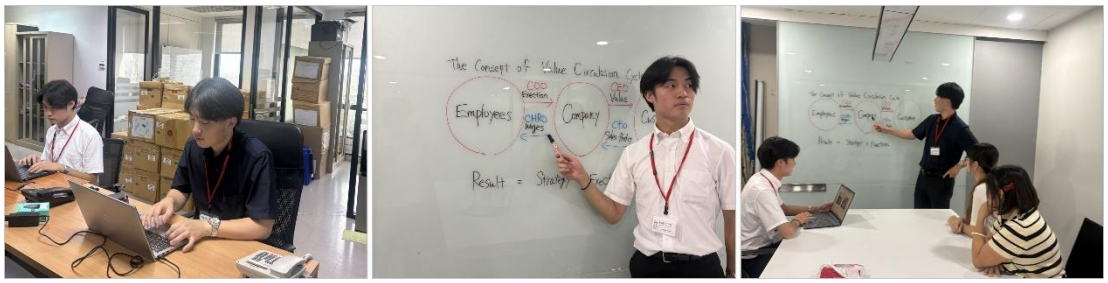
2026 年 9 月 18 日
株式会社東京コンサルティンググループ

長崎県立大学の学生 2 名　海外インターン報告

タイ拠点で 3 週間、電話営業 300 件と市場調査

学生と、受け入れた社員の声



左＝オフィスでのデスクワーク　中・右＝3 週間で得たものを社員の前で発表

世界 26 か国 34 拠点で日本企業の海外進出を支援する東京コンサルティンググループ（中核会社：株式会社東京コンサルティングファーム、本社：東京都新宿区）は、2026 年 8 月 17 日から 9 月 4 日までの 3 週間、長崎県立大学の学生 2 名をタイ拠点で受け入れました。

担当してもらったのは、見学ではなく実務です。現地スタッフや日本人社員と同じ場所で、営業電話、市場調査、実際に動いている案件の対応まで任せました。

■ 3 週間で担当したこと

営業のレクチャーとロールプレイングを経て、日系企業への電話営業と商談への同席を担当したほか、条件を決めて現地企業を絞り込む市場調査、取引先のタイ進出にともなう法務対応、税務・法務・労務のセミナー受講と確認テストにも取り組みました。最終日には、3 週間で得たものを社員の前で発表してもらっています。受け入れの考え方とプログラムの詳しい中身は、別の記事にまとめました。

■ 電話は 300 件を超え、アポイントは 2 件だった

学生の一人がかけた電話はのべ 300 件以上にのぼり、そこから取れたアポイントは 2 件でした。数をこなせば結果が出るわけではないという営業の現実を、そのまま経験してもらう形になりました。

断られる電話も、答えに詰まる質問も、手を加えずに渡したのは、うまくいかなかったことを含めて持ち帰ってもらうことが、この 3 週間の目的だからです。

■ 学生の声

> 電話をのべ 300 件以上かけましたが、成果につながったのは 2 件のみで、営業の厳しさを肌で感じました。反対に、条件を決めて対象企業を絞り込んでいく調査業務は、根気がいりますが、自分に合っていると感じ、条件に合う企業を見つけたときは達成感がありました。実践形式の業務が多く、その都度、先輩社員の方がそばで見ていてくださったので、疑問点をすぐに聞ける環境でした。

長崎県立大学　経営学部 3 年　H.T.さん

> 毎日の業務開始時の説明や、夕方の振り返りの時間が設けられており、非常に分かりやすく安心感がありました。海外という環境で、皆様が高いプロ意識を持って日々の業務に向き合っている姿が印象的でした。自分の英語力については、現地の方に質問する際に伝えたい微妙なニュアンスが伝えきれない悔しさを味わいました。ただ英語を知っていることと、ビジネスの現場で相手を動かすことには大きな壁があると気づけました。

長崎県立大学　O.R.さん

■ 受け入れた社員から



コンサルタント

片山 眞沙

「2 人には、社員と同じ電話営業や市場調査に加え、資料作成やデータ入力など実務に近い業務を任せました。初週は指示に沿って進める場面が中心でしたが、電話営業、資料作成を重ねる中で、自分でスクリプトを見直したり、相手に伝わる英語表現を工夫したり、プルダウンで見やすいように資料を修正する姿が見られました。短い 3 週間でも、自分で考えて改善する姿勢が身についたと感じています。次に来る学生にも、失敗を恐れず現場で試してほしいです。」

■ 他の大学・ゼミの受け入れについて

同じ形での受け入れは、他の大学・ゼミからのご相談にも応じています。期間や内容はゼミの研究テーマや到達目標に合わせて組み立て、受け入れ可能な拠点や時期、費用の扱いも個別に決めていきます。

■ 会社概要

株式会社東京コンサルティンググループ（中核会社：株式会社東京コンサルティングファーム）

〒160-0022　東京都新宿区新宿 2-5-3　AM ビルディング 7 階　／　創業：1998 年

グループ従業員数 357 名　／　海外 26 か国 34 拠点　／　取締役会長：久野康成

【受け入れのご相談・お問い合わせ】

株式会社東京コンサルティンググループ　広報担当　佐野立樹

TEL：03-5369-2930　／　mail：ns@tokyoconsultinggroup.com

Web サイト：https://kuno-cpa.co.jp/