



本気のインターンシップが組織を成長させる。 老舗商社が挑むインバウンド時代の新たな採用

会社概要

【商社・卸売（主に BtoB）】

にちえいぶっさんかぶしきがいしゃ

日英物産株式会社

設立年月日	1975年4月1日
住所	大阪府吹田市垂水町3-34-15
資本金	2,000万円
社員数	12名
URL	https://www.nichiei-bs.co.jp/



外国人材採用の有無

有り 1名（国籍：ベトナム）

参加したインターン生

2名

- ・滋賀大学 4年生（マレーシア）
- ・流通科学大学 3年生（インドネシア） 今回のインタビュー回答者



TRY in OSAKA! インターンシップスケジュール

- | | |
|-----|------------------------------|
| 1日目 | 顔合わせとオリエンテーション（社内見学、各事業部の説明） |
| 2日目 | 製造工場の見学、自社ショールームでの接客・販売体験 |
| 3日目 | 健康食品事業部にて、貿易・WEBに関する実習 |
| 4日目 | 浪花日本橋劇場の見学、競合分析 |
| 5日目 | 商品企画書の作成、プレゼンテーション準備、最終発表 |

インターンシップ導入企業紹介

インターンシップ導入目的

海外事業の拡大を見据え、外国人材との出会いを求めていた

Q.インターンシップを導入しようと思ったきっかけを教えてください。

当社は化粧品や美容健康雑貨、自然派食品などを中心に取引を仲介する創業50年を迎える老舗商社です。ECサイトやテレビ・カタログ通販、実店舗など多様な販売チャネルを通じて、メーカーやブランドオーナーの商品拡販を幅広く支援してきました。また、グループ企業として製造機能を担うメーカーも有しており、OEM（※1）にも対応できる点が大きな特徴です。最新の売れ筋情報やマーケットニーズを踏まえた商品企画から、国内外の調達先ネットワークを活用した製品化に至るまで、一貫したサービスを提供しています。

2024年には、大阪ミナミの中心地に、当社製品をお手に取ってご覧いただき、ゆったりとお買い物を楽しんでいただけるショールームスペースと、古き良き日本の伝統芸能を楽しんでいただける小劇場を兼ね備えた「浪花日本橋劇場」をオープンしました。これにより、海外からの観光客との接点が大幅に増え、インバウンド対応や海外輸出を見据え事業拡大したことから、外国人材の採用を開始しました。現在はベトナム社員1名を採用しており、劇場の案内スタッフとして活躍してくれています。今後さらに外国人材採用を強化していこうと情報収集をしていたところ、「TRY in OSAKA！」の取り組みを知り、インターンシップを導入して当社に合う人材と出会えたらと思い、参加を決めました。

※1 他社ブランド製品の受託製造



左：日英物産株式会社 本社営業部 吉村 英晃 氏
右：流通科学大学 3年生 アルミラさん（インドネシア）

偶然訪れた実案件の機会を取り入れ、実践的なプログラムに

Q.どのようなインターンシップを行いましたか？

当社にとって今回が初めてのインターンシップだったため、どのようなプログラムにすべきか悩みました。せっかく実施するからには、学生に「参加してよかった」と感じてもらいたい。その思いから社内で議論を重ねた結果、インターンシップ用に特別な課題を用意するのではなく、“商社の仕事の流れを一通り体験してもらう”ことをコンセプトに据え、将来の業務に直接活かせるよう、できる限り実務に近い内容にすることにしました。

最初の2日は、商品がメーカーからお客様のもとへ届くまでの一連の流れについて理解してもらうため、事業概要の説明を行うとともに、グループ企業であるメーカーの工場を受発注等の事務作業や出荷業務といった現場作業を見学したうえで、自社ショールームで接客・販売業務の体験をしてもらいました。

その後は実習に移ったのですが、今回ひときわ価値のある取り組みとなったのが、OEMの企画書作成です。インターンシップの期間中に、お客様から化粧品容器の調達依頼が入ったため、急遽インターンシップに組み込むことにしました。アルミラさんとともに容器メーカーのショールームを訪問し、お客様の要望に合った容器を選定してもらいました。その後、選定した容器をもとに企画書を作成し、お客様への提案の場にも同席してもらいました。インターンシップのために作成した課題ではなく実案件に基づく業務だったため、アルミラさんにとっては緊張感のある経験になったと思いますが、その分、商社の仕事をよりリアルに体感し、達成感を味わってもらえたのではないかと考えています。



