

次の世界へ。 ともに挑戦しよう！





村田機械 (ムラテック) グループ

村田機械株式会社

〒612-8686 京都市伏見区竹田向代町136

事業内容：ロジスティクスシステム・FAシステム・クリーンFA・工作機械・
シートメタル加工機・繊維機械・情報機器などの製造販売

創業：1935年7月

従業員数：グループ全体 8100名

グループ会社：17社

ホームページ：<https://www.muratec.jp/>



村田機械
ホームページ



村田機械(株)は5つの事業部から成り立っています。

繊維機械
事業部



L & A
事業部



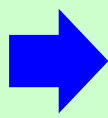
工作機械
事業部



C F A
(クリーンFA)
事業部



情報機器事業部
(製造メーカー)

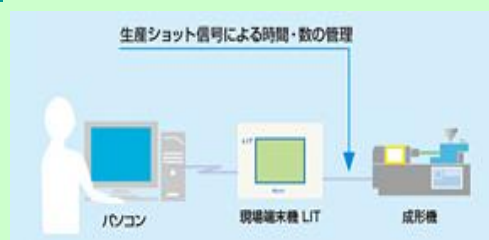


ムラテックフロンティア
(販売・サービス部門)

オフィスの大切なデータを
この1台で安全に守る
Information Guard EX

- トリプルミラー
- ミラーリング+バックアップ
- 世代バックアップ
- セキュリティフォルダー
- ストレージアンチウイルス
- サイバー攻撃ブロック
- アプリ/URLフィルタリング
- 便利なMFP連携
- リモートアクセス

