



UNLOCK

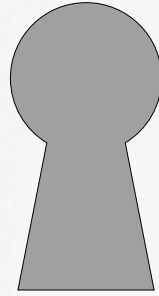
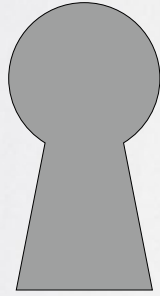
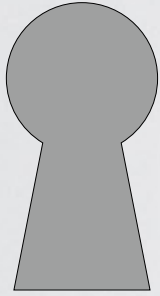
YOUR



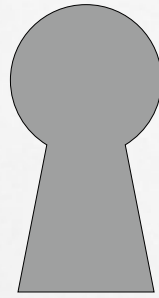
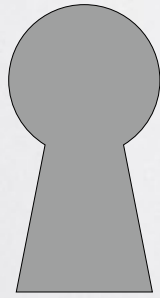
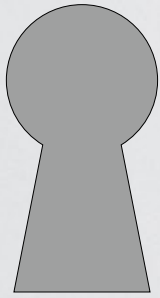
POTENTIAL



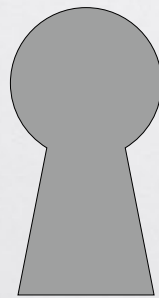
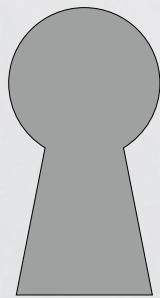
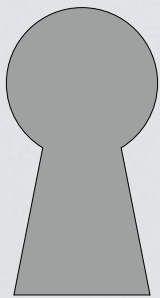
The **KEY** to choosing



KEYENCE



for your career



지속적인 자기 성장의 기회

신입부터 매니저먼트까지 각 단계에 맞는 강의형 연수 및 OJT가 지속됩니다.



CEO로 성장

자신의 담당 지역 내에서 시장 개척, 컨설팅 영업 방문, 시장 분석, 영업 정책 입안 등 다양한 업무를 수행합니다. 담당 지역의 성공은 당신에게 달렸습니다!



내부 승진

당신과 똑같은 위치에서 경험을 쌓아온 선배 사원으로부터 커리어 개발을 위한 지도를 받습니다. 그리고 실력있는 사람에게는 승진의 기회가 주어집니다.



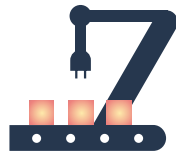
개방적이고 수평적인 기업 문화

직위에 관계없이 사원 모두가 최고의 안을 생각하는 개방적이고 협력적인 기업 문화입니다.



반드시 필요한 분야

거의 모든 제조업 분야를 지원하고 있습니다.



세상에 부가가치를 제공

생활을 풍요롭게 하는 제조의 혁신을 만들어가고 있습니다.



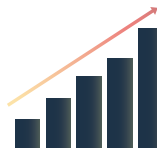
혁신적인 기업

Forbes "세계에서 가장 혁신적인 기업" 2011년 시작된 이후 8년 연속 Top100



높은 실적으로 성장하는 회사

과거 10년간 해외 매출 신장률 매년 평균 15% 이상



전세계에 네트워크를 가진 글로벌 기업

110개국 350,000고객



KEYENCE는 FA업계에서 혁신적인 제품과 과제 해결을 위한 아이디어를 통해 전세계의 제조업을 지원하고 있는 회사입니다.

다른 회사에서 3년 걸리는 성장을 KEYENCE에서는 1년만에 할 수 있다고 합니다.

그 이유는 무엇일까요?

KEYENCE의 육성 정책인 "입사 초기부터 임무를 맡긴다"가 이를 가능하게 합니다.

우리는 신입사원을 포함한 사원 모두가 KEYENCE의 프로가 될 수 있도록 광범위에 걸쳐서 신입사원 연수를 실시합니다.

KEYENCE의 교육은 강의실에서 이루어지는 4-8주간의 연수를 통해 제품 지식을 배우는 것부터 시작하여 영업 기술을 습득하기 위한 롤플레이, 현장 연수로 이어집니다.

기본 교육을 수료하면 자신의 담당 지역에서 OJT가 시작됩니다. OJT의 목적은 강의에서 배운 것을 현장에서 실천하고 개선점을 인식하며 그에 대한 조언을 얻고 기술을 지속적으로 축적해 나가는 것으로, 이 사이클은 계속 이어집니다.

