

 **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・SE〉

**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。

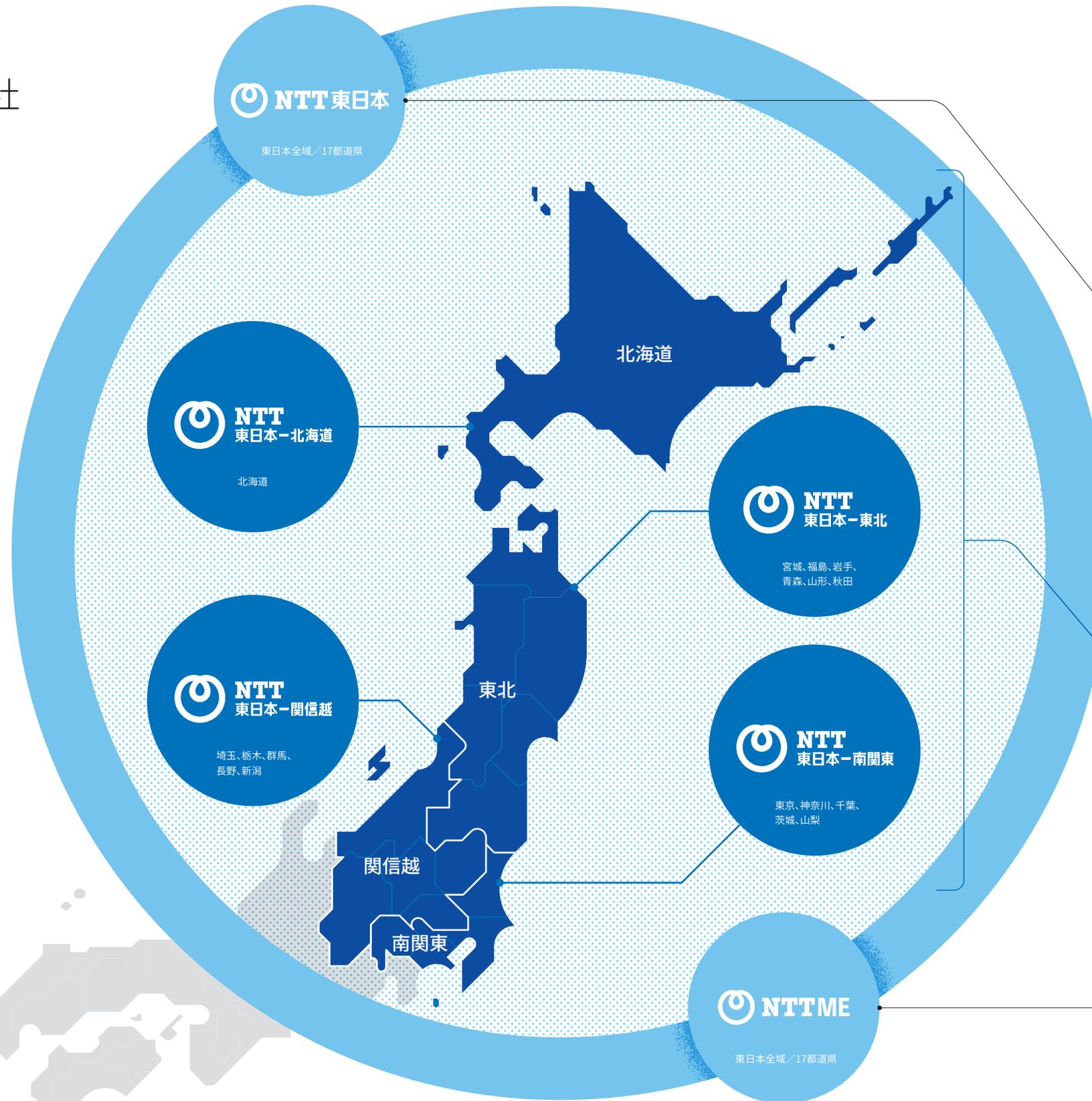
NTT 東日本 地域グループ会社 のミッション

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

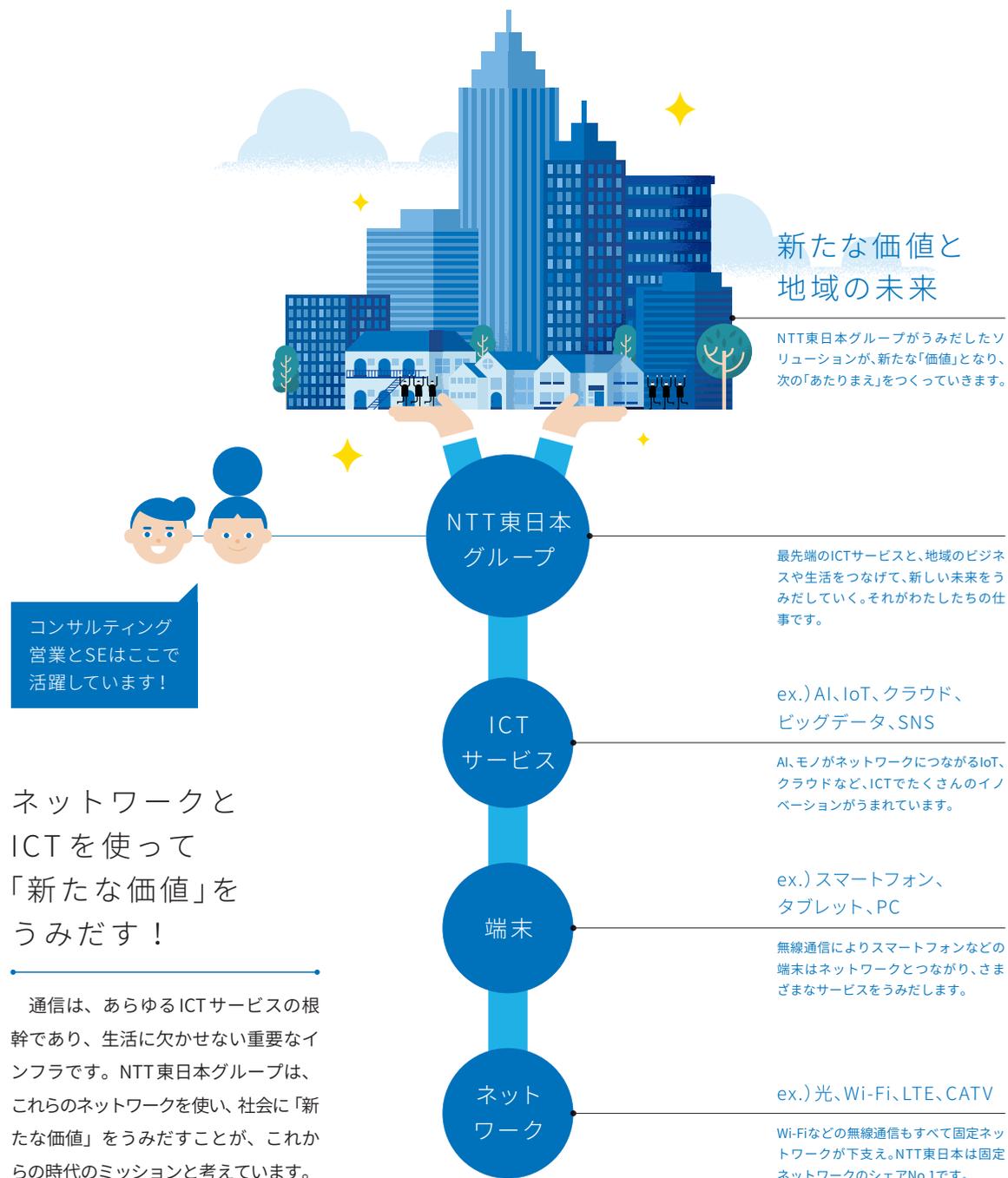
NTTME

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。

