

住環境を 快適に する仕事

MITSUBISHI ELECTRIC
LIVING ENVIRONMENT
SYSTEMS

次代の快適さを追求する仕事

ひとがいて街があり、そこに暮らす家族や企業の求める快適さは多種多様です。
課題解決への近道とお客様が求める以上の回答を導き出すために、製品を知り、それらを活用する環境を知る必要があります。
私たちは住環境を快適にするプロフェッショナル。
未来を快適に変える提案を行います。

上司や同僚との
コミュニケーションが
とてもとりやすい

三菱電機グループの
信頼と実績がある



住宅やオフィスビルなど
居住・非居住を問わず
住環境を快適にする事業分野

空調冷暖事業

先進技術・機能で省エネ・快適を実現する
空調冷暖システムをご提案しています。

電材住設事業

家一軒まるごと提案が可能な、豊富なラインナップの
省エネ商品を取り扱います。

家電事業

日々の暮らしの必需品ともいえるキッチン家電・生活家電を
はじめライフスタイルに応じた商品を取り扱います。



「三菱電機住環境システムズって どんな会社ですか？」

幅広い商品を扱うことで、
お客様のニーズを、より具体的に実現する
ことができる
モノを売るのではなく、ソリューションを
売ることの実感が得られる

女性が働きやすい環境と
仕事の「やりがい」が
リンクしている

最先端の技術で実現
する「省エネ」機器を
提案することで、
地球環境保護に貢献
できる

若い時から大切な仕事を
まかせてもらえることで、
自分自身が大きく成長できる

contents

目次	2
事業内容	3
部門紹介	5
先輩社員のメッセージ	7
研修制度	12
先輩社員アンケート	13
会社概要	14

事業内容

家庭から商業施設やオフィス空間まで、
居住・非居住を問わず課題解決に向けて幅広い製品群の中から
省エネ、省コストを念頭に最適な製品を提案しています。

空調冷熱事業

住宅からオフィスビル、商業施設、工場・倉庫、宿泊施設、娯楽施設、データセンターなど、社会の
様々な空間（シーン）において活躍する、「空調・換気」「低温」「給湯」システムを取り扱います。
機器単品の販売にとどまらず、「省エネ制御」や他熱源との組み合わせによる「ハイブリッド提案」等により、
多様なニーズに応えています。また、低外気温の寒冷地エリアでも、高効率でパワフルなヒートポンプ暖房を実現する
「ズバ暖シリーズ」など、その地域に最適な製品の開発を三菱電機とともに進めています。

空調・換気機器

ルームエアコン「霧ヶ峰」から、店舗・オフィス、ビル、工場・産業用まで、「省エネ」「脱フロン」
「省CO₂」など、地球環境に配慮した空調・換気機器を取り扱っています。
三菱電機の技術力により、常に業界をリードする「商品」を生み出しています。

低温機器

食品等を温度管理・保管する冷凍・冷蔵システムや、食品スーパーの売場で活躍するショーケース等、
生活に欠かせない「食」を中心とした重要な社会インフラを支えています。
また、スケートリンクなど大型の製氷を可能にする低温システムも販売しています。

ヒートポンプ給湯機

自然エネルギーCO₂冷媒とインバータ制御で実現する高温出湯や、高効率な循環加温等
ホテルや介護施設、大浴槽の保温といった大規模施設に対応する給湯機を扱っています。

産業冷熱機器

プラスチック成型機の冷却や、通信機器・制御盤の冷却など様々な産業用用途で活躍する
冷却装置の熱源機を扱っています。

旭酒造株式会社様（産業用除湿機）

旭酒造は「獺祭(だっさい)」で知られる酒造メーカー。酒造りの心臓部といえる麹室(こうじむろ)に、産業用除湿機冷却機能付を採用いただき、徹底した温湿度コントロールをしています。従来の酒造りとは一線を画す酒質管理をご支援できました。



名古屋ルーセントタワー様（ビル用マルチエアコン）

名古屋ルーセントタワーは名古屋駅前の新しいランドマークとしてビジネス・商業・文化・国際交流の拠点です。シティマルチR2、設備用パッケージエアコン、スリムエアコンなど室内の意匠を考慮した設置で、当ビルの省エネ・節電に貢献しています。



信玄館様（ヒートポンプ給湯機）

武田信玄の隠し湯として有名な中川温泉にある信玄館。給湯システムには業務用エコキュート、温泉の保温システムにはホットウォーターヒートポンプ、そして温泉水・井戸水を活用するために水熱源ヒートポンプを採用していただきました。



横浜市芸術文化振興財団（横浜赤レンガ倉庫）様（産業冷熱機器）

2007年12月から2008年2月にかけて開催された『アートリンクin横浜赤レンガ倉庫』。このリンクの大きさは40×23m。水を撒いては凍らせる作業を繰り返して5日間ほどかけて厚さ80mmの氷面形成に活躍したのがスクリュープラインクーラ。（撮影協力：アートリンク実行委員会）



電材住設事業・家電事業

日々の生活に必要な不可欠な、豊富なラインアップの省エネ商品を取り扱っています。
暮らしの質の向上に向け、人にも地球にも配慮したこれからの暮らし方を提案しています。
毎日の暮らしをもっと快適にするため、HEMS (Home Energy Management System) との連携により、
さまざまな家電・住宅設備機器をかしこく使う、三菱電機スマートハウスソリューションを推進しています。

家庭用ヒートポンプ給湯

過去のお湯の仕様状況を学習し、生活パターンに合った給湯パターンを自動で実現します。
HEMSを導入すると、電気・水道の使用量などエネルギーの状態がひと目でわかります。