담당 지역 내에서는 사내 데이터베이스를 바탕으로 시장 조사, 기존 비즈니스의 확대, 신규 개척, 기술 자료 작성, 상담 등의 업무가 주어집니다. 따라서 다양한 현장에서의 기술을 연마할 수 있는 기회가 있습니다. KEYENCE의 영업은 당신을 더욱 성장시켜줄 것입니다.

KEYENCE의 모든 매니저는 신입 시절을 거쳐 관리직까지 승진했습니다. 당신의 업무를 경험해보았기 때문에 정확한 조언을 할 수 있습니다. 뿐만 아니라 KEYENCE에는 오픈 마인드로 회사 전체가 협력하며 정보를 공유하는 기업문화가 있기 때문에 상사, 같은 팀 동료, 그리고 다른 그룹과도 커뮤니케이션이 활발합니다. 개방적인 기업문화에서는 누가 말하는가가 아닌 무엇을 말하는가가 중요합니다. 누구나 발언할 기회가 있기 때문에 다른 사람의 생각을 들을 기회, 당신 스스로 생각할 기회가 많습니다. 이 역시 당신을 더욱 성장시킬 것입니다.

그리고 무엇보다 KEYENCE도 계속 성장하고 있습니다.

이는 단기적인 성장이 아니며, 과거 25년간 평균 10% 이상 계속 성장해왔습니다. 이러한 환경에서는 당신에게 맡겨지는 영역도 더욱 넓어집니다. 조직이 확대되면 임직원도 늘어납니다. 따라서 우리는 미래의 리더를 채용하는 일에 주력하고 있으며, 인재 육성에 몇 배는 더 힘쓰고 있다고 자부합니다. KEYENCE에 입사하면 실감할 수 있을 것입니다.

KEYENCE에서 일하는 이유는 회사의 성장, 당신의 성장뿐만이 아닙니다. 일할 때 중요하게 생각하는 것들이 마련되어 있습니다.

당신에게도 이 독특한 경험에 도전할 수 있는 기회가 있습니다. 함께 성장해 갑시다.



당신에게도 기회가 있습니다.

함께 성장해 갑시다.



1974년 회사 설립 이래 KEYENCE는 자동화 및 품질 관리 솔루션 분야에서 발전을 거듭하며 세계의 리더로 성장해 왔습니다.

본사: 일본 오사카
설립: 1974년 5월
자본: 204,250,000 USD
2024 전세계 매출: 7,060,968,000 USD
전세계 직원 수: 12,261

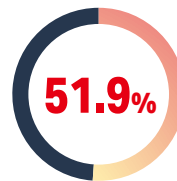
참고: 달러 표시 금액은 편의상 일본 엔화, 즉, 150 JPY = 1 USD(2025년 03월 19일 환율)로 환산한 것입니다.

혁신적



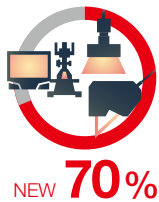
2011년 부터 8년 연속 Forbes 선정 "세계에서 가장 혁신적인 기업" Top100 랭킹
보스턴 컨설팅 그룹 (BCG) 선정 2014-2022 9년 연속, 가치 창출 기업 Top 50 랭킹

높은 이익



영업 이익률 51.9%
25년 연속 40% 이상 영업 이익

세계 최초



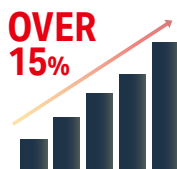
신제품의 약 70%가 세계 최초, 또는 업계 최초

높은 가치



시가총액 일본에서 Top10(2025년 3월말 현재)
시가총액 US\$900 억 이상(2025년 3월말 현재)

고성장



과거 10년간 해외 매출 평균 신장률 매년 15% 이상

폭넓은 네트워크



46개국 250개 영업소
110개국 35만명 고객

다양한 업종



전 세계 *GICS 163개 중 하위 업종 90% 커버
*GICS=Global Industry Classification Standard

안정적인 조직



자기자본 비율 94.5%
재정적인 독립과 무부채
50년 이상 지속적인 이익 창출

부가가치의 창출

경영 자원을 더 큰 가치로 변환하는 것, 즉 **부가가치의** 창출이 기업의 가장 큰 사회적 존재 의의라고 KEYENCE는 생각합니다. 세상에 높은 부가가치를 지속적으로 제공하는 것이 사회 공헌이며, 이것이 결과적으로는 회사의 영속으로 이어진다는 철학을 기반으로 활동하고 있습니다.



