



## 株式会社日立製作所

### DXサービスを中心とした製造業や流通業界向けビジネスのBtoB市場調査・マーケティング戦略企画（マネージャークラス）

DXサービスを中心とした製造業や流通業界向けビジネスのBtoB市場調査／マーケティング戦略企画（マネージャークラス）

#### 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 産業・流通営業統括本部 営業企画本部 マーケティング&デザインセンタ

#### 【配属組織について（概要・ミッション等）】

日立製作所における製造業や流通業界向けビジネスのBtoBマーケティング組織になります。官公庁などの公共機関、銀行などの金融、電力や通信などのインフラを除く民間企業全般のマーケットを対象としています。

昨今の産業界は、労働人口の減少、環境負荷の低減、貿易摩擦などの地政学リスク、パンデミックや災害などによるサプライチェーンの寸断などグローバルに社会課題や経済問題が深刻化する一方で、ワークライフスタイル変革やデジタルイゼーションによる産業革新の動きが活発になる大きな転換期を迎えています。

当部では、マーケット課題や社会ニーズと最先端の技術を結びつけ、ソリューション開発やGo To Marketの戦略立案などにつなげることで、産業・流通のビジネスを先導することをミッションとしています。

#### (対象マーケット)

#### 産業界の民間企業全般

製造業：組立加工製造業全般、プロセス製造業全般 流通業：運輸・物流企業、商社・小売・卸、サービス業など その他：情報通信、エンターテインメント、人材サービスなど

当部はマーケティング業務全体の取りまとめを担う立場にあるため、BtoBマーケティングにおける高度な戦略設計・実行スキルを持つ人財を求めています。体系的なマーケティングノウハウに基づき全体を牽引できるリーダー人財を募集しています。

## 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

---

- ・【IT】 AIなどの先端技術を活用したデジタルサービス
- ・【OT】 ロボティクスSIや製造ラインビルディングなどのライン現場向けソリューション
- ・【プロダクト】 産業機械などのデジタルイズドアセット (生成AIなどを組み込んだ設備・機械)

## ＜参考URL＞

---

<https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/portal/industry/index.html>

## 【募集背景】

---

当部の対象とするマーケットは産業界全般のため、対象業種も多岐に渡り、社会課題の複雑化や技術親展の影響を大きく受けています。地政学リスク、災害などで目まぐるしく経済情勢や社会環境が変わる中で、これまで以上にマーケットの真のニーズをタイムリーに捉える必要が出てきています。それらの状況を受け、マーケティング調査、営業戦略や事業戦略の戦略・企画の機能強化が喫緊の課題になっており、マーケティング調査、戦略企画をリーディングできる人財の増強を行います。課題などのセグメンテーションから真のニーズのターゲティングを行い、組織を動かし、注力領域へのビジネス展開をともに先導する人財を募集いたします。

本ポジションは、SNSや広告運用などのプロモーション業務ではなく、業界・顧客動向の調査を通じた戦略立案を中心としたBtoBマーケティング業務です。

シンクタンクや調査会社、コンサルティングファーム等でのリサーチ・戦略提言経験をお持ちの方を歓迎します。

## 【職務概要】

---

### ①マーケティング業務全般の活動方針の立案とチームの取り纏め

---

### ②マーケティング調査のリーディング

---

### ③事業戦略・営業戦略の立案

---

## 【職務詳細】

---

### ①マーケティング業務全般の活動方針の立案とチームの取り纏め

---

産業・流通営業統括本部のマーケットや商材を鑑みて、マーケティング&デザインセンタとして、こういったマーケティング活動が必要か方針を検討し、マーケティングチームをリーディングいただく

### ②マーケティング調査のリーディング

---

以下のマクロ動向(業界カット)のマーケティング調査業務の取り纏めを実施頂きます。 ミクロ動向(顧客カット)のチームにも所属、整理・分析に参画頂き、マクロ/ミクロ双方の観点でマーケティングを実施頂きます。 マクロ動向(業界カット)： 業界や競合、技術などの動向を2次データや外部有識者インタビューなどの1次データから

分析する業務をリードする      ミクロ動向(顧客カット)： 顧客のVoice Of Customerを収集・分析する仕組みを構築・活用し、マーケットニーズの機微や異変などを捉える

### ③事業戦略・営業戦略の立案

マーケティング調査から得られた動向から、短期的および中長期的な戦略を立案いただきます。      短期      ： 拡販対象のセグメンテーションやターゲティング、拡販シナリオ検討などのGo To Marketを実施      中長期： 捉えるべきニーズと自社の強みを分析し、ポジショニングを考慮の上で、将来的な注力投資テーマ、投資対象を検討し、経営や開発部門へフィードバックを行う

### 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

日立製作所の中でも産業界全般という業種が多く、社会全体の動向を捉えられる組織です。 日立Grの幅広いケイパビリティを使ってさまざまな社会課題を解決できる可能性があり、社会貢献とビジネス的な成功の両立をめざすことができます。

### 【働く環境】

#### ■配属組織/チーム

・(1)マーケティングや事業戦略・営業戦略を企画立案を中心とするチーム、(2)GTMに向けた拡販ツールを整備したり、コンサルサービスや提案・プレゼンを行うチームの2チームに分かれており、(1)のチームに入って頂きます。

・男女比率は半々、20～50代まで年齢層も幅広いこともあり、多様な価値観が受け入れられやすい環境です。

#### ■働き方：

・在宅勤務可

・週3日以上の出社目安      ※出社頻度はプライベートのご都合により別途相談可 (全日出社の方もフルリモートの方もおります)

※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】

- ・アカウントマーケティングもしくはBtoBマーケティング経験（5年以上）
- ・業種別、企業別にアプローチの企画・推進のご経験がある方
- ・マーケティング調査、分析に基づいた戦略立案経験（BtoCでも可）
- ・社会人経験8年以上
- ・募集状況によってPowerPointを使ったプレゼンテーションを依頼する可能性あり

## 【歓迎条件】

---

- ・ シンクタンク、マーケティング、コンサルティング会社でのリサーチャー、マーケター経験
- ・ 経営・ビジネススキル (中小企業診断士やMBA保有、または事業開発経験)
- ・ 役職に関わらずチームを取りまとめたご経験 (マネジメント経験)

## 【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】

---

- ・ 経営幹部等に対するロジカルなレポート執筆力・プレゼンテーション力
- ・ 未知の領域にも好奇心をもって業務に取り組めるメンタルタフネスが高い方
- ・ 指示を待つのではなく積極的に自律・自走できる方
- ・ ルールや当初計画などにとらわれることなく、柔軟に業務を遂行できる方

## 【最終学歴】

---

### 学歴不問

---

### 待遇:

【想定ポジション】

### 課長クラス

---

※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：640,000～730,000円

---

■想定年収：11,600,000～13,300,000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年08月04日

---

勤務地:

東京都千代田区外神田1丁目5番1号住友不動産秋葉原ファーストビル

備考:

【対象年齢】

30代前半～40代前半

---

