

 **NTT 東日本-南関東**

 **NTT 東日本-東北**

 **NTT 東日本-関信越**

 **NTT 東日本-北海道**

NTT東日本グループ会社
〈コンサルティング営業〉

**個性と社会を
つなげて
地域の未来を
うみだせ。**

わたしたちの仕事、
それは地域の未来をつくる
コンサルティング営業

社員ひとりひとりの個性が、
法人のお客さまのお悩みや経営課題解決につながって
その地域の未来がうまれていく。
それが、わたしたちのめざすコンサルティング営業です。

お客さまのために、地域のために
わたしたちとともに
チャレンジする仲間を待っています。

地域が輝けば、きっと日本の未来が輝く。
その第一歩を、いま、一緒に踏み出しませんか。

NTT 東日本 地域グループ会社 のミッション

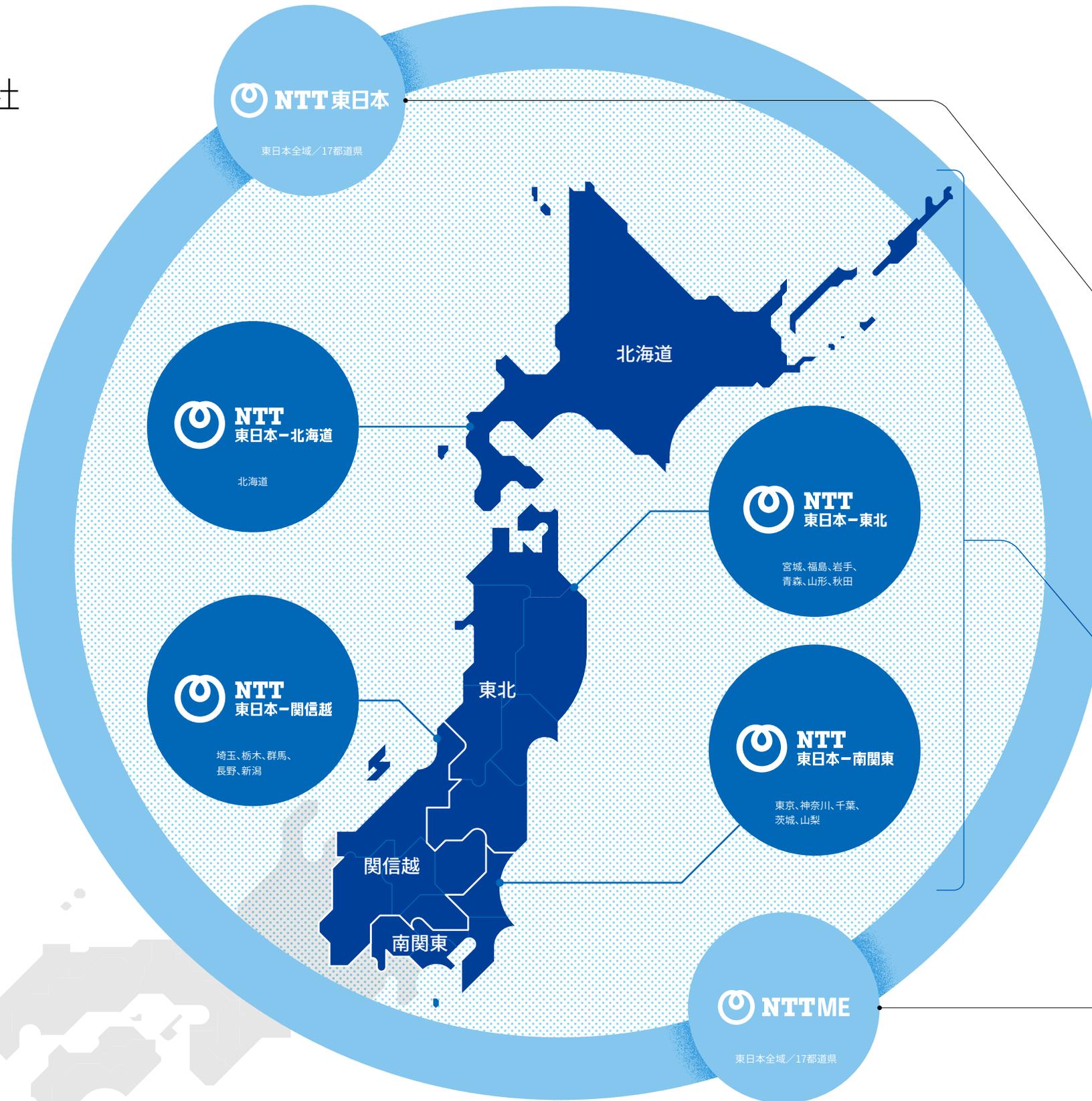
通信業界のリーディングカンパニーであるNTT 東日本グループ。

その中で、わたしたち「NTT 東日本-南関東、NTT 東日本-関信越、NTT 東日本-東北、NTT 東日本-北海道」は、それぞれの地域に密着して、お客さまの未来をうみだしています。

