



株式会社日立製作所

中国地方の地方公共団体（山口県及び関連団体）向け直販営業

中国地方の地方公共団体（山口県及び関連団体）向け直販営業

職務内容:

【配属組織名】

中国支社 山口支店 公共システム営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

中国地方の地方公共団体（山口県及び関連団体）を担当する山口支店の一員として、お客様の側で営業活動を行い活躍して頂きます。主な活動は、弊社が取引・納入するITシステムの維持・更新・拡張の営業活動を中心に、地方公共団体の抱える内外の課題に対し日立グループや地域パートナー会社と共にIT・DX分野を中心とする、課題解決に資するソリューションの拡販を実践します。また、日立グループの理念である「優れた自主技術・製品の開発を通じて社会に貢献する」の下、地域のステークホルダーとネットワークを構築し、日々変化するお客様・社会に対して価値を提供する活動を行っています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

地方公共団体（山口県及び関連団体）のIT・DX分野を中心としたビジネス ・地方公共団体における基幹業務、内部事務システム

・ 社会保障分野における事務システム

・ お客様課題解決に対するDXソリューション

<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/index.html>

【募集背景】

近年我が国では少子高齢化や地方の過疎化によって起因する様々な課題に直面しています。とりわけ地方では人口減少による地域住民の安心・安全な暮らしの維持に対して、地方公共団体は限られた人材、財源で最大の効果を出すことが求められています。弊社（山口支店）としてはこれまでＩＴシステムを中心としたソリューションの拡販、価値の提供を進めてきましたが、今後はDXソリューションも加えることによって社会課題を解決し、地方における新たなビジネス創出をめざしています。日々変化するお客様・社会に対し、新たな発想、視点でお客様への価値を提供できる行動力のある若手営業人財を募集しています。

【職務概要】

【職務詳細】

地方公共団体（山口県及び関連団体）のお客様に対し、基幹となる業務システム（アプリケーション）や情報基盤（ネットワーク、セキュリティ、クラウド他）の拡販、顧客課題解決のためのDX推進の提案を行います。具体的には以下の通りです。 ・情報収集、戦略立案、ソリューションサービスの提案、入札、契約、納入までの一連の営業活動 ・納入した製品・ソリューションのアフターサービスに関する営業対応

・日立グループや地域パートナー会社と協力した営業活動

- ・市場動向に関する情報の収集と分析、それに基づく営業戦略の立案と実行

・業績管理 等々

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

・私たちの暮らす地域や社会の抱える課題を解決するための社会イノベーション事業に貢献し、実感を得ることができます。

・社会課題を解決する手段として期待の高いAIやデータ利活用など最新の技術に触れる機会が多く、DXに関する知識の習得や経験を積むことができます。

・新事業や新ビジネス分野の開拓、お客様との事業創出活動を通じて、自身のキャリアUPに繋がります。

・チームでの活動を基本としており、共に達成感や成長を実感することができます。

【働く環境】

①配属予定の山口支店は実働計８名で、公共営業担当（課相当、現２名）の部署で業務にあたって頂きます。
※2025年7月現在 ②直行直帰、在宅勤務やリモートワークも取り入れた柔軟な勤務形態など、メリハリのある職場づくりを推進しています。

※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】

- ・法人のお客様への直販営業もしくはシステムエンジニア、コンサルティングの経験のある方（目安3年以上）
- ・自動車運転免許をお持ちの方
- ・地域や社会課題の解決、ICTやデータを活用した地域活性化に関心がある方

【歓迎条件】

- ・IT分野全般の基本的知識をお持ちの方

【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。

【その他職種特有】

- ・自ら考え、積極的に行動し、責任意識をもって活動できる方
- ・営業としての基本スキル（コミュニケーション・交渉力、ヒアリング力、課題発見力等）や誠実性があり、モチベーション高く行動ができる方
- ・組織内での味方を作りながら、チーム一体で課題に取り組み、お客様と協創できる環境を構築できる方
- ・成長意欲のある方

【最終学歴】

大卒以上

待遇:

【想定ポジション】

【給与】

■想定月給：403,000～448,000円

■想定年収：6,800,000～7,600,000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】

2025年7月25日

勤務地:

山口県山口市小郡黄金町4番17号

備考:

【対象年齢】

25～32歳

■業務補足：

- ・職場としては山口県庁がメイン顧客
- ・入社いただいた方には、まずは納入した製品/ソリューションの更新、継続提案をお任せする予定。慣れてきたら新規提案もお任せしたい。

■採用ターゲット：

- ・年齢25～32歳
 - ・20代若手であればIT、業界ナレッジがなくとも検討可。30を超えてくると親和性がないと難しい。
-

