

「誠実」に、自分らしく。ていねいな調整こそが日新電機の営業です。

京都発ベンチャー企業として106年。電力システムを手がける、日新電機の営業は、相手との「調整(コーディネーター)」がやりがいのひとつ。いわゆる営業のイメージとは線を画す。入社6年目の若手社員に話を聞いた。

SALES DEPARTMENT

「営業はノルマがキツイ」と思い込んでいる人、必見！

電力・環境システム事業本部
環境・交通システム営業部
西部交通営業部

北倉 啓太さん

1996年生まれ、兵庫県出身。同志社大学経済学部卒。入社時から現職。「日新電機の営業職は、人と出会うことで成長できる仕事です」。

営業でありながら、飛び込みセールスや過酷なノルマもない理由

日新電機は1917年創立で日本で指折りの重電メーカーとして知られる、100年企業だ。発電所でつくられた電気を各所に届けるための製品やシステムを手がけ、設置やメンテナンスをする。日新電機の技術は、省エネや環境への配慮で高い評価を受け、世界トップクラスの小型化機器、再生可能エネルギー活用製品などを生み出している。また、海外売上高は3割と、グローバルにも活躍している。

取引先は電力会社や工場、鉄道、水処理施設、商業施設など「電気を大量に使う施設はすべて」だ。製品は基本的にお客さまに合わせてオーダーメイド。設計から設置まで最短で1年、耐用年数も20〜40年とスパンは長い。その間も定期的な点検や補修などメンテナンスが必要になる。

そんな製品を扱う日新電機の営業職は、お客さまと顔を合わせて不具合やお困りごとを聞き、問題解決につながる提案や設備の更新に携わるのが特徴だ。一般に「営業職」と聞くと、飛び込みセールスや過酷な売上ノルマ、また同僚との激しい成績争いが思い浮かぶかもしれない。しかし、日新電機で営業を務める北倉さんの話を聞くと、

誠実に対応すれば、こちらの思いは必ず伝わりと実感しています」。

「誠実さ」が製品の付加価値になる

誠実な対応は、相手が社員でも同様だ。その姿勢が味方を増やし、調整をスムーズにする。コツコツと信頼を積み。それが営業の真髄なのだそう。

北倉さんは、他社との価格競争にならないようにしたい、と話す。

「値下げはキリがありません。『本当に良いものを納品して、愛用していただく』ということから離れたら意味がない。『日新電機に頼んでよかった』と喜んでもらえるよう、最適な提案、スピード、小回りのきく対応などに全力を尽くしています。それこそが製品の付加価値となり、私の営業なのです」。

「誠実」に、自分らしく。自分がいと思う姿勢を貫く北倉さん。



KEITA KITAKURA 営業職っておもしろい！

「世の中を支える縁の下の力持ち」である日新電機は、派手さはないものの、落ちついていて真面目な社風です。私自身、表に立つタイプではないので、居心地がいいですね。営業の仕事のおかげで人見知りはなくなりましたが、実は今も人と会う時は緊張します。性格はクールですが、人と関わることは好き。「堅実でいい企業で働きたい」、そんな価値観の人には、ぜひ日新電機をのぞいてみてほしいですね。

転勤が少なく、年収も満足。実力でBtoB企業に注目

学生時代、北倉さんは就職活動で営業職を志望。「人見知りの自分を克服して、人と関わりながら成長したいと思いました」。数ある求人から日新電機を選んだのは、転勤が少ない、年収がよく福利厚生が手厚い、100年企業で安定、さらに、BtoB企業がゆえのメリットが理由だった。

「一般消費者がお客さまのBtoCは、商品宣伝に莫大な費用がかかり、その分待遇の費用が圧迫されると予想しました。一方、BtoBなら、商

イメージが変わるだろう。入社6年目の北倉さんのお客さま

は、鉄道や高速道路の運営会社。鉄道の場合、信号や駅ごとに電源設備が必要で、立地場所により設備仕様も異なる。つまり駅や信号の数だけお客さまが存在するわけだ。

北倉さんは可能なかぎり、客先に向いてトラブルがないかヒアリングをする。社内技術部と連携して設計プランから設置までを担当。お客さまと技術者の意見調整もする。

「営業では、お付き合いのあるお客さまと、一層強い信頼関係を築くことが大切になります」と北倉さんは話す。



品宣伝にかける費用が比較的少ないため、待遇面など働く人にお金を回せると想像したのです。

入社後は新人研修を経て先輩からマンツーマンで営業を学び、2年目からひとり立ち。お客さまのところに顔を出し、気づいたことを伝えながら、要望や更新のタイミングを把握する。営業でなにより大切なのは、お客さまの質問には的確に答える「誠実さ」。自分の知識で答えられないときは、技術者に相談し、きちんと調べることを心がけている。

また、仕事の9割が「調整」だ、と北倉さんは話す。お客さまと自社の間に立ち、相手の要望と技術的にできることの差を縮めて着地点を探る。折り合いがつかないことや、トラブルが起これるときもある。営業はそんなときに不満をぶつけられることもある。

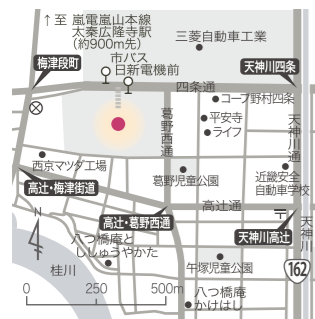
「これは、全体を俯瞰できる営業ならではの役割です。信頼されているからこそ不満や本音を言っていただけ」。



NISSIN ELECTRIC

日新電機株式会社

本社：京都市右京区梅津高畝町47番地
https://nissin.jp/
従業員数：連結5,183名(単独2,021名)
※2023年3月末時点
創業：1910年11月 創立：1917年4月
主な事業：電力・環境システム事業、ビーム・プラズマ事業、装置部品ソリューション事業
資本金：102億5,284万円
売上高：連結1,426億円※2022年度実績



JOB INFORMATION

正社員募集



「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見て応募です」とお伝えください。

2024年3月 第2新卒以上
大学卒業見込 歓迎

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】2024年卒業見込みの方(第2新卒の方ご相談ください)
【給与】修士了：256,000円、学部卒：232,000円※2023年度実績
【勤務地】京都、群馬、大阪、東京、愛知(転勤有)
【休日】完全週休2日制 土日祝・GW・夏季・年末年始 他(2023年度休日数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】https://nissin.jp/recruit/newgrads/
☎075-864-9017(人事部 採用グループ 澤田、渡部)
✉ kyujis@ml.nissin.co.jp