地域に密着した「NTT 東日本の顔」として、地域のお客さまにサービスを届け、安心を守る。

お客さまに寄り添い、その思いに、一生懸命、応える。そして、その期待をはるかに超え、一歩先の未来をお届けする。すべては、そこに住む人たちが生き生きと安心して暮らせるために。わたしたちは、NTT 東日本グループにおいて“お客さまとの接点”という大切な役割を担っています。最先端のICT (Information and Communication Technology: 情報通信技術) サービスを活用したコンサルティング営業を通じて、地域のお客さま (法人のお客さま・一般家庭のお客さま) の事業や生活を支え、より便利で豊かにする。また、NTT 東日本の通信ネットワーク設備を24時間365日維持・運営し続けることで、地域の安心・安全を守る。

NTT 東日本が目指す便利で豊かな社会を、すべての地域で実現させることが、わたしたち地域グループ会社の使命です。



NTT 東日本グループ フォーメーション

多様化するお客さまのニーズに柔軟かつスピーディにお応えするため、エリアや機能に基づきミッションを分担するとともに、各社が相互に連携することによって、グループトータルでお客さまに最適なサービスを提供しています。

NTT 東日本

最先端のICT技術を活かした新たなサービスの開発・販売、通信回線や基幹ネットワークの構築・運用、グループの事業戦略立案・推進を通して、ビジネス・ライフスタイルの革新、安心・安全な社会を実現します。

