

Skyスタイル Magazine

採用情報誌

スカイスタイル マガジン

2022 June

Vol. **11**

Sky株式会社



Pick Up

名刺を「会社の重要資産」として管理し、
営業支援に役立てる新サービス

営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」のご紹介

Talk Session

モノづくりへの思いが生きる
自社商品開発の現場



Focus

25年の実績を基に開発したツールで
UIテストの効率化を実現

テスト自動化ツール「SKYATT」のご紹介



Feature

受託開発キーパーソンインタビュー

一步先の未来を見据え、
今注力している分野



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



営業支援 名刺管理サービス



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



大規模ユーザー向けシンクライアントシステム



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年度の事業結果および
今後の取り組みについて

06 Pick Up

名刺を「会社の重要資産」として管理し、
営業支援に役立てる新サービス
営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」のご紹介

10 Talk Session

モノづくりへの思いが生きる
自社商品開発の現場

16 Focus

25年の実績を基に開発したツールで
UIテストの効率化を実現
テスト自動化ツール「SKYATT」のご紹介

20 Feature

受託開発キーパーソンインタビュー
一歩先の未来を見据え、
今注力している分野

28 Data

データで見るSky株式会社

34 Topics

SNSを通じて、
Sky株式会社の“今”を発信

2021年度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、2022年度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年度は売上目標1,300億円以上を目指して「New Normal 1300↑」を設定。「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」という基本方針の基で、目標達成に向けて取り組みました。

結果はグループ全体で売上817.4億円(利益17.8億円)となり、黒字は達成できましたが、残念ながら目標を達成することはできませんでした。過去の売上推移を振り返ると、「GIGAスクール構想」の補正予算の後押しで売上を

大きく伸ばした2020年度を除けば、2019年度の売上743.8億円から着実に成長した結果となっています。

各事業部に目を向けると、ICTソリューション事業部では、テレワークやサイバー攻撃対策への需要を背景に「SKYSEA Client View」の売上を伸ばすことができました。また文教市場においては、高等学校での1人1台端末の整備が進み、端末購入のためのECサイト構築・運用で成果を挙げることができました。

一方、新型コロナウイルス感染症の影響で前年度苦戦したクライアント・システム開発事業部では、2021年度は持ち直して過去最高の売上実績を残すとともに、利益も前年度の2倍を達成。DXやテレワークなどへのIT投資を追い

2021年度 基本方針

- 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



風に、業務系システム開発の業務量が増加傾向となり、業績を伸ばすことができました。

積極的なプロモーションを実施

2021年度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、「SKYSEA Client View」の新CM「テレワークの努力を見落とさない」篇、「SKYDIV Desktop Client」の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」「ノイズ」と「SKYSEA Client View」のタイアップ広告を展開するなど、新しい試

みにも挑戦しました。

2022年1月に発売を開始した営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」についても、発売と同時にさまざまなプロモーションに注力しました。テレビCMやタクシービジョン、デジタルサイネージ、新幹線・空港広告など数々の媒体でプロモーションを展開。また、「SKYPCE」の開発責任者がテレビ番組や雑誌・Web媒体の記事、広告などに登場し、企業の経営者層をターゲットに商品コンセプトや競合製品との違いをPRしました。発売日にはエンドユーザー様向けの発表会もオンラインで開催しました。各種SNSでの露出も増やし、InstagramやTwitterではSKYPCE専用のアカウントを開発。商品の活用に関するコンテンツなどを公開し、

営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」

組織全体の名刺情報を集約し、オンプレミス環境で安全に管理できるサービス。名刺情報を全社で共有することで、営業活動に広く活用できるのが特長



組織全体での名刺管理の必要性を訴求しています。

また、2022年3月には大貫勇輔さんが出演するミュージカル「メリー・ポピンズ」に特別協賛したほか、4月からはispace社が進める民間月面探査プログラム「HAKUTO-R」に協賛するなど、新たな分野での取り組みも積極的に進めています。

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。2021年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においては、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。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開催。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。また、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。

■ 頑張る社員を応援する仕組みづくり ■

2021年度、弊社はさらに実力主義の会社になっていくことを目指して、新たにインセンティブ賞の制度を設けました。業績につながる働きをした場合に「好働手当」を支給し、月間MVPを選出するなど、会社に貢献した社員をしっかりと評価する仕組みを取り入れました。また、若手社



SKYPCEアカウント

各種SNSでSKYPCEの商品活用に関する動画や、効果的な名刺管理のヒントとなる情報を多数公開

(詳細はP.34~36へ)

員や、管理職以下の中堅社員の中から特に業績に大きく寄与した社員を対象に新たな奨励賞を設けるなどして、日常の業務活動をたたえる取り組みも強化しました。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、実力をこれまで以上に重視した人事を実施し、頑張る社員の働きをしっかりと評価していきます。

