

未来の鼓動に 耳を澄ませる





to 100th

挑戦する「人」の想いを飛躍の原動力に。今までもこれからも



Interview 営業職

📞 空調事業部

熱意と行動力で お客様に寄り添う若きエース

大阪空調事業部
K.U.

Introduction

人情の街、大阪でお客様の心を掴むには一。南海電鉄「難波駅」でのプロジェクトを
もとに、関西市場を牽引するエース社員の仕事の流儀をご紹介します。

プロジェクト紹介

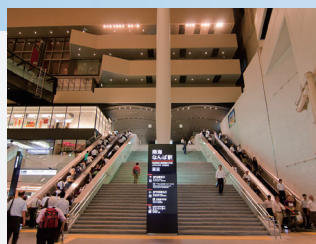
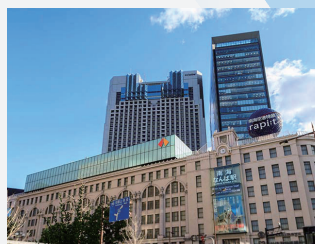
南海難波駅 水冷式エアコンの更新工事

Project

東テクの本当の強みは、 営業力で活かされる

大阪随一のターミナル駅である南海難波駅では、空調機の経年劣化に伴う更新工事が検討されていました。納入台数、金額ともに自分史上最高のビッグプロジェクト。東テクでは、先輩から案件を引き継ぎ、先輩と一緒に取り組みながら指導を受けられることが魅力です。この案件もその一つでした。本プロジェクトの難しさは、床置き仕様の特殊な空調機の設置が求められた点にありました。駅構内では、天井にエアコンを設置することができないためです。さらに、受注生産の商品で納期が数ヶ月単位でかかることもあり、先を見据えて発注することが求められたため、何度も先輩に相談しながら、慎重に進めていきました。お客様がダイキン工業製品の導入を検討していたため、国内最大手の販売代理店である当社が有利ではありましたが、確実に発注をもらうために、上司や先輩の力を借りながらサブコンにも定期的にアプローチを行い、提案内容の精度を高めるよう努めました。

営業活動で重要なことは、お客様から案件の依頼をもらう前に「どれだけ多くの情報を自分で収集できるか」だと考えています。常にお客様に寄り添いながら週に1回でも2回でも顔を出し、お客様のニーズを的確に把握し、信頼関係を築くことが必要です。価格を提示するだけでなく、顧客の課題を解決し、満足してもらうための提案を行います。そのために、情報収集と信頼関係の構築が欠かせないのです。



一歩先の提案を

本案件での最優先事項は、1日約20万人が利用する重要な社会インフラである駅の機能を止めないこと。よって作業は、夜間しか行うことができません。人件費や空調機を輸送するトラックチャーター費など、普段よりもコストがかかる計画となりました。また、限られた時間の中で終えなければならないという責任感とプレッシャーで、身が引き締まりました。床置き型の空調機を使用するため、機械を保護するための特殊な加工「ケーシング」を行うことも必要でした。

東テクの仕事は空調機を納品するだけではありません。長く安心して使用していただけるようあらゆる手を尽くすのが我々です。協力会社と協力し、特殊なケーシングにも対応し、お客様のニーズに応えられるよう全力で取り組みました。特殊な案件のため、お客様・メーカー・協力会社の間に立ち、機器の仕様や納期について打ち合わせを何度も行った結果、最適な形でお客様のお役に立てたと思っています。

My History

会長の粋な計らいが、
入社の決め手でした

私は高校時代、野球部で甲子園を目指して頑張ってきた経験から、そこで培われたガッツとバイタリティには自信がありました。加えて、人と関わることも好きだったので、就職活動を始めた際は営業職になることしか考えていませんでした。営業職を募集している企業が数多くある中、『人の役に立つ』『社会のためになる』仕事がしたいと思い就職活動をしていたところ、大学の就職センターでたまたま東テクを見つけたのが初めての出会いです。空調・計装・エネルギー事業を手掛ける東テクの社会貢献性の高さに惹かれたこと、誰もが知っているランドマークに携わることができること、また、そのことを家族や友人に自慢したい性格も相まって興味が湧き、選考に参加しました。最終面接では、当時の社長から「Uくんから野球を取ったら何が残る？」と質問され、「熱い気持ちしか残りません！」と答えたことをよく覚えています。東京の本社で面接を受けましたが、その日は台風が来ており、面接が終わったら大阪に帰る新幹線が止まっていたんです…。「どうしようか」と心配していると、当時の会長が「折角東京まで来たんだから、宿泊代は会社が出すから観光して帰りなさい」と言ってくださり、私の心は決まりました（笑）。

My Future

相手の立場に立って行動お、
そんな営業を目指して

2年目からは、ほぼひとりで営業に出ていました。20代前半から、これほど自由に仕事をさせてもらえる会社は、なかなかないと感じています。4年目以降は、お客様からの依頼内容だけに留まらず、付加情報を聞き出し、本当の意味でお客様に寄り添った提案を心掛けていました。「Uさんだからお願いしたい」と言われるようになり、嬉しかったですね。営業として成果を上げ始めたのもその頃からです。余談ですが、営業時に持っていく「手土産」にも気を遣っています。お客様の家族構成や好みなども考慮して、選ぶ手土産を変えるようにしています。これも相手に寄り添う大切な心掛けだと思っています。現在は、大手サブコンも担当しながら、中小サブコンの開拓も行っています。東テクはルート営業が主流ですが、販路の拡大も重要です。私は、性格的に突破力があると見込まれ、新規開拓も任されています。今では数十社のお客様を同時に担当し、充実した毎日を送っています。将来的には、若手の見本となり、東テクの発展に貢献したいです。そのために、目の前の仕事はもちろん、後輩の指導や社内イベントへの参加、部活動の推進など、様々なことに挑戦しています。後輩たちに「Uさんのようになりたい」と思ってもらえるよう、これからも努力と行動を惜しまず頑張っていきます。



プライベートの過ごし方

プライベートでは、岸和田だんじり祭に参加し、自町で令和6年度青年團團長を務めています。非常にやりがいはあるのですが、月に5回ほど寄合（よりあい）があり、職場の理解なしには成り立ちません。幸い、上司も同僚も心から応援してくれており、仕事もプライベートも全力投球の日々を送っています。



技術系社員が語る

現場“指揮者”の矜持

Interview
施工管理職

計装事業部

Introduction

技術系社員が、横浜市旭区役所でのプロジェクトをもとに、東テクならではの施工管理のやりがいやお客様との関係性、身に付くスキルを語ります。

横浜計装事業部
N.S.

