会社のご紹介

2024年1月

TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

株式会社テクノソリューションズ

https://www.t-sol.co.jp/

説明メンバー

代表取締役　大眉 博 (ohmayu@t-sol.co.jp)

技術部副部長　長島 秀幸 (nagashima@t-sol.co.jp)

東京営業部　稲津咲乃（2023年新卒入社社員）

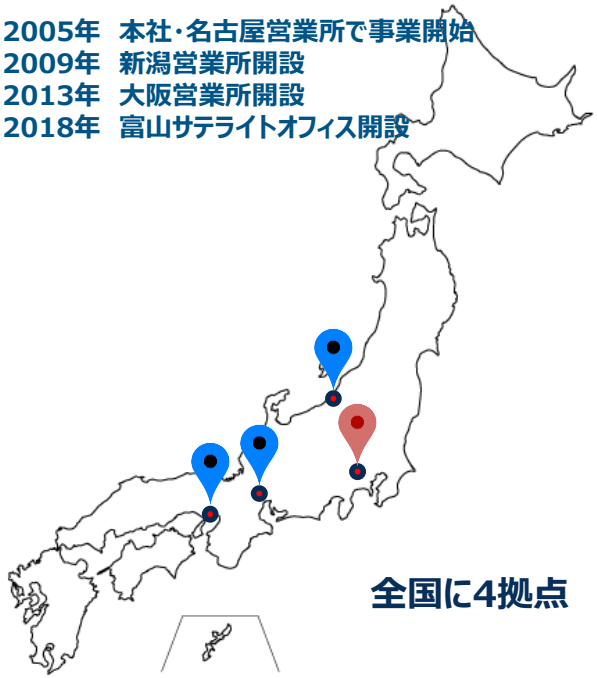
（進行：管理本部長　伊東 晃宏 itoua@t-sol.co.jp）

会社概要

会社設立日	２００５年２月２日
代表	代表取締役　大眉博
資本金	３０００万円
本社 営業所 サテライトオフィス	東京 名古屋、新潟、大阪 富山
従業員	５８名
事業内容	1. CAD/CAM/CAE/PDM関連システム開発・販売 2. 製造業向け各種システム構築およびソフトウェア販売 3. 3Dプリンタ/3Dスキャナ–など各種機器販売 4. 上記に関するメンテナンス・ サポート 5. その他、システム構築　サポート・トレーニングなど