また、専門性の高いスキルを持つ社員を対象とした新たな役職を設けたほか、積極的な業務ローテーションによりスキルチェンジを図る仕組みを用意するなど、より多様なキャリアパスが描けるように人事の見直しを図っています。

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、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、学生への認知度向上に向けた取り組みの一環として、東京大学、大阪大学、神戸大学などの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、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。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、今後も採用強化に加えて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



くるみん認定

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、厚生労働省より「くるみん認定」を取得しました

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、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(2022年度)の取り組みについて

2022年度、弊社は「Hybrid 1300↑」(ハイブリッド1300以上)をスローガンに掲げ、改めて売上1,300億円以上を目指してチャレンジしていきます。コロナ禍の影響が続くなかで、テレワークと出社を合わせた働き方や、オンラインとリアルを合わせた取り組みなどを効果的に活用し、さらなる成長を目指します。また「SKYPCE」を全社で活用し、改善を繰り返して商品化した経験を生かし、引き続き時代の変化に合わせた新たな商品の開発を積極的に進めてまいります。

採用活動においても、積極的な採用を今後も継続し、「好働力!」という考えに共感いただける多くの方と共に、2022年度を乗り越えていきたいと考えています。人材紹介会社の皆さま、求職者の方々、そして弊社が「Win-Win-Win」となるよう取り組んでまいります。





Pick Up

名刺を「会社の重要資産」として管理し、 営業支援に役立てる新サービス

営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」のご紹介

Sky株式会社が2022年1月26日に発売した新商品、営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE(スカイピース)」。名刺管理という新たな市場に参入した背景や、商品の企画・開発においてこだわった点を、商品企画を統括するキーパーソンが解説します。



執行役員
ICTソリューション事業部

金井 孝三

ソフトウェアの企画・開発・販売促進までを統括する責任者として「SKYSEA Client View」をはじめ「SKYPCE」などの各種自社商品を手掛ける。

— 営業支援 名刺管理サービス —

SKYPCE

スカイピース



業務で得た名刺情報は会社の重要資産です

Sky株式会社（以下、弊社）はこれまで、民間企業や自治体・官公庁などのお客様に、情報セキュリティ対策を支援する「SKYSEA Client View」やシンクライアントシステムの「SKYDIV Desktop Client」など、情報システム部門のバックエンド業務をサポートするミドルウェア分野の商品を提供してきました。そういう意味で、営業支援や名刺管理という事業活動の主たる業務をご支援する業務アプリケーション商品は、少し異質に感じるかもしれません。

「SKYPCE」は、顧客情報の基本ともなる名刺の管理が社員などの「個人」に依存している状態を改善したいという弊社自身も直面した課題から生まれました。名刺の管理を個人に委ねていると、情報漏洩リスクがあるだけでなく、退職時の顧客情報の持ち出しにもつながりかねません。

特に近年は、手軽に名刺を管理できるフリー（無償）の名刺管理サービスが増えていることから、退職にあたって紙の名刺を会社に返却したとしても、フリーの名刺管理サービスに登録したデータとして持ち出されてしまいます。さらに詳しく調べると、こうし

たフリーの名刺管理サービスでは、利用者が自覚することなく「同意する」のボタンを押してしまい、名刺の個人情報が広告主に提供されて求人やマーケティングに利用されたり、利用者がダウンロードした名刺データを売買したりするなど、見過ごせない新たなリスクが存在することがわかりました。

従来弊社では、新入社員研修などで「社会人のマナーとして」名刺の受け渡しの作法を教えてきました。しかし、いただいた名刺を「どのように管理すべきか」という部分にまでは研修ができていなかったのが実情です。おそらく、同じような状況の組織は少なくないのではないのでしょうか。

こうしたことから、弊社では名刺を「会社の重要資産」だと捉え直し、安全に名刺情報を管理した上で、人と人の接点を見える化することで営業支援に活用できる仕組みづくりに着手しました。それは、情報漏洩リスクの軽減だけでなく、新たなベネフィットを提供することで、名刺によるDX実現を支援するソリューションを目指したからです。

正確性を高めなければ、情報資産としては活用できません

「SKYPCE」は、システムだけで名刺情報をデータ化する仕組みではなく、必ず人の目でチェックして、人の手で完成させる“サービス”です。

冒頭にも申しましたが、名刺管理サービスには無償のものや安価な製品も存在します。しかし、撮影した名刺の画像をOCRで解析してテキスト化した上で、誤りがあればユーザー自身が訂正する仕組みが多いため、正確性がユーザーに委ねられてしまい、情報資産として社内のシステムなどと連携したり、テキストを出力していろいろな用途に利用したりするのは難しいのが実情です。

「OCRを使っているので、後からスキャンした人に自分で修正してもらいます」という方式では、営業担当などの忙しい方ほど数多くの名刺データを修正することになるため、この運用は現実的ではないと思います。もし、蓄積された情報が修正されず不確かな状態のままなら、その都度スキャンした画像を見て内容を確認するという活用が精いっぱいであり、ほかのシステムとデータを連携して利用することはできません。

