



価値観を知り、事業を知り、人を知る。
お互いの本音と本気に触れる、
実践型インターンシップ

会社概要

【商社・卸売（主にBtoB）】

かぶしきがいしゃ

エバオン株式会社

設立年月日 1954年12月
住所 大阪府大阪市中央区上汐1-1-5
資本金 4,620万円
社員数 103名
URL <https://everon.jp>



外国人材採用の有無

有り 8名（国籍：タイ、台湾、中国）

参加したインターン生

3名

- ・大阪公立大学 大学院 修士1年生（中国）
- ・兵庫県立大学 2年生（ベトナム）
- ・流通科学大学 2年生（中国）

📅 TRY in OSAKA! インターンシップスケジュール

- | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------|
| 1日目 | オリエンテーション、当社の特徴と強みを考える、事前課題として作成した資料を用いての5分間プレゼンテーション（1回目）とフィードバックの実施 |
| 2日目 | 在庫戦略について、社員インタビュー（1回目）、1日目のフィードバックを受け改善した資料を用いての5分間プレゼンテーション（2回目） |
| 3日目 | 関西物流拠点の見学、社員インタビュー（2回目）、プライベート戦略について |
| 4日目 | 海外展開について、社員インタビュー（3回目）、大阪証券取引所施設見学 |
| 5日目 | 最終成果プレゼンテーション、インターンシップの振り返り、グループディスカッション |

インターンシップ導入目的

外国人材が活躍できる企業であるために

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、産業機械部品の卸売・販売を行う専門商社です。主力製品は、回転する部品の摩擦やガタつきを抑え、なめらかに回す「ベアリング」という機械部品です。ドイツの大手ベアリングメーカーの日本の正規代理店となったことを契機に海外事業を拡大し、今では海外メーカーと提携したオリジナルブランドも展開するなど様々な産業部品の開発・販売を行っています。

そんな当社では、「国籍にかかわらず、優秀な人材には役職と責任を与える」という方針のもと、1990年代から外国人材の採用を進めてきました。現在では社員約100名のうち約1割が外国籍で、それぞれの知識や土地勘、人脈を活かして海外市場を開拓するなど活躍してくれており、中には管理職となっている社員もいます。

一方で、採用の立場から見ると、時代とともに、外国人材の価値観や志向も変化していると感じています。継続的に採用を行っていくためには、その変化を把握し、柔軟に対応できる企業であることを発信し続けなければなりません。そこで当社では、2000年代から外国人留学生をインターン生として受け入れてきました。インターンシップは、社員と留学生が一定期間同じ空間で過ごすため、お互いの飾らない姿を知ることができ、よりリアルな価値観や本音を引き出す場になるのではと考えています。

今回、「TRY in OSAKA！」のインターンシップを活用しようと思ったのは、より多様な留学生との出会いを期待したためです。

「TRY in OSAKA！」の参加学生は、学校も出身も専攻分野もさまざまなので、色々な価値観や志向を持った方々に出会えるのではないかと期待して参加を決めました。



左から

大阪公立大学 大学院 修士1年生 リュウさん（中国）

エバオン株式会社 人材開発部 谷口 慎吾 氏

流通科学大学 2年生 チョウさん（中国）

写真掲載なし：兵庫県立大学 2年生 フォンさん（ベトナム）

※ご本人の希望により、顔写真の掲載は控えています。

「事業理解」と「営業基礎力」を磨く実務密着プログラム

Q.どのようなインターンシップを行いましたか？

インターンシップは「就業体験」の場なので、当社ではインターン生だからと特別扱いせず、エバオンの社員の一員になったつもりで業務に取り組んでもらうことを重視しました。

会社紹介では、事業の全体像を把握できるように、「目に見える」サービス内容だけでなく、事業戦略のような「目に見えない」取組みについても説明しました。こうした背景まで伝えることで、当社の事業がどのような考えに基づいて進められているのかを理解してもらうのが狙いです。加えて、業務内容をより具体的に知ってもらうことと、留学生の価値観や志向等を知ることがを目的に、社員インタビューも組み込みました。インタビューしたい社員をインターン生自身に指名してもらい、営業・物流・倉庫など各部門の社員計11名に協力してもらいました。インタビューでは、所属部署の説明と、仕事やキャリアに対する思いなどについて話をしてもらったので、インターン生達は当社で働くイメージをリアルに感じられたのではないかと思います。

業務体験では、商社にとって重要な「営業力の基礎」を身につけてもらうことを意識しました。まず行ったのは、相手に好印象を与えるためのビジネスマナー研修です。名刺交換では受け渡しの手順だけでなく、日本ならではの受け取った名刺を大切に扱う文化やその理由、そして置き方まで教えました。また、インターンシップ期間中の連絡手段をメールに統一し、宛名や件名、署名の書き方を含めてビジネスマールの基本を丁寧に伝えました。