メンターの吉村氏の指導のもと、企画書作成に取り組むアルミラさんの様子。

インターンシップをきっかけに進んだ業務整理と社内の育成基盤づくり

Q.インターンシップ導入後の変化や成果はありましたか？

第一の収穫は、優秀な外国人材に出会えたことです。初めてのインターンシップということもあり、当社の社員たちはやや緊張していましたが、アルミラさんは周囲へ細やかに気配りをしてくださり、コミュニケーションも円滑でした。また、彼女の作成した企画書は、当社の想像をはるかに上回る完成度で、デザインソフトをうまく活用しながら質の高いアウトプットにまとめていました。その姿を通じて、外国人材のスキルの高さを改めて実感することができました。

第二の収穫は、人材育成の面でも大きな手応えを得られたことです。当社はもともと、1人が1部門を担当する少数精鋭体制だったため、業務が属人化しやすい状況にありました。しかし、今回インターン生に実務を体験してもらうにあたり、各部門の業務内容を改めて整理し、マニュアル化することになりました。その結果、インターン生のみならず、新入社員に対しても事業全体の流れや各部門の役割、ルールなどを分かりやすく共有できるようになり、人材育成のための土台を整えることができました。実際、インターンシップ直後に新入社員が入社した際には、スムーズに業務へ慣れてもらうことができ、時間をかけてマニュアルを作成した社員たちも大きな手応えを感じていたようです。

今後も、インバウンド対応や輸出などを通じて、海外市場の開拓および販路を拡大していきたいと思っています。そのためには、外国人材の力が欠かせません。引き続き、インターンシップを含め、外国人材の採用活動に力を入れていきたいと思っています。



外国人材の力と、業務改善の手応えについて語る吉村氏。

実際のビジネスの場だから、実感できる面白さと難しさ。商品企画の経験を積み、ブランドを立ち上げたい

Q.なぜこのインターンシップに参加しようと思いましたか？

私は大学のゼミで商品企画のプロジェクトに取り組んでいます。例えばこれまでには、有機野菜の魅力を伝えることを目的として農園と協力し、有機野菜を使ったクッキーの商品企画などを行ってきました。課題や伝えたいメッセージを元にコンセプトを考え、具体的な商品の形に落とし込んでいく過程に大きな面白さを感じました。こうした経験から、将来は食品や化粧品など、製造業の商品企画に携わりたいと考えていました。

3年生になった頃、大学から「TRY in OSAKA！」の案内を受けました。日本での就職をめざしていた私は、この機会にインターンシップを通じて日本企業での働き方や業務の流れを実際に理解したいと考えました。数ある企業の中から日英物産を選んだ決め手は、食品や化粧品を中心に扱っており、商品企画に携われるプログラム内容だったことです。大学で学んできた商品企画に関する知識を、日本の企業で実践的に活かせる良い機会と考え、参加を決めました。



自ら作成した企画書で、社員に提案内容を説明するアルミラさん。

Q.インターンシップで得られたことを教えてください。

私にとって、実際のビジネスとして商品企画に携われたことは、学校では得られない大きな学びとなりました。化粧品容器のOEM企画では、容器メーカーのショールームを訪れ、実物に触れながら自分で商品を選定しました。素材や価格、形状、機能性など複数の視点から、お客様のニーズに合うものを判断する必要があり、とても難しかったです。選定した商品の中には一見良さそうでも、コストや製造工程の制約で使えないものもあり、判断力の大切さを実感しました。その後、お客様への提案打ち合わせに同席した際には、提案の進め方や質問への対応、意思決定のプロセスを具体的に学ぶことができました。また、自分で作成した企画書については、デザインソフトの操作方法やレイアウト、伝わりやすさまで細かくフィードバックをもらい、改善の視点を身につけることができました。

今回のインターンシップを通じて、商品企画の面白さを改めて実感するとともに、仕事に対する責任感を学びました。私には、将来的に自分のブランドを立ち上げたいという夢があります。そのため、今回の学びを活かし、今後も商品企画の経験を積み重ね、よりお客様のニーズに寄り添った企画立案や、内容が伝わりやすい企画書の作成に取り組んでいきたいと思っています。



インターンシップでの学びを力に、力強く将来の夢や目標を語るアルミラさん。

※記載の内容はインタビュー時点（2025年）のもので【公開月：2026年2月】