

Nichibei Recruiting Book

Nichibei
株式会社ニチベイ 新卒採用

新しい「チカラ」とともに



ブラインドの未来を

街を彩るぼくらのしごと、ニチベイのブラインド。

様々な用途、空間に適応するニチベイの多彩な商品は、街のランドマークとなる施設にも多数納入されています。



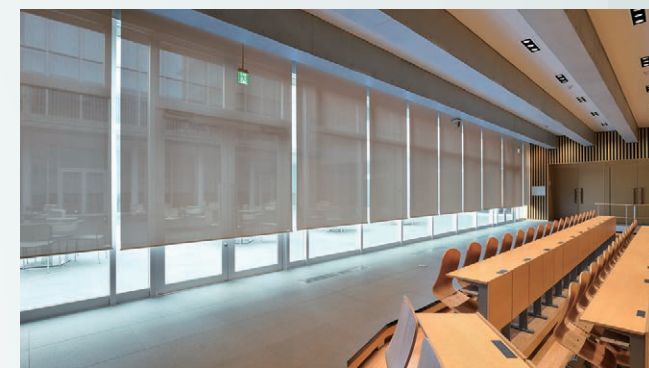
ザ・リッツ・カールトン日光／電動ロールスクリーン
ドアの動きと連動して上がるロールスクリーンが奥日光の雄大な景色を演出。



東京會館／ローマンシェード マイプランシステム テクノタイプNICSⅡ仕様
歴史ある社交場の華やかさを引き立てるローマンシェード。



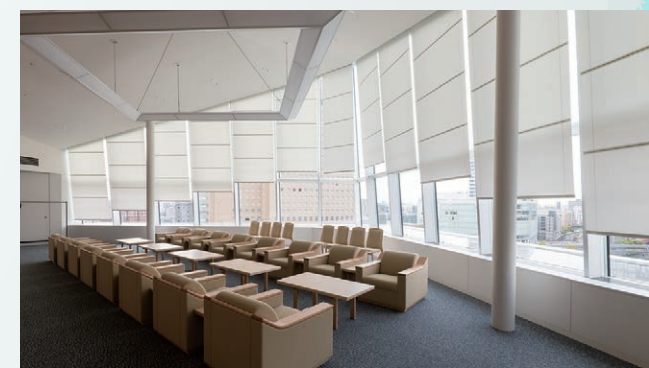
ザ・グラン銀座／ソフィー テクノタイプNICSⅡ仕様
シースルーと遮光生地の組み合わせで絶景と光の調和を実現。