EV用パワーコンディショナ

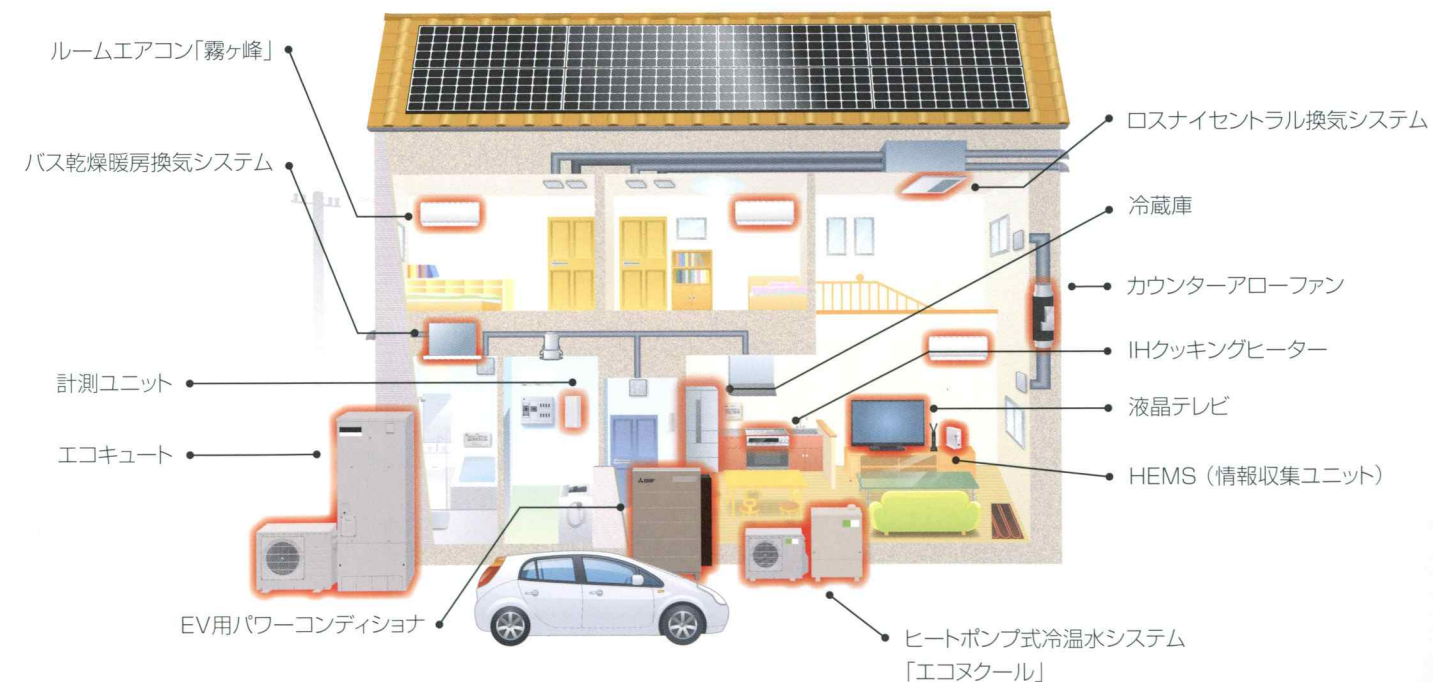
太陽光発電でつくった電気を電気自動車(EV)やプラグインハイブリッド自動車(PHEV)にためて、
車を蓄電池として使用し、ご家庭にも給電できます。
もちろん、災害時にも車にためた電気を活用し、普段に近い生活が可能になります。

家電製品

日々の暮らしの必需品ともいえるキッチン家電・生活家電はライフスタイルにあわせて
「デザイン」や「省エネ」を追求すると共にHEMSとつなぐことで、個々のコントロールが可能になります。

HEMS

さまざまな家電・住宅設備をネットワークに繋いでコントロールします。
かしこく使うための「省エネアシスト」とともに「創エネ」「蓄エネ」の見える化も実現します。
三菱電機製品は最大14の機種との接続が可能で、スマートフォンからの操作も可能になります。

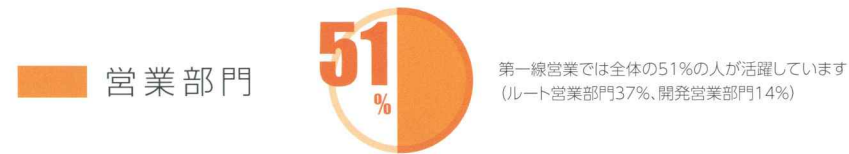


LED照明事業

公共施設や商業施設、工場・倉庫、スーパーマーケット等の非居住空間において、
高効率で施工性に優れ、バリエーション豊富なLED照明を扱っています。
既存の蛍光灯照明機器からのリニューアルで、大幅な省エネを提案し、さまざまなシーンで実績を挙げています。

同じ目標を持ちながら、風通しのよい組織体制、風土で、より良い方向を目指し続けています。

お客様の目線で問題と対峙し、モノありきではなく
 普段のコミュニケーションの先に解決策を見つけるのが私たちの仕事です。
 グループ間、部署間の連携をはかり総合的な提案ができるのも強みのひとつ。
 組織として個人として最大限の力を発揮できる会社です。



ルート営業部門



多岐にわたる販売ルートにおいて、お客様と恒常的・安定的にお取引させていただくために、商品研修会(個別説明会や製作所視察等)や展示会に参画し、当社の商品(機種)を幅広く提案・販売していく営業です。既に取りいただいているお客様だけでなく、新しいお客様を訪問し取引を開始する「新規開拓」も展開しています。担当するお客様でのインスタシェアを最大化するために様々な施策を常に考え、当社の根幹の仕事である「販売ルートの維持・拡大」を担っている部門です。

電材ルート

電気設備資材(電材品)を扱っている商社(卸業者)や電気工事店に対して営業活動を行います。ルームエアコンや換気扇、照明機器を中心に販売しています。卸業者は全国各地に有数の法人があり、地域に根差した営業を展開されています。卸業者の先のお取引先である電気工事店まで同行営業することで、当社商品を流通の先の先までPRし、三菱電機ファンを増やしていく事に携わります。

住設・建材ルート

住宅設備機器や住宅用建築資材を扱っている商社(卸業者)やビルダー(工務店)に対して営業活動を行います。エコキュート、IHクッキングヒーター、床暖房等を中心に販売しています。年間数十棟から数百棟を建てている、地域のビルダーに対し当社商品を提案し、家を建てられるお客様の要望を実現する夢のある仕事に携わります。