부가가치 제공에 반드시 필요한 것

【제품 개발】 【직접 판매 영업】 그리고 이를 실행하는 【인재】

세상에 없는 제품을 만들어 내는 제품 개발 능력

고객이 원하는 것은 만들지 않는다.
이미 존재하는 니즈를 쫓아가기만 해서는 고객에게 정말로 도움이 되는 제품은 만들지 못합니다. 고객도 아직 깨닫지 못한 것을 앞질러 기획·개발해야만, 즉 잠재적 니즈·진짜 니즈를 추구해야만 새로운 시장을 창조할 수 있습니다.

컨설팅 세일즈에 의한 과제 해결 능력

KEYENCE의 영업은 단순히 제품을 파는 것이 아닙니다. 고객이 매일 직면하고 있는 과제의 해결책이 될 수 있는 아이디어를 직접 판매 시스템을 통해 제공합니다.
『상담하면 적절한 해결책을 제안해 준다.』는 기대에 부응하기 위해서도 직접 판매 시스템을 통해 고객이 안고 있는 「진짜 과제를 정확하게 파악하는 것」을 중요하게 생각합니다.

KEYENCE는 제조업의 혁신을 지원하고
진화를 가속화하여 세상의 모습을
바꾸어 갑니다.

공장 자동화는 제조업에 반드시 필요합니다.
KEYENCE의 제품은 생산의 고속화, 제품의 고품질화, 저비용화를
위해 공장 자동화 분야에서 중요한 역할을 담당하고 있습니다.
공장 자동화는 제조 관련 기업이라면 현재는 물론, 미래에도
대응해 나가야 할 과제입니다.
사람이 물건을 필요로 하는 한, 만드는 제품, 만드는 장소가
달라지더라도 제조업 자체가 없어지지는 않습니다.

KEYENCE의 제품은 제조업의 부품
공급부터 제품 판매까지 모든 공정에서
사용됩니다.

제조업 관련 제품과 과제 해결을 위한 활용

01 연구 개발, 설계

고해상도의 3D 표면 분석



마이크로스코프

시간과 비용 절감을 위한 디자인
시제품의 3D 인쇄



3D 프린터



07 소매

점포 재고 관리



핸디 터미널

06 유통, 창고 관리

물류 창고 관리



핸디 터미널

05 품질 유지

오프라인 치수 정밀 측정

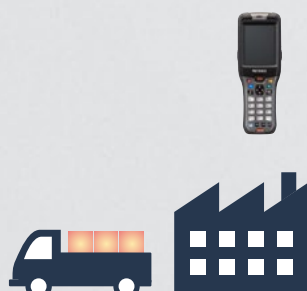


이미지 치수 측정 시스템

인라인 측정, 외관 검사

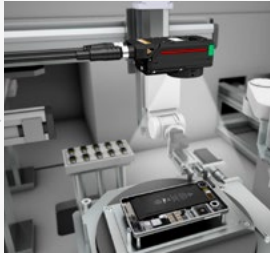


비전 시스템



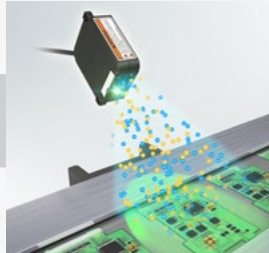
02 생산

부품의 유무 확인, 색상, 형태
식별에 의한 부품의 장착 확인



자동 센서

직원, 기계, 제품을 보호하기 위한
정전기 제거



제전기

03 공정, 조립

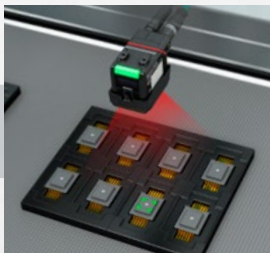
기계 영역의 안전 관리



안전 기기

04 검사, 측정

제품의 코드 판독으로
트레이서빌리티 관리



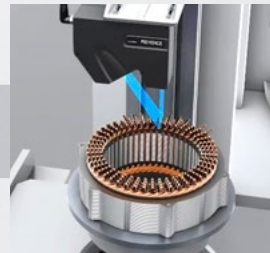
코드 리더기

로고나 시리얼 코드를 제품에
고속 인쇄



레이저 마킹기

불량품의 형상 측정



프로파일 측정기

다양한 업종

자동차, 반도체 액정, 전자 디바이스, IT 기기, 정보 통신, 금속 철강, 식품 약품 등 제조업의 다양한 분야에서 35만 업체의 고객과 거래하고 있습니다.

