



意欲と能力を重視した外国人材採用へ踏み出す、 販売職の未来を拓く挑戦

会社概要

【小売（主に BtoC）、保険代理業、その他サービス】

ネットヨタニューリー

きたおおさかかぶしきがいしゃ

北大阪株式会社

設立年月日 1961年3月
住所 大阪府豊中市稲津町2-4-1
資本金 5,000万円
社員数 140名
URL <https://www.netznewly.co.jp>



外国人材採用の有無

有り 5名（国籍：中国、ベトナム）

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 3年生（インドネシア）2名

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（会社紹介、アイスブレイク）、グループワーク（店舗運営のアイデアなどについての議論）
2日目	千里店にて接客体験
3日目	池田店にて接客体験
4日目	実店舗での体験振り返り、サービス向上のためのロールプレイング実施
5日目	グループワーク、成果発表会

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

自動車の販売職を、外国人材の就職先の選択肢に

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。

当社は単なる車の販売店ではなく、整備や保険、アフターサービスまで含めた「カーライフのトータルサポート」を提供しています。さらに、車関係ではない太陽光発電システムの販売・施工や結婚相談所の運営などにも取り組み、お客様の人生に深く寄り添う「すぎたクルマ屋」をめざしてきました。

こうした幅広いサービスを提供し続けるためには、それを担う優秀な人材の確保が欠かせません。その一環として、外国人材の採用も進めており、特に自動車整備の分野では、業界全体で整備士不足が続いていることもあり、安定した整備体制を維持するため、日本の専門学校などで自動車整備を学んだ留学生を中心に採用を進めてきました。現在は、事業の広がりに合わせて、販売部門においても国籍を問わず採用する方針へと舵を切っています。

実は、当社では、これまで、販売部門での外国人材の採用に対して慎重な面がありました。なぜなら、接客販売ではお客様との密なコミュニケーションが欠かせず、高い日本語力が求められるからです。しかし、今では、日本語力だけを理由に、意欲や能力の高い人材を選択肢から外してしまうのはもったいないと考えるようになりました。そのきっかけとなったのが、これまで自動車整備部門で受け入れてきた外国人社員の活躍です。入社当初は日本語でのコミュニケーションに不安があったものの、現場で経験を積む中で着実にスキルを伸ばし、今では周囲のスタッフと協力しながら現場を支える存在へと成長しています。そうした姿を目の当たりにする中で、日本語力だけでなく、意欲や専門性といった本来の強みを評価していくことが大切だと感じるようになりました。

とはいえ、外国人材にとって、自動車の販売職は就職先としてまだ十分に認知されていないのが現状です。そこで、業界や仕事内容への理解を深めてもらう機会の提供を目的に、今回、初めて留学生向けインターンシップの導入を決めました。実際の現場を体験してもらうことで、相互理解を深め、将来的な採用につなげていきたいと考えています。



左から
大阪公立大学 大学院 修士1年生 バイさん（中国）
ネットトヨタニューリー北大阪株式会社 本部人材開発部 島田 和宜 氏
兵庫県立大学 3年生 アターラさん（インドネシア）
兵庫県立大学 3年生 イマンさん（インドネシア）

実践と振り返りを重ねることで、成長が可視化されるインターンシップ

Q.どのようなインターンシップを行いましたか？

自動車販売会社の仕事をより深く理解してもらうため、段階的に学びを深められるような構成とし、また、インターン生には「当社の一員になったつもり」で臨んでもらえるようにプログラムを組みました。

まず初日にグループワークを行いました。ここでは、あえて業界や当社の事業内容をほとんど知らない状態で、店舗運営や業績向上のアイデアについて自由に議論してもらいました。続く2日目と3日目には、販売店舗受付でのお客様対応や車両点検の実施など、実際の現場業務を体験してもらい、4日目には、体験を振り返って見えてきた課題を整理し、ロールプレイング形式でその改善策を検討しました。そして最終日の午前には、これまでに学んだことや体験を踏まえ、初日と同じテーマで再度グループワークに取り組んでもらい、午後にはメンター社員も交えて成果発表会を行いました。

このように、知識がない状態からスタートし、実務体験・振り返り・知識の補強を経て再び同じ課題に向き合うことで、仕事への関心を高めてもらうとともに、視点の変化や自身の理解がどれだけ深まったのかといった成長を感じてもらえるよう工夫しました。

もう一点工夫したところは、初日に実習内容とは直接関係しないアイスブレイクを取り入れたことです。今回のインターンシップではグループワークが重要なので、インターン生同士が早い段階で打ち解け、安心して意見を出せる環境づくりが欠かせませんでした。そこで、まずは互いに簡単なインタビューを行ったうえで、その内容をもとに他己紹介をってもらう時間を設けました。相手の背景や強みを知ることによってインターン生同士の距離がグッと縮まり、その後の議論の活発化に繋がったと思います。



