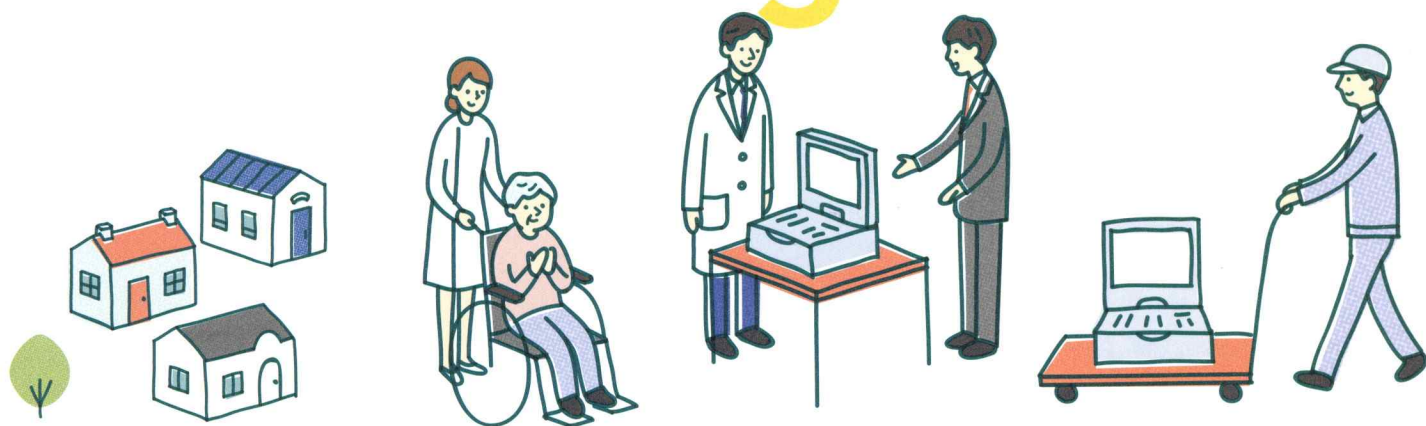


FUKUDA DENSHI Recruiting Guide



営業職



挑もう、 つくろう、 届けよう。

フクダ電子は、1939年の創業以来、日本国内を中心に医療機器の開発・製造・販売を手がけてきた会社。

新しい領域、新しい技術に挑む人。
その挑戦を製品としてかたちづくる人。
そして、その製品を医療の現場に届ける人。
フクダ電子には、多種多様な技術と、
強い想いを持った人材がいます。

電気、化学、機械、材料、プログラミング、販売、マーケティング・・・
さまざまな分野のスペシャリストが集まっているからこそ、
幅広い知識と、現場からのダイレクトな声につながって、
よりリアルなものづくりを実現していく。
それがフクダ電子のチームワーク。

フクダ電子は、この「挑む、つくる、届ける」の環を、
次世代へと広げてくれる人材を待っています。



柔軟な対応力と高い機動力

自立性の高い営業組織が

医療現場をサポートする

わずかなミスが人の生死を左右する医療の世界。

フクダ電子では、現場で求められるシビアなニーズに対応できるよう、

独自の営業体制を構築しています。

医師や看護師、患者様に寄り添い、行動する姿勢。

それがフクダ電子のこだわりです。



販売会社営業

フクダ電子では、「販売会社」として営業機能を自立させる独立採算制を採用。それぞれの会社が裁量を持つことで、自由に営業活動を展開できます。また、病院や患者様のご自宅で困ったことがあったときにすぐ駆けつけられるよう、各地域に販売拠点を設置。地域に密着した営業活動を展開しています。営業担当者は、医療の最前線に立って医師や看護師、患者様などと対話を重ね製品の販売やアフターフォローを行います。



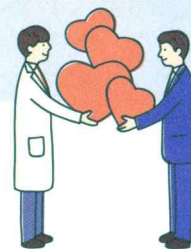
本社営業

主な役割は、販売会社の営業活動をサポートすること。医療従事者向けカタログを作成したり、製品に関する情報の収集・分析を行ったりと、業務は多岐に渡ります。



営業は「人間力」が試される仕事
医療の現場で様々な声を聞きながら
信頼関係を築いていきます

フクダ電子東京西販売株式会社 営業
森嶋 史哉さん（2013年新卒入社）



病院やクリニックを対象に製品の提供とサポートを手がける「医療機器」の営業職。

「この仕事では医療スタッフとの信頼関係が大切なんです」と語る社員に、
具体的な業務内容や、仕事に対する姿勢などを聞きました。

どんなに些細なことでも
お客様のお役に立てることを考える

私のお客様は大学病院や公立病院。そこで働く医師や看護師といった医療スタッフの方に心電計やペースメーカーなどの医療機器を提案したり、アフターサポートを実施したりするのが私の業務です。営業活動で必要なのは、信頼を勝ち得る「人間力」。機器の機能が他社と拮抗している場合、目の前の営業担当者への信頼が決め手になることもあります。営業を行う上で私が心がけているのは、お客様のもとを訪問したら何か1つでもお役に立てることを提案して帰ってくるということです。フクダ電子の強みは、高価な医療機器だけな

く、安価な消耗品まで取り揃えている製品の幅の広さ。医療現場での様々な困りごとに対応できます。製品の補充や交換など、どんなに些細なことであってもお客様のためになることはないか、真摯に考えて提案し続けることで確かな信頼関係を築いていくことができるのではないかと考えています。