東京大学駒場キャンパス／ソフィー テクノタイプNICSⅡ仕様
操作性と機能性に優れたモデルを採用し、快適な教室に。



沖縄科学技術大学院大学／ソフィー テクノタイプNICSⅡ仕様 クライマー式
メッシュ素材を使用したことで美しい海と調和した空間に。



横浜市新市庁舎／ソフィー 傾斜テクノタイプNICSⅡ仕様
特徴的な傾斜窓でも自由自在に開閉できるように設計。

会社概要

社名 : 株式会社ニチベイ
本社所在地 : 〒103-0027
東京都中央区日本橋3-15-4
資本金 : 4億6000万円
従業員 : 800人

＼ ニチベイ新卒採用サイト公開中! ／

詳しい募集要項や載せきれなかった納入事例など、
就活生の知りたい情報盛りだくさん。ぜひ一度ご覧ください。

<https://www.nichi-bei.co.jp/jsp/recruit/freshers/>



特集

Nichibei “YARIGAI” Stories

Nichibei

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-15-4
TEL. 03-3272-2532

www.nichi-bei.co.jp

快適な「ヒューマン・スペース」の 創造を窓辺から。

株式会社ニチベイは、ブラインドや
ロールスクリーン、間仕切りの開発・製造・
販売までを手掛けるインテリアメーカーです。

創業時から、「情熱と技術の融合」と
「人と自然の美しい調和」を目指し、
人々の生活に新しい価値を生み出す
窓まわり商品を作り続けてきました。

しかし、時代の変化が加速する中で、
ブラインドに対する社会のニーズも
日々多様化しています。

これからお客さまに愛されるブラインドを
作り続けるために、ニチベイにはさらなる
飛躍の核となる、若いチカラが必要です。

より快適な、より幸福な「ヒューマン・スペース」の
創造を目指して。

私たちと一緒に働きませんか？

ますます注目のインテリア業界、
多様化するニーズに合わせた
商品づくり。

安定成長を続けるインテリア業界。インテリアに
対する消費者のニーズも多様化し、基本の機能に
加え、高い付加価値を備えた商品が求められるよ
うになりました。
ニチベイではブラインド本来の機能向上はもちろ
ん、環境や健康に加え、誰もが安心して使える安
全性も重視した、人と環境に優しい商品づくりを
行っています。



オフィス、ビル、住宅まで。
幅広いフィールドで活躍する
ニチベイのブラインド。

ニチベイのビジネスフィールドは、オフィスビルや
商業施設向け商品を扱う「コントラクトユース分
野」と住宅向け商品を中心とした「ホームユース
分野」に分かれます。
創業以来大切にしてきた「顧客第一」の姿勢はど
ちらの分野も共通です。営業担当がお客さまと直
接お会いし、築き上げる信頼関係が、製販一体と
なったブラインドづくりにつながっています。



企画・開発・生産・販売までの

製販一体の仕組みづくり。

窓まわりの専門メーカーだから
できる、高品質なブラインド。

ニチベイには商品の企画・開発・生産から、お客
さまとの窓口となる部署まで存在します。それは
高品質なブラインドをつくるために、製販一体の
開発プロセスが欠かせないと考えているからです。

開発部門が考える新商品やモデルチェンジ商品の
企画・設計デザインには、市場調査の結果だけ
でなく、営業部門がお客さまからいただくリアル
な声なども取り入れられています。そして、それ
をカタチにするため、オーダーメイド方式を採
用し、生産部門が必要な材料を調達し、現場で
組み立てを行い、お客さまの求める商品を作り
上げていきます。

