



株式会社日立製作所

【熊本】九州エリアの公共分野に対するシステムソリューション営業

【熊本】九州エリアの公共分野に対するシステムソリューション営業 NEW！

職務内容:

【配属組織名】

九州支社 九州中央支店 公共システムグループ

【配属組織について（概要・ミッション）】

公共・パートナー営業部は、九州地区の公共部門（自治体、警察、消防、大学等）および地域パートナー各社へのソリューション拡販を担当する営業組織であり、熊本、鹿児島地域の営業拠点として九州中央支店が位置付けられています。今回募集する公共部門は、九州エリアの県・政令市を中心としたお客様のITインフラや業務推進の要となる各種情報システム基盤事業の維持・拡大をはじめ、自治体DX（デジタルトランスフォーメーション）や社会課題解決に向けたお客様との協創事業の推進など、地域特性もふまえながら新たな領域・ビジネスの創出を成長戦略として掲げ、積極的にチャレンジ、活動しています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■日立グループの有する公共ITソリューションについて

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

■日立製作所の社会DX事業～Lumada～

<https://www.hitachi.co.jp/products/it/lumada/index.html> ■公共システム事業部・公共システム営業統括本部 キャリア採用サイト（公共分野全体の概要・インタビュー記事）
<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/careers/index.html> ■福岡県と県内市町村の共同利用を前提とする官民データ連携基盤の構築事例 <https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2025/04/0401.html>

【募集背景】

・社会環境の急速な変化に伴い、地方自治体の情報システムも大きな転換期を迎えています。国が推進する自治体システム標準化やガバメントクラウドの導入、スマートシティ・スーパーシティ構想、DX、ゼロトラストなど、様々な施策が打ち出される中、地域の実情に即したデジタル活用が求められています。こうした変化をお客様目線・地域目線で捉え、将来のビジネス基盤の拡大とともに、デジタルソリューションや新技術を活用した新領域ビジネスの拡大に向け、フロントで活躍する営業人材を募集します。

・特に九州エリアは、地域課題への対応意識が高く、他地域に先駆け新規ビジネスや実証プロジェクトに着手する自治体も多いことから、先進的な事例や新たなビジネスモデルの創出に携わる機会も豊富です。

・日立の各SE事業部門やパートナー企業と連携し、提案活動に積極的にチャレンジすることで、自身のスキルアップやネットワーク拡大につなげることができます。

【職務概要】

アカウント／ソリューション両面の観点を持った営業として、既存領域（基盤事業）の維持・拡大(更改対応含む)とあわせ、新たなソリューション提案や顧客協創ビジネスの創出活動など、幅広く営業担当いただきます。お客様の課題やニーズ把握に向け必要な情報を収集・分析し、最適な日立グループのソリューションをマッチングさせながら受注に繋げるとともに、日立ならではの幅広い部門や、業種・業界との繋がり又多岐に渡る日立グループのリソースを活用したビジネスの構想・提案・実現を自らの力で牽引していけるような役割を期待しています。

【職務詳細】

・自治体、警察、消防、大学の担当営業として、顧客IT分野の情報収集、戦略立案、ソリューション提案、契約交渉、フォローアップといった一連の営業活動（当面は、自治体分野をメインに担当）

・自治体を軸に、地場主要企業など民間企業も含めた協創ビジネスの推進

・九州地区における担当分野のマーケティング戦略・受注戦略の策定と遂行の支援

・担当顧客：九州地区における県、政令市等の大規模自治体（当面は熊本エリアを中心に担当）

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

○ポジションの魅力、やりがい

・九州地区の8県、3政令市の自治体、警察、消防分野を主体的に担当する営業のポジションです。

・それぞれのお客様において、大規模システムを担当すると共に、お客様が注力する地域活性、地方創生といった新たなビジネスへのチャレンジや事業創出の可能性もあり、先進的な活動も進めています。

○キャリアパス

・アカウント／ソリューション営業として十分な経験を積んでいただき、将来的には管理職や担当領域におけるスペシャリストへのステップアップを期待しています。

・当面は熊本・鹿児島エリアを中心に自治体分野を担当いただきますが、将来的は福岡や他支社等への配置転等によるキャリアローテーションも推進しています。

【働く環境】

○配属組織/チームについて（配属予定：九州支社 九州中央支店 公共システムグループ）

- ・九州支社の公共営業従事者は全体で17名。20～30代の若手も多く、それぞれが切磋琢磨しながら新しいことへチャレンジできる職場です。
- ・全員、仕事熱心なメンバーで、チームワークも良く風通しの良い職場です。また、シーンに応じオンオフを切り替えるメリハリのある組織です。
- ・メインのお客様は、熊本県・鹿児島県の自治体になります。同じ支店には金融分野の営業も所属しており、地場のお客様との連携による協創ビジネスなども積極的に推進しています。
- ・オフィスは2022年にリニューアルし、フリーアドレスで使い勝手も良く、機能的で快適に仕事を進めることができます。

○働き方について

- ・在宅勤務可。出勤頻度は業務や顧客によりますが、概ね週3～4日のメンバーが多い状況です。 福岡の統括部門との連携も強いことから、福岡への出張は高頻度です。年に数回程度の東京他への出張もあります。
- ※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】

- ・システム営業経験もしくは、顧客折衝のあるシステムエンジニア経験
- ・官公庁/自治体向けの業務経験(自治体職員も可)

【歓迎条件】

- ・自動車免許
- ・IT関連企業(コンサル含む)での業務経験
- ・官公庁/自治体での業務経験
- ・ITパスポートやAWS、MicroSoft等の認定資格の保有者、もしくは興味を持っている方

【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】

- ・コンプライアンスを遵守しながら積極的にお客様への情報収集／提案活動をいただける方
- ・お客様の課題に対して、関係者を巻き込み能動的に解決に取り組むことが出来る方
- ・失敗を恐れずチャレンジを続け、たゆまざる努力を惜しまない方
- ・何事も前向きにとらえ、貪欲に動ける方

【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】

9:00～17:30（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8月26日

勤務地:

九州支社 九州中央支店 公共システムグループ

熊本市西区春日一丁目12番3号 KFGビル5F

備考:

【対象年齢】

27～35歳

■組織構成：

・九州中央支店 公共システムグループ 九州(公共)は17名＞中央支店 公共システムグループは2名。春までは3名体制であり、組織としても3名体制を想定。 課長50代半ば、S2P30代半ば。採用する方はS2Pの配下～同等くらいをイメージ。20代後半～35くらいまで。

■採用ターゲット：

- ・年齢27～35くらい
- ・システム営業or業界ナレッジ
- ・30歳くらいまでであれば、自治体職員も検討可。

