



株式会社日立製作所

証券・市場系・ネット金融・シンクタンク向けシステム&ソリューションの 企画提案営業

証券・市場系・ネット金融・シンクタンク向けシステム&ソリューションの企画提案営業

職務内容:

【配属組織名】

金融ビジネスユニット デジタルシステム&サービス営業統括本部 金融システム営業統括本部 金融営業第四本部

【配属組織について（概要・ミッション）】

これまで培ってきた社会インフラ技術とITを融合させ、社会イノベーション事業を推進していきます。その中で、お客様との懸け橋となるのが今回募集する金融ビジネスユニットの営業職ポジションです。提案するのは、長年の研究・開発が基盤となる技術に支えられた情報システムです。金融機関などのお客様と手を携え、直面する課題を解決すると同時に、新たなビジネスをお客様と共に創出していきます。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■証券取引、決済ソリューション 取引所殿、証券決済機関殿、金融情報配信ベンダ殿の基幹、周辺業務のシステム化を実現する為に、社内外の商材(ハードウェア、ミドルウェア、クラウド、SEサービス、パッケージ、ソフトウェア開発)を組合わせてソリューション化し提供。

※取引所殿が取り扱う見通しのESG債、カーボンプレジット等の取引に係るグリーン関連ビジネスの創造及び、当該ビジネス向けソリューション立上げを含みます。

JPX総研日立製作所 CO2排出削減量などを取引する「カーボン・クレジット市場システム」を共同開発
https://deh.hitachi.co.jp/_ct/17614532

■ネット銀行ソリューション

流通業に端を発するネット銀行殿の基幹、周辺業務のシステム化を実現する為に、社内外の商材(ハードウェア、ミドルウェア、クラウド、SEサービス、パッケージ、ソフトウェア開発)を組合わせてソリューション化し提供。

住信SBIネット銀行×日立製作所 AI審査サービスを提供

<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2019/01/0129.html>

■大手証券会社向けSIビジネス（直販営業）

リテール・ホールセールのビジネス成長に必要なシステムや現行の業務システムの更改・維持の提案（システム開発、サービス活用）

三菱UFJモルガン・スタンレー証券×日立製作所 営業活動のDX「アドバイザリーポータルシステム」を導入
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2021/02/0208.html>

■大手シンクタンク向けSIビジネス（間接営業）

事業推進する証券・銀行・保険・産業・流通・サービス業向けのIT基盤構築・運用サービスの提供やアプリ開発支援の提案（IT機器の販売、AWS・Azure等のメガクラウド活用SI、運用代行サービス、アプリ開発支援サービス等）

ノーコード開発プラットフォームサービス「Unqork」について
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/solutions/platform/development/no-code-unqork/index.html>

■証券会社の業務効率化や顧客サービス向上に繋がる、音声認識技術やAI等のデジタル技術およびクラウドを活用したシステムインテグレーション。

【募集背景】

これまでの金融業界のビジネスモデルは変革を求められており、当社もこれまで提案してきた「安全・安心なシステムの提供」から「新しく広げるビジネス」に寄り添った課題解決を図っていく必要があります。

お客様のニーズが多様化しており、金融機関への営業経験を培ってきた現在の経験社員では人手が不足しており、金融業界知見に関わらず、お客様の声を丁寧にヒアリングし、お客様と共に解決に進めていくことのできる人財を募集します。

【職務概要】

■お客様のシステム部門に対するソリューション提案、営業活動

―既存または新規の金融機関システムに対する改善提案

■お客様のビジネス企画部門に対するソリューション提案、営業活動 ―お客様が検討されている新しいビジネスに対して、日立が持つ価値を創出するデジタルソリューションを用いて、当社の技術を組み合わせた提案

【職務詳細】

■上司の指示を仰ぎながら、業界のトレンドやニーズ等、価値起点も視野に入れた情報収集・分析を通じて社会イノベーション事業に貢献いただきます。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■魅力、やりがい ご存じのとおり、ここ数年における金融業界の変化はすさまじく、AIやフィンテック、ブロックチェーンというワードを耳にすることも増えたのではないのでしょうか。 私たちの仕事は、そうした世の中の変化に対して常にアンテナを張り、マーケットの一步先をいく提案をしていくことです。 数年にもおよぶ大規模なプロジェクトを動かすことも多く、それだけに社会に与えるインパクトは絶大です。 お客様と精通していることと、当社のLumada事業におけるDX事業を組み合わせ、新しい金融サービスを世の中に提供する社会意義に貢献し、自分の考え、思いでお客様と自社を動かしていく事が仕事の醍醐味です。

■キャリアパス

配属チームで経験を積み、その経験を元に新たな領域や新たなお客様向けの提案活動に活躍いただき、持続的にキャリアを積上げていただきます。 培った経験を活かし、上位職種への昇進・昇格はもちろん、海外赴任にチャレンジすることも可能です。

【働く環境】

■配属組織構成

本部長1名、部長職2名（平均50歳台）、課長職11名（平均40歳台）、主任21名（平均30歳台）、担当14名（平均20歳台）。 本部長・部長は転職者（2名）・海外赴任経験者（1名）で構成されていて、転職者にとって働きやすい環境の本部となっています。 また、本部の担当業種もネット系、取引所系、証券会社、シンクタンクと幅広く、現在のキャリアを活かす事ができると共に、ローテーションなどで更なるキャリアアップを目指す事が可能です。

■働き方

・在宅勤務と出社やお客様先への訪問を併用し、柔軟な働き方ができます。

※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】

以下いずれかに該当する方

- ・金融機関での法人営業経験
- ・IT業界(ソフト・ハードウェア問わず)での法人営業経験

【歓迎条件】

- ・金融機関向けのSI営業経験
- ・コンサルティングでの基幹/業務システム導入支援経験

【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＞

■顧客起点の対応

：問題をに解決するために、あるいは顧客サービスを向上させるために、顧客と常に連絡を取り合い、顧客からのフィードバックを確認したり、新しい顧客ニーズについて調査し、入手した情報を活用して新たなアイデアを生み出す。

■複雑な状況への対処

：問題を探求して根底にある問題と根本原因を明らかにする。

■効果的なコミュニケーション

：他者に対して注意深く耳を傾け、関心を持つ。他者に十分な情報を提供する。

■対人関係構築力

：さまざまなグループの人々とオープンに接し、親しみやすい関係を構築する。

■説得力の発揮

：相手の意見に傾聴しつつ、説得力のある論理的な議論を展開し、他者から支持や共感、コミットメントを得る。

【最終学歴】

大卒以上

待遇:

【想定ポジション】

【給与】

■想定月給：269,000～448,000円

■想定年収：4,900,000～7,600,000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】2024年12月11日

勤務地:

丸の内センタービル（東京都千代田区）

備考:

【対象年齢】

24～32歳程度