プロジェクト紹介

横浜市旭区役所 中央監視システムの更新

Project

潜在的なリスクを炙り出し 持続可能な快適空間を提案

東テクは、建物の快適な空間を守るために、その頭脳ともいえる中央監視システム※①の“設計”“施工”“メンテナンス”を一気通貫で行っています。中央監視システムの耐用年数は15年程度で、それ以降は経年劣化などで故障リスクが格段に高まり、異常が発生すると瞬く間に空間の快適性や省エネ性が損なわれます。当社は、こうしたリスクを未然に防ぐべく、何事もお客様に積極的に提案することを心掛けています。数年前に当社が改修工事を行った本案件は、定期的に設備の劣化状況を点検していました。その過程で更新工事の必要性があると判断し、お客様に提案した結果、更新工事に繋げることができました。更新工事などを提案する営業的な業務を担うことができるのも、私たちソリューション部※②の強みです。お客様から相談を受ける前に、改修や修繕の必要性に気づき、直接、改善提案をできることが、お客様の安心と当社への信頼に繋がっています。現場のことをよく理解している社員が提案・営業も行うので、お客様に工事の必要性や重要性を理解していただきやすいですね。

※①…ビルや官公庁、病院、工場などには、空調設備や電気設備、給排水設備など、様々な機能が組み込まれている。中央監視システムとは、これらの機能の自動化や運転状況・不具合の監視や記録といった管理をコンピュータに集約させた装置のこと。

今回は官公庁の案件ということもあり、見積に加え「予防保全計画」や「本改修工事の重要性」、「工事をしなかった場合の将来の故障リスク」などをまとめた資料を作成し、区役所の担当者が本庁に予算を申請する際に説明しやすいよう、後方支援の役割も担いました。現場での指揮だけでなく、データに基づいた将来的なリスクを考え、それに対する具体的な提案を行うのが東テクの技術職です。



※②…東テクの計装事業部には「営業部」の他、施工管理を中心に行う部署が2つある。新築物件の自動制御システムの設計施工を行う「技術部」と、既存物件の保守・運用改善・メンテナンスを行う「ソリューション部」に分かれており、建物のライフサイクル全体をサポートしている。

お客様の経済活動も工事も止めない 計画力と技術力

更新工事の難しさは、建物が稼働している最中に作業を進めなければならないことです。区役所としての機能を損なわないようにするため、事前に工事が影響を及ぼす部分（例えば、あるフロアの空調が一時停止するなど）をお客様に伝え、了承を得ることが欠かせません。工事の影響を最小限にするため、事前調査を行い、細かな計画を立て、利用される方々にご迷惑がかからないよう細心の注意を払っています。

中央監視システムの更新では、実は目に見える部分の工事を終えた後にとても大切な作業があります。それは、我々が想定している制御が実際のシステムで機能するかを確認する「調整」「試運転」です。施設ごとに中央監視システムの用途や仕様が異なるため、決まったパターンは存在しません。だからこそ、この案件でも想定通りに動作した瞬間は、1ヶ月間の努力が報われたと感じ、非常に嬉しかったですね。

技術職の仕事のおもしろさと身に付くスキル

多彩な経験を積める ソリューションの幅広さ

営業活動から設計、施工管理まで「仕事の幅が広い」と思った方も多いのではないのでしょうか。確かにソリューション部の仕事には幅広い知識が必要ですが、一貫して担当できることに私はやりがいを感じています。お客様と直接コミュニケーションを図ることに始まり、ニーズを踏まえた設計、工事計画、そして、現場の指揮を執ることで、営業として、技術者として、二刀流のスキルが手に入ることは、東テクならではのと考えています。

専門性の高い 設計・図面作成の技術

中央監視システムに関する工事では、施設内の空調や照明など多くの設備を集中監視・制御するシステムを構築します。特に大規模な建物の制御設計・図面作成ができる会社は少数に限られており、非常に専門性の高い仕事です。同業他社から図面作成の協力依頼を受けることも多く、その中で、高度な制御内容を検討し、それを設計に落とし込むスキルが身に付くことも東テクの技術職として働く魅力です。

案件の流れ

- 01 定期メンテナンス**
▼ 僅かな変調も見逃さない
- 02 現地調査・積算**
▼ 原価低減と作業効率性の両立が第一
- 03 見積・受注**
▼ 見積だけでなく、工事の必要性・重要性の説明も
- 04 施工管理**
▼ 現場は生き物、臨機応変に！
- 05 調整・試運転**
▼ 空間で過ごす人を想像しながら丁寧に

ある1日のスケジュール

- 9:00** ● お客様に挨拶、協力会社へ指示
- 9:30** ● 作業スタート
(配線の繋ぎ方や写真撮影など確認業務が中心)
- 12:00** ● ランチ
(コンビニor現場付近の飲食店が多い)
- 13:00** ● 午後の作業スタート
- 16:00** ● お客様に当日の進捗状況を報告
- 17:00** ● 現場より帰社
- 18:00** ● 次の日の準備 帰宅

※改修の場合は、お客様の状況により夜間作業も行う場合がある。

My Motivation

支えてくれる仲間がいるから頑張れる

私たちの仕事は、現場作業が始まる前が意外と忙しいですね。現場の調査や各種書類の準備、CADを使った図面作成、協力会社の選定など、準備がスムーズな施工の鍵を握ります。また、通常は季節の変わり目にメンテナンスや交換が行われるため、夏前や冬前は空調設備の改修が多くなります。さらに、私は官公庁の案件を担当することが多いため、翌期の予算が動き出すタイミングでもある10月～12月は特に仕事を立て込みます。繁忙期は複数の案件が同時並行で進むため、現場と事務作業双方をこなすことが難しくなります。各種書類の作成など、周囲のメンバーに協力してもらうことで効率的に業務を進められています。支えてくれる仲間がいることは、「その人たちのためにも頑張ろう！」という仕事のモチベーションに繋がっています。





東テクブランドに誇りを持ち、 未来を見据えた行動を

Introduction

性別・出身学部・社歴などにかかわらず活躍できる東テク環境について、女性営業の視点から、その魅力をご紹介します。

絶対的な信頼を誇る東テクブランドを 武器に、会社の利益に貢献する

計装事業で担当する領域としては、大きく分けて「自動制御設備」と「中央監視システム」の2種類があります。バルブやセンサーなど制御プロセスを構成している設備のことを「自動制御設備」といい、制御プロセスの運転状況を監視している装置のことを「中央監視システム」といいます。

私は現在、中央監視システムの営業を担当しています。中央監視システムは、大型オフィスビルや商業施設などに設置されることが多く、施設内の空調や照明などの各種設備を集中監視・制御するため、まさに「建物の頭脳」といえる存在です。この領域は東テクの専門性をいかに発揮できる場所であり、ゼネコン・サブコンからも絶対的な信頼をいただいています。長年にわたり、計装事業に携わってきた“東テクブランド”を感じますね。金額的にも、受注に至れば数千万円単位になるので、会社の売上や利益に大きく貢献します。

私は数ある計装営業職の仕事の中でも、「原価検討」のフェーズにとってもやりがいを感じています。中央監視システムの原価と一言で言っても、機器・ソフトウェア・付帯設備・設置にかかる人件費など、様々な要素を検討・選定する必要があります。計装のプロフェッショナルとして、技術部と相談しながら過不足がないよう原価を組み上げていきます。原価検討はお客様に最終的な見積をお出しするベースにもなりますし、東テクの利益を見据えるベースにもなります。営業は「受注」が一つのゴールであり、「利益」は大切な指標になりますので、これまでの営業活動を“カタチ”にする原価検討には大きなやりがいを感じています。

大阪計装事業部
M.I.