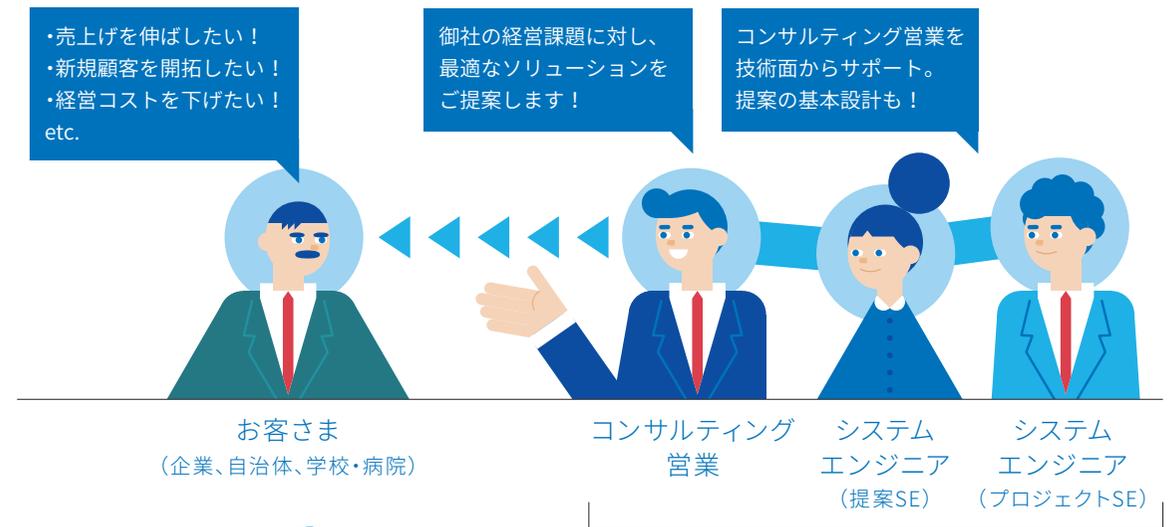
コンサルティング営業・システムエンジニア (SE) の仕事

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「コンサルティング営業」と、その仕事を技術面で支える「システムエンジニア」です。

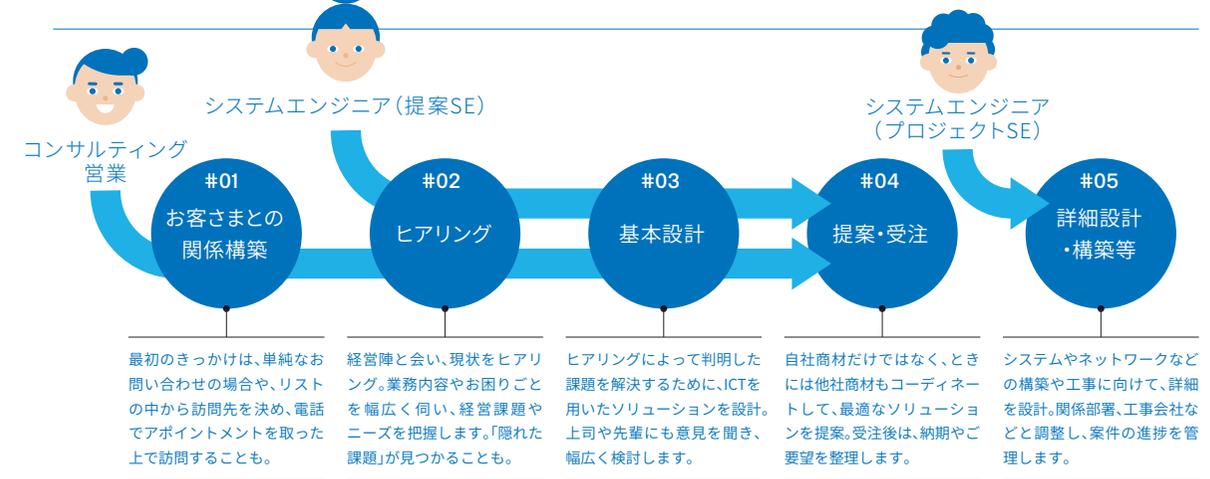
NTT東日本グループのこれから



「コンサルティング営業」と「システムエンジニア」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。

すべての企業 と
最先端の通信技術 をつなげて、
お客さまに“革命” をうみだせ。



NTT東日本-南関東
東京南支店
2017年入社

あらゆる業種の
企業と関われる、
やりがいのある仕事。

NTT東日本グループのお客さまは、業種を問わず日本中すべての企業です。わたしは元々、「様々な業界の方と深く関わりたい」と思っていたので、コンサルティング営業ができるNTT東日本地域グループ会社に入社しました。この仕事の面白さは「お客さまに提供する商材を自分で考えられる」点です。まずは入念にヒアリングし、「お客さまの経営課題を解決するために、どんなサービスが必要か」を考え、提案する商材の組み合わせを決めます。本当に喜ばれる提案をするためには、お客さまの業種・業態はもちろん、業務内容をしっかり把握しておくことが重要です。商談にうかがう前、わたしはお客さまの業種について徹底的にリサーチし、想定し得るお困りごとを洗