便利な通知機能で機器の安定稼働をサポート



ムラテックフロンティア株式会社



ムラテックフロンティア株式会社

〒612-8686 京都市伏見区竹田向代町136

拠点：営業拠点26ヶ所・サービス拠点38か所

会社設立：1994年6月1日

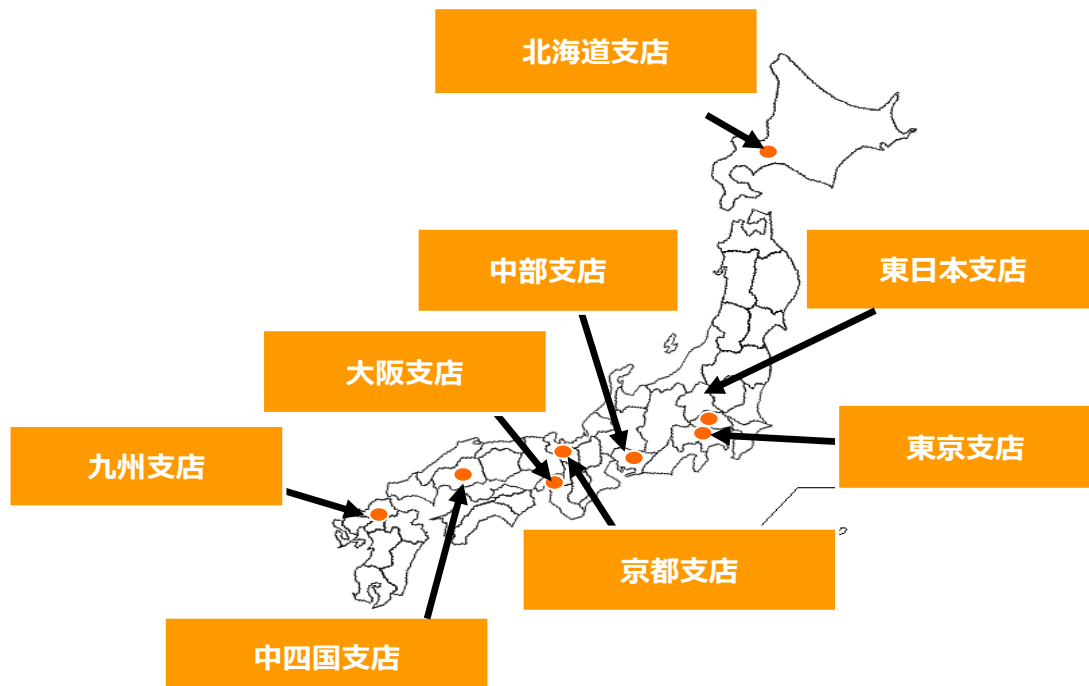
従業員数：270名

事業内容：
・デジタル複合機・ファクシミリの販売
・セキュリティー機器等の販売
・工事の請負・保守サービス
・製造業向け生産管理ソフトウェアなど各種製品の販売ならびに保守サービス

ホームページ：https://www.muratec.jp/ce/muratec_sales/

募集職種：営業職・フィールドエンジニア職

主要支店：





ムラテックフロンティアは 営業の提案力・フィールドエンジニアの技術力が自慢の会社です！

1973年、村田機械はファクシミリ「dex180」で電電公社（現NTT）の型式認可第1号を取得し、販売を開始しました。ビジネスには欠かせないコミュニケーションツールとしてファクシミリの必要性が高まる中、1994年に村田機械のファクシミリの販売・サービス部門としてムラテック販売は業務を開始しました。以降、村田機械が開発する様々な新技術を搭載したファクシミリを提供してきました。2020年にはグループ内組織統合により、成形業を始めとする製造業向け生産管理システムの販売・サポート事業へとドメインを拡張し、オフィス&ファクトリー両分野での事業拡大を進めています。

そして2023年4月1日、ムラテックフロンティア株式会社へ社名変更致しました。社会環境の変化に合わせて、ムラテックフロンティアが提供する製品は変化してきており、お客様が安心・安全にご利用いただけるようにオフィスのセキュリティの向上や、IoT（モノのインターネット）の進化に対応し、主に中小規模オフィスの「はたらく」環境下で生まれるニーズと、あらゆる製造業に共通の「つくる」現場で生まれる様々な課題を解決するために、これまで培ってきた情報通信技術を活かしたベストフィットなソリューションをオフィス&ファクトリー両分野において提供し続け、よりよい明日を拓く一翼を担い、お客様に寄り添い、パートナーとして進化をし続け、営業・サービス（フィールドエンジニア）が一丸となって問題解決し、お客様と共に個人も企業も成長していきたいと考えています。



はたらく・つくるの
明日をひらく

ひとは、はたらく。
ひとは、つくる。

いかにはたらし、いかにつくるか。
どこまでも進化しつづけるその課題に、
私たちは、現場に寄り添いながら
答えを出していきます。

かつては革新的だった進化が
今はオフィスや工場の常態になったように、
はたらく・つくるの場は、
ベストフィットするソリューションによって
きっともっとよりよくなる。

次なる時代のはたらしかた、つくりかたへ。
いつもそこにいるパートナーとして
はたらく・つくるの未来を拓いていく。
私たちは、ムラテックフロンティアです。

はたらく・つくるの明日をひらく
ムラテックフロンティア株式会社

<求める人材像>

お客様と一緒に働く仲間とのコミュニケーションを大切にし、私たちと一緒に問題に向き合い、問題解決に向けて挑戦を楽しめる人、好奇心旺盛で新しい時代に柔軟に対応出来る人、豊かな社会の実現へ、ともにチャレンジしてくれる仲間を私たちは求めています。

