最終更新日：2025/7/3

2025年度　職場受入型インターンシップ募集要項

【営業職】

※応募の際には全日程参加可能なことをご確認ください。
※応募の際は左端の「コース番号」を参照してください。
※「営業・技術合同開催」のコースは、希望職種によりコース番号が異なります。

コース番号	コース名	コーステーマ	コース詳細	注力領域、注力マーケット	現場同行	受入対象	文理	グループディスカッション日程	受入開始日	受入終了日	日数	受け入れ場所	申込〆切
1	01【営業】北海道　※営業・技術合同開催	北海道から発信する！ 観光・製造・流通と多くの産業が凝縮した広大な大地において、ICT/DXを活用した「地域活性＆まちづくり」提案を体感しよう。	北海道支店は、エンタープライズ（民需）、パブリック（公共）を問わず幅広い分野において地域のお客様に対し、営業部門・技術部門が連携し対応しています。 この課題先進地北海道でICT／DXを軸とした様々な地域活性化事業を進めている当社取組みを、実際の現場での業務体験を通じて体感していただきたいと考えています。 ＜経験できること＞ ①働き方改革／DX活用をはじめとする当社自社実践の現場体験 ②上記体験をベースに、お客様への価値提供の検討機会 ③課題解決型のまちづくり事業事例を学び、北海道の課題・将来についての検討ワークショップ ④実際の営業現場を体験（お客様事情により未実施の場合があります）	地方自治体／企業（民需、ホテル、製造業）	有	大学院生 大学生 高専生	不問	7月23日（水）AM	8月26日	8月28日	3日間	北海道支店 （札幌市）	6月30日
2	02【営業】宮城　※営業・技術合同開催	地域密着・提案型営業活動を通して社会人体験をサキドリ！	当営業部は東北エリアの企業・自治体・大学・病院等地域の様々なお客様を担当しており、実際にお客様先へ営業体験を経験する事で、東北エリアで営業職として働くイメージを実感できます。 ＜経験できること＞ ①Sier営業職としての基本行動を体験できる　（基本的なビジネスマナー、Excel、PowerPoint、面接も怖くない！） ②働き方の多様化を実現している職場を体験できる　（働き方改革を実感） ③自身の仕事が社会貢献に繋がっていることを実感できる　（働くモチベーションＵＰ） ④最新のICT技術、トレンドに触れることができる　（旬なソリューション知識を知る）	東北エリアの企業／自治体／大学／病院等地域の様々なお客様	有	大学院生 大学生	不問	①7月23日（水）AM ②7月23日（水）PM	8月26日	8月28日	3日間	東日本支社 （仙台市）	6月30日
3	03【営業】新潟　※営業・技術合同開催	新潟県内のマーケットを対象とした、ＩＣＴ／ＤＸによる地域課題解決型の営業現場を体験しよう！	新潟支店は県内のパブリック（官公庁／自治体／公共）エンタープライズ（民需）と幅広い分野において、地域のお客様と接する部門です。 お客様の課題を「発見」し、対策を「提案」し、一緒に事業を「創造」するお客様の営業戦略パートナーを目指しております。 ＜経験できること＞ ①営業の流れを体験することで、自身の働く姿をイメージできる ②働き方の多様化を実現しているオフィス・職場環境を体験 ③当社社員と一緒にグループワーク実施を通じて、当社の雰囲気や事業内容の理解	官公庁／地方自治体／公共／民需	有	大学院生 大学生 高専生	不問	①7月23日（水）AM ②7月23日（水）PM	9月3日	9月5日	3日間	新潟支店 （新潟市）	7月7日
4	04【営業】埼玉	当社の革新的なテクノロジーと解決志向のアプローチを体験しましょう！	関東甲信越支社大宮拠点は埼玉県・群馬県・栃木県・茨城県の様々なお客様のビジネスパートナーとしての役割を果たしております。北関東に拠点を置く幅広い業界や規模のお客様のビジネスに寄り添いながら、最適なICTソリューションを提案しています。 本インターンシップでは、実際の営業現場における提案事前活動・顧客分析などの提案プロセスを体験できます。 ＜経験できること＞ ①実際のプロジェクトに参加し、実務を経験 ②チームワークやコラボレーションを体験 ③問題解決のプロセスを経験することで自身の解決能力を高める	自治体／公共／民需／ネットワーク／DX	有	大学院生 大学生	不問	①7月25日（金）AM ②7月25日（金）PM	9月3日	9月5日	3日間	関東支店 （大宮）	6月30日
5	05【営業】神奈川	自分の未来を切り拓くための第一歩を神奈川県から踏み出そう！	神奈川支店は、当社の革新的なテクノロジーと解決志向のアプローチを通じて、お客様のビジネスパートナーとしての役割を果たしております。 神奈川県下に拠点を置く幅広い業界や規模のお客様のビジネスに寄り添いながら、最適なICTソリューションを提案しています。 地域密着型の営業活動は、地域の問題や課題解決に取り組む機会が豊富で、社会的責任（CSR）を果たしながら、地域との関係性をより強くすることが経験できます。 ＜経験できること＞ ①アカウント調査分析 ②課題抽出、仮説立案 ③戦略検討	【領域】 ICTソリューション／提案営業 【マーケット】 自治体／公共／エンタープライズ（民需）／医療	有	大学院生 大学生	不問	①7月25日（金）AM ②7月25日（金）PM	9月10日	9月12日	3日間	神奈川支店 （横浜市）	7月7日
6	06【営業】長野	自分の将来を長野県、山梨県でＤＸマーケットを切り開いて行こう。	甲信支店では、長野県・山梨県の地域に根付いた自治体を中心とした消防、防災、ＤＸ関連の営業活動を主に実施しております。 実際に当社がシステムを導入したユーザーを視察したり、課題解決型の提案書作成業務を体験したりすることで、下記のことを経験いただけます。 ＜経験できること＞ ①当社の事業内容の理解 ②営業活動のプロセス ③社会人としてのスキルの習得	【領域】 DXソリューション／防災ソリューション 【マーケット】 自治体／公共／医療／エンタープライズ（民需）	有	大学院生 大学生	不問	7月23日（水）AM	8月27日	8月29日	3日間	甲信支店 （松本市）	6月30日

