

# 社会インフラを支え、自分も成長する。それが日新電機の営業です。

電気の安定供給を担うBtoB企業の日新電機。前回は好評だった、鉄道や高速道路をお客さまとする部署の紹介に続き、今回は商業施設の営業を担当する若手社員に話を聞いた。



「百年続く」  
安定感はインフラの  
お仕事ならではの！

## SALES DEPARTMENT

電力・環境システム事業本部  
産業営業部 西部営業部

### 山本 麻由さん

兵庫県出身。関西学院大学人間福祉学部卒。  
入社時から現職。「日新電機の営業職は企業の方にお会いし、視野が広がる仕事です」。

### 技術力で国内外の 電気インフラを支える安定企業

私たちの生活に不可欠な電気。その電気は発電所から送電線で送られてくるが、電圧が高いため家庭などで使うときには電柱の変圧器で100V程度に下げることがある。一方、ビルや工場など電気を大量に使う施設には高い電圧のまま送るため、施設内で電圧を変換する「受変電設備」が欠かせない。日新電機はこの設備やシステムの設計・製造を行う重電メーカーとして日立製作所や東芝、三菱電機とともに「重電8社」と呼ばれる日本のインフラになくてはならない百年企業だ。中国や東南アジアに15の子会社をもつ、グローバル企業でもある。

取引先は電力会社や工場、鉄道、水処理施設、商業施設など、電気を大量に使うところすべてが対象だ。製品は基本的に施設に合わせたオーダーメイドのため、設計から設置まで短いものでも1年、耐用年数は20年以上と長期にわたり、その間も定期的な点検やメンテナンスが必要になる。このため日新電機の営業は、お客さまの要望を聞きながら、課題解決のための提案や設備更新に携わるのが特徴だ。

入社3年目の山本麻由さんはホテルや商業ビル、ショッピング施設など、

大きな商業施設の担当だ。まず、施主である商業施設は、実際に建築を担当するゼネコンなどに、次に建てるビル内の施設について依頼。そこで日新電機が建築会社から相談を受け、その施設には、どんな規模の電気設備が必要かなどのニーズをヒアリングするのが重要な仕事になる。またその設備をどこに設置するのかなど、お客さまの期待に応えるべく、要件を整理する。そして、あらためてエンジニアと同行して内容を詰め、設計・製造へつなぎ、見積もりの作成から最後の納品まですべてに責任をもつ。それが山本さんの仕事だ。

### 面接で感じた通り 「女性も活躍できる会社」でした

学生時代、山本さんは観光業界を志望していたが、コロナ禍で「直接消費者と取引する業界は景気に左右される」と気づく。そこで景気の影響を受けにくいBtoB企業に目を向けた。数ある求人から日新電機を選んだ最大の理由は、事業に「電気というインフラに特化した、抜群の安定性」があることだ。さらに、休日が多く連続休暇が取りやすい、産休・育休を含めて福利厚生が手厚い、そして「女性も活躍できる」が理由だった。プライベートでは

旅行にも行きたい、将来的には家庭をもちたい。そんな山本さんのライフプランに合致したのが日新電機だった。「他の会社は『女性重視』と言いながら面接官はすべて男性で違和感がありました。しかし、日新電機は2次面接で女性社員2人が面接官だったこともあり、社内の人間関係のよさも、女性が活躍していることもわかりました」。その印象は今もまったく変わらない。

入社後3カ月の新人研修の後、山本さんが配属されたのは「産業営業部」。最初は不安も感じたが、「何事も経験！」とポジティブに切り替えた。実際は飛び込み営業も、厳しいノルマもなく、サポートを受けながら仕事ができる。「想像以上に働きやすい職場です」。

### 失敗しても部署を超えて 手を差し伸べてくれる社風

配属後は2年間、先輩についてマンツーマンで営業を学んだ。文系の山本さんは「そもそも電気とは？」からのスタートだったが、わからないことは先輩に聞きながら製品を勉強し、見積りや資料作成を学んだ。3年目の今年から、自分でスケジュールを立てて主体的に営業を行っている。

そんななかで手痛い失敗も経験した。作成した見積書で項目の一つが抜けていたのだ。幸いお客さまに直接迷惑をおかけすることはなかったが、社内で納期や調整に追われ、上司には注意を受けたが、周りや他の部署の方たちが「いい勉強になったな！」と手を差し伸べてくれた。

「自分の失敗なので、どん底まで落ち込みましたが、先輩方の温かいフォローでがんばる気力が湧きました」。

営業で心がけているのは「約束を絶対に守る」ことだと山本さんは話す。その場で返事ができないときは「この

日までに回答します」と伝え、調べたらずくに連絡する。それが信頼の積み重ねになるからだ。

仕事でうれしいことは、技術や設計などいろいろな部署から教えや協力をおおぎ、難易度の高い製品を無事納入できたときだ。お客さまから「助かった。速い対応ありがとう！」と喜ばれることに、大きなやりがいを感じている。

「見守って下さる皆さんの期待に応えられるよう、努力を重ね、成長していきたいです」。



## SUBSTATION EQUIPMENT



## MAYU YAMAMOTO 営業職って魅力的！

「世の中を支える縁の下の力持ち」である日新電機は、技術力と信頼で評判が高く、社風も真面目で落ち着いています。私は営業志望で入社、最初は緊張しましたが、育ててくれる環境のため、すぐに慣れることができました。「堅実な会社で働きたい」「自分が成長したい」、そんな価値観の人には日新電機は合うと思います。



## 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(単体2,021名)  
※2023年3月末時点  
創業：1910年11月 創立：1917年4月  
主な事業内容：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

日新電機の「らしさ」を表現したショートストーリー、第1話「HEAVY ELECTRIC 日新号」はこちら！



## 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。

2024年3月 第二新卒以上  
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3月卒業見込みの方(第二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