



## 三菱電機ビルソリューションズ

RECRUITING INFORMATION



# Message

私たちは、  
快適なビル空間を提供するプロフェッショナル集団。

自分に何ができるのか。  
お客様にどんな価値を提供できるのか。  
日々、問い続けながら、仕事に取り組んでいます。

自分の可能性を実現するために、  
それぞれの分野で、  
活躍するプロフェッショナル16名を紹介します。

# Index 目次

PAGE.01-02	Philosophy	企業理念			
PAGE.03-04	本社/支社 技術系	Work Document 01	昇降機新設施工管理 渡辺 旭男		
PAGE.05-06		Work Document 02	リニューアル営業設計 岡本 彩		
PAGE.07-08		Work Document 03	昇降機フィールドサービス 横山 裕平		
PAGE.09-10		Work Document 04	空調・冷熱フィールドサービス 梁瀬 貴生		
PAGE.11-12		Work Document 05	ビルシステム設計・施工管理 安西 信幸		
PAGE.13-14		Work Document 06	海外営業設計 加藤 拓磨		
PAGE.15-16		Work Document 07	海外フィールド保守 鈴木 章人		
PAGE.17-18		稲沢ビルシステム製作所	Work Document 08	開発設計 山田 智己	
PAGE.19-20			Work Document 09	工事設計 横山 弘樹	
PAGE.21-22			Work Document 10	品質保証 高橋 里子	
PAGE.23-24			Work Document 11	生産技術 川口 直樹	
PAGE.25-26			本社/支社/稲沢ビルシステム製作所 事務系	Work Document 12	昇降機新設営業 長島 賢知
PAGE.27-28				Work Document 13	エリア営業 森田 菜月
PAGE.29-30		Work Document 14		ファシリティ営業 恩田 将樹	
PAGE.31-32		Work Document 15		海外事業マーケティング 井上 僚太	
PAGE.33-34		Work Document 16	工場営業 糸賀 直輝		
PAGE.35	Recruit Information	マトリックス&募集要項			



# Philosophy

企業理念

技術革新へのひたむきな挑戦と、  
人と社会に寄り添った価値の提供により、  
ビル・都市空間における  
人々の豊かな暮らしに貢献します

## 昇降機新設施工管理

渡辺 旭男

Akio Watanabe

2018年入社

関西支社 工事統括部 昇降機新設工事部 工事一課

現場を先導する者としての  
使命と責任



渡辺 旭男  
プロフィール

大学では電気電子工学を専攻し、電気電子回路、電気制御、発電送配電、充電デバイス、情報工学などの専門分野を学びながら、マイクロコンピューターを使用した各種センサーの原理について研究を行っていた。就職活動を行う中、三菱電機ビルソリューションズのことを知ったのはテレビコマーシャルだった。そこで、昇降機の安全を守るという仕事に興味を持ち、研修制度や福利厚生が自分に合っていたことが決め手になり、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

滞りなく  
工事を進めるための調整

昇降機新設工事の施工管理および品質管理を行うことが、工事一課の役割だという。「その中で私が担当するのは、大阪府、和歌山県、奈良県のエリアです。担当エリアの様々な工事現場で施工管理を任されています。」と、渡辺は自身の仕事内容を話す。「施工管理の役割は、現場で据付工事の監督をすることです。まず、ゼネコンや施工会社の方と、スケジュールを基にした打ち合わせを行います。竣工はいつなのか、部材の搬入経路はどうなっているのかなど、細かな確認を行います。」と言うように、現場をスムーズに進めていくことが渡辺のミッションになるようだ。「エレベーターを据え付けるといっても、もちろん建物は建築の真っ最中です。エレベーター以外の工程も考慮しなければならないことが、難しいと感じる部分です。」という話から、エレベーターの知識だけではなく、建築現場の知識も身につけておかなければならないことがわかる。「実際に工事に入った後は、現場の進捗確認や状況に応じた打ち合わせ対応、作業員の安全を守るための安全パトロールなど、完成に向けて現場を監督していきます。」そして、竣工に近づけば、他職との連動や、動作や機能に問題がないか、また意匠に傷がないかなどのチェックを行い、引渡しに向けた準備を行うという。



## INTERVIEW 02

お互いが納得できる  
仕事をするために

三菱電機ビルソリューションズから施工管理として現場に向かうのは、基本的に一人だそうだ。作業をするのではなく、監督として関わるため、仲間との良好な関係づくりが重要になるという。「現場で意識しているのは、全員が“納期通りに品質が満ち足りたものを納める”という方向に向かうことです。そのためにも、都度発生する様々な問題には迅速・誠実に対応していかなければなりません。」と、真摯に語る。例えば、ゼネコンから要求される施工工程では、必要な施工期間がとれないこともあるという。「施工期間の確保は、品質や作業員の安全と健康を守る上でとても重要です。しかし、その工程は不可能だとただ断るのではなく、できるだ



け協力し、お互いに納得できるような明確な案を提示するようにしています。」と話す。はっきりと論理立てて説明し、的確かつ迅速に回答することが、信頼関係を構築するための第一歩だと考えているようだ。「互いが納得し、工事が無事完了したときは達成感があります。」と、やりがいを感じる瞬間も教えてくれた。

## INTERVIEW 03

対等に渡り合えるだけの  
知識と経験を

「後で確認します。」初めて受け持った現場で不明点があるたびに、渡辺はそう答えていたという。「社内に戻れば、自分のことを気にかけてくれる上司や先輩方がいます。わからないことは、何でも教えていただきました。現場から電話してもすぐに出てくれますし、不安になるということはありませんでした。ですが、段々といつまでも頼ってばかりではいけないと考えるようになりました。」と話す。建築の現場はベテランで溢れていることが多い。年齢も渡辺が一番若くなる。そのような環境でも、対等に渡り合えるようにならなければならないと考えていたようだ。「一人で現場を回せて一人前。先輩や上司を見ていると、そんな気持ちにさせられます。だからこそ、日々の仕事の中で知識や技術を蓄えていくことを強く意識しています。先輩と上司から学ぶ。工事現場を知っている施工会社の方からも学ぶ。自分でも調べる。そうしたことを何度も繰り返していくうちに、ある時、ゼネコンからの問い合わせに対して、的確にその場で答えることができました。」と、渡辺は嬉しそうに話した。自身が成長できた分、想い描いた通りに工事が進むようになり、それがやりがいになっていることがわかった。そうして任せてもらえる現場を増やし、いつかは誰もが知る有名な建物に携わってみたいと、渡辺は目を輝かせた。

## リニューアル営業設計

岡本 彩  
Aya Okamoto2017年入社  
首都圏支社 池袋支店 昇降機モダニゼーション課 営業技術係支えてくれる人がいるから、  
強くなれる岡本彩  
プロフィール

機械に触れることが好きで、大学時代は工学を専攻し、流体力学を研究していた。就職活動時、大学のOB、OGがたくさん働いていると教えてもらったことで、三菱電機ビルソリューションズのことを知った。そして、昇降機の保守点検に、機械に触れるという楽しさがあると感じ興味を持った。また、学生目線で話をしてくれた説明会の雰囲気惹かれ、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

既存のエレベーターを  
取り替える仕事

岡本が所属する昇降機モダニゼーション課は、エレベーターとエスカレーターのリニューアルに対応している部署だという。「客先打合せ、設計、施工、引渡しまで関わります。リニューアルには、意匠だけの変更、制御盤や安全スイッチだけを取り替えるといった部分的なものもあるのですが、私が主に担当するのはエレベーターの一括改修工事の設計となります。」と岡本は話す。エレベーターをまるごと取り替えるというイメージがわかりやすいかもしれない。どういったタイミングで一括改修工事を行うのかを聞いたところ、「保証期間を過ぎようとしている時や、使われている部品の生産が終了してしまう時などが多いです。建物全体が改修される場合に、同時に作業を進めるということもあります。」と教えてくれた。また、対象としているのは、豊島区、板橋区、北区、練馬区、文京区における、高層のオフィスビル、雑居ビル、商業施設などだそうだ。「仕事の流れとしては、まず営業担当がリニューアルの提案をして、その後、私たちが現場調査を行います。そして、様々な条件の検討をし、そこにお客様の要望を加えて設計を行っていきます。」と、岡本が話すこの設計は一次検討とも呼ばれ、そこで確定した内容を基に製作所が詳細設計を行うという。



## INTERVIEW 02

関わる人が  
どうしてほしいかを考える

「お客様が一番近い設計者として、要望を叶えられるかどうかを判断するためには、あらゆる専門知識が必要になります。」と、岡本は言う。「機械は好きなのですが、電気系統には苦手意識がありました。ですが、経験も知識も豊富な頼れる上司や先輩が周りにいるため、安心して仕事できています。わからないことはその都度確認し、繰り返し質問をすることで着実に自分の知識になっています。」と言うように、苦手分野があったとしても不安にならない環境のようだ。また、「仕事をする上では、様々な人と関わります。そのため、営業、製作所、支社の設計、ゼネコン、設計事務所、お客様、それぞれの立場に立って物事を考えることを意識し



ています。」とも話した。具体的にはどのようなことをしているのかと尋ねると、「この仕事は、特に書類のやり取りが多いので、チェックをお願いする際には、確認場所を明確にするなど、相手の方が作業をしやすいようにしています。さらに、技術的なことに慣れていらないお客様のために、図面は誰が見てもわかるように工夫しています。」と答えてくれた。そうした当たり前のことから、信頼関係を構築しているようだ。

