

# 海外インターンシップ in アメリカ・ロサンゼルス

国際的なビジネスの現場でリアルな経験を積む！



◀プログラム詳細、  
お申し込みはこちら  
(明大サポートHP)

日程①：現地 2026年 8月 5日(水)～ 8月29日(土) (24泊25日間)

日程②：現地 2026年 8月 5日(水)～ 8月23日(日) (18泊19日間)

日程③：現地 2026年 8月26日(水)～ 9月13日(日) (18泊19日間)

オンライン個別相談締切

日程①②：2026年6月5日(金)まで  
日程③：2026年6月16日(火)まで



申込締切

日程①②：2026年6月19日(金)まで  
日程③：2026年6月30日(火)まで

\*インターンシップ先企業・団体の検討のため、申込前にオンライン個別相談の実施が必要です。

## アメリカインターンシップ 3つのおすすめPOINT

01 リアルな「インターンシップ体験」  
しかも業界の選択肢も多数！

\*本プログラムは教育研修目的の無償インターンシップとなります。

02 「合同ビジネス研修」で  
異文化・異世代の人と交流できる！

03 ロサンゼルスの人種のサラダボウルを  
体験して、真の国際人への第一歩に！

■ 現地研修費用：18泊19日間 \$3,601 / 24泊25日間 \$3,953

※いずれの日程、コースも航空券は自己手配となります。

※通貨はUSドル建てでクレジットカードにてお支払いいただきます。

(費用に含まれるもの)

- 到着日の生活オリエンテーション
- 滞在中のサポートおよび電話相談受付
- 合同ビジネス研修中のホテル滞在費(朝食付)
- 現地研修(インターン)中の滞在費  
A.就業体験型コース(ホームステイ)＝朝・夕食付  
B.課題解決型コース(ホテルステイ)＝朝食付
- 現地研修(インターン)先企業/団体への謝礼
- 研修費用の決済手数料

(費用に含まれないもの) ※別途個人でご用意いただきます。

- 日米往復航空運賃/空港利用料や空港税等/航空保険/燃油サーチャージはじめ航空券関連費用
- 日本国内移動費
- ロサンゼルス国際空港からステイ先までの往復送迎費用
- 滞在中の昼食代/合同ビジネス研修中の夕食代
- 現地研修(インターン)中の滞在費に含まれるもの以外の食費
- 現地での交通費(通勤/娯楽/私用)
- 電話代/洗濯代など個人的費用
- プログラム期間中の傷害/疾病に関する医療費
- 海外旅行傷害保険
- パスポート/ESTA申請費用

スケジュール & 滞在先情報

WEEK  
1

日本人学生全員で行う  
「合同ビジネス研修」

3名1部屋のホテルに滞在

WEEK  
2-4

興味ある業界、職種、  
働き方でマッチングする  
「インターンシップ(実地研修)」

【就業体験型コース】  
通勤圏内のホームステイ先に滞在  
【課題解決型コース】  
プログラム最終日までホテル滞在を継続

WEEK  
1

## 合同ビジネス研修

日本全国から学生が大集合！インターンシップの前に、4日間の「合同ビジネス研修」行います。グローバルに働くこと、そして広い視点での仕事観・人生観を共に考えましょう。

### ビジネスパーソンから学ぶ

■ **グローバルリーダーフォーラム**  
世界で活躍する日系企業・団体のトップ(グローバルリーダー)の話聞き、直接質問できるまたとない機会です。

■ **キャリアフォーラム**  
現地で働く若手日本人とキャリアや将来の夢を語るトークセッション。海外で活躍する同世代のビジネスパーソンが、参加学生のロールモデルとなります。



### 同世代の学生同士で学ぶ

■ **学生フォーラム**  
アメリカの大学生らと共に、アクティビティやグループワークを通じて、価値観やキャリア観を深めます。

■ **目標設定・発表**  
ビジネス研修での学びを振り返り、インターンシップに向けた目標を設定・発表します。仲間との意見交換がモチベーションを高め、帰国後の活動への意欲を引き出します。



WEEK  
2-4

## インターンシップ（実地研修） ～2つのコースから選択～

A

### 【就業体験型コース】インターンシップ（実地研修）

Lighthouse Career Encourage USAが個別相談や提出書類を通じて「経験したいこと」「興味のある業界・職種」「英語力」を確認し、ロサンゼルス近郊の企業・団体から最適なインターンシップ先を決定します。

多種多様な業界の中から、皆さんの価値観に合うインターンシップ先となる企業・団体を探し紹介します。電話対応・資料作成・会議出席・営業同行など、ビジネス最前線での実践的かつ幅広い業務を経験できます。

POINT 志望業界や働き方（接客に挑戦したい、オフィス業務の基礎を学びたい、マーケティングをしてみたいなど）を希望申請書と個別カウンセリングで伺いながらマッチングを行います。希望が明確でなくても、カウンセリングでフォローしますのでご安心ください。

【対応業界と企業・団体例】約60件以上の候補から選ぶことができます  
(旅行) リムジンサービス、ツアーオペレーター、旅行会社、ホテル、研修プログラムの企画会社など  
(出版/メディア) 情報誌出版社、ラジオステーションなど  
(教育) 英語の語学学校、現地大学、日本語で学ぶ幼児教室、幼稚園、フライトスクールなど  
(製造/輸出入) 食品、調理器具、アパレル、家具、美容商材、ロジスティックスなど  
(サービス) イベント企画、会計事務所、建築設計デザイン、テレコミュニケーションなど  
(NPO/団体) 日本の独立行政法人、国際文化交流機関、コミュニティーセンターなど



【参加者の声】2025年参加 商学部（当時2年生）

印象に残っているのは電話対応の経験です。これまで英語で電話をすることに苦手意識がありましたが、任されて挑戦するうちに、相手がしっかり理解してくれていると感じ、自信が持てるようになりました。特に、アメリカの弁護士事務所にアポイントを取る電話を担当し、無事に成功したときは大きな達成感がありました。英語で人と話すことの楽しさを改めて実感できました。

B

### 【課題解決型コース】課題解決プロジェクト+インターンシップ（実地研修）

業界を問わず、ビジネスの場では自社やお客様の抱える課題を解決する「問題解決力」が必要になります。このコースでは、通常のインターンシップ業務体験に加え、研修先の企業・団体に出された課題（プロジェクト）に対して、消費者へのアンケート調査や口コミ分析、競合との比較などを用いて解決方法を考え、プレゼンテーションにて発表します。

POINT 出発前にマーケティングの基礎に関する事前学習を、オンラインビデオ講座の形式で提供しますので、マーケティングの知識が少ない方でもご参加いただけます。

※本コースは企業・団体の希望を出すことができませんのでご注意ください。  
※研修は屋外での行動を伴うため、安全の都合上、同大学または他大学の参加者とのグループにより実施します。  
※企業・団体の都合により、通常業務と企画提案のための業務の割合は事例などと異なる場合があります。

【参加者の声】2025年参加 経営学部（当時2年生）

ビジネススキルについても、自分なりに考えることができました。特に重要だと思ったのは、“相手の状況や背景を理解しながら、適切に対応していく力”です。例えば、自分の考えをチームに伝えるときやプレゼン資料を作るとき。どうすれば自分の思いを相手に正確に伝えられるのか、どのグラフを使えば相手を最も納得させられるのか。人と関わる以上は常に相手のことを考えて対応していくことが求められるのだと実感しました。

