

Skyスタイル Magazine

採用情報誌

スカイスタイル マガジン

2021 Nov

Vol.

10

Sky株式会社



Focus

Sky Technology Fair Virtual 2021
主催オンラインイベントを今年も開催!

対談

自社商品を10商品へ拡大

東京での採用も加速し、開発体制の強化へ

原動力は 好働力!

「仕事が好き」と言えることは、それだけで大きな力になる。

<https://www.sky-career.jp/>

好働力

Q検索

ICTソリューション事業

クライアント・システム開発事業

企業・団体向け クライアント運用管理ソフトウェア



大規模ユーザ向けシンクライアントシステム



業務系システム開発



ソフトウェア評価/検証



小・中・高等学校・大学向け 学習活動ソフトウェア



名刺管理サービス



医療機関向け IT機器管理システム



組込み / 制御 / アプリケーション開発



まだ見ぬテクノロジーの空へ。

Sky株式会社

<https://www.skygroup.jp/>

Sky株式会社

Q検索



Instagram
公式アカウント

[sky_it_corporate](#) Q



Twitter
公式アカウント

[@Sky_corporate](#) Q



●好働力、SKYSEA、SKYSEA Client View、SKYMENU、SKYMENU Pro、SKYMENU Class、SKYMENU Cloud、SKYPCE、SKYMEC、SKYDIV および SKYDIV Desktop Client は、Sky株式会社の登録商標または商標です。●Instagram および Instagramのロゴは、Instagram, LLCの登録商標または商標です。●Twitter および Twitterのロゴは、Twitter, Inc.の登録商標または商標です。●その他記載されている会社名、商品名は、各社の登録商標または商標です。●本文中に記載されている事項の一部または全部を複写、改変、転載することは、いかなる理由、形態を問わず禁じます。●本文中に記載されている事項は予告なく変更することがあります。

Contents

02 Close Up

2021年度上期の事業結果および
今後の取り組みについて

06 Report

2021年度 Sky株式会社事業説明会
初のオンライン開催

12 Focus

Sky Technology Fair Virtual 2021
主催オンラインイベントを今年も開催!

16 対談

自社商品を10商品へ拡大
東京での採用も加速し、開発体制の強化へ

28 Data

データで見るSky株式会社

34 Topics

SNSを活用した情報発信
ライブ配信や動画コンテンツの活用に注力

2021年度上期の事業結果および今後の取り組みについて

「New Normal 1300↑」のスローガンを掲げた2021年度上期を振り返り、事業結果とプロモーションなどの各種取り組みについてご報告します。また、下期に向けた取り組みについても併せてご紹介します。

2021年度上期の業績

Sky株式会社では毎年、その年のキーワードと会社の売上目標を組み合わせたスローガンを掲げています。2021年度は中期経営計画に従い、売上目標1,300億円以上を目指して「New Normal 1300↑」を設定しました。また、昨今のコロナ禍の影響を踏まえ、売上1,300億円以上へのステップとして「必達目標」や「晴天目標」という、数段階に分けた目標も設定しました。基本方針としては「新しい仕事の創造」「企業クラスターは出さない」「ブランド力に負けない商品・サービスの提供」と決めました。

昨年度は売上1,000億円以上を目標に掲げ、最終的に売上1,303.5億円、前期比175%増となり、目標を達成することができました。2021年度上期はグループ全体で売上412.5億円となり、上期での黒字を達成しました。しかし、どの業界もコロナ禍の影響で厳しい状況が続いており、弊社としても売上目標に対する達成率は72%となっ

ています。

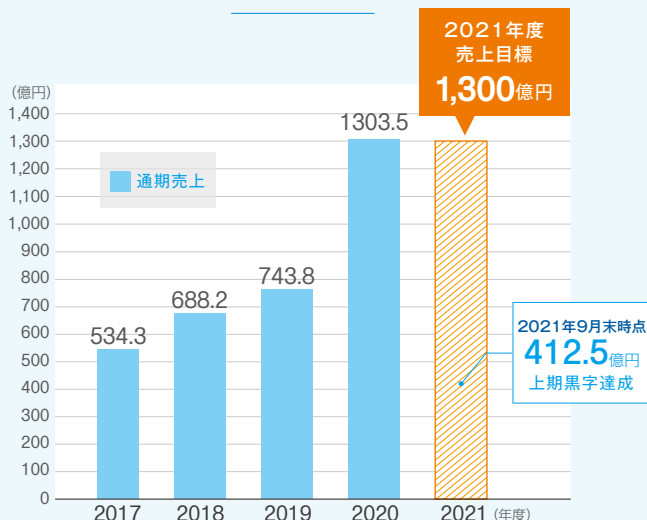
事業部ごとで見ると、ICTソリューション事業部におきましては、2020年度からの「GIGAスクール構想」の補正予算の後押しも弱まり、売上210.7億円と前年同期比45%となりました。しかし、自社商品のクライアント運用管理ソフトウェアSKYSEA Client Viewに関して、株式会社富士カメラ総研にデータを提供し、市場調査に協力したことで、「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」の「統合エンドポイント管理ツール」においても2020年度市場シェア1位であると認められました。また現在は、組織の名刺管理をサポートするソフトウェア「SKYPCE」を筆頭に新たな商品開発にも取り組んでおり、将来的に弊社の主力商品の1つになることを目指しています。クライアント・システム開発事業部については、売上201.7億円で前年同期比99%となっています。特筆すべきはビジネスソリューショングループで、通期売上目標117億円に対して上期だけで売上91億円という結果を出すことができました。現在は金融や保険などの分野を筆頭に、業務系システム開発の案件が活発化しています。

スローガン・基本方針



- 1 新しい仕事の創造
- 2 企業クラスターは出さない
- 3 ブランド力に負けない商品・サービスの提供

売上推移



引き続き、業務系システム開発が事業の主軸を担えるように取り組んでいきます。

頑張る社員を評価する会社へ

今期は、実力主義の会社へとさらに加速させていくため、新たにインセンティブ賞の制度を設けました。業績向上につながる働きを行った社員へ「好働力手当」を支給し、受賞者の中から月間MVPを選出。さらに、この半期に特に優秀な成果を残した社員を表彰しました。加えて、新卒入社6年未満の若手社員の中から、業績に大きく貢献した者へ新たな奨励賞を設けるなどし、日々の業務活動をたたえる取り組みを強化しました。これらの取り組みは今後も継続していくとともに、優秀な社員の昇格を積極的に推し進めるなど実力を重視した人

事をより意識し、頑張る社員の働きをしっかりと評価していきます。

プロモーション活動

2021年度の上期も各種プロモーションに力を入れました。テレビCMにおいては、採用テレビCM「原動力は好働力」篇や、SKYDIV Desktop ClientのテレビCM第2弾「シンクライアントなら盗めない」篇を放映。また、藤原竜也さん主演映画「鳩の撃退法」とSKYSEA Client Viewがタイアップし、「リスクの撃退法」と題したコラボCMを放映しました。さらに、SKYSEA Client ViewのテレビCM第7弾「テレワークの努力を見落とさない」篇を放映。今冬には弊社の新商品のテレビCMも放映する予定です。



Sky Technology Fair Virtual 2021

各分野のエキスパートによる特別講演や、弊社が開発する最新ソリューション、先進技術への取り組みなどを多数公開しました。

[詳しくはP12-15へ](#)

イベント関連では、昨年新型コロナウイルス感染症の影響で中止となった「SkyレディースABC杯」を2年ぶりに開催しました。7月から9月にかけては、弊社主催のオンラインイベント「Sky Technology Fair Virtual 2021」を開催。2回目となる今回は隔週で展示内容のテーマをチェンジし、テーマごとに特別コンテンツをご用意したほか、各分野の専門家を迎えたライブイベントを実施。おかげさまで多くの方にご視聴いただくことができました。

SNSの取り組み

SNSにおいても前期に引き続きフォロワー数10万人以上を目指し、さまざまな施策を実施しました。Instagramではカタログギフトなどの各種プレゼントキャンペーンを行ったり、Twitterでは各職種ならではの弊社社員のつぶやきを投稿するなどし、認知度向上を図りました。