NEC NECネッツエスアイ

2025年度　職場受入型インターンシップ募集要項

※応募の際には全日程参加可能なことをご確認ください。
※応募の際は左端の「コース番号」を参照してください。
※「営業・技術合同開催」のコースは、希望職種によりコース番号が異なります。

コース番号	コース名	コーステーマ	コース詳細	注力領域、注力マーケット	現場同行	受入対象	文理	グループディスカッション日程	受入開始日	受入終了日	日数	受け入れ場所	申込〆切
7	07【営業】愛知	日本の中心エリアで、パブリックマーケット・エンタープライズマーケットの営業活動現場を体験しよう！	中日本支社では、愛知県を中心とした東海・北陸エリアにおいて、パブリック（官庁・自治体・消防・公共）エンタプライズ（製造業・流通サービス業・トヨタ及びトヨタグループ企業）など様々な分野で営業活動を行っております。 ＜経験できること＞ ①お客様の課題を見つけソリューション提案するまでの流れの疑似体験 ②コミュニケーション、プレゼンテーション能力が向上 ③自社実践を行ってきた働き方改革を職場で体験できる ④自身の仕事が社会貢献に繋がっていることを実感できる ⑤若手社員とのコミュニケーションを通して当社への理解を深めることができる	官庁／自治体 ／消防／公共／製造業／流通サービス業／トヨタ及びトヨタグループ企業	有	大学院生 大学生 高専生	不問	①7月24日（木）AM ②7月24日（木）PM	9月9日	9月11日	3日間	中日本支社 （名古屋市）	7月7日
8	08【営業】大阪	「営業体験」in　関西　2025	関西オフィスの営業本部は、自治体、民需、公益と幅広いマーケットにて営業を行っており、体験いただける営業活動の幅が最も多い地域拠点の一つです。 当社の得意先企業の中から、企業を選びその会社の改善提案を古庵・プレゼン発表をメインでご体験いただきます。また、グループワークだけでなく、実際の商談に同行し、営業活動の"リアル"を体感いただけるプログラムとなっております。 ＜経験できること＞ ①関西オフィスで仕事体験 ②最新のＩＣＴトレンドに触れる ③コミュニケーション・プレゼンテーション能力の向上 ④ビジネスマナーの習得 ⑤ＮＥＣネッツエスアイという会社をより深く理解	製造業／流通業／公共／官庁／自治体	有	大学院生 大学生	不問	①7月23日（水）PM ②7月24日（木）AM ③7月24日（木）PM	9月9日	9月12日	4日間	関西オフィス （大阪市）	7月7日
9	09【営業】広島　※営業・技術合同開催	NECネッツエスアイでの業務を体験し、仕事を通じて地域に貢献するやりがいを感じよう！	中国支店は特定のマーケットや製品に特化しておらず、中国エリアのお客様に向けて幅広い業務を経験することができます。また、若手社員も多く部門間問わず交流が盛んな中国支店の雰囲気を体感しながら、下記5点を経験していただけます。 ＜経験できること＞ ①実践に近い業務を体験することで自身の働く姿を明確にイメージできる ②テレワーク制度や各種コミュニケーションツールの積極導入等、多様な働き方を実践してきた職場を見学・体験 ③自分達の仕事がその地域の社会貢献に役立っていることを実感 ④最新のICTトレンドに触れる ⑤若手社員との本音トークを通じて就職にあたっての不安を解消させる	働き方改革／DX／セキュリティ／ネットワーク／ICT設備／消防・防災／ホテル／公共／民需	有	大学院生 大学生 高専生 専門学生	不問	①7月24日（木）AM ②7月24日（木）PM	8月26日	8月28日	3日間	中国支店 （広島市）	6月30日