NTT 東日本 地域グループ 会社

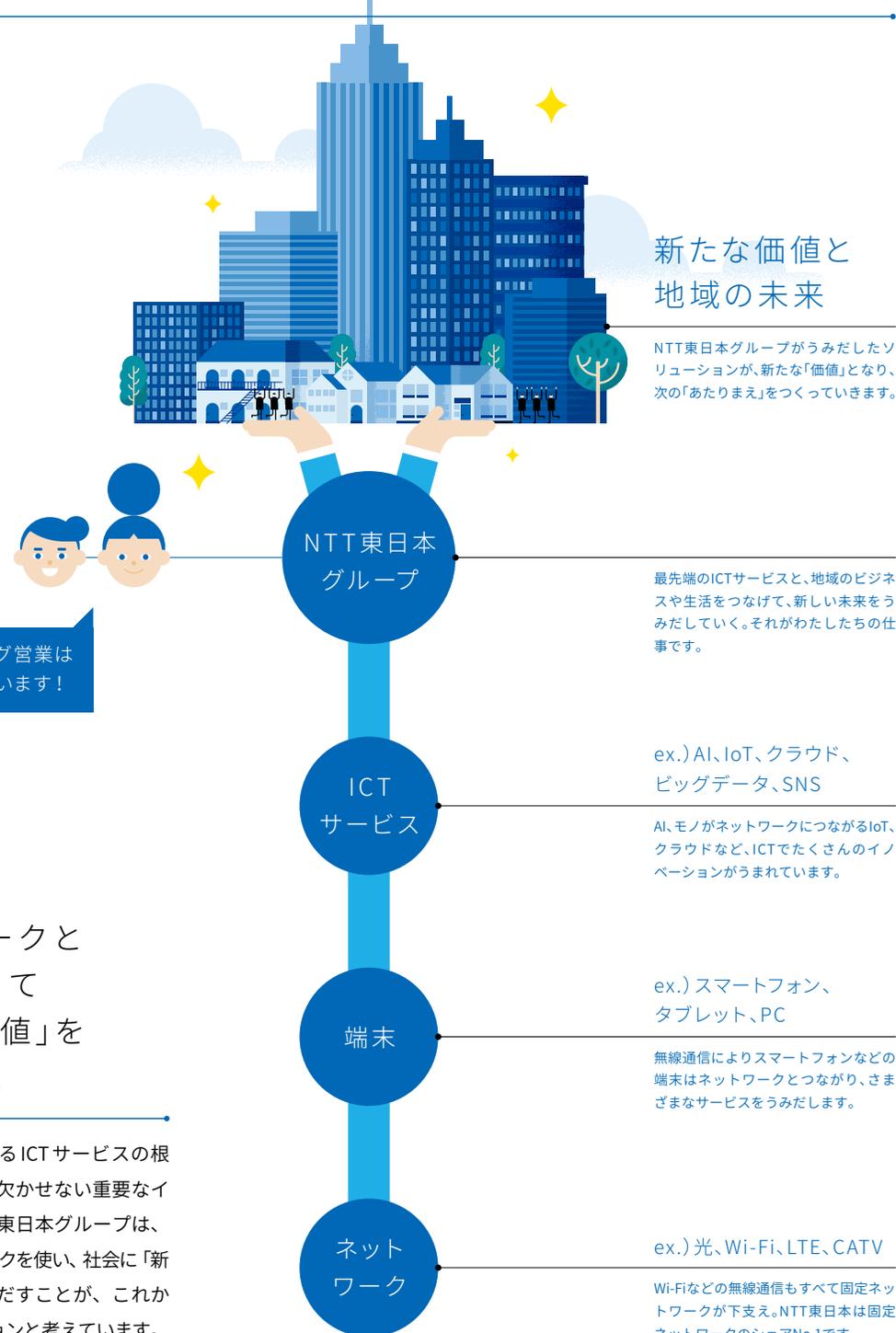
NTTME

ICT技術のプロフェッショナル集団として、基幹ネットワークの構築・運用を通して東日本エリアの通信を支えています。

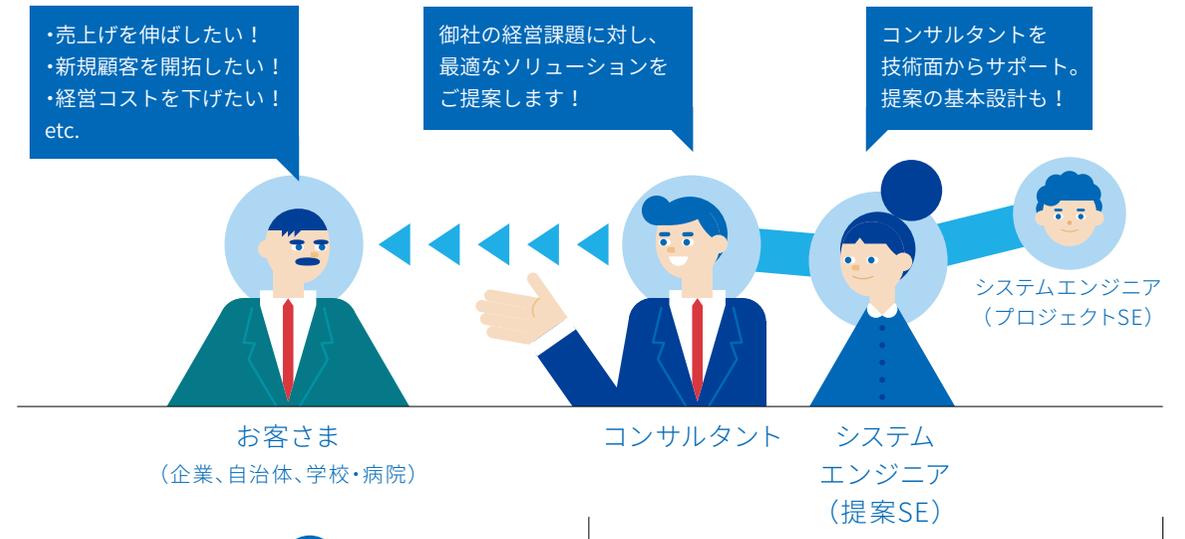
コンサルティング営業の仕事

わたしたちNTT東日本地域グループ会社において、お客さまに「新たな価値」を提供する担い手が「コンサルタント」と、その仕事を技術面で支える「システムエンジニア(提案SE)」です。

