

想像を超えるNTTデータと出会うために。

この冊子で紹介した以外にも、NTTデータには数多くのプロジェクトが存在します。そして、数多くの魅力的な社員がいます。まずは、採用サイトから初期登録頂き、是非様々な社員の話も聞いてみてください。きっと、貴方の想像を超えるNTTデータと出会えるはずです。

01

まずは、新卒採用サイトから初期登録

NTTデータに興味を持ったなら、新卒採用サイトへ。ここでは業界研究やNTTデータの歴史、社員インタビューなど、当社へご応募頂く上で必ず知っておいてほしい基本的な情報が網羅されています。また、最新情報も随時更新していきますので、是非初期登録をしてください。



株式会社NTTデータ 新卒採用サイト2018
<https://nttdata.saiyo.jp/newgraduates/>

02

自社説明会で社員の話を直接聞こう

NTTデータに関する知識をある程度頭に入れたら、是非実際の社員に会いに来てください。ここでしか聞けないプロジェクトの裏話や社員の本音を聞くチャンスです。また、自社説明会は会社の雰囲気を感じる上でも役立ちます。NTTデータへの応募を検討されている方は、この機会を積極的に活用してください。

03

マイページから選考へ

NTTデータへの応募を決めたら、新卒採用サイトを読み込み、より深い企業研究をすることをお薦めします。また、「なぜ興味を持ったのか」「NTTデータで何を実現したいのか」など、自分自身のことも深く掘り下げて考えてみてください。エントリーはマイページから受け付けます。

私たちの想像を超える、新しい可能性とお会いできるのを楽しみにしています。

NTT Data
Global IT Innovator

株式会社NTTデータ
〒135-6033 東京都江東区豊洲3-3-3 豊洲センタービル
TEL.03-5560-8888
<http://www.nttdata.com/jp/ja/>