## INTERVIEW 03

強い意志で、  
成長につながる挑戦を

多様な案件に携わる中で、時にはかなり特殊な依頼に出会うこともあるという。「特に印象深いのは、入社2年目で担当した現場です。」と話すその案件は、エレベーターの一括改修工事だったそうだ。「エレベーターをまるごと新しくするのですが、意匠を改修前と同じにしてほしいというご要望でした。その意匠は、豪華絢爛な金箔を使用したものでした。しかも、エレベーターの規格は標準ではなく、意匠面以外でも検討しなければならないことが山積みでした。」と、当時の苦労を振り返った。途中で再検討を余儀なくされたり、ゼネコンや設計事務所との打ち合わせが難航したりする中、助けてくれたのは上司だったそうだ。「非常に厳しい状況でしたが、上司が何度も一緒に現地に足を運んでくださり、適切な助言もいただけたので、何とか納期内に竣工させることができました。多くの苦労はしましたが、そこで学べたことは大きな糧となりました。今後、同じような依頼が来たとしても、一人に対応する自信があります。」と笑顔で語る様子から、この経験が岡本を成長させたことは間違いないだろう。若手のうちから現場で学ぶことができるため、強い意志さえあれば誰もが成長していける。そうした環境でさらに積極的に経験を積み、複数台のエレベーターを設置するような大口の案件を担当することが、岡本の今後の目標だという。

## 昇降機フィールドサービス

横山 裕平  
Yuhei Yokoyama2013年入社  
関西支社 兵庫支店 フィールドサービス課個人宅まで  
日本一の吊橋から、横山裕平  
プロフィール

生物に関わる機械工学を専攻していた大学では、医療に役立つようなデバイスの研究を行っていた。三菱電機ビルソリューションズの事業内容を知ったのは、学内説明会だった。「必要とされ続ける仕事」を探して就職活動を行っており、昇降機が社会インフラであるという点に興味を持った。そして、機械に触れることが好きだったことから、フィールドサービスの仕事に惹かれ、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

その手に  
安全が握られている

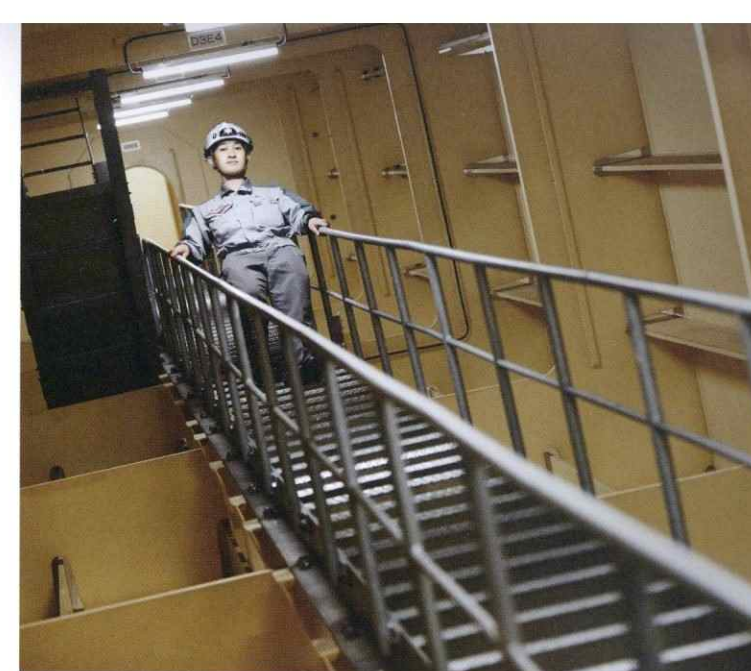
横山が携わるのは、昇降機の保守管理を行うフィールドサービス。保守契約をいただいている顧客先で、定期点検や部品の取り替えなどを行う仕事だという。「直接現場に赴いて、巻上機、ブレーキ、扉周りなど、エレベーターにおける各箇所異常がないかを確認、全体の寸法が基準値に収まっているかなどを確認しています。また、機器への注油、清掃、使用期限が迫った部品の交換も行っています。」と言うように、一台に対する作業内容は、思いのほか多いように感じられる。「これら一つひとつの作業が、エレベーターを使用するすべての人の安全につながっていると思うと、背筋の伸びる思いがします。そのため、責任を持って丁寧に対応するよう心掛けています。チェックシートを活用したり、月ごとの点検場所を記載した資料を確認したりと、見落としがないようにし、万が一のミスも出さないように気を配っています。」と話す表情は、真剣そのもの。横山が神経を研ぎ澄ませて行うこの仕事は、「保全技能試験」という社内資格に合格をしなければ、一人で任せてもらうことはできないそうだ。それだけ、重要な役割であることが伺える。



## INTERVIEW 02

「わからない」を  
減らしていくことで

横山は、マンションや病院、商業施設など、様々な建物に使われるエレベーターを担当しているというが、中には特殊な建築物もあるそうだ。「私が担当している現場では、“明石海峡大橋”が最も特徴的です。橋のメンテナンスをする作業車を運べるほど、大型のエレベーターが設置されています。一方で、個人宅にある家庭用エレベーターに対応することもよくあります。」と、その活躍範囲の広さを話した。だが、どんなエレベーターも、安全を守るといふ確固たる部分は共通しているとのことだ。横山に、どんな時に自分の成長を感じられるのか聞いてみた。「過去の自分と比べて、迅速に対応できたと思えた時が成長を実感できる瞬間です。はじめの頃はどうしてもわからないことが多く、現場で不具合を見つけたとしても原因をすぐに特定できませんでした。」と、横山



は入社当時のことを振り返った。「先輩が同行していたので質問すれば答えてくれましたが、“わからなくて教わったこと”は、確実にモノにすることを意識しました。」それを続けているうちに、図面を頭の中でイメージできるようになり、不具合を解決する速度が格段に上がったという。「いち早く不具合を解消すれば、利用者がエレベーターを早く使用できるため、感謝されることも増えます。」と話すように、経験を積みほかにそのやりがいは大きくなっていくようだ。

## INTERVIEW 03

社会に貢献できている  
実感

現場には色々な状況があるようだが、中でも難しいのは自然災害からの復旧作業だという。「特に地震の場合は、エリア帯のエレベーターが安全のため停止してしまいます。そのため、支店メンバー総出で対応しなければなりません。しかも、故障の度合いは建物によって異なるので、優先順位もしっかりと付けていく必要があります。」緊急時に支店全体で連携を取りながら一丸となり、次々に復旧させていく最中になると、社会に大きく貢献できている実感が持てるという。そのように豊富な経験を積んでいる横山に、現在の目標も尋ねてみた。「入社以来、ずっと保守管理に携わってきました。ここで得た経験や知見を活かして、昇降機のフルリニューアル工事の案件に挑戦してみたいと思っています。」と、熱く答えてくれた。「今もリニューアル工事に携わることはあるのですが、残せるものは残すといった形のものばかりで、“まるごと取り替える”工事は経験したことがありません。この経験ができれば、お客様により優れた提案ができるようになりますし、より安全を守るという側面も強められると思っています。」と、意欲を見せた。現在の職務を超えた目標だが、横山らが参加できるリニューアル工事に関する研修も用意されているという。挑戦できる環境が整っていることも、三菱電機ビルソリューションズの特徴と言えるだろう。

## 空調・冷熱フィールドサービス

梁瀬 貴生  
Takao Yanase2015年入社  
関西支社 京滋支店 ファシリティ課安全で快適な  
ビル運営を実現させる梁瀬 貴生  
プロフィール

大学では金属材料の性質をプログラミングで解析する研究を行っていたが、自身にはあまり合わないと感じていた。そのため、就職活動中は機械を扱える仕事を中心に、大手メーカーやニッチな会社などを調べる中で、「ビルをまるごとメンテナンスする」という三菱電機ビルソリューションズの事業に興味を持った。そして、手厚い福利厚生にも惹かれて入社を決めた。

## INTERVIEW 01

空調や冷熱設備などの  
ビル設備を手掛ける

梁瀬は入社以来、空調・冷熱設備の定期的な保守点検、故障機器の修繕などに携っている。「私が担当するお客様は、一般的なテナントビル、病院、工場、温浴施設など様々です。それらの建物の中で、業務用のエアコン、人が大勢入れるほどの大型冷蔵庫・冷凍庫、温水プールなどの設備に対応しています。」と話す。また、それらに加えて、給湯器やポンプといった機器にも対応するそうだ。「パイプの中に入っている冷媒ガスが漏れていないか、電気部品に故障はないかなどを、お客様先で定期的に点検をしています。そこで異常が見つからずとも、劣化しやすい部品や寿命が近い部品の取り替えを提案するといったことも行います。予防保全を促すことも大切な役割です。」と、話してくれた。ちなみに、梁瀬が所属する京滋支店で契約しているお客様は、空調冷熱物件で300件ほどのことだ。「一方で、故障の修繕に関しては、お客様からご連絡をいただく場合と、定期点検で故障が見つかる場合があります。いずれにせよ、故障が発覚した際に忘れてはならないことは、その施設が運営中だということです。お客様にとっては大変なお困りごとになります。」故障をすれば設備が止まる。梁瀬が言うように顧客にとっては大問題になりかねない。そのため、原因究明と修繕の完了をいかに早く、丁寧にできるかが大切になるという。



## INTERVIEW 02

知識、ツール、技術を使い、  
迅速な復旧を

次に梁瀬は、仕事の難しさを話してくれた。「一口にエアコンといっても、相当数の機種があります。それぞれの機種で故障を示すエラーコードも違い、覚えなければならないことは本当に多いです。また、故障の仕方も様々ではありません。経年劣化もありますし、運用方法や機械の使い方が悪い場合もある。ときには、設置工事時の不具合が影響していることもあります。さらに、それらが複合要因になっていることもあるのです。」複雑に絡んだ要素を紐解くのは大変そうだが、どのように故障原因を探っているのかを聞いたところ、「故障の判定にはパソコンに入れたツールを使っています。時代を経るごとに使いやすくなっていますし、正確



性も上がってきているので助かります。」と、教えてくれた。さらに「その場で修繕できるのがベストですから、ツールを使いこなせるようになることは必要不可欠です。また、故障を見抜く観察眼、修繕を行うための技術などを高めるために、日々の経験の積み重ねを意識しています。」と、この仕事における大切なことを語った。工事を行う必要がある場合は、業者の手配や施工管理も行うらしく、業務内容は幅広いことがわかる。新しい機器も続々と販売されるため、商品知識も高め続けなければならない。しかし、その先で顧客から直接感謝の言葉をいただけることが、一番のやりがいだという。

