

だから、挑戦できる。

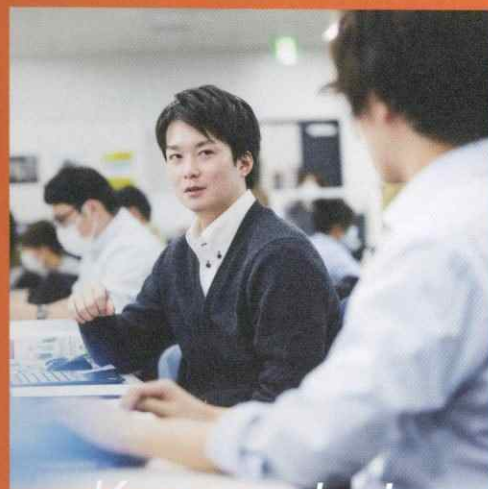


TEAM WORK



「日立建機日本なら、安心してうちの現場を任せられる」「さすが日立建機日本だね」。そうお客様から評価をいただくとき、その背景にはいつも、機械だけではなく“人”がいる。建設機械の総合サービス会社として、社員一人ひとりが高い提案力と対応力を持ち、お客様の現場を止めないという使命のもとに信頼を重ねてきた。だからこそ、人の力を最大限に高めることが日立建機日本のミッション。年次に関係なく一人ひとりが本来持つ力を信じ、意志ある人に積極的に仕事を任せる。不安なときはチームで助け合い、成長を後押しする。ここには、あなたの可能性を信じ、支える仲間がいる。

だから、
挑んで
戦え。
だから、



Hitachi Kenki Spirits

人の力

ONLY

ONE

「信頼」で選ばれる実績

お客様からよくいただく評価として、「日立建機日本は、人が良い」という言葉があります。その言葉を支えているのは、お客様の持つあらゆる現場の課題に応えられる対応力の高さはもちろん、人としての信頼です。お客様に対して常に誠実に、正直に向き合うことで、何かあったときに真っ先に頼られる存在となることを目指しています。

1年目から徹底したエキスパート育成

日立建機日本の特長の一つが、徹底した新入社員研修です。営業職、サービスエンジニアはそれぞれ6～12か月かけて、業務に必要な専門知識を身に付けるプログラムを用意しています。業界や建設機械に関する基礎知識から、実務で欠かせない資格取得や工場実習、配属拠点での実践研修に至るまで実施。建設機械のことを全く知らない状態からスタートしても、高度なプロフェッショナル人材へと育てます。

プロフェッショナルとチームワーク

一人ひとりが専門知識を磨いて、お客様の現場を一人で任せられるプロフェッショナルとして育つことと同時に、各部門や拠点ごとのチームワークも同等に重視しているのが日立建機日本のカルチャーです。互いに助け合うという社風のもと、営業とサービスエンジニアがチームを組み、いつでも相談や情報共有を行いながら、点ではなく面でお客様を支える体制が強みです。

任されて成長できる、人が人を見て育つ

業務に必要な知識やスキルは、研修で学ぶだけでは十分とは言えません。実際の現場を経験することでしか身に付けられない知識が膨大に存在します。それゆえに、現場でのOJT体制を徹底して実施。先輩を見て学び、任されてやってみる。上司や先輩たちとチームで動き、必要なタイミングでフォローアップする。人から学んで成長することを大切にしています。

建機之力

インフラから産業まで、あらゆる現場を支える

建設機械は、土木工事や建設現場などの暮らしを支える現場から、解体現場、自動車や資源のリサイクル、林業の間伐や砕石など、幅広い業種で活躍しています。人々が安心して豊かに暮らせる社会を縁の下で支える社会貢献度の高い事業です。

日立の技術力が結集

日立製作所で建設機械の量産開始が始まってから約70年。日本初の純国産技術による油圧ショベルを開発して以来、人が行う作業をより快適に、高度に、効率的にするための技術が培われてきました。さらに自動化や電動化などが求められる現在、油圧システムなどの自社技術を礎にICTやIoT技術を柔軟に取り入れ、さらに進化を続けています。

豊富なラインナップ

油圧ショベルやホイールローダに代表される建設機械をはじめ、操作性や生産性を高めるためのカスタムパーツまで含め豊富なラインナップを取り揃えています。また、発電機やコンプレッサなどのレンタル商品も合計すると1,350種類の商品ラインナップとなります。このため、必要となる知識や技術も幅広く、経験を重ねるほどお客様への提案力や対応力が磨かれ、頼られるプロフェッショナルへと成長していきます。

高度な修理・メンテナンス技術

今日の建設機械は耐久性の高い構造物、高度な油圧技術、環境に対応したエンジン技術、それら全てに関わる高度なメカトロニクスが組み合わされた製品となっています。このため、メンテナンスを行う上でも幅広い知識が求められます。難易度が高いからこそ、現場で的確に問題を分析し、解決策を提案できるプロフェッショナルであること。そのために私たちは日々努力し、技術を磨いています。