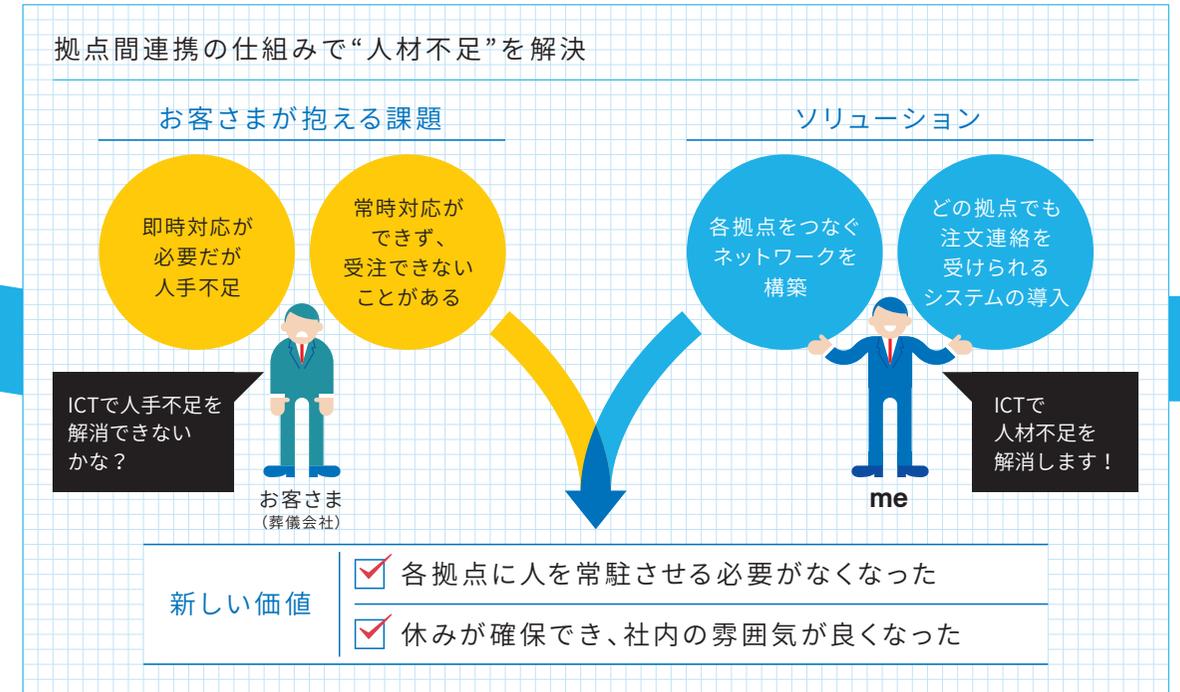
い出し、たとえば「人手不足はどのように改善できます」など、「ICTで実現できること」をわかりやすく一覧表にしてお見せします。表にすることは、わたし自身の知識を深めることにもつながりますし、何よりお客さまへのアプローチとして非常に効果が高いと感じています。業種によって状況や課題は様々なので、リサーチはとても勉強になり、多くのお客さまと関われることに、とてもやりがいを感じています。

NTT東日本の技術で
お客さまの業務に
革命を起こしたい。

今までに担当した案件では、ある葬儀会社さまの事例が印象深いですね。当初は「電話回線を新設したい」とお問い合せをいただいたのですが、確認してみると既に電話回線は敷設されており、「何か別のお困りごとがある

のでは？」と考えました。そして「即時対応が必要であること」や「人材不足」など、葬儀業界が抱える課題を洗い出し、商談に臨みました。するとまさに仮説通り、「人手不足で電話・ネットでの常時対応が上手くいかず、受注できないことがある」という課題を引き出せました。そこでわたしは、どの拠点でも注文連絡を受けられるシステムを提案。ほぼ即決でご快諾いただき、受注に至りました。お客さまからは、「各拠点に人を常駐させる必要がなくなったおかげで休みが確保でき、社内の雰囲気も良くなった」と喜びの声をいただき、とても嬉しかったです！お客さまの真の課題を引き出し、「ICTで解決できますよ」とご提案した際に、お客さまが「そうなの！」と驚いてくれると、心の底からやりがいを感じます。今後も経験を積み、「江原さんに頼みたい」と言われるような、お客さまの業務に革命を起こせるコンサルティング営業を目指します！

Work



Question

Q 「地域に密着している」と感じるときは？

街で周囲を見渡すと、どんな街にもNTT東日本のサービスが深く関わっていると気づいたとき。

Q 職場の雰囲気は？

新しいことへのチャレンジを後押ししてくれます。困ったときは、先輩方が親身に話を聞いてくれますよ。

Q 今、新たに挑戦していることは？

お客さまの商材を、別のお客さまの解決策として提供するなど、自社サービスに留まらないビジネスに挑戦しています。



Q いまの仕事はどんなタイプが向いている？

技術の進歩が速い業界なので、好奇心が強く、新しいことに積極的にチャレンジしたいと思える人。

Q 休みの日は何してる？

サッカー観戦や旅行によく行きます。長期休暇を計画的に取得でき、プライベートの予定も立てやすいです。

地元の企業

NTT東日本のICT

“地域の活性化”