障がい者採用に関する問い合わせ先
cml-saiyo@am.nttdata.co.jp

※掲載内容・所属はいずれも取材当時のものです。

超える
相手は、
世界にいる。

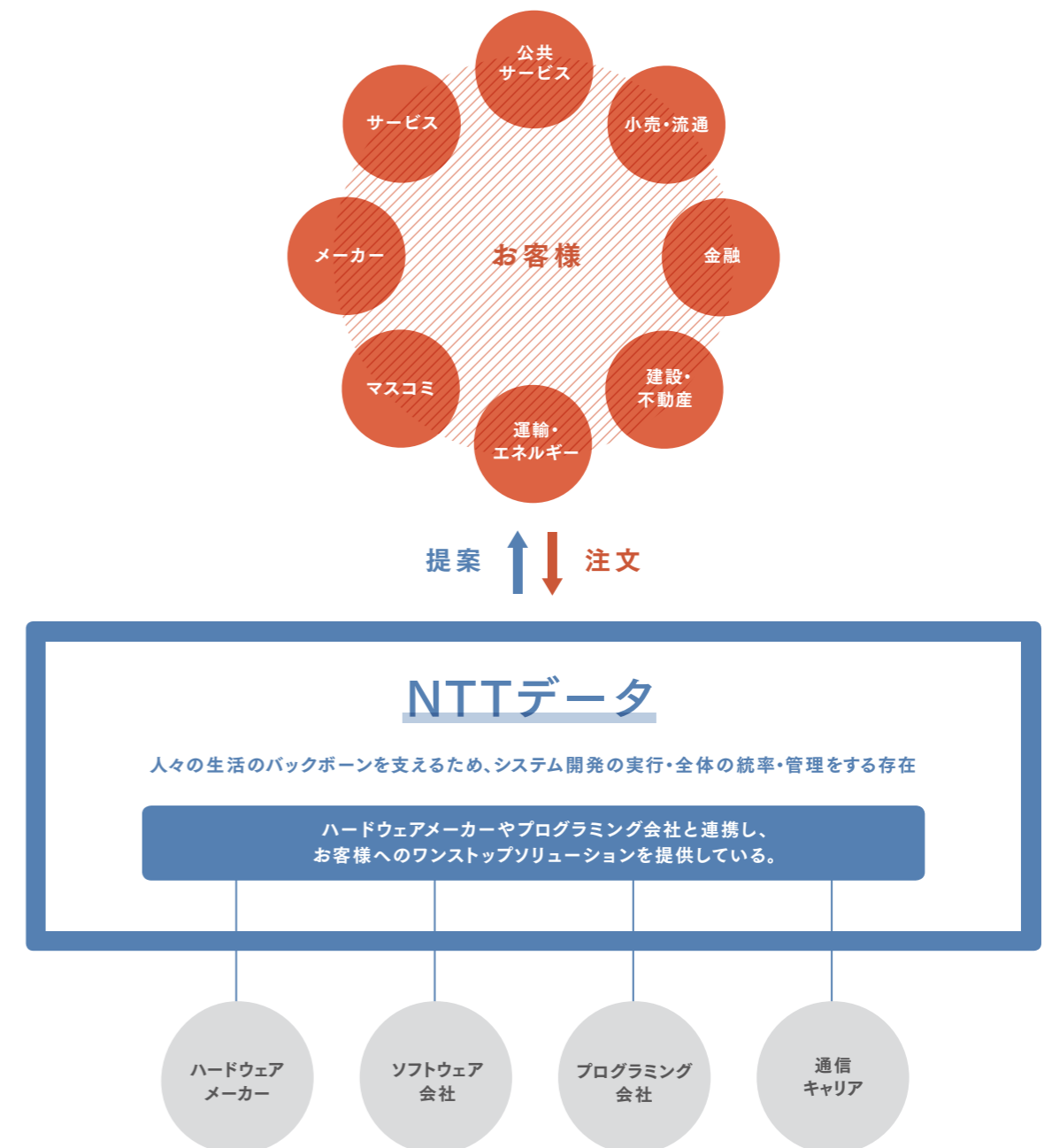
NTT Data
RECRUITING 2018

超える相手は、 世界にいる。

私たちNTTデータの事業価値は、高度な技術力と実行力で確かなシステムを開発することはもちろん、世の中にまだない「新しいしくみ」を創造し、広げていくことにある。そして、私たちが取り組むべき課題は、競争すべき相手は、もはや日本の中だけにとどまらない。日本の経済・暮らしのしくみをつくる存在から、世界中の新しいしくみをつくる真のリーディングカンパニーへ。国境を超え、常識を超え、自らの可能性を広げ続けよう。

WHAT'S NTT DATA?

NTTデータは日本最大のシステムインテグレーターとして、皆さんの生活を支えるしくみをつくっている会社です。システムインテグレーターとは、社会に必要不可欠なあらゆる「しくみ」を、ITを使って構築する情報サービス企業の総称で、IT業界ではSIer(エスアイヤー)と呼ばれることもあります。NTTデータは、ITのトータルコーディネーターとしてコンサルティングから運用・保守までの全工程を一貫して請け負い、官民、規模の大小にかかわらず社会を支えるしくみを幅広く手掛け、そのビジネス領域を今なお拡大し続けています。



01



アジア諸国の発展の一翼を担っている。

航空機飛行経路設計システム「PANADES®」プロジェクト

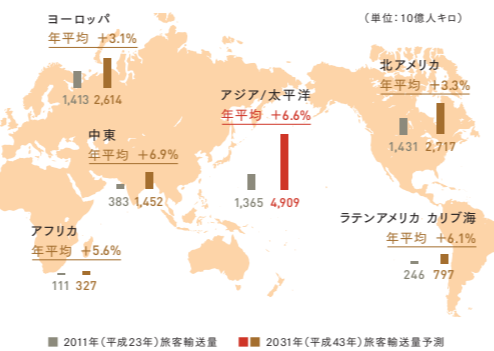
東南アジアでは近年、経済発展に伴い航空業界が急速に成長する中、安全性のさらなる向上が喫緊の課題となっています。その中でも、航空機の性能や、空港・航路周辺の地形や建造物、天候や混雑状況などに応じて、最適な飛行経路を設計するためのシステム構築は重要度の高いものでした。その飛行経路設計システムにおいて、2011年のタイ航空交通管制会社との契約を皮切りに、ベトナム、ラオス、インドネシア、ミャンマー、カンボジアの6カ国が相次いで導入を決定したのが、NTTデータの提供する「PANADES（パナデス）」です。NTTデータは1970年代以降、日本国内の航空管制システムや航空流通管理システムなど、さまざまな航空管制分野のシステム開発に取り組んできました。さらに、2005年に経路設計の国際標準の導入が決定すると、日本だけでなく、市場を全世界に広げるチャンスと捉え、2年間にわたる研究開発の末、世界に通用する飛行経路設計システムPANADESを完成させたのです。この商品の最大の強みは、競合商品に比べて「自動化」できる対象範囲が広いこと。インドネシア航空総局では、これまで1つの経路設計に1ヶ月を要していたものが、PANADES導入後は約1週間に短縮されたほどでした。