さらに初の試みとして、Instagramの学生・社会人向け情報アカウントでインスタライブを実施。各職種の現

役社員が出演し、Sky株式会社を志望されている方からの質問にリアルタイムでお答えしました。企業向けアカウントにおいてもインスタライブを行い、発売前のSKYSEA Client View Cloud Editionについて弊社社員がご紹介しました。



インスタライブ

InstagramのSky株式会社に志望する学生・社会人向け情報アカウントではインスタライブを隔週で開催。現場の社員が仕事の内容や社内の雰囲気などについてお伝えしています。

[詳しくはP35へ](#)

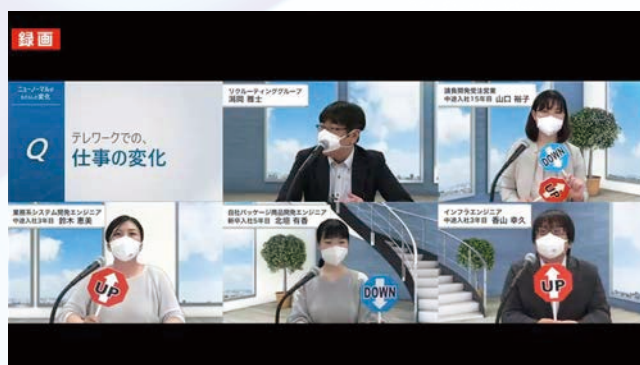
採用活動の強化

コロナ禍での新卒採用も2年目となり、オンラインでのインターンシップでは昨年同様の1人で取り組むプログラムに加えてグループワーク形式も取り入れ、参加希望者を大幅に増やすことができました。さらに、東京大学をはじめとする有名校の学生の採用も強化。取り組みの一環として、同大学講義室のネーミングプランに協賛するなどしました。

各種プロモーションやSNSの取り組み、これら採用活動の強化に取り組んだ結果、株式会社ダイヤモンド・ヒューマンリソースの「2021年大学生が選んだ 第15回『新卒採用力』ランキング」では、弊社が総合8位に選出されました。

キャリア採用では、昨年実施できなかった人材紹介会社様向けのSky株式会社 事業説明会をオンラインで開催。また、より優秀な人材の獲得に向けて、マネージャー候補、管理職候補の採用活動も強化し、役職つきでの採用も行っています。以前から実施している社員紹介採用も好調で、弊社にマッチした人材の採用も増えています。

加えて、女性社員の活躍推進においても引き続き注力しています。女性開発職の人数は年々増加しており、今後も採用強化に取り組んでいくほか、女性管理職の登用も積極的に行っていきたいと思えます。また、弊社では社員の仕事と育児の両立支援に力を入れており、多くの社員が産前産後の休暇制度や、復帰後の時短勤務制度などを活用しています。その結果、次世代育成支援対策推進法に基づく「子育てサポート企業」として、



人材紹介会社様向け 「2021年度 Sky株式会社 事業説明会」

弊社の事業方針についてのご説明や、ニューノーマル時代の弊社の働き方をテーマにしたパネルディスカッションなどを行いました。

[詳しくはP06-11へ](#)

厚生労働省より「くるみん認定」を取得することができました。

今後の取り組みについて

弊社は引き続き「New Normal 1300↑」に向かってチャレンジしていきます。そのためには今後も優秀な人材の獲得に力を入れ、必要なものもしっかり投資を行っていきます。また、2年後3年後に向けた種まきとして、時代の変化に合わせた新たな商品づくりを積極的に行い、ポジティブに取り組む社員が夢を見ることができる会社を目指していきます。

コロナ禍の影響により依然として経済の不透明感が漂っておりますが、現状のピンチをチャンスとして捉え、今後も取り組んでまいります。

Report

2021年度

Sky株式会社 事業説明会 初のオンライン開催

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、Sky株式会社では6月、人材紹介会社のご担当者に向けた事業説明会を初めてオンラインで開催しました。大阪本社に設営したスタジオから、Web会議システム「Zoom」を活用して配信。ICTソリューション事業部とクライアント・システム開発事業部の2020年度の業績や今後の目標についての報告をはじめ、弊社社員が登壇するパネルディスカッションなどを行いました。約620名の方にご視聴いただき、チャットにはリアルタイムで多くのご意見・ご感想が寄せられるなど、オンラインならではの事業説明会となりました。



はじめに —ご挨拶—

2020年度の業績報告

弊社の業績は過去5年間順調に成長を続けていましたが、2019年度は売上目標800億円を宣言しながら、743億円と目標を達成することができませんでした。2020年度はコロナ禍の大きな不安の中でも売上目標1,000億円を掲げ、1,303.5億円と目標を上回り念願の1,000億円を突破しました。「GIGAスクール構想」という公共投資の追い風があったことで、この結果につながりました。

とはいえ、クライアント・システム開発事業に関しては非常に厳しい状況です。特に組込み開発に関しては、業務量が減少しています。しかし、基幹系・業務系の開発業務やSI事業においては案件が増えており、依然人手不足の状況が続いています。人材紹介・採用関係の皆さまには、こちらの業務に関する人材確保に、ぜひご協力いただければと考えております。

採用プロモーション強化で 認知度向上

採用関係については、2020年度はキャリア(中途)採用で175名、新卒採用で160名を採用。現在の従業員数はグループ全体で3,314名となりました。2020年度も採用プロモーションに力を入れ、認知度の向上に努めたことと、人材紹介会社様からのご支援もあり、新卒市場での認知度は確実に上がっております。新卒就職人気ランキングでも順位を上げることができ、中途採用の転職人気企業ランキングではIT業界部門で初めてランクインしました。新たに「原動力は好働力」というキャッチコピーの下にプロモーションを行っています。引き続き、新卒・中途市場ともに、認知度向上にご協力をお願いいたします。

2021年度の目標

今期は「New Normal 1300↑」。売上1,300億円を目指してまいります。この目標は2020年度の売上実績と同じですが、大型の公共投資などが見込めないなか、目標達成は非常に厳しい状況です。新商品の開発、生産性のさらな

る向上など、新たな取り組みを数多く実施しなければ達成できません。そのためにも、優秀な人材の確保が重要になってきます。

また、弊社の自社商品開発について新しい報告があります。これまで自社商品開発はすべて大阪で行っていましたが、今期から東京でも開発を行ってまいります。関東圏の人材紹介会社様、ぜひご協力をお願いいたします。

弊社は昨年度、売上1,000億円を達成することができました。次の夢は、2025年に「Dream 3000↑」。売上3,000億円を目指します。売上3,000億円の内訳は、ソフトウェア開発・評価/検証で1,000億円、パッケージ開発・販売では10個以上のパッケージ商品をそれぞれ業界ナンバーワンにして1,000億円、さらにSI事業で1,000億円です。

人材紹介・採用関係の皆さまをはじめ、今後新たに入社される方々とも、その夢を共有し「Win-Win-Win」の関係を続けていけるよう取り組んでまいりますので、チャレンジへのご協力をお願いいたします。

Sky株式会社がランクインした人気就職企業ランキング

※事業説明会開催時

新卒	2022年卒 大学生 就職企業人気ランキング (日本経済新聞社・マイナビ)	文系 総合	21位 (昨年31位)
		理系 総合	12位 (昨年15位)
	2022年卒 IT業界 新卒就職企業人気ランキング (楽天みん就)	総合	7位 (昨年11位)
中途	転職人気企業ランキング 2021 (パーソルキャリア)	IT・通信	13位 (昨年圏外)



注力事業のご紹介

ICT ソリューション 事業

2020年度の結果報告 「GIGAスクール構想」がけん引

主力商品は、テレビCMで認知度が高まっている「SKYSEA Client View」です。前期はテレワークをキーワードとした相談も増え、累計導入数は約17,000ユーザー。前回発表時から12%アップとなりました。ほかにも医療機関に特化した「SKYMEC IT Manager」、教育機関向けの「SKYMENU」シリーズ、シンクライアントシステムの「SKYDIV Desktop Client」を開発・販売、サポートしています。また、システムの設計から構築、運用までを一貫してサポートするSI事業では、さまざまなITインフラ系のシステムを