例えば、比較的すぐに名刺情報を利用する例として、名刺交換をした方々に後日セミナーのご案内をメールで送りたいという



【写真左】オペレーターが名刺を確認しデータを完成させる。

【写真上】作業エリアは、ビル共用部の出入り口(茶色の扉)の内側に、さらに施錠扉(白色の扉)を設けて入退室を管理し、電子機器等の持ち込みも制限している。

※作業中の画面はダミーのデータを使用した上で、一部加工しています。

ケースが挙げられます。しかし、メールアドレスは1文字間違いがあ
るだけで使用できません。お客様に招待状をお届けするときも、所
属や肩書に誤字があるものを送るわけにはいきません。CRMや
SFA、MAのようなツールに顧客情報を取り込むときも同様です。

「SKYPCE」の場合、スキャナーやiPhoneで取り込んだ名
刺の画像データは、暗号化した上でクラウドサーバーを経由し
て弊社に送られます。その後、画像データを分割してOCRやAI
などの技術を使って、テキストデータにしてから、オペレーターが
内容をチェックし、誤りがあれば訂正して、完成した情報をお客
様のサーバーにお返すという仕組みになっています。

このとき、クラウド上には暗号化された画像データも残さない、

1人のオペレーターが名刺全体の情報を見られないようにあら
かじめ分割する、といった情報漏洩対策を行っています。

また、オペレーターが作業を行うエリアには、施錠扉を設置し
て弊社社員であっても関係者以外は入室できないように制限し
た上で、ICカードとビデオカメラで入退出履歴を記録し、情報漏
洩のリスクがある電子機器などの持ち込みを制限しています。さ
らに、弊社商品の「SKYDIV Desktop Client」を使ったシン
クライアント環境で作業することで、端末内に一切データを残さ
ないように配慮。加えて、オペレーターに情報セキュリティに関す
る教育を行うなど、ISMS(ISO/IEC27001)に基づいた技術的
対策・物理的対策・人的対策を徹底しています。

重要な顧客の個人情報を、 自らの管理下に置くための仕組みです

他社の名刺管理サービスとの最も大きな違いは、名刺情報
をお客様のオンプレミス環境で管理できることです。現在は、他
社製品の多くがクラウドサービス(SaaS)として提供されていま
す。しかし弊社は、名刺情報を「会社の重要資産」として管理
するのであれば、お客様自身の管理下に置いていただくことを

推奨したいと考えました。そのために、「SKYPCE」はまずソフト
ウェアとして提供し、組織内のオンプレミスサーバーにインストール
していただく運用形態から始めたいと考えています。

名刺に記載された情報は、事業戦略において重要な顧客
情報の基礎となる「個人情報」です。そのため、情報セキュリティ



ポリシーの規定によって、組織外で管理することができないという企業や団体は少なくありません。当然、クラウドサービスの場合も情報はサービスベンダーによって厳重に管理されており、漏洩や消失がないよう安全に運用されていることは間違いありません。しかし、個人情報や第三者であるクラウドベンダーに預ける以上、何らかのトラブルが発生した際の復旧は、ベンダーの対応に依存してしまうことは避けられません。また、ベンダーロックイン（特定ベンダーの技術や製品への依存度が高くなり、他社製

品等への切り替えが難しくなること）の懸念もあることから、名刺管理サービスの導入に二の足を踏んでいるというご意見も、多くのお客様から伺ってきました。

弊社自身も、1ユーザーとしてこれらの懸念から「SKYPCE」を開発した経緯もあり、従来のクラウドサービスと競合するというより、新しい選択肢の一つとして、オンプレミス型でお客様自身の管理下にデータを置ける仕組みも必要だと考えました。

「使いやすさ」と「安全性・セキュリティ」を追求し続けます

「SKYPCE」の特長を端的に表現するなら、「使いやすさ」へのこだわりと「安全性・セキュリティ」への配慮の2点です。弊社の商品に共通する商品コンセプトは「使いやすさ」です。特に「SKYPCE」は、情報システム部門の管理者だけではなく、多くの部門で日常的にご利用いただく商品です。そして、多くの方が、多くの名刺を登録してこそ、その情報の活用の幅も広がります。しかし、そのための仕組みが使いにくいものであれば、なかなか活用は進みません。

「SKYPCE」は弊社の約3,300名の社員全員が利用しています。そして、社内SNSを通じて一人ひとりの改善提案を集め、商品に反映することで磨き上げてきました。

しかし、まだまだ改善の余地はたくさんあると考えています。これから多くのお客様に「SKYPCE」をお使いいただくなかで、さまざまなご意見やご要望を反映して、さらに「使いやすさ」に磨きを掛けていきたいと思えます。