と

をつなげて、

をうみだせ。



NTT東日本 - 関信越
埼玉支店
2017年入社

お客様の身近な相談相手になって経営をサポートする。

わたしが勤務するさいたま市には、ICT化が十分に進んでいない企業のお客様がたくさんおられます。わたしの仕事は、NTT東日本のICT技術を活用して、そのような企業の業務効率化や経営の改善をお手伝いすることです。わたしがお客様と関係を深める上で最も大切にしているのは、細やかなヒアリング。お話をうかがう中で疑問が湧いたら素直に質問し、深掘りします。すると、お客様自身も気づいていない課題が見つかることがあります。課題を見つけたら、その課題を解決するためにICTで何ができるかを考え、提案します。このときは、単にICTで実現することを伝えるだけでなく、ICT導入によってお客様の経営をどう変えられるかまでお伝えします。そ

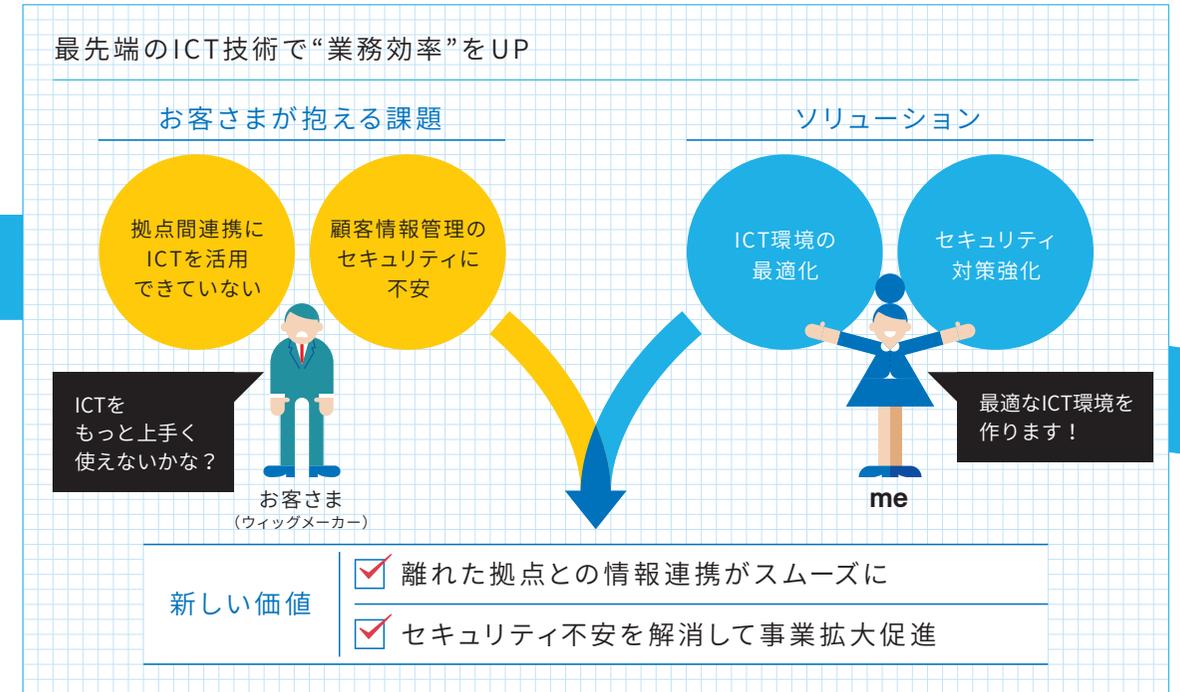
うすることでお客様から信頼を得て、選んでいただいた瞬間は、何度体験しても嬉しく、やりがいを感じますね。ですが、たとえ提案内容が良くても、お客様に伝わらなければ意味がありません。表やグラフを作るなど、それぞれのお客様に応じてわかりやすく提案することを心掛け、サービス導入後にICTで業務がどう変わるかというイメージを明確に持っていただけるよう、日々試行錯誤を重ねています。

社内の知見を結集して本当にお客様に合ったICT環境を提案

NTT東日本グループの一員として、企業の土台であるICT環境作りに貢献できるのは、この仕事の醍醐味です。そう思えたのは、複数拠点を構えるあるウィッグメーカーさまのご相談がきっかけでした。お話をうかがうと、

お客様企業は自社のICT環境を正確に把握できておらず、その弊害で“無駄な通信コストがかかる”“拠点間の連携にICTを活用できていない”という課題が見えました。さらにヒアリングすると、“顧客情報管理におけるセキュリティが不安”とわかりました。そこでわたしは「ICT環境の最適化」「セキュリティ対策強化」をご提案。他社との競合でしたが、導入後の業務環境の改善度合いがわかる提案書や、他社とのコストや効果を比較した表を作り提案した結果、導入が実現。お客様には「離れた拠点との情報連携がスムーズになり、仕事の効率が上がった」と、とても喜んでいただきました。この提案が実現できたのは、わたしの質問に何度も答えてくれた先輩方のおかげ。これからも色々な方と協力し、お客様にとって最適なご提案をしたいです。そして将来的にはこの街の企業をICTで盛り上げ、埼玉県全体の活性化に貢献したいです。

