



日新電機株式会社



本社：京都市右京区梅津高畝町47番地
TEL:075-864-9017
http://nissin.jp
従業員数：連結4,852名(単体1,851名)
※2017年3月末時点
創業：1910年11月 創立：1917年4月
主な事業内容：電力機器事業、ピーム・真空応用事業、
新エネルギー・環境事業、ライフサイクルエンジニアリ
ング事業
資本金：102億5,284万円
売上高：連結1,269億円(単体614億円)
※2017年3月末時点



たとえばこんな仕事

日新電機は、お客様とのやりとりのなかで製品をイチから作り上げていく。あるショッピングモールから「設備を導入したいけれど、空きスペースがない」と相談を受けた。調査の結果、駐車場のスロープ下にあるデッドスペースを活用したコンパクトな設備を提案し、採用が決まった。「高い技術力をバックに相手の事情に合わせたこまやかな提案ができるのが、日新電機の強みです」。

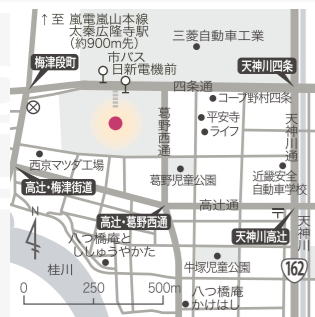
相手の事情に合わせた
こまやかな提案！

電気という、目に見えないものを

扱うのは奥深くて、おもしろい！

振り返る。それでも2年目の現在、お客様への説明は基本的に1人で担当するという成長ぶりだ。専門性の高い内容のときは先輩社員に頼りつつ、新人が育つ環境は整っている。入社から丸3ヶ月は研修であり、基礎をしっかり学ぶ。その後は、若手の先輩社員が1対1で成長を助けてくれる。駿同さんは今、国家資格である電気技術者検定3級の取得を目指して勉強中。「電気という、目に見えないものを扱うおもしろさにハマリ中」という。

日新電機がお客様から求められるニーズは、再生可能エネルギーの活用など多様化している。10年、20年後には、幅広い知識をもつジェネラリストの活躍が期待される。営業技術は「じつとパソコンに向かってしていると飽きる」「人と会ったほうが好きなアクティブ派」、そんな一味違う理系のあなたに向いている。



JOB INFORMATION

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2019年3月 第2新卒以上
大学卒業見込 歓迎

※2019年3月卒業見込みの方の採用につきましては、2018年6月1日以降に選考解禁します。

文系：営業、法務、経理、調達、他
理系：研究、開発、設計、営業技術、生産技術、品質保証、
施工管理、現地調整

【応募資格】2019年卒業見込みの方
(第2新卒の方ご相談ください)

【給与】修士：234,500円、学部卒：210,500円

※2017年度実績

【勤務地】京都、群馬、大阪、東京、愛知(転動有)

【休日】完全週休2日制 土日祝・GW・夏季・年末年始 他
(2017年度休日日数131日、有給休暇一斉取得4日含む)

【その他待遇】各種社会保険完備、財形貯蓄、独身寮・社宅、
家賃補助、確定拠出年金、退職金制度 他

【連絡先】※エントリーは2018年3月受付

http://nissin.jp/recruit/newgrads/

☎075-864-9017(人事部 採用グループ 大島、田里)

kyujis@ml.nissin.co.jp



大学時代はアハレル関係のショップでアルバイトを経験。「接客が好きなのは、営業技術向けだと感じた」と駿同さん。

求む、 「話せる理系」



お客様の話を聞いて、
技術を提案する。

それが「営業技術」です

高速道路や鉄道、水処理施設、工場、商業施設——電気の安定供給に欠かせない電力機器をつくり続けて100年。京都に本社を置く日新電機は、国内だけでなく中国や東南アジアなどに24の子会社を有し、産業の基盤を支えるグローバルなB to B企業だ。高い技術で生みだされた製品は国内外でシェアトップを誇る。

お客様のニーズに合わせて独自提案

入社2年目、システムエンジニアリング部で営業技術を担当している駿同洋輝さんは、立命館大学情報理工学部出身。大学ではウェブを学んだが、「一生、パソコンに向かう自分の姿が想像できなかった。何か、新しいチャレンジをしてみたい」と、日新電機に入社。エンジニアでもある父親の「老舗でありつつも、常に先進的な日新電機は間違いがない」というアドバイスもあった。営業技術は、お客様のニーズを聞いて日新電機だからこそできる提案をする仕事だ。近年ニーズが高く、そして

日新電機がもっとも得意とするのは、電力システムのコンパクト化だ。実際、駿同さんが担当した、食品メーカーの工場新設プロジェクトでも省スペース化が第一目標だった。

「お客様と直接お話をして、要望を形にしていきました。見積もりや仕様書の作成から設備設置の立ち会いまで。受注から半年かかりましたが、完成したときは最高の達成感がありました」。

指揮者的存在としての「営業技術」

日新電機の営業技術職で求められるのは「指揮者としてのコーディネータ」だ。他の部署や関連会社に協力をお願いし、大きな目標に向かって舵をとる。駿同さんは、大学時代に男女約100名の学内バスケットボールサークルの代表を務めていた経験を通し、この力を身につけたという。

「理系でしたが、学生時代、理科の勉強が得意ではありませんでした。入社が決まってから、妹の中学理科の教科書で勉強し直しました」と、駿同さんは