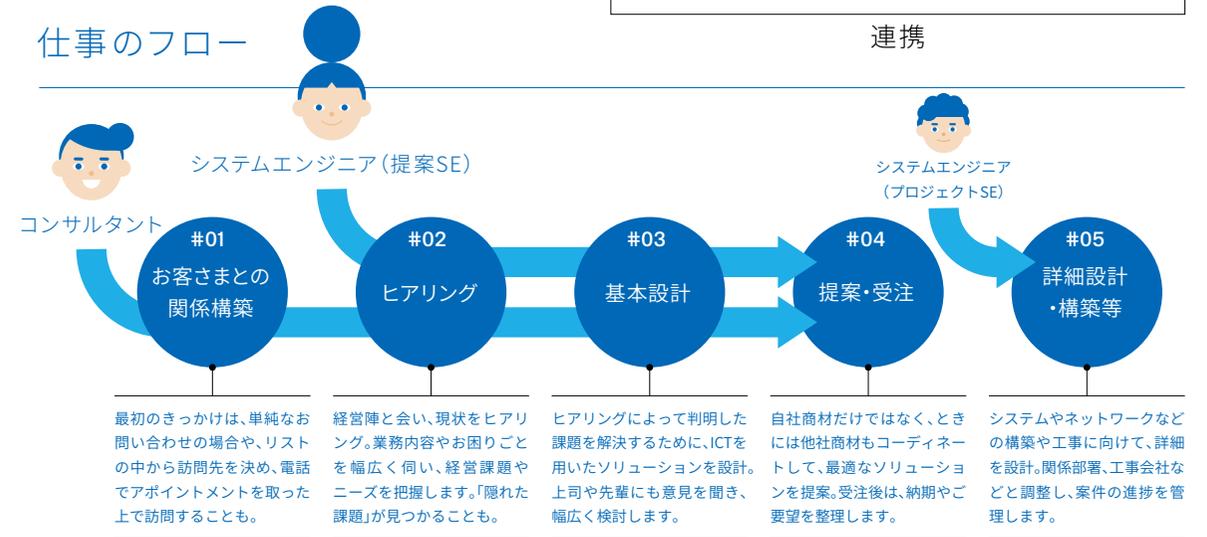
NTT東日本グループのこれから



「コンサルタント」と「システムエンジニア(提案SE)」の仕事



仕事のフロー



企業の課題を解決する ビジネス変革のパートナー

コンサルティング営業は、ただモノを売る営業ではありません。“地域の企業・自治体等のお客さまの経営課題を明らかにし、ICTを用いて最適なソリューションを提供する”ことで課題

解決に導く。そしてお客さまのビジネス変革のお手伝いをする。これが業務内容です。地域のICT環境を自らの手で変え、社会に貢献できる、とてもやりがいのある仕事です。

原島麻衣

NTT東日本のICT

地元の企業

最先端のビジネス

と

をつなげて、

をうみだせ。



コンサルタント

NTT東日本-北海道
北海道支店

2014年入社

お客さま企業の社員かのように、徹底的にサポートする。

北海道の中小企業さまには、「システムやネットワークなどにトラブルが起きた際に相談できる人がいない」という課題を持ったお客さまがたくさんおられます。それを踏まえた上で、単なる「電話の会社」「インターネット回線の会社」ではなく、さまざまな角度から身近に相談できる「ビジネス変革のパートナー」となれるように、地域の企業に寄り添ったコンサルティングを心がけています。

通常は、わたしが担当しているお客さまの中から訪問先を決定し、アポイントを取って訪問。お客さまと直接お話しをする前に会社や業界について情報収集を行い、お客さまが抱えている課題についてあらかじめ仮説を立てます。実際のヒアリングでは、現状

のお困りごとだけではなく、将来の目標など、幅広くお話を聞かせていただきます。こうして綿密に下地をつくって初めて、お客さまの経営課題や真のニーズが把握できると思います。わたしは、“お客さまの会社の一員となり、ともに将来を考えるICT担当”になることを目指しています。自社商材のみで課題解決が不可能な場合には、他社商材も取り入れてサービスをご提案することもありますよ。

