



株式会社日立製作所

【課長クラス】コネクティブインダストリーズセクターの経営企画(M&A戦略、案件検討及び推進) NEW !

【課長クラス】コネクティブインダストリーズセクターの経営企画(M&A戦略、案件検討及び推進) NEW !

職務内容:

【配属組織名】

コネクティブインダストリーズ事業統括本部 コネクティブインダストリーズ事業統括本部 事業戦略統括本部
経営戦略本部 経営企画部

【配属組織について（概要・ミッション）】

コネクティブインダストリーズセクター（CI）の特徴

CIセクターは産業オートメーション、計測・センシングソリューション、ヘルスケアソリューションを担うインダストリアルAI BU、産業用プロダクトを担うインダストリアルプロダクト&サービスBU、昇降機・空調などを担うアーバンシステムBUの3つのビジネスユニットで構成されています。ミッションクリティカルなプロダクトとグローバルで広範な顧客基盤、長年培ったドメインナレッジを強みとして、日立の次なる成長の牽引を期待されています。

ビジョン

CIセクターはプロダクト・OT・ITをシームレスに統合、AI等の先進のデジタル技術を融合し、フロントラインワーカーの生産性とウェルビーイングを高めることで、経済・社会・環境が調和する「Harmonized Society」の実現をめざします。

配属組織の役割

経営企画部は、CIセクターの持続的な成長を支える経営スタッフ部門として、セクター長のもと、セクター戦略や成長戦略の策定、意思決定を支える経営会議体の運営に加え、事業ポートフォリオの変革、M&A、外部パートナーとのアライアンス等の事業開発、グループ内外とのシナジー創出等を企画・推進します。戦略立案から実行まで幅広く関わり、CIのグローバル競争力を高める役割を担っています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

インダストリアルデジタルソリューション、ロボティクスソリューション、ユーティリティソリューション、インダストリアルプロダクト事業 ヘルスケア、計測分析システム事業 ビルシステム、ライフソリューションズ事業等 <https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/connective-industries/index.html>

【募集背景】

CIセクターでは、グローバル成長を加速するためにM&Aは成長戦略の重要な要素となります。その推進に当たっては、①セクター全体を俯瞰した、長期的な成長ポートフォリオの観点からのM&Aやアライアンス戦略策定、②事業部門と連携してのM&A、アライアンスの実行、③投資モニタリングやセクターとしての優先順位づけ等のM&A規律を強化が必要です。こうした役割を担うことで、戦略立案から実行・ガバナンスまで一貫して関わり、セクター全体の競争力強化に貢献するポジションとなります。

【職務概要】

- ・セクターM&A戦略の策定・推進
- ・セクター主導案件における案件推進の牽引、事業部門主導案件にける実行サポート
- ・海外M&Aチーム、事業部門、経営幹部との連携、合意形成を主導
- ・M&Aガバナンスの強化、規律あるプロセスの仕組みづくり運営
- ・投資案件の進捗・成果のトラッキング、教訓の蓄積とフィードバック
- ・経営企画業務（市長調査、中期戦略策定、経営資料作成等）

【職務詳細】

M&A・アライアンス戦略策定

- ・セクター中期経営計画・成長戦略を踏まえたM&A・アライアンス戦略の策定
- ・投資領域・候補企業のショートリスト作成、優先順位付け

案件検討・推進

- ・海外M&Aチームとの連携、事業部門と協議し事業適合性等を検討
- ・投資判断に必要な財務・戦略面の論点整理、事業部門との合意形成をリード
- ・部門横断のシナジー検討
- ・PMI計画の策定支援、進捗モニタリング
- ・社内審議用の資料作成支援および説明 等

M&Aガバナンス強化

- ・M&A案件の優先クライテリアの設定、評価、セクターとしての優先付け決定・議論のための戦略会議体の運営
- ・投資案件の進捗・成果のトラッキング、教訓の蓄積とフィードバック

経営企画業務

・市場調査、中期経営計画の策定、重要経営テーマの議論資料作成、M&Aと成長戦略を一貫させた説明・レポーティング等

※参考：

中期経営計画「Inspire2027」

https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2025/04/0428/f_0428pre.pdf

Hitachi Investor Day2025

https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2025/06/0611/20250611_03_connective.pdf

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

本ポジションでは、セクターの成長戦略をM&Aを通じて実現していただきます。経営層に近い立場で戦略立案から案件検討を主導いただき、事業部門と経営層をつなぐ主導役としてグローバル案件を含む多様なM&A案件の推進で活躍いただきます。さらに、M&Aのガバナンスやプロセス整備にも取り組んでいただき、組織全体の成長基盤づくりに貢献していただきます。経営企画の中核業務と密接に関わりながら、経営全体を見渡したうえで戦略とM&Aを結び付ける経験を積むことができます。将来的にはM&Aリーダーや経営企画部長候補としてキャリアを広げていただけます。