10	10【営業】福岡　※営業・技術合同開催	いま、世界から注目されている福岡で、最新のワークスタイルと営業職・技術職を両方体験してみよう！	九州支店では、九州エリアのお客様をメインに、一般企業～自治体まで幅広いお客様を担当しております。 地域に根付いた地域の発展に貢献できる仕事で、やりがいを感じることができます。 ＜経験できること＞ ①天神ビジネスセンターで最新ICTシステムを配備したオフィス見学や、それを活用した当社の働き方 ②技術職、営業職のそれぞれ入社１年目～４年目の若手社員の生の声を聞く ③九州支店勤務者の１日のタイムスケジュールを体感 ④地域に根付いた地域の発展に貢献できる九州エリア営業の体験 ⑤実際のお客様への提案活動や提案書、見積作成などの実務経験	ネットワーク／ＤＸ／ＩＣＴ／ワークスタイル改革 （福岡を中心とした九州エ リア ／自治体／公共 ／企業向け）	有	大学院生 大学生 高専生 専門学生	不問	①7月24日（木）AM ②7月24日（木）PM	9月3日	9月5日	3日間	九州支店 （福岡市）	6月30日
11	11【営業】キャリア	ヒト・モノ・コトを繋げるコミュニケーション基盤に携わるキャリア(通信事業者)向けインフラソリューション提案や、保守運用監視サポートなど運用DXを提案する営業現場を体験しよう！	キャリア営業本部では、キャリア5Gインフラ関連ビジネスおよびキャリアとの協創・協業による新規ビジネス・サービス提案をメインに営業活動を行っております。 グループワークだけでなく、実際の商談に同行していただき、リアルな営業現場を体験することができます。 ＜経験できること＞ ①誰もが知る大手通信キャリアへの営業活動経験 ②最新の通信インフラ知識と技術トレンドの理解・習得 ③コミュニケーション、プレゼンテーション能力の向上 ④ライフラインに携わる仕事の重要性の実感	キャリア(通信事業者)／キャリア5Gインフラ／新規ビジネス・サービス提案	有	大学院生 大学生	不問	①7月25日（金）AM ②7月28日（月）AM ③7月28日（月）PM	9月17日	9月19日	3日間	芝浦本社 （港区） ほか	7月7日
12	12【営業】パートナー	NECグループやパートナー企業様との"共創"営業など、多様なパートナーアライアンス事業の営業現場を体験しよう！	パートナー営業部では、NECおよびNECグループ、また当社のパートナー企業様に向けて営業活動を実施しております。 働き方改革支援/コミュニケーション基盤提供/サポート運用保守などを提案する営業現場や、再生可能エネルギーの活用による持続可能な社会の実現を目指す営業現場を体験していただけます。また、パートナー企業様の強みと当社の強みを融合した、お客様により良い提案をするパートナーアライアンス事業とはなにかを体験いただけるプログラムとなっております。 ＜経験できること＞ ①ビジネスの基本スキルが身に付く ②事業の背景やターゲット市場、顧客ニーズなどを把握した上で、商品・サービスのビジネスモデルを創造する経験 ③社会を支えるインフラ基盤を構築することの責任の重さとやりがいを感じ、自らの仕事が次の未来を実現していることを実感 ④働き方改革、DX拡販、パートナーＢＰＯ領域拡販、グリーンエネルギービジネス拡販が社会に貢献する実感を体感	【領域】 働き方改革／DX拡販／パートナーＢＰＯ領域拡販／グリーンエネルギービジネス拡販 【マーケット】 NEC・NECグループ／パートナー会社	有	大学院生 大学生	不問	①7月25日（金）PM ②7月28日（月）AM ③7月28日（月）PM	9月10日	9月12日	3日間	芝浦本社 （港区） 日本橋IB （中央区）	7月7日
13	13【営業】マーケティング	あらゆる視点から顧客像を浮かび上がらせ、戦略の地図を描こう！	業界分析・企業研究を通じて、特定のクライアント企業に対する「営業戦略立案プラン（アカウントプラン）」をチームで作成し、戦略策定体験をしていただきます。 ＜経験できること＞ ①当社（NECネッツエスアイ）の会社理解と、実際の働き方や働く環境を体感 ②働き方改革・DX活用を自社実践している職場で、実際の業務を疑似体験 ③業界分析・企業研究を実践し、特定のクライアント企業に対する戦略策定を体験 ④若手社員との本音トークを通じて就職にあたっての不安払拭	営業戦略／エンタープライズマーケット	無	大学院生 大学生	不問	①7月29日（火）PM ②7月30日（水）PM	9月9日	9月11日	3日間	日本橋IB （中央区）	7月7日