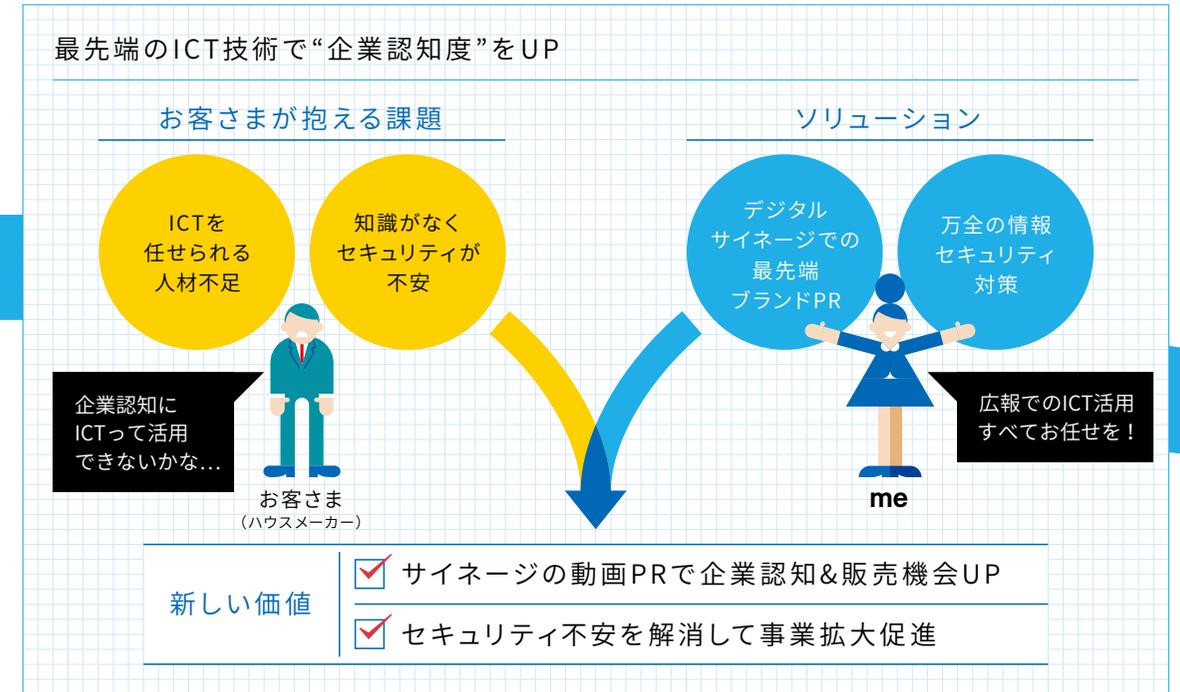
NTT東日本ならではのネットワークと技術で、道内企業の夢を叶える。

巨大ネットワークと先端技術を誇るICT企業として、わたしたちがお客さまに貢献できることは無数にあります。

いままでで思い入れが強いのは、北海道に拠点を置くハウスメーカーの事例ですね。新社屋移転と事業拡大にと

もない、ネットワーク環境の整備が最初の課題でした。しかしお話を聞くうちに、“ICTを駆使したビジネスモデルの構築にご興味がある”のにお客さまが最新の情報を得られていないことが垣間見えてきました。さらに、認知度向上や、そのためのPR手段、情報セキュリティに課題を感じていることも判明。こうした状況を踏まえてわたしは、デジタルサイネージを利用した動画などのPR手法をご提案したり、ネットワークでのセキュリティ対策を提案しました。他社との競合でしたが、「なぜこのサービスが必要なのか」と「導入の効果」をお客さまの業務の流れの中で具体的に提案した結果、導入が実現。お客さまのPR手段としてサイネージが定着し、認知度向上の一助となることができました。このケースのように、これからも“NTT東日本の強み”を活かして、たくさんの方の道内企業のビジネス変革をお手伝いしていきたいです。

Work



Question

- Q 仕事で一番うれしかったことは？

「うちで働いてほしい」と言われ、一緒に夢を実現するICT担当として認められたこと。
- Q 「地域に密着している」と感じるときは？

担当した中小企業さまのつながり方で、新たなお客さまを紹介していただくとき。
- Q やりがいを感じる瞬間は？

最先端のサービスを道内企業に提供することで、いままでない働き方や、新たな価値を創出できたとき。

- Q いまの仕事はどんなタイプの人が向いている？

さまざまなことに興味を持ち続けられる人。業種を問わず多くの企業を知り、ともに成長できる仕事です。
- Q 休みの日は何してる？

食べ歩きが趣味で、気になるお店を見つけては食べに行っています。長期休暇は旅行にも行きます。



コンサルタント

釣田 翔
NTT東日本一南関東
東京北支店
2015年入社

**システムエンジニア
(提案SE)**

中本 涼
NTT東日本一南関東
東京北支店
2014年入社

コンサルタントの情熱

システムエンジニアの技術力

お客様の期待以上

と

をつなげて、

をうみだせ。

システムエンジニア
(提案SE)

中本 涼
NTT東日本一南関東
東京北支店
2014年入社

コンサルタントと提案SEの連携が信頼をうみだす。

釣田 コンサルティング営業の業務で重要なのは、「お客さまも気づいていない課題」を引き出す、緻密なヒアリングです。表面的にヒアリングをして商材を提案しても、お客さまには響きません。商流や働き方など、会社全体が把握できるほど入念にお話を聞くことで、隠された課題が見つかり、新たな企業価値をうみだす提案を行えます。

中本 わたしは提案SEとしてコンサルタントと連携し、技術面の支援を行います。ヒアリングにも同行して課題に合ったサービスを検討し、また、受注後は、施工をスムーズに行うため、現場調査などでお客さまのご利用状況を確認することもあります。

釣田 最近、「NTT東日本のネットワークを使って、具体的に何が実現で

きるのか」「どう売上げを上げられるのか」という経営課題に直結するICTソリューションを求めるとお客さまが増えていきます。そのような声に応えるためには、複合的な提案が必要となるため、提案SEの助けが不可欠。中本さんは、病院の事例が印象深いですね。

中本 あれはいい経験でした(笑)。

釣田 最初は病院の建て替えにともなう、仮施設への回線移転だったんです。それがこんなに大きな案件になるとは。

どんな経営課題でも、解決不可能なものはない!