そんな熱い思いを持ったみなさんとお会いできるのを楽しみしています。



営業職って
どんなことするの？



仕事内容を紹介します

<仕事内容>



オフィス機器の販売及びオフィス環境最適化の提案

IoTの進化に対応して、OAとFA両分野においてセキュリティ強化や生産性向上などお客様のビジネス課題の解決に寄与する最適なソリューションの提案活動を行います。



製品勉強会・デモの実施

販売店様に製品の仕様や特徴などの勉強会の実施や、商品のデモンストレーションを行います。



拡販策企画・立案

拡販に向けたキャンペーンの企画や展示会・表彰式など様々なイベントにも対応します。



当社と取引のない販売店の開拓

業界や地域のリサーチを行い、当社製品を取扱いいただける販売店の新規開拓を行います。



企業へのソリューション提案

お客様が抱えている課題を把握し、解決に向けたソリューション営業。現状調査から、提案、製品及びサービスの提供、フォローまでを担い、強い信頼関係を構築します。



官公庁（省庁・役所(場)・公社）などへの入札

入札の情報収集を行い、応札の必要書類の諸準備と、価格検討等関係各部署と調整を行います。



生産管理システムの販売

製造メーカーとしての数多くの経験を詰め込んだ 自社パッケージソフトの導入を通して、お客様の業務効率化や属人的業務の排除、IoTで見える化を提案します。展示会への出店でデモンストレーションなども行います。

募集職種：営業職



営業職のやりがいて？

頑張った分だけ結果に反映するので、自分の数字が会社の業績にも反映され、会社を支えているという自負を感じることができます。若手から様々な課題に取り組むことができ、良い提案や、問題を解決できた時は、自分の存在意義を最も感じられる瞬間です。営業活動を続けていくことでヒアリング力、コミュニケーション力、プレゼン力、論理的思考力など多くのスキルが身に付きます。



先輩社員を紹介します。

<先輩社員紹介>



2021年入社
文化学部卒業
OS営業部配属

<仕事内容>

複合機とセキュリティ製品を中心に、オフィスで使用する商品を、担当している約40社ほどの販売店に卸売りしています。販売店がエンドユーザーに商品を販売する形態で、販売店の営業支援がメイン業務です。営業支援として、製品の勉強会実施や、エンドユーザーへの同行販売、キャンペーン提案などを行っています。特に複合機は競合他社との差別化が難しくなっており、どうすれば当社の商品を販売してもらえるかを考えて、販売店のニーズを汲み取り、売りやすい仕組みづくりの提案がキーとなります。日ごろから販売店との信頼関係の構築に努めており、困った時は頼りにしてもらえるように、同じ目線でオフィスの問題を解決することを心がけています。販売店の営業マンとは年が近いこともあり、相談しやすいと言ってもらっています。

<仕事のやりがい>

入社1年目は、先輩方から教えてもらったり、助けてもらってばかりでした。2年目に入り、何か貢献できることがないかを考えて、自分の得意分野「新しいモノ好き」を活かそうと、日々新しい製品が発売されるIT関連やセキュリティ商材の最新情報を入手し、オフィスの安全を守る方法を研究しました。新製品情報だけでなく、おすすめの使い方などを記載したチラシを作成し、先輩や販売店に定期的に情報提供しています。先輩から「この間紹介してもらった製品、商談に役立った。おかげで受注できた。ありがとう。これからも情報提供よろしく！」と言ってもらい、やりがいを実感できた瞬間です。これからも試行錯誤しながら、お役に立てるよう頑張りたいと思います。

募集職種：営業職



2022年入社
経済学部卒業
OS営業部配属

<仕事内容>

20社ほどの販売店を担当しており、日々の活動として、製品パンフレットやチラシを持参したり、製品勉強会を開催しています。見積書や提案書作成の依頼があったりもします。

販売店営業と同行し、お客様へ製品の提案をする事もあります。また、受注したお客様に設置同行をして、お客様とも顔を見てお話しをすることで信頼関係を築いています。

販売店への製品勉強会は、現在は先輩にフォローいただきながらの開催となっているので、単独開催できるように製品について勉強中です。

<仕事のやりがい>

製品を初受注した時はとてもうれしく、初めての見積書作成から商談成立まで忘れられません。上司・先輩と一緒に喜んでくれました。この感動を忘れずに、営業活動を継続したいと思っています。プライベートでは社有寮に住んでいるので、同じ寮生の同期と休日にランチや買い物をし、充実した生活を送っています。

