

ソリューション事業企画・事業開発（グローバル推進リーダー候補）

ダイキン工業株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎で...

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
ダイキン工業株式会社

Job ID
1598734

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 14日 7か月目から 【休日】完全週休二日制 夏季休暇 年末年始 慶弔、育児・介護休暇制 【有給休暇】年...

Refreshed
October 30th, 2026 03:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2390327】
【担当業務】
ダイキン工業は、空調のグローバルリーディングカンパニーとして培ってきた技術・顧客基盤をもとに、「空調×データ×サービス」による新たな事業価値の創出を進めています。近年、建物や設備の運用最適化、環境負荷低減、エネルギー効率化など、社会や顧客からの期待は一層高まっています。その中で同社は、既存の空調事業に加え、新たなデジタルサービスやソリューション事業の立ち上げに取り組み、それらを通じて既存事業とのシナジーを生み出すことを目指しています。
SaaSはその一例であり、クラウド・IoT・データ活用など多様な手法を活かして、顧客課題を起点とした新たな価値提供モデルの構築を推進しています。この変革を牽引するため、国内外の事業会社と連携しながら、新規事業の企画・立ち上げ・グローバル展開を担うリーダーを募集します。

以下のいずれか、または複数領域を横断してご担当いただきます。
・新規事業・ソリューションの企画立案、事業戦略策定
・市場・顧客分析に基づくマーケティング戦略の立案と実行
・社内外の関係者（空調事業部、開発部門、パートナー企業）との連携による事業推進・協創活動
・グローバルでの事業体制の立ち上げ・展開支援
北米・欧州など各地域の事業会社と連携し、各地域の市場ニーズを踏まえた事業企画策定、ビジネスモデルの検討、実行支援

【使用ツール】
PowerPoint、Excel

【ポジション・立場】
ソリューション事業推進/新事業立上げの中核メンバー（マネージャー候補）

【仕事のやりがい】
・グローバルNo.1空調メーカーのアセットを活かし、新たな価値を生み出す事業開発に携われる
・既存事業とのシナジーを創出し、地域・現場と連携しながらダイキンのビジネスモデル変革を推進できる
・グローバルな事業会社やパートナーと協働し、世界市場を舞台に事業を動かす経験を積める
・将来的には、事業開発・ソリューション事業のリーダー／マネージャー層としてキャリアアップ可能

【この職種における強み】
・空調事業の世界シェア1位。
・全世界の空調市場規模のうち、「アプライド（大型空調）事業」の占める割合は約4割。一方で、ダイキングループはこれまでアプライド以外の空調事業（業務用・家庭用空調等）で大きく成長してきたため、グループ全体のアプライドの占める割合は未だ2割弱であり、伸びしろの大きい事業。
・さらに「ソリューション事業」についても、競合他社が「機器販売」と「ソリューション事業」の比率が約4：6である一方、同社は6：4。市場・顧客のサービス・ソリューションに対するニーズは多く、事業拡大の余地が大きい事業。
・ダイキングループ全体の中でも最重要テーマであり、多くの投資を行いながらリソースを増強中。これから成長する事業で様々なチャレンジができる環境。

【キャリアパス】
・入社後当面は、本ポジションで事業開発に携わっていただくことを想定。
・将来的には、事業開発・ソリューション事業のリーダー／マネージャー層としてキャリアアップが可能。
・その後の中期的なキャリアコースは、（１）より大規模なプロジェクトの事業企画に携わるケースと、（２）海外拠点に出向して、立案した戦略・施策を自ら現地メンバーと一緒に実行するケースに 大別されます。いずれのケースも実行の中核リーダー～マネジメント経験を経て昇進していくことが可能。

Required Skills

【必須要件】
・BtoB領域でのソリューション企画、事業開発、または営業経験（3年以上）
・顧客課題を理解し、事業構想・ソリューション設計に落とし込む企画力
・部門横断・グローバルチームとの協働を推進できるリーダーシップとコミュニケーション力
・海外事業会社やパートナーとの協業に対応できる語学力（英語）
　※目安：英語での会議・資料作成・交渉が可能なレベル
・論理的思考力と、コンサルティング的なフレームワークを活用した課題分析・戦略立案スキル

【歓迎要件】
・新規事業立ち上げやサービス事業の企画・推進経験
・グローバル事業会社・海外拠点との協働経験
・データ活用、IoT、クラウド、SaaSなどの知見（※SaaSは必須ではありません）
・既存事業とのシナジー創出を意識した事業開発・アライアンス経験
・MBAマーケティング、事業マネジメント系資格

Company Description

空調・冷凍機、化学、その他製品の開発、製造、販売、サービス