もう一つの「安全性・セキュリティ」については、「SKYSEA Client View」と併用いただくことで、よりセキュリティアレベルを高めることが可能になります。例えば、名刺情報から招待状の発送リストを作成するとします。ハッシュタグや条件検索などで該当する情報を絞り込んだ後は、それをファイルとしてダウンロードすることになりますが、このとき担当者は多数の個人情報を保有するこ

とになります。ダウンロード後のファイルの管理については、一般的にお客様自身の責任範囲だとされています。

このような場合に「SKYSEA Client View」をお使いいただければ、ダウンロードを行ったPCの操作ログが記録されるため、ファイルの使用履歴を追うことが可能になり、USBデバイスへの書き込みや印刷による出力を制限することもできます。今後は、自社商品間の連携をさらに深めていき、より安全で安心して活用いただける商品にしたいと考えています。

今回発売したバージョンでは、これまで「個人の所有物」のように扱われてきた名刺を「会社の重要資産」として、より安全・安心に管理するための仕組みづくりに注力してきました。これからは、弊社の各商品はもちろん、CRMやSFA、MAなどの戦略的なマーケティングを支援する各種ツールとも連携するなど、名刺情報を営業活動に生かせる仕組みに発展させていきたいと考えています。

いずれにしても「SKYPCE」は、生まれたばかりの商品です。これまで弊社が開発・販売してきた商品が例外なくそうであったように、「SKYPCE」もお客様の声に誠実に耳を傾け、ご意見・ご要望を反映させていながら「より使いやすく」「より安全に」ご利用いただける商品へと成長させてまいりますので、どうぞよろしくお願ひします。





Talk Session

モノづくりへの思いが生きる 自社商品開発の現場

Sky株式会社は長年にわたって自社商品の開発に取り組んできました。「SKYMENU」シリーズ、「SKYSEA Client View」、「SKYDIV Desktop Client」を担当する自社商品開発のキーパーソンと全商品のUI(ユーザーインターフェース)を担当する画面仕様チームのキーパーソンに、それぞれの商品の特色や開発現場の雰囲気をはじめ、求める人物像など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
開発部 開発課 技術課長

谷奥 守央

2001年に入社。カメラ監視システムや「SKYSEA Client View」などの開発を経て、現在は技術系管理職(スペシャリスト)^{*}として「SKYDIV Desktop Client」の開発・保守に携わる。

担当商品 SKYDIV Desktop Client



ICTソリューション事業部
開発部 開発課 技術次長

若宮 栄

1999年に入社。画像解析型基盤検査装置などの開発を経て、現在は技術系管理職(スペシャリスト)として「SKYMENU」シリーズの開発・保守・クラウド運用に携わる。

担当商品 SKYMENU シリーズ



ICTソリューション事業部
開発部 開発課 課長代理

村田 麻衣子

2008年に入社。自社商品の評価 / 検証業務を経て、画面仕様書チームに配属。現在は管理職(ジェネラリスト)として、自社商品全般の画面仕様検討、メンバー育成に携わる。

担当業務 画面仕様書チーム



ICTソリューション事業部
開発部 開発課 技術課長

佐藤 岬

2008年に入社。「SKYMENU Pro」などの開発を経て、現在は技術系管理職(スペシャリスト)として「SKYSEA Client View」の仕様検討・設計・実装に携わる。

担当商品 SKYSEA Client View

※2022年度から人事制度を改変し、技術に特化したスペシャリストと総合職のジェネラリストという2系統のキャリアパスを設定。

村田 日頃から業務でコミュニケーションを取っていますが、今日はあらためて皆さんとお話できる機会が持ててうれしいです。転職を考えている方が、弊社の自社商品開発に少しでも関心を持ってもらえるような座談会になればいいなと思っています。

まずは皆さんの役割について教えてくださいいただけますか？

若宮 どの商品でも同じですが、弊社の自社商品開発は商品ごとのチームの中で、さらに機能ごとのチームに分かれて開発に取り組んでいますよね。私の役割は、各チームが仕上げた機能の設計確認や機能が要求を満たしているかを検討するほか、対応に要するコスト面を考慮しながら、技術的なアプローチの妥当性についてメンバーへレビューなどを行うことが中心です。

佐藤 技術マネージャー寄りの役割ですね。私も同じです。メンバーに機能の詳細な仕様について考えてもらい、それを管理職とすり合わせてブラッシュアップしていくのですが、そのときに技術的なアプローチや商売の観点を含めてアドバイスするのがメインの業務です。

谷奥 私は技術的なアプローチについて、一次調査する業務も担っています。そのあとは、メンバーに仕様の検討、実装をお願いして、そのアプローチが妥当かどうかチェックするほか、それぞれのチームの負荷状況を確認し、人員配置のやりくりを行っています。

村田 私の所属する画面仕様書チームは皆さんとは違って、チームの中に商品ごとの小チームがあります。キャリア採

用で人員を強化しており、まだ経験の浅い方が多いため、現在はメンバーのすべての成果物に対して、画面仕様における「Skyイズム」を伝えることに重点を置いてレビューを行っています。商品それぞれにターゲットが違うので、その違いを意識することも大切ですね。