この国の現場を動かす。

事業紹介

建設機械総合サービス会社として あらゆる現場を支える

幅広い製品ラインナップを持つ日立建機日本のお客様は、林業や農業などの一次産業、国の政策が関わるインフラ事業、リサイクルなどの環境事業、製鉄などのものづくりビジネスといったように、多種多様な業界に存在します。「この国の現場を支える力」を使命に、国内のあらゆる現場の課題に応える事業を展開しています。

扱う業種



全国規模のネットワークを生かし あらゆる現場の最前線で寄り添う

お客様の身近で頼りになるパートナーとして、現場の課題に迅速に応えるため、総合的なソリューションを提供できる拠点を拡大してきました。現在では、本社をはじめ8つの支社と28の支店を中心に、243ヶ所にもおよぶ拠点ネットワークで日本全国をカバーしています。

3,099

従業員数 2021年4月1日現在

TOTAL SERVICE ONE STOP

レンタル・販売・サービスなどを組み合わせ お客様の課題をワンストップで解決

日立建機日本は、建設機械を「買いたい(販売事業)」「借りたい(レンタル事業)」「直したい(サービス事業)」というお客様のニーズにワンストップで対応する建設機械の総合サービスを、業界に先駆けて全国に展開してきました。さらに、循環事業としての中古車事業、日立建機リーシングとの協業によるファイナンス事業で、全方位でお客様をサポートし、最適な提案が出来るのが当社の強みです。

建設機械の総合サービス

RSS+U

RENTAL SALES SERVICE USED



243

拠点

全国に展開している営業所の数

40,000

社

取引先企業数

1,974

億円

売上高 2020年3月期



日立建機日本

- 本社
- 8支社
- 28支店
- 243拠点(営業所等)

キャリア支援

日立建機日本のビジネスは、「人の力」が基本です。一人ひとりの成長が事業の成長にそのまま結びついています。だからこそ、社員のキャリア支援を会社として何よりも大切にしており、制度と社風の両面から強力にバックアップしています。

同じ現場は一つもない

様々な業界にお客様が存在し、多様な製品ラインナップを展開している日立建機日本では、お客様の課題もそれぞれ異なり、同じ現場は一つとしてありません。それだけに、学習や経験を積み重ねて広く深い専門知識と技能を磨くことが必要とされるため、高度なプロフェッショナル人材の育成に向けた研修や教育体制を充実させています。

キャリアの道も一つではない

キャリアステップの一環として、様々な職種や部門への道が用意されています。例えば技術職を経験した後、サービス企画部門へ進んだり、営業職を経験した後に販売企画系の業務に進むなどの実例があり、多様な仕事を体験できるチャンスに満ちています。意志を持って自分の可能性を広げたい人であれば、きっと多様な選択肢に出会えるはずです。

意志あるところに裁量あり

日立建機日本が大切にしている考え方は、「チャレンジしたい人に、行動できるチャンスと裁量を与える」こと。若手であっても、意欲ある社員には積極的に仕事を任せていくカルチャーが確立されており、経験を通して成長できるスピードの速さが特徴です。自分の意志をもって道を切り開きたいと思う人にとっては、きっとチャレンジしがいのある環境です。



福利厚生制度

社員が働きやすい環境を整えるための各種制度を用意しています。

借上部屋制度

- ①独身、単身赴任者に適用(自宅通勤可能者除く)
 - ②アパートを会社で契約し、ここにご入居頂きます。
 - ③月額使用料 部屋代:13,500円(1ルーム、エアコン1台付き)
 - ④食事補助月額13,980円を支給します。
- ※駐車場代は全額個人負担(契約費用含む)・管理費・共益費・町内会費は全額個人負担
※独身者については35歳までの適用となります(持家者を除く)

住宅手当制度

配偶者または扶養家族と同居する主たる生計者となる場合は、借上部屋制度に代わり、家賃補助として住宅手当を支給します。45歳までの適用。

主な制度

各種社会保険
(健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険)

財形貯蓄

カフェテリア式(選択型)福利制度

日立グループ保険

退職金制度

育児・介護休暇制度

保活コンシェルジュ

在宅勤務制度

年間休日(124日)

有給休暇(1年に24日付与)

創立記念日

慶弔休暇

リフレッシュ休暇

家族看護休暇

キャリア開発休暇

教育・研修制度

新入社員から管理職まで、次のステップを見据えた研修プログラムを用意し、社員の成長を長期間バックアップするキャリア支援を行っています。

階層別研修



- 通信教育(自由な科目選択)
- 日立グループ共通研修(e-learning研修)
- TOEIC受検サポート
- VEリーダー試験
- 研修論文発表会(昇格試験)