提案しています。

前期、ICTソリューション事業をけん引したのが「GIGAスクール構想」です。全国の小・中学校の児童・生徒に1人1台のタブレット端末を整備するため、2,300億円という非常に大きな補正予算が投じられました。弊社で用意したタブレット端末も全国で130万台を導入いただき、売上700億円を達成。事業全体で、売上が900億円を超え、前期比265%という素晴らしい結果となりました。

この背景には、優秀な仲間が増えたことがあります。ハイキャリア層として、管理職・マネージャー候補となる方が営業組織に加入し、前職での経験を基にタブレット端末メーカー様などと交渉して、今回の整備に対応できるソリューションを用意。それを全国の営業担当者が提案しました。新しい優秀な人材が、新たな事業をけん引する。人材紹介会社の皆さまのご協力があってこそこの結果だと感謝しております。

「GIGAスクール構想」により文教市

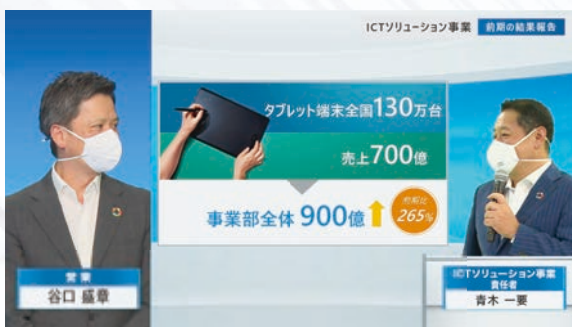
場でクラウド化が推進されたことから、開発部門は1年足らずで「SKYMENU Cloud」をリリース。大変でしたが、この1年でエンジニアに求められるスキルがWindowsだけでなくマルチOS対応へと変化し、クラウドでの開発や運用設計といった新しいスキルを身につけることもできたと思います。

今後の展望 民間企業向けのSI業務に注力

多くのタブレット端末を販売できたことで、今期はメンテナンスが必要となることが予想されます。製品不良やトラブルも発生する懸念がありますので、製品サポート、プリセールスエンジニアなどの採用を強化し、万全のサポート体制をつくって子どもたちの笑顔を守ってまいります。

今期は国による大きな予算措置が見込めないため、かなり厳しい見通しですが、民間企業向けのSI業務に注力していきます。そのためには、ITインフラの設計・構築ができるエンジニアやカスタマーサービスエンジニアなど、多岐にわたる人材が必要です。自治体の情報セキュリティを強化するためのリプレースや民間企業へのSI事業拡大に向けて注力している「SKYDIV Desktop Client」の開発にも、インフラ系の幅広い技術が必要となります。

また、今後は東京でも自社商品の開発体制を整えてまいります。ますますエンジニアの需要が高まりますので、ご支援よろしくお願いいたします。



クライアント・システム開発事業

2020年度の実績と今後の計画

クライアント・システム開発事業部では2020年度、売上500億円の計画に対し、通期の売上が399億円と非常に厳しい結果でした。また、エンジニアの中途採用計画は164名の計画に対し、採用実績は64名と大きく下回りました。上期は新型コロナウイルス感染症の影響で、お客様の投資や営業活動が大きくストップ。ただ、下期に入ってから「Withコロナ」の業務スタイルが浸透し、新規のお客様との打ち合わせも再開し始めました。

当事業部は今期、売上500億円、エンジニアの中途採用は104名という計画を立てています。次に、部門ごとに現在の状況や必要なスキルについてご紹介します。

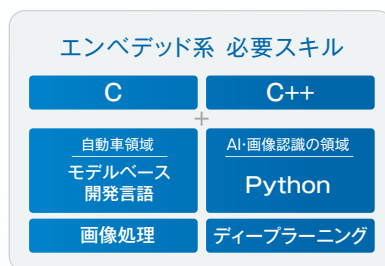
◇エンベデッド(組込み)系

エンベデッド(組込み)系では、特に自動車業界で、AD(自動運転)、ADAS(先進運転支援システム)関連の案件、また脱炭素社会に向けた電動化の案件を中心に持ち直しています。そのほか、AIや画像認識の導入や検証のご相談もいただいています。

求めるスキルとして、「C」「C++」が中

心であることは変わりませんが、自動車領域では「モデルベース開発言語」、AI・画像認識の領域では「Python」が必須です。画像処理やディープラーニング経

験のあるエンジニアを求めています。素養のある方に入社していただき、弊社独自のカリキュラムを活用しながら、業務のなかで技術を伝えていきたいです。



◇業務系

業務系では、DXに関わる案件が増えています。オンプレミスからクラウドに切り替わっていることが要因です。クラウドはストレージ容量を気にしなくていいため、データをどんどんデータレイクに保存することが可能です。そのため、クラウドインフラ関係、ビッグデータ分析、基盤構築、BI(ビジネスインテリジェンス)ツールを用いた見える化などの案件が増えています。

また、Webアプリケーション開発も盛んです。技術としては、SPAに関わるフロントエンド開発が主流になっています。SPAが主流になると、ネイティブアプリケーション開発からWebアプリケーションの技術



を使った開発にシフトするため、エンジニアにスキルチェンジが求められています。



◇評価/検証

評価/検証部門は、業務系評価に力を入れています。特にWeb系のシステム開発、評価を中心に受注しています。

業務系評価の市場は今後も増えていくと考えています。ネットワークやデータベースの知識はもちろん、公共や金融など業界ごとの業務の知識がある人材が欲しいです。応募者は少ないと思いますが、経験者でなくても、若手でやる気のある方であれば活躍の場がありますのでぜひご紹介のほどよろしく願いいたします。

今期も例年どおり計画している採用人数は非常に多くなっています。私どもは目標を達成し、ニューノーマル時代を勝ち抜く決意ですので、より一層のご支援をよろしくお願いいたします。

採用活動の各種取り組みについて

2020年度の結果と今期の計画

前期は中途採用300名と新卒採用200名の計画に対し、結果は中途採用175名、新卒採用160名となり前年比を下回りました。

前期は、コロナ禍の影響を受けながらの採用活動でした。中途採用では、リファラル採用が前年と比べ70%ダウン。新卒採用では緊急事態宣言の発出により、最終選考の実施数が減少したことが大きく影響しました。そして、今期もコロナ禍の影響を受けながらの採用活動です。計画では、中途採用は昨年に引き続き300名。新卒採用では2022年卒で200名、2023年卒では300名を目指します。

今期の採用計画

中途採用	新卒採用
300名	22卒 200名 23卒 300名

採用強化に向けて

弊社では動画コンテンツも含めたオンラインでの情報提供を強化します。求人サイトや公式YouTubeチャンネルに、各



大阪本社に設置したスタジオからオンラインイベントを配信

種情報を動画で投稿。大阪本社内にスタジオを設営し、オンラインイベントにも対応しています。さらに、SNSでも毎日情報を発信し、ICT業界を応援するキャンペーンを展開しています。

次に潜在転職者層へのアプローチを強化します。ダイレクトリクルーティングを活用して弊社から直接アプローチし、人材紹介会社様への登録喚起につなげていきます。過去3年のリファラル採用で入社した方の40%以上が役職つきですので今後、人材紹介会社様経由でも経験などを考慮した上で役職つきの採用を行います。

新卒採用については2022年卒は200名の計画に対し、承諾者数が不足しています。昨年も6月以降に新卒紹介

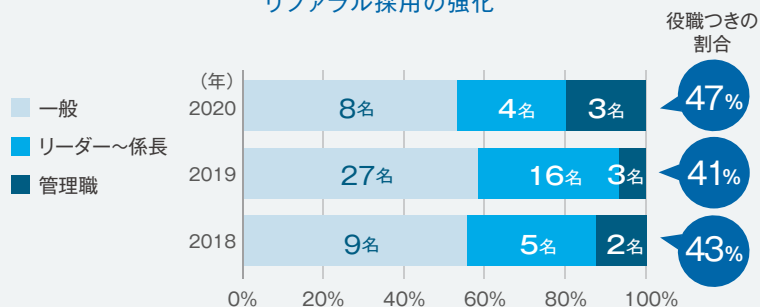
からの決定が増加していますので、ご支援をお願いします。

採用施策について

今期の採用施策についてですが、皆さまからのご意見を基に、選考フローの短縮を行います。論文試験を廃止。面接は1次、現場、最終と3回実施していましたが、2回に短縮します。さらにリードタイムの短縮に向け、「1Time選考」として1回のみでの選考も実施します。まずは書類選考で好評価の方を対象に行います。