しかし、どれほどシステムが優れていても、それだけでは使ってもらえません。そこで、必要となるのが、私たち営業担当です。国際標準の導入とともに一度は奪われてしまった国内の経路設計No.1の座を取り戻し、満を持しての世界デビューでしたが、当時、私

の先輩にあたる営業担当は各国への販路がないばかりか、どこに売り込んでいいのかさえ分からない状況からのスタートでした。そこで航空関係の国際的なイベントや見本市でPANADESのデモを行い、その反応を見ることに。そして、ある見本市でタイの関係者の方が興味を持ったという情報を聞き逃さず、交渉へと持ち込みました。最大時には50名ものスタッフが関わり、幾多の問題を解決しながら商品化されたPANADES。営業担当は彼ら技術者の思いも背負い、お客様との関係構築に全力で挑みました。入社4年目となる私は現在、導入が決定したアジアの国々の担当者への運用サポートとさらなる新規顧客の開拓に取り組んでいます。どの国も航空需要の増大は経済発展などの国益に直結するため、日々のコミュニケーションでは並々ならぬ熱量が伝わってきます。また、商習慣や言語の違い、物質的な距離の壁に直面することも多く、電話やメールでは解決できないときは、現地に直接出向き、お互いの顔を突き合わせるようにしています。

今後もアジアを中心に航空輸送需要はますます増え続けることでしょう。私たちNTTデータとしてはPANADESをより世界中に普及させると同時に、PANADESを起点として各国の航空管制分野の別のシステムにも関わっていきたくと考えています。世界でも屈指の充実度を誇る日本の社会インフラをITで支えてきた実績を生かし、世界各国の社会インフラもいっそう強くしていきたいと思っています。

航空輸送量の大幅な増加（国際・国内計）



公共システム事業本部
第一公共システム事業部 営業統括部
朝場みずき

学生時代に海外ボランティアを経験した際、改めて社会に役立つ仕事に就きたいと思うと同時に、より多くの人々を救うことができるITの可能性に魅力を感じました。さらに、政府や公的機関との連携の必要性も感じ、社会ITインフラで圧倒的な実績を持つNTTデータを選びました。

02



地域住民の健康を支えるしくみを築く。

地域医療ネットワークシステム「とねっと」プロジェクト

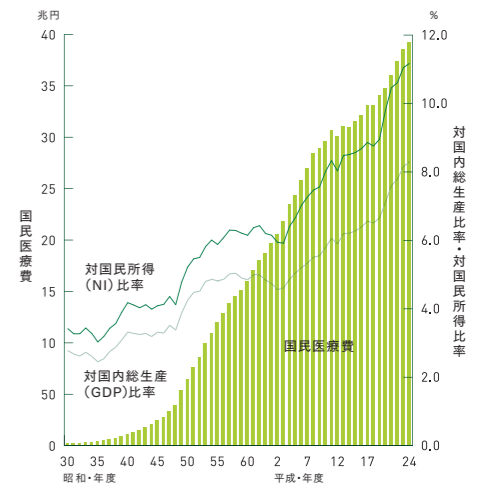
近年、医療の地域格差は深刻な社会問題になっています。NTTデータがシステム構築を手がけ、2012年7月に本格稼働した地域医療ネットワークシステム「とねっと」は、そうした地域医療の課題のひとつでもある医療資源不足を地域の連携によって解決することを目指す試みの一つです。同システムでは各医療施設の既存のシステムやデータベースなどを最大限に生かしつつ、多彩な情報の一元管理を実現。地域の中核病院とかかりつけ医との間で検査結果や診療・検査計画などを共有し、適切な診療を支援するための仕組みとしてスタートしました。情報共有に同意した住民には「かかりつけ医カード」が配布され、万が一の救急搬送時にはアレルギーの有無や投薬状況、かかりつけの医療機関などを正確かつ迅速に知る手がかりとして役に立つのです。また、糖尿病などの重症化予防につながる疾病管理機能も備えています。現在、日本では糖尿病患者が年々増加しており、重症化すると人工透析が必要になるケースも。そして、仮に60歳で人工透析が必要になり、80歳まで生存した場合の医療費は20年間で約1億円かかると言われています。つまり、このプロジェクトにより、患者一人の人工透析を食い止めることができれば、約1億円の医療費適正化の効果があるのです。