募集職種

営業職

仕事内容

建設機械のレンタルや新車販売の提案を行います。現場をよく見て状況を把握し、現場監督やオペレーターへのヒアリングからニーズを引き出し、最適な解決方法を考えるコンサルティング型の営業です。訪問先はお客様の会社事務所や工事現場など様々です。既存のお客様への対応に加えて、新規開拓も行います。

身に付く力

- ・現場やお客様の状況を分析する力
- ・課題に応じて企画を考え、提案する力
- ・社長に直接提案することも多いため、経営視点で物事を考える力
- ・自ら営業計画を立て、行動する力

サービスエンジニア職

仕事内容

技術コンサルタントとしてお客様と信頼関係を深め、機械の性能を最大限に発揮するための技術的支援を行います。フィールドサービスとして、機械のコンディションを維持するための最適な利用方法や予防・保全の方法だけでなく、生産性を向上させるためのカスタマイズ方法を考え、提案します。

身に付く力

- ・建設機械を扱う専門知識と技能
- ・提案力、コミュニケーション力
- ・作業を効率的に進めるため、自ら考え工夫する力
- ・営業やフロントと連携しながら作業を進めるチームワーク力

企画スタッフ職

仕事内容

営業・販売支援、顧客サポートに関わる企画業務や、経理財務や人事総務など専門的立場から会社経営を支えるコーポレートスタッフ業務に携わります。決められた仕事をこなすだけでなく、事業や会社の成長に向けたより良い方策を常に考え、積極的にアイデアを提案して自ら推進することが期待されます。会社やビジネスを広い視野で捉え、中期的な視点で業務改善に取り組みます。スキルアップに伴い、裁量を持ってプロジェクトを推進するリーダーシップを発揮できる機会が増えていきます。自身のアイデアを形にしたい人、会社やチームの成長に積極的に貢献したいと考える人にとっては、挑戦しがいのある業務内容です。

身に付く力

- ・事業推進のために自ら企画を立案する力
- ・担当業務に裁量を持ち、自ら計画を立てて推進する力
- ・部門内や営業などと連携してお客様に向き合うチームワーク力

OUR SPIRIT

挑戦できること

自らの意思次第で、様々な成長や挑戦の機会が与えられます。自身のアイデアを形にしたり、多様な経験を通してビジネスパーソンとしてのスキルを高めていくことができます。

- 多様な職種を経験したり、職種をまたいで連携することで多角的な視野を養う
- 絶えず変化する機械や現場に向き合い、未知の課題にチャレンジする
- 日々の業務の中で創意工夫することで、お客様へ提供する価値を高めながら、自己成長を実感できる
- 顧客や市場への対応力で業界No.1を目指す

求める人材像

【失敗を恐れずチャレンジできる人】

常に時代の変化を捉え、困難に対してもポジティブに向き合い、失敗を恐れずチャレンジ精神をもって最後までやり遂げてほしいです。

【チームワークを大切に、自ら考え行動できる人】

協調性をもち、自分から積極的にコミュニケーションを取りながら、周囲と連携して業務を推進していく力が重要です。

【共に成長できる人】

日々の業務の中でも自律的に知識やスキルを習得できる人であればあるほど、成長のスピードが早まります。目の前のお客様や仕事に素直かつ真摯に向き合い、より高い成果を出すために自ら考え、主体的に行動できる人が活躍できる環境です。

仲間と共に、お客様と共に成長出来る人は、日々の業務の中でも自律的に知識やスキルを習得し、より高い成果を出すことができます。

WHY HICAM 日立建機日本で働く理由

大学ではラグビー部で、実業団を目指しながら並行して一般企業へ就職する選択肢も検討していました。父の紹介で、ラグビー部出身で現在は営業として活躍している先輩からお話を聞く機会があり、その方が日立建機日本の社員だったんです。「会社のブランドに頼るだけではなく、自分自身の人間力で勝負できる。お客様と、人と人の関係性を作り上げるやりがいがある」と聞き、仕事にかける想いの熱さに心を打たれ、自分もそんな仕事してみたいと思い、日立建機日本を第一志望で受けて入社しました。

MISSION 現在のミッション

「RSS営業」と言っても、レンタル(Rental)、販売(Sales)、サービス(Service)をトータルでお客様に提供する仕事に入社以来携わっています。お客様の現場に入り込んで課題やニーズを先読みし、最適な解決方法をご提案することが私のミッションです。相対するのは、地元企業の社長が中心。とは言え、臆せず懐に入り込んで信頼関係を泥臭く積み重ねることを心がけています。その結果、数千万円もの新規取引につながったり、「須田君から買って良かった」と言っていたらとても嬉しいです。