Work



Question

- Q 仕事で心掛けていることは？

お客様からのお問い合わせにはすぐに対応すること。基本的なことの積み重ねが信頼につながります。
- Q どうやって営業スキルをアップさせたの？

先輩に営業スタイルを見ていただき、アドバイスをもらいました。また日々の振り返りも欠かさず行います。
- Q 新入社員に期待することは？

目標に向かって貪欲に取り組み、積極的に行動してほしいです。行き詰まったときは、全力で助けます！

- Q 今の仕事はどんなタイプが向いている？

コミュニケーションをとるのが好きな人。社内外問わず、人と“つながる”ことで価値をうみだす仕事です。
- Q 休みの日は何してる？

福利厚生を利用してジムへ。ワンコインで利用できるんです♪ ジム内の温泉で温まると癒やされます。



若手社員のホンネ座談会

NTT東日本グループで働くのは、実際のところどのような感じなのでしょう？
入社2年目の若手社員4人が集まり、仕事とプライベートをホンネで語り合いました！



<p>菅原夕季 NTT東日本-南関東 神奈川支店 2017年入社</p>	<p>青木英志 NTT東日本-北海道 北海道支店 2017年入社</p>	<p>針谷真由美 NTT東日本-関信越 群馬支店 2017年入社</p>	<p>竹谷亮宏 NTT東日本-東北 青森支店 2017年入社</p>
--	--	--	--

就活中の悩みと、NTT東日本グループに入社を決めた理由は？

青木 就活中は、自分の興味がある分野に近いベンチャーに就職するか、長く安定して働ける大企業にするかで悩みました。決め手は、「大きな舞台で新しい分野にチャレンジした方が、世界が広がって楽しいかも」と思ったから。実際、仕事のやりがいはずごくありますね。しかも働いてわかったのは、大企業とベンチャー、どちらの良さもある会社なんです。

竹谷 1年目でも、やりたいことがあれば挑戦させてくれるよね。僕は地元で青森で一番大きな仕事ができそうな会社を探しました。「通信という最先端の技術を通じて、地元にも貢献できそう」と思ったのが決め手です。

針谷 わたしも地元を盛りあげたくて。それでNTT東日本グループの説明会で会った女性社員の方が印象的でした。

担当した保育園の業務課題を知るために「保育士さんに混じって数日間一緒に働いてみた」と聞いて(笑)。

菅原 わたしは東日本大震災で被災したのですが、就活で初めて、大企業だけでなく、日本中の中小企業がものすごく復興支援をしてくれたと知りました。それがきっかけで「日本の企業の大部分を占める中小企業を応援する仕事がしたい。この会社ならそれができる！」と思えたのが決め手です。

青木 「地域の企業から、日本をよりよく変えたい」という想いは、社員みんなが持っていると思います。

竹谷 しかも、本気で！

入社して、初めて分かったことは？

青木 「大企業は仕事内容が分担されていて、決まった仕事をこなす」と思っていたら全然違いました。大きな括りでの分担はありますが、お客さまの

最初のコンタクトからゴールまで、自分で進め方を考えています。

針谷 といっても自分ひとりですべて抱え込むのではなく、システムエンジニアと連携したり、関連部署と調整したり、周囲を巻き込みながら進めていきます。それが入社1年目からできるんです。達成時のやりがいや喜びは本当に大きいですよ。思っていた以上に「楽しい！」と思いました(笑)。

竹谷 先輩たちも優しいよね。僕が仕事で行き詰まったり、少し焦ってしまっているときには、先輩がお昼ごはんに連れて行ってくださるんです。そこで悩みを聞いてもらうことで、気持ちが前に向いて、午後からまた頑張れるきっかけを作ってもらえます。先輩や上司が自分のことを日々気にかけてくれているのは、よく感じますね。

菅原 確かに、縦にも横にもつながりが強い職場ですね。もちろん改めないといけないことは厳しく指導いただきますが、普段は気さくに話しかけてくれたり、アットホームな職場です。