情報を網羅し、 未来を予測する

営業で大切なことは、情報網を至る所に張り巡らせ、一步先を見据えて行動することですね。ビルや商業施設の建設計画は着工の数年前から動き出します。その情報をいかに早い段階でキャッチできるかが肝で、そこをスタートラインにして、担当するゼネコンやサブコンはどこなのかなど、とにかく取れるだけの情報を早く取ることを心掛けています。情報があればあるほど、受注するための準備ができ、いざ商談となった時に有利に話を進めることができます。案件が具体化したタイミングで営業をかけていては出遅れてしまいます。

新築案件は着工する1年ほど前から様々なことが具体化していくことが多いので、それまでに設計図だけでも書かせてもらえないか打診をしてみたり、お客様からちょっとしたお困りごとでもお声がけいただけるように、普段からコンタクトを取ったりと、関係性を構築・維持するのが営業の役割だと考えています。

「チーム東テク」で一丸となって 案件に取り組む

大阪計装事業部の営業職は比較的少人数ということもあり、一つの案件にチームで取り組むことが多いです。普段の窓口は私が担当しますが、営業段階の後半になると上司と一緒に商談に臨むこともあり、受注した瞬間の喜びを仲間と共有できるのも、私は好きです。

東テクが関わる案件の規模が年々大きくなってきていることもあり、工期も長期間に及ぶことが増えてきました。私が受注して着工に至った後は、基本的に技術部にバトンタッチしますが、着工後も工事内容は変動することが多いので、増減見積の作成などで現場に関わることが多いです。受注が決まって年単位の時間が過ぎた後、チーム東テクで勝ち取った大型施設が完成した姿を見ると、いつも誇らしい気持ちになりますね。



案件の流れ

01 情報収集

▼ 広くアンテナを張り、新しい情報を取得

02 設計・見積

▼ 技術職と連携し、様々な要素を検討・選定

03 原価検討・受注

▼ 会社の利益に貢献し、仲間とやりがいを感じられる瞬間！

04 施工管理

▼ 技術職にバトンタッチ

05 調整・試運転・立ち会い

▼ 完成した姿を見ると、達成感と誇らしさを実感

プライベートの過ごし方

東テクはチームで助け合う雰囲気に溢れているので、お互いにフォローし合いながらワークライフバランスを取ることができます。平日も、定時に退社できるよう部内で仕事の分担などコミュニケーションをしっかりと取り合い、毎日自分の時間を取りやすく、とても働きやすい環境です。プライベートにおいては、大学時代から所属する軟式野球チームで現在も活動が続けています。週末は、大切な仲間たちと練習や試合に明け暮れる日々。全国大会出場という同じ目標に向けて、仲間と一緒に頑張ることができる時間はとても貴重で、働きながらそんなコミュニティを持てていることが幸せだなと感じています。



成長できる環境に 身を置けることが嬉しい

1年目はみっちり計装の基礎を学び、2年目から営業として本格的にデビューしました。東テクには技術的なことを体系的に学べる研修もありますし、何より周りには経験豊富な先輩や上司がたくさんいます。中央監視システムに関するソフトウェア・通信・機械の知識をはじめ、東テクの強みや営業手法など、学ぶべきことが多く大変でしたが、毎日自分がスポンジのように新しい知識を吸収している感覚もあり、充実していましたね。計装事業部は営業職と技術職が密接に関わるため、日常的に技術的なことに触れる機会があったことも自身の成長を促してくれたと思います。

My Challenge

固定観念にとらわれず、 前向きに挑戦する

「計装」という言葉を聞くと、皆さん瞬間的に「理系」学生が就く仕事だと思われるのではないのでしょうか？私もそのひとりでした。最初は理系の素養のない自分に務まるのか不安がありましたが、私は働く中で自分の可能性を広げたいと思っていたため、良いチャレンジになると前向きに捉えました。理系でも計装事業部が扱う「自動制御」を専門に学ぶ学部はないので、文系でも理系でも横一線のスタートだと思い、過度に気負わず入社しました。

また、建設業界は男性中心というイメージがありましたが、最近は徐々にゼネコン・サブコンも女性社員の方が増えてきているように感じます。東テク大阪支店もオフィス内には女性社員の方が多いですし、お客様からも覚えてもらいやすいため、性別による働きにくさを感じたことはありませんね。





Interview

営業職



エネルギー事業部

東京エネルギー事業部
T.M.

社会的意義の大きい BCP対策に関わる仕事

Introduction

使命感を持って社会のBCP対策に貢献する東京エネルギー事業部。若手社員の実体験をもとに、スケールの大きさゆえの難しさや苦勞、やりがいについて、ご紹介します。

プロジェクト紹介

官公庁 2億円以上の自家発電機の納入

Project

モノを売るだけじゃない、 東テクが担う幅広いエネルギーの仕事

私が所属するエネルギー事業部には大きく分けて3つの仕事があります。一つ目はBCP対策※や再生可能エネルギーを司る非常用発電機、蓄電池、太陽光パネルなどの営業。二つ目はお客様からの要望に応じた省エネ提案、設備診断、補助金申請などを行うソリューション営業。三つ目は、それらを実際に工事する際の施工管理を行う仕事です。

その中で、私はBCP対策において重要な位置づけにある非常用発電機の営業に携わっています。非常用発電機は官公庁に納入するケースも多く、まさに社会インフラを支える仕事であり、大きなやりがいがあります。また、営業職としてモノを売るだけでなく、施工段階まで深く関わることができるのも大きな魅力です。

※BCP対策：事業継続計画（Business Continuity Planの略）を指す。地震・台風などの自然災害やテロなどが発生した際、事業に関わる被害を最小限に抑え、速やかな復旧と事業継続ができる体制を整えること。

入社数年で億単位の プロジェクトに挑戦

入社3年目の頃、本案件の主担当を任されました。この案件は、総額2億円以上の大型案件でしたが、価格交渉や各種提案など裁量権を与えられ、自分の判断で主体的に活動させてもらいました。プレッシャーはありましたが、入社後数年で億単位の案件を担当させてもらえたのは、自身の大きな成長に繋がりました。若手のうちから大規模な案件を任せてもらえる点も、東テクの大きな魅力だと思います。



先回りの対応で 受注確率を高める

発電機案件を受注するためにはポイントがあります。それは、まず設計をさせてもらうことです。発電機設置の流れとして、最初に設計事務所が建物の新築時や改修時の全体設計を行います。その後、発電機に関わる部分の設計は、発電機メーカーや施工会社が担当します。設計完了後に仕様が決まり、発電機を納入する会社が決定されます。東テクでは案件の情報をキャッチした段階や、日頃お付き合いのある設計事務所から案件を紹介された際に、積極的に作図協力をしています。設計段階から携わることで、受注確率が格段に上がるからです。私たちの直接的なお客様はサブコンですが、設計図に東テクが作成したものが入っていると、サブコンも「じゃあこのまま東テクさんにしようか」となりやすいですね。当然ながら、サブコンと普段から信頼関係を築いておくことも大切です。設計図の作成は通常、技術部隊であるエンジニアリング部が行いますが、比較的規模が小さなものについては、私も入社後にスキルを習得し、図面作成ができるようになりました。CADによる作図スキルを習得しようと思ったのは、営業職として必要な時に自分で作成できると、より機動性が高まると考えたからです。大規模な設計は、エンジニアリング部やメーカーと連携しながら進めています。

トータルコーディネートの気概で

様々な交渉を経て受注が確定すると嬉しいですが、東テクのエネルギー営業職は施工段階まで深く関わるので、受注後も納期調整や搬入手配など、やるべきことがたくさんあります。なので、喜びよりも「これから本番だ」という身が引き締まる思いが上回りました。発電機は受注生産品なので、メーカーでの生産から納品まで時間がかかります。まず注力しなければならないのは、メーカーとの納期調整です。納期が決まると、次に搬入の準備です。本案件では、納入する発電機が7トンを超える大型のもので、輸送には大型トラックが必要でした。また、大型トラックは夜間しか走らせることができませんし、搬入も夜間しか行えず、関係各所との調整が大変でした。さらに今回は、大型発電機を搬入する際に、建物自体の耐荷重に問題がないか事前に調査し、対策を講じることも必要でした。こうした仕事も営業職の重要な役割です。