NEC NECネッツエスアイ

2025年度　職場受入型インターンシップ募集要項

※応募の際には全日程参加可能なことをご確認ください。
※応募の際は左端の「コース番号」を参照してください。
※「営業・技術合同開催」のコースは、希望職種によりコース番号が異なります。

コース番号	コース名	コーステーマ	コース詳細	注力領域、注力マーケット	現場同行	受入対象	文理	グループディスカッション日程	受入開始日	受入終了日	日数	受け入れ場所	申込〆切
14	14【営業】官庁	社会を支える仕事をしよう！！ 官庁向け営業体験インターンシップ	中央官庁や空港・道路・宇宙・防衛等の社会インフラに対し営業活動を行っています。インターンシップでは、実際に当社が手掛けた案件がある施設・連設備等も見学いただく予定です。見学後、訪問した施設に関連した事業の未来を創造し、「どのような新しい価値が提供できるのか？」など、当社の社員と一緒に、グループワーク形式にて考えていただくことで、マーケットや考え方を学ぶことができます。 ＜経験できること＞ ①当社の会社概要や取組状況の理解 ②官庁ソリューション営業本部の概要や取組状況の理解 ③実際に当社が手掛けた案件がある関連設備を見学 ④実際に働く環境(我々が実際にいるオフィス)を体験 ⑤当社社員とのグループワークを通し、当社の雰囲気や体験の共有	中央官庁／空港／道路／宇宙／防衛等の社会インフラ （ネットワーク領域／海底通信網／宇宙／電波事業／インフォメーション設備等）	有	大学院生 大学生	不問	①8月5日（火）AM ②8月6日（水）AM ③8月6日（水）PM	9月3日	9月5日	3日間	芝浦本社 （港区）	6月30日
15	15【営業】金融	マーケット戦略立案や顧客への提案に向けた営業活動現場を経験しよう！	経営統合や再編、異業種からの参入が進んでいる等、移り変わりの激しい業界である金融マーケットにおいて、主に大手金融機関に対してソリューション営業を行なっております。参加することで下記の5つを経験していただけます。 ＜経験できること＞ ①新しい働き方が実現している職場を体験 (芝浦新本社、日本橋オフィス、サテライト拠点の紹介) ②当社の技術、ソリューション、最新ICT技術・トレンドに触れる ③実際の営業現場を体験（お客様事情により未実施の場合があります） ④Sierの営業職としての基本行動、ビジネスマンとしての基本スキルを体験 ⑤若手社員との交流・本音トークで生の声を聴く（魅力、苦労話など）	大手金融機関／ソリューション営業	有	大学院生 大学生	不問	①8月6日（水）AM ②8月6日（水）PM	9月8日	9月10日	3日間	日本橋IB （中央区）	7月7日
16	16【営業】公共	地域と人を支えるパブリックマーケットでの営業を体感しよう！	＜経験できること＞ ①自社実践している「働き方改革」を体験 ②当社の会社概要、技術、中長期的戦略の確認 ③お客様訪問による営業現場の体験 ④経験豊富な社員とのディスカッション ⑤若手社員との「本音トーク」による社風や人柄の確認	放送メディア／東京都／都内自治体／大学／医療／鉄道／電力ガス	有	大学院生 大学生	不問	①8月5日（火）AM ②8月6日（水）AM ③8月6日（水）PM	9月10日	9月12日	3日間	芝浦本社 （港区）	7月7日