즉, 특정 업종의 시장 변화나 주요 거래처의 실적에 쉽게 영향을 받지 않습니다.

*GICS 분류에 따른 163개 업종 중 하위 업종 90% 커버
이는 우리의 사업 활동이 한 개의 시장이나 주요 단일 고객의 성과 변화에 따라 쉽게 영향을 받지 않고 있음을 의미합니다.

*GICS= Global Industry Classification Standard



110개국 35만명 고객



여러 종류의 다양한 제품군

공장 자동화를 위한 여러 종류의 다양한 센서부터 자동 제어 기기, 계측 기기, 정보 기기, 디지털 현미경, 3D 프린터 등 제조업에 반드시 필요한 제품을 개발·제조·판매하고 있습니다. 제조와 관련된 다양한 업계의 수많은 과제를 해결할 수 있는 제품을 하나의 회사에서 모두 제공할 수 있는 것도 KEYENCE의 부가가치입니다.



최첨단 기술로 제조업을 지원하는 기업

고객이 원하는 것은 만들지 않는다는 것이 KEYENCE의 제품 개발 정책입니다. 고객도 아직 깨닫지 못한 것을 기획·개발하는 것에 주력하고 있습니다. 그 결과, 신제품의 약 70%가 세계 최초, 또는 업계 최초입니다.



NEW 70%

KEYENCE의 글로벌 네트워크



WWL3_2065

46개국 250개 영업소

KEYENCE에는 고객에게 확실한 부가가치를 제공할 수 있도록 다양한 역할이 존재합니다. 그 중에서도 고객과 가장 가까운 최전선에 있는 것이 영업팀입니다.

KEYENCE의 영업

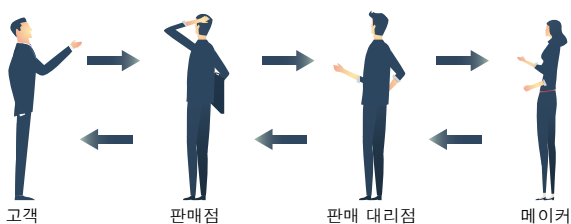
직접 판매 시스템

KEYENCE의 사명은 고객이 직면한 과제에 대해 해결책을 제공하는 것입니다.
딜러나 대리점을 경유하지 않고 고객과 직접 거래하기 때문에 최적의 해결책을 신속하게 제공할 수 있습니다. 그 이유는 직접 판매 시스템을 통해 현장에서 쌓아온 풍부한 지식과 기술이 있고, 제안하는 제품에 대해서는 직접 기획하고 개발한 우리가 가장 잘 알고 있기 때문입니다.



또한, 직접 판매 시스템을 통해 작업이 개선되는 현장이나 고객이 기뻐하는 모습을 직접 볼 수 있는 것도 묘미 중 하나이며, 고객이 미처 깨닫지 못한 과제를 인식할 수도 있습니다. KEYENCE는 이러한 방법을 통해 고객에게 부가가치를 제공하고 있습니다.

일반적인 영업 방식



KEYENCE의 직접 판매 시스템





컨설팅 세일즈

KEYENCE는 제품뿐만 아니라 과제 해결을 위한 아이디어도 제공하고 있습니다. KEYENCE에는 높은 부가가치의 우수한 제품이 많지만 어떤 제품을 어떻게 사용해야 과제를 해결할 수 있는지를 찾아내는 것은 쉬운 일이 아니며 해답도 반드시 하나라고 볼 수 없습니다. 최적의 방법을 찾아내려면 과거의 사례나 다양한 의견을 참고하여 아이디어를 찾아내는 창조적인 사고가 요구되는데, 이것이 이 업무의 가장 흥미로운 점이기도 합니다. 따라서 컨설팅 세일즈는 고객과의 접점을 매우 소중하게 생각하며 고객도 깨닫지 못한 과제를 발견하는 데까지 깊숙이 관여합니다.