<仕事内容>

生産管理システムの販売を担当しています。製造系の工場へ訪問し、現在のお悩みや改善点を伺いながら商談しています。お客様にアポとりし、訪問するのが基本スタイルですが、商社への勉強会を開催し、ムラテック製品の展開も計っています。また展示会出展の機会も多く、その準備も担当しています。展示会当日に名刺交換したお客様に後日ご連絡をして、職場改善の提案を行っています。

<仕事のやりがい>

FS営業部で取り扱っている製品は物件規模が大きく、1件の受注が決まると大きな売り上げに繋がり、会社に貢献できていることにやりがいを感じています。またお客様から職場の改善したい点を相談されると、信頼されていると実感し、モチベーションが上がります。



2022年入社
法学部卒業
FS営業部配属



営業 1日のスケジュール



販売店朝礼参加

担当販売店朝礼に参加するために直行。
朝礼後は、販売店の営業と商談について打合せ。



設置立ち合い

購入いただいたお客様に設置の立ち合い。



事務所で書類作成

事務所に立ち寄り受注票記票。
見積書や販促チラシ作成。



昼休憩



事務所で資料作成

販促資料作成。



販売店同行

販売店の営業とお客様へ訪問し商談。



販売店訪問

販売店へ訪問し、商品勉強会の実施や作成した
販促チラシ（導入事例など）の配布。
商談から戻られた営業と打合せ。



直帰

販売店より事務所に寄らずに直接帰宅。



フィールドエンジニア職って
どんなことするの？



仕事内容を紹介します

<仕事内容>



機器の設置・設定

製品を購入いただいたお客様先で、複合機のセッティングやスキャナ、プリンタの設定、ネットワーク製品によるシステムの構築、セキュリティ商材の導入など、お客様のご要望に沿って作業を行います。



アフターサービス

当社の製品をお使いいただいているお客様に最適の状態でご利用いただくための保守サービスや消耗品交換作業を行います。
製品にトラブルが発生した場合には、修理や部品交換および復旧作業まで行います。



課題解決につながる提案と情報収集

お客様との日々のコミュニケーションより、オフィスの問題を把握し、解決に向けた提案を行ったり、メーカー販売会社のエンジニアとして、お客様のニーズの収集と新商品開発の種の発見・提案の役割も担います。



設置・メンテナンス講習会の実施

メンテナンス代行店や、販売店のサービスマンに設置設定・修理方法等のメンテナンス講習会を実施します。



インフォメーションセンターでの電話による技術サポート

製品の操作方法やお困りごとなどのお問い合わせに対して、スピーディに対応し、解決に向けて支援します。



フィールドエンジニア職のやりがいて？

機械、電気、制御の分野に関わらず、幅広い技術を習得することができるだけでなく、製品のトラブル解決と顧客とのコミュニケーションを同時進行で行うため、製品やお客様への対応スキルが向上します。
お客様の抱えるトラブルを解決できた時は達成感だけでなく、「ありがとう」の言葉に触れ、人の役に立つ幸福感の実感を得られます。予想外のトラブルや緊急時にも対応できる的確な判断力が身に付きます。



先輩社員を紹介します。

<先輩社員紹介>



2015年入社
生産システム工学科

<仕事内容>

機器の設置・修理・点検、販売店への設置・メンテナンス講習会を行っています。
お客様に訪問の際は、ご依頼内容への対応だけでなく、お困り事がないかなどをヒアリングをするようにしています。ネットワーク環境を整えたり、効率よく業務出来るように支援も行っています。最近では、お客様がテレワークに対応できる環境を整える提案もしています。
メンテナンス講習会では、複数社の販売店のサービスマンへの講師で、最初は緊張しましたが、最近では参加者の技術レベルに合わせた講習会を実施するようになり、事前にスキルを下調べして開催しています。