しかしながら、複数の医療機関や医師会、地方自治体といった多種多様な組織や団体のニーズをとりいれ、合意形成をはかりながら機能やシステムの仕

様、運用スタイルを決定していくのは容易ではありません。医療情報は個人のプライバシーに関わるものですし、共有範囲の設定も難しく、医療機関、地方自治体、消防機関と立場が異なれば、意見が対立することもあります。こうしたなかで調整役を担うのも私たちNTTデータの仕事です。私自身は入社当初、救急・消防に関するシステム構築にSEとして携わり、5年前から地域医療連携システムなどの企画・営業に従事しています。社内の立場は変わりましたが、「エンドユーザーの方々にとって使い勝手のよいシステムを築き上げる」という点においてはSEも営業も共通です。仕事をするうえで重要なのは、お客様から信用・信頼される行動を常に続けること。そのためにはシステムに関する知識はもちろん、システムが利用される業界の動向や業務内容についてしっかり把握し、密にコミュニケーションを重ねる必要があるのです。

このプロジェクトを通じて、利用者である医師や患者、住民の方々から「助かった」「便利になった」という声をいただいたときは本当にうれしく思いました。また、2015年4月には本プロジェクトが事例として小学校の社会科の資料集に掲載されることに。社会的に影響を与える仕事ができるということは、仕事に対する誇りにも繋がります。NTTデータにはこうした社会的な意義がある仕事が多く存在するので、きっと皆さんも自らの使命と思えるような仕事に出会えるチャンスがあるはずです。

国民医療費・対国内総生産及び対国民所得比率の年次推移



公共システム事業本部
ヘルスケア事業部第二統括部
医療情報ネットワーク担当
高堀一成

学生時代に医学部の保健学科で放射線技術科学を専攻していたこともあり、就職するにあたって、医療分野の仕事にしたいという強い希望がありました。また、CT、MRIといった医用画像診断装置で撮影した画像の処理などにも携わっていたため、IT関係の機器を使うことも多く、こうした経験も活かせる点に魅力を感じ、NTTデータへの入社を決めました。



日本経済の動脈を進化させ続ける。

国内最大のカード決済ネットワーク「CAFIS®」プロジェクト

NTTデータがクレジットカード市場の拡大を見据え、カード決済総合ネットワーク「CAFIS」のサービスを開始したのはおよそ30年前、1984年のことです。もともとはクレジットカードの情報処理を行う共同センターとして開発されたという経緯がありましたが、今では全国の加盟店とカード会社や金融機関をオンラインで結ぶ日本最大の総合決済ネットワークへと発展しています。クレジットカードの有効性や限度額のチェックはもちろん、クレジット売上処理からデビットカード取引、コンビニATMを利用した現金引き出しに至るまで、日本中の多種多様な決済をCAFISがサポートしているのです。サービス開始当初、20万件だった月間処理数は現在では4億5000万件を超えるほどに。接続会社数、取引量ともに日本最大規模に成長し、カード会社や金融機関、百貨店、通信、放送、保険会社など、さまざまな業界の企業から日々相談が寄せられるようになりました。そうした期待に確実に応えるためにも、私たち営業担当は決済に関する最先端の技術動向やトレンドに関する知見や情報を日頃から収集し、お客様の要望に応じてCAFISをはじめとする決済サービスを提供することが求められます。また、既存のシステムでは解決できない課題に対しては、新規サービスを企画し、開発することもあります。