設備工事店ルート

設備工事業者や冷凍機工事店に対して営業活動を行います。設備工事業者はサブコンと呼ばれる大手企業から、地域や得意分野で活躍する中小企業まで幅広く担当し、店舗用やビル用などの業務用空調機(パッケージエアコン)や、製造業に納める大型冷温水機器(チリングユニット)、市場やスーパーのバックヤード、食品製造プロセスで活躍する冷凍冷蔵機器等、社会インフラ整備の一翼を担う大きな仕事に携わります。

家電ルート

家電店(ストア店)に対して営業活動を行います。ルームエアコンや冷蔵庫等家電品を中心に新商品の研修・PR、店頭展示導入や個展・合展の企画などを行い、多くのお店を担当することができる仕事です。直接販売するルートであることから、お客様の反応をダイレクトに感じることができます。最近では地域密着型の利点を生かし、キッチンメーカーと協業した、お客様の家のリニューアル提案も実施しています。

開発営業部門



商売の上流に位置する、施主・設計事務所・建設会社(ゼネコン)、設備会社(サブコン)に対して、商品をPRして採用活動を行う部門です。大規模再開発事業や大型リニューアル案件が多く、製品の単品売りではなく、顧客のニーズに応えるためのソリューション営業が求められることから、三菱電機との連携により、時には一から製品を開発して顧客に提案することもあります。大型案件に携わることも多く、受注金額も大きいことから、よりダイナミックな営業を経験できる部門です。

機種管理部門



担当商品のマーケットシェア拡大を目標に、販売エリアにおける機種マーケティングを行い、販売目標を策定し、商品(機種)の構成、仕入れ量、仕入れ価格、販売価格の設定、各種販売促進策を計画・管理する当社の中核部門です。当社の利益の源泉である販売荒利(売上から仕入原価を差し引いた利益)の管理を任される経営に直結した部門です。販売部門と常に連携して市場動向を把握するとともに、それを三菱電機にフィードバックする重要なインターフェイスの一面も持っています。担当する商品については、誰よりも詳しくなることが求められる重要な仕事です。

営業支援部門



営業担当がお客様の多様な要求に応えるべく、より「営業活動」に注力できるように、営業の業務を後方でサポートする部門です。具体的にはお客様に提出する見積りや、そのもとなる技術計算などを、営業担当に代わってスピーディかつ正確に作成する仕事や、より技術的なサポートを必要とするお客様や案件において、システムエンジニアとして現地に赴き商品を提案する仕事があります。競合他社の製品で作成された図面を、当社製品に置き換え、図面を読み取りながら最適な製品を提案するなど、技術的な知識をフル活用するやりがいのある仕事です。

受注・物流部門



販売の仕事の最終工程は、お客様にお約束した商品を、期日通りに間違いなく納入することです。お客様から正式な注文書をいただき、商品を手配し、納期の回答をしたうえで指定された納期通りに、指定された場所に納入する(しかもできる限りコストを抑えて)。一見当たり前のことのように、お客様と綿密なコミュニケーションができなければ実現できません。営業担当が受注してきた商品を、確実にお客様に届けるという大変重要な役割を担っています。

管理スタッフ部門



企画部門

各販売ルート(顧客)とエリア(販売地区)および商品(機種)をマトリックスで管理し、販売計画の立案や実績を管理する仕事です。マーケットシェアおよびインスタシェア拡大を目標に、市場動向を予測しながら機種管理部門、営業部門と連携し、様々な販売戦略や販売促進策を企画・立案していきます。

総務部門

会社にとって最も重要な「人材」にかかわる業務を中心に、採用活動(新卒・中途)、各種研修会、社会保険の手続き、社内規定の整備や給与計算、物品の購買、安全管理や違法監査、株主総会・取締役会の準備等、幅広い分野に携わっていきます。業務が多岐に渡るため、社内外の部門・人と接することが多く、さまざまな経験を積むことができます。

経理部門

企業におけるお金の流れを管理する業務です。小口精算、預金管理、売上・入金確認、経費精算、決算などの業務や、売上・利益計画を中心とした経営計画を取りまとめています。加えて資産計画の立案や資金調達等、専門性が高く、企業経営を健全な方向に進めていくにあたっての判断材料となる情報を発信していく重要な仕事です。

情報システム部門

各種社内専用システムの開発・維持・運営や情報インフラ(サーバーやPC)の管理運営、ITインフラを整備促進する部門です。会社全体の業務が円滑且つスピーディに展開できるように、他社に負けないような将来を見据えた投資計画を企画・立案しています。



実際にどんな仕事をしているの？
社会人としての休日の楽しみ方は？そんな???に答えてもらいました。

入社経緯は

大学2年生から3年生にかけて、交換留学生としてウクライナに住んでいました。ウクライナでの生活は、電気や水道が止まるのは日常茶飯事(笑)。かなり厳しい住環境でした。その後、フィリピンへ行ったのですが、そこでの暮らしも日本とは大違いで。過酷な海外生活を通して住環境の大切さを知り、トータル的に住まいをより良くしたいという思いが強くなりました。法学部専攻なので、法科大学院に進む選択肢もあったのですが、将来、法曹界に身を置かか決心がつかないまま2年間勉強するのは、時間ももったいない。それよりも、今、興味のある住環境の現場に早く就きたいと、営業職を志しました。

現在の仕事の内容を教えてください

取引契約している設備会社や設計事務所様を中心に、ルート営業を行っています。お客様のご要望に合わせて最適な商品のご提案をさせていただきます。取り扱う商品はルームエアコンやエコキュート、LEDなど多彩。私自身、まだまだ商品知識が浅く勉強中ですが、みなさんにサポートしてもらいながら努力しています。

会社の雰囲気は

職場は明るくて、何でも話しやすい雰囲気です。私が仕事で悩んでいるときは、先輩方が親身になって教えてください。ときには厳しい指導もありますが、オンとオフがきちんとしているので引きずることはありません。仕事の話は就労時間内に完結させて、お酒の席では一切、ダメ出しはしない。だから、つつい楽しく飲んでしまいます。就職前に合わせたスーツが、ちょっとキツくなってきたほどです。



仕事上、心がけているところは

誰に対しても笑顔で接すること、お客様との何気ない会話から、ニーズを汲み取れるように意識しています。関西地域独特の冗談の中に、ポツリと相手の本音が出たりする。笑いながらも、それに気づける営業でありたいですね。それと、現場での経験値を増やすことで、価格交渉の相場観を身に付けたいと思っています。MDや商品部と綿密に連携をとりながら、お客様にとっても当社にとっても納得のいくご提案ができるように、先輩方の折衝を見習いつつ、自分のやり方を構築している最中です。

