネス(事)  
そして外部顧客先  
実習生: 2大学より2名

### ①佃 直樹さん 工学部3年次 <実習先: 地域ビジネス本部>

#### Q1. 実習課題、目標は?

就職活動や就職後に生かせるような経験を得たいと考え、またインターンシップを体験することで就職に対する不安を減らし、自信に繋がるようにしたいと思い、応募させていただきました。会社について、社会人についての知識・経験を得る。苦手なコミュニケーションを少しでも上達させる。

#### Q2. 情報サービス業界および当社を選んだのは?

第一に、所属学科の関係でコンピュータや情報に興味があったからです。第二に、現代社会において情報サービスの仕事はとても重要なものであり、自分の将来に関しても安心なのではないかと考えたからです。いくつかあった企業の中で、本格的な情報の仕事に関する体験を今年の学生がしていたこと、いくつかの企業の中で、一番厳しそうだったので、後の経験に生かせるだろうと思ったからです。

#### Q3. 課題は達成できましたか? (達成度: 90%)

できた点: 体験や実習を通じて様々な知識や仕組みについて、一部ではあるが理解できた。  
不十分な点: あいさつや会話、質問を含めたコミュニケーション力が、まだまだ不足していて不十分だった。

#### Q4. 実習を通しての具体的な成果は?

会社の仕組みやそれぞれの部署・顧客・商品の関係といったことや、実際の業務の工程、職場の雰囲気、また、そこで実際に働く方々の様々なことを教えていただき、見れたことが一番の成果でした。そしてその中で、自分が働いたり、周りの人と接することの重要性がとても実感でき、もっと積極的になる必要性を痛感しました。

#### Q5. 職種(仕事)体験を通し学んだこと、感じたことは何ですか?

##### ①オリエンテーション&ガイダンス&まとめ (2日)

自分だけでなく、その周囲の人、関わりを持つ人の事も含めて考え、行動し、責任を持つ必要があるということを知りました

##### ②SE/PG/NE/WEB職 (3日)

SEといっても様々なSEが存在し、様々な仕事を行っているということ、お客様に応じた設計を行うことの重大さ、SEとは決して華やかなだけではなく、ドロクさい部分もあり、スキルだけでは補えない部分やセンスの大切さなどを知りました。また職場の雰囲気がとても良く、今までは皆が皆、忙しそうにあわただしく動き回って会話をするヒマもないような職場のイメージがあったのですが、決してそうではなく、とても和やかな部分もあると感じられ、安心しました。

##### ③運用技術職 (2日)

個人情報が一番身近に取り扱っている現場、といった雰囲気を特に感じられ、セキュリティの重要性から個人の責任のある行動といった部分を理解し、知ることができました。またアナログに頼る部分もあり、その重要性についても感じる事ができました。

##### ④営業職 (3日)

実際のお客様とお会いして、お客様がどのような要望や意見を伝えるか、といった様子、営業が引き出すところや、お客様との関係を構築してきた努力の成果といったものを感じることができ、営業とは一番お客様と身近に接する部署でもあり、会社の顔といえるのではないかと思います。また、業務はハードな部分も多かったですし、苦勞していることもたくさん存在していますが、やはり会話するのが好きといったコミュニケーション力の高さを感じ、イキイキしているようにも見えました。

## Q6.当社をどのように理解しましたか？

まず第一に地域にとっても深く関わりを持っていること、第二にお客様のことと信頼性とセキュリティ面にも気を配っていること、そして第三に会社が社員さんのことをキチンと考えてくれていることが感じられました。

## ② 儲 継埜さん 経営情報学部2年次 <実習先:医療ビジネス事業部>

### Q1.実習課題、目標は？

今後、日本で就職をしたい。インターンシップで有名な企業やシステム開発関連会社で実習したら、いい経験と思い、そして今後の就職に対してもいいと思います。情報サービス会社の仕事内容を理解すること、その業界の社員生活や会社待遇を理解するのが今回の目的です。

### Q2.情報サービス業界および当社を選んだのは？

今の時代は、生活などは情報とサービスが離せない。生活のいろいろなところで情報やサービスが必要ですので、情報サービス業界の会社は発展機会が大きいではないかと考えました。富士通グループの子会社というのも理由の1つです。あと、会社の業務、アウトソーシングに関することにすごく興味を持っています。

### Q3.課題は達成できましたか？（達成度:80%）

できた点:システム開発、変更など作業を理解できました。簡単なシステム操作もできました。営業方法やサービス会社の営業工程、顧客対応方法も理解できました。

不十分な点:もっと社員さんとコミュニケーションができなかった。もっと詳しくFXやオーダーリングの深い内容を勉強できなかった。

### Q4.実習を通しての具体的成果は？

システム開発部の体験・実習を通して基本的なWORDとかEXCELとかうまく使えるようになりました。そして医療システムの運用やシステム変更と変更チェックも理解できました。営業職の注意点や顧客対応方法、そして提案書の書き方も勉強できました。自分はシステムエンジニアという職の仕事内容の考え方が変わりました。本当のSEの仕事内容を理解できました。

### Q5.職種(仕事)体験を通し学んだこと、感じたことは何ですか？

#### ①オリエンテーション&ガイダンス&まとめ（2日）

富士通YFCは情報サービス業界の中の中小企業です。2001年富士通YFCになりました。当社は4つ部門があります。会社は年功序列と能力主義の中間型です。女性社員に対する活動も活躍しています。テレワークやNPO法人J-WINIにも参加している。

#### ②SE/PG職（3日）

富士通YFCの医療事業は全国の病院であって、主な内容は医療に関するシステムを完成して、事業部の人々は新システムを導入する。病院の医師さんたちはシステムに何か問題があるとYFCの広域運用監視センターに連絡してすぐ解決する。SEたちを派遣する。ソフトはFX、電子カルテシステム等を使っています。私は実際に操作したら、電子カルテの作成工程がわかりました。①設計工程、②製造工程、③テスト、④システム稼働であります。実際に操作したら、1番重要なのはテストであることが理解できました。

#### ③運用技術職（3日）

センターで運用技術を学びました。オンライン一覧、DB一覧、ジャーナル一覧を作りました。センターは実際に病院のシステム管理センターである。センターはシステムを使って病院サーバの監視や変更もできます。マスタの作成や完成の間で一番重要な作業はデータチェックであり、地味だけど万一間違ったら病院は大変なことになります。

#### ④営業職（2日）

いろいろな理論知識を教えてもらいました。YFCは昔、計算センターでした。営業内容はシステム開発、システム販売など、お客様は既存顧客と新規顧客で、運用システムは医事、オーダーリング、電子カルテシステムであります。新規のお客様を増加しないと会社は発展できないということで、どうやって新規顧客ができるのか？、まずはお客様のニーズから提案書を出すことから始まります。

### Q6.当社をどのように理解しましたか？

YFCは中小企業ですけど、医療ビジネスや地域ビジネスなどいろいろなサービスをやっています。38年間赤字になることもなし、毎年順調に利益を出しています。そして社員に対する待遇もいいし、会社の中のコミュニケーションもしやすいし、団体精神、社員培養教育を重視している会社だと思えます。