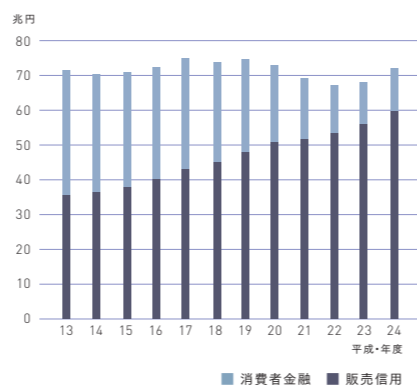
最近では、決済・収納業務を単なる手段ではなく、競争力の源泉としてとらえるケースも増えています。たとえば、ある人のカード決済に対して利用履歴情報

をCAFISが分析し、マーケティングに役立てるといったビジネスも活発化しています。また、新しいサービスはもちろん、既存のサービスのブラッシュアップも大切な仕事のひとつです。オンライン申し込みへの対応や、電話でクレジットカードの番号を入力すると決済できるといった仕組みづくりなども提案しています。システム自体は以前からあるものでも、お客様の現状とニーズに応じてより便利な決済方法を提案し、コンサルティングしていくイメージですね。さらに、私たちは中国や韓国で発行されている海外カードとの連携も進めています。東京オリンピックも控え、今後日本を訪れる外国人はますます増えていくでしょう。その人たちが日本国内でストレスなく決済できる環境を整えることも、私たちの大切な役割だと思っています。

そして、日本でも、近い将来には現金を使わずに決済する「ノンキャッシュペイメント」という仕組みが広がっていくと考えられています。グローバルで見ると、手でタッチするだけで認証が完了し、決済できるというシステムはすでに広がっています。こうした新しい仕組みを、日本独自の商習慣にきちんとローカライズし、日本の方々にも安全かつ快適に使ってもらえるようにすることも、まさに私たちNTTデータの使命です。絶対に止めてはいけないという責任感と、自分たちも利用するシステムという身近さ。CAFISに携わることで、非常に大きなやりがいを感じています。

消費者信用供与額の推移

消費者信用はここ10年以上ほぼ横ばいに推移する中、販売信用は増加してきています。



第一金融事業本部
カード&ペイメント事業部
薄井勇輝

就職活動中いろいろ話を聞かなくて、「せっかく働くのであれば、世の中の役に立つ仕事がしたい」と思うようになりました。とりわけ、IT分野はこれからの社会を築く上で不可欠な技術だろうと。また、NTTデータなら作れないシステムはほぼなく、社会の根幹となるシステムに携われるに違いないという期待感もありました。



日本ブランドを世界中に広めたい。

日本発のブランドを育てる「MUJIグローバルECサイト」プロジェクト

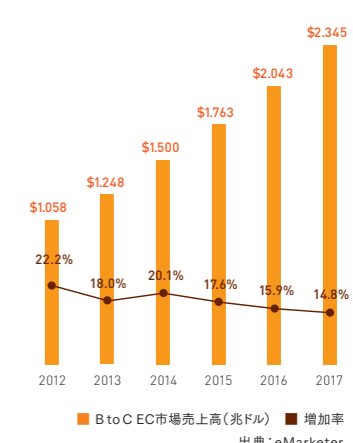
NTTデータでは株式会社良品計画様(以下、良品計画様)が展開する「無印良品」のドイツ向けオンラインストアを構築し、2012年6月よりサービスを開始しました。また、2013年には中国向けオンラインストアも同様に構築し、リリースしています。これから良品計画様が「MUJI」ブランドをさらにグローバルに展開していくにあたっては、私たちNTTデータは単にITサービスを提供するだけでなく、お客様の伴走パートナーとして一緒に考えていくことが大切です。そのため、NTTデータは良品計画様の海外事業戦略に基づくEC展開モデルについてクライアントとともに検討を行い、ECビジネスの支援からサイト構築・運用まで含めたグローバルECサービスを提供し、海外事業展開をサポートしているのです。そして、各国向けのサイトを立ち上げた後はよりグローバルに使い勝手を良くするためにさまざまな機能追加を行っています。たとえば、ドイツ向けオンラインストアでは、現地ユーザーの要望に応え、決済方法に「ペイパル」を追加しました。そして、その後ユーザー動向を追跡調査し、利用頻度が高いようなら、他国のサイトにも導入するという調整も行うのです。