それぞれの商品で

お客様の層が異なるターゲットを意識した開発を目指す

若宮 確かに、それぞれ商品を使用されるお客様の層が違いますよね。SKYMENUシリーズは学習活動を支援するソフトウェアなので対象はもちろん、学校の先生方です。ですが、先生方のITスキルにばらつきがあるということが難しい点です。専門的な知識がある先生もいれば、ICT活用のハードルが高いと感じる先生もいます。今は子どもが商品を使う機会が非常に多くなっていますが、最近はお子さまの方がデジタルデバイスに強い側面もありますね。

佐藤 なるほど。そういった状況のなかで、開発する上で意識していることはありますか？

若宮 子どもがどういう操作を行っているのか、先生が管理できていないということがあってはなりません。目指している

のは、子どもたちが自由に学びに使えると同時に、先生が子どもの状況を把握できるソフトウェアです。単に画面が使いやすい、わかりやすいということだけでなく、学習活動を支援することを意識しています。

佐藤 SKYSEA Client Viewはシステム管理者がクライアントの運用管理を行うために使うソフトウェアなので、ターゲットは情報システム部などの皆さんです。なので、使用者のスキルにそれほどばらつきはありません。ただ、民間企業などの多種多様な環境で導入されるため、環境面では幅広い対応に迫られます。導入するクライアントPCの台数が多かったり、少なかったり、組織の規模によってさまざまです。

若宮 では、SKYSEA Client Viewではどういったことを意識して開発されていますか？

佐藤 組織が小さくて専任のシステム管理者がおけない場合もあれば、規模が大きく複数人で管理業務を分担して運用しているケースもあります。少ないクライアントならではの使い方、逆に多台数ならではの使い方というがあるので、この機能はどういった環境をターゲットにしているのか、というところを意識して考えなければなかなか定まっていきませんね。



“心理的な垣根がなく、 コミュニケーションが活発なのが特色です”

村田 確かに、クライアントの台数が多い、少ないに関わらず、UIや操作感は統一したいのですが、やはり両方に使いやすいとするというのは難しいです。簡単に設定ができる画面に加えて、より細かな設定ができる画面を用意するなど、組織の規模に合わせて柔軟に運用できる工夫が必要ですよ。

谷奥 シンクライアントシステムのSKYDIV Desktop Clientは導入時の環境構築に時間が掛かるということがほかの商品との違いでしょうか。仮想環境上で利用者が業務を行うため、システムが止まるということは、お客様の業務がストップするという事に直結します。これはダメージが大きいですよね。そのため慎重に環境構築を行うので、実際に納品し

て稼働できるまで半年掛かるということもざらにあります。

村田 半年ですか！半年の間にどのようなことに対応するのですか？

谷奥 お客様の環境を把握し、導入時の環境構築を支援しているのはシステムサポート部です。なので、システムサポート部がどういうネットワーク構成にするのか、どこにサーバーを設置するのかといった要件をまとめたものに対応しています。

お客様と直接関わる部署と連携し、 市場のニーズを的確に把握

村田 どの商品でも、お客様と直接関わる部署との連携は欠かせないですよ。

若宮 そうですね。SKYMENUシリーズでも、今後搭載する機能について、実際にお客様と関わる営業部門や商品企画を行う部門などからお客様の要望を整理したリストをもらっています。リストを基に実際にどの時期に、こういった優先順位で開発できそうかということを検討し、要件の具体化を進めています。

佐藤 SKYSEA Client Viewでも、お客様と関わる営業部門やシステムサポート部との連携は重要です。お客様からの要望を集めて、協議した上でどんな機能を載せるかということを管理職で決める形です。

村田 SKYDIV Desktop Clientは、ほかの2つの商品に比べて新しい商品ですが、機能を追加する上での違いはありますか？

谷奥 お客様の声を機能開発に生かすということは同じですよ。現在は自治体強靱化のリプレース案件に向けた機能追加要望が多く、「自治体でどうやったら使いやすくなるか？」という視点でお困り事の解決を目指しています。

若宮 それぞれの市場で、ニーズを把握することは本当に大切ですよ。特に文教市場は、学習指導要領など特有の業界知識が必要です。今後対応していくべきテーマの背景には、文部科学省などが示す指針がベースにあるという



ことがわかっていないと、適切な仕様に落とし込めません。ですから、そういった点は商品企画を行う部門の担当者がある程度ブレイクダウンしてくれます。

ワンフロアで開発

それぞれのチームが日常的に技術共有

村田 それぞれの商品の特徴があらためてよくわかりました。でも弊社の自社商品ならではの共通点もありますよね。先ほど私は、画面仕様における「Skyイズム」と言ったのですが、例えばボタン一つとっても、イラストにテキスト表記を加えた大きめのボタンを用意するなど、マニュアルに頼らなくても操作できることは各商品の共通のコンセプトとして重要視しています。それぞれの商品で、技術面での共通項ももちろんありますよね？

