

大型空調事業部門の戦略企画・推進

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
1622877

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

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
November 12th, 2026 15:03

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 NJB2425671】
【担当業務】
アプライド・ソリューション事業本部は、海外拠点（北米、欧州・中東、中国）で展開する大型空調事業およびサービス・ソリューション事業の本部機能として、大型空調機器の開発・製造・販売と、サービス・ソリューション事業の強化・拡大に向けた戦略立案、事業企画・推進を行っています。海外企業のM Aや提携も駆使しながら事業を拡大しており、従来の「機器販売」中心のビジネスから「サービス・ソリューション」中心のビジネスモデルへの転換を進め、新たな収益モデルの構築に挑戦しています。

■ポジションの位置づけ

本ポジションは、事業本部の経営企画室にあたる「企画」部隊のうち、事業戦略チームの中核メンバーの募集です。企画部隊は事業戦略担当の副本部長の直下に置かれ、「事業戦略」と「ＭＡ推進」の2つのラインで構成されています。本部全体の中長期戦略の取りまとめ、ＭＡも含めた事業拡大の推進、本部横断のテーマ管理を担っており、副本部長の参謀役として、チームをまとめながら事業本部の戦略を前に進めていただくことを期待しています。

■担当業務
大阪本社を拠点に、各地域の事業会社や関係部門と連携しながら、以下の業務を主体的にリードしていただきます。
・大型空調事業全体の中長期戦略の企画・推進
・重点市場（データセンター、工場等）の攻略と、各地域の拡大戦略の立案・遂行
・事業拡大のためのＭＡ・提携の戦略立案と遂行
・グローバル横断の大型プロジェクトの推進、プロジェクトマネジメント
・関連事業部門、コーポレート部門、海外拠点・買収先との協業
・経営トップ層への報告・承認取得
・担当チームのマネジメント

【使用ツール】
Microsoft Word、Excel、Power Point、Share Point、Teams、Power BIなど

【ポジション・立場】
担当課長クラス（基幹職一歩手前）での採用を基本とし、能力・経験によっては基幹職での採用も検討します。事業戦略担当の副本部長の直下で、企画部隊（課長クラス2名、中堅5名、ベテラン1名）の中核として、本社の関連部門、海外拠点、買収先の経営陣と日常的にやり取りしていただきます。

【仕事のやりがい】
・ダイキングループの中でも成長途上にある「アプライド（大型空調）事業」「サービス・ソリューション事業」の戦略立案・推進を担うポジションです。中でもデータセンター向け冷却など、世界的に拡大している市場の事業企画に携わることができます。
・ＭＡや提携も駆使しながら拡大してきた事業体を、一つの会社の経営企画として俯瞰し、戦略を描いて動かす役割です。海外拠点、海外子会社、買収先など世界中の多様な関係者と連携しながら事業を大きくしていくやりがいがあります。
・生成AIの普及によるデータセンター需要の拡大、冷媒をはじめとする環境規制の強化など、時代の変化の最前線に立つ事業です。
・事業の100％を海外で展開する事業部門の一員として、海外のメンバーと日常的に連携し、グローバルに活躍いただけます。
・事業の成長とともにポジションも広がります。事業をつくり、大きくし、その中で自らも昇進していく、先の広いポジションです。

【この職種における強み】
・空調事業で世界シェア1位です。
・ダイキングループの中期経営計画「FUSION」において、アプライド（大型空調）事業は最大の成長分野の一つと位置づけられ、グループの持続的成長を牽引する重要事業です。
・全世界の空調市場規模のうち、アプライド（大型空調）事業が占める割合は約4割です。一方でダイキングループ全体に占めるアプライド事業の割合はまだ2割弱であり、今後さらなる成長が期待される領域です。
・近年はデータセンター市場が急速に拡大しており、グローバルの先進企業との協業も見据えながら、次世代冷却ソリューションの事業戦略立案・推進に携わることができます。
・グローバル市場では米国・中国を中心とした有力メーカーとの競争が激しくなる中、日本を代表するHVACメーカーとして世界No.1のポジション強化を目指しており、グローバル競争の最前線で事業拡大に携わることができます。
・従来の「機器販売」中心から「サービス・ソリューション」中心のビジネスモデルへの転換を進めており、顧客価値の創出を通じて新たな事業・収益モデルの構築に挑戦できる環境です。
・ダイキングループ全体の最重要テーマの一つとして多くの投資を行いながらリソースを増強しています。日本の製造業でトップクラスとなる営業利益率15％の実現に向けた事業構造改革の中核を担い、事業成長と収益性向上の両立に挑戦できます。

【キャリアパス】
・入社後は事業本部の戦略企画担当として、主に北米・欧州・中東の海外拠点および国内外の関連部門（コーポレートや技術部門）と連携し、事業戦略とその具体的な実行策の立案に携わっていただきます。その過程で海外出張も行い、海外拠点幹部との会議・交渉、現地での実行フォローなどを経験いただきます（大阪本社在籍）。
・担当課長クラスとしてチームに馴染んでいただいた後は、能力・実績に応じて基幹職（組織長）として企画部隊を率いていただくことを期待しています。
・その後の中期的なキャリアは、（１）本部の経営幹部として事業全体のマネジメントを行う、（２）海外拠点に現地の経営幹部として出向し地域の事業マネジメントを行う、の2つのコースがあります。いずれも実行の中核リーダーからマネジメントの経験を経て昇進していくことが可能です。

Required Skills

【必須要件】
・経営企画・事業企画・事業戦略の立案と推進の経験（5年以上）
・業務で英語を使い、海外の関係者（特に欧米）と直接やり取り・交渉してきた実績（目安：TOEIC800点以上）
・部下・後輩の指導・育成経験

【歓迎要件】
・日系メーカーで海外拠点（米国など）に駐在し、本社と現地の両方の立場を理解したうえで事業企画・経営企画を担ってきた方
・経営戦略コンサルティングファームで、事業戦略の立案から実行支援まで長期にわたり深く関わった経験
・買収した会社を基盤とする事業の拡大、ＭＡ・PMI、合弁会社の運営などの経験
・新規事業の立ち上げや、投融資関連業務の経験

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