## INTERVIEW 03

自ら「考動」することで、  
できることは増えていく

顧客の困りごとを解決する梁瀬の仕事では、「主体的」であることが重要になるようだ。ある乳製品工場での案件をきっかけに、そう考えるようになったという。「冷凍機を導入したのですが、その後、お客様自身でその冷凍機に省エネ効果が期待できるフィルターを取り付けられたのです。そのフィルターが機械の熱によって溶けてしまうため、何とかしてほしいという依頼でした。」と話す。しかし、その冷凍機はもともとフィルターを取り付けられる仕様にはなっておらず、設置場所は頭上6mもある天井部分だったという。となれば、高所からの落下も防がなければならない。「どうにかしてフィルターを設置できないかと、工場と試行錯誤をしました。高熱に耐えられる部材を探して、何度も試作品作りを行いました。その結果、ようやく安全性を確保しつつ、お客様の要望を叶えられるものを完成させることができました。」と、苦労した経験を話す。「最終的には、別枠で機器に取り付けるという方法で解決しました。冷凍機の仕様を越えた提案を行い、実践まで主導する。自分で考えて動いていかなければ、解決には結び付かなかったと思います。」と言う表情は、どこか楽しげな雰囲気を感じさせた。できないことはできないと言うべきだが、少しでも可能性があるのであれば挑戦をする。そんな梁瀬の仕事観まで伝わってきた。

## ビルシステム設計・施工管理

安西 信幸  
Nobuyuki Anzai2014年入社  
中部支社 ファシリティ部 営業技術二課信頼はリアルな  
コミュニケーションから安西信幸  
プロフィール

大学院では原子カシステム安全工学を専攻し、プラズマ力学を建築業界の非破壊検査に応用する研究を行った。研究職に進むことも考えたが、先に入社していた学部時代の友人に話を聞いたことが、入社きっかけになった。フィールドサービスという仕事に憧れを抱き、大規模ビルをまるごと管理する事業内容に大きな興味を惹かれたという。

## INTERVIEW 01

## 要望に合わせ、あらゆるビルシステムを

入社後は、システム工事課に所属し、入退室管理・中央監視システムや防犯カメラシステムなどにおける工事の施工管理を行っていたという安西。現在の営業技術二課では、それらの受注前後の設計業務を担当しているそうだ。「依頼があったお客様先を営業担当者と訪問して、まずは要望をお伺いします。それに対して合いそうなシステムを、パンフレットを片手にたとえ話を交え、システムのイメージをお伝えするところから商談が始まります。」というように、最初はパッケージ製品を紹介し、そこから様々な機能などを付加していくとのこと。「入退室管理をエレベーターと連携したい、消費電力を見られるようにしたいなど、追加で出てくる要求を加味して、見積り金額を算出します。そして、仕様が決まればシステムを導入するためのデータベース作成に入ります。このデータベースは納入後のメンテナンスにも関わる部分ですので、現場対応を行う人にもわかりやすく作成することを意識しています。その後、出荷テストを行って納品となります。」と、仕事内容を話してくれた。中小規模の案件であれば一人で対応することが多いそうだ。また、受注後に追加要望が出てくることもあるらしく、その際の価格折衝も営業担当者と一緒にしているという。



## INTERVIEW 02

## 知識をアップデートし続ける

変革の時代である今、技術の進みは早く、次々に新しいものが登場する。それは、ビルシステムも例外ではないという。「AI、IoT、ロボット、クラウドサービスなど、進化は目を見張るものがあります。その中で、様々なシステムの依頼に対応していますが、依頼の中にはエレベーターは当社製で、システムやインターホン、防犯カメラなどの機器は他社製のものということがあります。また、その逆もあり得ます。そのため、他社の設計担当者とのコミュニケーションを取る機会も多くなります。ですが、自社製品を他社製品と組み合わせると、どうしても相性が悪く、上手く連携できないことがあります。」と、安西は難しさを話す。そういった場合は



どうするのかと尋ねてみた。「いただいた要望は何か叶えたいですから、代替案を提示することを意識しています。しかし、そのためには自分自身に知識がなくてはなりません。だからこそ、自社製品、他社製品を問わず、積極的に知識を吸収することを大切にしています。」新旧がすぐに入れ替わっていく市場。新しいものが登場する度に、仕様書を確認するなど、地道な努力が必要不可欠なようだ。安西のその言葉からは、市場の変化に置いていかれるわけにはいかないという、強い意志を感じた。

## INTERVIEW 03

## 伝わりやすさを意識すること

顔を合わせて商談するというので、「リアルな説明をする」ことも大切にしていると、安西は教えてくれた。そう考えるようになったきっかけをこう語る。「過去にメールのやり取りだけでお客様の質問に対応している時がありました。その結果、お客様の意図と私の汲み取り方に違いが出てしまう時がありました。そこから、直接お会いして会話をし、実際にデモ機をお持ちして見ていただく、といったことを行うようになりました。」リアルに接するようになると細かなニュアンスが掴みやすくなり、認識の違いも出なくなったという。「また、お客様とコミュニケーションを取る際は、専門的な名称を使わないようにしています。ビルシステムに詳しい方ばかりというわけではないですから、専門用語を使ってしまうと伝わらないことが多いのです。」というように、システムの機能や動きに関しては、身振り手振りも交えながら、誰もがわかるような工夫をしているとのこと。「何もなかったところから商談をはじめ、導入に至るまでの過程で信頼関係を構築していくことこそが、この仕事の醍醐味だと感じています。システムを入れた数年後に“お久しぶりです”と、お客様から声をかけていただくと嬉しいですね。」今後も、そんなやりがいを感じていくために、あらゆることに興味を持ち、知識を増やしていく努力をしたいと、安西は笑顔で話す。



## 海外営業設計

加藤 拓磨  
Takuma Kato2015年入社  
海外事業統括本部 フィールド本部 エンジニアリング部 BSエンジニアリンググループ想像を越えた  
製品を世界中へ加藤 拓磨  
プロフィール

海外で過ごした幼少時代、日本製の自動車模型を持って遊びに出かけた。それを見た現地の友人が大変喜び、その質の高さを褒められた。これが原体験となり、日本のものづくりに憧れを抱くようになった。そして、就職活動の際に世界中で「スリーダイヤ」のロゴだけで三菱とわかるブランド力に惹かれると同時に、昇降機が社会を支えていることに興味を持ち、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

細やかな会話を、  
海外でも日本でも

加藤が所属するBSエンジニアリンググループは、海外における、営業・設計のハイブリッドである海外営業設計業務を担うという。「直接のお客様となるのは、海外の販売会社です。様々なプロジェクトの依頼をもらい、予算や納期を考えながら、昇降機の仕様決め、図面作成を行っています。」と、加藤は教えてくれた。「積載量やスピード、意匠面など多角的な要望に対して、当社製品で実現可能かどうかを確かめながら、最適な仕様を回答することが私の役割です。そのため、英語による細やかなやり取りが必要不可欠になります。」と言うように、子どもの頃から親しんだ英語力は大いに活かされているようだ。また、現場を詳しく知ることが欠かせないらしく、直接現地に行けない場合はインターネットで実際の建物を検索し、できるだけリアルに想像することを意識しているという。「販社の営業設計以外にも工場の機械設計や電気設計、本社勤務の営業課など、関わる部署は多く、社内でのコミュニケーションも大切です。そして、仕様をしっかりと決めた後は、工場に向けた仕様書を作成できるようサポートし、客先のニーズに合致するよう対応していきます。」と話す。過去には、欧州、香港、台湾、中東を担当。現在は、シンガポール、インドネシア、マレーシア、フィリピン、ベトナムを担当しているという。



## INTERVIEW 02

一番いいバランスを  
考え続ける

“顧客ファースト”で物事を考える。これは加藤が仕事をする上で重要視していることだそう。「各国の文化や価値観は異なり、建物の性質も違うので、非常に難しい要求をされることも少なくありません。」と、その難しさを感じる中で、「目線」について考えさせられることがあったという。「依頼を受けたとき、つくる側の目線だけで思考を巡らせてしまう時期がありました。それは、私の立ち位置が工場側であったからなのですが、そんなとき、本社の海外営業の方に“当社のお客様がいるからこそ、存在できている”という話をいただいたことで、考えを改めるようになりました。」と、自身が成長したきっかけを加藤は話した。「これまで積



み重ねてきたノウハウと技術力で、お客様が本当に欲しいと思うものをつくること。それが、私たちのブランド力であるのだと、今は強く意識しています。」と話す表情には、頼もしさを感じられる。「ですが、あまりに無理難題を引き受けてしまうと、工場への負担が大きくなり、生産性に影響を及ぼしかねません。お客様と工場、双方がWin-Winになるようにバランスを取ることが私の役割だと考えています。そして、それを全うするためには一丸となって仕事を進めることが大切になります。」と語る。上司、同僚、他部門、海外販売会社、すべてと良質なコミュニケーションを取ることが、この仕事には欠かせないようだ。

## INTERVIEW 03

世界と仕事をする  
醍醐味をいつまでも

グローバルな活躍をしたいと考えて、加藤は会社を選んだという。「その想いは、叶えられていると思います。普段の海外販売会社とのやり取りもそうですが、出張をした時に顕著に感じられます。」と、ある体験を話してくれた。「海外で販売会社の教育セミナーに参加したことがあります。そこで登壇して話をする機会をいただき、製品に関することやリニューアル工事についての説明をしました。私の説明が終わると販売会社の方々から“Thank you!”と口々に声をかけていただきました。」その時の感動を忘れられないという。「また、現地営業設計者の案件のサポートもしました。日本のビジネスパーソンとして仕事をして、海外のビジネスパーソンから感謝される。リアルにグローバルを感じられた初めての体験でしたね。」と、笑顔で振り返る。「そのような経験を今後も繰り返し、海外のお客様の想像を超えていけるサービスを展開していくことが、今の目標です。そして、将来的には海外に駐在し、前線で新設・リニューアル工事・改造・保守事業の拡大に携わってみたいと思っています。さらに、グローバルなローカルスタッフを育成し、ネットワークづくりに貢献したいです。」と締めた。その目は、明るい未来を見据えていた。