GROWTH 成長を感じたとき

お客様から教えていただくという姿勢を大切にしています。建設機械の基礎知識は研修を通じて理解しているものの、実際に使っているお客様が一番よく機械のことをわかっていらっしゃるの、社長から現場のオペレーターさんまで、あらゆる人に話を聞きに行き、お客様の気持ちに寄り添うことを心がけています。それゆえに、毎日が学びと成長の連続です。また、仕事のスケジュールは全て自分自身で決めるため、時間の使い方や段取りなどは上手くなったと思います。

VISION 将来のビジョン

今、とても仕事を楽しんでいます。入社前に聞いていた通り、人間力で勝負できる仕事だと日々実感しています。それだけに、同じ営業でもそれぞれに自分の色があるので、誰かを真似するのではなく、自分らしさを磨いて、自分の色をどう出していけるかが勝負だと思っています。まずは機械の知識をもっと磨いていきたいですね。エンジニアに頼りきらず、自分一人でお客様に対応できることを増やしていきたいです。

営業職 須田悠介の1日

09:00 1日の予定の確認・メールチェック

どのお客様にどんなタイミングで営業するかは全て自分次第。上司や先輩からアドバイスはいただきますが、自分で考えてスケジュールを組み立てます。

10:00 お客様の現場・事務所へ訪問・見積提出等

お客様企業の社長と商談するだけではなく現場にも足を運び、実際に重機を使うオペレーターさんにもお話を聞きます。

12:00 昼食

13:00 お客様の現場・事務所へ訪問・見積提出等

お客様に提出する見積などはあらかじめ前日のうちに準備しておくなど、効率的な動き方を意識しています。

17:00 社内にて打ち合わせ・明日の予定確認など

わからなかった点などはエンジニアや先輩にすぐ相談します。社内はとても風通しが良く、いつでも誰にでもなんでも相談しやすい雰囲気です。

18:00 退社

STORY 1

須田悠介 [営業]
2017年入社

WHY HICAM 日立建機日本で働く理由

就職活動では、長く働くことができる職場環境や自分自身が成長し続けられる仕事内容を軸に企業選びをしていました。様々な企業の福利厚生や研修制度を比較する中で、日立建機日本は研修期間が長く、研修論文制度などもあり、若手の育成に力を入れている印象を持ちました。自分自身で企画を立てたり提案できる仕事内容という点も私の志向に合っていました。また建機を扱う仕事という、世の中のインフラを縁の下で支える、社会貢献度の大きなビジネスであることも魅力に感じ、入社を決めました。

MISSION 現在のミッション

今は販売企画部門にて、主にお客様に機械を購入いただくための施策運営に携わっています。全国の営業の方が一台でも多く機械を販売できるよう、様々な企画を通して営業活動をバックアップしています。日立建機日本オリジナルのポイントシステムの運営や、中小企業のお客様が機械を購入する際に利用できる優遇税制に関する資料作成などがメインの業務ですが、営業担当にアドバイスしたり資料作成のサポートを行い、それで受注が決まった時はやはり嬉しいです。

GROWTH 成長を感じたとき

自分の意見を持って仕事に向き合えるようになったことです。最初のうちは仕事に追われることが多く、会議でも場をうまくまとめることができずにいたのですが、上司から「まずは小松さんがどうしたいか決めることが大事」「やりたいようにやった方が仕事は楽しくなるよ」と教えられたことがきっかけで、意識が変わりました。「小松さんはどう思う?」と意見を求められるうちに自分の中に軸が育ち、主体的に仕事を回せるようになり、以前より物事をスムーズに進められていると実感しています。

VISION 将来のビジョン

今はまだ具体的な将来像は定まっていませんが、「小松さんに任せたら安心だね」と言っていただけるようになることが目下の目標です。仕事に対して当事者意識は持てるようになりましたが、まだまだ視野が狭いと感じているので、物事を俯瞰で捉えて向き合えるようになりたいです。日立建機日本は、若手であっても年次関係なく積極的に仕事を任せられる社風があるので、自分にできることの幅を積極的に広げていきたいですね。