釣田 ヒアリングの結果、既存システム会社に不満があり、「ICTを積極活用したい」という将来像が判明。「これを機にICT環境をNTT東日本にお任せください!」と提案しました。

中本 現場のICT環境が把握できず、

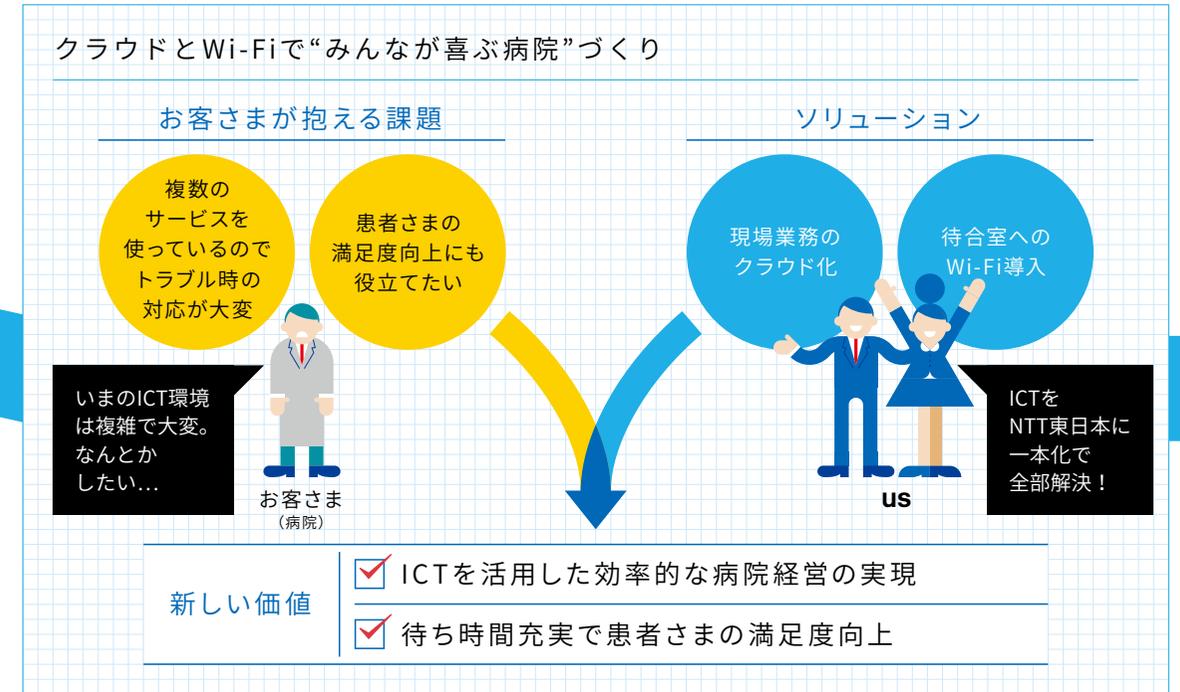
徹底的に現場を調査しました。そしてネットワークを切り替えられると確認し、ICT環境をNTT東日本で一本化、ルーターなどの通信機器、データ、セキュリティをクラウド化するソリューションを釣田さんと提案しました。

釣田 結果、受注に成功。提案のほぼすべてを受け入れてもらい、業務効率が飛躍的に向上。人件費や労働時間の削減にもつながりました。

中本 今後の経営ビジョンを見据えて提案した無線LAN化や、待合室のWi-Fi環境設備も実現。患者さまの満足度向上のお役にも立てました。

釣田 タイムなスケジュールで大変でしたが、お客さまの期待以上の成果を出し、信頼を得ました。今後は、建て替え後のICT環境もすべて任せていただける予定です。わたしはICTで解決できない経営課題はないと考えています。この事例のように、自分たち主導でお客さまの成長につながる価値をうみだせるのは、とても面白いですよ。

Work



Question

- Q** やりがいを感じる瞬間は?
- 自分の設計通りに、お客さまが無事にご利用開始できたとき。「お客さまのお役に立ててよかった」と強く感じます。
- Q** SEに必要なスキルは?
- 常に新しい技術に興味を持ち、楽しみながら学ぶ姿勢。技術的な知識は入社後に学べるので問題ありませんよ。
- Q** 休みの日は何してる?
- 長期休暇に海外旅行をするのが好き。「次の休暇にはどこへ行こう?」と、いろいろリサーチしています。

- Q** 新入社員に期待することは?
- 成長するための方法を貪欲に学んでほしい。まずは優秀な人を真似ることからはじめるといいと思います。
- Q** 休みの日は何してる?
- アウトドア派で夏はサーフィン、冬はスノーボードでよく遊びます。夜は同僚と飲みに行くことも多いです。



富岡篤史

最新のネットワークサービスと

神奈川県をつなげて、

日本一のICTエリアをうみだせ。



コンサルタント

NTT東日本-南関東
神奈川支店
—
2015年入社

お客様の現状を深く、深く掘り下げて新しいニーズを創る。

わたしは、「社会人になったら神奈川県で働きたい」と思っていました。というのも、藤沢市がICTを積極活用した街づくりを行っているを知り、「神奈川はICTに力を入れている」という印象を強く抱いていたから。「ICTでさまざまな挑戦ができそう！」という期待を持って入社しました。

