



【第二新卒歓迎!!】 技術営業／～日本語・中国語活かして頂けます～ リモート

Job Information

Hiring Company

HighChem Company Limited

Job ID

1453603

Division

貿易本部

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Arakawa-ku

Salary

4.5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Refreshed

January 30th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

配属部署：貿易本部 ※配属先は面接後に本人と要相談

業務内容・ミッション

＜化学品技術営業＞

輸出入、三国貿易、新規開拓、その他関連業務（納期調整、見積書作成、受発注管理等々）

Required Skills

【必要経験】

- ・日本語：ビジネスレベル以上
- ・中国語：ビジネスレベル以上
- ・理系の大学卒業以上

【歓迎】

- ・WORD、EXCEL、PP 一般使用レベル
- ・根気強く、タフな方分
- ・析能力が高い方
- ・積極的にコミュニケーションが図れる方。

【保有資格】

必須 → 日本語能力試験N1～N2
望ましい → TOEIC600以上もしくはTOEFL

【雇用形態】正社員

- ・役職／等級：S1～（480万円～）
- ・希望入社時期：2023年1月1日位までに入社希望

Company Description

日中の架け橋として、経済の豊かさと環境の豊かさの両立を目指す社会の先頭にたつ

ハイケムでは、年初頭に第五次中期経営計画を発表しました。この中で、我々が日中間の架け橋となって様々なギャップを埋めることで新しい価値を創造し、自分たちの価値を見出していく存在であるという意義を改めて確認し、本中計を売上高1000億円という目標へ向かう更なる成長のステップと位置付けました。

さて、私が事業を行っていくうえで常に意識している中国の諺があります。それは、「天の時」「地の利」「人の和」です。

まず「人の和」とは、お客様、パートナー企業様、そして従業員との信頼関係です。会社設立以来20年以上にわたり、お客様やパートナー企業の皆さまと共に構築してきた信頼関係はまさに我々にとって最大の財産、今日の発展の礎となっており誠に感謝に堪えません。また、社員一人ひとりが日中間の架け橋となることに誇りと責任を持ち、日々事業を推進していることは当社の成長の源泉です。

そして「天の時」とは、時代の潮流のことであり、「地の利」とは事業環境です。

現在、地球温暖化や海洋汚染の問題など我々の母なる星である地球は深刻な問題に直面しています。このような状況下、当社では長年取り組んできた貿易事業やC1ケミカル事業を通じてこれらの重要な課題解決へのソリューションを提供していきたいと考え、「炭素利用効率を上げて空気をきれいにし、海洋プラスチックを減らして海をきれいにし、経済の豊かさと環境の豊かさの両立を目指す、社会の先頭に立つ。」という新しいビジョンを掲げました。

今こそ、当社が築いてきた「人の和」と「地の利」を武器に、事業を深化する「天の時」であると捉え、更なる会社の成長と持続可能な社会への貢献に繋げてまいります。

As a bridge between Japan and China, we will take the lead in creating a society that aims to achieve both economic wealth and environmental wealth.

HighChem announced its 5th Medium-Term Management Plan at the beginning of the year. In the plan, we reaffirmed the significance of our role as a bridge between Japan and China, creating new value by bridging various gaps, and finding our own value. We have positioned the Medium-Term Management Plan as a step for further growth toward the goal of 100 billion yen sales.

There is a Chinese saying that I am always aware of when conducting business. "Opportunity," "Advantage," and "Good Relationships."

First of all, "Good Relationships" means relationships of trust with customers, partner companies, and employees. The relationships of trust that we have built up with our customers and partner companies over more than 20 years since our founding are truly our greatest assets and the cornerstone of our development today. I cannot thank our business partners enough. In addition, each of our employees takes pride and responsibility in playing a role as a bridge between Japan and China, and their efforts to advance our business day-by-day are the source of our company's growth.

"Opportunity" means the current trends in the world and "Advantage" is the business environment.

Today, our home, the planet Earth, is facing serious challenges such as climate change and marine plastic pollution. Given these circumstances, our goal is to provide solutions to these important issues through the trading and C1 chemical businesses that we have built up over many years. Our new vision is, "We will take the lead in creating a society that aims to achieve both economic wealth and environmental wealth by increasing the efficiency of carbon utilization to deliver cleaner air and reducing marine plastic pollution to deliver cleaner oceans."

We believe that the current situation in the world is an "Opportunity" for us to utilize the "Good Relationships" and "Advantage" that we have built up as tools to further contribution to our society. In this way, we will seek further growth of the company and contribute to a more sustainable society.