今後も皆さまのご意見をいただきながら、人材採用にさらに力を入れてまいりますので、ぜひ仕事が好きの方をご紹介ください。

リファラル採用の強化



選考フローの短縮

論文試験を廃止

面接回数を3回から2回へ

1Time選考の実施
〔書類選考でA判定、B1判定〕

[パネルディスカッション]

テーマ

ニューノーマルが もたらした変化



弊社採用担当者がコーディネーターを務め、入社3～15年目までの営業職、エンジニアの4人がパネリストとして登壇。コロナ禍でテレワークが推進されたことによる働き方の変化などについて、それぞれの視点で自由に意見交換しました。当日の内容から一部を紹介します。

Q. コロナ禍でお客様やメンバーとのコミュニケーションに変化はありましたか？

A. 【請負開発受注営業 山口 裕子さん】

お客様とのWeb会議が浸透したことで、移動時間が削減でき、以前よりタイムリーにお客様とコミュニケーションが取れるようになりました。

【業務系システム開発エンジニア 鈴木 恵美さん】

メンバーは大阪、福岡、名古屋と拠点が分かれています。テレワークによりチャットやWeb会議の活用が増え、リアルタイムでやり取りができるようになりました。

Q. テレワークで仕事の生産性はどうなりましたか？

A. 【業務系システム開発エンジニア 鈴木 恵美さん】

仕様を決めるためにお客様を含めて打ち合わせをする機会が多いですが、どこにいてもオンラインで不明点をすぐに確認できるため、意思決定のスピードが上がったと感じます。

【自社パッケージ商品開発エンジニア 北垣 有香さん】

開発の設計についての相談は、対面で細かなニュアンスをすり合わせる事ができた方が良かったと思いますが、会議室などの場所を押さなくてもWeb会議で集まる事ができる点では生産性が上がったと感じます。

Q. ニューノーマルのなかでのSky株式会社の魅力は何ですか？

A. 【インフラエンジニア 香山 幸久さん】

時代への適応のスピードが魅力です。緊急事態宣言の発出後、あっという間にテレワークができる環境が整備された点からも、時代に合わせた経営ができていると感じます。

【請負開発受注営業 山口 裕子さん】

「ALL Sky」の精神です。他部署と一緒に営業活動を進めていますが、社内SNSなどの活用が活発で、レスポンスも早いです。コロナ禍でも、一丸となって営業活動ができていると思います。

Sky TECHNOLOGY FAIR VIRTUAL 2021

主催オンラインイベントを今年も開催！

2020年初旬からのコロナ禍の影響を受け、
弊社ではオンラインイベントを今年も引き続き開催。
新たな取り組みを繰り返し実施し、
回を重ねるごとに進化を続ける同イベントについてご紹介します。

お客様に製品・サービスを 安心してお使いいただくために

コロナ禍でもお客様に有益な情報をお届けし、弊社商品・サービスを常に最適な環境でご利用いただくために。そんな思いの下、弊社では主催オンラインイベント「Sky Technology Fair Virtual」を定期的に実施しています。

新型コロナウイルス感染症の影響で、昨年よりお客様や販売会社の皆さまをご招待した新商品発表会などの実施が困難になり、その代替りとなる施策として、本イベントを開催してきました。3回目を迎えた今回は、リアル発表会のような臨場感を大切にしながら、さらにオンラインならではの魅力を追求したイベントを目指して、2か月間にわたって開

催。42,114名のお客様にご参加いただくことができました。

臨場感を大切にした オンラインイベントを目指して

会場で実施される発表会とは異なり、オンラインで2か月間、毎日でもご参加いただける本イベントでは、「何度来場しても新しい発見がある」イベントとなるように、日々の更新とコンテンツ追加を繰り返し、開幕後に追加したコンテンツは計87個、対応した改善総数は280件にのびりました。

また、今回のイベントでは「スペシャルライブ企画」と題した特別コーナーを設け、「DX」「情報セキュリティ」といった特定のテーマに沿ったコンテンツやラ

イブ講演などを、2週間ごとに新たに追加し、お客様に都度新しい情報をご提供できるように工夫しました。

そのほか、各分野の専門家の方々に語っていただいた講演を公開したほか、弊社が開発に取り組むAI・IoTなどに関する最新ソリューション、自社開発商品の最新情報や、ビジネスでご活用いただけるIT情報などをご覧いただける資料や動画もご用意。ライブ配信のオンラインセミナーも定期的に開催しました。

弊社は、2022年以降も引き続きこれらの取り組みに力を入れ、常に新しい発見をお客様にご提供できるイベントを目指して尽力していきます。今後ともぜひご期待ください。

スペシャル ライブ企画

注目テーマの
コンテンツを
2週ごとに追加

各種
キャンペーン
を実施

ご質問・ご相談に
チャットで
タイムリーに
お答え

自社商品や
サービスの
最新情報を
随時公開

多数の
専門家による
講演を公開



Sky TECHNOLOGY
FAIR VIRTUAL 2021

開催期間 2021年 7月12日~9月10日

累計来場者数 42,114名

ライブ配信

「ニューノーマルを実装せよ!」という今回のイベントのテーマについて、さらにクローズアップした特別コンテンツを2週間ごとにリニューアルして公開する「スペシャルライブ企画」を実施。「情報セキュリティ」「車載システム開発」「教育とICT」「DX」をテーマに、各分野の専門家にライブ講演やパネ

ルディスカッションを実施していたき、多くのお客様にご視聴いただきました。パネルディスカッションでは、出演者がお客様からチャットでいただいた質問にタイムリーにお答えするなど、ライブの特長を生かすことを心掛けたほか、当日ご覧いただけなかった方に向けては、後日見逃し配信も実施しました。

また、組織の情報セキュリティ対策や、PC運用管理に役立つ情報、弊社が開発・販売する「SKYSEA Client View」や「SKYDIV Desktop Client」「SKYMENU Cloud」の活用などについてご紹介する「限定ライブ オンラインセミナー」も随時開催しました。

2週間に一度のスペシャルライブ企画

1st Season 情報セキュリティの未来

未知のサイバー攻撃が急増するなか、ゼロトラストなどの新たな対策を迫られる情報セキュリティの実情をご紹介。

2nd Season CASE時代の車載システム開発

開発の大規模化・複雑化が進むなかで、完全自動運転実現への課題や、AI・画像認識技術などの活用についてご紹介。

3rd Season 教育×ICT

GIGAスクール構想における子どもの学びや、1人1台端末の日常的な活用、今後の課題などについてご紹介。

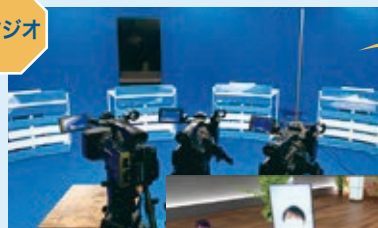
4th Season 加速するDX

組織のDX推進に必要なこととは?ビッグデータやクラウド活用などのDXの最新トレンドや今後についてご紹介。

社内スタジオにて撮影

ライブ講演やパネルディスカッション、各種セミナーは、社内のスタジオにて撮影。CG技術を活用した演出や、ご質問にライブでお答えするコーナーを設けるなど、視聴者の皆さまに楽しんでいただけるよう工夫しました。

スタジオ



配信画面

チャット対応

イベント内のコンテンツを実際に視聴されたお客様からの質問・ご意見をタイムリーにお伺いできるように、各展示ページにチャットコーナーを設けました。イベントの開催時間内はいつでも質問・相談を受け付け、待機する弊社社員がリアルタイムで対応。可能な限り素早く

対応できるように、実際に各商品・技術に携わっているサポート部門や営業部門の社員が担当し、専門的な質問にも素早く、的確にお答えできるようにしました。また、さらに詳しく相談されたいお客様に対しては、Web会議を利用した相談コーナーもご用意しました。