佐藤 そうですね。技術の共有は、常日頃から当たり前のように行われています。例えば、何かログを取得することに関してはSKYSEA Client Viewの得意分野なので、ほかの商品に技術提供しています。

谷奥 私は、もともとSKYSEA Client Viewの開発から異動したので、ノウハウを持ち込んでいます。そもそもSKYDIV Desktop Clientの開発体制は、SKYSEA Client ViewとSKYMENUシリーズの開発担当者の混成チームなんです。そういう意味でも、両方のチームにわからないことを聞きやすい環境があります。

佐藤 わからないことがある場合は、どんどん聞いてほしいですね。それにそれ

ができる雰囲気だと思います。社内のブログや社内SNS「Skyなう」などでの発信が活発で、いつでも情報収集できますし、上司に相談に来た場合はほかのチームの管理職にも相談の上、その技術に詳しいチームにつなぐということを行っています。弊社の自社商品開発は、一つの商品の中だけでクローズして開発しているというイメージではないですね。

谷奥 そうですね。東京本社での本格的な開発が始まっていますが、基本的にはパーテーションがないワンフロアで働いていますし、心理的な垣根もなく普段からコミュニケーションが活発なのが弊社の自社商品開発の特色ですね。

若宮 技術の共有という、クラウド運用チームもその重要な役割を担っていますよね。SKYMENUシリーズのクラウド化に向けて部内で専任のクラウド運用チームを立ち上げ、現在もクラウドに関する技術の中核になってくれています。SKYSEA Client View Cloud Editionの開発に乗り出したのも、このチームを中心として蓄積したノウハウを生かせる状況だったからです。

佐藤 それに連携という意味では、自社

商品同士の機能連携も進んでいます。都度、連携機能を担当するそれぞれのメンバーが、話し合っって方向性を決めています。このところは特に、新商品の営業支援や名刺管理に活用できるSKYPCEとSKYSEA Client Viewの連携強化が積極的に行われています。お互いにより良い仕様になるように活発に意見交換が行われていて、日常的に人と人が交流しています。

村田 画面仕様書チームも、それぞれの商品の開発チームとの連携は密ですよ。各チームからおおまかな仕様を伝えていただき、細かいところが決まる間にこちらでざっくりした絵を描いた上で、意見を合わせていく流れです。最初の共通認識が間違っていると、目指すべき姿がずれたまま進めてしまうことになるので、そこから再度やりとりして……となると大変です。共通認識を持てるように細かにコミュニケーションをとることは大切です。

若宮 そうですね。技術を共有するに当たっても、ほかのチームときちんとコミュニケーションを取ることができたり、周囲を巻き込んでいく意識というのが弊社では特に重要な能力になりますよね。





こだわりが持てて

知的好奇心が旺盛な人

モノづくりが好きな人を求めている

村田 これから会社の方針として自社商品を10商品に増やす方向です。ますます人員の強化が必要になってきますが、皆さんはどのような人材を求めていますか？

谷奥 技術的な面に関しては、特に厳しい条件を設定しているわけではなく、開発者として年齢相応の実務経験があれば、これから一緒に頑張るって成長してもらえそうな方は採用することが多いです。必要な技術は入社して頑張ってくれたらいいよ、と。中堅だとそうはいきませんが。

佐藤 そうですね。あとは、人を管理してどんどん出世したいという方はお断りするケースが少なくありませんね。常に自分自身のスキルアップを怠らない向上心がある方が良いです。というのも、自社商品開発は基本的に自分たちで何でも解決して、商品にしなければなりません。「自分たちの商品を作るんだ」というこだわりを持って、チーム力を発揮しながら技術を磨き、より良い商品にしていくことが大事です。先ほど村田さんは、画面仕様書チームは未経験者が

多いとおっしゃってましたよね。

村田 そうですね。他業種からの転職の方が多いです。新卒で入社した会社ではプログラマーを目指していたけどほかの領域も挑戦してみたくなったという方など、仕様書検討業務の経験のある方は少ないです。

佐藤 そのなかで、どういった点を重視していますか？

村田 選考の基準は、お二人がおっしゃっていたのと同じです。技術面では、実際の業務の進め方や仕様書の検討のノウハウは入社後に学んでもらい、一緒に成長していこうというスタンスです。今までの経験やすぐに生かせるスキルを重視しているわけではありません。

佐藤さんも話されていましたが、画面仕様書の検討業務でも重要なのが、「良いモノを作ることへのこだわり」だと思っています。面接では、これまでにこだわりを持って作業してきた経験などを聞きます。今まで携わった業務をより良くするために工夫したり、改善のために周りを巻き込んだりした経験を持っている方に好印象を持ちます。いかに思いを込めて業務に取り組めるか、というところをみています。