■ ルート営業部門 住設・建材ルート

自分の弱点と対峙して、
目の前の課題を丁寧にやり遂げよう

烏山 裕太郎

■ 法学部卒
■ 2015年入社



■ 当社を希望されるかたへの ワンポイントメッセージ

学生時代を振り返ると、もっと勉強しておけばよかったと思うことがあります。パソコンのスキルはもちろん、社会常識や語学など知識は多いほうがいい。アルバイトやサークル活動で忙しいとは思いますが、ぜひ、時間を有効活用して、学ぶことを楽しんでください。

取材を終えて

営業は身だしなみが大切!パターンオーダーでつくったスーツは20着もあるという、烏山さん。休日はショッピングでトレンドをチェックしているとか。海外経験も豊富で楽しいエピソードばかり。オシャレで行動派の横顔を垣間見ることができました。



現在の仕事の内容を教えてください

第一義としては、お施主様に当社製品のPR活動を行うことです。私が所属している部署のお得意先様は(1)製造業様(2)電力会社様(3)情報通信会社様の3本柱がメイン。その中で、私が背番号として背負っているのが、製造業のお施主様対応です。主に、業務用エアコンなどの空調関係をご提案させていただくことで、労働環境の改善や省エネルギーの推進を図っています。商品ありきの営業ではなく、まず最初に、お客様が何にお困りで、何を必要とされているかを探ったうえで、一緒に解決策を考えていく部門ですね。

仕事上心がけているところは?

営業マナーや言葉遣いは、当然、気をつけています。日々の業務に関して言えば、お得意先様のところには、定期的にご訪問させていただきます。特に、システムを導入されたお客様には、その後のフォローが肝心であると思っています。売って終わりではなく、不具合の有無の聞き取り等、次の仕事につながるアクションを起こすようにしています。加えて、補助金の話や新製品のカタログをお持ちするなど、毎回、お客様が興味を持たれるような最新情報の提供も心がけています。でも、真面目な話だけではお客様も面白くないですよね?趣味の話や雑談も大事!そういった部分でも自分の持ち味を出していくことで競合他社との差別化を図り、人間関係を深めることが大事だと思っています。

いちばん、印象に残った仕事は

普段から営業活動を行っていた自動車生産工場のお客様から、空調設備のリニューアルの案件がありました。他社も営業をかけているなかで、当社を指名発注してくださったのです。「いつも汗をかいて、通って来てくれる営業がいるメーカーの商品を採用しよう」とお施主様から言われたときは、本当に嬉しかったですね。

会社の雰囲気はどうか?

私が至らないときは、きちんと叱ってくれる上司や先輩方がいます。逆に良い結果を出せば一緒になって喜んでくれるし、褒めてくれる。“人”を大事にしている会社だと思います。厳しく指導されたこともあります。その背景には自分への期待や思いを感じます。私自身、そういった経験を踏まえて、一人ひとりの個性を見極めながら、至らないところは厳しく、成功したときは一緒に喜べるような、そんな先輩になろうと思っています。

今後の目標について

営業は、人それぞれいろんなやり方があります。その中で、誰よりもお客様の心に響く提案力を身に付けるために、自分の感性とスキルを磨いていきたいです。そして、お客様からは「小園江さんだから任せてみたい」と言われるように、安心して一任していただける信頼関係を築きたい。社内外問わず、周りの人たちから頼りにされる存在を目指します!

■ 開発営業部門

自分の持ち味を最大限アピールして
お客様の心に響く提案をしよう

小園江 克也

■ 経済学部卒
■ 2013年入社



■ 当社を希望されるかたへの ワンポイントメッセージ

いろんな業界の希望はあると思いますが、まずは自分の力で、いろんな企業を回って、一生、この会社で働きたいと思う気持ちを大事にしてほしい。実際に先輩との面談で、納得がいくまで質問をするのも良いのでは?会社は人。社員の人となりを知ること、会社の雰囲気は分かると思います。できるだけ、自分から話ができる機会を求めてください。

取材を終えて

高校時代はテニス部に所属、大学ではオーケストラ部でバイオリンを担当していた小園江さん。現在も、市民オーケで定期演奏会に参加しながら、社内のプチテニス同好会でも大活躍!さらに、ゴルフも大好きだとか。まさに、多趣味を絵に描いたような小園江さんだからこそ、営業トークの幅も広がっているようです。



入社経緯は

もともと地球環境や省エネルギー技術に興味があり、大学院では冷凍車両を研究テーマにしていました。企業との共同開発でヒートポンプなどの要素技術を冷凍車両に活かすなど、かなり専門性の高い分野です。研究者の道もあったのですが、これまでの知識と経験を活かせる場所として、冷凍機の営業に絞って就職活動を行いました。というのも、研究開発は地道にコツコツやるイメージ。人とかわる機会が少ないな、と。私の性格としては、多くの人と接する仕事のほうが向いていると思ったのです。人とコミュニケーションをとりながら、技術力を発揮できる職種として魅力的でした。

現在の仕事の内容を教えてください

取引契約している代理店様を通じて、大手建設会社様や設計事務所様に当社の産業冷暖機器を導入していただくための販売支援および拡販の営業支援を行っています。お客様に対して直に商品を販売しませんが、そのぶん、代理店様との強固な信頼関係を結ぶことが、実績につながる部門だと思います。サッカーで例えるなら、代理店様がプレーヤーで、私たちは司令塔の立場。作戦を練って、現場でプレーヤーに最高のパフォーマンスをしてもらう。産業冷暖機器は専門知識が必要とされるので、お客様にベストなご提案をするために、折衝現場に同行するときもあります。

会社の雰囲気は

会社は、社員一人ひとりの資質を見抜いています。先を見据えて、育ててくれると思うから、ヘコんでも這い上がっていける。それに、絶対に這い上がってくるタイプにしか、難しい課題は与えないと思うんです。上司からの期待も感じますし、私自身もそこにやりがいを感じています。