専門家による講演

スーパーコンピューター「富岳」を活用したクラウドコンピューティングや、AI・ディープラーニングの最新研

究、サイバーセキュリティに関する最新事情などについて、各分野の専門家に語っていただいた講演を

多数公開。会期中も随時講演を追加し、お客様に何度でもお楽しみいただけるように心掛けました。

最新の商品・サービス情報

弊社が開発に取り組むクラウド・ビッグデータ活用、AI・画像認識などの最新技術・ソリューションについて、豊富な映像・資料をご紹介します。「SKYSEA Client View」をはじめ

めとした自社開発商品の最新情報に関するコンテンツも公開しました。また、会期中に提供を開始した新サービスなどもいち早くご紹介しました。



**Sky株式会社では、
今後もさらにオンラインイベントに注力してまいります！**

対談

自社商品を10商品へ拡大

東京での採用も加速し、開発体制の強化へ

自社商品開発の企画・開発を手掛けるICTソリューション事業部。今後、東京での開発部門の採用を積極的に取り組む方針を掲げています。開発部門の責任者の二人に、これからの開発の方向性やSky株式会社ならではの仕事のやりがいについて語っていただきました。

— ICTソリューション事業部の開発業務について教えてください。

稲本 自社商品の開発に取り組んでいます。現在は、クライアント運用管理ソフトウェア「SKYSEA Client View」や学習活動ソフトウェアの「SKYMENU」シリーズをはじめ、シンクライアントシステム「SKYDIV Desktop Client」、医療機関向けの「SKYMEC IT Manager」などの開発に携わっています。メンバー

は8月時点で東京に12人、大阪に256人が在籍しています。

馬場 メンバーは50～70人ずつ商品ごとに分かれ、さらにその中で機能ごとに2～10人ほどのチームに分かれて開発しています。人数構成からもわかるように、開発の主体は大阪ですね。

稲本 そうですね。今は大阪本社の一つのフロアで、商品の垣根なく開発を進めています。それぞれの商品の要素技術は似ているところが多いので技

術に関する疑問点や、予想しうる不具合などについて気軽に情報共有して、相乗効果で商品の品質を高め合う取り組みが積極的にできています。これはICTソリューション事業部の開発部門の大きな特長といえます。

— 縦割りではない強みがあるのですね。

馬場 はい。商品の技術的なことについて情報共有が気軽にできることは大きなメリットだと思います。パーティションなどで商品ごとのチームで座席が区切られているわけではないので、ほかのチームが悩んでいるのが聞こえてくると自分のチームでのトラブルの経

主力商品の開発に関わる人員



2021年8月現在

開発部開発課 事業部長

稲本 和夫

1998年にアルバイトとして入社。自動車向け基板検査システムや学校向けグループウェアサーバーなどを手掛け、現在は自社商品全般の開発を統括する。

開発部開発課 次長

馬場 勝行

2005年にキャリア採用で入社。車載ECU、複合機開発などの経験を経て、現在は自社商品開発の現場リーダーとして、主に「SKYSEA Client View」の開発を担当。

験などを基にアドバイスするという、いい意味での「お節介文化」が根づいていますよね。

稲本 自社商品開発の部門だけでなく、会社全体として困っている人を放っておけない人が多いですね。みんなで協力し合う「ALL Sky」の精神がしっかり根づいています。その現れとして、普段から会話の多い会社だと思います。

馬場 そうですね。それに自部署だけでなく、システムサポート、営業、販促企画など他部署の人たちとの垣根も低いです。日常的にお客様からの要望やトラブルへの対応など困りごとについて相談を受けますし、お客様との打ち合わせに開発メンバーが参加することも多いです。各方面から信頼されて

いることを感じられますよね。

—— **開発者とお客様との距離も近いということですね。**

馬場 はい。打ち合わせはお客様から直接、お困りごとや実現したいことなどについてお話を伺える貴重な場です。そこから機能の仕様や画面の操作性まで開発メンバーが考えてお客様に方向性を提案し、お客様と一緒にレビューして作り上げていきます。

稲本 上流から関わりたい方には、本当にやりがいがある組織ですよ。実際のところお客様の要望はざっくりとしたものが多いです。そこから、自社商品をどのように作り上げていくのか考えていくというのは、モノづくりをやっている

実感がある。しかもお客様からの喜びの声を直接いただくこともできます。

馬場 お客様の姿が見えているというのは開発する上で大きなメリットですよ。

—— **上流の企画の部分から開発メンバーも携わり、主体的に関われることがやりがいにつながっているんですね。**

馬場 そうですね。自分が提案した仕様や機能を商売につなげていく実感を持つことができます。責任も大きいけど、本当に喜びややりがいを感じられますよね。

稲本 これは本当にそうですね。当然

自社商品を10商品へ 事業部をまたがった開発を進めたい

ですが良いものをリリースすれば必ず反響があります。あるお客様の要望から取り入れた一つの機能が、ほかのお客様にも喜んでいただけるというような広がりがあったときはうれしいものですよ。

馬場 新型コロナウイルス感染症の拡大により対面での展示会などはなくなってしまいましたが、以前は商品の説明員として参加していました。そこでもお客様に直接商品について紹介することができ、関わりを持つことができていました。「要望した機能が搭載された」とか「この機能が便利だからよく使っている」とか、お客様の生の声はもっと商品を活用していただくためにはどうすれ

ば良いか考えるきっかけにもなりますし、モチベーションにつながりますね。

— 開発職がお客様と直接関わることは珍しいのでしょうか？

稲本 一概には言えませんが、営業やサポートなどを経由することが多いのではないのでしょうか。私たちはダイレクトに声を聞いて、要望について理解し、それを実現するための仕様づくりから検討することができます。これは非常に良いところだと思います。

馬場 ただ、要望をそのまま機能として落とし込むわけではないのが難しい

ところですよ。パッケージソフトウェアですから要望を基に、多くのお客様に使っていただけるよう汎用性を持たせることが重要になります。試行錯誤しますが、自分たちの商品を作り上げている実感が持てます。

— これからのICTソリューション事業部が目指すところは？

稲本 自社商品を10商品に増やす方針が決まっています。今後ますますクラウド化が進むなか、DXを推進するような商品を新たに展開することになると思います。

馬場 現在はセキュリティ、教育現場といった限られた分野に向けて商品を展開していますが、これからはもっと幅広い分野に対して商品をリリースしていく方針ですね。

— 幅広い分野の商品をどのように増やしていくのでしょうか？見通しを教えてください。

稲本 一つの事業部で10商品の開発をすることは非効率な部分が出てくるので、事業部間をまたがった開発を



進めたいです。クライアント・システム開発事業部と連携することで、得意とするAIやデータ分析、クラウド基盤の構築といった技術を生かしながら、知識、経験、人員などを最適化した体制での開発を加速させたいです。開発だけでなく、販促企画、システムサポートの面でも連携を深めていきたいと思っています。

馬場 連携していくなかで、クライアント・システム開発事業部からは、仕事のプロセスや段取りの踏み方など、特に仕事の進め方に学ぶところがありますね。そのほかにも、お客様の要望を要件として落とし込むことや、技術の面でももちろん新鮮な部分があります。事業部間の壁も低く、連携していける環境にあると思います。知らないことを共有し合っ、お互いに良い部分を吸収しながらコラボレーションしていきたいです。

—— 事業部間をまたがった開発へと変わっていくのですね。

稲本 そうですね。あと、ただやみくもに商品を増やすのではなく、SI拡大につなげることも大事だと思っています。お客様の課題解決に向け、自社商品を軸にSIを行っていけば提案の幅も広がります。そのためにも自社商品で多方面の業務をまかなえるラインアップにしていかなければなりませんし、そ



の相乗効果でSIもより拡大していける未来になっていかなければならない。

馬場 それには人手が必要となりますよね。

稲本 そうです。ですからお客様のお困りごとに、より柔軟に対応するためにも東京での開発の体制を強化していきます。

—— 東京と大阪、離れた拠点でスムーズに開発を進めるのは難しいイメージです。

馬場 会社からiPhoneやノートPCが貸与されていますし、社内プログや社内SNS「Skyなう」などコミュニケー

ションツールが充実しています。コロナ禍の前からどこにいても社員同士が密にコミュニケーションがとれるように会社として注力してきた経緯があります。

稲本 先ほど一つのフロアで開発している強みをお話しました。確かに情報共有はスムーズですし、情報漏洩防止にもなります。しかしコロナ禍でテレワークが余儀なくされたことにより、コミュニケーションツールを活用しながら、メンバー同士が離れていても開発を進めていく経験を積み重ねることができました。働き方が変わったなかで、どこにいてもこれまでと変わらず仕事ができる体制を一層整えられたことが、今回の判断につながったのだと思います。