Question

Q 2年間働いて、成長を感じたことは？

目の前の仕事に集中しながらも、物事を俯瞰的に捉えられるようになり、次に何をすべきかがわかるようになりました。

Q 入社して、意外に思ったことは？

電話やインターネットだけでなく、ICT全般でお客様の課題解決に貢献できる幅の広さ。時には他社商材をも視野に入れて提案することもあります。

Q 入社して、改めて気づいたことは？

入社前は、電話やインターネットは利用できて当たり前と思っていました。しかし、その「当たり前」のために、本当に沢山の方が携わっていると気づきました。

Q 2年間働いて、成長を感じたことは？

お客さまの立場になって考え、行動することで、お客さまが気づいていない課題にも気づけるようになりました。

お休みの日は何してる？

菅原 こんなに仕事と休みのメリハリのある会社も珍しいかも(笑)。

青木 入社したてのころは、すべてが初めての経験ばかりで、仕事のことを意識する時間が多かったけど、それも最初のうちだけでした。

竹谷 オンとオフでしっかり頭を切り替えられるようになったよね。

針谷 確かに、休日を目一杯楽しめるようになりました。みんなはお休みの日は何してるの？

竹谷 僕は同期と遊んだり、地元の友だちと遊んだり。地元で働いているから、会社の人だけじゃなくて幼なじみや学生時代の友だちとも頻繁に会えるのはとてもいいなと思っています。あと2年目になって、気持ちに少し余裕が出てきたから、農業ボランティアなどの地域貢献にも参加しはじめました。

青木 僕は車でドライブしたり、パイ

クでツーリングに出かけたり、冬はワカサギ釣りしたり、北海道ならではの楽しみを満喫しています。あと、最近はゴルフかな。

針谷 わたしもゴルフ！先輩から「ゴルフは頭を使うから、営業にも活かせるよ」と言われて。OBの方や別の支店の方に行くこともあり、いろいろな方と交流できて楽しいです。

菅原 わたしは食べ歩きかな。会社の福利厚生の割引券を使って映画を観に行ったり、同期とUSJやディズニーランドに遊びに行ったりもします。あと長期休暇は海外旅行。去年はアメリカのロサンゼルスと韓国に行きました。

針谷 同じく韓国に行きました。長期休暇で海外旅行を楽しむ人も多いよね。

将来の夢をここで宣言！

青木 将来は、自分のチームを持って、リーダーとしてメンバーを引っ張って

いきたいです。そして困難な案件でも、自分が出て行けば受注を決められるような、優秀なプレイングマネージャーになりたいです！

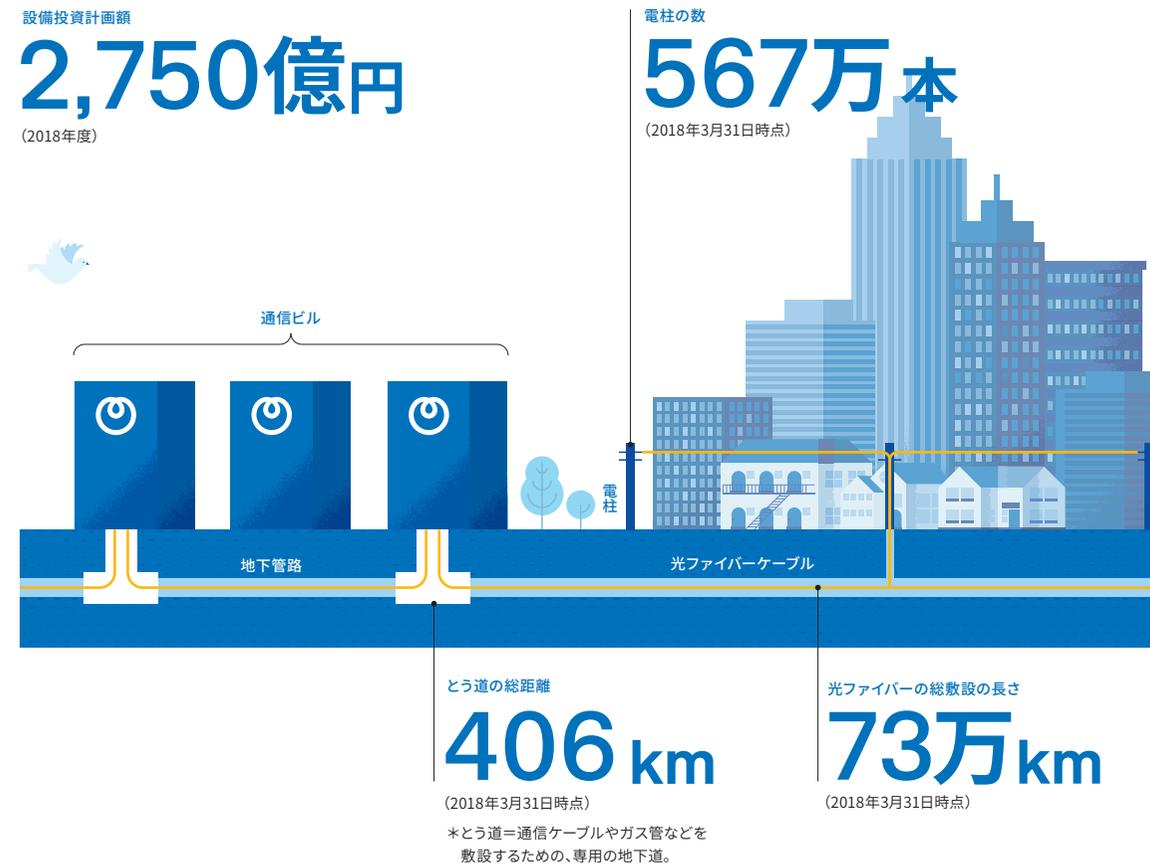
針谷 わたしも自分のチームを持ちたいです。そのために、まずは社内表彰の受賞を目標にして、高いモチベーションを持って仕事に取り組んでいます。将来は、群馬支店だけでなく、NTT東日本グループを引っ張っていきような、大きな存在になりたい！