いちばん、印象に残った仕事は

入社してすぐ、三菱電機の製作所(和歌山)に2年間、次いで長崎の製作所に3カ月間研修というかたちで設計部門に所属していました。このジョブローテーションは、当社では初の試みです。私は東京生まれの東京育ちだったので、正直、衝撃的でしたが(笑)、いろんな経験を積むことができ、今では良かったと思っています。お客様の要望をフィードバックして製品開発に組み込んでもらうときも、工場にいた経験上、現場の人たちから喋りやすいと言われて、うれしいですね。営業職に関していうと、東京に戻ってきたばかりの頃は不安で、がむしゃらに突き進むだけでした。現在は、自分で乗り切ったことが自信につながっているし、やはり大学時代に培った専門知識が強みになったと思います。

機種管理部門

難しい課題こそ、成長するチャンス!
這い上がるタフさを持つて

久保田 将幸

■工学研究科卒
■2011年入社



当社を希望されるかたへの
ワンポイントメッセージ

学生の頃は将来について、みんな漠然としていると思います。でも、曖昧な中で活動をするよりも、自分は何がやりたいかを明確にしたほうが道は開けるのではないのでしょうか。「これがやりたい」と頑固に追い続けて、会社の思いと合致したとき、夢は必ず実現します!

取材を終えて

大学時代は、サーフィンをやっていた久保田さん。和歌山にいた頃は、思う存分、波を楽しんでおられたようです。今は、旅行が趣味とか。取材をした日も「週末は、石垣島へ行くんです」と、嬉しそうに語る姿が印象的でした。



現在の仕事の内容を教えてください

ルームエアコン「霧ヶ峰」の機種担当をしています。業務としては価格管理をはじめ、品物の在庫や供給状況等の生産管理、市場動向を把握してマーケットシェア拡大のための販売戦略や企画など多岐に渡ります。もともと私は農学部だったので、当初はこの仕事ができるかどうか不安でした。でも、初歩的なことを一から丁寧に教えてくれる先輩方に恵まれ、日々の業務の中で学び、今では専門的な知識も増えて、自信を持って仕事に取り組んでいます。

ご自身の強みは?

大学のフィールドワークで農家さんに訪問することが多かったのですが、方言の違いから相手の意図していることが聞き取れず、最初は適当に相槌を打って分かったふりをしていました。しかし、そういった態度は相手に伝わり、自分のスキルアップにもつながりません。その経験から「分からないことは恥ずかしくがらずに聞く」という姿勢を心掛けています。打ち合わせ中に専門用語が出たときは、「瞬時の対応力」で、その場ですぐに質問したほうが良いものと、そうでないものに分ける。後日、自分で調べた場合は必ず先輩に確認作業をします。こういった状況の中でも、先延ばしにせず、くらいついていくことが重要だと思っています。

いちばん印象に残っている仕事は?

あるディベロッパーが手掛けるマンションのモデルルームに、当社のルームエアコンが採用された案件です。以前は他社製品が設置されていたのですが、PR活動を通じて展示の入れ替えに成功。さらに、それが来場者の目に触れて、実売につながったのです。自分が動いたことで、実際に何台売れたか数字として結果が出たときは、やりがいを感じました。

会社の雰囲気はどうですか?

自信を持って、温かみのある風通しの良い会社だと言えます!どんなに忙しくても、こちらの質問に笑顔で対応して下さる上司や先輩は、人として尊敬できますし、私自身も後輩に対してそうありたいです。また、各拠点の方々とも交流を深めていますが、中でも特に、同期との横のつながりを大事にしています。やはり、一番最初にできた会社の仲間である同期の存在は心強いですね。共に励ましあい、悩みを分かち合える、そういった関係性を築ける会社の雰囲気自体が良いと思います。

今後の目標について

これまで携わってきた業務においては、今までのやり方に満足するのではなく、改善点を見つけてより効率的にレベルアップを図りたいです。小さな仕事と真摯に向き合い、その積み重ねで信頼を勝ち得て、今後は責任のある仕事を一つでも多く任せられるような人になりたいですね。

機種管理部門

瞬時の対応力で専門知識を蓄えて
自信を持って前線に立とう

我妻 由佳

■農学生命科学部卒
■2016年入社



当社を希望されるかたへの
ワンポイントメッセージ

私のように大学では全然違う分野を勉強していても、業務の中でしっかりと学んでいけば、前線に立てる環境です!専門職として知識がないからと言って負い目を感じるのではなく、自分の可能性を信じて、当社を視野に入れていただきたいです。新人研修制度もしっかりしているので、ぜひ、安心してチャレンジしてください。

取材を終えて

中学から大学までソフトテニス一筋!今も週一でテニスサークルに参加するのがリフレッシュ法だと語る我妻さん。オンオフを上手に切り替えて、アクティブに過ごす彼女のさわやかな姿が印象的でした。





仕事上、心がけているところは

言葉遣いは基本ですが、特に電話応対時の心がけとして、先方の顔が見えないぶん、相槌もちゃんと声を出すようにしています。大切なことは、傾聴の姿勢を見せることですね。流れ作業でお客様の話しを聞くのではなく、相手を敬う気持ちを表すために、話し方のスピードや間の取り方なども工夫しています。“声の表情は相手に伝わる”ということ、大学時代に福祉の授業で学んだこともあって、それがいま、役立っています。

この仕事で、やりがいを感じていることは

発注作業は商品の売りに直接かかわっているため、会社の前面に立っているんだという意識は強いんですね。それと、仮に入力ミスや判断ミスで誤手配があった場合、お客様をはじめ、営業や上司など多くの方にご迷惑をかけてしまうので、細心の注意を払って業務に携わっています。パソコン上に注文書がどんどん上がってくる中で、一番納期の早いご依頼や、品繰りに時間がかかるもの、商品在庫などを即時に判断し、優先順位を決めて時間内にオーダーが完了したときは、やりがいも感じるし、ホッとする瞬間ですね。

会社の雰囲気は

大学の先輩が職場に多かったため、最初から心強かったですね。仕事で困ったときは相談に乗ってくださいますし、とても働きやすい環境です。しかし、社会人になると、自分の起こした行動に対して、良くも悪くも周りに影響を与えてしまうという点では、何をすることも責任が伴います。ですから、恵まれた環境に甘えることなく、先輩方のように私自身もしっかりしなければと思っています。