※2024年1月1日現在

2005年　本社･名古屋営業所で事業開始
2009年　新潟営業所開設
2013年　大阪営業所開設
2018年　富山サテライトオフィス開設



全国に4拠点

お客様の設計環境から加工までをITでトータルにサポートするものづくりのITデザイナー

TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

会社沿革

㈱テクノソリューションズ設立

三菱商事100%子会社

テクノダイヤ	1984~
三菱事務機械	1996~
アイ・ティ・フロンティア	2001~

1984 CADIAN開発

2000 SOLIDWORKS 販売契約

2005

2008 CAMWorks販売開始

2012 GW3Dfeatures 日本総代理店 販売サポート開始

2015 ＤＦＭ社100%子会社化インドHCL社本格取引開始

2018 SOLIDWORKS CAM 販売及びサポート開始

2020 ダッソー社3DEX 販売契約

2021 米国nTopology社 輸入代理店契約

2022 中国ZWSOFT社 輸入代理店契約

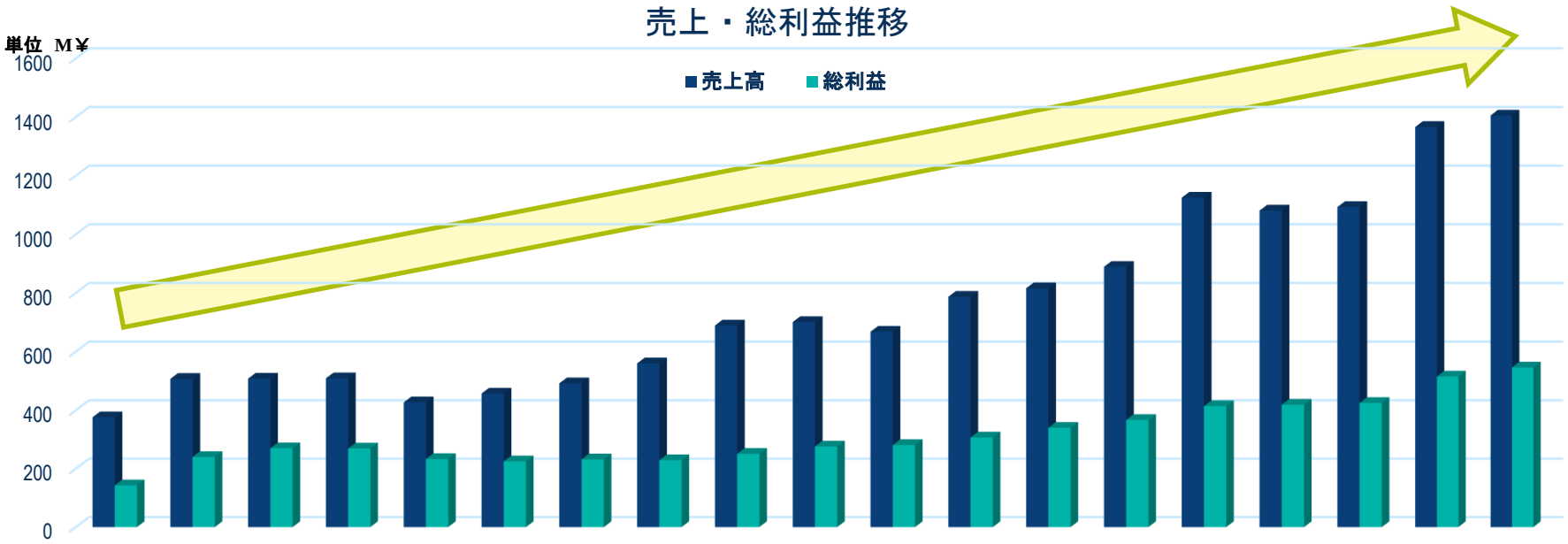
2023 韓国carima社 輸入代理店契約

AUTHORIZED Reseller SOLIDWORKS

TECHNO solutions, Corp. Tokyo Nagoya Niigata Osaka

三菱商事の子会社時代から築いてきた信用力と技術力が強みです

売上・総利益推移



	第１期	第２期	第３期	第４期	第５期	第６期	第７期	第８期	第９期	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期	第19期
売上高	376	507	508	509	427	457	492	560	689	701	668	787	816	889	1125	1081	1093	1366	1405
総利益	143	240	270	269	233	225	232	229	251	276	281	307	340	367	414	419	425	515	546

設立以来、リーマンショックも乗り越え、着実に成長しています

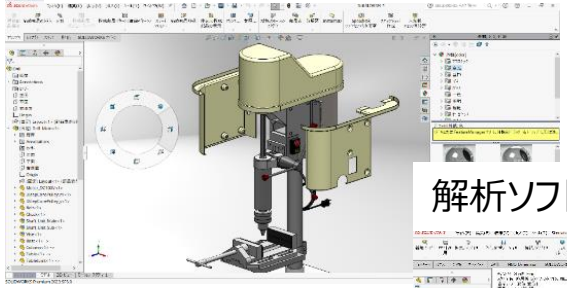
TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

事業内容

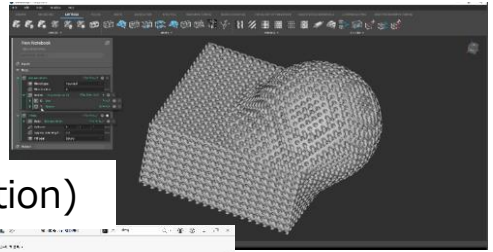
当社の事業は製造業サプライチェーンの中で必要となる各種IT製品の販売、技術サポート、システム開発です