社内・社外のメンバーと協力し 竣工まで駆け抜ける

搬入工程が決まると、技術部隊であるエンジニアリング部にボタンタッチします。発電機の規模が大きくなると分割して輸送されるため、現場での組立作業が必要になります。組み立ては東テクが選定した協力会社がメーカーの指示に従って行い、東テクは設置時の施工管理を担当します。この間、営業の手を離れますが、設置後の試運転や竣工時には再び立ち会います。まさに、案件の最初から最後まで関わっており、大きな責任感を持ちながら仕事をしています。

My Future

街のランドマークの安心・安全を守るような仕事がしたい

今後の目標は、もっともっと知識・経験を積み、より大きなプロジェクトを任せてもらうこと。最近では、技術職の皆さんからアドバイスを受けながら自分で設計も手掛け、よりお客様の役に立てる存在となれるよう努力しています。受注に至るために、どうすべきかを自分で考えて実行に移せる点は、当社の魅力です。

また、東テクで働いていると、誰もが知っている街のランドマークのBCP対策をプロデュースできるチャンスが多くあります。そんなチャンスが巡ってきた時に、「Mなら任せても大丈夫」と社内外の皆さんに信頼される人財に成長したいです。私も配属当初はBCPや発電機について、全く知識がありませんでした。しかし、仕事に取り組んでいくうちに、おもしろさとやりがい、そして何より、自分の成長を実感できるようになりました。私たちの仕事は、自信を持って「社会貢献性が高い仕事」と言えます。これから入社される皆さんの中にも、「社会の安心・安全を守る仕事がしたい」と考えている方がいれば、必ずその想いを叶えることができるチャンスとフィールドがあります。皆さんと一緒に、社会を支える使命感を持ちながら、切磋琢磨できる日が来ることを楽しみにしています。



営業職のやりがい

被災の影響で電力供給が遮断されると、企業は何もできなくなります。警察や消防などの公的機関も動けなくなり、初動が遅れてしまいます。病院などの生命を預かる施設も同様です。72時間分の電力を備蓄できる自家発電機は、復興支援や人命救助に不可欠な設備です。稼働しないことがベストですが、「もしも」の時に誰かを助けることができる、とても社会的意義の大きい仕事だと私は考えています。



潜在ニーズを読み解き、 私だけの付加価値を届ける



Introduction

お客様・協力会社と連携して、日本の脱炭素・省エネを支える東京エネルギー事業部。社会的にも注目度の高い分野で東テック社員が果たす役割・使命をご紹介します。

環境への意識の高まりから 広がるお客様の層

私たち東京エネルギー事業部のお客様は、これまでは官公庁や社会福祉法人・医療法人などが多かったのですが、近年はSDGsやカーボンニュートラルを意識する一般企業との取引も増えてきました。具体的には、大企業がステークホルダーへの説明責任なども鑑み、太陽光発電などを導入するケースが増えています。例えば、食品会社などで使用する冷凍・冷蔵倉庫は導入メリットが大きいです。なぜなら冷凍・冷蔵倉庫は夜間を含め、24時間電力使用量が下らないからです。一般的な建物だと、昼休みや土日に電力使用量が低下し、発電量が無駄になることもありますが、冷凍・冷蔵倉庫の場合は、常時電力負荷がかかるため、発電した電力を無駄なく使うことができます。



空調・計装事業部とは 異なるお客様との接点

お客様との接点は、リース会社からの紹介でスタートすることが多いです。多くの顧客基盤を持つリース会社には様々な情報や相談が寄せられ、最近ではSDGsやカーボンニュートラルに関連する相談が増えています。ビジネスパートナーとしてエネルギー事業部に欠かせない存在です。我々の業界や業務への理解を深め、より紹介していただきやすくするために、定期的な勉強会の開催や販売促進ツールを作成するなどしています。



真のニーズを徹底的に探る

ご紹介を受けたお客様を初めて訪問し、ヒアリングを行う際は、東テックの営業担当とリース会社の担当者と一緒に伺うことが多いです。その後、現地調査から提案へと進んでいくわけですが、現地調査には技術部隊であるエンジニアリング部の社員と一緒に行くことがほとんどです。私はヒアリングと現地調査に特に力を入れており、「お客様の本当のニーズはどこにあるのか」、「それを実現するためにはどのような提案や施工が必要か」を徹底的に探ります。

また、東テックではお客様の負担を軽減するために、補助金申請業務の代行も行っています。補助金申請の際は、機器の省エネ性能などが細かく指定されているケースもあるため、提案段階でできる限り補助金に適合する機器選定や工事内容となるよう心掛けています。

商社である東テックは、豊富な商材を取り扱っています。お客様のニーズを正確に把握できれば、それに応じた商材と技術力を活かして、トータルソリューションを東テック1社で提供できることが、当社の大きな強みです。

案件の流れ

01 リース会社からの紹介

▼ 紹介いただきやすい環境づくりが大切

02 ヒアリング・現地調査

▼ とにかく丁寧に深層心理に迫る

03 提案・見積・受注

▼ 価格ではなく提案力で勝負

04 窓口業務

▼ 営業職が最後まで責任を持つ気概で

05 完成検査の立ち会い

▼ 終わってからが第二章の始まり

06 補助金申請業務

様々な知識が身に付く

強みを活かし、誠実に向き合う

これだけの強みを持っていても、官民間問わず多くの競合他社が存在します。入札やコンペになることが多いですが、入札ではどうしても価格勝負になりがちです。そこで、提案力で勝負できるコンペにしてもらうよう、お客様に可能な限り働きかけています。我々の徹底したお客様目線の提案は聞いてさえいただければ、その有用性と付加価値への理解を得られる自信があるからです。

受注後は、施工を手掛けるエンジニアリング部に引き継ぎますが、営業職も工事の定例会議に出席し、お客様の窓口として現場との仲介役を務め、着工後もプロジェクトに関わり続けます。竣工後には、補助金申請に必要な写真整理を行い、また補助金を利用した案件は国や自治体に対して1~2年間、エネルギー消費量などを報告します。お客様に代わって技術的な視点から報告書などの書類作成を行い、手続き全般もサポートしています。

営業職のポイント

私は仕事に取り組む中で、まずお客様に対して入念にヒアリングを行い、実現したいことや将来の理想など、お客様の求めていることを正しく掴むことを心掛けています。

そうすることでお客様の深層心理にアプローチでき、結果的に真のニーズに辿り着けるケースも多いからです。

昨今のお客様が抱える主な悩みは、環境対応とコストの両立（バランス）です。環境対応工事にはコストがかかりますが、投資と回収のバランスをしっかりとご説明することで、三方よし（地球環境よし、お客様よし、東テックよし）になればと思います、活動しています。

My History

エンドユーザーの顔が見える 仕事に魅力を感じた

私は大学院で、理工学・機械工学を専攻していました。大学院の友人はメーカーに就職し、工場に勤務する人が比較的多かったですね。メーカーは、エンドユーザーから遠い仕事だと思っていたので、私はエンドユーザーの顔が見える仕事に就きたいと思っていました。その点、東テックはBtoB企業ですが、エネルギー事業部はエンドユーザーと直接関わることが圧倒的に多いと知り、魅力を感じて入社を決めました。