17	17【営業】産業	様々な業種の中堅企業マーケットへ向けたDX活用ソリューションの提案現場を体感しよう！！	当部門は中堅/準大手＆成長マーケットのお客様攻略を目的とした営業活動を行っています。お客様業種は多岐に渡っていますが、業種に拘らない自由な発想でお客様固有の課題/要望を救い上げ、多種多様なソリューションの提案と受注活動に取り組んでいます。今回はいくつかの営業の現場を知って頂く事で産業営業が "できる事" を体感いただきたいと思います。 ＜経験できること＞ ①NECネッツエスアイの会社/取り組み内容を知る ②実際のオフィス(ICTをフル活用）で業務を行う事により働き方とビジネス環境を体感 ③顧客訪問等により実際の営業現場を知る事で営業疑似体験 ④若手営業との交流により、より深く会社を知る ⑤皆さんが考える自由なアイデアを現場経験豊富な営業職社員とディスカッション	製造／人材／不動産／飲食（エンタープライズ全般） ネットワーク／セキュリティ関連の提案営業	有	大学院生 大学生	不問	①7月25日（金）AM ②7月25日（金）PM ③7月28日（月）PM	9月3日	9月5日	3日間	日本橋IB （中央区）	6月30日
18	18【営業】製造・プロセス	日本の基幹産業である製造業マーケットをX （TransFormation）する営業組織で 働き方変革・スマートファクトリなどDX化提案をする営業現場を体験しよう！ ～日本を代表する企業を訪問しDX提案を経験～	当部門は、プライム市場上場企業を中心とした日本の屋台骨を支える大手製造業マーケットのお客様に対して価値創造型の営業活動を行っております。目先の課題だけでなく、将来の価値までを考え提案することを大切にしています。製造業マーケットのお客様に向けて、その企業の価値を下支えするDX化、セキュリティ、スマートファクトリー＆現場DXなどのソリューションを提供することがミッションです。インターンシップでは、最新のソリューションを知り、企業訪問で課題ヒアリングから提案まで営業実務を経験できます。 ＜経験できること＞ ◇日本橋ライブオフィスで最新の技術を使って業務体験◇ 1日目　自社実践している働き方変革・DXソリューション体感：お客様訪問に向け企業研究、ヒアリング準備 2日目　誰もが知っている大企業のお客様訪問で営業現場体験：若手社員との交流、実体験の本音ベースの話（魅力や苦労話etc） 3日目　最新設備のオフィス体験（お客様・NEC・当社芝浦本社など）：3日間の総括で模擬プレゼンテーション実施 　　社内制度など何でも聞ける質疑応答時間も用意しています！	【領域】 働き方変革・DX化／スマートファクトリー／グローバル（通信事業等） 【マーケット】 重工電機・半導体／自動車／食品・飲料／消費財／医薬・化学／建設・住宅	有	大学院生 大学生	不問	①8月6日（水）AM ②8月6日（水）PM	9月10日	9月12日	3日間	日本橋IB （中央区） 芝浦本社 （港区）	7月7日

NEC NECネッツエスアイ