## 海外フィールド保守

鈴木 章人  
Akihito Suzuki2008年入社  
海外事業統括本部 フィールド本部 昇降機保守部 保守フィールド技術グループ世界中の保守に  
確かな品質を鈴木 章人  
プロフィール

大学では電気電子工学を専攻し、多関節を持つアームロボットの研究を行った。就職活動で軸としていたのは「人の役に立つ仕事」だった。三菱電機ビルソリューションズを知ったきっかけは、研究室の教授の紹介だったという。そして、企業研究を進めるうちに、昇降機の社会貢献性の高さに興味を惹かれ、自身もその役割を担いたいと考え、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

海を越えて  
安全性を高めるために

鈴木は、入社から一貫して昇降機の保守分野に携わっているという。また、海外での経験も積んできたそうだ。「社内の語学留学を含めて、アメリカとインドネシアでの仕事を経験しています。今は、保守フィールド技術グループに所属していて、世界中の当社製昇降機における安全担保と品質向上に向けた技術支援を、海外販売会社を通じて行っています。」と話す。海外の現場で不具合が発生した際、解決策を提示するという仕事だそうだ。「また、海外販売会社が保守を手掛ける現場に直接訪問することもあります。そこで、何か改善しなければならないことがあれば、アクションプランをつくって不備を減らし、安全と品質の向上を実現させています。」と、現地がどのような対応をしているのかを自分の目で確認する、「安全品質実態調査」と呼ばれる業務にも携わっていると教えてくれた。さらに、「現地や日本国内で研修を開催し、海外販売会社の保守員が、適正に保守できるようになるための技術教育も行っています。」と言うように、海外において幅広い業務に対応しているという。



## INTERVIEW 02

日本のスタンダードを  
根付かせる

「私は中東と欧州を担当していますが、やはり日本と違う部分が多くあります。」と鈴木は語る。国や地域ごとに習慣や風習、市場のニーズが全く異なっているのだという。「日本では当社製エレベーターの認知度はかなり高いと思いますし、安全や品質が担保されているという印象も強く根付いています。しかし、海外ではほとんど知られていない地域も多く存在します。」という話を聞くと、高品質や安全性をアピールしたとしても、なかなか顧客には届かないと考えられる。さらに、建築基準法で昇降機の定期検査が義務付けられている日本とは違い、海外では法律の違いから「そもそも保守契約は必要ない」という考え方もあるのだそうだ。「そこで、海外販売会社がいかにして保守の重要性を説明できるかが重要になります。そんな啓蒙活動を行いやすくすることも、私の役割の一つです。」と話すように、マニュアルや資料などのツールをつくり、的確なサポートをしているのだという。「また、地



域によって外的要因も異なるため、それぞれの状況を把握できるアンテナを張ることも大切です。そして、入念な調査や海外販売会社との関係性構築などにより、困難を乗り越えてみんなで成果を出せたときが、仕事をしていて一番嬉しい瞬間です。」と話すその内容から、現地を知ることの重要性が伺えた。

## INTERVIEW 03

「現地に合っているか」を  
考え抜く

インドネシアに滞在していた2016年からの5年間は、鈴木にとって大きく成長できた期間であったという。そこで経験したことを話してくれた。「日本では、発生する故障に対して、頻度や原因をそれぞれ記録してデータ化するという方法が用いられています。これを管理・活用することで予防保全を実施しています。しかし、インドネシアでは、そのようなデータが圧倒的に不足していました。」と言う。そこで鈴木は、日本式の方法を試してみることにしたそうだ。「管理体制の構築に加え、日本で使用しているような報告書のフォーマットやマニュアルをつくり、現地の保守員に記録を取ってもらうことにしました。これで使えるデータが集まるだろうと考えていたのですが、結果的に状況はさらに悪くなってしまいました。」と話す。一体、何が原因だったのか。「現場に直接確認してみると、日本のように細かくデータを取れるほど人的リソースがなく、かえて忙しさに拍車をかける状況となっていました。そこで、お互いに意見を出し合いながら現場に合うように改変したところ、保守員が無理なくデータを取れる環境をつくり出すことができました。自分がいいと思ったものが、海外にも適合するとは限らない。そんな大切なことを学べました。」と、自身の成長を嬉しそうに振り返った。実際に海外の現場を見て学べる環境は、大きなやりがいにつながっているようだ。

## 開発設計

山田 智己  
Tomoki Yamada2014年入社  
稲沢ビルシステム製作所 開発本部 昇降機開発部 機械システム開発課設計に人の想いを  
のせていく山田智己  
プロフィール

大学では機械工学を専攻し、炭素繊維強化プラスチックの研究を行っていた。就職活動時、三菱電機ビルソリューションズに入社した大学の先輩から話を聞き、昇降機の構造に興味を持つようになった。また、構造の面白さだけでなく、保守やリニューアルなど、製品を納めた後も広がっていく「ストック型」のビジネスの将来性に惹かれて、入社を決意した。

## INTERVIEW 01

## 一人ひとりの仕事がつながり、エレベーターに

「私が所属する機械システム開発課では、エレベーターの開発を行っています。エレベーターは様々な機器や部品の集合体です。ベースとなる機器の開発からはじまり、それらをどのように組み合わせ、システムでどう制御していくか。さらには、限られたスペースに収めるためにどうレイアウトするかといった、開発・設計を行っています。」と山田は話す。続けて、「その中で私が携わっているのは、エレベーターの走行に必要なガイドレール、吊り車、巻上ロープのアンバランスを解消するコンペン装置といった機器の開発・設計です。」と自身の仕事内容について教えてくれた。さらに、「一人ひとりが決められた機器や部品を開発するのですが、最後にはすべての機器を組み合わせるため、自分の担当となるものだけで解決しようとすると、他の部分に大きな影響が出てしまいます。そのため、課題や不具合などに直面した際はチームで解決することが重要です。」と、関わり合うことの重要性を語った。「また、エレベーターの納入後に不具合が発生した場合、技術的な回答をすることも私たちの仕事です。原因を正しく究明するために、報告だけを聞いて判断しないよう心がけています。」と話すように、実際に現地まで足を運び、自分の目で確かめた上で考えることが、安全を守るためには不可欠な行動だという。



## INTERVIEW 02

## 「実現させる」という信頼感を

開発・設計を行う際、お客様や営業担当者からいただく様々な要望には、実現が難しいことも多くあるようだ。そこで、意識しなければならないのは、まずはどのようにしたら実現できるかを考えることだという。「難しい依頼が来たとき、否定から入ってしまうと可能性を潰してしまうことになると考えています。それが、努力すれば実現可能なことだったとしたら、すごくもったいないですね。」と言うように、できない理由を探すのではなく、常に肯定的に課題に向き合うようにしているようだ。「例えば、“全体をもう少し小さくしたい”という依頼があったとします。それは、エレベーターの使いやすさや、建物全体の設計に影響するため、私たち



が簡単に対応できないと判断してしまうと、その建物は理想から遠のいてしまうのです。そこまで意識して考え、日々積み重ねてきた技術力で解決策を導き出すことが使命だと思っています。」その山田の言葉からは、自分の仕事そのままだけでつながっていくのだという、強い責任感を感じられた。ただし、そうした要望を叶えるには、安全性が担保されていることが前提になるという。「エレベーターは、電車や車と違い運転手がない乗り物です。だからこそ、それをつくる私たちから安全意識が欠落することは絶対にあってはなりません。」と話すように、過去の膨大な知見から安全面の裏付けを取り、その上で要望を叶えていくことを常に意識しているという。

## INTERVIEW 03

## 個人の思考と想いが、推進力になる

開発や設計を行う部品は一からつくっているのではなく、「調達」という形でメーカーから買い取ったものを使うことも多いと、山田は教えてくれた。その「調達」に関連したあるプロジェクトにおいて、自身の成長につながる経験をしたという。「以前、ガイドレールの調達先を変更するプロジェクトに携わりました。何とか新しいメーカーを探し出したのですが、そこから大変でした。」と当時を振り返った。すべての部品が安全に直結するため、会社独自の非常に厳格な品質基準があり、新しい調達先にその基準をクリアしてもらうことが困難だったようだ。「調達先のメーカーからは、“そこまでしなければならないのか”と言われることもありましたが、安全性を守るために妥協はできませんでした。決して受け身の姿勢にはならず、調達部門、製造部門、品質保証部門のキーマンを巻き込みながら、メーカーに対する要望を強い意志を持って伝えていきました。」と当時の様子を語ってくれた。人を動かすためには、ロジックと想いを掛け合わせたコミュニケーションが必要になることを理解できた経験だったという。非常に大きな役割を担うプロジェクトだが、若手のうちからこのような経験をできることが、三菱電機ビルソリューションズの魅力の一つと言えるだろう。

## 工事設計

横山 弘樹  
Hiroki Yokoyama

2014年入社  
稲沢ビルシステム製作所 製造本部 技術部 電気設計課

世界各地のプロジェクトに  
寄り添える存在として



横山弘樹  
プロフィール

大学では電気電子工学を専攻。電気回路やソフトウェアの基礎に加え、太陽光発電に関わる研究で学んだことを活かしたいという想いで、総合電機メーカーを主として就職活動を行った。様々な企業の中で、ものづくりの面白さを最も体験できると思ったことが志望動機となった。また、大きな社会貢献ができそうだという期待を抱き、入社を決意した。