アイスブレイクを経て、グループワークをおこなうインターン生3名。

外国人留学生の受入れを通じて一層高まった社内のチームワーク

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？

今回のインターンシップを通じて、当社としても大きな手応えを感じました。初日は前述の通り、業界や当社の知識がほとんどない状態でグループワークに取り組んでもらったため、アイデアが出づらい様子も見られました。しかし最終日には、「車の販売と太陽光パネル、結婚相談所のビジネスを紐付けた営業戦略」や「販売店舗でのカフェの設営」といった、初日には出てこなかった新しい視点からの具体的な提案が次々に生まれました。インターン生が実務体験や学習を通して理解を深め、店舗運営の改善を自分事として考えてくれた結果であり、私たちにとっても既存の発想にとらわれない新たな発見を得る機会となりました。

また、今回の取り組みはインターン生だけでなく、社内にも前向きな変化をもたらしました。店舗での実務体験では、インターン生がその都度「自分たちに何が出来るか」を社員に確認しながら主体的に行動する姿も見られました。こうした姿勢は社員にとっても良い刺激となり、日々の業務や接客の在り方を改めて見直すきっかけにもなりました。学生の率直な視点や行動力に触れることで、組織の活性化にもつながったと感じています。

留学生をインターン生として受け入れるのは当社として初めての試みでしたが、受付・販売・サービスといった店舗の各部署が業務状況に応じて密に連携することで、インターン生への対応を柔軟に分担することができていました。その過程で部署間のコミュニケーションがより活発になり、社内のチームワークが一段と強まった手応えも感じています。

今回の経験を通じて、インターンシップは学生に業界や仕事を理解してもらうだけでなく、企業にとっても組織や業務を見つめ直す良い機会になることを実感しました。今後も外国人留学生インターンの受入れを継続し、自動車業界の仕事や魅力をより多くの学生に知ってもらうとともに、外国人材にも自動車の販売職が就職先の選択肢として認知されるよう努めていきたいと考えています。



インターンシップを通じて見えた留学生の成長を振り返る島田氏。

実務で学んだ日本の接客。日本語力を磨き、就職先での活躍をめざす

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？

（ベイさん）将来日本で就職するには、日本企業の働き方を体験しておくべきだと考え、今回のインターンシップに参加しました。また、大学では組織論を研究しているため、職場でどのように人間関係が築かれているのかを実際に確かめることで、研究にも役立つと考えました。数ある受入れ先の中からネットトヨタニューリー北大阪を選んだのは、車が好きだからです。特に、知名度の高いトヨタ自動車の販売会社であれば、日本の自動車業界について理解を深められると考えました。

（イマンさん）日本での就職をめざしていますが、大学では英語で授業を受けているため、日本語を使う機会が多くありません。そこで、自身の日本語力が日本企業の職場で通用するのか確かめたいと思い、インターンシップに参加しました。また、車好きの父の影響で以前から自動車業界に関心があったことから、ネットトヨタニューリー北大阪をインターン先を選びました。販売店舗で業務を体験できる点も、営業職を志望する私にとっては大きな魅力でした。

（アターラさん）大学ではキャリア開発を学んでいます。私は当初、大学卒業後には母国に戻って人事関連の仕事に就くつもりでした。しかし、大学生活の後半になって、日本で就職するという選択肢も意識するようになりました。そのため、実際に日本で働く体験をして自分に合う環境かどうかを確かめたいと考え、今回のインターンシップに応募しました。



互いに刺激を受けながら学んだ日々を振り返り、笑顔で肩を組むインターン生たち。

Q.インターンシップで得られたことを教えてください。

（ベイさん）特に印象に残ったのは、お客様への接し方です。販売店舗では、お客様の車が見えなくなるまで立って見送り、最後に一礼することを学びました。母国では見たことのない対応で驚きましたが、こうした小さな心遣いこそが、長期的な信頼関係につながることを学びました。組織論の観点からも、上司と部下の関係だけでなく、従業員とお客様との関係づくりについて理解を深めることができました。一方で、職場で使われる日本語は、学校で学ぶ日本語と違って理解できない表現も多く、自分の日本語力不足を痛感しました。今後はビジネス日本語も身につけ、日本での就職につなげたいです。

(イマンさん) 販売店舗での実務体験を通して、自動車1台を販売することの大変さを実感しました。特に、新車にオプションを付けると納車まで1年ほどかかることもあり、その間にお客様の熱が冷めないよう、進捗をこまめに報告するなど、継続的な対応が求められることを学べたのは大きな収穫でした。一方で、業務で使用する漢字の資料を読むのが難しく、自分の日本語力には課題を感じました。残りの大学生活で日本語力を磨き、将来は営業職として活躍できるようになりたいです。

(アターラさん) 何より大きな成果は、日本語を話す自信がついたことです。インターンシップ参加前は「間違えてはいけない」という思いが強く、話すのが怖かったのですが、実際に働く中で「間違えても大丈夫」と思えるようになりました。それは、社員のみなさんが優しくフォローしてくれたおかげだと思います。業務中も「分からないことがあれば相談してね」と声をかけてもらい、困ったときは周囲を頼って良いのだと安心できました。日本の企業は厳しく、「全部自分でやらなければいけない」と思っていたのですが、その印象が変わり、日本で働きたい気持ちが強まりました。今後は日本語をさらに勉強し、就職に向けて準備を進めていきたいと考えています。



充実した学びを終え、達成感に満ち溢れた最終日。

※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】