次に取り組んでもらったのは、営業提案に欠かせないプレゼンテーション演習です。事前課題として、こちらの指定したテーマに基づいてプレゼンテーション資料の作成を指示していたので、初日にそれについて発表してもらいました。全員で良い点や改善点を話し合いながら資料の構成や見せ方を細かくフィードバックし、最終日に同様の発表を実施することで、インターンシップ参加前と参加後の変化を確認しました。さらに、良いと思ったプレゼンテーションにインターン生同士が投票する仕組みを取り入れ、競合の中から選ばれる感覚や自らの成長を実感できるプログラムとしました。

また、4日目には、大阪企業家ミュージアムの見学もプログラムに盛り込みました。私は、留学生が知っている日本の企業はそう多くはないと感じています。そこで、大阪には幅広い業種があることをインターン生に知ってもらい、府内企業に興味を持つきっかけになればと考えたのです。



インターンシップ初日と最終日に同じテーマでプレゼンテーションを実施し、自らの成長を体感できる構成に。

“自社への愛着”を再認識する場となった社員インタビュー

Q.インターンシップ受入後の変化や成果はありましたか？

社員インタビューでは、インターン生が疑問に感じたことを率直に質問してくれたことで、当初の狙いどおり、留学生のリアルな価値観や本音を知ることができました。

予想外だったのは、インターン生のみならず、社員側にも良い変化が生まれたことです。インターン生からの純粋な問いかけを受けることで、エバオンの中で自分が担っている役割や、その仕事に対する誇りを改めて言葉にして再認識できる機会になりました。総務部門の社員からは、「エバオンの社員が私にとってのお客様です」といった発言が聞かれ、別部門の課長も「エバオンという会社が好きです」と語っており、同席していた私も驚きとともに嬉しさも感じました。「会社に愛着を持つ」という感覚は、日本企業の特徴でもあり、インターン生にとっても新鮮だったのではないかと思います。

当社のインターンシップは採用に直結するプログラムではありませんが、インターンシップの受入れや交流を通じて、お互いの理解が深まり、双方が合意した場合は、自然な形で採用につながることも期待しています。



インターン生の受入れ・指導にあたった谷口氏。

実務と社員インタビューで“本音の仕事”を体感

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？

(チョウさん) 日本での就職に向けて、日本の企業文化を学びたいと考え、参加しました。受入れ先の中でエバオンを選んだ決め手は、プログラムに社員へのインタビューが組み込まれていたことに魅力を感じたからです。現場で働く方に直接お話を聞くことで、職種や業務内容をより具体的にイメージできるのではと思いました。

(リュウさん) 大学院の修士課程では社会福祉を専攻し、博士課程への進学も視野に入れて研究してきました。しかし、知識を学ぶだけでなく、それを社会の中で活かして働いてみたいという思いがだんだん強くなりました。そこで、自分に「就職」という選択肢が合っているのかを確かめるため、日本企業の職場を体験しようと考え、参加することにしました。

(フォンさん) 私は、日本での就職を目標にしているため、このインターンシップに参加しました。事前に参加した「TRY in OSAKA！」のインターンシップフェア（説明会）で、「エバオンでは業務体験にとどまらず、その背景にある事業戦略まで学べる」と聞き、ゲームなどの戦略を考えることが好きな私にとっては挑戦しがいのあるインターンシップだと感じました。



最終日のプレゼンテーションで発表するチョウさん。

Q.インターンシップで得られたことを教えてください。

(チョウさん) インターンシップでは、「DX」「ミル克蘭(※)」「ニッチ戦略」など、学校では学んだものの、なじみのないビジネス用語がたくさん登場しました。それでも、各部門の社員の方々が実際の業務に結びつけて説明してくれたことで、しっかりと記憶に定着したと感じています。また、複数の部門の話聞く中で、ビジネスは個人のカリカだけでなく、部門同士の連携によって成り立っていることも学びました。今回のインターンシップを通じて、日本で働くイメージがより具体的になったので、この経験を活かしながら、就職に向けた準備を続けていきたいです。

※発注側が車両を手配し、点在する集荷先を巡回して荷物を集めることを意味するビジネス用語

(リュウさん) 私は、商品開発部の部長へのインタビューを通して、「相手に伝わる話し方」を学びました。部長は、一方的に話すのではなく、相手の反応や表情を確認しながら、分かりやすい言葉を選んでゆっくり伝えていました。早口で話してしまいがちな私にとって、相手に合わせた伝え方にする姿勢は大きな学びでした。この経験は、就職活動だけでなく日常の人間関係にも活かせると思います。今後は特定の分野に限らず、幅広い業界に目を向けて日本のビジネスへの理解を深めるとともに、今回インターンシップでアドバイスいただいた、「ITパスポート」の取得や、英語力などのスキルも身につけ、日本企業で活躍できるようになりたいです。

(フォンさん) 5日間を通して、社会人としての心構えを学びました。特に谷口さんの「好きだからやるのではなく、やることで好きになる」という言葉が印象に残っています。将来、仕事に就いたとき、最初から自分の好きな仕事を任されるとは限らないと思います。しかし、与えられた仕事の中で面白さを見つけていくことが大切なのだと気づきました。将来働く時にも、この考え方を大切にしながら楽しく働ければよいと思います。



5日間のインターンシップを修了し、自らの成長につながったと話すリュウさんとチョウさん。

※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】