谷奥 やはり向上心のある方でなけれ

ば難しいですよ。一口に自社商品開発といっても、技術の幅はものすごく広いです。インターネットで検索しても、英語の文献を調べても答えが見つからないこともあつちりますし。それをきちんと調べるのが苦痛じゃないということは重要です。実際の現場にも、知的好奇心が旺盛な人が本当に多い。知らないことを調べて理解する、それを楽しめる人が良いと思います。

若宮 モノづくりが好きな人が本当に多いですよ。自社商品の開発に携わりたい方は、入社してすぐに成果を出して評価されたいという気持ちの強さより、自分たちの商品をより良くするためのモノづくりをしたいという思いを持っているのだと思います。そういう方に好感を持ちますし、やはりモノづくりが好きという思いが、弊社の社風である「好働力」につながるのかなと感じています。

佐藤 本当にそうですね。私も好働力が基本になると思います。やらされる仕事ではなく、自分で突き詰めるには、モノづくりが好きという思いが原動力です。それがないと技術探求や仕様改善をしていこうとはならないです。ですから、「自分の作業範囲はここまで」と線引きしてしまう方は合わないかなと思います。

先端技術を追求し、挑戦を続ける

技術者としてやりがいのある

環境がある

村田 自社商品を開発する上で、弊社の環境についてどう感じていますか？

“技術者としてこれほど楽しい会社、 やりがいのある会社はないと思っています”

佐藤 弊社には複数の自社商品がありますよね。SKYSEA Client Viewはもともとセキュリティ商品の分野ではかなり後発の商品でしたが、現在は地位を確立しています。一方で、SKYDIV Desktop ClientやSKYPCEはまだ新しい商品です。他社に追いつけ、追い越せでどんどん技術を追求する新商品もあれば、長年改善を加えてきて地位を確立した商品として、市場全体に方向性を示す役割を担っている商品もあります。このように弊社には立ち位置の違う商品があることで、その違いを身近に感じられます。それは非常に面白く、恵まれた環境だと思います。

谷奥 知的好奇心が強い人にはすごく恵まれた環境です。SKYDIV Desktop Clientの要素技術の中には、既存の仕組みとはまったく違う、自社商品開発の中でも先端をいく技術の追求を行っているものもあります。この技術を応用すれば、Web会議システムなどの技術の基盤にもつながっていくのではないかと思います。今後の新商品のアイデアとして、会社のOA化という視点が必要になると思いますが、そこで先端をいく何かができるのではないかと思います。基盤になる技術知識の習得は難しいですが、そこに携われることは、技術者として

大きなチャンスですし、弊社の一番の魅力だと思います。

若宮 私は社歴が長いので、会社そのものや開発の規模がどんどん大きくなっていく過程を経験しています。ですから、個人では試すことができない技術領域や他社様との連携など、ある程度の規模があるが故にできるチャレンジがあると感じています。規模が大きくなると、組織の中に組み込まれて、自分の与えられた範囲の中で日々同じようなことを繰り返すということになりがちです。弊社は規模が大きくなっても、昔と変わらないチャレンジ精神を持ち続けていますし、会社としても「まだまだやるぞ」という姿

勢です。技術者として、これほど楽しい会社、やりがいがある会社はないんじゃないかなと思っています。

村田 あらためて良い環境の中で仕事に取り組んでいるのだと感じることができました。画面仕様書チームでも、今後新たな商品が増えてもちろん、弊社らしい、わかりやすく直感的なUIという点はすべて統一していきます。そのためには、開発の皆さんとさらに連携を深め、わかりやすさを追求していく必要があると思います。皆さんの熱い思いに触れられ、今後も一緒にモノづくりを楽しんでいきたいと思いました！今日はありがとうございました。



25年の実績を基に開発したツールで UIテストの効率化を実現

テスト自動化ツール「SKYATT」のご紹介

Sky株式会社は25年以上にわたり、ソフトウェアやアプリケーションなどの品質を保証するための評価 / 検証業務を担ってきました。その実績を基に自社開発した、UIテスト自動化ツール「SKYATT (スカイアット : Sky Automation Testing Tool)」の開発の経緯や特長についてご紹介します。



クライアント・システム開発事業部
評価/検証グループ 課長

岸本 剛治

幅広い分野の第三者検証業務に携わり、現在は「SKYATT」評価チームのマネージャーとして品質管理を行いながら、ツール導入に向けたコンサルタント業務などを担う。

SKYATT
Sky Automation Testing Tool

ソフトウェアのUI(ユーザーインターフェース)が正しく動作するかどうかをテストする業務において、手動で行っていたテストを自動化できるツールです。開発言語を使用しなくても日本語でテストシナリオが作成できるなど、使いやすさを求めてSky株式会社が独自に開発。ユーザーからの要望を基に機能追加を続けています。