馬場 確かにテレワークにより、働く場



所が離れていても仕事を進めていけるという自信が持てるようになりましたね。

—— コロナ禍が東京での体制強化を後押しした形ですね。そもそもなぜ東京での自社商品開発を強化するのでですか？

馬場 人員強化の背景にはIT人材の不足があると思います。会社として10商品を開発していく方針を掲げているわけですから、実現に向けてはどうしても人手が必要です。エンジニアは首都圏に多いという声もありますし、大阪だけでは人手の確保がどうしても難しい。

稲本 そのとおりです。開発のために人手を割けるだけでなく、東京に人が増えれば首都圏の案件で障害などが発生した場合にも、すぐに現場に行って対

応できます。これも大きなメリットですよ。

—— 現在も東京に自社商品開発のメンバーはいらっしゃいますが、どのように開発を進めているのでしょうか？

稲本 東京のメンバー12人は、おおよそ半数ずつ「SKYMENU」シリーズと「SKYDIV Desktop Client」の商品に分かれて開発を行っています。東京でも大阪でも仕事の進め方は変わりませんよ。

馬場 すでに東京と大阪のメンバーが混成したチームがあり、既設のテレビ会議システムやWeb会議システム「Zoom」を使ってレビューや定例会議を行ってコミュニケーションをとっています。このことから働く場所は弊

害にならないと実感していますね。コロナ禍により、拠点の垣根がさらに低くなったと思います。

稲本 人数構成だけをとると、大阪のサテライト的な位置づけに見えるかもしれませんが決してそうではありません。

馬場 そうですね。東京にもすでに、「SKYMENU」シリーズで機能開発のチームリーダーがいますからね。

—— 東京の開発拠点はすぐに人員を強化していく方針でしょうか？

稲本 まずは少人数からスタートしていくことになると思います。東京の現状の人数では、育成体制が万全に整っているとは言えないので。徐々に大阪、東京が一緒になって開発していく体制を整えていきたいですね。

新しいことに前向きに

取り組める方とともに頑張っていきたい

馬場 新卒採用のメンバーが1人、東京に在籍しているのですが、みんな張り切って前向きに育成に取り組んでいますよね(笑)フォロー体制はできつつあると思います。

稲本 そうですね。ただ、褒めて伸ばすか、足りない部分を指摘して伸ばすかは人それぞれですし、ソースコードを見て何を指摘するかという技術的な面においても、育成というのは杓子定規にはいかないところがありますよね。研修だけでは学べないこともあると思うので、現在のメンバーには着実に育成経験を積んでもらいたいです。

——入社した後、将来的にどういった活躍が考えられますか？

馬場 これから入っていただく方にも早く役職者になっていただいて、後輩を指導する役割に回っていただきたいですね。すでに東京にも機能開発のチームリーダーはいますし、ゆくゆくは商品のリーダーを担っていただくことも考えられますよね。

稲本 もちろん。やる気があればそういった活躍が可能でしょう。とはいえ東京だけで一つの商品を完結させるのではなく、私たちが目指しているのはあ

くまで東京、大阪での分散開発です。Sky株式会社ならではの豊富なコミュニケーションツールをフル活用しながら開発を進めていきたいです。

——では東京と大阪のメンバーが一体となって開発を進めるために、どのような人材を求めていますか？

稲本 大阪のメンバーとの密なやりとりが必要になりますから、チームで仕事をする意識を持ち、報連相がしっかりできてコミュニケーションを主軸において仕事を進められる人でなければなりませんね。積極的に周りを巻き込んでいくような人でないと、東京でこじんまり仕事をするようになって埋もれてしまいます。

馬場 確かに、ほかのチームとの技術的な情報共有も重要ですし、コミュニケーション力は欠かせないですね。あと、自社商品開発はお客様の視点はもちろん、システムサポートの立場で言えば不具合が出たときの調査のしやすさ、営業の立場ならお客様へのデモンストレーションで説明しやすい機能や受けの良い画面など、さまざまな視点に立って考えることが求められます。その視点と技術力を融合させて、商売に結びつけられることも大切です。

——技術の面ではいかがでしょうか？

稲本 東京の現状の人員は少ないので、やはりある程度の技術力があって仕事を進めていくことができるということも重要だと思います。技術を貪欲に吸収する姿勢で仕事に取り組んでほしいです。

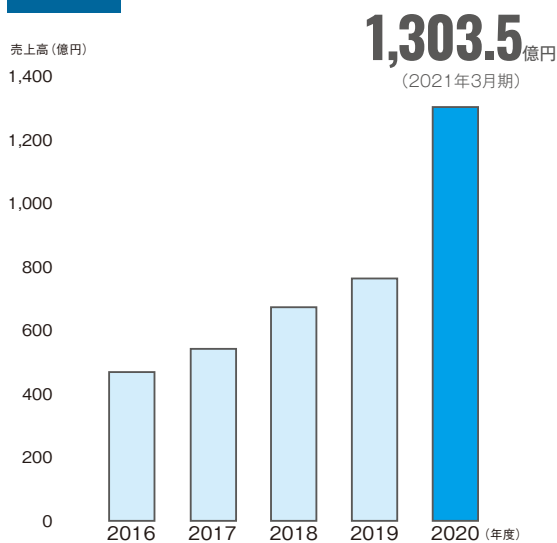
馬場 先ほどお話ししたSky株式会社の自社開発の特長でもある、上流から下流までやりたいという人も良いですね。独りよがり、技術よがりではなく、技術をお客様のために便利な機能として生かしていくという意識を持っていることも重要な点です。

——たくさん望むことがありますね。

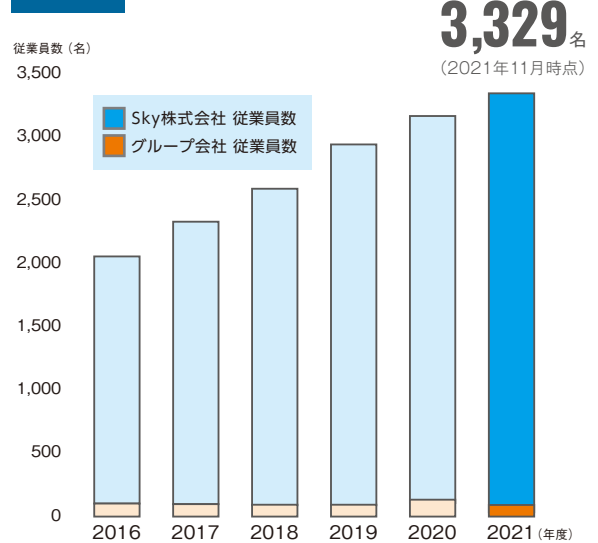
稲本 そうですね……(笑)でもまずは東京で大阪と同等の環境を整えるための下地作りの時間が必要ですから、新しいことに挑戦したいという前向きな気持ちで取り組んでいただける方とともに頑張っていきたいですね。これから東京での採用が加速していくので、良い人材に出会えることを楽しみにしています。