お客様企業の課題を解決し、製品品質向上、生産性向上に貢献しています

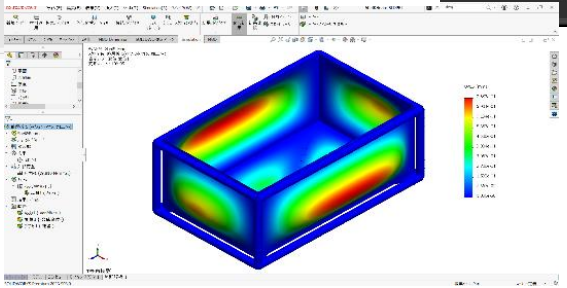
CAD(Computer Aided Design)



３Dプリンタ製作用ソフト(DfAM)



解析ソフト(Simulation)



３Dプリンター

３Dスキャナー

TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

お客様の業種

各業種の数多くの製造業企業がお客様です。日本の製造業の発展にIT技術で寄与しています

東北大学

東京大学 THE UNIVERSITY OF TOKYO

ispace

kao

asics

karimoku

azbil

JAXA

SONY

DENSO

Nidec ニデックインスツルメンツ株式会社 All for dreams

NIGATA

Japan Lifeline

SINKO

EBARA

KiQ Robotics

pecker 株式会社ペッカー精工

TECHNO solutions, Corp. Tokyo Nagoya Niigata Osaka

営業担当の仕事

優れた製品やサービスも、その効果をお客様に理解して頂くことが必要です。営業担当はその説明役であると同時に、お客様の課題に対して解決策を提案するコンサルタントでもあります。

1. 営業活動のパターン

a. 既存のお客様への営業

当社の収入の3分の2は既存のお客様からのものです。先輩社員から引き継いだ顧客を丁寧にフォローして、取引を継続してゆく大切な役割です。

b. 新規のお客様開拓

当社ホームページへ資料請求された方、東京ビッグサイトなどで開催する展示会に来場された方へのフォローが中心です。いずれのパターンも、テレマーケティング会社に委託して具体的なニーズを持つお客様に絞った上でメールや電話でコンタクトするので、効率的に営業活動を進められます。

2. 営業担当者としてのスキルアップ

営業担当者には、幅広い商品知識と、お客様の課題を解決するための提案力を身につけることが求められます。入社後は研修プログラムに加え、先輩社員とコンビを組んで直接指導を受けながら、お客様のフォローを行うので、着実にスキルを身に付けて行くことができます。

お客様への提案

先輩社員からの指導

自分が提案し、提供した製品・サービスの活用により、お客様が期待通りの成果を上げられた時、大きな達成感が得られる仕事です

技術担当の仕事

私たちは取り扱い製品の開発元あるいは輸入代理店として、誰よりもその製品を熟知しています。私たちの知識、経験を活かし、お客様が製品を十分に使いこなし、成果を上げて頂けるように技術サポートを提供します

1. 技術サポートパターン

a. 営業支援

営業担当者と連携して当社の製品やサービスの購入を検討しているお客様に対して、技術説明やデモンストレーションを行います。売上獲得に直接つながる大切な仕事です。

b. ユーザー支援

契約済みのお客様に対して、操作トレーニング、技術的問い合わせへの説明、システム開発などを行う仕事です。顧客満足度を高め、取引を継続していただくのに重要な役割を果たします。

2. 技術担当者としてのスキルアップ

入社後は研修プログラムに加え、先輩から直接指導を受けながら、お客様の課題を解決する実務の経験を積むことで着実にスキルアップして行きます。

製品デモンストレーション

技術問合せ対応

CAD操作トレーニング

システム開発

自分の蓄積した技術がお客様の課題解決に直接役立ったと感じられた時、大きな達成感が得られる仕事です

TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

当社の強み

1. やりたいことができる会社

当社は2005年に、三菱商事のIT子会社のCAD部門社員13人が、製造業向けIT事業を発展させたいとの思いを持って独立した会社です。その後も製造業向けITに興味を持つメンバーが集まり、「自分がやりたい仕事」に意欲を持って取組んでいます。