<仕事のやりがい>

直接お客様とお話できるので、不具合や、問題点、改善点を解消できると感謝してもらえる事にやりがいを感じています。
「ありがとう」の言葉に、苦労したことが吹き飛び、頑張ってきてよかったと実感します。
土日祝はお休みなので、プライベートの予定がたてやすく、家族との充実した時間を過ごしてリフレッシュしています。登録型有休取得制度5日間があり、誕生日休暇が2日取得できるので、自分と奥さんの誕生日に取得して一緒に過ごすようにしています。リフレッシュ後は、「これからも仕事がんばるぞ！」という気持ちになります。



2018年入社
情報システム工学科

<仕事内容>

担当エリア内での機器の設置、修理、点検が主な業務です。学校で学んだネットワークの知識も活かせることもあり、販売店のエンジニアと同行し修理支援・教育も行っています。お客様が安心してご利用いただけるように保守契約の提案なども積極的に行っています。また、新人教育も任されるようになり、後輩の育成にも力を入れています。

<仕事のやりがい>

技術の向上とともに作業スピードもアップし、担当外エリアへのフォローができるようになり、訪問件数もアップ。成績ランキングで上位を目指して行動しています。お客様先でお困り事などを伺って、当社の取扱い製品を提案することもあります。内容を営業に取次し、お客様に寄り添った提案が決め手となり商談成立しますとやりがいを実感します。

<仕事内容>

機器の設置と点検業務を行っています。点検にお伺いしたお客様先で故障を発見し、先輩に電話でフォローいただき、修理も行えるようになりました。また、お客様から、機器の設定方法なども相談を受けることもあり、お客様のご利用方法をお伺いし、便利な機能についてもご説明することもあります。

<仕事のやりがい>

最初は、先輩にフォローいただきながらの設置作業でしたが、単独で設置に行くにあたり、設置の流れを紙に書き出して整理し、機種ごとにTo Do リストを作成し、ミスが無いように準備して挑んでいます。お客様から「便利になった。ありがとう」の言葉に次も頑張ろうと思います。もっと便利で安心してご利用いただく提案が出来るように情報セキュリティマネジメントの資格を取得しました。現在はドットコムマスター等他の資格取得に向けて勉強中です。



2022年入社
情報工学科



フィールドエンジニア 1日のスケジュール



事務所出社

自分のパソコンを立ち上げて、1日のスケジュールを確認。点検時間の連絡等。

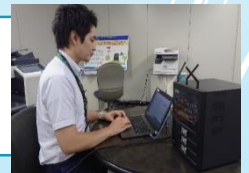


スケジュール確認後事務所出発



設置作業

セキュリティー製品設置。
ネットワーク環境設定。



昼休憩



設置作業

カラー複合機設置。
PC、プリンター、スキャナー設定



修理訪問

カラー複合機修理訪問。



点検訪問

カラー複合機点検訪問。消耗品交換。



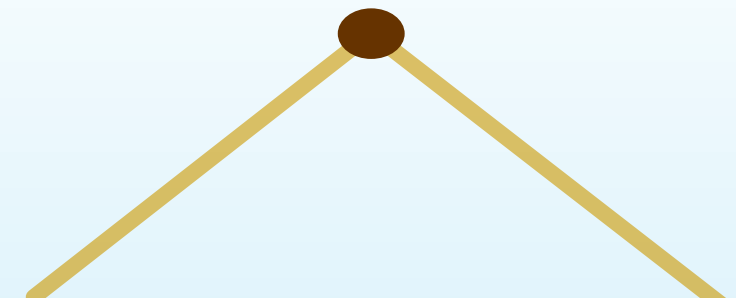
事務所帰社

事務所帰社、部品の在庫数チェック、事務処理、明日のスケジュール確認、社内修理。



退勤





入社式



コールセンターで対応中



電話応対コンクール入賞!



新入社員研修



採用ページ

ムラテックフロンティア株式会社

採用E-mail : mh-saiyo@syd.muratec.co.jp

TEL : (075)672-8295