データで見るSky株式会社

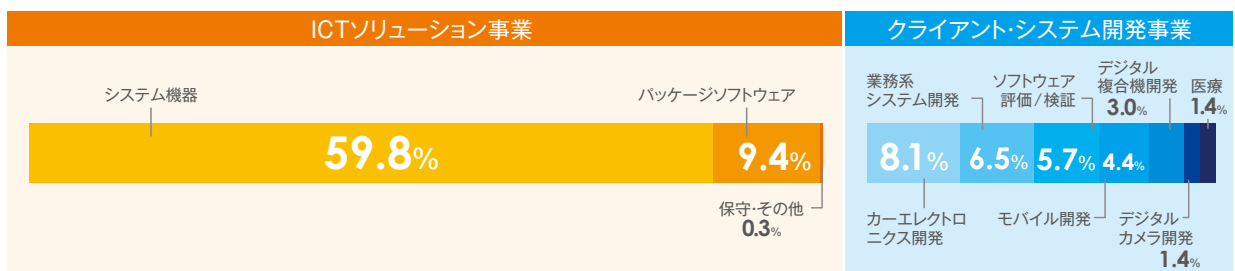
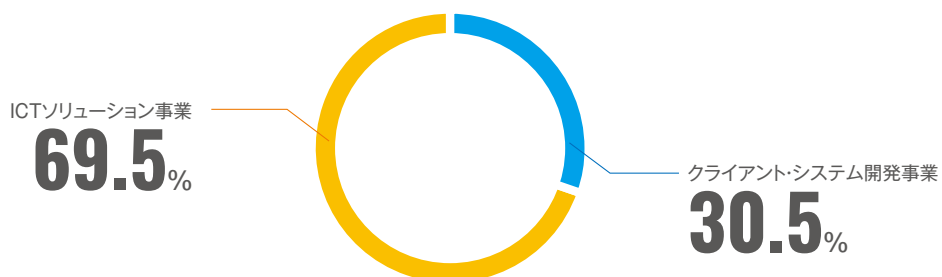
01 売上高の推移



02 従業員数の推移



03 売上高構成比



(2020年度)

売上高・従業員数の推移や役職者の内訳、拠点別の人員配置など、Sky株式会社のことがわかるデータを集めました。キャリア採用Webサイトにもデータを掲載しています。



04 SKYSEA Client View 導入実績

クライアント(Cl)数

900 (万)

800

700

600

500

400

300

200

100

0

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

<10月>

0 (年度)

17,600 ユーザー
897万1,169 Cl

ユーザー数

18,000

16,000

14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

(2021年11月時点)

05 年代別男女内訳

2,623名



男性

136名 50代以上 3名

810名 40代 64名

829名 30代 216名

848名 20代 423名

706名

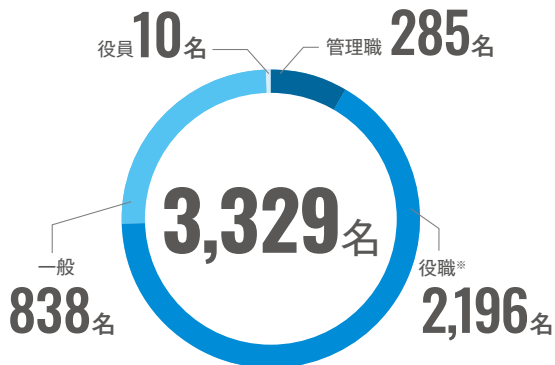


女性

(2021年11月時点)



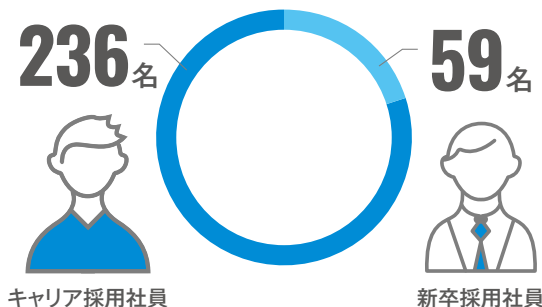
06 一般、役職、管理職、役員の内訳



(2021年11月時点)

*役職は、管理職ではない(係長クラス以下)役職者です

07 役員、管理職のキャリア採用・新卒採用内訳



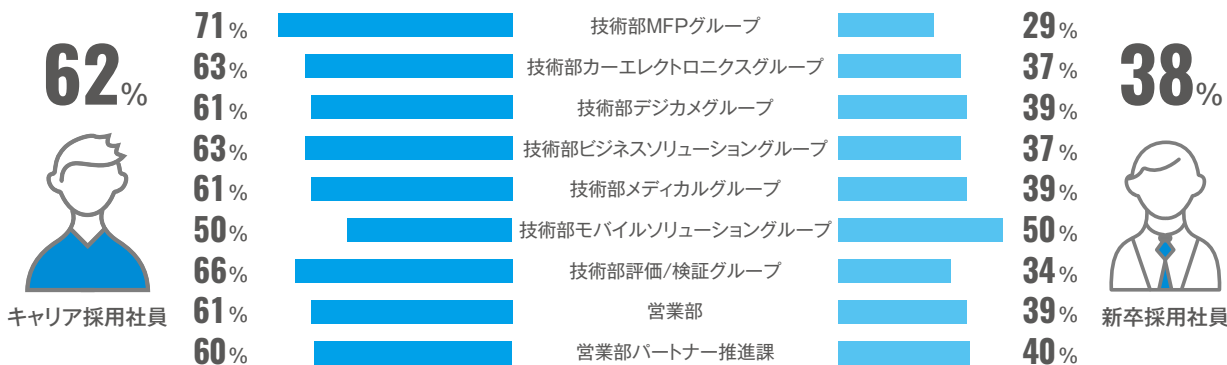
(2021年11月時点)

08 部署別新卒・キャリア採用社員比率

ICTソリューション事業部



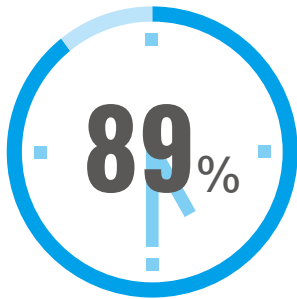
クライアント・システム開発事業部



(2021年11月時点)

09

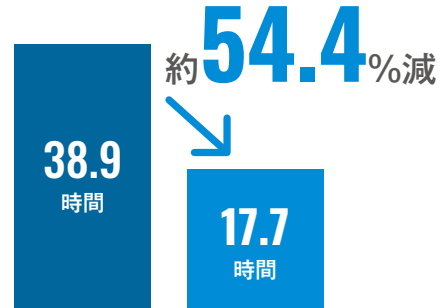
定時退社日実施率



(2020年度)

※お客様拠点常駐勤務の社員は、現場状況に応じて実施

10

残業時間の推移(全社員[※]平均)

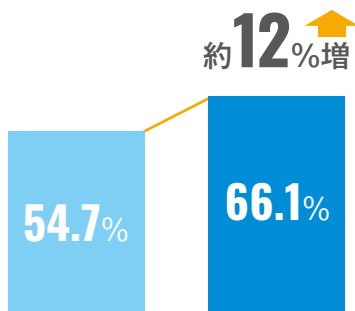
2014年度

2020年度

※管理職以上の役職者を除く社員の月間残業時間の集計

11

有給休暇取得率の推移



2017年度

2020年度

※全社員の1年間の有給休暇取得率の平均

12

産休・育休取得数 / 復職数



取得中の人数



復職し就業中の人数

(2021年11月時点)

13

コロナ禍における勤務形態

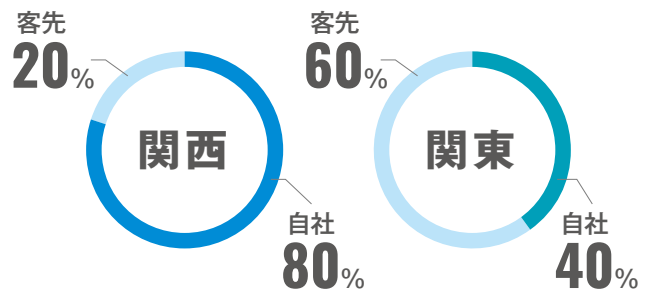


※ 緊急事態宣言発出時においては、テレワーク比率を引き上げるなど、状況に応じた働き方を行っています。

14

自社内勤務が可能なプロジェクト比率

※ 業務系開発(ビジネスソリューショングループ)の場合



請負開発を増やすという方針やコロナ禍によりお客様先で業務を行う必要性がなくなるなど、時代の変化により自社内勤務の比率が上がっています。

(2021年11月時点)