My Future

関わる皆さんに 信頼される営業へ

リース会社との関係構築やお客様へのヒアリング、コンペ時のプレゼンテーション、エンジニアリング部への依頼など、あらゆる場面で「伝える／聞く」が求められるポジションです。これらのスキルをさらに磨き、洞察力を深め、皆さんの“真意”を汲み取れる人材になりたいです。



— 未来の鼓動に耳を澄ませてきた人 —



Member

東テクが求める人財や活躍している社員、各事業部の未来について
各事業部の執行役員の皆さんに話を聞きました。



空調事業部
若元 淳二

Profile

1991年入社。以来空調事業に従事し、幅広いお客様に様々な商材を拡販してきた。2024年から、全国の空調事業部の副事業統括部長として、オフサイト生産（記事内後述）などの新たな試みを全国に広げる役割を担う。趣味は登山。



計装事業部
吉川 浩二

Profile

1993年入社。以来計装事業に従事し、新築、メンテナンス、システム技術など計装のほぼすべてを網羅してきた。2025年から、全国の計装事業部の事業統括部長として、リソースの整備や生産性の向上を担う。趣味は旅行とグルメ。



エネルギー事業部
須山 菜穂子

Profile

2013年入社。大学院にて環境工学（建築設備）を学び、建設業界と金融業界でESCO事業に携わってきた。東テク入社後もその専門性を活かし、2024年から東京エネルギー事業部の副事業部長として営業強化と部下育成に注力している。趣味は海外旅行。



人事部
青木 稔

Profile

2013年入社。大手自動車メーカーで経理の道を歩み、東テク入社後は人事・総務領域でキャリアを積む。2024年からは東テク管理部の総責任者として、働き方や制度など、より“人にこころよい”組織になるよう抜本的な改革に取り組む。趣味は日光浴と料理。

Talk Theme 01
各事業部の求める人財とは

青木

当社は2025年で70周年を迎え、今後「100年企業」への歩みを進めていくことになります。本日は、未来の鼓動に耳を澄ませながら東テクの事業を形作ってきた皆さんに、様々なテーマで語っていただき、東テクの「今」と「未来」を明らかにしていきたいと思っています。まずは各事業部の未来を担う人財に求める姿を教えてください。



若元

空調事業部では「ヒト作り」を意識しています。我々はメーカーではなく商社なので、「ヒトが競争力の源泉」です。入社されると、お付き合いするお客様の多さに驚かれると思います。長年の歴史で培われた人脈が東テクの最大の武器と言っても過言ではありません。多くのお客様にも育てていただき、営業職として一人前になっていきます。そういった環境で成長力があるのは、「挨拶」「礼儀」「心遣い」「感謝」などの「人間力」が備わっている人だと思います。実際、このような若手は、お客様にも信頼され、時には重要な情報を教えてもらい、大きく成長し、実績も残していますね。



吉川

計装事業部は空調事業部と異なり、工事がメインの仕事です。近年、街のランドマークになるような建物の制御を任されることが増えており、そのような大型案件では、年単位の施工期間となります。これだけのスケールの仕事には「使命感」と「向上心」が必要になります。大きな現場は関係者を取りまとめ、調整する根気と忍耐力が求められますが、やり遂げた後の達成感は格別です。そういった仕事にやりがいを感じ「大きなプロジェクトを自分がやるんだ」という気概を持った人を求めています。計装事業部では早い段階から一定の裁量を与えて、スケールの大きな人財に育つようフォローしています。



須山

エネルギー事業部では、コミュニケーション力がある人を求めています。この事業部の特性としてエンドユーザーと直接、機器販売や工事などの契約を交わすことが多く、お客様によってエネルギー課題への認識やコストの捉え方は様々です。光熱費を減らしたいのか、CO2を減らしたいのか、インシヤルコストとランニングコストどちらを重視するのか。このような真のニーズを汲み取る必要があります。深い洞察力を持ってお客様に喜ばれる提案をするのが営業部門、それを実現するために現場で様々な調整を行いながら工事を進めるのがエンジニアリング部門です。いずれも高いコミュニケーション力が必要になります。



青木

なるほど、東テクは事業部によって仕事のスタイルが全く異なるので、求める人財も多様になりますね。続いてのテーマですが、部下とのコミュニケーションで皆さんが意識されていることはありますか？



若元

率先して部下とコミュニケーションを取ることを意識しています。そして、職場の明るい雰囲気づくりに努めています。先ほども「ヒトが競争力の源泉」と言いましたが、年齢・役職に関係なく何でも話し、相談し合える環境こそがヒトを育てると思うんですよね。もの静かな職場よりも明るい職場の方が話も弾むじゃないですか。私も若手社員とよく話しますし、時には飲みに行ったりもしますよ。



吉川

私はもし自分が若手だったら、指導された時にどうするかをよく考えます。やはり「信頼」「尊敬」している上司から指摘されたことだと真摯に受け止めると思うんですよね。ですので、部下が「こんな人になりたい」と思う上司でなくてはならないと強く思います。そうなることで、若手社員は自然と自ら努力するようになり、組織力も上がると考えています。