医師、看護師、検査技師……
それぞれの声に耳を傾ける

医療機器の営業では、実際に病棟内で機器が使用されている医療現場にも深く入り込んでいきます。病棟を訪問した際には、医師だけではなく看護師や検査技師の方々の話を伺うことも。実際

に機器を操作するのはそうした医療スタッフの人たち。機器がしっかりと役割を果たすためには、そうした方々の要望にしっかり耳を傾けなくてはなりません。時には現場の看護師や検査技師の方からの要望を吸い上げ、医師との橋渡し役になって、より使いやすい機器への変更を提案することもあります。また、「この操作が使いにくい」などの声をいただいた場合はすぐに本社にフィードバックして、製品のアップデートや新製品の開発に活かします。医師や看護師、検査技師……医療に携わる様々な人の声を現場で聞き、それぞれが納得できる最適な提案をできたときにはやりがいを感じますね。



医療スタッフだけでなく、患者様にも
寄り添う在宅医療の営業現場
命の最前線で実感する自分の成長

フクダライフテック関東株式会社 営業
細貝 周平 さん（2015年新卒入社）



超少子高齢化社会の到来と共に注目されている「在宅医療」。

医療機器、そしてフクダライフテックが担う役割がますます大きくなる中で、
在宅医療に携わる社員に、やりがいや、仕事への想いを聞きました。

ときには医師よりも近い距離で 患者様に寄り添う

大学進学時、自分がやりたいことを探すため「キャリアデザイン学部」という人の生き方を考える学部を選びました。そして就職活動を迎えて自分の仕事選びの軸に置いたのは「人や社会への貢献度が高い仕事」。まず頭に浮かんだのは、超少子高齢化社会を迎えるにあたって重要性が高まっていく医療の分野でした。特に在宅医療のサポートを行うフクダライフテックならば、医療スタッフはもちろん、患者様にも寄り添うことができると知り入社を決めました。
在宅医療の営業では、機器を設置したり、点検を行ったりと患者様のご自宅に

伺うことも多くあります。だから医師の方も見えづらい患者様の普段の様子を知ることがあるんです。直接患者様のご要望を聞いて、より使いやすくなるような機器の変更や調整を行った際は「ありがとう」と声をかけられることも。そういった声を聞いたときは人の役に立てていると実感できますね。

対応の早さが命に直結 「質と量」で、スピードを身につける

在宅医療の営業として必要なのは「クイックレスポンス」。在宅医療を受けている患者様の中には少しの対応の遅れが命取りになる方もいらっしゃいます。そのため患者様の状態を医師の方に伝えたり、医師

の方からの依頼に対応したり……常に素早い対応が求められます。私自身、スピード感を持って行動することは最も意識しているところ。一度医師の方からある機器を設置してほしいと電話で要望があった際に、30分後にその機器を患者様のもとへ届けて病院に報告し、「早すぎる！」と驚かれたこともありました。それだけのスピードを身につけるために大切なのは、量をこなして経験値を上げること。まだわからないことだらけな若手の内は、行動の質ではベテランの先輩には敵いません。とにかく足を運んで動き続けることで、質を磨き医師や患者様から信頼される能力を身につけられるのだと思います。これからもスピード感を持って質を磨き、営業として成長し続けたいですね。

Outline

会社概要

(2018年12月現在)

本社所在地／東京都文京区本郷3-39-4
本社電話番号／03-3815-2121
創業／1939年
主な事業内容／医用電子機器の開発・製造・販売及び輸出入
資本金／46億2,160万円
従業員／連結：3,736名(2018年3月末現在)
売上高／連結：1,288億8,300万円(2018年3月期)
経常利益／連結：127億1,300万円(2018年3月期)
代表者／代表取締役会長 福田 孝太郎
代表取締役社長 白井 大治郎

国内事業所

本社
本郷三丁目ビル：東京都文京区本郷3-39-4
本郷事業所：東京都文京区本郷2-35-8
本郷新館：東京都文京区本郷2-35-8
たかぎビル：東京都文京区本郷2-35-27
春木町ビル：東京都文京区湯島2-31-20

生産拠点
白井事業所：千葉県白井市中305番地の1(白井工業団地内)
フクダ電子ファインテック仙台：宮城県黒川郡大和町テクノヒルズ5番

国内販売拠点

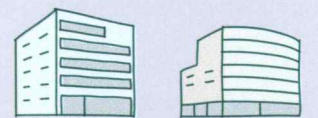
全国47都道府県を網羅する、業界最大規模の200カ所以上の販売網で地域に貢献しています。
医療機器サービス網：販売会社23社、53営業所、4出張所
在宅医療機器サービス網：販売会社17社、73営業所、33出張所
フクダコーリン：23拠点

海外拠点

販売：シアトル、北京、ロンドン、シンガポール
生産：北京

販売会社選考フロー

技術や経歴よりも人物重視の採用を行っています。
また、各地域においても面談を実施するなど
学生の皆様にとって負担の少ない選考フローを心がけています。



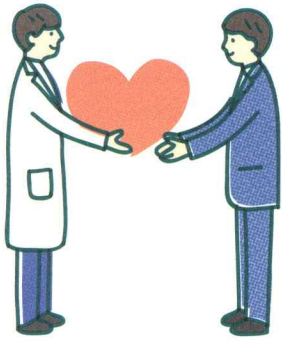
マイナビ
エントリー

会社説明会

本社人事選考

販売会社選考
(書類・面接)

内々定



挑もう、
つくろおう、
届けよう。