— INTERVIEW 01

### 海外のエレベーターに 電気力を

技術部には、新設エレベーター・エスカレーター、リニューアルエレベーター・エスカレーター、それぞれに携わる部署があり、横山が所属する電気設計課は、新設エレベーターに付随する電気品目の設計を担当しているという。限りのある電源容量の中で、どれだけの調整ができるかが、腕の見せどころのようだ。「私が設計対象としているのは、制御盤、カゴ操作盤（ボタンとインジケーター）、ケーブルなどです。それらには、建物の最上階付近に設置される制御盤からケーブルを伸ばして電力を供給しています。高い建物になるほどケーブルは長くなり、電圧降下の影響でケーブルの本数を増やさなくてはなりません。」と話すように、このような検討を設計段階でしっかりと行うことが鍵となるようだ。「また、大規模な施設になると、エレベーターの設置台数や階床数が多くなり、ボタンやインジケーターの個数も増えますが、お客様の要望通りの数を付けると電力が足りなくなることも往々にしてあります。できるだけ理想を叶えながらも、稼働を安定させる設計をすることがミッションです。」と、仕事の難しさを教えてくれた。横山の担当は、海外向けの新設エレベーターにおける、受注工事設計、生産移行・標準化、販売応援、3つの業務だという。



— INTERVIEW 02

### 正確な伝達が 品質を左右する

海外の販売会社が受注して送られてきたエレベーターの仕様に対して、必要な部品手配やソフトウェア設計に落とし込んでいく「受注工事設計」。開発された製品を、どのように工場の手配するのかを資料にまとめる「生産移行・標準化」。それらに加え、三菱電機ビルソリューションズの機種標準機能を超えた要望に対する実施可否の判断や、代替案を提示する「販売応援」も横山の仕事だ。「設計と聞くと、一人で黙々と作業を進めていくイメージがあるかもしれませんが、コミュニケーションを取る機会は非常に多くあります。」と話すように、大切になるのは意思疎通のようだ。「レールなどの機械品目を設計する機械設計、インジケ-



ターなどの意匠品目を設計する意匠設計。特にこの担当者とは、よく会話をします。お互いに与える影響度合いがとても高いからです。」と連携することの重要性を語る一方で、海外とのやり取りについても話した。「海外の販売会社とは英語でやり取りしており、母国語ではない言語での意思疎通のため難しさは増します。そのため、わかっているだろうと思うことでも念を押して伝えたり、膨大な情報を管理表や設計書などに履歴を残して管理したりしています。」と言う顔からは、少しのミスも出さずにはいけないという、強い想いを感じられた。

— INTERVIEW 03

### 現地を知ったからこそ、 感じられること

世界を相手にする横山だが、かつて語学研修の一環として海外で仕事をしていた時期があり、この経験は今に大いに役立っているという。「営業設計として、1年間イギリスの販売会社で働いていました。そこでお客様からの要望や仕様の実施可否を判断したり、製造拠点へその仕様情報を伝達したりする仕事を行っていました。お客様と直接顔を合わせてコミュニケーションを取り、現地で何が行われているリアルに体験できたことが大きな収穫となりました。」と笑顔を見せた。日本にいる今、海外の販売会社から様々な依頼を受ける際、その先に現地のお客様がいるということを実感できるようになったことで、より早いレスポンスを意識するようになったようだ。「やはりお客様は、迅速な対応を喜んでくださいますし、何よりも信頼につながる。そこに“丁寧に伝える”という思いやりを加えることで、製品の精度もぐっと上がります。それは社内でも同じことだと考えています。」と語ってくれた。相手の想いに心を寄せて、理解をする。そして、求められることをスピーディに、わかりやすく、満点に近い状態で出す。多くの人と連携するからこそ、そうした意識が重要となることから、横山の話から感じられた。コミュニケーションを大切にしながら、横山は今後も世界中に高品質なエレベーターを広げていくだろう。

## 品質保証

高橋 里子  
Satoko Takahashi2012年入社  
稲沢ビルシステム製作所 品質保証部 新製品検証二課

その信頼をどこまでも

「三菱製なら大丈夫」

高橋里子  
プロフィール

カーボン材料を使用し、モノをセンシングするという研究を行っていた大学時代。研究職へ進むことも視野に入れていたが、大学OBを通じて会社を知り、魅力を感じたという。電機メーカーにも関わらず、化学系専攻の学生を探していることが印象的だった。面接担当者のバイタリティ溢れる姿勢と職場の雰囲気の良さが決め手となり、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

品質を担保するために  
できることをすべて

高橋が所属している品質保証部では、昇降機の開発検証や、品質管理、製品出荷後のフィールド品質対応を行っているという。「現在の私の仕事は、エレベーター機械機器の開発検証です。まず、エレベーターの開発企画の段階で、どのようなスペックやコンセプトにするのかを、他部門と考えることから始まります。そして、その仕様を満たすための機器や部品を選定し、実際に検証を行っていくことが一連の流れです。」と、自身の仕事内容を話す。どんなに小さな部品でも、三菱電機ビルソリューションズの品質をクリアできないものは、使えないのだそうだ。「例えば、ボルト1本にしても、折れる、錆びるなどが起これば、システム不良につながってしまうこともあり、重大な事故になりかねません。だからこそ、決して手を抜かず、あらゆる機器や部品を一つひとつ細かく見ていくことが重要となります。」と語る表情は、真剣そのものだ。そうして確かな品質が保たれた機器や部品をシステムと組み合わせ、最終的な検証を行い、問題がなければ生産移行となる。これで大丈夫、その判断を下す責任の大きさにやりがいを感じているという。



## INTERVIEW 02

絶えず品質を  
向上させていく

「出荷後のフィールド不具合解析も、私の仕事の一つです。」と、高橋は話す。どんなに万全を期したエレベーターでも、想定外の要因によって不具合が発生してしまうことがある。そのときに高橋は、再発防止に向けて故障の原因を究明しているのだそうだ。「製造、据付、保守に問題はなかったか、無理な力が加わってしまう使用状態ではなかったか、塩害や大気汚染など汚れやすい環境ではなかったか。あらゆる角度から可能性を考え、原因に辿り着くまで解析をして、対策を立てていくのです。さらにそこで得たノウハウを別現場へも水平展開できるようにしています。」と、二度と同じことが起こらないようにする強い意志が感じられた。先述した内容も踏まえ、高橋の仕事は「三菱クオリティを担保する」ことに尽きるが、自分たちが講じてきた答えが正



しいかどうか分かるまでには、長い時間がかかるという。「25年間壊れなかったという事実は、25年後にしかわかりません。その中で品質を保証するために、“なぜ、大丈夫なのか”の判断の根拠を残すことを大事にしています。」と語る。その理由は、万が一不具合が発生したときに、どこかの判断が適切ではなかったかを見直すことで、次につながるからだという。また、「どれだけ事例を知っているか、どれだけ開発に関わってきたか。自分の経験やノウハウも、品質につながってくると考えています。」と言う高橋の言葉から、自ら学ぶ姿勢も大切にしなければならないことが想像できた。

## INTERVIEW 03

中国市場で  
圧倒的な存在感を

もともと海外でも仕事をしたいという思いを持っていた高橋。それが最初に叶ったのは、海外OJTだったようだ。「2021年8月から1年間、中国で仕事をする機会に恵まれ、視野が大きく広がりました。」と、当時を振り返る。「当然ですが、中国と日本では価値観や文化が異なります。それは昇降機に対しても同様で、日本のトレンドやニーズが、そのまま中国に当てはまるわけではありません。」と、海外での難しさを話す。「三菱の品質を保った上で、中国市場にどう寄せていくか。難題ではありましたが、同時にやりがいを感じました。」と笑顔を覗かせ、今後の目標を語ってくれた。「中国でのシェアをもっと拡大させて、確固たる地位を築きたいと思っています。そのためにも、今は国内で様々な部署と積極的にコミュニケーションを取りながら、自分の知識や技術を向上させ、また中国に赴任したいと思っています。」このように学び続けられること、挑戦し続けられることが、この仕事の魅力だという。「中国語が使える、なおかつ技術に強い人材はまだ少ないです。だからこそ、自分自身の成長によって、三菱電機ビルソリューションズのエレベーターが中国全土に広がることにつながったら嬉しいですし、面白い挑戦と捉えています。」と言うその顔には、大きな熱意を見て取ることができた。

## 生産技術

川口 直樹  
Naoki Kawaguchi2013年入社  
稲沢ビルシステム製作所 製造本部 製造管理部 生産革新課これまでにな  
い  
ツールをこの手から川口直樹  
プロフィール

幼少時代からの機械好きが高じて、大学では福祉ロボットの研究を行っていた。そのため、就職活動で軸としていたのは「機械に関わりたい」という想い。また、「地元で働きたい」とも考えていた。その両軸を叶えることができるだけでなく、昇降機のようにダイナミックに動作する機械であれば、学生時代に研究した制御工学の知識を活かすことができ、それが都市生活を快適にするならやりがいがあるだろうと考え、入社を決めた。

## INTERVIEW 01

生産性の高い  
工場を目指して

川口が所属する生産革新課の主な役割は、工場内の業務を改革・改善していくことにあるという。「昇降機を生産するためのシステムの刷新業務。工場内で資材や製品を効率よく運ぶための物流企画業務。生産作業にかかる時間を測定し、効率を上げていくための作業研究業務。そうした様々な仕事がある中、私は「JIT活動推進」に携わっています。」と、川口は話した。JITとは、「ジャストインタイム」の略語だが、具体的にどういったことに取り組んでいるのかを聞いた。「あらゆるツールを使って効率の良いものづくりを行っていく活動をしています。例えば、ネジを締める作業をするためにドライバーに手を伸ばす。この時、ドライバーがもっと取りやすい位置にあれば、0.5秒ほど作業を短縮できます。さらにそのドライバーを電動化すれば、もっと作業時間を削ることができる。そのようなアナログな改善を行っています。」と説明する一方で、近年ではITの力を使うことに注力しているそうだ。「いつ・どこで・誰が・何を使ってつくった。これまでは手書きでそういった記録を取っていました。それを電子化することで記入の手間を省き、データを集約して分析ができるシステムを構築しました。そして、集まったデータを基にしてロボットによる自動生産を実現させることが、現在の私の役割となります。」と言う。その楽しげな表情から、仕事に大きなやりがいを感じていることがわかった。