青木

最近には自分に自信が持てず、失敗が怖くて行動できないことに悩んでいる若手も多いと聞きます。こちらの悩みについてはいかがでしょうか？



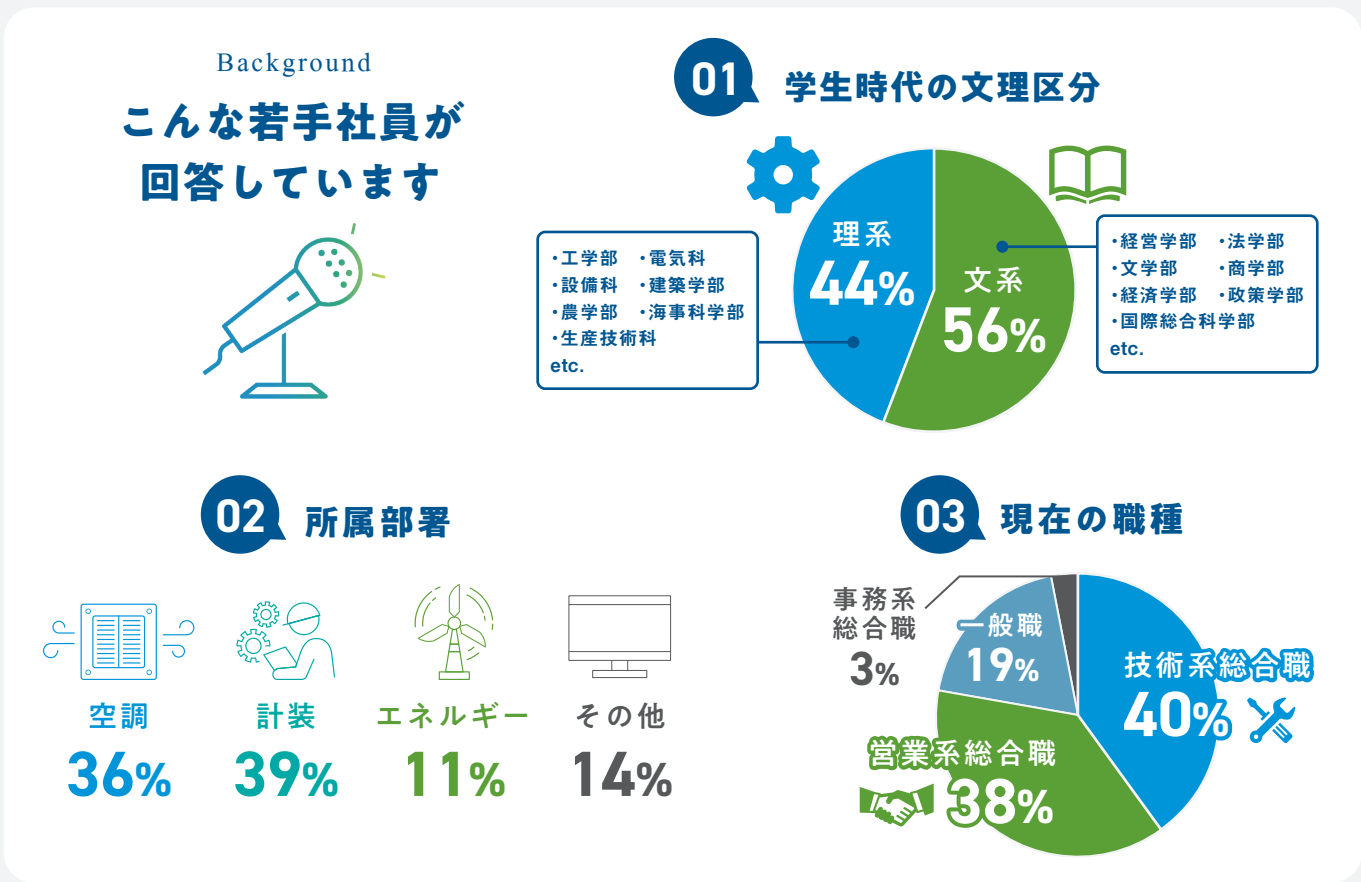
須山

確かに若手社員と話していると「失敗したくない」という言葉はよく聞きます。その影響かもしれません、「マニュアルはないのか？」「フォーマットはないか？」という問い合わせもよくあります。ただ私は「失敗したくない」＝「チャレンジしない」となることを心配しています。現状に満足することなく改善や新しい取り組みを始めることが最も大切で、そこに失敗はつきものです。東テクは「挑戦・失敗を受容する文化」を醸成していますし、「失敗した時は上司が責任を取るからどんどんチャレンジしてほしい」と伝えています。大切なのは失敗しないことではなく、同じ失敗を繰り返さないことだと思います。

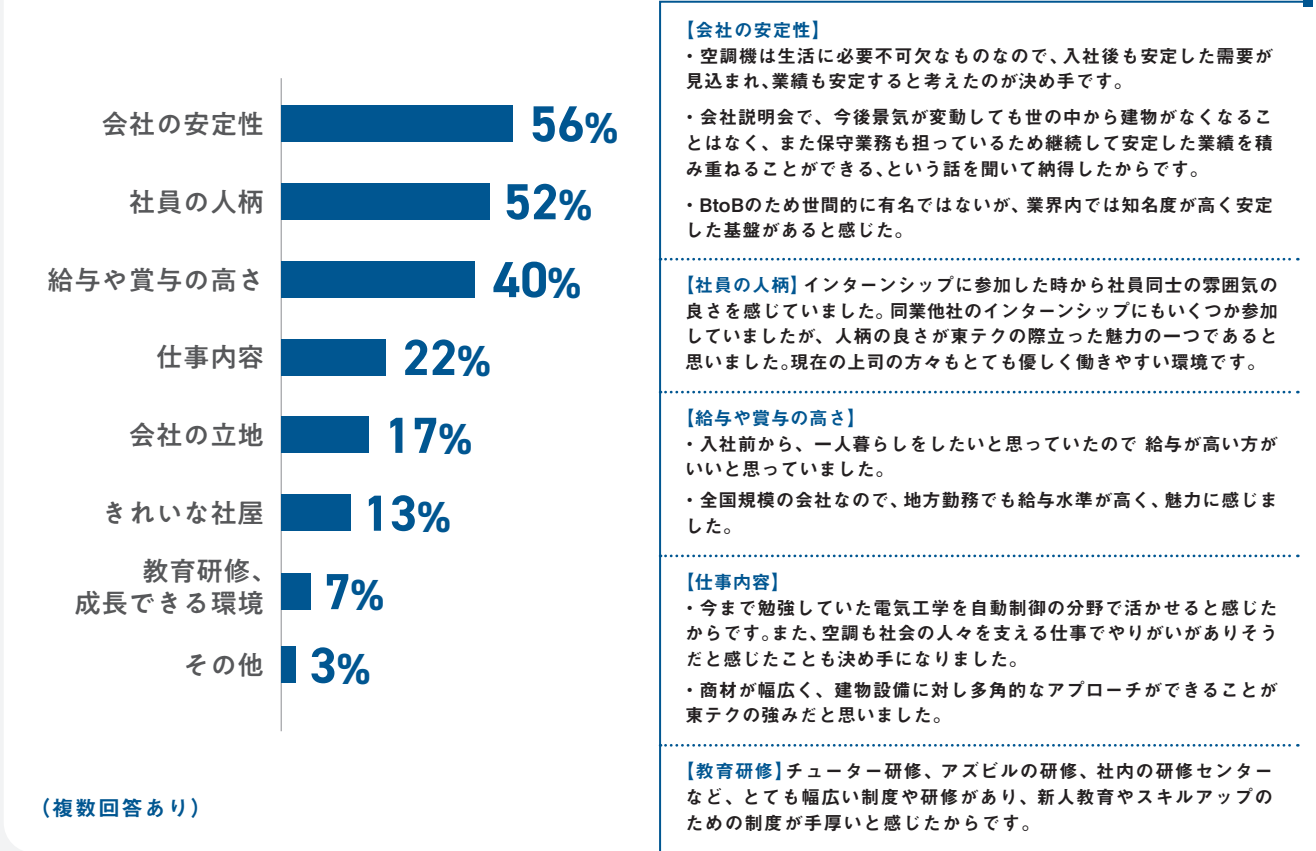
Questionnaire

若手社員意識調査

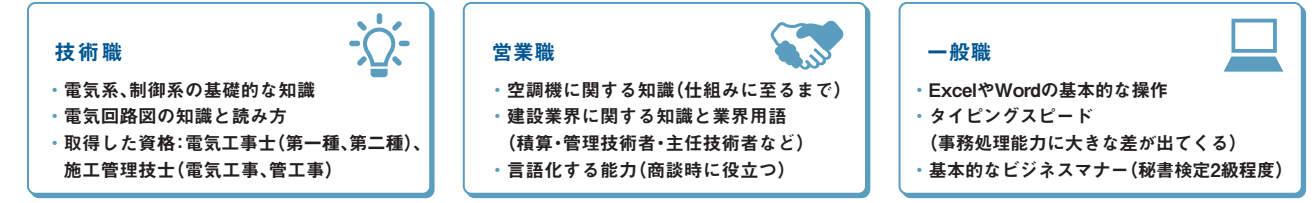
入社に至るまでの想いや働く中で日々感じていること、プライベートの過ごし方から福利厚生面での魅力まで。東テクの若手社員147名のリアルな声を集めました。



