



# 明治大学

## アメリカインターンシップ in ロサンゼルス

現地 2027年2月24日(水)～3月14日(日)または3月20日(土)  
(18泊19日間または24泊25日間)

### A/B からコースを選択

※いずれのコースもノートパソコン持参が必須

**A** 海外の企業で「働く」を体感する  
**就業体験型コース**  
(ホームステイ)

**B** 与えられた課題に対して企画提案する  
**課題解決型コース**  
(ホテルステイ)

アメリカ  
インターンシップ **4** つの  
おすすめポイント

- その1 リアルな「インターンシップ体験」。  
しかもコースや業界の選択肢も多数!
- その2 「合同ビジネス研修」で異文化・異世代の人と交流できる!
- その3 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!
- その4 英語が第一言語のアメリカで、自分の英語力を試す  
絶好の機会!

プログラム詳細、  
お申し込みはこちら  
(明大サポートHP)



●オンライン個別相談締切

**11月20日(金)**

●申込締切

**12月4日(金)15時まで**

\*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。

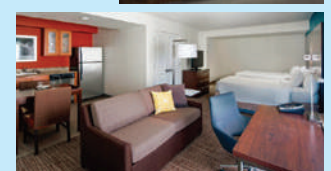
●**現地研修費用** 18泊19日間 \$3,601 / 24泊25日間 \$3,953

#### 【滞在先情報】

- 合同ビジネス研修中:**  
ホテル (Residence Inn Torrance または同等クラス) に宿泊。(3名1室)
- A 就業体験型コース:**  
現地のホストファミリー宅でホームステイ。ホームステイはインターンシップ先の  
通勤圏内のホストファミリーを手配。  
※ホームステイ先を選ぶことはできません。  
※ホームステイについては、別書類「プログラム同意書」を追ってお渡し致します。
- B 課題解決型コース:**  
インターンシップ開始後も合同ビジネス研修と同じホテルに滞在。参加者同士  
一緒にのホテルに滞在するので、終業後も企画提案のための活動を行うことが可能。  
※ホテル滞在については詳細は、別書類「プログラム同意書」を追ってお渡し致します。



ホームステイで多種多様な  
アメリカの家庭を体験し異  
文化に触れる!





# 1 週目：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、4日間の「合同ビジネス研修」を通して、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す。期間中は3名1部屋のホテルに滞在。

## 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

会える人 社会人 聴く

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)の話を聞き、直接質問できるまたとない機会です。  
【2026年度参加ゲスト】日本航空、HONDA、JETRO、ジャパン・ハウス ロサンゼルスなど  
※参加者数によってはフォーラムではなく、企業に訪問してのセミナーになることがあります。



### キャリアフォーラム

会える人 社会人 聴く 話す

現地で働く若手日本人ビジネスパーソンと、キャリアや将来の夢について語るトークセッション。日本から海外に飛び出した年齢の近いビジネスパーソンの姿は、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

会える人 学生 話す 聴く 考える

UCLAをはじめ現地大学に通うアメリカン学生や日本人留学生と共に、アクティビティや与えられた題材についてのリサーチ・グループワーク・プレゼンテーションを通して、相互の価値観・キャリア観について考えます。



### 目標設定・発表

話す 聴く 考える

ビジネス研修で得た学びを振り返り、インターンシップや帰国後に向けた目標を設定し発表します。仲間との意見交換でモチベーションが上がり、帰国後の活動に意欲が出ます。



## A 就業体験型コース (ホームステイ)

## 2 週目～4 週目：インターンシップ (実地研修)

2コースから選択

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。

ポイント

志望業界、もしくは働き方(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)の軸を希望申請書や個別相談で伺いながらマッチングします。希望がはっきりしていなくても個別相談でフォローしますのでご安心ください。

※希望業界が時期によって受入不可能である場合があります。

※ご提出いただく履歴書により、希望業界では不採用になる場合があります。

※希望業界により別途企業・団体との面接などが必要になる場合があります。

※右図の企業・団体は変更となる場合があります。

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応募した電話を担当し、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。



| 業界           | 企業・団体例                                                 |
|--------------|--------------------------------------------------------|
| 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/塾、アフタースクール(学童保育)、幼稚園、フリースクールなど |
| 製造・輸出入<br>小売 | 食品、調理器具、アパレル、家具、美容商材、ロジスティクスなど                         |
| 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)

## B 課題解決型コース (ホテルステイ)

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、通常の業務体験に加え、企業・団体に提出された課題(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。

ポイント

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。

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。



参加者の声 2025年参加 経営学部(当時2年生)