



## 株式会社日立製作所

### リテール・サプライチェーンソリューションに関する業務コンサル・データサイエンス・プロジェクトリード

リテール・サプライチェーンソリューションに関する業務コンサル・データサイエンス・プロジェクトリード

#### 職務内容:

##### 【配属組織名】

インダストリアルAIビジネスユニット インダストリアルデジタル事業統括本部 エンタープライズソリューション事業部 ロジスティクス・リテールソリューション推進本部 リテールソリューション部

##### 【配属組織について（概要・ミッション）】

我々組織は、小売・流通業向けHitachi Digital Solution for Retail をサービス商材とし、大手小売業を中心とし日立のLumadaソリューションを展開してます 日立製作所では、ニューノーマル時代に入り激動する小売業界で、リテール・ロジスティクス領域での実績を強みとし、小売業のお客様パートナーとして、業務改革を協創しながら、共に促進していきます 店舗・倉庫・配送拠点と小売業業務のリアルな現場で、直に新技術適用を実践していくやりがいある事業フィールドとなります

##### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■Hitachi Digital Solution for Retail：小売業・卸売業のお客様が保有する業務データと外部データ（商圈、気象など）をつなぎ・活用し、需要予測型自動発注、CRM、出店、配送最適化、倉庫業務効率化とサプライチェーン根幹にかかわる業務現場の自動化を高度なデータ利活用を支援します。また、当該データから生成される需要予測情報を核とした顧客協創を促進します。紹介 URL：  
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/industry/solution/hdsfr/index.html>

##### ■パブリッククラウド型データ基盤（データレイク）：

小売業・卸売業のお客様が保有する様々な情報システムの業務データを収集・蓄積・加工するための基盤をクラウド上に実現・提供することで、お客様部門間でのデータ利活用促進・運用負荷の軽減を支援します。また、データサイエンティストとしての強みを活かし、各種業務データの利活用を促進するためのデータコンシェルジュサービスを提供することでお客様のDXをサポートします。

## ■小売・流通業キーユーザーへの対応：

---

小売・流通業種でのキーユーザーへの対応においては、導入済みである販売・物流管理を中心に、Hitachi Digital Solution for Retailや日立グループ各社のソリューションを組合せて適応し、サプライチェーン全体最適に寄与した取り組みを実現していきます。

## ■ニュースリリース・記事など：

---

パートナーとして課題を解決。“顧客協創”から拡がる流通ITの可能性：  
<https://digital.careers.hitachi.co.jp/393/> 需要予測を活用した「自動発注システム」でスーパーをDX 業務効率化を実現 <https://social-innovation.hitachi/ja-jp/article/automatic-ordering/> ヤオコーが、日立、オプティマムアーキテクトとの協創により、需要予測に基づく自動発注システムを全店で稼働 <https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2023/02/0221a.html>

## 【募集背景】

---

小売業は、コロナ影響もあり変革の過渡期に差し掛かっており、省人化・省力化から環境対応とDXでの業務改革が加速しています。これを背景に、Hitachi Digital Solution for Retailは、需要予測活用でのマーチャンダイジング業務改革と需給計画からのロジスティックス連携を通したサプライチェーン最適化に向けた案件が拡大しており、業務改革ビジョニングを顧客と一緒に立案するところから実践できる即戦力となるDX人材が必要となるため

## 【職務概要】

---

- ・小売業及び卸売業のお客様 システム部門を主として、マーチャンダイジング業務部門、物流業務部門への提案活動
- ・業務改革ビジョニング・構想策定（EXアプローチの実施計画・推進、業務改革構想策定・ソリューション導入計画）
- ・デジタルソリューションの導入（POCデータ分析・検証、POVシステム導入・検証、本番システム導入）
- ・デジタルソリューションの保守・運用（サービス後のアフターフォロー、継続施策提案の実施）

## 【職務詳細】

---

DX加速の背景から、DX案件における最上流工程からコンサルテーションおよびプロジェクト進行を実践していくこととなります。なお、小売業務経験は問わない。顧客の課題・期待を聞き取り、自身で知識を吸収し、解決策をフロント現場で提供する熱意があれば問題なし。時代の変革が進む業界で在り、そこでHitachiDigitalSolution for Retailの稼働実績を強みにし、データサイエンティストとして案件経験を活かし、DXプロジェクトをリーディングする役割を全ういただくこと期待します。

## 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

---

小売・流通業は2035年までに新世代流通構造に変革すると言われており、EC販売が当たり前、無人化する店舗、製造小売業（SPA）の急速な伸長に加え、IoT×AI技術もサービス型プラットフォームビジネスが主流となってきます。そのような業界並びに社会の変化をリアルに経験通し実践していけることが魅力です。また、自身が遂げた案件がニュースなどにも取り上げられ、自身の貢献を直に感じることも、やりがい となります。

## 【働く環境】

---

我々組織は、顧客の業務部門とシステム部門と関連する方の声を直接聞き、課題解決に向けて営業と綿密に連携して、ソリューションを顧客と一緒に作り上げていきます。 マネジメントに長けている方、プレゼンテーションに長けている方、技術開発に長けている方と個性的に活躍する方が多く、育児両立しながらワークライフバランスを立てて取組む方もいらっしゃいます。 基本的には在宅勤務をしていただくことを推奨し、出社や出張においては必要な時となります。

※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】 小売・流通業における業務領域の知見があり、下記経験やスキルをお持ちの方

- ・ lot・AI関連のソリューション案件・実務経験（目安：3年以上）
- ・ プロジェクトマネジメントもしくはPMO実務経験（目安：3年以上）
- ・ 顧客データを扱ったデータ分析実務経験（目安：2年以上）
- ・ 顧客フロントでプロジェクト推進・実務経験（目安：1年以上）
- ・ 顧客フロントでソリューション提案経験者（目安：3年以上）

## 【歓迎条件】

---

### 下記のご経験やスキルをお持ちの方

---

- ・ 業務コンサルティングの実務経験をお持ちの方
- ・ 小売業向けにDX案件経験(提案、データ分析実施等)をお持ちの方
- ・ パブリッククラウド（Azure, AWS、Google）の実務経験をお持ちの方
- ・ TOEI650点程度の英語力をお持ちの方

## 【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。

## 【最終学歴】

---

学歴不問

---

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】 2025/04/15

---

勤務地:

東京都千代田区外神田1丁目5 住友不動産秋葉原ファーストビル

備考:

※「エージェント向けメッセージ」欄に記載の情報はあくまでエージェント様限とし、一般的なwebサイトへの公開等の情報開示はお控え頂きますようお願いいたします。

---