2. 大手IT企業に引けをとらない競争力

当社は製造業向けITに特化した事業を行っているため、この分野では技術力、競争力で大手IT企業に引けをとりません。例えばCADソフトウエア「SOLIDWORKS」は、日本における正規代理店の中で、多くの大手IT企業を上回る第３位の実績を持っています。

3. 優良な顧客ベース

当社は一貫してお客様に対する丁寧なサポートに努め、多くの顧客に長年取引を継続して頂いています。このため、景気の変動を大きく受けず、安定した成長を続けています。

4. 先端技術への対応

製造業をサポートするIT技術も刻々進化しています。製造業のお客様のITニーズを先回りして捉えるため、常に国内外の先進的な製品の調査、開拓に努めています。その役割を担うのは特定の社員だけではありません。例えば「nTop」「carima」はそれぞれ30代の営業担当者、技術担当者の提案を切っ掛けに輸入代理店となりました。

採用情報

採用計画

- 2025年卒募集人数: 3～5名（対象：大学、大学院、高専）
- 勤務地: 東京、名古屋、大阪、新潟
- 職種: 営業職、技術職
- エントリー方法: 当社ホームページ、マイナビ2025で応募を受け付けています

採用基準

- 文系・理系どちらの出身者も、営業職、技術職の希望する方に応募できます。大学等において関連する知識、経験に接していない方も心配いりません。当社独自の研修プログラムにより育成します
- 営業職、技術職とも本人の希望する勤務地に配属します。原則として転勤はありません
- もの作りに興味がある方大歓迎。興味があれば成長も早いものです

採用実績

- 大学新卒採用者数: 過去3年間で3名

社員状況

大学院	東北大学・筑波大学・東京藝術大学・秋田大学・信州大学・名工大
大学	東京大学・横浜国大・広島大・富山大・岐阜大・横浜市大 明治大・中央大・法政大・電機大・神奈川大・湘南工科大 金沢工大・東京工科大・東京女子大・青山学院大 etc
高専	長岡高専
その他専門学校	

出身会社	三菱商事・日立・ジャパンディスプレイ・ＪＵＫＩ XEROX・富士重工・SolidworksJapan・ABKSS・コダマCorp TOYOTAsystems・ゼネテック・山善・その他製造業　etc

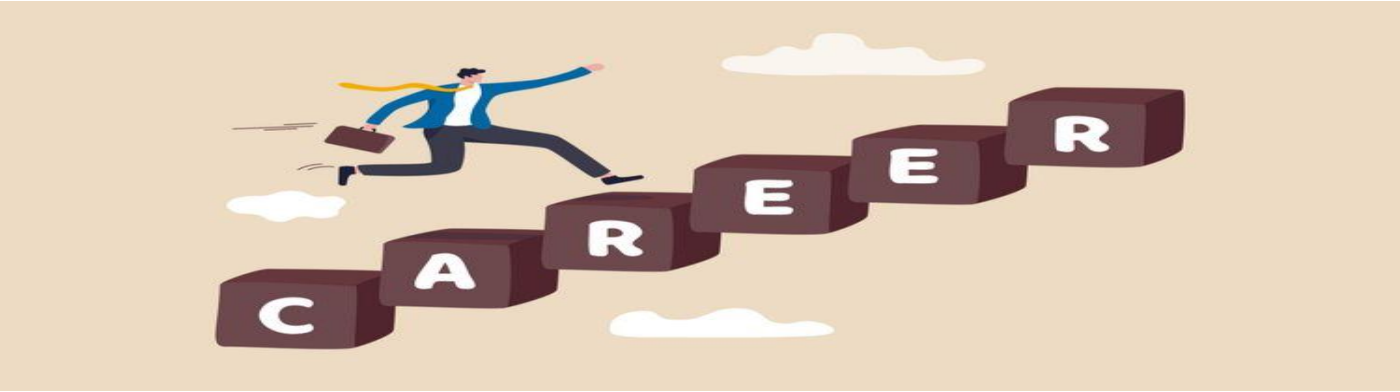
TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