コンサルタントとして働くわたしのポリシーは、「地域の企業と全力でふれ合い、経営課題を同じ目線で解決すること。訪問したら社長と直接お話しし、徹底的にヒアリングします。そのためには、お客様の業種・業態に関する基礎的な知識やビジネスモデル、市場のトレンドなどを押さえておく必要があります。準備を欠かさなからこそ、社長からさまざまなお話をいた

だくことができます。これまでの担当案件を振り返ってみると、県内にある電子部品の販売会社の社長との事例が印象深いですね。社長からお話を伺ってみると、営業から人材育成、ICT環境の管理まで一人でやっていると判明。ICTのトラブルなど雑務対応も社長が行っているため、「営業活動などの本来業務に時間を割きたいのに、雑務にかかる時間が長い」という課題が浮上しました。

お客様の企業価値を上げることが、自分の成長にもつながる。

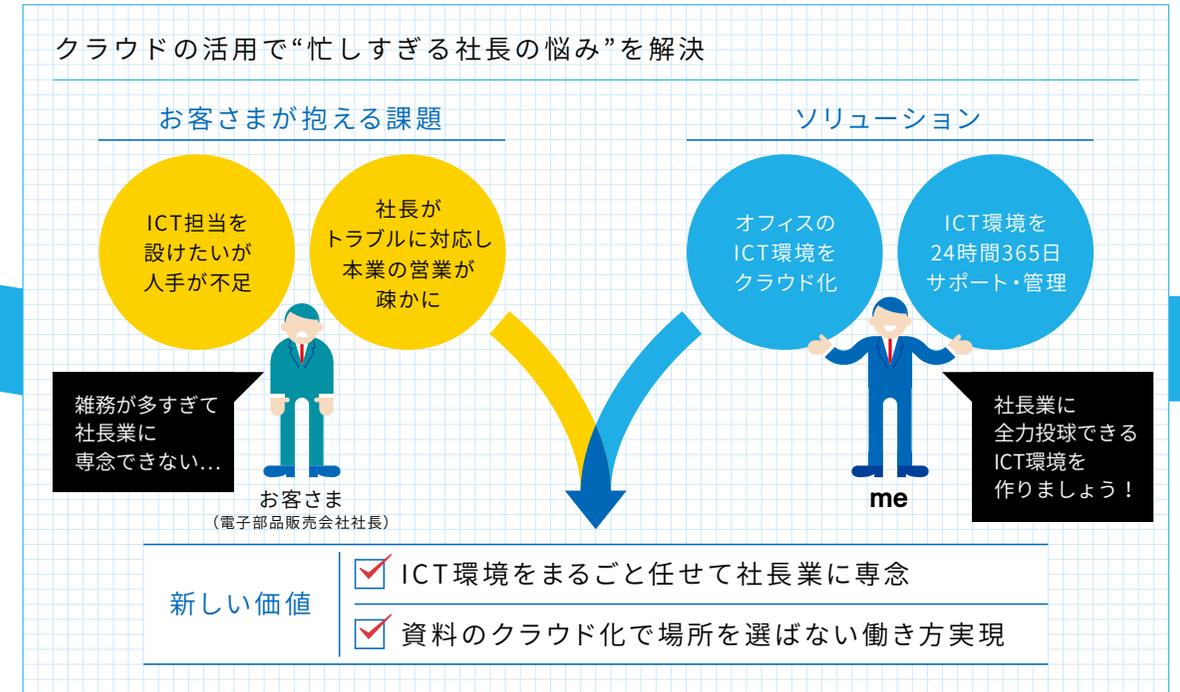
お話を受け、最初に理想的な業務運営や、従業員を含めたより良い働き方の実現に向けて取り組むべきことを整理。それらを踏まえ、クラウドを活用した業務効率化と、トラブル時に弊社が一元的にサポートするサービスをご

提案し、受注に至りました。これまではネットのトラブルが起こると業務が止まってしまうこともありましたが、導入後は問題が起きても早急な復旧が可能に。そして社長自身も営業活動に集中できるようになりました。ICTにかかるランニングコストはあがったものの、会社全体を見た場合、生産性の向上と企業価値の向上につながっています。

お客様の課題を解決するためには、他社さまと連携してサービスを提案する場合があります。わたしは、さまざまなサービスの引き出しを増やすために、斬新な商品やサービスを扱う企業に連絡をとり、お会いしてお話を聞かせていただく活動も行っています。自分のネットワークが拡がり、自身の成長にもつながっています。

