



株式会社日立製作所

DC Japan Market GTM Lead(データセンタービジネスの日本のマーケットのGTMをリード)

DC Japan Market GTM Lead(データセンタービジネスの日本のマーケットのGTMをリード)

職務内容:

【配属組織名】

戦略SIBビジネスユニット Japan DC Business

【配属組織について（概要・ミッション）】

【戦略SIBビジネスユニット】

(SSIB)は、2025年4月に設立されたビジネスユニットで、日立のケーパビリティを結集して成長領域における事業の創出と発展をリードし、harmonized societyとsustainableな成長に貢献する組織です。One Hitachiと成長市場での事業展開、日立のIT×OT×Productsを活用した新たなソリューション・サービス開発をリードします。地域部門、CVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）、研究開発部門と連携し、市場に根差したビジネスの種（0から1）を創出する事業インキュベーション部隊です。

【データセンタビジネス】

各セクター・BUと密に連携し、DCビジネスに関連するONE Hitachiソリューションポートフォリオ全体を考え、その開発をサポートする。DCビジネスに関する現在のONE Hitachi、各セクター・BUが持っているプロダクトやソリューションを明確にし、市場ニーズから、ギャップを把握し、One Hitachiで顧客に提供していくためのロードマップを作成し、ギャップを埋めるための投資の必要性に優先順位を判断し、投資を行い、One HitachiのDCソリューションポートフォリオを開発していく。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

データセンタービジネス

【募集背景】

2025年4月から組成された新しい組織で、既存の日立の各セクターが持つプロダクト・ソリューションを組み合わせ、競合との差別化を図り、お客様が求める価値を届けることをミッションにしています。今後、北米やアジアの企業が日本国内への参入が増加することが見込まれており、日立的持つケイパビリティを組み合わせたソリューションの提案ができる人財を募集致します。

【職務概要】

・SSIBデータセンタービジネスチームのもと、日本におけるプレのエンジニアリング提案活動をリード・グローバルデータセンター事業者（ハイパースケール、コ・ロケータ等）に対するプレのエンジニアリング提案活動に注力し、日立データセンターの能力を示し、顧客の技術的およびビジネス要件を理解する。・営業チーム（GM&S、BU営業）と連携した顧客対応を行う。CI、エネルギー、DSS分野の関連BUをグローバルにつなぎ、適切なソリューション/製品/サービスを顧客に提案する。・SSIBデータセンター戦略を理解し、日本での実行をサポートする。

【職務詳細】

- ・技術的専門知識：製品やサービスに関する深い知識を持ち、その技術的側面をエンジニア、非エンジニアの両方に効果的に伝えることができる。
- ・ソリューション設計：デモンストレーション、概念実証（POC）、カスタムデモを伴うことが多く、特定の顧客要件に合わせたソリューションの創生を支援します。顧客の要件を理解し、技術的なソリューションを提示し、製品やサービスがどのようにそのニーズを満たすことができるかを示す役割を担います。
- ・営業サポート：BUの営業チームと密接に連携し、営業サイクルを通じて技術的なガイダンスやサポートを提供します。
- ・顧客とのコミュニケーション：複雑な技術情報を明確で説得力のあるプレゼンテーションや提案に変換することに長けています。
- ・フィードバック・ループ：顧客との交流やフィードバックに基づき、製品開発チームやエンジニアリングチームに貴重なフィードバックを提供します。
- ・チャレンジマトリックス横断的なコラボレーションを推進し、日立全体のステークホルダーを納得させる。クライアントを巻き込むスピードで社内調整や提案を行う。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

【魅力・やりがい】

日本国内のデータセンター（DC）市場は、2021年の約3兆円から2026年には約4兆円規模へと成長が見込まれており、年平均成長率（CAGR）は6.5%と非常に高い水準です。この成長を牽引するのが、ハイパースケールDC（HSDC）やクラウドサービスの拡大であり、本ポジションの担当者は顧客の技術的・ビジネス的要件を深く理解し、最適なソリューションを提案することで、この市場での事業戦略立案・実行に直接関与し、日立のプレ

ゼンスを高める役割を担います。また、GM&SやBU営業との連携を通じて、顧客対応を一体的に行うことで、技術とビジネスの両面から価値を提供できます。これは、単なる技術支援にとどまらず、事業成長に直結する活動であり、社内外の信頼構築にもつながります SSIBの戦略を理解し、日本市場での実行を支援する役割は、グローバル戦略とローカル実装の橋渡しとして非常に重要であり、社会的意義のあるビジネスに携わることができます。

【キャリアパス】

米国にいるDC Business のHeadの元で、グローバルなDC事業のトレンドを理解しながら、日本国内のコンサルエンジニアとして、グローバル事業者との技術的・戦略的な対話力を培う貴重な経験ができます。将来的には日本マーケットだけではなく、日立グループのグローバルなDC事業に携わることも期待されます。

【働く環境】

・(SSIB)ビジネスは、日本国内にとどまらず、世界各国の多種多様な経験・スキルを持つメンバと一緒に活動します。

・またDC Japanのメンバも、他部署と連携して事業を実行するため、自組織のメンバだけではなく、関連BUと密に連携して業務を実行します。

・グローバルでのやりとりが多いため、時間に縛られず、より効率的な働き方を自分自身でコントロールしています。

・各人が働き方を自身で選択し、在宅(リモート)やオフィスで勤務しています。

※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】

①IT領域における事業戦略や事業推進に関わる実務経験

②戦略立案や事業構想フェーズを中心としたコンサルティング実務経験（業界や領域は問わない） 上記いずれかのご経験をお持ちのうえで、以下のスキルをお持ちの方。

- ・技術的能力: 日立の製品・サービスおよびその基礎技術に関する深い理解。
- ・コミュニケーション能力: エンジニア,非エンジニア双方の対象者に技術情報を効果的に伝える能力。
- ・問題解決能力: 技術的課題を特定・解決し,適切な解決策を提案する能力。
- ・プレゼンテーションスキル 自信を持ってプレゼンテーションを行い,製品の能力を示すことができる。
- ・バイリンガル: 日本語と英語に堪能であること。
- ・人間関係の構築 顧客と信頼関係を築き,顧客のニーズを理解する能力
- ・複数の地域やタイムゾーンにまたがる調整能力

【歓迎条件】

- ・マトリックス横断的なコラボレーションを推進し、日立全体のステークホルダーを納得させることができる。
- ・クライアントを巻き込むスピードで社内調整や提案を行うことができる。
- ・DCのドメイン知識をお持ちの方は歓迎

【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】

- ・効率的な問題解決のため、複雑かつ膨大で、矛盾することもある情報を分析する。たとえば、複雑な問題をさまざまな角度から一貫して検討する。
- ・物事が確実でない場合や、先行きが不透明な場合でも、効果的に対処する。
- ・コミットメント（約束や責務）を遂行するために、自分および他者に対する説明責任を負う。
- ・パートナーシップを構築し、他者と協力して共通の目標を達成する。

【最終学歴】

学歴不問

待遇:

【想定ポジション】

部長クラス

※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：800,000～1,100,000円

■想定年収：14,500,000～20,100,000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1日

勤務地:

東京都品川区南大井6-26-1 大森ベルポートA館

東京都千代田区丸の内1-7-12 サピアタワー

備考:

【対象年齢】

不問