## INTERVIEW 02

強い想いをもち、  
自分で進めていく

「今は、組立・加工などを自動化できるロボットを製作しています。」と川口は話す。あるエレベーターにボルトを取り付ける工程がある。それ自体は単純作業だが、ボルトの形が特殊であるため人の手を使って組み立てていたらしく、これをロボットで自動化させるという取り組みのようだ。従来からある単純な自動化ではなく、現場で蓄積したデータや画像認識技術などを活用し、知的に動作し人手不足を補うようなシステムを構築することが目的だという。「従来のように決められた動作をするものではないため、前例はありません。ですが、そこが面白いところです。三菱電機の他製作所や生産技術センターの技術スタッフと意見を交わすなど、自分なりに考えて進めています。」と、口角を上げて川口は言う。また、「カメラの部品やボルトを掴む指先など、ロボッ



トの周辺機器は、個人でも手に入れられる3Dプリンターでつくっています。家庭でも使えるものが、実は工場での最新技術に適用できるのも面白いところです。工夫するやりがいは尽きないです。」と語った。これは、集まったデータを基に、川口自ら社内に提案して始まったプロジェクトだそうだ。「積極的に意見を出すことで、若手のうちから大きな仕事を任せてもらえることが嬉しいです。売上向上やコスト削減に直結させることは前提として、新規性・独自性・費用対効果も高いレベルで実現させる。そして、得られた技術を水平展開させていきたいと思っています。」と、熱を込めて将来に向けた展望を語った。

## INTERVIEW 03

折れない気持ちから、  
新しい価値は生まれる

川口は入社3年目の頃、エレベーターのモーターに使用する部品をつくる、プレスラインの更新工事に参加したという。「まだまだ専門知識が乏しかった時期で、任された改善課題にうまく答えを出せていませんでした。」と、当時を振り返る。「その時、助けになったのが先輩の助言でした。これがだめならこれ、それでもだめなら、こうしてみる。そうやって様々なアイデアを出してくれました。その姿勢に引っ張られる形で、諦めることなくトライアンドエラーを繰り返し、課題を改善できるものをつくりあげることができました。」学んだのは、決まった答えがないからこそ「粘り強さ」が大切だということ。そこから、新たなソリューションが生まれ、価値が創出されていくと実感できた経験だったようだ。そして、「最終形をイメージすること」も重要になると話してくれた。「自分のつくったものが、他の人のつくったものどうやってつながり、プレスラインがどう動くことになるのか。それをイメージできる力も、この経験で身につけられました。」と語る口調は、自身の成長を楽しんでいるように感じられた。「気兼ねなく挑戦できる雰囲気の中で、諦めずに最適を追究する。このような環境で、もっと面白くて、生産性の向上を実現できるロボットシステムや業務システムをつくり出していくことが目標です。」と話す川口は、これからも熱意を持って目標を追いかけ続けていくのだろう。

## 昇降機新設営業

長島 賢知  
Satoshi Nagashima2014年入社  
首都圏支社 営業統括部 営業二部 営業一課先導していき  
すべてに関わり、長島賢知  
プロフィール

大学ではマーケティングを中心に学んだ。また、アルバイトではコンビニやラフティングのインストラクターなどのサービス業にも力を入れており、その経験から人とのコミュニケーションを楽しく感じるようになった。そこで選んだのは営業職。大手メーカーをメインに幅広く企業を見て回った。その中で、商材力の高さに魅力を感じ、自信を持って営業ができると思い入社を決めた。

## — INTERVIEW 01

昇降機の  
コンサルタント

今、この瞬間も、日本の至るところでマンションや商業施設、工場などが建設されている。そうした物件情報を様々なルートから仕入れ、「昇降機の新設販売」を行うことが長島の仕事だという。「まず、営業先として向かうのは設計事務所です。いきなり本格的な商談を始めるのではなく、建物に昇降機を設置するための技術的なことや法律関係の相談に乗ります。」と話のように、相談に乗りながら信頼を得ていくそう。そこからビルオーナーを紹介してもらい、入札前の設計段階からプロジェクトに深く関わっていくという。「先に設計事務所やオーナー様に話を通しておくと、最終的に建築を手掛けることになるゼネコンに当社製品を勧めていただけるので、発注に繋げやすくなります。」と、コツを交えながら新設営業の一連の流れを教えてくださいました。「設計事務所には昇降機のプロフェッショナルとして技術コンサルティングを行うことになるため、営業とはいえ設計部門に負けず劣らずの知識を身につけることが何よりも大切です。」と長島は言う。また、三菱電機ビルソリューションズは販売代理店を介した間接的な販売も行っているそう。「自社製品をどのように売ればよいのか、そのノウハウを示すなど販売代理店のマネジメントも、私の担当の一つです。」具体的な業務内容を尋ねると、「期間ごとに販売代理店の数値目標を策定し、時流に応じた施策を企画立案します。適宜フォローしながら、各目標の達成を目指していきます。」と教えてくれた。コンサルティング能力だけでなく、マネジメント能力も必要となる仕事であるようだ。



## — INTERVIEW 02

全体を把握し、  
主体的に行動する

仕事の中で意識していることは、「主体性」だと長島は言う。ゼネコンと商談を進め、価格交渉をして発注をいただく。それには、非常に多くの人との関わりが必要不可欠だ。また、案件ごとに求められることは違い、話が進んでいくと必ず壁が立ち始める。「それぞれの建物にあるそれぞれの課題を解決するためには、設計、工事、保守など、あらゆる部門を巻きこまなければなりません。各部門の意見をうまく集約しなければ、最適解を導き出すこ



とはできないからです。そこで、案件を一番理解している私が、リーダーシップを持ってコミュニケーションを取っていくことが、プロジェクトをうまく進めていくための秘訣となります。」と話す。自分の担当ではないからと任せきりにするのではなく、すべてを自分事として関わっていく。そして、より深いコミュニケーションが生まれることで、適切な課題解決につなげていくのだ。また、新設営業は、昇降機をどのように売るか、売るためにどうするか、売ってもらうためにどうするか、売った後をどうするかということを考えなければならない。このマルチな経験ができる点も、仕事の面白さだと言う。

## — INTERVIEW 03

経験が増える度に、  
提案する楽しさが増す

「ものを運ぶロボット」と「エレベーター」を連携させたい。長島はある時、そんな相談をとある工場から受けた。それまでに事例のない特殊な内容。実現可能かどうか即時には判断できない。当時の長島にとって非常に難しいプロジェクトになった。法的な問題はないのか、どうやって連携するのが一番よいのか。考えることは枚挙にいとまがなかったと言う。しかし、「お客様の要望を自分なりに理解し、自分の意見を持った上で、設計や工事担当者に相談をする。必要があればお客様のもとへ一緒に伺い、課題解決のための協議を何度も行う。このような経験をしたことで、他部門を巻きこんで案件を進めていく術をしっかりと学べました。」と言うように、リーダーシップを持つことで自身を高められた経験となった。お客様がどこまで求めているのか、それはどこまで実現させることができるのか。考えられることをリスト化し、ゴールまでの道筋をイメージする。アドバイスをもらい、時には意見をぶつけ合い、一つずつ解決していく。受注までのストーリーは案件ごとに異なるが、こうした経験を繰り返すことで、しっかりと描けるようになっていく。この仕事の面白さはそこから倍増していくのだ。自身の成長を楽しみたい人にとっては、これ以上ないものになるだろう。

## エリア営業

森田 菜月  
Natsuki Morita2018年入社  
横浜支社 さがみ支店 営業課守るために  
当たり前前の安全を森田 菜月  
プロフィール

環境問題と絡めて、グローバルな経済を学んだ大学時代。「環境」というキーワードからインフラ関係に興味を持って就職活動を行った。そして、説明会などを経て知ったのは、街中の様々な建物で三菱製の昇降機が活躍していること。その社会貢献度の高さに加え、一人ひとりを大切にする社風、長く働ける福利厚生、それらに魅力を感じて入社を決めた。

## INTERVIEW 01

故障してからでは  
遅い

さがみ支店内で森田が担当するエリアは、マンションや学校、病院、公共施設などが立ち並ぶ多摩区。「生活圏であるため特にエレベーターの重要度は高く、故障してからだと利用者に不便な思いやケガをさせてしまう恐れがあります。そんな状況を発生させないために必要なのが“予防保全”です。」と教えてくれた。「当社が蓄積したデータに基づいて、寿命が近づきつつある部品を選定して修理の見積りを出します。そうした活動で、“常に安全に動く”という大前提を守り切る。そんな仕事にやりがいを感じています。」と語るように、森田が果たす役割は非常に大きいものといえるだろう。また、昇降機の法定耐用年数は17年であり、保守を定期的に行えば法定耐用年数を超えても安全に使用できるが、それでも25年~30年の間でリニューアルを計画、実施する必要があるそうだ。「リニューアルも、安全に使用してもらうためには欠かせません。要望に合わせた製品を提案し、さらに仕様や意匠などの細かな部分の意見を伺う。そして、金額を調整しながら工事の手配まで行っています。」と話すように、オーナーと直接コミュニケーションを取りながら進めているということだ。



## INTERVIEW 02

「安全に使える」という  
責任を果たす

「個人のビルオーナー様が多いエリアのため、お客様との関係性が近くなりやすいですね。」そう森田が言うように、1回の訪問で2時間近く会話し、その多くを世間話が占めることも珍しくないのだとか。そういった会話から信頼関係を構築しているようだ。そして、その中で“安全を守る”という重大な責任は、いつでも強く意識しているとのことだ。「予防保全やリニューアルの場合、工事が始まると営業にできることは、ほとんどありません。保守に関しても、作業を行うのはフィールドサービスです。しかし、それらを実行するためには、私たちが適切なタイミングで正しいアプローチをしなければならないのです。」と森田が語るように、営業から話を切り出さなければ、それらの工事が実施されることはないだろう。そうした責任を果たすことでさらなる信頼が生まれ