私は入社以来3年間、現在の部署で日本企業のECサイトを海外展開するお手伝いをしています。グローバルのECサイトでは当然ながら、国も文化もまったく異なる人たちとコミュニケーションをとり、仕事を進めていかなければならないので最初は戸

惑うこともたくさんありました。海外から届いた仕様書に誤りがあり、問い合わせでも「変わったからよろしく」と軽い感じで返されたり、そもそも返事が来なかったり……。海外企業相手の仕事では最初の契約で何をどこまでやるのかガッチリ固めておかないと、やってもらえないということも仕事を通じて学びました。ただ、海外とのやりとりは大変な反面、日本の企業が海外に出ていき、喜んでもらえたときはうれしく思います。プライベートの海外旅行でもつい、現地でMUJIの店舗に寄って売れ筋商品をチェックしてしまいます。現在、ドイツ向けオンラインストアは近隣12カ国に配送できるようになりましたし、中国向けオンラインストアも急速に売上が伸びていて、リアル店舗も急増しています。日本で生まれた商品やコンセプトが海外で受け入れられていると誇らしいですね。

この先、日本の流通小売業にとってグローバル展開は大きなチャンスとなるはずですが、グローバルECサイトの役割もますます重要になってくると思います。私自身の仕事も入社1年目とは比べものにならないぐらい、急激にグローバル化しています。英語でのやりとりも増えてきていますし、今後はもっと英語や中国語を使えるようになって、ゼロからグローバルECサイトを構築するといった仕事にもチャレンジしていきたいです。

世界のB to CのEC市場(2012-2017)



第三法人事業本部交通流通事業部
リテールサービス統括部

今井めぐみ

学生時代から「ものづくり」に非常に興味がありました。なかでも惹かれたのがチームでのものづくり。NTTデータへの入社を決めたのも、大勢で協力し、社会を支える大きなシステムをつくりあげようという仕事をしてみたいという思いからでした。今年で入社3年目になりますが、生活に身近なシステムに携われることは、入社前にイメージしていた通り、日々の仕事のやりがいに繋がっています。



05

ANOTHER PROJECT

日本のITの発展をけん引し続けるNTTデータ。
これまでに日本で、世界で、どのような「新しいしくみ」を生み出してきたのか。その一部をご紹介します。



道路交通情報を高度活用するシステムを構築し、
渋滞情報の予測に基づいた最適なルート案内を提供。
カーナビだけでなく、スマートフォンやwebサイトから
リアルタイムなルート検索を可能にした。

日本の貿易手続き・通関システムでの実績を活かし、
ベトナム版、ミャンマー版の開発を受注。
新興国の社会ITインフラを整えることで、
経済発展のスピードをさらに加速させる。



進化し続ける社会に、進化し続ける技術を。

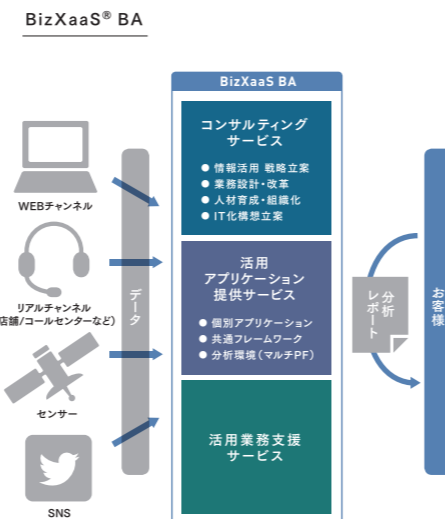
クラウド技術を用いた「ビッグデータ分析活用」プロジェクト

NTTデータでは、これから先のビッグデータ時代を見据え、「ビッグデータビジネス推進室」を設立。以来、ビッグデータ分野における潜在ニーズの掘り起こしや価値創出・定着化のサポート、分野・業界軸での新サービス・ソリューションの整備や展開に取り組んできました。そして、それらを支えるのがNTTデータの突出した技術力。クラウド技術を用いて開発されたビッグデータ分析活用サービスをBizXaaS® BAというサービスとして提供しており、現在、さまざまな業界から注目を集めています。