혁신적인 제품



과제 해결을 위한 아이디어

컨설팅 세일즈

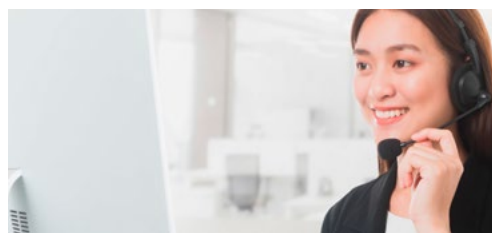
CEO로 성장

KEYENCE의 영업사원은 자신의 담당 지역을 맡게 됩니다. 업종이나 업무와는 아무런 상관이 없으며 그 담당 지역 내의 모든 고객이 당신의 책임 범주 안에 들어갑니다. 담당 지역 내에서 같은 기종을 취급하는 것은 당신 한 명뿐이기 때문에 시장 개척부터 컨설팅 영업 방문, 시장 분석, 영업 정책 입안 등 다양한 업무를 수행합니다. 당신의 플랜이나 영업활동이 해당 지역의 실적으로 직결되는 것은 말할 필요도 없으며 다양한 분야의 기술을 연마할 기회가 있습니다.



관리부문의 지원

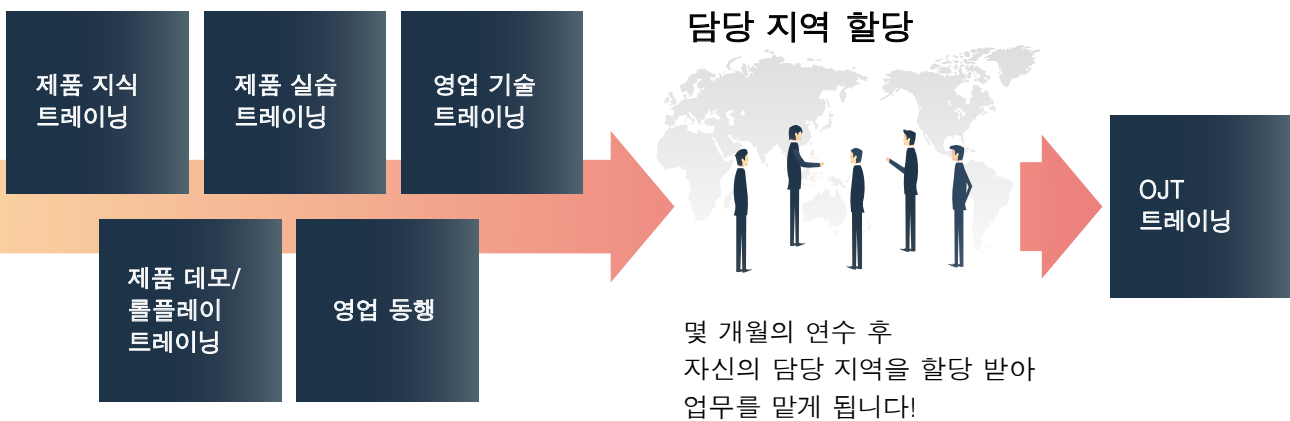
관리부문의 지원은 영업사원이 상기의 모든 것을 실현하기 위해 집중하려면 반드시 필요합니다. 우리에게서는 타사가 흉내낼 수 없는 직접 판매 시스템을 지원할 수 있는 최강의 팀이 있습니다. 예를 들어, 영업사원의 기술을 향상시키기 위한 테크 팀의 지원, 시장 분석 전문가인 마케팅 팀, 당일 출하를 실현하는 물류 팀 등. 우리의 직접 판매 시스템을 지속적으로 강화시켜가고 있는 팀입니다.



KEYENCE의 인재 육성 정책은 "입사 초기부터 임무를 맡긴다."이며 이를 실현하기 위한 세계적 수준의 연수 제도, 환경을 갖추고 있습니다.

알차고 포괄적인 신입 사원 연수

초보자 수준의 신입 사원도 비즈니스 전문가가 될 수 있는 독자적인 연수 제도가 마련되어 있습니다.
강의형 연수에 실무 연수를 겸비한 것으로, 이후 멘토에 의한 OJT도 실시됩니다.
이 사이클이 당신의 기술을 점점 더 높이 축적해 갑니다!



OJT 제도

KEYENCE의 육성 정책 "입사 초기부터 임무를 맡긴다"를 뒷받침하는 핵심 연수 중 하나는 OJT 제도입니다.
OJT의 목적은 강의에서 배운 것을 현장에서 실천하고 개선점을 인식하며 그에 대한 조언을 얻고 기술을 높이 축적해 나가는 것으로, 이 사이클은 계속 이어집니다.
신입 사원 연수 중이나 소속이 정해진 후에도 OJT를 학습할 수 있는 기회는 있습니다. 소속 영업소 및 본사에서 우리 모두는 여러분의 성장을 위해 항상 기다리고 있습니다.