ていくことは想像に難くない。また、ときには難しい要望をされることもあるようだ。「例えば、エレベーターが止まらない階を設定してほしい、といった依頼もあります。こうしたイレギュラーな相談は、社内で設計者・工事担当者としてしっかりと話し合うことでしか答えを導き出せません。その際は、自分で可能な限り調べて、考えを巡らし、その上で意見を聞きに行くことを意識しています。」こうした姿勢が仕事をスムーズに進めていくためには不可欠だという。

## INTERVIEW 03

確かなインプットから  
成長していく

三菱電機ビルソリューションズの事業は、専門性が非常に高いからこそ、その前線にいる営業担当にも相応の知識が求められるようだ。「日々様々なお問い合わせをいただく中で学んでいるのですが、心強いと感じているのは、豊富な知識と経験を持っている上司や先輩がすぐ近くにいることです。同僚との情報共有が商談に生きることも多々あります。」と森田は言う。もちろん自ら努力することは欠かせないが、わからないことをすぐに聞ける環境であることが、若手の早い成長に寄与していることは間違いなさだろう。そのような環境下で、目標としていることを話してくれた。「もっと怖じ気づかずに商談できるようになりたいです。自信を持って様々な提案ができるようになれば、仕事はぐっと楽しくなると思うんです。」と笑顔を見せた。そして、目標を達成するためには何が必要なのかと聞いたところ、「もっと積極的に経験を積んでいきたいと考えています。まずは自分で調べること。その上で、先輩や上司、他部門の方に聞く。そこからベストな提案をお持ちし、お客様からさらなる要望をいただいて、また調べる。それを繰り返すことで、どのようなことにもでも対応できるようになりたいです。」と答えてくれた。自ら学び続け、経験を積み重ねる中で、自分が携わった昇降機などのビル設備が人々の暮らしの役に立つ。森田は、そんな未来をこれからも目指していく。



## ファシリティ営業

恩田 将樹  
Masaki Onda

2015年入社  
首都圏支社 青山支店 営業課

聞こえてくる  
本質は、コミュニケーションから



恩田将樹  
プロフィール

大学では、毛筆文字に関する研究を行っていた。そして、就職活動時期を迎え、大学で開かれたOBが登壇する学内説明会に参加。そこで昇降機について知る。OBからの丁寧な説明。人を大切にする風土。若手の教育に力を入れていること。そうした環境下で「ビルをまるごと」に関わる事業に携わってみたいと思い、入社を志望した。

### — INTERVIEW 01

#### 提案から工事までを スムーズに運ぶ

青山支店が担当するエリアは、港区、渋谷区、新宿区。「その中で私は、昇降機を除く空調冷熱機器やビルシステムなどのビル設備に関わる依頼に対応しています。設備が故障した時、耐用年数が近づいた時などに加え、今のシステムの使い勝手の悪さを改善したいといった要望に対して、最適な提案を行っています。」と恩田は話す。続けて、「例えば、セキュリティシステム、中央監視装置、LED照明器具などがその対象です。それらを刷新したいという要望に対して、まず確認しなければならないのは、現状どんな製品を使っており、どのような仕様で動かしているのかという情報です。」と教えてくれた。まずは、設計担当者、工事担当者とともに現地調査を実施するのだそうだ。「現状を確認した後は、調査結果を基に見積書と提案書を作成します。そして、晴れて受注となれば、細かな仕様や意匠を決める際に発生する費用調整に加え、工事スケジュール表も作成していきます。」こうしたフローを滞りなく進め、工事が始まる時には、ビルのテナントへの挨拶や説明を行うことも重要な役割となるようだ。



### — INTERVIEW 02

#### 正しい判断を してもらうために

「顧客が何を求めているのか、どのような提案であれば喜んでもらえるのか。そういったことを楽しみながらも真剣に考え、プロフェッショナルとしてお客様と接することを大事にしています。」と、恩田は自身の仕事観を語ってくれた。「私は、“この商品を守る”という考え方はしていません。決まったものを押し売りするのではなく、お客様にとって本当に必要だと考えられるものを、選択肢を並べて提案するようにしています。」と話す。一方で、「要望外のところで対応が必要な場合もあり、その際は理由を添えてお伝えします。さらに、新しいものを導入するからには、いいものを選択できる楽しみをつくるべきだと考えています。」と言うように、相手を想った行動を自然とできることが、理想とするプロフェッショナル像のようだ。そして、恩田がもう一つ大切にしている



こと、それはわかりやすく丁寧に説明をすることだという。「すべてのお客様が、ビル設備に詳しいわけではありません。ですが、設備の仕組みなどを理解していただかなければ、本質となるニーズを引き出すことはできず、何より顧客自身が正しい判断をすることができなくなってしまうのです。」案件の規模は大小様々だが、全体の費用が1億円を越えてくることもあるらしく、顧客との認識のズレは絶対に防がなければならないと考えているようだ。そのために恩田は、資料は概要をしっかりとまとめ、誰が読んでも理解できることを意識しながら作成しているという。

### — INTERVIEW 03

#### 深く関わるからこそ

これまでの仕事で、恩田が特に印象に残っているプロジェクトを教えてもらった。それは、とある顧客が運営している施設の監視カメラの刷新だそうだ。「全国に広がる約70拠点すべての監視カメラを新しくするという大きなプロジェクトでした。従来使用していた他社製品をそのままアップデートすることで話が進んでいたのですが、ご縁があり当社から提案させていただけることになりました。」そこから、週5日も顧客のもとへ通ったのだとか。その行動から、コミュニケーションを重要視していたことが見てとれる。また、三菱電機製品について理解していただくために、工場見学や講習会も行った。「当社の良さを知っていただきながら、お客様の実現したいことを丁寧に汲み取り、見えてきたのは“現場が本当に使いやすいもの”というポイントでした。そして、使いやすいとは一体どういうことなのか、ヒアリングを重ね、実際にデモ機をつくるなど、わかりやすい提案を行い、見事に受注することができました。」と、嬉しそうに当時のことを語ってくれた。「お客様と直接お会いし、深く会話をして、何を求められているのかを考え抜く。それが合致した瞬間の嬉しさは本当に大きいです。まさに営業としての醍醐味が集約された経験でした。」と話すように、決め手になったのは、何度も顧客のところへ通った熱意と、そこで会話を通して引き出した本質に届く提案だろう。この経験は、自身の糧になっているという。

## 海外事業マーケティング

井上 僚太  
Ryota Inoue2018年入社  
海外事業統括本部 マーケティング第一部 アジアグループ

当社製の昇降機は  
まだまだ世界に広げられる

井上 僚太  
プロフィール

文学、言語学の観点から英語を学んだ大学時代。1年間の留学も経験して身につけた英語を使い、海外に関わることができる仕事をしたと考えて、就職活動を行っていた。業界は特に絞らずに広く検討していく中で、昇降機の社会貢献性の高さに興味をもった。さらに、豊富な海外ネットワークに惹かれて、入社を決意した。

## INTERVIEW 01

英語で海外販売会社を  
支援する

「現地の海外販売会社の経営基盤を強化し、当社昇降機のシェアを世界で拡大していくことをミッションとした部署です。」と、井上はまず、自身が所属するマーケティング第一部の業務を教えてくださいました。海外で三菱電機ビルソリューションズの昇降機を販売するのは海外販売会社であり、それを支援することが部署の役割とのことだ。「その中で私が担当する国は、ベトナムとシンガポールです。技術面というよりは、価格や営業手法といった面で支援がメインとなります。例えば、案件に対する見積り金額の算出、販売価格設定の支援、年度計画の立案などが主な仕事になります。」と言う。両国ともアジアではあるが、やり取りをする言語は英語だそうだ。それは、就職活動時に井上が持っていた英語を使って海外に携わりたいという想いに通じていると言えるだろう。また、海外と日本の違いについても続けて話した。「海外市場の特徴として挙げられるのは、日本よりも価格競争が激しいことです。そのため、新規で受注をする際は収益が減ってしまいがちです。しかし、昇降機は売って終わりというものではありません。保守契約やリニューアルといった、納品後の戦略を海外販売会社と一緒に考えることは、この仕事の一つの醍醐味になると思います。」と、そのやりがいを楽しそうに語った。



## INTERVIEW 02

どれだけ深く、  
現地とつながれるか

「私たちは海外販売会社に対して製品の見積りを行います。もちろん現地ではプラスして据付工事の費用も必要です。」と井上は話す。どのような工事で、どれくらいの人件費がかかるのかなどを把握することも大切になるようだ。「現地の目線をしっかりと持つことができれば、よりお客様に寄り添った販売戦略を提案できるようになると考えています。そのためには、密なコミュニケーションで情報を掴み、案件の全容を明確化することが重要になります。」と、海外販売会社との目線合わせの重要性を語った。しかし、現地まで赴くことは、なかなかできていないという。「国が違うことから、直接会える機会が限られています。そのため、メー



ルで済むような時でもあえて電話をかけたりしています。」と言うように、少しでもリアルなほうが気持ちは伝わりやすいと考えているようだ。また、急ぎの時はチャットで関係者と連携するなど、場面によって最適な方法を選んでいるという。「現地からは、毎日のように問い合わせをもらいます。製品や見積りに関することや、パンフレットを送ってほしいなどの依頼の他、中には考え込んでしまう内容もありますね。ですが、私に連絡をくれたということは、何かしら困っていることがあるということです。それを汲み取ることに、私の存在価値があると思っています。」と、自身が考える支援の本質を語った。

## INTERVIEW 03

お互いが納得できる  
バランスを見つける

多様な依頼に対応していると、海外販売会社と自社生産部門の間で、板挟みになってしまうことがあるという。「前線で動く海外販売会社の事情はなるべく汲み取ってあげたいと思っていますが、それだけを考えてしまうと開発や生産を行う工場に、多大な負担を強いてしまうことにもなります。」では、そういった場合はどうするのかと聞くと、「多角的な視点を持ち、100%は無理だけど、60~70%くらいであれば実現できるなど、両方で納得のいく落とし所をうまく見つけ出せるようにしています。現地と当社工場の足並みを揃えていくことも、私たちの大切な役割です。」と話した。そうした業務にも携わりながら、今後は現地でも仕事をしてみたいという自身の目標を語ってくれた。「三菱電機ビルソリューションズは、世界96カ国に進出しています。これは紛れもなく業界トップクラス。この豊富なネットワークを活かし、海外外向などで営業の最前線を経験してみたいと思っています。」と、意欲を見せる。「海外市場でも当社製の昇降機の品質は評価されていますが、一方で課題が残る価格面に対し、マーケティングの視点から考え、解決できる戦略を現地で実践してみたいです。」と、やりがいに満ちた表情で話した。井上はそんな目標を実現させるため、今日も製品や技術的な知識を磨き続けている。