データが担当するという分業体制でのぞみました。私自身は全体のコンセプト設計や海外企業との意識のすり合わせ、ミーティング推進、データベースの設計開発、海外企業の担当者への運用保守方法の展開などを担当。地理的にも言語的、文化的にもあらゆる面で違いを感じ、国内企業と行うプロジェクトとは異なる難しさを実感しました。たとえば、品質を重視する日本に対し、海外ではむしろ「できるだけ早く欲しい」「できるだけ安く欲しい」が優先されるケースも少なくありません。基盤設定が渡航直前になって完了せず、渡航後に自力で解決せざるを得なくなったり、展示場開会式直前になって位置情報の精度が上がらず前日まで機器設定やアプリ改良を行ったり、幾度となく絶体絶命のピンチにも直面しました。しかし、こうした危機にともに向き合い、問題解決に取り組むなかで、国や企業を超えた一体感が生まれ、同じチームで働く仲間としての信頼関係を築けたことは一生の財産です。

2014年には海外の大手ネットワークハードウェアベンダーと協業し、従来のモバイル端末、Wi-Fiを用いた位置情報把握に、NTTデータが培ってきたビッグデータ活用のための技術であるリアルタイム情報の収集分析技術、予測分析の技術を加え、屋内における精密な位置情報の把握、適切な情報提供を実現するスマートフォン上で動くシステムを構築。中国・上海で開催された展示会にも出展しました。この技術は今後、O2O(OnlineとOfflineを繋ぐ)マーケティングや高度なセキュリティ、災害対策への応用、公共の場であるショッピングモール、病院、交通機関などでの活用も期待されています。最先端技術に挑戦できる面白さだけでなく、市場を開拓していく面白さ、やりがいも感じられる仕事です。そして、このプロジェクトのもう一つの醍醐味は、海外企業と連携したソリューション企画だった点です。ハードウェア部分を海外の大手ネットワークハードウェアベンダーが担い、位置情報を収集・分析する基盤処理部分及びアプリ開発をNTT

NTTデータは、最先端技術を核に世界中の多様な価値観を受け入れ、理解しながら新たな市場を開拓する力を持っている会社です。ここ数年はとくに世界屈指のIT企業とのさまざまなチャレンジを重ねることで、いっそうエキサイティングな職場になってきていると感じます。また開発だけでなく、マーケティング・営業のメンバーもこのプロジェクトの成功のために走り続けている。私自身もこのプロジェクトをビジネスとして成功させ、今後はこれまで以上にグローバルなプロジェクトに挑戦していきたいと考えています。



ビジネスソリューション事業本部
ビッグデータビジネス推進室
今村裕輔

ITを活用した広告に興味を持ったことがきっかけで、多くの人々にインパクトをもたらすことができるIT業界を志望するようになった。中でも特に幅広い社会インフラを手がけるNTTデータであれば、その後の活躍できるフィールドが広いと考え、入社を決めました。最近では、アメリカ・中国・インドなどさまざまな国の案件にも携われるようになり、よりグローバルな働き方を求められることを実感しています。

パテカント図書館の貴重な手書き文献を
デジタルアーカイブシステムの構築で後世に残し、
持続的な文化の継承を支援している。

スマートフォンアプリ「POCKET PARCO」を
補完するサービスとして、パルコの全店舗で
「無線LANおまかせサービス」を提供。
顧客とのコミュニケーション機会の拡大に貢献。

自動販売機でたばこを購入する際に使用する
成人識別用のICカード「taspo」を共同開発。
日本全国の自動販売機にシステムを一括提供する
大規模プロジェクトを成功させた。