菅原 わたしは、尊敬している直属の先輩のように、後輩にとって頼りがいのある先輩になることがまずは目標。そして行く行くは課題解決のプロになって、自分が身に付けたノウハウを展開していくことで、神奈川県全体をICT化で盛り上げていきたいです！

竹谷 “東北一の営業担当になる”こと！本気でそう思っています。そしてこのNTT東日本グループでなら、それが実現できると思います。そのためにも、これからもどんどん知識と技術を磨いていきたいと思います！

数字で見る NTT東日本グループ

NTT東日本グループにまつわるさまざまな数字をご紹介します。
あなたが知らなかった会社の“リアル”が見えてくるかも？



通信を支える、
NTT東日本
グループの
設備たち

各エリアからのアクセスをまとめる「ネットワーク系設備」
通信ビル内にあるサーバーやルーターは、各エリアからのアクセスを“まとめる”機能を持ち、それらをネットワーク系設備と呼びます。重要な回線も多く、管理する責任は重大。「つながるあたりまえ」を守るため、24時間管理を続けています。

通信ビルとお客さま宅をつなげる「アクセス系設備」
光ケーブルや電柱などのアクセス設備は、NTT東日本の通信ビルからお客さま宅やオフィスまでを“つなげる”役割を担っています。都市部が住宅部か、また積雪や凍結、雷などの気候特性はあるかなど、エリアに合わせて構築されています。

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、コンサルティング営業・システムエンジニア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※原則土日休み)、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実績は、なんと19.8日！メリハリのある働き方で、日々の仕事の質、成果の向上につなげています。

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%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・システムエンジニア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160コース/通信教育:約260コース/社内資格:約120資格/社外資格:約360資格)

A

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 162,760百万円(2018年3月期)
従業員 12,550人(2018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 45,738百万円(2018年3月期)
従業員 4,250人(2018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 34,716百万円(2018年3月期)
従業員 3,350人(2018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 21,631百万円(2018年3月期)
従業員 1,900人(2018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・SE〉採用チーム

E-mail

consulting-ml@east.ntt.co.jp

WEB

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

募集要項

NTT東日本グループ会社<コンサルティング営業・SE>	
採用職種	地域の企業・自治体等に対するコンサルティング営業 及びシステムエンジニアリング等
構成会社 および 事業エリア	<ul style="list-style-type: none"> ●NTT東日本 - 南関東：東京都、神奈川県、千葉県、茨城県および山梨県 ●NTT東日本 - 関信越：埼玉県、栃木県、群馬県、長野県および新潟県 ●NTT東日本 - 東北：宮城県、福島県、岩手県、青森県、山形県および秋田県 ●NTT東日本 - 北海道：北海道
入社会社・ 勤務地	エントリー（採用選考への申込）時に選択いただいた都道府県から、 入社する会社および勤務地を決定します。 〔入社会社の本社所在地等へ一定期間転勤となる可能性があります〕
勤務時間	1日 7時間30分勤務
応募資格	<ul style="list-style-type: none"> ●2019年4月～2020年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業見込み、 または大学院を修了見込みの方 ●2016年4月～2019年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業、 または大学院を修了し、その後正社員として就労経験のない方
初任給	大学卒：212,870円 高専卒：186,660円 短大・専門卒：184,110円
諸手当	上記、初任給以外に勤務実態等に応じて手当あり（時間外手当、外勤手当、扶養手当、通勤費等）
休日休暇	週休2日制（4週8日※原則土日休み）、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、夏季休暇、結婚休暇をはじめとする各種特別休暇、育児休職、介護休職等
福利厚生	カフェテリアプラン（選択型福利厚生制度）：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・スポーツ施設利用等 その他：慶弔金、食事補助、各種健康等相談窓口等