今後の目標について

新入社員の頃、先輩がつきっきりで仕事を教えてくださったように、今度は私が未来の後輩たちに仕事を教える番！先輩から学んだことやこれまでの経験を活かして、仕事でもプライベートでも悩みに答えてあげられる人になりたいです。



**豊富な経験と製品の知識で
縁の下から営業部を支えています**

浅野 美智代

■1986年入社

フロント営業部の仕事について

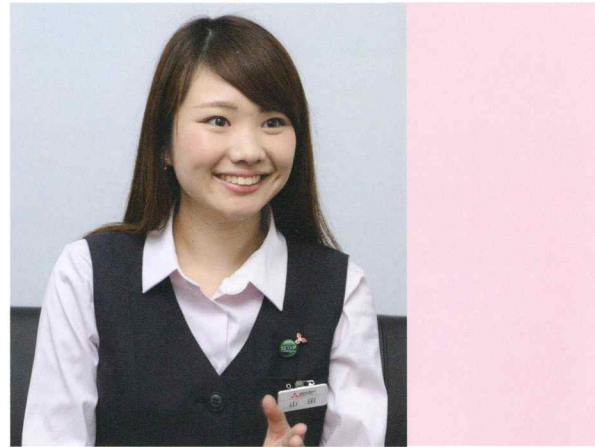
フロント営業部は、営業が受けた注文を工場へ発注する仕事です。換気扇からエアコン、照明器具などのオーダーを聞き、在庫照会し、お客様へ納期の回答をする、縁の下の力持ち的存在です。繁忙期の夏場は、電話対応をしながら複数の作業を同時進行したり、息つく暇もありません。私はチームリーダーとして、チーム全体を統括しています。部下のスタッフには気さくに話しかけ、相談などを受けやすい雰囲気づくりに気を配っています。スタッフはほとんど女性です。「女性の職場は大変では？」とよく聞かれますが、仲良く、フォローし合いながら仕事ができています。当社は研修や資格を取りたい人をバックアップしてくれます。女性も働きやすい職場で、試験を受ければキャリアアップも図れます。長く仕事をしてキャリアを積みみたい人におすすめです。



**■受注・物流部門
自分の行動や判断に
責任を持って仕事と向き合う**

山田 優

■人間関係学部卒
■2014年入社



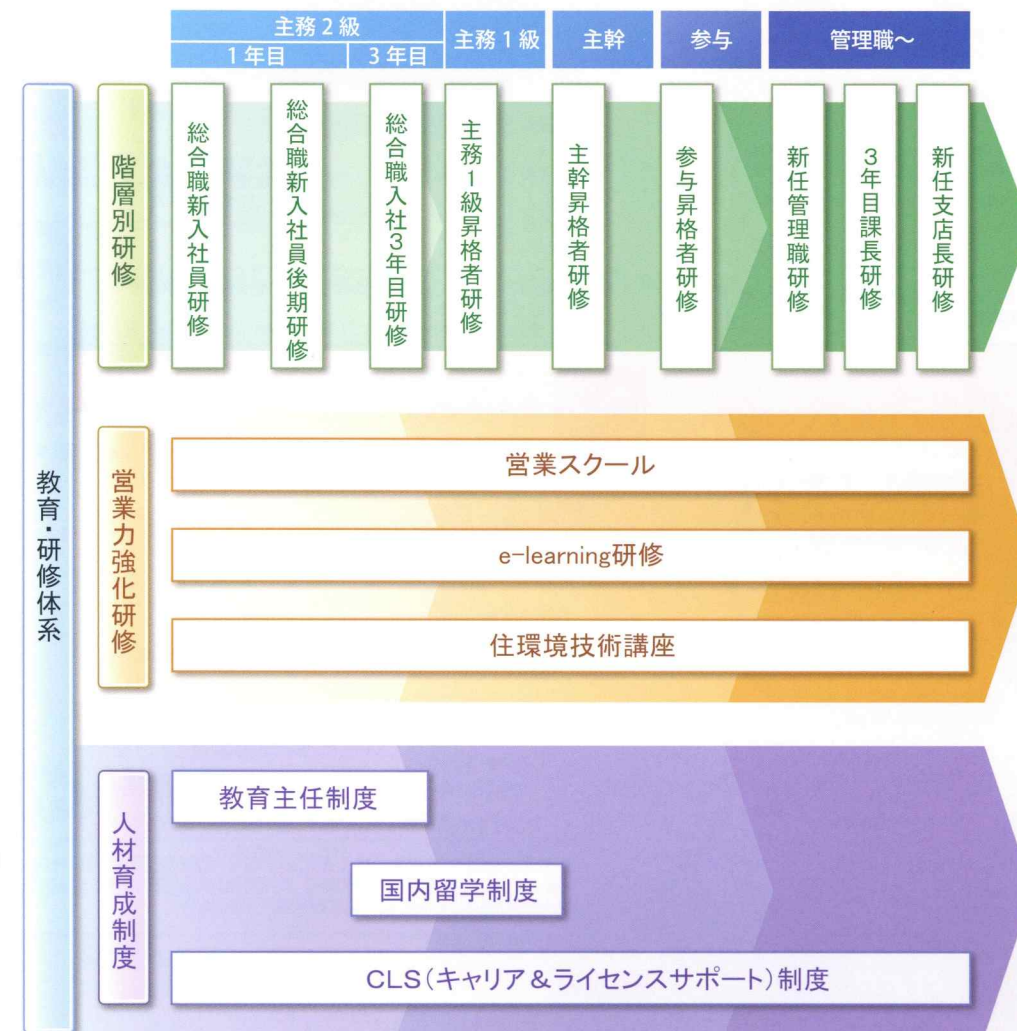
取材を終えて

忙しい仕事の合間を縫って、昨年の秋からホットヨガを始めたという山田さん。「座って業務を行うことがほとんどなので、気分転換ができて楽しいです」。約40℃の室内で汗を流せば、心も体もほぐれて、仕事のパフォーマンスも上がりそうですね。



