

お客さまは大手企業や公共機関。それが日新電機の営業です  
それが日新電機の営業です



元気な営業パーソンが成長中!

# SALES DEPARTMENT

一口に営業といっても、企業によってスタイルはさまざま。日新電機の営業は、お客さまの話を聞き、オーダーメイドで受注から納入、その後の永いお付き合いをつないでいく。手厚い研修の末、羽ばたく20代営業社員に話を聞いた。

## 社会インフラを担うBtoB、営業先は大手企業

創業から100年を超える日新電機は、日立製作所や東芝、三菱電機とともに「重電8社」と呼ばれる企業だ。「重電」とは「重電機器」を省略した言葉で、具体的には、変圧器などの大型の電気機器のことを指す。発電所から送電線まで送られてきた電気を安全に使用するためには「受変電設備」が欠かせない。

日新電機は電力会社や工場、鉄道、水処理施設、商業施設など、電気を大量に使うあらゆる施設の受変電設備やシステムの設計・製造を行う重電メーカーだ。

入社5年目の洲崎悠人さんは島根大学出身、就活は出身地の京都に絞った。「最初は営業職を敬遠していました。個人に『売り込む』イメージが強く、抵抗感があったからです。ところが日新電機は社会インフラを担うBtoB企業ゆえ、お客さまは大手企業が中心と聞いて、興味を持ちました。」

BtoBとは、企業間取引のこと。企業が企業に対して商売をするスタイルのため「個人に売り込む」必要はなく、洲崎さんの心配は解消された。さらに日新電機の社員から仕事内容についても聞いた。中国や東南アジア

にも子会社を持つグローバル企業と知り、期待がふくらんだ。最後の決め手となったのは待遇だ。

「私は野球好き。社会人でも続けたかったのですが、土日が休めること、休日が多いことを確認して、日新電機に入社したいと考えるようになりました。」

## 文系でも安心 基礎から学べる手厚い研修

無事入社した洲崎さんはいきなり壁にぶち当たった。

「実は、私は理系分野が不得意でした。ポルトって何？ から始まりました。」

救われたのが研修の手厚さだ。入社後3カ月の新人集合研修と職場へ配属後の教育を通じて「電気」の基礎をゼロから教わる。配属先の上司も同じ文系出身で、手取り足取り教えてもらった。「この機器にはこういう役割がある。だからシステムに必要なんだよ」と、わかりやすい説明を受けて、みるみるうちに理解が進んでいった。

「配属後は上司とペアを組んでお客さまを訪問し、ノウハウを学びます。全体が見通せるようになったのは、3年目ぐらいからです。」

産業営業部のお客さまは、官公庁や化学メーカー、鉄鋼メーカー、大手建設

## コロナ禍での入社 上司に支えられて今がある

洲崎さんは2020年4月入社。まさにコロナ禍まっただなかで、3カ月の新人研修はパソコン支給で在宅リモートに。人事部からの課題に取り組み、送信する毎日。7月に集合研修で上司や同期に会えたときはホッとしたという。「会って、話ができる。当たり前のおれしさを噛みしめました」。上司の手厚い指導とフォローに支えられ、今があると、笑顔の洲崎さん。人と顔を合わせながら働けるよさを実感している。



## 自分が責任を持つ だから営業はおもしろい

今年で5年目に入り、一人で動けるようになってきたという洲崎さん。お客さまを定期的に訪問し、提案も行う。見積りや価格交渉を進め、社内で内容を調整し、エンジニアによる設計・製造へとつなぐ。受注から納入まで責任を持つのが日新電機の営業だ。

製品は基本的に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年かかる。洲崎さんは先日、3年かけた設備の納入が完了したばかり。「納入の瞬間、感動がこみ上げました。自分で責任を持ってやり遂げる。この達成感は大きいです!」。

この達成感は大きいです!。一番気を遣うのは問題発生時の対応

## GIS



日新電機の主力製品、ガス絶縁開閉装置(GIS)。「初めての仕事は3年がかりでした。お客さまに無事に納入が完了した日はホッとしました」と、洲崎さんは振り返る。

だ。対応がうまくいかないとお客さまの事業全体に影響するため、責任は重大。逆に誠意を持って対応し、信頼を積み重ねることで、長いお付き合いにつなげていける。それがBtoBのよさでもある。

仕事をして考え方が変わったと話す洲崎さん。「それまでは目の前の仕事ですべてでしたが、少し先を見たり、違う視点から見たりすることができるようになります。視野が広がりました。」

新入社員も増えてきた。「私も20代後半になりました。若い世代のお手本になれる社員でありたいですね!」。



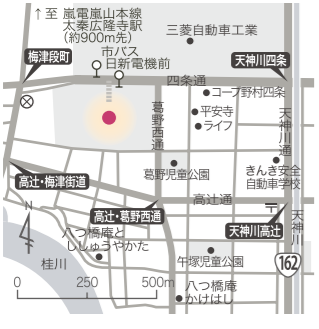
電力・環境システム事業本部 産業営業部 西部営業部 洲崎 悠人さん  
京都府出身の27歳。島根大学法文学部卒。入社時から現職。「休日は、地元野球チームの試合や旅行でリフレッシュしています」。



## 日新電機株式会社

本社：京都市右京区梅津高畝町4-7番地  
https://nissin.jp/  
従業員数：連結4,989名(単体1,997名)  
※2024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1,452億円※2023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はこちらから視聴できます!



## 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。

2026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】2026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：274,000円、学部卒：250,000円※2024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

(2024年度休日数129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 岡崎、渡部、内田)

✉kyujis@ml.nissin.co.jp