15

拠点数・拠点別数値

全国 **20** 拠点

東京本社

品川オフィス / 品川分室 / 品川第二分室 / 八王子サイト



開発	784名
営業	96名
インストラクター	24名
技術	108名
評価	235名
スタッフ	128名

大阪本社

大阪分室 / 大阪第二分室 / 大阪第三分室



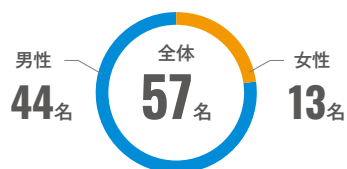
開発	579名
営業	68名
インストラクター	26名
技術	232名
評価	80名
スタッフ	293名

広島支社



開発	15名
スタッフ	1名

福岡支社



開発	34名
営業	8名
インストラクター	4名
技術	4名
スタッフ	7名

沖縄支社



開発	6名
スタッフ	1名

※職種別人数には、代表取締役、取締役、監査役は含まれません
 ※技術は、システムサポート部、情報システム部に所属するエンジニアです

札幌支社 札幌分室



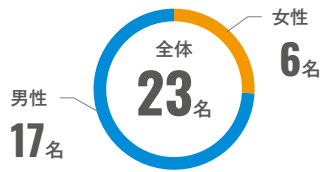
開発	20名	技術	4名
営業	4名	評価	1名
インストラクター	2名	スタッフ	10名

仙台支社



営業	5名
インストラクター	1名
技術	5名
スタッフ	5名

横浜支社



開発	20名
評価	1名
スタッフ	2名

三島支社



開発	17名
営業	1名

名古屋支社



開発	264名
営業	19名
インストラクター	4名
技術	16名
評価	88名
スタッフ	31名

松山支社



技術	1名
スタッフ	3名

神戸支社



開発	39名
評価	17名
スタッフ	4名

(2021年11月時点)

SNSを活用した情報発信

ライブ配信や動画コンテンツの活用に注力

Sky株式会社は、SNSを使った情報発信を積極的に行ってきました。最近では特に動画コンテンツやライブ配信にさらに注力し、内容の充実を図っています。これからも、多くの方にSky株式会社について、より深くご理解いただけるような情報をお届けしていきます。

Instagram

Instagramの公式アカウントでは、職場の様子や採用担当者からのメッセージ、イベント・キャンペーンの告知などを毎日投稿。インスタライブでは、各部署の社員が皆さまからの質問にお答えしています。

<p>企業アカウント</p> <p>sky_it_corporate</p> 	<p>Sky株式会社を志望する 学生・社会人向け 情報アカウント</p> <p>sky_recruit</p> 
--	---

会社が行っている
さまざまな活動をご紹介します！



採用担当者や社員が
皆さんからの質問に回答！



Twitter

Twitterでは3つの公式アカウントを開設。自社商品やイベントのご案内のほか、インターンシップの開催やキャリア採用に関する情報など、ターゲットに合わせて幅広く発信しています。

<p>企業 アカウント</p> <p>@Sky_corporate</p> 	<p>キャリア採用 アカウント</p> <p>@Sky_career_</p> 	<p>学生向け情報 アカウント</p> <p>@Sky_recruiting</p> 
---	---	--

質問にその場で答えるインスタライブを開催！

学生・社会人向け情報アカウントでは参加者からの質問に、採用担当者や各部署で活躍する社員がその場でお答えするインスタライブを定期開催しています。現在は弊社に興味をお持ちの方を対象にしていますが、今後はさまざまな企画を考えてまいります。



過去の配信からのピックアップ！

8/4

Sky株式会社ってどんな会社？

採用

Q Sky株式会社ならではの強みは何ですか？

A 日進月歩で進化するICT業界の中で、どんな変化にも柔軟に対応できる「改善文化」は強みだと言えます。

Q エンジニアの中で、女性はどのくらいいますか？

A 今は新卒採用でもエンジニア志望の女性が増えています。現在(ライブ配信時)は240名が在籍しています。

9/16

幅広い技術に挑戦できる開発の仕事

開発

Q Sky株式会社で開発の仕事をしていて、良かったことは何ですか？

A いろいろなことにチャレンジしたい性格なので、幅広いスキルが身についていると感ぜられることがうれしいです。

Q 開発職として業務をする上で、最も大切になるスキルは何ですか？

A ITに関する基礎力が大事だと思います。新しい技術も、基礎がしっかり身につけている人は習得が早いので。

視聴できなかった方、もう一度見たい方のために
見逃し配信も行っていますので、ぜひご覧ください！

アーカイブ
動画集

ハイライトのアイコンから
ご視聴いただけます

コラボ動画

人材紹介会社様のご協力によって制作された動画がWebで公開されています。キーマンインタビューや現場社員の座談会、採用担当者が会社の魅力を語るコンテンツなど、さまざまな角度でSky株式会社が紹介されています。

Sky株式会社×マイナビ様

「マイナビTVキャリア」様が、社員による座談会やキャリアアドバイザー様との対談などを公開。



Sky株式会社×ワンキャリア様

就職活動サイト「ONE CAREER」様が取材・制作された社員インタビューや対談などを公開。



YouTube™

Sky株式会社公式チャンネル

Sky株式会社のYouTube公式チャンネルでは、社員インタビューなどの採用に関するコンテンツのほか、自社商品や最新技術などのご紹介など幅広い動画を公開しています。



社員インタビュー

社員にインタビューし、働く立場から見るSky株式会社の特長や、共に働く仲間、仕事のやりがいなどを語っていただきました。

自社商品紹介・最新技術への取り組み など

Sky株式会社の自社商品の特長や活用事例のほか、AIやIoTといった最新技術に対する弊社の取り組みなどを動画でご紹介しています。

各種プロモーション

企業ブランド価値の向上、事業規模の拡大、優秀な人材の確保などを目指し、弊社が取り組む各種プロモーションをご紹介します。

映像コンテンツの充実を図るため、 常設の社内スタジオを設置

大阪本社内の大会議室を映像撮影用のスタジオにリニューアルし、社員の対談や座談会、プレゼンテーション、各種イベントなどを配信しています。目的に応じた演出ができるように、クロマキー合成技術などを利用してバーチャル会場を作り、臨場感ある映像でさまざまな情報をお届けしています。

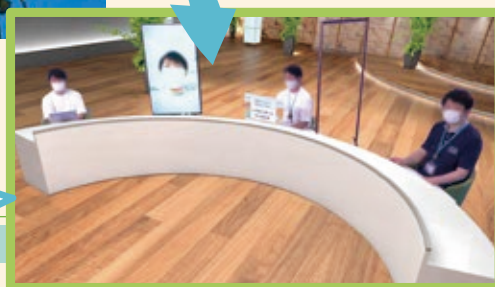
大会議室を
改造して
撮影スタジオを
設置！



ライブ企画で
スタジオの映像に
バーチャル会場を合成し、
臨場感を演出！



隔週開催の
インスタライブも
このスタジオで
撮影しています！



各種SNSでICT業界の活性化を目指して
キャンペーンを実施中

ICT業界応援キャンペーン

ICT業界就転職準備応援キャンペーン

など



まだ見ぬテクノロジーの空へ。

Sky株式会社

— <https://www.skygroup.jp/> —

- 東京本社 〒108-0075 東京都港区港南二丁目16番1号 品川イーストワンタワー 15F
- 大阪本社 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目4番30号 ニッセイ新大阪ビル 20F
- 名古屋支社 〒450-6339 名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 JPタワー名古屋 39F

札幌支社 札幌分室 仙台支社 品川オフィス 品川分室 品川第二分室 八王子サイト 横浜支社 三島支社
大阪分室 大阪第二分室 大阪第三分室 神戸支社 広島支社 松山支社 福岡支社 沖縄支社

●好働力、SKYSEA、SKYSEA Client View、SKYPCE、SKYMEC、SKYMENU、SKYMENU Cloud、SKYMENU Pro、SKYDIV、SKYDIV Desktop Client および ALL Sky は、Sky株式会社の登録商標または商標です。●Instagram は、Instagram, LLCの登録商標または商標です。●Twitter は、Twitter, Inc.の登録商標または商標です。●YouTube™ は、Google LLCの登録商標または商標です。●その他記載されている会社名、商品名は、各社の登録商標または商標です。●本文中に記載されている事項の一部または全部を複写、改変、転載することは、いかなる理由、形態を問わず禁じます。●本文中に記載されている事項は予告なく変更することがあります。

Sky / 21・11・19

