みらい百花ワークシート　【インタビューシート】

　　年　　組　　番　氏名

社会人インタビュー

身近な家族や親せき、地域の大人はいったいどんな仕事をしているのだろう？

インタビューをして記事を作成してみよう！

【WORK1】対象者を決めよう！

|  |  |
| --- | --- |
| お名前　　　　　　　　　　さん（　　歳） | 会社名： |
| 職業・職種など（美容師、自動車販売･･･）： | |

【WORK2】アポイント（約束）をとろう！

|  |  |
| --- | --- |
| 取材日： | 時間：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　…約1時間 |
| 場所： | （出発時間、行き方） |

【WORK3】インタビューをしてみよう！

|  |
| --- |
| Q.この仕事に就いた経緯・きっかけを教えてください。  Q.お仕事の内容を教えてください。  Q.その仕事は身の回りでどんな風に役立っていますか？  Q.仕事をしていてやりがいを感じる瞬間はどんなときですか？  Q.あなたからの質問…（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |



みらい百花ワークシート　【記事シート】

|  |
| --- |
| ※職業・職種  職業インタビュー  INTERVIEW  会社名／取材対象者さんのお名前（イニシャルで）  ※働いているところの写真や絵 |

|  |
| --- |
| ※この仕事をあらわすキャッチコピー |

|  |
| --- |
| ※本文（インタビューをまとめる） |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| 編集後記（インタビューをしてみての感想） | 取材担当  　　　　年　　　　組　　　　番  氏名： |



みらい百花ワークシート　【インタビューシート】

　　年　　組　　番　氏名

記入例

社会人インタビュー

身近な家族や親せき、地域の大人はいったいどんな仕事をしているんだろう？

記者になって取材をしてみよう！

【WORK1】プロフィールを確認しよう！

|  |  |
| --- | --- |
| お名前　△△　△△　さん（５０歳） | 会社名：株式会社OAスペシャル |
| 職業・職種など（美容師、自動車販売･･･）：コピー機　販売 | |

【WORK2】アポイント（約束）をとろう！

|  |  |
| --- | --- |
| 取材日：２０２５年１０月３１日 | 時間：午後１時～2時　　　　　　　　　　　　…約1時間 |
| 場所：横浜市〇□区〇△町1－1 | （出発時間、行き方）12:30出発　徒歩 |

【WORK3】取材をしてみよう！

|  |
| --- |
| Q.この仕事に就いた経緯・きっかけを教えてください。  尊敬する部活の先輩がこの会社にいて勧めてくれたので、応募。  機械は得意ではなかったが、人とコミュニケーションをとるのは好きだったので営業の部署に。  Q.お仕事の内容を教えて下さい。  OA機器の販売。OA機器とはオフィスオートメーションという意味で、コピー機やパソコン、電話機など仕事をするうえで必要不可欠な機器を販売。  Q.その仕事は身の回りでどんな風に役立っていますか？  今、仕事をするうえでパソコンを使っていない会社はない。  色々な仕事を機器で支えているので、なくてはならない仕事だと思う。  Q.仕事をしていてやりがいを感じる瞬間はどんなときですか？  迷惑FAXが多いお客様にはPCFAXを提案したりする。お客様から「コスト（経費）が下がった」「仕事がより便利になった」など感謝の言葉をいただけると一生懸命提案してよかったと感じる。  Q.あなたからの質問！（どんな人がこの仕事に向いていますか？）  しっかり人の話を聞ける人。お客様からの要望をヒアリングしたうえで数多くあるOA機器の中からベストなものを提案する必要がある。売りたいものを売るのではなくお客様が本当に必要だと思うものを提案するのが営業の仕事。 |



|  |
| --- |
| ※職業・職種  職業インタビュー  INTERVIEW  OA機器  営業  株式会社OAスペシャル　K・Sさん（50歳）  会社名／取材対象者さんのお名前（イニシャルで）  ・掲示する場合記事に個人情報  を載せないよう注意  商談のイラスト | かわいいフリー素材集 いらすとや  ※働いているところの写真や似顔絵 |

|  |
| --- |
| ※この仕事をあらわすキャッチコピー  日本中の企業を元気にする仕事 |

|  |
| --- |
| 部活の先輩に会社の雰囲気のよさを聞き、苦手な分野ではありましたが就職を決めました。 |
| 私の現在の仕事は、コピー機や電話機など仕事に欠かせないOA機器を販売することです。お客様より相談 |
| をいただきヒアリングしたうえで提案をします。迷惑FAXが多いお客様には、紙に出さないでパソコン上で |
| 確認できるPCFAXを提案したりします。「コスト（経費）が下がった」「仕事がより便利になった」とお客様 |
| から感謝されると頑張ってよかったなぁと思いますね。 |
| 売りたいものを売るのではなくお客様が本当に必要だと思うものを提案するのが営業の仕事なので、人の |
| 話をしっかり聞ける人がこの仕事に向いていると思います。 |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| 編集後記  お父さんの仕事を少し知ることができました。いつも疲れて帰ってくる姿だけしかみていなかったけど、仕事の話が聞けて苦労が分かりました。  営業は話上手なイメージだったけど、確かにお父さんは自分の話もよく聞いてくれるので、あっているのだなあと思いました。 | 取材担当  　1年　　3組　　27番  氏名：  〇〇　〇〇 |