企画スタッフ職 小松 菜の1日

08:30 朝礼

チーム内でお互いの業務量を共有し、誰かが大変な時は自然とチームでフォローし合うようになっています。部内の協力体制はとても良いです。

09:40 メールチェック、営業所からの問合せ対応等

全国の営業から様々な問い合わせが来るので、日々やるべきことは目まぐるしく変わります。対応力を上げることが今の自分のテーマです。

10:00 PC作業

コロナ禍を受け、現在はほぼテレワーク勤務です。Teamsというアプリを使い、業務の進捗管理もチーム内で円滑に行うことができています。

12:00 昼食

13:00 PC作業

14:00 外注業者との打合せ

15:30 PC作業

17:00 終礼・明日以降の予定確認など

朝礼と終礼では、チーム内での業務共有をしています。リモート勤務になってからは毎日行うようになったので、何かあってもすぐ相談できて安心です。

17:45 退社

STORY 2

小松 菜 [企画スタッフ]
2019年入社

WHY HITACHI 日立建機日本で働く理由

大学ではアンテナの解析について研究していましたが、運転免許を取ったことがきっかけで自動車系の仕事に興味を持ち、就職活動では主に自動車部品メーカーを受けていました。日立建機は祖父が勤務していたことから馴染みがあって、調べてみると日立建機日本のサービス職は修理やメンテナンスなどで実際に機械に触れられる仕事だと知り、やりたいことに近いと感じました。自動車は個人の趣味でいじることもできますが、建設機械は仕事でもなければ触れないので、その点も魅力でした。

MISSION 現在のミッション

エンジニアとしては2年目で技術的に覚えるべきことが多くあり、今は先輩の現場に同行してスキルを学びつつ、お客様への提案力を磨いている最中です。現場の対応では、いかにお客様に喜んでいただけるかを常に心がけています。お客様が不具合を感じている箇所だけでなく機械全体をトータルで見て、すぐ修理できる箇所があればその場で直したり、他にも直した方がいい箇所について提案するなど、プラスアルファの対応がとても重要です。お客様とのきめ細やかなコミュニケーションを意識しています。

GROWTH 成長を感じたとき

日々の現場を通して成長の連続です。先輩のやり方を見て学び、昨日までできなかったことができるようになったり、スキル向上を実感できる機会に満ちています。お客様の現場ごとに扱う機械も作業内容も変わるので、先輩や同期と頻りに情報交換をし、対応の引き出しを増やすよう心がけています。今の営業所にはマイスターと呼ばれる、全国でも数少ない技術のエキスパートがいるのですが、その先輩の作業の様子を見ているだけで勉強になることが非常に多く、恵まれた環境にいると感じます。

VISION 将来のビジョン

今は会社の資格取得支援制度を生かして、二級整備士の資格取得を目指しています。一定の建設機械には特定自主検査という、自動車という車検のような制度があるのですが、この資格を取るとその検査を一人でできることになるので、サービス職として独り立ちする指標の一つになっています。完全に一人で対応できることはまだ少ないので、知識と経験を着実に積み重ねて、あいつに任せておけば大丈夫と言われるようにしたいですね。

サービス職 石井悠也の1日

08:00 1日の予定の確認・メールチェック

今はまだ先輩の現場と一緒に学ぶことが多いですが、一人で任される仕事も徐々に増えてきました。

08:30 お客様の現場へ訪問・修理対応

現場によって作業内容が変わるので、ルーティンではなく常に新しく考えながら取り組めるところはとても面白くやりがいがあります。

12:00 昼食

13:00 お客様の現場へ訪問・修理対応

現場ではサービス営業担当と相談しながら、対応方法を決めてお客様に提案します。社内の連携をスムーズに進めることも大切です。

17:00 明日の予定確認など

急なお客様対応などが入ることもありますが、頻度としてはそれほど多くないのと、何かあったらチームで助け合える体制になっています。

18:00 退社



STORY 3

石井悠也 [サービス]
2019年入社

WHY HITACHI 日立建機日本で働く理由

大学院では流体力学を研究していましたが、実験などで手を動かすことが好きだったので、実際に機械に触れられる仕事を軸に就職活動をしていました。様々なメーカーの工場見学に行く中で、日立建機の職場や人の雰囲気がとても魅力的でした。堅苦しくなく、皆が自由闊達に話し合いながらものづくりをしていたんです。こんな人々と働いてみたいと思い、日立建機グループの中でも様々な機械に触れられるサービスエンジニアの仕事に魅力を感じ、日立建機日本への入社を決めました。

MISSION 現在のミッション

現在は大手製鉄所のサービス営業担当として、修理対応やメンテナンスなどの相談窓口を務めています。20機以上の建機が入っているため、様々な相談が常時舞い込みます。何よりも心がけているのは、お客様の現場を止めないこと。機械に不具合が出た場合、いかに迅速に段取りをつけ、1秒でも早く問題を解決できるかが勝負です。現場の最前線で責任を負う立場なので、自分の対応一つでお客様との信頼関係が大きく変わります。それだけに、お客様に頼りにされると大きなやりがいを感じますね。

GROWTH 成長を感じたとき

入社後、2年間エンジニアとして修理作業などを担当した後、サービス営業に転属になりました。もともと人見知りだったので、最初のうちは苦手意識もありましたが、お客様と接する中でコミュニケーションスキルは大きく磨かれました。また、建設機械の仕組みや回路図の見方など、技術的なことは毎日勉強になっています。建機の世界は奥深く、数年ではとても全ての知識を網羅できません。ベテランのエンジニアから学びながら、日々顧客対応力を磨いています。