会社を進化させ続ける為には、人材こそが最大の力です。

当社は人材育成を経営の最優先課題の一つに掲げ、多彩な教育プログラムを提供しています。人の成長こそが企業の成長の源 — 私たちはそう確信しています。



人材育成制度の特色

当社の教育・研修体系は、階層別研修・営業力強化研修・人材育成制度の3つから成り立っています。特に、下記の教育主任制度とCLS制度は人材育成に密接に関わる制度になっています。

■教育主任制度

入社1年目社員の早期戦力化を目的として、先輩社員が3年間にわたり新入社員に指導・教育を行う制度です。OJTはもちろんのこと、OFFJTへの参画も行い、社会人としてのマナー、心構え、職務遂行に当たっての基礎知識、会社方針の徹底理解を図ります。
OJT(On the Job Training)…先輩社員の指導の下、実務に取組みながら業務知識やスキルを習得することをいいます。
OFFJT(Off the Job Training)…研修など実務以外の場でスキルを習得することをいいます。
<当社のOFFJT>
社内・社外資格の取得、営業スクールの受講など

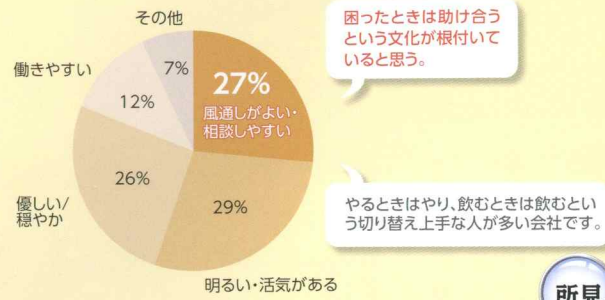
■CLS(キャリア&ライセンスサポート)制度

当社は社員の資格取得を促進しており、資格取得に要する費用の補助並びに取得の際の報奨金支給を行っています。資格取得による社員個人の能力向上が会社の発展に必要であると確信しています。

- 対象資格**
- 経営・法務・情報系 社会保険労務士・行政書士・日商簿記・ソフトウェア開発技術者など26種類
 - 技術・工務系 管工事施工管理技士・電気工事施工管理技士・照明士など47種類

先輩社員の本音を数字で「見える化」しました。

Q1 あなたが感じる会社の雰囲気について教えてください。



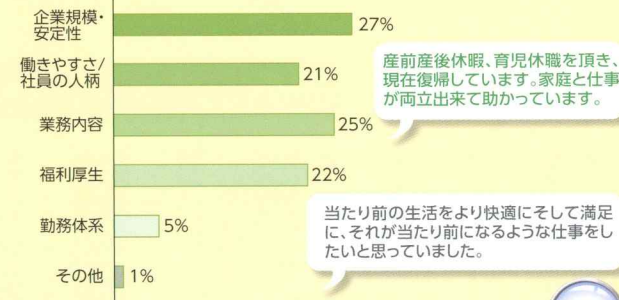
困ったときは助け合うという文化が根付いていると思う。

やるときはやり、飲むときは飲むという切り替え上手な人が多い会社です。

所見

・先輩社員の明るさや優しさに甘えず、仕事の責任感を持って「自分の意見が言える」雰囲気があると感じ取れた。

Q2 あなたが入社する際に最も重視したことを教えてください。



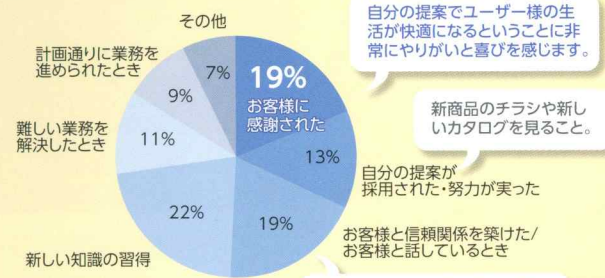
産前産後休暇、育児休暇を頂き、現在復帰しています。家庭と仕事が両立出来て助かっています。

当たり前の生活をより快適にそして満足に、それが当たり前になるような仕事をしたいと思っていました。

所見

・「長く働きたい」と考える若手社員が多数。その結果がアンケートにも反映されている。
・若手社員の希望に十分合致している、期待に応えられることと思う。

Q3 あなたが仕事をしていて楽しいことを教えてください。



自分の提案でユーザー様の生活が快適になるということに非常にやりがいと喜びを感じます。

新商品のチラシや新しいカタログを見ること。

自分の提案が採用された・努力が実った

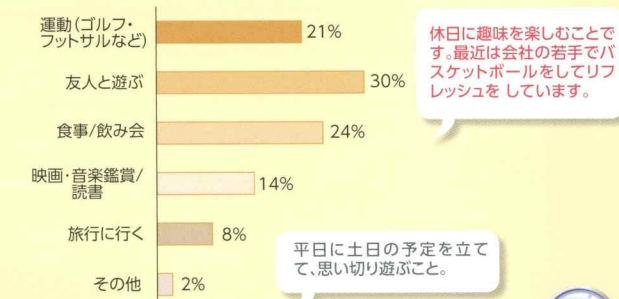
お客様と信頼関係を築けた/お客様と話しているとき

社会人になってからは他人の評価がはっきりとわかるので、それだけやりがいが大きいです。

所見

・知識不足、経験不足で苦労している様子だが、いかにお客様に満足いただけるか、快適な空間の提供ができるかを考え努力していることが伺え、若手社員の喜び・楽しい感情が伝わってきた。

Q4 あなたのリフレッシュ方法を教えてください。



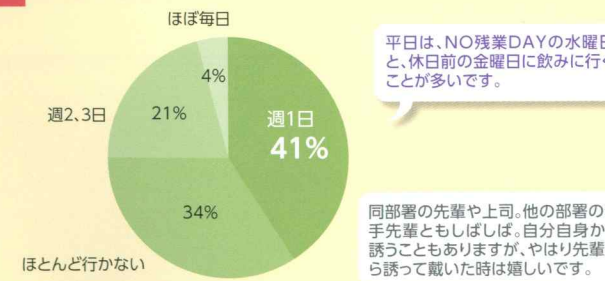
休日に趣味を楽しむことで、最近は会社の若手でバスケットボールをしてリフレッシュをしています。