入社後のキャリアアップ

- **当社は資格等級制度を設けており、職種ごとに、年功序列ではなく、本人のスキル向上に対応してキャリアアップします**
- **資格等級アップに応じて基準給与も上がります。チームリーダー、部長等の役職に就く場合は別に役職手当が支給されます**
  - 「当社独自の研修制度＋先輩社員による指導」を各等級とも行いますので、入社前の経験に関わりなく、本人の意欲と努力によりキャリアアップが可能です
  - 資格昇級は毎年の評価実施時に、所属長から社長まで３段階の公平な評価により決定されます

(営業部門の例)　育成社員 ⇒ 営業担当 ⇒ マネージャー ⇒ シニアマネージャー

(技術部門の例)　育成社員 ⇒ アシスタントエンジニア ⇒ エンジニア ⇒ シニアエンジニア



より働きやすい会社へ

働きやすい環境で、社員全員が安心して、モチベーション高く仕事にめることが社員と会社に最善と考え、様々な取組を行っています。

1. 働き方改革への取組

a. 少ない残業

当社では30時間の固定残業代を支給していますが、平均残業時間は20時間未満です。

b. 十分な休日＆有給を取りやすい環境

年間休日120日以上。半日休暇、２時間休暇の制度もあり。有給消化率も高いです。

c. 柔軟な勤務体系

時差勤務制度あり（コアタイム10時～16時）。オフィス勤務が原則ですが、申請を行い特定の日に在宅勤務を行うことも出来ます。

d. 子育て世代への支援

育児休業制度あり。昨年は「産後パパ休」取得の実績もありました。

2. 福利厚生への取組

a. 各種手当の支給

配偶者および高校生までの子供を対象とする**扶養家族手当**、若手社員を対象とする**家賃補助**、等があります。

b. 確定拠出年金制度

かつての退職金制度に代わり多くの企業が導入している確定拠出年金制度を当社も行っています。

当社へ興味を持たれた方へ

① 企業研究＆選考対策セミナーのチェックインページから当社へチェックインをお願いします

- 登録いただいた連絡先に、今後の当社の採用関連イベントのご案内をお送りします
https://yoyaku.withnavi.jobchan.jp/event-detail/7bb363bd-3f04-431a-b37c-1ca38d5c323c/checkin/jA8LygaYI4UMGQ24

② 以下の機会にご参加ください

a. 面談

- Zoom面談、来社での面談のどちらも受付けています。ご希望があれば引続いて採用選考に進んでいただけます

(応募窓口)

2024.2.28まで：「連絡先メールアドレス、氏名、学校・学部名」を記載して当社採用受付メールアドレス（saiyou@t-sol.co.jp）へご連絡ください。面談の候補日をお知らせします

2024.3.1から　：マイナビ2025㈱テクノソリューションズ募集ページからエントリーしてください
https://job.mynavi.jp/25/pc/search/corp256962/outline.html

b. インターンシップ

- 「①会社ツアー型１日インターンシップ」」「②実務体験型２週間インターンシップ」「③実務参加型インターンシップ（期間は希望に対応）」があります（②③は手当支給します）
- 参加ご希望の方は「連絡先メールアドレス、氏名、学校・学部名」を記載して、当社採用受付メールアドレス（saiyou@t-sol.co.jp）へご連絡ください

TECHNO solutions, Corp.
Tokyo Nagoya Niigata Osaka

株式会社テクノソリューションズ

東京　名古屋　新潟　大阪

Thank You !

https://www.t-sol.co.jp/