VISION 将来のビジョン

入社当時は、エンジニアや営業を経験したのち、全国のサービス事業を取りまとめる「サービス企画」という仕事に関わりたいというビジョンがありました。ですが、今はまだサービス営業の可能性にチャレンジしたいです。最近、地元である九州へUターンする形で転勤を希望したのですが、今まで関東エリアで培った経験とは商習慣も文化も全く異なるので、また新しく学び直しながら、地元へ貢献する道を模索したいと思います。

サービス営業職 国本千春の1日

08:00 部品仕分け

その日に発生する作業に必要な段取りをつけてから業務を開始します。

08:30 朝礼

09:00 メール確認・当日の修理段取りの再確認

仕事をする上で重要なのは、効率の良い段取りを整えること。エンジニアが作業しやすく、お客様にとっても最短で解決できる方法を常に考えています。

10:00 見積作成、溜まっている案件の整理

お客様からの相談は、多い時はほぼ毎日のペースで舞い込みます。自分の対応一つで信頼関係が高まり、数千万もする新車の販売につながることもあるので気が入ります。

13:00 顧客訪問、機械点検

お客様の状況を一番よく把握する方法は、作業している現場を見ること。現場のキーマンと仲良くなって情報をつかむことで、より良い提案ができるようになります。

16:00 翌日作業の段取り確認、当日依頼の急ぎ案件の手配

修理対応の場合、遅くとも翌日には作業を完了させることが理想。メーカーから部品を即日で取り寄せる手配をするなど、時間を味方につける判断が重要です。

19:00 退社



STORY 4

国本千春 [サービス営業]
2016年入社

日立建機日本株式会社

Hitachi Construction Machinery Japan Co., Ltd.

本社：埼玉県草加市弁天五丁目33番25号

東京オフィス：東京都台東区東上野六丁目9番3号 住友不動産上野ビル8号館7F

HITACHI

Reliable solutions

日本の現場を 動かす力

 日立建機日本株式会社

日本の 開発プロジェクトを 支える

日本国内では
さまざまな大規模プロジェクトが立案され、
実行されようとしています。
また最近ではICTの活用により、
建設プロセス全体における生産性の向上や
品質の確保を目的とした情報化施工が
建設現場で進められています。
わたしたち日立建機日本は、
日本全国をカバーする拠点網、
1,350種類にも及ぶ製品・用品ラインナップ、
そしてメーカーの高い技術力とスピード力を
十二分に活用したサービス体制で
日本の現場を支え続けています。



RENTAL



SALES



SERVICE



レンタル・販売・サービスが 一体となった統合体制

「借りたい」「買いたい」「直したい」というお客さまの要望にワンストップで対応するRSS(Rental・Sales・Service)事業を全国展開したのは日立建機日本が初めて。
お客さまにとって、建設機械に関わるコストは最も大きな経営課題。

これまで、レンタル、購入、修理と個別に手配されてきた建設機械を、お客さまのニーズに応じて自由に組み合わせ最適化されたスタイルで、しかもワンストップで提供できるのがこのRSS事業の特徴。
最小の投資で最大の効果を生み出す仕組みが、わたしたち日立建機日本が持つ大きな強みの一つなのです。

ICT×建設機械

ICTソリューションが 機械と人をつなげる

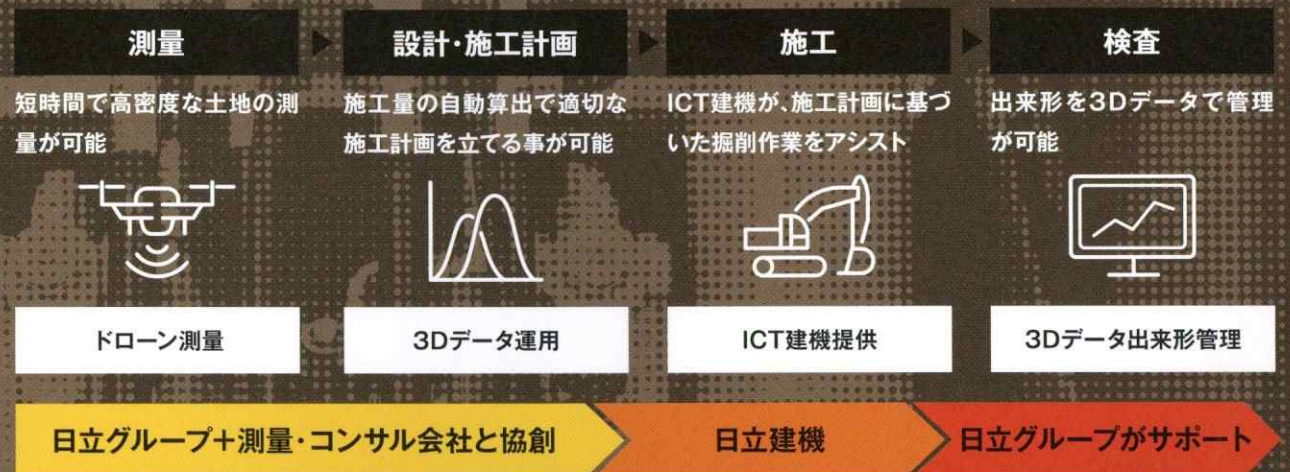
建設現場が抱える、少子化による労働力不足、熟練工の高齢化や生産性の向上といった諸課題。