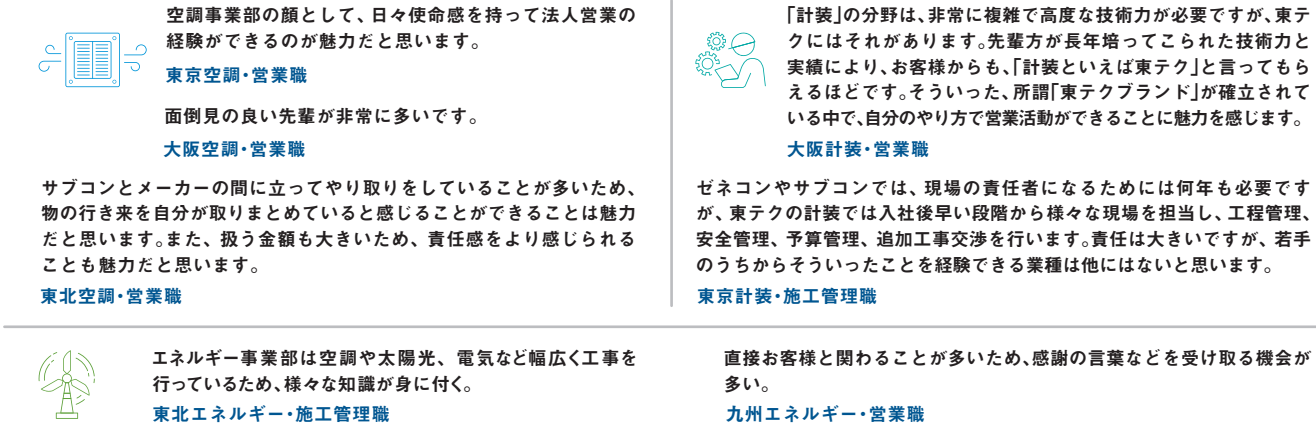
Q1 東テクに入社した決め手を教えてください。



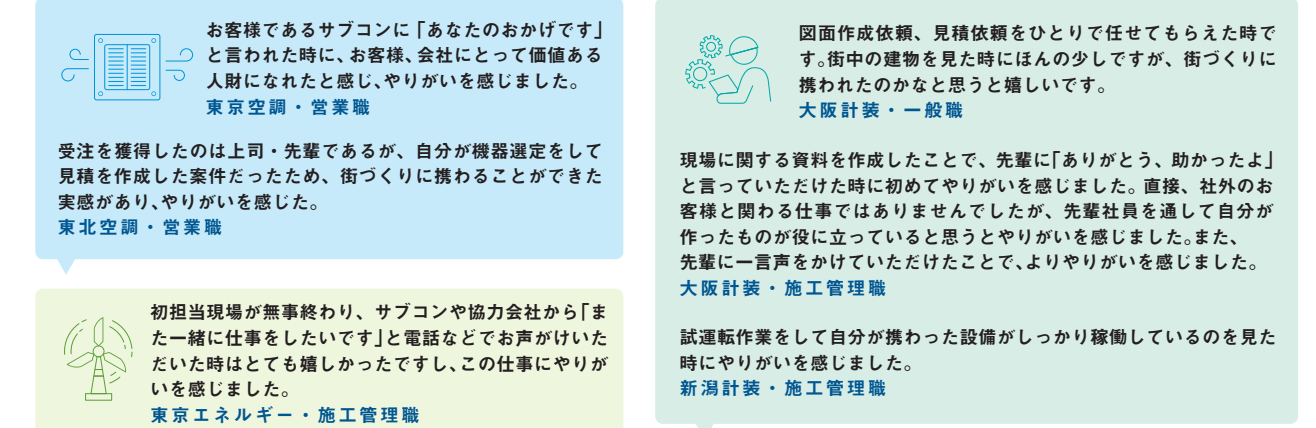
Q2 入社してから身に付けたスキルを教えてください。



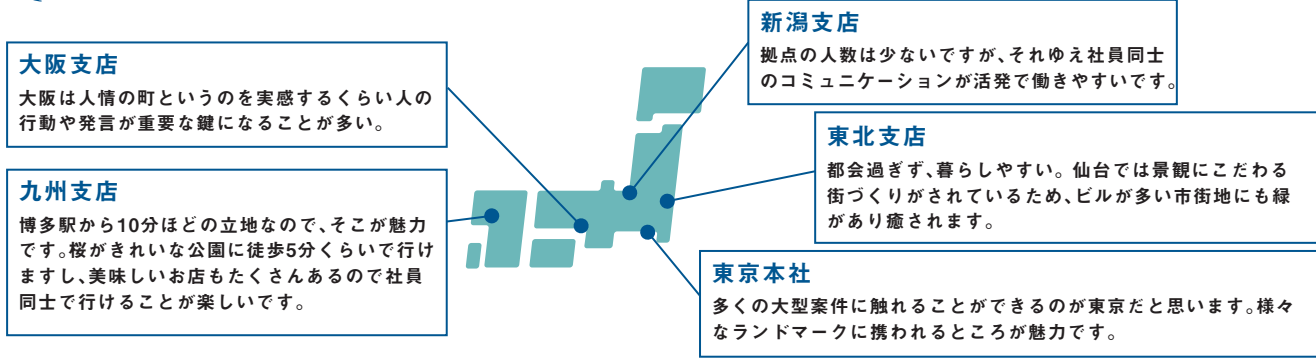
Q3 所属する事業部の魅力を教えてください。



Q4 入社後に初めて感じた仕事のやりがいを教えてください。



Q5 勤務している拠点の魅力を教えてください。



Q6 憧れの先輩や上司の特徴を教えてください。

- 常に困っている時に助けてくださり、客先に赴く際の会話を聞いて、話すのが上手なので憧れます。
東北空調・営業職

お客様との交渉力や専門知識の多さ、すべてが積み重ねた経験値なので、その厚みに憧れます。
東京空調・営業職

営業として、仕事に対する熱心な姿勢に尊敬の念を抱く。若手社員にも積極的に声をかけ、上司とも良好な関係を築いており、人としてもよく周りを見ていて素晴らしいと思ひ憧れる。
東京空調・営業職
- 物事ははっきりと言えるが、決して当たりが強いわけではない。
大阪空調・営業職

仕事を進めていく中で、不明点・困ったことがあった時に一緒に解決策を考え、相談しやすい環境づくりをしてくださっているところ。
大阪計装・一般職

社交的なところや、若手まで気を配って見てくれるところ。協力会社から厚い信頼を得ているところ。
宇都宮計装・施工管理職
- 若手を常に気にかけ、困った時は一緒に解決してくれます。
東京計装・施工管理職

