



MAZDA WINTER INTERNSHIP

2019年

2月11日~15日 OR 2月18日~22日

会場

マツダ株式会社本社 (広島県安芸郡府中町新地3-1)

対象

全学部・全学科

手当/宿泊

日当・交通費 支給(弊社規定による)/宿泊は弊社にて準備

応募

マイナビ・リクナビ・キャリアタスより、エントリーください

【お問い合わせ】 マツダ株式会社 インターンシップ担当 小栗栖(オグルス)

Mail:recruit@mazda.co.jp Tel:082-565-2115

2019年 マツダ冬季インターンシップ コース一覧

| 日程 | コース名 | 内容 | 受入人数 |
|-------------------|--|---|------------|
| 2/11 ～ 2/15 | 原価企画 (原価企画本部)  | 良いクルマを造っても、利益が出なければ会社は存続できません。会社の未来のために、収益や原価を適正に導いていく。それが我々の役割です。 インターンシップでは下記業務を体験し、原価企画業務を学んでいただきます。 【体験内容】 ・新車開発時のコスト予測から収益を算出 ・会社利益との差分を埋めるためのリカバリー案を提案 ・コストを改善するためのコスト分析や開発や購買部門との協働活動を体験 | 3名 (予定) |
| 2/11 ～ 2/15 | 調達 (購買本部)  | クルマは約3万点の部品で構成されているのを知っていますか?部品一つひとつをグローバルに、様々な環境変化に対応して、より理想的に調達するのが我々の役割。インターンシップでは、実際の調達業務を体験しながら、モノを調達することで、どのようにマツダのブランドに貢献しているかを考えていただきます。 【体験内容】 基本的な調達業務の座学に加え、下記内容を体験してもらいます。 ・調達戦略の策定 ・部品製造工程の見学 ・部品サプライヤー、社内関連部門との打ち合わせへの参加 | 6名 (予定) |
| 2/11 ～ 2/15 | 国内営業 (国内営業本部)  | 国内のマツダ車を販売いただく販売会社さんをいろいろな面からサポートをするのが、我々の役割です。 インターンシップでは、その一部を体験し学んでいただきます。 テーマ:～国内営業本部の役割を理解しマツダ国内営業への提言をまとめる～ 【体験内容】 ・国内営業本部と販売会社とのつながりを理解する ・国内営業本部各業務の理解 ・マツダの新世代店舗の訪問する | 3名 (予定) |
| 2/11 ～ 2/15 | 部品物流 (生産管理・物流本部)  | 貴方の愛車が修理が必要に。そんな時にディーラーで注文した部品が納期通りに届かない・・・。 その時あなたはどのように感じますか?「必要な時に、最適なタイミングで部用品をお届けすることでお客様に笑顔になってもらいたい。」私たちはその笑顔を世界中に広げるために日々奮闘しています。 普段、目にする事のない裏側の世界で部品物流を学んでいただき、「これからの物流のあるべき姿」について考えていただきます。 【体験内容】 ・お客様用 部用品の保管・管理、輸送に関わる物流現場見学 ・部品発注からお届けまでのプロセス体験 ・「これからの物流のあるべき姿」についての提案 ・提案に対する、社員からのフィードバック | 3名 (予定) |
| 2/18 ～ 2/22 | 人事 (人事室)  | 人事は誰のためにあるのか、気にしたことがありますか? 給与・労務管理、採用・教育と様々な機能を持つ人事ですが、全ては社員・会社のためにあります。 本コースでは海外出向や海外人材の受入を担うグローバル人事グループにてイギリス人マネージャーの下、海外赴任者へのサポート業務を通じ、人事におけるグローバルビジネス支援の一端を体験していただきます。 【体験内容】 ・世界各国で勤務する社員へのサポート ・「海外赴任プロセス」の改善提案 ・提案にあたって、海外赴任中の社員・海外赴任経験者へのインタビュー | 3名 (予定) |

2019年 マツダ冬季インターンシップ コース一覧

| 日程 | コース名 | 内容 | 受入人数 |
|-------------------|--|--|------------|
| 2/18 ～ 2/22 | ITソリューション (ITソリューション本部)  | デジタル化は益々加速化しており、私達の身の回りの生活は様々なデジタルツールで溢れています。 当コースでは、お客様がマツダブランドと関わりを持つ顧客接点に着目し、「様々な状況でお客様に最適な情報を提供することで最高のカーライフを満喫して頂く」ために役立つツールの活用方法について紹介・検討して頂こうと考えています。 テーマ：～デジタルツールを活用したお客様との関係強化～ 【体験内容】 ・マツダの研究、開発、業務を支える主要システム及びデータセンタ等設備の見学 ・様々な分析ツールを活用したデータ分析の実施 ・分析とご自身の経験・アイデアを加味した、効果的なデジタルツール活用法の検討 | 3名 (予定) |
| 2/18 ～ 2/22 | グローバル販売&マーケティング (グローバル販売&マーケティング本部)  | 本社で海外市場を担当する市場部が、普段どんな仕事をしていると思いますか？海外のディストリビューターの現地での販売活動をサポートする為に市場部は本社側の窓口として様々な業務を行っています。インターンシップではその中でも最も重要な下記2つの業務を体験して頂いて、海外市場での自動車の販売活動を少しでも理解して頂きたいと思います。また業務体験の一貫として、早朝の海外ディストリビューターとの会議にもオブザーバー出席して頂きます。 【体験内容】 ・ 荷練り：3か月～6か月先の販売を実現するための生産・在庫計画とは？ ・ マーケティングプラン：販売を実現するための施策はどんなものがある？ | 3名 (予定) |
| 2/18 ～ 2/22 | 商品戦略企画 (商品戦略本部)   | 世の中は今、地球環境/先進技術/新サービスなど多様性が増し、日々刻々と変化している。 また、昨今*CASEなどのドライバーにより、自動車産業は100年に一度の変革期を迎えている。 そのような自動車産業にとって逆風が吹く中、あなた自身が企画者として一石を投じることができるなら、どんな提案を以って世の中をアツと驚かせるのでしょうか。将来変化を捉え、顧客にとって価値あるクルマを企画し提供し続けることが我々の役割。インターンシップでは、下記業務を体験し、「将来の商品/サービス」について提案していただきます。 *CASEとは Connected(つながる) Autonomous(自律走行) Shared(共有) Electric(電動) テーマ：～新たなマツダファンを創る、クルマの提案～ 【体験内容】 ・情報収集を行い、2030年の将来仮説作り ・ターゲットとなるお客様の人物像を想定し、新しい商品/サービス提案 ・提案に対する社員からのフィードバック | 4名 (予定) |
| 2/18 ～ 2/22 | 中国ビジネス (中国事業本部)  | 世界で最もクルマが売れる市場、中国。その数は米国のほぼ2倍の年間約3000万台で、中国はマツダにとっても最も重要な市場の一つです。インターンシップでは、以下いずれかの内容で、中国ビジネスの実際の業務を体験いただきます。 テーマ：～中国の子会社の年間予算策定～(中国の子会社の予算策定・予実分析業務) (1)販売計画・収益計画の達成のため、資源(人・モノ・金)の最適配分を検討し年間予算を策定。 (2)予算と実績を対比し、投入した資源の効果・効率、新たに発生した課題などを分析。(ex. 販売促進費の効果分析など) テーマ：～モーターショーの準備～(上海モーターショーの企画・準備) (1) 上海モーターショーで「お客様とメディアに何をどのように訴えかけるか」を検討(コミュニケーション戦略の策定)。 (2) モーターショー開催に向けた実際の準備活動。 | 3名 (予定) |