## 工場営業

糸賀 直輝  
Naoki Itoga2016年入社  
稲沢ビルシステム製作所 製造本部 営業部 国内営業課想いと理論で、  
進んでいくための答えを糸賀直輝  
プロフィール

三菱電機に勤めていた祖父の影響で、幼い頃から三菱製品への愛着を持っていた。そして、就職活動時に三菱グループを対象とした企業研究を行った際、その社会貢献性に大きく惹かれた。そこから、三菱製品をもっと世界に広めたいという想いを抱き、入社を決意。自身が骨折により松葉杖生活で不便を感じた経験から、怪我人や高齢者などの移動には、更なる昇降機の普及が重要だと強く実感したことがきっかけとなった。

## INTERVIEW 01

間にいることで  
「スムーズな生産」を生み出す

「国内営業課の役割は、稲沢ビルシステム製作所で生産される製品の納期管理、生産計画策定、見積業務、工場来客対応などを行うことです。」と話すように、糸賀の仕事は、一般的な“営業”のイメージとは違うようだ。糸賀の担当は、関東地区の新設規格エレベーターと東北・北海道地区の新設特注エレベーターおよび新設エスカレーターの納期管理だという。「私の仕事は、製品を構成する部品の生産情報を、関係部門と共有しながら進捗管理をして、指定の納期までに機器を出荷させることが目的です。よって、ハプニング無く予定通り生産が行われれば、私たちの番は少ないです。」とは言うものの、なかなかスムーズにはいかないようだ。「どのような案件でも、部品調達の遅れや、据付現場での工事工程の変更などが発生する可能性があります。もし発生した場合は、工場に工程の変更を依頼するなどの調整を行います。」と話すように、何かが起こった際に糸賀の存在は光る。また、国内向け新設規格エレベーターの生産計画策定も担当しているという。「規格型のエレベーターに関する様々なデータを活用し、次月から数か月先までの生産台数を予測して生産計画を立てる仕事もしています。」と言うように、これも工場がスムーズに動くためには不可欠だと語る。



## INTERVIEW 02

大切なのは、  
先を意識して考えること

糸賀が納期管理を行う際に意識しているのは、“思いやり”だと語ってくれた。調整役という仕事を全うするためには、様々な人との協力が必要だからだという。「本社や支社の営業に加え、工場の各部門と頻りにコミュニケーションを取っています。例えば、本社の営業から少し納期を急いでほしいと言われた時、私はそのまま工場に伝えることはしません。」と語る真意を聞くと、こう答えた。「工場は納期を短縮しようと体制を整えます。そこで必ず確認事項がいくつも出てくるのです。そのキャッチボールは大きな負担になってしまうため、私の方であらかじめ解決することを意識しています。そうすることで、現場はかなりスムーズに動くこ



とができます。」と、相手がしてほしいことを予測し、先回りして行動することが、糸賀が考える“思いやり”のようだ。「また、どうしても無理な依頼をされる場合もありますが、断る場合は丁寧な説明を心掛けています。本社や支社の営業の先にはお客様がおり、ご納得いただける理由を提示できなければ、それまで構築してきた信頼関係が崩れてしまうことも考えられるからです。」という言葉から、自分の仕事の先まで思考を巡らせることも“思いやり”なのだと感じられた。

## INTERVIEW 03

ズレのない工場全体の  
指針をつくるために

生産計画策定業務では、“精度”がとても大切になるという。「様々なデータを活用して、1年弱先まで、月ごとのエレベーターの生産台数を予測しています。」と話すその仕事は、工場の負荷予測や資材部門の調達計画に使われるため、より正確な予測になる必要があるのだそうだ。「予測が大幅にずれてしまうと工場全体の操業に影響が出てしまいますから、プレッシャーはあります。でも、そこが面白い部分でもあります。」と、やりがいに満ちた表情を見せた。「扱うデータに関しては特に決まりはなく、独自に色々な方法を試しています。過去の生産台数、日本全国の物件の着工日、上期と下期の受注と生産の比率など、どのデータを組み合わせればよいのかをロジカルに考える。そして、自分が導き出した数値通りに生産が進んだときは嬉しいですね。」と、仕事の醍醐味を語ってくれた。そんな自分の仕事が役に立っていると感じられる瞬間を、今後は海外でも味わいたいという。入社当時に思い描いた、“三菱ブランドを海外に広げていく”という糸賀の夢。それを叶えるための挑戦に、これからも真摯に取り組み続けていこう。

# Matrix 専攻×職種マトリックス

系統	場所	職種	専攻	電気・電子	機械	情報	航空・船舶	建築・都市	数理	物理	全学部
技術系	本社/支社	国内新設営業設計		●	●	○	●	●	○	○	—
		新設工事技術		●	●	○	●	●	●	○	—
		リニューアル営業設計		●	●	○	●	●	●	○	—
		昇降機フィールドサービス		●	●	○	●	○	○	○	—
		空調・冷熱フィールドサービス		●	●	○	●	●	●	●	—
		ビルシステム設計・施工管理		●	○	●	○	○	●	○	—
		海外営業設計		●	●	○	○	○	○	○	—
	稲沢ビルシステム製作所	開発設計		●	●	●	○	○	○	○	—
		工事設計		●	●	○	○	○	○	○	—
		品質保証		●	●	○	○	○	○	○	—
生産技術			●	●	○	○	○	○	○	—	
情報システム			○	○	●	○	○	○	○	—	
事務系	本社/支社/稲沢ビルシステム製作所	昇降機新設営業(国内)		—	—	—	—	—	—	—	●
		エリア営業(国内)		—	—	—	—	—	—	—	●
		ビルシステム営業(国内)		—	—	—	—	—	—	—	●
		空調・冷熱営業(国内)		—	—	—	—	—	—	—	●
		海外事業管理		—	—	—	—	—	—	—	●
		スタッフ(総務・人事・経理・資材等)		—	—	—	—	—	—	—	●
		工場営業		—	—	—	—	—	—	—	●

●はベストマッチ ○はコースや履修内容次第でマッチ

快適なビル空間とは何か。  
それが、私たちのビジネスの命題です。

その答えはひとつではありません。  
それぞれのビルによって変わってくるものです。

私たちは、様々な知識や経験を積んだ、  
多くのプロフェッショナルとともに、  
それぞれのビルに、最適な答えを導くために、  
日々、仕事に取り組んでいます。

あなたには、  
一緒にこの挑戦の道を歩んでほしい。

私たちとともに、  
ビル空間のプロフェッショナルを目指しませんか。

## Recruit 募集要項

応募資格	2024年3月までに大学院博士課程(前期・後期)修了見込の方、大学卒業見込の方、高等専門学校(本科・専攻科)卒業見込の方 注)工業高校卒採用の詳細については別途各求人校宛に送付する求人票による。(7月以降予定)
採用職種	● 技術系:基礎研究、応用研究、電気設計、機械設計、生産技術、品質管理、フィールドサービス、新設及びリニューアル営業設計・工事技術、システム設計・施工管理、資材 など ● 事務系:営業、総務、人事、経理、資材、海外事業管理など
採用学科	● 技術系:電気・電子、機械、航空・船舶、情報・通信、建築・都市、数理、物理 等 ● 事務系:全学科
給与(初任給)	● 修士了:251,000円 ● 学部卒:227,000円 ● 高専(本科)卒:197,000円 (2022年4月実績)
昇給	年1回(4月)
賞与	年2回(6月、12月)
勤務地	全国主要都市(本社および北海道、東北、関東・甲信越、中部、北陸、関西、中国、四国、九州(沖縄を除く)の各事業所、稲沢ビルシステム製作所(愛知県稲沢市))
勤務時間	実働7時間45分 ※フレックスタイム制あり
休日休暇	完全週休2日制:年間休日128日、有給20日(初年度)~25日、時間単位休暇、リフレッシュ休暇、ライフサポート休暇 ほか
教育制度	新入社員研修、部門別研修、技術研修、技術者留学(海外・国内)、資格取得奨励(奨励金支給)など自己啓発に対する支援制度あり
福利厚生	独身寮・社宅制度、保養所(社有の宿泊施設)、通勤費全額補助、住宅資金融資制度、財形貯蓄制度、財形年金制度、個人年金制度、三菱電機グループ保険、指定年休制度、永年勤続者表彰、健康相談室 ほか
採用予定数	2024年 ● 事務系総合職 30名程度 ● 技術系総合職 170名程度(修士了・学部卒 140名程度、高専卒 30名程度)
採用実績校	全国の国公私立大学、及び大学院、高専、工業高校
応募書類	履歴書(当社指定様式)、成績証明書、健康診断書、卒業見込証明書
選考方法	適性検査、面接



## Company Profile

---

商 号 三菱電機ビルソリューションズ株式会社

設 立 2022年4月1日

資 本 金 50億円

企 業 理 念 技術革新へのひたむきな挑戦と、  
人と社会に寄り添った価値の提供により、  
ビル・都市空間における人々の豊かな暮らしに貢献します

事 業 内 容 ● 昇降機設備、ビルマネジメントシステム等ビル設備の  
開発、製造、販売、据付、メンテナンス、修理等  
● 冷凍・空調設備等の販売、据付、メンテナンス、修理等  
● 各種ビル設備の監視・制御等、設備管理等ビル総合管理・運営及びコンサルティング

社 員 数 約13,000名

本 店 東京都千代田区有楽町1-7-1(有楽町電気ビル北館)

事 業 所 全国約280カ所

採用HPはこちら