全国の地方銀行・第二銀行が活用する
国内最大の共同利用型システムを構築し、
基幹システムでトップシェアを獲得。
金融機関の経営戦略に貢献している。

米Twitter社とデータ再販に関する契約を締結。
クライアントのためにツイートデータを解析し、
マーケティングや商品開発につなげている。

ユニクロ商品をいつでもどこでも買い物できて受け取れる
「ユニクロオンラインショップ」をグローバルで提供。
新しく楽しい購買体験をお客様と一緒に考えている。



イオンのショッピングモールをはじめ、地域の商店街や公共交通機関、
病院でも使える電子マネー「WAON」を開発。
使い勝手の良さと高いセキュリティで、地域経済の活性化に貢献している。



POWER OF THE WORD

NTTデータの社員たちは日々壁にぶつかりながら、前に進み続けています。
ここでは自らの壁を超えるきっかけになった言葉をご紹介します。

責任感は大変。
でも、チームなんだから、
もっと気楽に先輩を頼りなよ。

2年目、初めてお客様の主担当を任された時のこと。「自分でやり切らなければ」と必要以上にプレッシャーを感じ、先輩に報告すべき問題も一人で解決しようと抱え込んでしまっていた。そして、いよいよ限界を迎えそうになっていた頃、新入社員時代からお世話になっていた上司に言われたのが、この言葉。



SE | 経済学部卒
対馬 恵子

できるからやるのではない。
やるからできるようになる。

日々開発を進めているなかで、「目の前の業務に追われ、チームとしての改善活動に取り組めない」という状況にぶつかることがありました。そんなとき、参加した社内勉強会で出会った言葉です。仕事のせいにするのではなく、自分自身の意識の問題として捉え直せたことで、チームの改善を始めるきっかけを与えてくれました。



R&D | 情報学研究科修士
岩成 祐樹

意見をおつけあうことで、
ひとりでは得られない、
答えにたどり着けるんだ。

失敗が重なって自信が持てず、自分が発言することで打ち合わせがスムーズに進まなくなってしまうのではないかと考えてしまっていた時期がありました。その時、一緒に働いていたチームリーダーにこの言葉を掛けられ、積極的に意見を発信することがチームへの貢献に繋がると再認識し気持ちを入れ替えることができました。

エンジニアは、
技術がなければ。

初期配属から数年間、複数のプロジェクトと一緒に取り組んだ同僚と飲んでいた時のこと。自分たちのキャリアパスやIT業界についての議論になり、エンジニアとして開発現場に身を置くことの大変さや面白さを共有し、さらにNTTデータのエンジニアは協力会社のエンジニアを束ねる立場だからこそ、技術を磨き続けなければと誓い合った言葉。



SE | 理学研究科修士
小谷野 智雄



スタッフ | 工学部卒
岡田 瞳

NUMBER OF NTT DATA

NTTデータは常に過去を超え、未来を創る会社です。
ここではNTTデータの挑戦の証をいくつかの数字とともにご紹介します。

1兆6,148億円

公共分野（官公庁、自治体、学校など）、金融分野（銀行、決済インフラなど）、法人分野など各分野でさまざまな規模のシステム構築を手掛けることで、専門システムインテグレーターとして唯一、1.5兆円を超える売上高を達成しています。

45カ国・地域

システム開発を行う組織の成熟度を示す国際指標「CMMI」。NTTデータは開発・サービスそれぞれの分野で最高水準のレベル5を取得しています。これは、日本で5社しか認定されていません。

185都市

NTTデータグループが構える海外拠点の国・地域の数と連結の従業員数。この80,000名のうち、半数以上が海外拠点で働いています。

80,000名

0%

NTTデータのグローバル化は、海外の事業基盤を確立するGlobal 1st Stageを乗り越え海外売上比率50%を目指すGlobal 2nd Stageに入っています。

売上高が前年度を下回った回数は0回。1988年の設立から28年間、激化する競争のなかにおいても、成長を続けてきました。これまで手掛けてきたビジネスを守り抜くだけでなく、常に新規分野やグローバルビジネスへの挑戦を続けてきた証でもあります。

5社 170回



年次有給休暇取得日数は平均17.0日。しっかりと休暇をとることでメリハリをつけて働いています。平均月間労働時間は160時間程度。多くの社員が裁量労働制やフレックス勤務、テレワーク制度などを活用してワークライフバランスをうまく保っています。