平日に土日の予定を立てて、思い切り遊ぶこと。

所見

・家族や学生時代の友人と過ごすだけでなく、先輩と過ごす若手社員が多かった。若手社員も先輩にならって平日は仕事に精を出し、休日は思いっきり遊ぶといった切り替えが出来ている様子。

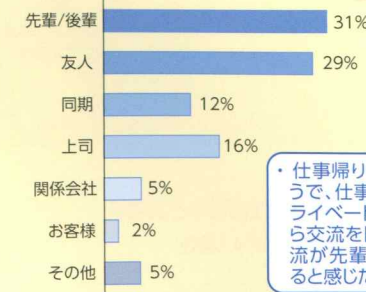
Q5 あなたが平日に飲みに行く頻度を教えてください。また、誰と行くことが多いですか。



平日は、NO残業DAYの水曜日と、休日前の金曜日に飲みに行くことが多いです。

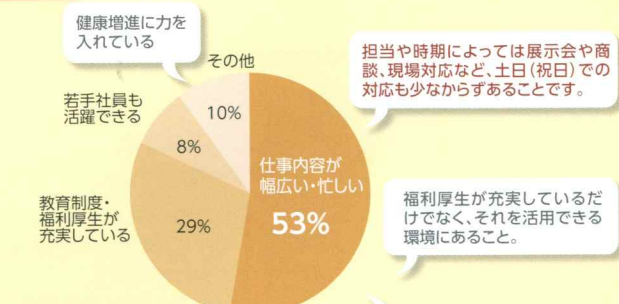
同部署の先輩や上司、他の部署の若手先輩ともしばしば、自分自身から誘うこともありますが、やはり先輩から誘って戴いた時は嬉しいです。

所見



・仕事帰りに先輩が誘うことが多いようで、仕事の相談や出来事報告、プライベートの話等、様々な話をしながら交流を図っているよう。こうした交流が先輩・後輩の仲をより深めていると感じた。

Q6 入社して驚いたギャップ



担当や時期によっては展示会や商談、現場対応など、土日(祝日)での対応も少なからずあることです。

福利厚生が充実しているだけでなく、それを活用できる環境にあること。

チャレンジすることに対して応援をして頂ける。社内研修制度が充実しており、勉強する機会が多い。

自由に仕事ができる反面、目的意識を持ってやらないとなかなか成長出来ないし、満足な成果も得られません。

所見

・誰もが社会人になることに期待と不安一杯になるが、その不安はしっかり打ち消すことが出来ている様子。また、仕事の幅が広いことや自分なりのスタイルで出来る分忙しさを感じている若手社員もいるよう。自分なりにスケジュールを組み立て有給休暇を取得するなど、メリハリをつけていると感じる。

商号	三菱電機住環境システムズ株式会社
本社所在地	〒110-0014 東京都台東区北上野2丁目8番7号 TEL03(3847)4331(代表)
設立年月日	2002年4月1日
資本金	2,627百万円
株主	三菱電機株式会社 株式会社三菱電機ライフネットワーク
従業員数	男子1,645名 女子691名 2,336名(2019年4月1日現在)
年間売上高(連結)	2,763億円(2018年度) 2,633億円(2017年度) 2,638億円(2016年度)
年間売上高(単独)	2,750億円(2018年度) 2,607億円(2017年度) 2,612億円(2016年度)
営業活動地域	全国
関連会社	全国4社
主要仕入先	三菱電機株式会社及び関連企業
主要販売先	三菱電機代理店 電設資材卸商社 地域電気店 三菱電機特約店 建築資材卸商社 電気設備工事会社 三菱電機ストア 機械工具卸商社 空調設備工事会社 管工機材卸商社
主要取引銀行	八十二銀行東京営業部
沿革	2002(平成14)年4月1日 住宅・設備機器及び冷熱機器の販売を担当する 全国各地の三菱電機ライフファシリティーズ8社を合併し、 株式会社三菱電機ライフファシリティーズを設立。 2003(平成15)年4月1日 和歌山三菱電機商品販売株式会社を統合。 2004(平成16)年10月1日 三菱電機株式会社空調冷熱システム事業部の首都圏、 関西の営業部門と統合し、 三菱電機住環境システムズ株式会社に社名変更。 2005(平成17)年10月1日 株式会社三菱電機ライフネットワークの三菱電機ストア、 地域電気店の営業部門を統合。 2006(平成18)年4月1日 九州三菱電機販売株式会社の冷熱住設事業の営業部門を統合。 2016(平成28)年4月1日 三菱電機照明株式会社首都圏の営業部門を統合。 2018(平成30)年4月1日 三菱電機住環境システムズ株式会社関連支社を設立。

※質問には複数回答可の場合もあり、全てが100%にならない場合があります。

「地域密着」国内全域をカバーする信頼のネットワーク

三菱電機住環境システムズは、北海道、東北、関東、東京、中部、関西、中四国、九州と全国を8つのエリアに区分し、お客様のご要望にきめ細かく対応できるよう、それぞれの地域に密着した営業方針をたて、事業を展開しています。さらに、三菱電機グループの総合力を活かした全国規模のネットワークを展開し、迅速、フレキシブルに幅広いサービスをご提供しています。

■ 本社

〒110-0014
東京都台東区北上野2-8-7
TEL. 03-3847-4331

■ 北海道支社

〒004-8610
北海道札幌市厚別区大谷地東2-1-11
TEL. 011-893-1311

■ 東北支社

〒983-0045
宮城県仙台市宮城野区宮城野1-12-1 いちご仙台イーストビル
TEL. 022-742-3016

■ 関東支社

〒331-0812
埼玉県さいたま市北区宮原町3-297-2 杉ビル6
TEL. 048-651-3222

■ 東京支社

〒110-0014
東京都台東区北上野1-8-1
TEL. 03-3847-4101

■ 中部支社

〒453-6121
愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12
グローバルゲート21F
TEL. 052-587-5200

■ 関西支社

〒564-0063
大阪府吹田市江坂町2-7-8
TEL. 06-6338-7061

■ 中四国支社

〒730-0022
広島県広島市中区銀山町3-1 ひろしまハイビル21
TEL. 082-504-7350

■ 九州支社

〒812-0007
福岡県福岡市博多区東比恵3-9-15 Esteem福岡
TEL. 092-476-7100

