



## 株式会社日立製作所

### 【関西地区】金融システム事業に関わる営業

---

#### 【関西地区】金融システム事業に関わる営業

##### 職務内容:

【配属組織名】

関西支社 金融システム営業部 第二グループ

---

#### 【配属組織について（概要・ミッション）】

- ・今回募集する組織は、「関西支社 金融システム営業部」という部署となり、関西地区の地域金融機関（地銀、信金）およびノンバンク分野のお客様に対するITソリューションを提供する営業部署となります。
- ・主な業務は、アカウント営業としてお客様とのリレーション深耕およびシステム拡販(システムインテグレーション、製品販売)を行うこと、また、地域金融機関様との非金融領域での協創による新ビジネス創出を行うこととなります。
- ・配属部：部員14名
- ・配属課：部長代理（部長兼務）1名、主任4名、担当1名

---

#### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

- ・金融デジタルソリューション <https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/innovation/index.html>
- ・金融デジタルソリューション（ニュースリリース）  
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/news/index.html>

---

#### 【代表的なソリューション】

- ・日立オープン勘定系パッケージ『OpenStage』  
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/solutions/application/banking/corebanking/index.html>
- ・統合チャネルソリューション「FREIA21+」  
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/solutions/application/channel/integrate/index.html>

・ATM製品「AKe-Sx」 <https://service.hitachi-ch.co.jp/finance/products/atm/ake-sx>

## 【募集背景】

---

ビジネス領域拡大の為に人員募集となります。既存システム領域維持だけの営業活動だけではなく、新規システム領域の獲得や、金融機関のお客様との非金融業における新規ビジネスの創出活動を行うことのできる知見、柔軟な発想、行動力を持つメンバを求めています。

### ①失敗を恐れず仕事を前向きに着実に取り組める方

---

### ②新しいことに挑戦できる方

---

### ③チームで連携して業務を推進できる方

---

### ④熱意を持ち、顧客と深耕を図れる方 ⑤使命感を持ち、一人称で業務を遂行できる方

## 【職務概要】

---

金融システム営業部第二Gに配属頂き、チームメンバーと共にお客様のアカウント営業として顧客とのリレーション深耕を図り、「既存領域におけるシステム拡販」や「経営課題へのアプローチ活動を通じた新規領域における案件創出活動」に従事いただきます。また、お客様との協創による新規ビジネスの創出活動にも従事いただきたいと思います。

## 【職務詳細】

---

### ■システム拡販や新規領域における案件創出活動

---

- ・金融ビジネスユニットが持つ地域金融機関向け既存ソリューション（勘定系システム、営業店システム、ATM、各種情報系サブシステムなど）の提案推進
- ・金融デジタルソリューションなど新ソリューションの提案推進
- ・他ビジネスユニットデジタルソリューションの地域金融機関へのN倍化提案の推進 など

### ■顧客との協創による新ビジネスの創出

---

- ・お客様の企画部門や新事業部門と連携して、お客様が求める地域創生や地域課題解決に繋がるテーマにて業種横断的な新ビジネスの創出にチャレンジいただきます。

### ■担当顧客

---

## 関西エリアの地方銀行

---

## 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

---

- ・金融機関の「為替（決済）」「貸出」「預金」といった社会インフラとして重要な金融機能をITシステムで支えている大変やりがいのある仕事です。

・昨今の金融業界においては、お客様自身が地方創生や地域課題解決に繋がる非金融業での新ビジネスを模索しており、顧客と共に地域社会への貢献をめざしていくといった仕事に従事できます。

・関西エリアは2025年の万博を代表として大型プロジェクトが多数あり、業種横断のビジネスを模索する上でのポテンシャルがあります。また関西支社には様々なビジネスユニットの営業が所属しております。大型プロジェクト対応として、他ビジネスユニット所属の同じ支社営業と業種横断の取組みを進めており、ITやOTの区別なく、特定の事業部に縛られない活動を行うことができ、多くの人脈を築く事ができます。

## 【働く環境】

---

### ①配属組織/チームについて

---

・メンバー構成は部長代理（部長兼務）1名、主任4名、担当1名の6名の組織となっております。 ・メンバーの年齢層は20歳代 1名、30歳代 3名、 40歳代 2名と若手から中堅まで、様々な年齢層が所属しております。

・チームは2チームに分かれており、主任1名につき1~3顧客を担当するチーム編成となっております。 ・チームの雰囲気は明るく楽しいをモットーとして、年齢、社歴などの上下関係に捕らわれずフラットな関係で意見が言い合える、助け合える風通しの良い雰囲気となっております。

### ②働き方について

---

・在宅勤務可、サテライトオフィスの活用可、出社頻度は概ね週1~2日程度であり、顧客先への出張は週2~3日、直行直帰なども可能です。またメンバーの家庭環境や業務内容なども加味した柔軟な働き方が可能です。

※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】

- ・ITに関する営業経験（3年以上）
- ・法人に対するチーム営業のご経験

### 【歓迎条件】

---

- ・ITベンダにて組織的な営業の経験やその際の知見
- ・大規模プロジェクト経験
- ・金融業界の知見
- ・TOEIC650点程度の英語力

## 【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】

---

- ・ 強固な顧客関係を構築し、顧客中心のソリューションを提供する。
- ・ 効率的な問題解決のため、複雑かつ膨大な情報を、多方面から様々な切り口で分析する。
- ・ 多種多様な手段によるコミュニケーションを検討し展開する。これにより、さまざまな関係者が持つ固有のニーズを明確に理解していることを伝えることができる。
- ・ 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。
- ・ 複雑な方針、プロセス、人に関連した組織力学に対してうまく対応する。

### 【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あり。

その他採用条件についてはこちら

---

【更新日】

---

2025年8月4日

---

勤務地:

大阪市北区中之島二丁目3番18号 中之島フェスティバルタワー32階

備考:

【対象年齢】

28才～35才程度

---