これからも県内のお客様一社一社の課題やお悩みを一緒に解決し、成長に貢献していきたいです。そして神奈川をICT日本一に導くのが目標です！

Work



Question

- Q 仕事で一番うれしかったことは？
A お客さまから「富岡さんに任せてよかった」というお言葉をいただいたことです。
- Q 「地域に密着している」と感じるときは？
A 社長たちから「地元へ貢献したい！」という熱い想いを伺ったとき。気持ちの面でもつながった気がします。
- Q やりがいを感じる瞬間は？
A 自分の提案がお客さまの利益に結びついたとき。お客さまのお役に立てるのは、大きなやりがいです。

- Q いまの仕事はどんなタイプの人が向いている？
A 自ら決断し行動できる人。周りの意見も参考にしながらも、最後は自分で決断を導くことが大切です。
- Q 休みの日は何してる？
A 会社の福利厚生の割引を利用してジムへ。大学時代の仲間とストリートダンスをすることもあります。



社員の多様な働き方と成長を支える 各種制度、研修プログラム

会社が持続的に成長・発展していくためには、異なる価値観や背景を持った多様な人材が、相互に理解し多様な能力を発揮していくことが重要だと考えます。NTT東日本グループは、社員一人ひとりがその個性を発揮できるような環境・制度を整えています。また、コンサルタント・システムエンジニア(提案SE)として活躍するための研修プログラムも充実！ICTに関する知識・経験がなくとも心配ありません。みなさんの成長を全力でサポートします。

Q お休みは？

週休2日制(4週8日)、祝日、年末年始の休日、年次有給休暇(20日)、ライフプラン休暇のほか、夏季休暇、結婚休暇をはじめとする各種特別休暇などがあります。たとえば年次有給休暇の取得率は、なんと95%以上!※1 メリハリのある働き方で、日々の仕事の質、成果の向上につながっています。

A

Q 出産・育児サポートは？

出産前後の特別休暇に加え、出産後の育児のための特別休暇、さらに生後3年未満の子どもを持つ社員が育児に専念する育児休職などの制度が整っています。また、復職後も育児のための短時間勤務を行う制度もあります。女性の育児休職取得率は99%※2と、制度が整っているだけでなく、それを十分に活用して、仕事と育児の両立を図り、自身のキャリア形成ができます。

A

Q 福利厚生は？

「カフェテリアプラン(選択型福利厚生制度)」として、社宅・寮、住宅補助費支援制度、持家取得支援制度、人間ドック、育児・介護支援、リゾート施設、スポーツ施設利用など。また慶弔金、食事補助、各種健康等相談窓口などがあります。

A

Q 研修制度はある？

コンサルティング営業(コンサルタント/システムエンジニア(提案SE))として活躍するための各種研修として、商品知識、提案力向上プログラムを多数用意。また「能力開発プログラム」として、スキルアップや資格取得をバックアップする豊富なメニューを提供しています。(e-ラーニング:約130講座/通信教育:約250講座/社内資格:約150資格/社外資格:約300資格)

A

※1:2016年度実績
※2:2016年度NTT東日本グループ実績(NTT東日本グループ:NTT東日本・地域子会社・NTT-ME・NTT東日本サービス)

各社基本情報

株式会社NTT東日本-南関東

本社所在地	〒108-8019 東京都港区港南一丁目9番1号
設立	1998年2月25日
代表者	野池 秀幸
資本金	5,000万円(東日本電信電話株式会社 100%出資)
売上高	160,297百万円(2017年3月期)
従業員	12,500人(2017年3月31日時点)

株式会社NTT東日本-関信越

本社所在地	〒330-0061 埼玉県さいたま市浦和区常盤五丁目8番17号
設立	1995年1月6日
代表者	榊原 明
資本金	3,750万円(東日本電信電話株式会社 100%出資)
売上高	49,239百万円(2017年3月期)
従業員	4,550人(2017年3月31日時点)

株式会社NTT東日本-東北

本社所在地	〒984-8519 宮城県仙台市若林区五橋三丁目2番1号
設立	1986年10月31日
代表者	中村 浩
資本金	4,000万円(東日本電信電話株式会社 100%出資)
売上高	38,051百万円(2017年3月期)
従業員	3,650人(2017年3月31日時点)

株式会社NTT東日本-北海道

本社所在地	〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西十四丁目7番地
設立	1988年12月22日
代表者	高橋 庸人
資本金	4,000万円(東日本電信電話株式会社 100%出資)
売上高	24,213百万円(2017年3月期)
従業員	2,050人(2017年3月31日時点)

NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業〉採用チーム

E-mail

consulting-ml@east.ntt.co.jp

WEB

<https://www.ntt-east.co.jp/recruit/group/>

