



## 株式会社日立製作所

### 顧客との協創・生命保険・共済業界向けシステム提案に向けたコンサルタント【主任クラス】

---

顧客との協創/生命保険・共済業界向けシステム提案に向けたコンサルタント【主任クラス】 NEW！

#### 職務内容:

【配属組織名】

金融ビジネスユニット 金融第二システム事業部 第五本部 第二部

#### 【配属組織について（概要・ミッション）】

---

日立のデジタル技術・ソリューションとSaaS等ソリューションを組合せ、お客様に最適なコンサルティングを提供いたします。金融業界では営業、システム、DX企画など様々な変革フェーズに至っており、クライアントから求められるニーズの引き合いが多くなってきました。顧客の中止翔的な課題解決を図るためにも、仮説を立ててそれを実行出来るコンサルタントを募集します。

#### ■担当業界

---

生保・共済業界：日本を代表とするナショナルクライアントが主な担当先です。

#### ■組織構成

---

部長2名 課長7名 主任19名 担当8名

---

家族や子育てを行いながら働いているメンバーも多く、働く環境に理解ある点が部署の特徴です。

#### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

---

日立のデジタル技術・ソリューションとSaaS等ソリューションを組合せ、お客様に最適なサービス・ソリューションを駆使しながらコンサルタント業務に従事いただきます。

## ■アプリ開発

---

生命保険業務システム（募集、契約管理、コールセンター等）、契約者向けスマホアプリの構築を行います。

## ■SaaSソリューション提案・構築

---

Salesforce、ServiceNow等のSaaSソリューションを活用し、お客様のニーズに合わせた提案やシステム構築を行います。

## ■サーバ基盤構築

---

Linuxサーバ、Windowsサーバ、ストレージ製品を組み合わせた基盤環境構築を行います。

## ■LUMADA

---

<https://www.hitachi.co.jp/products/it/lumada/index.html>

## ■ハイブリッドクラウドソリューション提案・構築

---

既存オンプレミス環境とパブリッククラウド（AWS、Azure等）やプライベートクラウド等が存在するハイブリッドクラウドの提案や構築を行います。

### 【募集背景】

---

日立製作所 金融システム事業における保険・共済システム事業は売上、利益ともに年々拡大しており、1個上のフェーズを全社として目指したくコンサルタント人財を募集します。事業拡大の背景には、お客様のDX領域への投資の急増があり、お客様のニーズにお応えするため、体制の拡充を図るものです。弊社としては様々な課題、仮説に対応出来るコンサルタント人財にジョインいただき、日立製作所としての価値や案件受注などの利益貢献の一員としてリードいただいたと考えております。社内にはまだまだコンサルタント人財が少ないため、社内、社外にバリューを発揮出来る人財を迎えたいです。

### 【職務概要】

---

・日立の事業拡大をミッションとして、生保/共済業界の顧客との中長期課題の解決や共同研究・協創を強力に推進することができる顧客協創コンサルティング要員を募集します。現在、生命保険業界ではただ単に保険を売るのではなく、今後の人口減少に伴い新たな販売チャネルや販売仕組化などの課題に直面しております。その課題に対して、日立製作所のソリューションを組み合わせるソリューションを考案いただき、社外に価値を発揮いただきます。

### 【職務詳細】

---

コンサルタントとして以下の業務に従事していただきます。

- ・顧客ニーズの把握: 顧客との対話を通じて、顧客のニーズや課題を深く理解し、具体的な要件を明確にする。
- ・戦略的提案の策定: 顧客のビジョンに基づき、中長期的な戦略を策定し、アクションプランを具体化する。
- ・共同研究・協創の推進: 顧客との共同研究において、ワークショップ等の協創のプロセスをリードする。
- ・コミュニケーションと関係構築: 顧客との信頼関係を築き、長期的なパートナーシップを形成する。

- ・社内連携の強化: 日立内の他部門や専門家と連携し、顧客に対して包括的なソリューションを提供する。

## 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

---

お客様企業の経営・業務課題を起点に、ITを活用した課題解決・システム導入、その後の改善・新たなソリューション提案など、お客様課題を中心とした一連のサイクルを継続的に経験する事が可能なポジションです。特に顧客との距離が近いことは本ポジションの魅力でしょう。ものづくりを行う上で弊社は顧客との声を大切にしており、彼らとともに協創していくことも魅力です。本ポジションはただ単に戦略の絵を描くだけではなく、日立のソリューションをどう使うか、そして使った結果まで自分の目で確かめることが出来るような実行の部分までのコンサルタントを目指せます。資料や成果物の作成も行っていますが、ただ単に資料をクライアントに納品して終わるのではなく、その後の実行フェーズまで見届けることが出来るのが、弊社のコンサルタントの特徴です。また、日立の豊富な人財・知見を組合せ、お客様企業に最適なサービス選択・提供を行うことができることは、非常に大きな醍醐味です。さらに、幅広い技術・人財に多く触れることが可能な環境であり、意欲次第で自身の成長スピードを飛躍的に高めることも可能です。

## 【働く環境】

---

・配属されるプロジェクトはタイミングにより異なるため一概には言えませんが、数名の提案チームに顧客協創コンサルティング要員として参加いただくことになります。

- ・在宅勤務も推進しておりますが、出勤頻度はその時の状況により調整させていただきます。

※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】

### 下記いずれかの業務経験を5年以上お持ちの方

---

- ・生命保険業界の特性、トレンド、競争環境についての深い業界知識
- ・中長期的な視点で、顧客のビジョンや目標に基づいて、具体的なアクションプランを策定可能な戦略的思考
- ・複雑な課題を特定し、創造的かつ実行可能な解決策を提案する問題解決能力

### 【歓迎条件】

---

- ・共同研究や協創の場を効果的に進行するファシリテーションスキル
- ・顧客との信頼関係を築くために、顧客の意見を尊重し、フィードバックを適切に行うコミュニケーション能力
- ・顧客のニーズに応じた新しいアイデアやアプローチを生み出すための創造的な思考能力（クリエイティブシンキング）
- ・デジタル化が進む中で、テクノロジーの活用方法を理解し、顧客に対してデジタルソリューションを提案する能力

## 【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】

---

- ・ 責任をもってプロジェクトを最初から最後まで担当できる方
- ・ 多様なプロジェクトメンバーと協調し、リーダーシップを持ってプロジェクトを成功に導ける方 関係各所との調整が必要になるポジションです。リーダーシップも大切ですが、メンバー間の協調性も重視します。
- ・ お客様企業に寄り添い、お客様の課題を自身の課題と捉え、解決に向けたプロアクティブな行動が取れる方 日立としてのプレゼンスアップも目指したいと考えております。常に何か出来ないかなど能動的な行動を求めています。
- ・ 貪欲に自身の成長に向けた行動を継続的に実行できる方
- ・ 組織を前進させ続けるために、適切でタイムリーな意思決定を行える方

### 【最終学歴】

---

大卒以上

---

待遇:

【想定ポジション】

主任クラス

---

※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：463,000～605,000円

---

■想定年収：7,800,000～10,300,000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があります。

その他採用条件についてはこちら

---

【更新日】

---

2025年8月28日

---

勤務地:

東京都千代田区

東京都品川区

---

東京都大田区

---

備考:

【対象年齢】

30歳～39歳

---

