

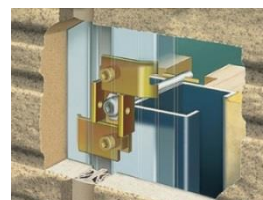
第2事業部・技術営業課 仕事について

社会に暮らす人々が、より安心・安全あるいは快適に生活できる為の「建築用部品」などを開発しています。**大手住宅メーカー（積水ハウス株式会社）**や建材メーカー（住友金属鉱山シボレックス㈱・旭化成建材㈱他）が使用するオリジナル金具と言われるものです。

客先の開発・研究の担当者と共に、製品の企画や機構設計、強度計算、強度試験及び評価を行い、いくつもの製品を同時並行的に実現化していきます。

製品化の際には、量産設計や品質管理、顧客サポートにいたるまでしっかりフォローし、社内各部門と連携を取りながら進めていきます。

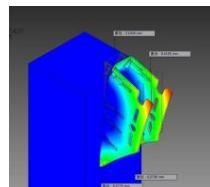
客先に求められている機能や素晴らしい性能を実現化させる事が、人々の暮らしの安全・安心に繋がり、社会に役立つ新しい価値となります。それらがナンカイ工業の製品に求められている、という責任感が、第二事業部技術営業課の仕事の「やりがい」です。



具体的な仕事内容：100人以上所属している第二事業部の「顔」となる少数精鋭部隊です。

研究開発：社内の試験機や客先の研究所、施工現場等にて、製品性能の評価等を行います。また意匠登録（パテント）も積極的に取得し、社会に貢献します。

- ・ AutoCAD Inventor による 3D モデルの作成、強度解析
- ・ 精密万能試験機「オートグラフ」等を使用した製品強度試験
- ・ 客先研究機関での実大性能試験や実現現場等での製品検証立ち合い



設計：顧客のニーズをくみ取り、どのような仕様の製品をどのくらいの価格で提供することができるかを検討します。必要に応じて客先に出向き、顧客に対してプレゼンテーションを行い、また顧客のニーズを満たすべくさまざまな仕様の提案を行ないます。

- ・ AutoCAD Mechanical 等を使用した 2D 図面作図
- ・ 企画書、プレゼンテーション資料等の作成



営業・受注：製品コストの算出。製品の受注から契約、納入に至る一連の業務を行います。

製造部門や品質保証部門、デリバリー部門（出先3工場含め）と連携をとりながら、製品本出荷までを取りまとめます。

- ・ 社内購買部門と共同でコストを算出し、見積もり書を作成
- ・ 製品仕様書や客先との契約資料の作成