CEO로 성장

몇 개월에 걸친 포괄적인 신입 연수를 끝내면 세일즈 엔지니어의 프로로서 자신의 담당 지역을 맡게 됩니다.
담당 지역에서는 아래의 항목을 직접 실행합니다.
•신규 개척
•컨설팅 영업 방문
•시장 분석
•영업 정책의 입안 등
즉, 다양한 분야의 기술을 연마할 수 있는 기회가 있습니다.

입사 후에도 지속되는 인재 육성

신입사원 연수 후에도 기술을 연마하기 위한 연수는 또 있습니다.
영업 트레이닝, 리더십 트레이닝, 매니지먼트 트레이닝 등.
자기 성장을 이룰 기회는 KEYENCE 라이프 중 계속 이어집니다.

내부 승진

"Promote from within"이라는 이념 아래 KEYENCE의 매니저는 KEYENCE에서 경력을 쌓아 갑니다. 매니저도 같은 연수, 경험을 거쳤기 때문에 적절한 조언을 해줄 수 있으며 당신의 성장을 도와줄 수 있습니다.
당신에게도 KEYENCE에서 경력을 쌓을 수 있는 기회가 있습니다.
그리고 사람을 관리하는 기술은 당신을 더욱 성장시킬 것입니다.

당신의 가능성을 발굴하고 성장할 수 있는 환경과 문화가 있습니다.

키센스

개인이나 부서의 관점에 얽매이지 않고 「회사 전체를 생각하며 최고의 판단을 한다.」는 관점에서 적극적으로 협력해가는 자세를 「키센스」라고 합니다. 이러한 자세가 차별 없이 정보를 공유하는 문화를 실현합니다.



오픈 마인드

직책에 관계 없이 개방적인 커뮤니케이션이 가능한 수평적 조직을 소중히 여깁니다.
판단을 내릴 때 우리가 중요하게 생각하는 것은 「누가 말하는가」가 아닌, 「무엇을 말하는가」입니다.
초보자 수준의 신입사원이라도 자유롭게 의견을 말할 수 있습니다.
그리고 그것이 이치에 맞다면 주변의 지지를 얻고 실현을 위해 검토됩니다.

논리적인 사고방식

시장 원리·경제 원칙에 근거하여 사업의 판단을 내리면 상황을 논리적으로 검토할 수 있게 되고 사람에 의해 쉽게 흔들리지 않게 됩니다. 그러면 안정적이고 공평한 조직을 만들 수 있습니다.
그리고 이 판단 기준이 공유되어야만 새로운 멤버에게도 적극적으로 업무를 맡길 수 있고, 결과적으로 사원 한 사람 한 사람이 책임감을 갖게 되며 나아가서는 지속적인 동기 부여가 됩니다.

목적 의식

「무엇을 위해 그 일을 하는가」 「어떤 가치를 창출하는가」 즉, 일의 목적에 대해 자문자답하는 것을 중요하게 생각합니다.
최대의 성과를 올리기 위해서는 목적을 명확한 이미지로 떠올리는 것이 반드시 필요합니다.

문제 의식

자신이 하고 있는 일이 부가가치를 창출하고 있는지를 의식합니다.
만약 맨 처음 생각했던 기대에 미치지 못한다면 진행을 중단하는 것도 포함하여 현재 프로세스의 개선을 모색합니다.
이러한 방법을 통해 효율성도 추구합니다.



KEYENCE는 진정한 비즈니스의 프로가 되고자 하는 분을 찾고 있습니다.

함께 성장해 갑시다!

The door is open for you



Please visit: www.keyence.co.kr/careers



KEYENCE CORPORATION

AUSTRIA	CZECH REPUBLIC	INDIA	MALAYSIA	ROMANIA	TAIWAN
BELGIUM	FRANCE	INDONESIA	MEXICO	SINGAPORE	THAILAND
BRAZIL	GERMANY	ITALY	NETHERLANDS	SLOVAKIA	UK & IRELAND
CANADA	HONG KONG	JAPAN	PHILIPPINES	SLOVENIA	USA
CHINA	HUNGARY	KOREA	POLAND	SWITZERLAND	VIETNAM