工事に関する専門知識が豊富な点や、気配り上手で周囲から慕われている点に憧れます。
九州エネルギー・施工管理職

物腰が柔らかく、話しかけやすい雰囲気がある人柄に憧れる。多くの人に頼られているんだろうなと感じられる。
管理部門・総合職

Q7 社外の方との関係性を教えてください。

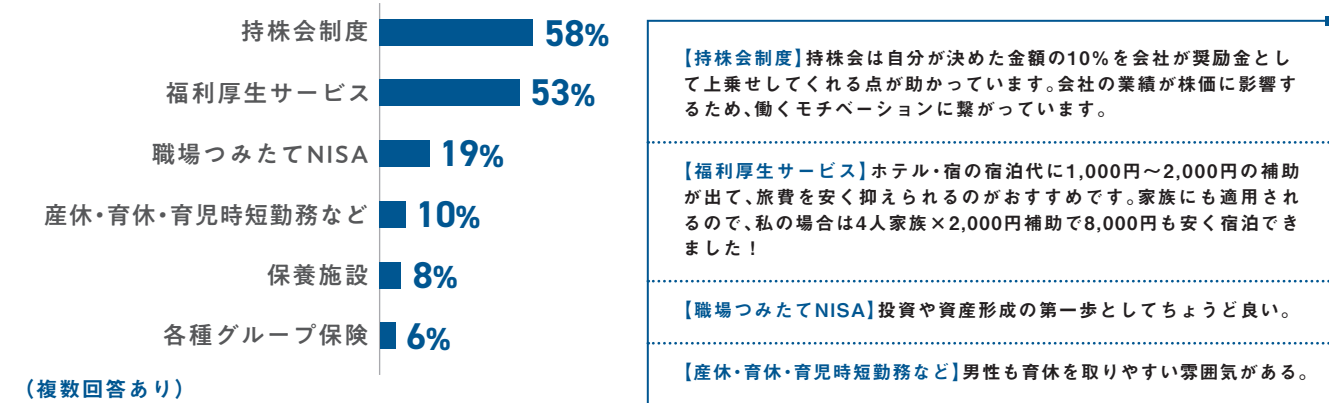
- メーカーやサブコンと関わるが多い。やはり覚えてもらうには直接お会いすること（もちろん仕事の話もするが、世間話も大切）。関係を築いていくことで、多少の融通が利くようになる。
九州空調・営業職

電話・メールのやり取りが中心だが、適宜直接お会いして話を進めている。仲良くなると飲みに行く相手もいるが「接待」というよりは「懇親」の意味合いが強い。
東京エネルギー・営業職

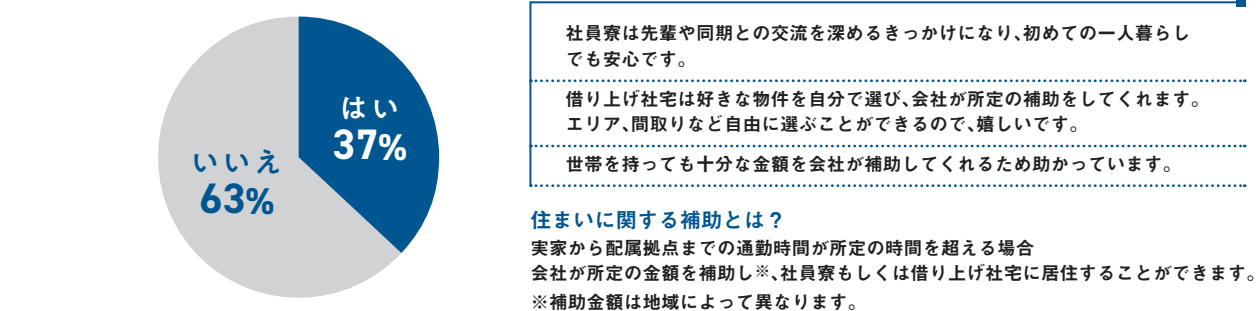
営業と比べるとメールでのやり取りが多く感じるが、個人的には距離を縮めるべく電話する機会を設けている（メールで確認するほどでもないことなど）。
管理部門・総合職
- 現場でお会いするサブコンの方は優しく親切な方がほとんどです。職人さんはとてもフランクな方が多く、作業しながら色々な知識を教えてください。
横浜計装・施工管理職

計装工事は建物設備に幅広く関わっているため、やり取りする関係者も多い。現場内では直接会ってやり取りし、スピード感ある報・連・相が求められる。職人、協力会社の方とは複数の案件で、長期にわたってお世話になる場合もある。コミュニケーションを積極的に図り、お互いの信頼関係を深められるよう意識している。
大阪計装・施工管理職

Q8 魅力的な福利厚生制度はありますか？



Q9 住まいに関する補助を受けていますか？



Q10 有給休暇は取りやすい雰囲気ですか？

- 有給休暇は皆自由に取っています。取引先の都合もあるとは思いますが、自分で事前にその日を空けるよう調整をすれば仕事にも影響せず取れると思います。

通常は事前に申請しますが、突発的に休暇が必要となった場合も、特段の事由がない限りは問題なく取得できます。
- 休暇希望日を事前に上司に伝えておく、現場の人員配置を休暇優先で考えてくれる。

先輩や上司もプライベートを楽しんでいる印象で、有給休暇申請をしにくい雰囲気は特にありません。

Q11 休日は何をして過ごすことが多いですか？

- 自己研鑽**
海外拠点に勤務するという目標があるため、現在は英語の勉強に力を入れています。
- 自己研鑽**
休日はよくジムで鍛えています。
- 友人と飲みや遊びに行く**
カフェに行ったり、映画を見たり様々です。有給休暇や代休を利用すれば、土日に加えて金曜日や月曜日を休みにして3連休にできます。その際は旅行に行くことが多いです。
- 趣味に没頭する**
所属している野球チームの試合や練習に参加しています。友人と遊びに行ったり、食事をしたりもします。
- 趣味に没頭する**
趣味の釣りやドライブをしています。

Q12 東テクを志望している就活生へのメッセージをお願いします。

- 数多くの会社がある中で、東テクと出会ったのも何かの縁だと思います。優しい人がたくさんいて、業績も好調でとても魅力的な会社です。自分のすべてをぶつけて、納得いくまで就職活動を頑張ってください！
- 同期との仲の良さや仕事の楽しさは東テク特有の雰囲気だと思います。ぜひ入社して味わってみてください。
- 就活で悩むことはたくさんあると思いますが、東テクは成長著しい上場企業ですし、あまり心配せずに自分を売り込んでください。就活を短期集中で終えて、残りの学生生活を謳歌してください。
- 色んな壁が立ちはだかっても、一緒になって乗り越えてくれる先輩方がたくさんいます。東テクに入社された際は、ぜひ楽しんで働いてください。
- 東テクは事業の安定性や福利厚生の充実などはもちろん、何より社内の雰囲気が良く、とても働きやすい会社です。ぜひ一緒に働きましょう！
- 人柄に魅力があり、ヒューマンスキルの高い社員が多く在籍しています。どのような仕事であっても大切にするべきビジネスの基本を習得できる場所だと思います。
- 我々がメインで扱う空調機は、今の時代、私たちの生命を守ってくれるものでもあります。その商材を扱うことができるという誇りと使命感を持って働くことで、大きな感動を生み出すことができます。私たちと一緒に快適な空気を生み出していきましょう！
- 入社して分からないことや不安に思うことが多々あると思いますが、所属する事業部やチームの上司がしっかりとマネジメントしてくれます。皆さんに会える日を楽しみにしています。

Office Locations

東テクグループ本社



〒103-0023
東京都中央区日本橋本町3-11-11

大阪支店

2025年7月移転



〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜3-6-22
淀屋橋ステーションワン16F

東北支店



〒980-0811
仙台市青葉区一番町2-8-20

新潟支店



〒950-2031
新潟市西区流通センター4-4-1

横浜支店



〒231-0021
横浜市中区日本大通18
KRCビルディング7F

九州支店



〒812-0016
福岡市博多区博多駅南4-10-8

採用に関するお問い合わせ

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-11-11
TEL: 03-6632-7005 E-mail: jinji@totech.co.jp

採用HPはこちら

<https://www.totech.co.jp/recruit>