それらを解決できるのが、ICTソリューションの活用です。一例を挙げれば、当社の最新ICT油圧ショベルは、衛星測位システムと角度センサから算出した機械の位置・姿勢情報を、施工現場の3D設計データと照合。オペレータの機械操作をアシストし、工事品質や生産性の劇的な向上を引き寄せます。

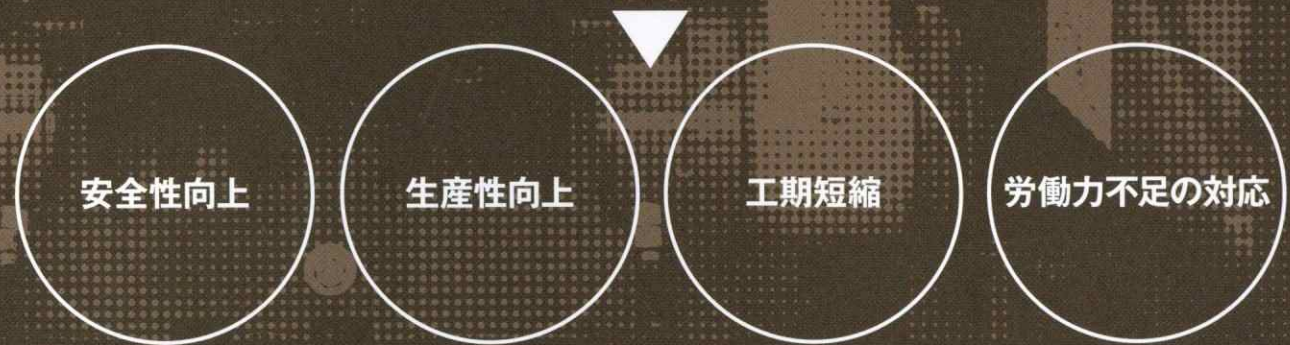
この他にもクラウドサービスを提供し、スマートフォンなどのモバイル端末を活用し、現場から離れた場所から機械や人の位置履歴を確認できるなど多数のサービスを用意、施工現場の進捗を視覚的に捉え、一元管理をサポートします。

ICT活用による施工プロセス

(i-Constructionへの適用例)



建設業のお客さま向けICTサービスを日立グループシナジーで協創



DIRECT

わたしたち日立建機日本は世界的建設機械メーカーである日立建機直系の日本市場担当企業。日立建機が開発・製造する建設機械のすべてを知り尽くした者だけが可能であるベストな提案・保守サポートが、わたしたちの最大の強みです。

1,350

燃費低減がはかれるハイブリッド油圧ショベルから情報化施工の中核となるICTショベル、環境リサイクル製品、ダンプトラック、発電機、コンプレッサ、コンテナハウス、掃除機まで、その数1,350種類。現場に必要な製品・用品をすべて取りそろえました。

ALL

246拠点にも及ぶ営業ネットワークで日本全国のお客さまをカバー。レンタル・販売・サービスもこのネットワークによって、きめ細かく迅速に提供する体制が整っています。

MARKETING

レンタル、販売、サービスの利用状況によってポイントが貯まるポイント制度など、お客さま視点のマーケティングを展開。ワンストップでレンタル、販売、サービスが利用できるアドバンテージをより身近に実感できるプログラムを用意しています。



日立建機日本
全国ネットワーク
本社
8支社
28支店
246拠点(営業所等)



PROPOSAL

【営業】

お客さまにあわせた最適ソリューションの提案を。

レンタル、販売、サービスのすべてを統合した提案をできるのが、わたしたち日立建機日本の大きな特徴。わたし自身もそうした強みを最大限に活かして、日々営業活動を展開しています。たとえば大きなプロジェクトともなりますと工期は何年にも及びますので、長期間継続的に使用するものは購入いただき、繁忙期のピーク対応はレンタルで提供しています。また工期のタイミングによって、コンテナハウス、発電機、コンプレッサから掃除機、ゴミ箱まで、時期に応じて必要となる機材・用品も異なりますので、消耗品の提供、点検、修理まで含め、それらをタイムリーに提供できるよう各々の現場にマッチした最適な提案を行います。もちろん、そうした提案を行うためには、営業担当者であるわたし自身がお客さまの状況を細かに把握