トレンドを押さえ、機能性にも優れたニチベイブ
ラインドは、商品に関わるすべての工程を社内に
備えた環境が支えているのです。



ニチベイの仕事

ブラインドの企画から納品まで、
トータルで関わる、
各部門の業務をご紹介します！



開発部門

綿密な市場調査と設計・試作
をもとに、理想のブラインドを
形にしていきます。

- 商品の企画・立案を行う「商品企画部」
- 手動・電動ブラインド
および独自機構の設計・
開発を行う「商品開発部」

営業部門

地域に密着した「フェイス to フェ
イス」の営業スタイルでお客さま
との信頼関係を築きます。

- オフィスビル向け商品を
扱う「コントラクトユース分野」
- 住宅向け商品を扱う
「ホームユース分野」



生産部門

国内外から材料を調達し、加工、組立。
各工程が連携し、高品質なブラインド
を生産しています。

- 生産計画の立案や生産管理
システムの構築
- 製造ラインへの組み立て
指導や製造設備の導入・改良
- 商品やサービスに関する品質保証

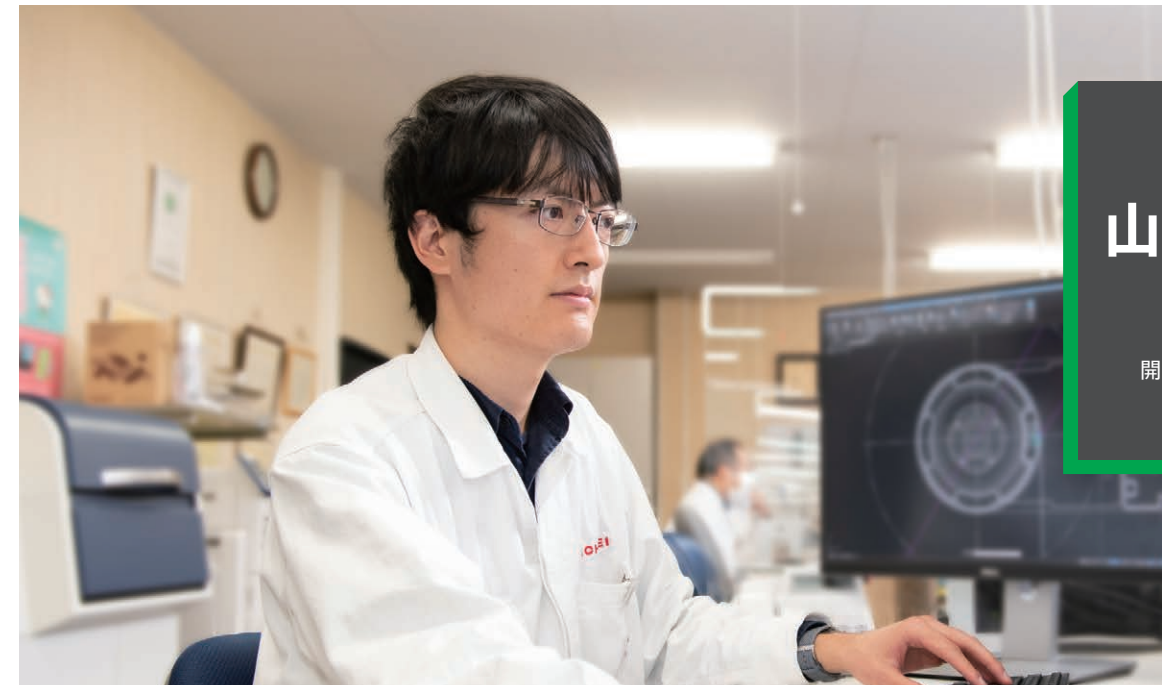




Interview

北見 光希

Kouki Kitami

開発生産本部 生産技術部
生産技術課

Interview

山添 龍太郎

Ryutaro Yamazoe

開発生産本部 商品開発部
電動課働く「人」に使いやすく、
ニチペイを支える工場づくり。ブラインドを使う人のことを
想うシステム設計を目指して。

北見光希の、ある1日の仕事の流れ

8:30	出社
	メール対応
	工場からの依頼を受けて工具・治具の設計
12:00	昼食
	工具・治具の加工、納品など
	大型設備の外注業者と打ち合わせ等
17:00	退社

ニチペイを目指す
就活生にひとこと!

ニチペイは本当に働きやすい職場。初心者だった私にも図面の引き方、機材の使い方など先輩が丁寧に教えてくれました。生産本部(相模工場)はニチペイの協力会社の方も働いている大所帯ですが皆さんいつも相談に乗ってくださいます。新人も温かく迎えて見守ってくれる雰囲気ニチペイのいいところです。

大学の専攻は、化学・生物系。図面や工具とは無縁の生活でしたが、大学で開催された就職説明会をきっかけにブラインドの構造に興味をもち、ニチペイ入社を決めました。当初は右も左もわからない状態でしたが、先輩方が優しく教えてくださるおかげで、少しずつ仕事ができるように。現在は、工場の生産ラインで使用する工具・治具の製作や大型設備の設計など、商品を作るために必要な設備全般の手配を行っています。私たちの仕事で大切なのは、生産効率向

上のため、作業者の使いやすさを意識すること。以前、自分の背を基準に作業台を作ってしまった、実際に使う女性たちには高すぎたということがあり、作業する人のことを考えて設備を作る大切さを痛感しました。だからこそ設計した設備が使いやすいと喜ばれたときは本当に嬉しい。また、納めたものに対して「良い悪い」をはっきり言ってくれることもやりがいにつながります。もっと知識と技術を磨いて、劇的に生産効率を上げる設備にも関わっていきたいですね。

山添龍太郎の、ある1日の仕事の流れ

8:30	出社、メール対応、事務処理
	プログラム委託先の進捗確認
	ソフトウェアのテスト
12:00	昼食
	ソフトウェアのテスト、ソフトウェアツールの調整
	外注先との打ち合わせ準備
17:00	退社

ニチペイを目指す
就活生にひとこと!

