



株式会社日立製作所

社会インフラ（上下水道・河川・道路・空港等）におけるGX・DXコンサルティング営業

社会インフラ（上下水道・河川・道路・空港等）におけるGX/DXコンサルティング営業

職務内容:

【配属組織名】

水・環境ビジネスユニット 水・環境営業統括本部 社会ソリューション第一営業本部 営業第三部 営業第四部

【配属組織について（概要・ミッション）】

配属組織は、日立製作所 水・環境事業統括本部の、国・自治体向け社会インフラ（上下水道・河川・道路・空港等）分野のシステム&ソリューションの営業部門です。当部では、国（国土交通省、経済産業省、環境省等）・自治体の政策動向や社会インフラ分野の顧客ニーズ・地域課題を分析し、日立製作所の国内各支社と連携しながら、国・自治体へのコンサルティング営業を行っています。これにより、社会インフラ分野におけるOT・ITを融合させたDX/GXソリューションの社会実装をめざしています。

※OT：Operational Technology＝社会インフラにおいて、それに必要な製品や設備、システムを最適に動かすための制御・運用技術

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■ 参 考 URL ： 日 立 製 作 所 水 ・ 環 境 ソ ル ュ ー シ ョ ン Web サ イ ト
https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/product_site/water_environment/

以下ニュースリリースは幣部が関わってきた案件創生活動の一例となります。

- ・広島県の浄水場9カ所の広域運転監視・制御システムを受注 異なるシステム間でも横断的にデータを活用できる共通プラットフォームで、水道事業の広域化・DXを実現
- ・「宮城県上工下水一体官民連携運営事業」における運営会社と維持管理会社の設立について
- ・長野県と、上下水道・環境分野における「長野県DX戦略推進パートナー連携協定」を締結
- ・大阪市水道局と、浄水場運転のナレッジシステム構築およびAI活用による運転操作提案とノウハウ蓄積の自動化に向けた共同研究を開始

- ・日立とウォーターエージェンシー、AI・IoTを活用した下水処理場における「汚泥削減サービス」の実用化に向けて共同開発を開始
- ・青森県向けに「流域治水 浸水被害予測システム」を初納入、本格運用開始
- ・日立、秋田県から河川水位や洪水を24時間連続リアルタイムで予測するシステムを受注
- ・日立と山形県東根市、総合治水対策として、リアルタイム洪水予測と避難・緊急活動へのシミュレーション技術活用に関する共同研究で有効性を確認
- ・空港の情報表示基盤「フライトインフォメーションシステム」事業に本格参入、成田国際空港で初採用

【募集背景】

現在、日本は、少子高齢化、人口減少時代を迎える一方、高度経済成長期に整備された社会インフラの老朽化が進んでいます。また、地震や豪雨・水害などの自然災害への対策や地域の脱炭素・環境循環社会の形成などの新たな地域課題が発生しています。国・自治体では、このような地域課題について、デジタルで解決するニーズが高まっています。このため、当部では、日立グループの様々なDX/GXソリューションの提供を通じて、これを解決するビジネスを創生するため、コンサルティング営業体制の強化を図りたいと考えています。

【職務概要】

国（国土交通省、経済産業省、環境省等）や自治体の政策動向、顧客ニーズや地域課題を分析しながら、日立製作所 国内各支社と連携し、国・自治体への社会インフラ（上下水道・河川・道路・空港等）分野のOT・ITを融合させたDX/GX提案を行い、実際の社会実装を強く意識したコンサルティング支援機能を担っていただきます。

【職務詳細】

- ・国（国土交通省、経済産業省、環境省等）や自治体の政策動向の分析、地域戦略の立案
- ・日立製作所の各研究所や事業部と連携した、DX/GX分野におけるマーケティング（市場性調査、市場ニーズの分析）
- ・国・自治体の社会インフラ（上下水道・河川・道路・空港等）分野へのOT・ITを融合させたDX/GX提案
- ・協業パートナーとのパートナーリング、JV（ジョイントベンチャー）コンソーシアム形成

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■様々な地域課題を解決する社会イノベーション事業を通じて、多種多様なプロジェクトに参画できる。 ■社内外の様々な人と接し、社会インフラ分野の大型案件を受注できた時、工事が完成した時、国・自治体・地域住民の方々から感謝された時、日立グループ一丸となれた時等大きな達成感がある。 ■日立製作所の水環境事業は、地域問わず仕事ができる市場があり、提案に当たって日立グループの多様なOT・IT製品・サービスに関与できる。また国内のみならず海外案件も担当するチャンスがある。将来目指すキャリアによっては国内外各拠点へのローテーションも検討可能。

【働く環境】

①2部計約10名で構成。メンバは20代～50代まで幅広い年齢層で構成しており、風通しの良い職場です。②在宅勤務等も利用しながらフレキシブルな働き方ができます。顧客事情に合わせて出張頂くこともあります。出張は日帰りや1、2泊程度での対応を想定しています。

※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】

下記いずれかのご経験をお持ちの方

- ・法人営業（ITシステム営業、ソリューション営業、アカウント営業のいずれか）
- ・コンサルティング
- ・営業、SEとして顧客折衝やプロジェクトリード

【歓迎条件】

- ・土木・設備コンサルティング、IT・会計コンサルティングなどの業務経験をお持ちの方
- ・国（中央省庁）・自治体の領域におけるマーケティングの経験がある方
- ・IT・システムなどの営業経験のある方

【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】

- ・市場分析から新たなビジネスモデルを考えられる方
- ・チャレンジ意欲がある方
- ・コミュニケーション力の高い方

【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】2025/04/09

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】25歳～40歳