していなければなりませんし、状況を把握するためにはお客さまとの信頼関係が構築されていなければなりません。たとえば1,000万円以上する高価な油圧ショベル。「北野くんの顔を立てて、1台買おう」というケースも実際にありますが、ほとんどの場合、お客さまは悩みに悩んで購入されます。そうしたお客さまの事情にあわせ、最も購入しやすい提案を行うのがわたしたちの仕事。担当地域の景気、公共工事の発注状況、マンション、オフィスビルなどの着工件数などを観察しつつ、お客さまである建設会社と同じ目線で市況を眺め、「買って良かった」と喜んでいただけることを目指し、日々の営業活動を行っています。



北野進平

東京支店 東京北営業所 入社9年目
経済学部経済学科卒



SUPPORT

【サービスエンジニア】

現場がスムーズに稼働できるベストなサポートを。

工事現場で働く建設機械は稼働するのが当たり前。しかし、過酷な使用環境では機械にも大きな負荷がかかり、故障することもあります。「エンジンがかからない」「オイルが漏れている」など、お客さまからの第一報はわたしたちサービスエンジニアに入ります。お客さまから事情を伺い、現場に急行し、実際に機械を見て、故障原因を判断します。オイル漏れなどは目視できますが、故障のほとんどは目に見えない状況ですので、故障診断端末を使い、得られたデータから原因を特定します。稼働して当たり前の建設機械は、できる限り速やかに修理を行う必要があります。原因が特定できれば、修理計画を立て、部品の手配やフィールドサービスの手配を行います。もちろん、修理に要する期間、金額の見積もりも行います。

建設機械修理の経験は必須。私自身も6年間フィールドサービスとしてさまざまな建設機械の修理を経験。その実績の上にサービスエンジニアとしての仕事は成り立っています。故障の様子によっては、メンテナンス計画の提案、アタッチメントの提案などを行うことがあります。メーカー直系で建設機械を知り尽くし、さまざまな現場をサポートしてきた、わたしたちサービスエンジニアに対するお客さまの信頼は厚いものがあります。「油圧ショベルのエンジンがかからない。ダンプが10台も列をつくって待っている。すぐに来てくれ」お客さまの切羽詰まった声にプレッシャーを感じつつも、考えられる故障箇所を頭の中で描きながら、今日も現場に向けサービスカーを走らせます。



稲井雅志

東京支店 東京北営業所 入社7年目
工学部電気電子工学科卒



当社の研修制度 (入社～配属)

新人研修：12ヶ月間		
営業	サービスエンジニア	
4月	本社導入研修	
5月	技術研修①	
6月	製造工場での組立実習	
7月～8月	資格取得(15種類程度)	
9月	支社配属	
10月～12月	支社導入研修/サービス研修/ 営業研修①②③/販売研修/ OJT研修	
翌年1月		サービス研修/技術研修②
2月～3月		支社配属
4月	OJT研修	
4月	正式配属	



■研修論文発表会

入社直後の研修のみならずその後も多くの階層別・職種別研修コースを設けており、社員の育成を長期間バックアップする体制を整えています。また当社の特徴として中堅社員になる前に研修テーマを設定し、活動・成果をとりまとめる「研修論文発表会」があります。右の写真は発表会の様子です。



福利厚生概要

各種社会保険(雇用保険・労災保険・健康保険・厚生年金) 日立グループ保険

退職金制度 財形貯蓄 育児・介護休暇制度 カフェテリア式(選択型)福利制度

各種資格取得、階層別・職種別研修制度 借上部屋・住宅手当制度

■借上部屋制度

- ① 独身、単身赴任者に適用(自宅通勤可能者除く)
 - ② アパートを会社で契約し、ここにご入居いただきます。
 - ③ 月額使用料 部屋代:13,500円(1ルーム、エアコン1台付き)
 - ④ 食事補助 月額13,980円を支給します。
- ※駐車場代は全額個人負担(契約費用含む)・管理費・共益費・町内会費は全額個人負担。
※独身者については35歳までの適用となります(持家者を除く)。

■住宅手当制度

配偶者または扶養親族と同居する主たる生計者となる場合は、借上部屋制度に代わり、家賃補助として住宅手当を支給します(45歳までの適用となります)。

会社概要

商号	日立建機日本株式会社 Hitachi Construction Machinery Japan Co., Ltd.
本社	埼玉県草加市弁天五丁目33番25号
資本金	50億円
売上高	1,974億1,100万円 (2020年3月現在)
設立	2012年4月1日
代表者	代表取締役 榎本 一雄
従業員数	3,058名 (2020年3月現在)
拠点数	246拠点
事業内容	建設機械のレンタル・販売・アフターサービス等

<https://japan.hitachi-kenki.co.jp/recruit/>





 日立建機日本株式会社