


インターンシップ先：株式会社交洋



 生物資源学部生物圏生命化学科 3年 Tさん

参加日数 3日間 (8月24日・8月25日・8月27日)

実施地 三重県

参加してみたの感想（得られたこと、成長したこと等）

商社は語学や経済学など、文系が活躍しやすい職場だと思っていましたが、水産物について学んだ方や、数字を扱うという点で、理系も多く活躍していることを知ることができました。

商社の交渉業務を体験するワークでは、商品を買付けする貿易担当チーム、売りつける営業担当チームに分かれて仕入先・販売先に対してどのように交渉するかをチームで話し合い進めました。商談相手の設定は様々でいろいろな方とコミュニケーションをとる練習になりました。内容は少し難しく感じましたが、自分なりに行動に移すことで得られる情報もたくさんあることを学びました。

今後インターンシップに参加する方へのアドバイス

ワークを通して他の参加学生や社員の方と話すことがかなり多く、チームワーク力を高める力が身に付く内容だと思います

文系・理系に縛られることなく、様々な職種・業種をインターンシップで経験しておくことが大切だと思います。

実施内容

1 日目	食品業界や商社の仕事についての説明 ロールプレイング「海外から食材を買付け、日本国内の顧客へ営業販売する」
2 日目	ロールプレイングの結果・各チームが考える「商社の魅力」を発表 先輩社員からのフィードバック 先輩社員との座談会
3 日目	自己分析、グループディスカッション、 企業分析

株式会社交洋

事業内容 冷凍及び生鮮農・水・畜産物を主に取り扱っている総合食品商社で、大洋州、北米、南米、欧州、東南アジア、アフリカ、中近東等世界各地と取り引きしています。輸入した食材は全国の主要卸売市場や有力食品メーカーや量販店へと販売されます。また、海外へは多種の日本食材を輸出しています。

インターンシップでは、交洋をモデルとした「商社」の一員となり、海外の仕入先から商品を仕入れ、国内の販売先へと販売するというビジネスプロセスを体験していただきます。もちろん、ただ“仕入れる”“売る”ではなく、その中で“利益を最大にする”ことも目指してみましょ。商社は「人で売る」とよく言われます。インターンシップで体験する商社らしい“交渉”を通じて、その醍醐味をぜひ感じてみて下さい！