私はニチペイが毎年冬に行う技術、開発の現場を見学、体験できるインターンに参加していました。それまでブラインドの仕組みなど詳しくは知りませんでしたが、実際に商品を作る現場を見て、開発と製造を一貫して行うニチペイのモノづくりにとっても惹かれたのを覚えています。職場の雰囲気も知れるので、そうした機会に参加するのはおすすめです。

終業時間を迎えると一斉に閉じていく、オフィスビルの大型電動ブラインド。私はニチペイで、この大型電動ブラインドを制御・管理するシステムの開発に携わっています。大型で数多いオフィスビルのブラインドは、手動での開閉が現実的ではありません。そこで、特定の条件を満たしたときに自動開閉する制御の仕組みを考えているのです。

陽光を感知するセンサーの検討から、季節や時間で変化する太陽位置の計算式、室内にいる人が快適に過ごせるブラインドの羽根の角度の算出まで行います。それらをシステムに組み込むだけでなく、簡単に操作できるようにすることも重要な観点です。

日射制御の機能を実際に使うのは、そのビルで働く人たち。

ビルを使う人たちが窓からの日差しを快適に思えるか、という観点を大切にシステム設計をしています。



Interview

赤井 美樹

Miki Akai

営業本部 東京支店
城南営業所

Interview

楠 拓也

Takuya Kusu

営業本部 東部支店
東部第一営業所私たちが営業の対応を、
商品の「付加価値」に。

🕒 赤井美樹の、ある1日の仕事の流れ

- 8:45 出社・メール対応
発注書、見積もりの作成など
代理店・販売店訪問や現場探寸
- 12:00 昼食
代理店・販売店訪問や現場探寸
発注書、見積もりの作成など
- 18:00 退社

ニチペイ商品を取り扱ってくださる代理店さまや、内装業者など販売店さまへの営業が私の仕事です。新商品PRのために訪問したり、ときには一緒にブラインドを設置するオフィスや店舗、ご家庭など施主さまに商品を提案することもあります。

印象深いのが、あるご家庭を訪問したとき。本なら窓の作り合ったブラインドをおすすめするのですが、「どうしても違うタイプにしたい」というご要望をいただき、職人さんたちと考えるながら取り付け方法を提案しました。ただ取り付けるだけで

ニチペイを目指す
就活生にひとこと!

業界全体の傾向ですが、ニチペイもまだまだ女性営業の数は少ないです。最初は男性ばかりの環境に不安もありましたが、気軽に話せる職場の雰囲気のおかげですくなじむことができました。お客さまとも仕事を重ねるにつれ、女性目線のご提案が喜ばれる機会も増えてきて、やりがいを感じます。男女の垣根なく活躍する場をますます広げていきたいですね。

🕒 楠拓也の、ある1日の仕事の流れ

- 8:45 出社・メール対応
現場実測や打ち合わせ
- 12:00 昼食
建築現場に訪問営業
代理店・販売店に訪問営業
見積もりなどの作成
- 18:00 退社

入社のきっかけは、ニチペイで働く大学の先輩に誘われて行った新商品の展示会。それまでブラインドに対するイメージはあまり持っていなかったのですが、特有の調光や豊富なデザインにすっかり感動してしまっ。先輩がいたことも大きかったですね。

現在は主に、オフィスビルや商業施設などに設置するブラインド商品の営業を担当しています。私たちの仕事は建設前が勝負。内装は決まっていないことが多いので、建設の情報をつかんだら、いち早く現場の工

ニチペイを目指す
就活生にひとこと!

私のいる本社はオフィスビルや商業施設向け商品を扱うコントラクトユース、店舗や住宅向け商品を扱うホームユースと商材によって部署を分け、各分野を専門的に担当します。同じ営業でも、扱う商材が変わるだけで求められることは違うため、それに合わせた工夫や柔軟な対応が必要です。どこに配属されても専門性の高い営業力が身につきますよ。

ゼロから作り上げた営業の
成果が、地図にのこる喜び。

事務所を訪問して、ニチペイ商品を採用してもらえように営業をかけます。

お客さまとゼロから関係を作らなければならぬので大変なことも多いですが、その分やりがいは大きい。初めて一人で受注したビルに取り付けるブラインドが、検査を終えて無事納品されたときの、「営業として数字が作れた」という達成感は今でも忘れられません。今は自分で受注した現場の売り上げを増やし、営業として自立することが目標です。