【働く環境】

・経営戦略や事業開発(M&A)、海外事業統括経験者など、他社からの転職者含めた様々なバックグラウンドを持つ人材で構成されており、それぞれの強みを生かして活動している組織（7名）です。

・出社と在宅勤務を併用して勤務いただけます（業務状況や時期により変動します）。

※上記内容は、募集開始時点の内容であり、変更となる場合がございます。予めご了承ください。

※上記内容は、募集開始時点の内容であり、入社後必要に応じて変更となる場合がございます。予めご了承ください。

応募資格

【必須条件】

- ・事業会社またはコンサルや金融機関等アドバイザリーでのクロスボーダーなインオーガニック事業開発の経験（目安：3年以上、複数プロジェクト推進経験）
- ・ビジネスレベルの英語力（メール、会議、資料作成で日常的に使用）

【歓迎条件】

- ・MBAもしくはそれに類する資格
- ・プロジェクトマネジメントに関する資格

- ・経営層・部門長との調整や、会議体運営・報告資料作成などの業務経験
- ・中期経営計画や戦略立案、事業ポートフォリオの検討に関わった経験
- ・複数部門・海外拠点との協業・調整など、横断的な業務推進の経験

【求める人物像】※期待行動・コンピテンシー等

【全職種共通（日立グループ コア・コンピテンシー）】

- ・People Champion（一人ひとりを活かす）： 多様な人財を活かすために、お互いを信頼しパフォーマンスを最大限に発揮できる安心安全な職場(インクルーシブな職場)をつくり、積極的な発言と成長を支援する。
- ・Customer & Society Focus（顧客・社会起点で考える）： 社会を起点に課題を捉え、常に誠実に行動することを忘れずに、社内外の関係者と協創で成果に責任を持って社会に貢献する。
- ・Innovation（イノベーションを起こす）： 新しい価値を生み出すために、情熱を持って学び、現状に挑戦し、素早く応えて、イノベーションを加速する。

【その他職種特有】

- ・広い視野を持ち、ロジカルに物事を考えて発言／議論できる
- ・社内外関係者と円滑にコミュニケーションをとれる
- ・何かを成し遂げたいという強い気持ちと行動力がある

【最終学歴】

大卒以上

待遇:

【想定ポジション】

課長クラス

※募集開始時の想定であり、選考を通じて決定の上、オファー時にご説明いたします。

【給与】

■想定月給：640,000～820,000円

■想定年収：11,600,000～14,900,000円

【勤務時間】

8:50～17:20（実働7時間45分、休憩45分）

※事業所によって時間帯が異なる場合あり。

その他採用条件についてはこちら

【更新日】

2025年9月1日

勤務地:

東京都千代田区外神田一丁目5番1号住友不動産秋葉原ファーストビル

備考:

【対象年齢】

35～50歳

■組織構成：

経企(7名)の構成 部長1名、課長6名の組織 部長＞経営企画系/事業開発系に分かれており、今回のポジションは事業開発系 〓経営企画系 会議体運営/ガバナンスの設計/リージョン連携、SSIB連携 OneHitachi推進 と3名で分担 〓事業開発系 課長2名と同じグレードか、もう少しシニアな方を採用希望(部代～部長) 今年度セクター長の変更に伴い戦略指針が変わったりと、非常に多忙なので急ぎ1名採用したい。

採用当初は人のマネジメントは発生しないが、将来的に担当部長としてマネジメントいただく可能性はあり

■業務内容：

M&Aに限らず、各々テーマはあるが連携かつ分担しながら進めている状況 (課長)インオーガニック系の経営企画、M&Aリストをもとに管掌部門との連携、摺合せ 案件検討・推進がメイン業務。別の海外M&Aチームが案件ソーシングしてくれるので、そのリストを元に事業部門との適合性を検討いただく。 海外M&Aチームは日本語が流暢ではなく、CIの特性についても造作がある訳ではない。 本ポジションが、事業部特性を理解した上で、海外M&Aチームと事業部門を橋渡しするイメージ。 ※現在3兆円弱の事業規模→27年には4兆円に増加させる目標であり、目標達成のためにインオーガニックへの期待が高まっている。

■採用ターゲット：

- ・年齢35-45歳(ご経験によっては50歳まで検討)
- ・クロスボーダーなインオーガニック事業開発の経験をお持ちの方。
- ・セクター長が変わり、正に変革期の組織のため業務負荷や上層部からのプレッシャーがかかる局面。 逆境を楽しめるようなストレス耐性の高い方がマッチする。

■他BU企画ポジションとの差別化ポイント：

(DSS等の大規模な組織と比較して)階層が多くなく、フラットな意思決定がされる組織なので、上位層との距離も近く裁量をもって業務に取り組める。 インダストリー系であり、紐づく事業や事業部も多岐にわたるため、ご本人の経験の幅を広げることが出来る。