業務効率化へ 汎用的なUIテスト自動化ツールを開発

「SKYATT」は当初、業務の効率化を目指し、社内での活用を目的に開発されました。弊社のクライアント・システム開発事業部では、お客様の依頼を受けてソフトウェアを開発する受託開発のほか、各種ソフトウェアの第三者検証も請け負っています。各案件における評価 / 検証業務は原則として手作業で行って来ました。テスト作業を自動化することで業務を改善し、人員や開発コストの削減につなげることは、会社の利益を上げるために非常に大切な取り組みです。「SKYATT」の開発前から、UIテストを自動化するツールは存在していましたが、その多くが海外製でマニュアルは外国語、問い合わせ先も海外のため返信は1か月後に届くといったケースも少なくありませんでした。これでは、短期の案件には対応できません。

そのため、案件ごとに簡易的なツールを作って一部の作業を自動化する状況が続いていました。案件によってテスト要件

が異なるため、幅広いシステムの評価 / 検証業務を担う弊社では、1つのツールを使い回すことが難しく、その時々で簡易的なツールを作っては捨てるということを繰り返していたのです。

こういった背景から、自社に見合った、できる限り汎用的に使えるテスト自動化ツールの独自開発に乗り出しました。まずは開発を主導するモバイルソリューショングループに、評価 / 検証業務を担うグループが要望を出して、ツールのコンセプトを考えました。当初は社内ツールという位置づけでしたので、開発にかかる時間やコストを極力削減するため、あらゆるオープンソースをかき集めました。その上で、要望を生かしながら実現できる落としどころを探り、1年半ほどかけて最初のバージョンが完成しました。

日本語ベースでテストシナリオ作成 テスト結果を自動でリスト化

「SKYATT」でテスト実行すると、テストしたいアプリケーションなどで、ボタンを自動でクリックしたり、画面をスクロールしたり

図1 クリックとドラッグ&ドロップの操作でテストシナリオを作成。
 テスト実行すれば、テスト項目書がExcel形式で書き出されるため、後から自由に編集することができます



テストケース	試験手順	検証項目	実行日	試験結果
トップページ>CSO事業紹介ページを開く	【EdgeBeta(テスト用)】 [1] コマンドを実行する。 【S k y ホムページ】 [2] 3000ミリ秒 待機する。 [3] メインメニュー-クライアント-システム開発事業 をクリックする。 [4] 3000ミリ秒 待機する。 [5] メインメニュー-クライアント-システム開発事業 をクリックする。 [7] スクリーンショットを撮る。	【S k y ホムページ】 [6] タイトル 内の文字列が「クライアント-システム開発事業」であること。	2022/04/19	OK 15.428秒
CSO事業紹介ページ>評価・検証紹介ページを開く	【S k y ホムページ】 [1] オプション-ソフトウェア評価/検証 をクリックする。 [2] 3000ミリ秒 待機する。	【S k y ホムページ】 [3] タイトル 内の文字列が「ソフトウェア評価/検証」であること。	2022/04/19	OK 3.475秒
評価・検証ページ>SKYATT紹介ページを開く	【S k y ホムページ】 [1] ボタン-テスト自動化「SKYATT」 をクリックする。 [2] 3000ミリ秒 待機する。	【S k y ホムページ】 [3] タイトル 内の文字列が「テスト自動化「SKYATT」」であること。	2022/04/19	OK 3.456秒

ます。画面遷移しているなかでも、文字列や正しい画像が表示されているかなど、合否判定がバックグラウンドでなされています。入力フォーム画面では自動で文字を入力し、問題なく反映されるかといったこともチェックできます。

この「SKYATT」は、既存のテスト自動化ツールにはなかった、自社開発ならではの機能を備えており、そのなかでも特に、大きな長が2つあります。1つは、テストシナリオを作成する画面を日本語ベースで用意している点です。既存のツールは、テストシナリオの作成に「C#」「Java」「Python」といった開発言語が必要なものが多いです。しかし「SKYATT」では、「ど

のアイテムに対して」「どんな操作をするのか」ということを選択するだけで、自動テストを実行するためのシナリオが作成できます。こうすることで、プログラミングの専門知識を持つ特定のメンバーに依存することなくツールを使うことができます。それが、このツールのコンセプトでもあります。

もう1つは、テスト結果のリストがExcel形式のファイルとして書き出せる点です。つまり、どのようなテストが行われ、結果はどうだったのかということを一覧表として書き出し、見える化できるといことです【図1】。開発したシステムを納品する際などは、検収用の資料としてテスト実施結果を記録した資料が必要とな

ることが多いため、ユーザーから喜ばれている機能です。このように「SKYATT」は「より使いやすく」「より汎用的に」という弊社の思いが反映されたツールとなりました。

1つの成功事例から 横展開で導入が広がる

冒頭でも申し上げましたが、「SKYATT」はもともと自社で活用するツールとして開発されました。社内プロジェクトや社外に常駐しているプロジェクトで必要に応じて活用するほか、案件を獲得するためのコンペで、独自のテスト自動化ツールで業務を効率化できるという、競合他社との差別化を図るためのアピールに役立てていました。

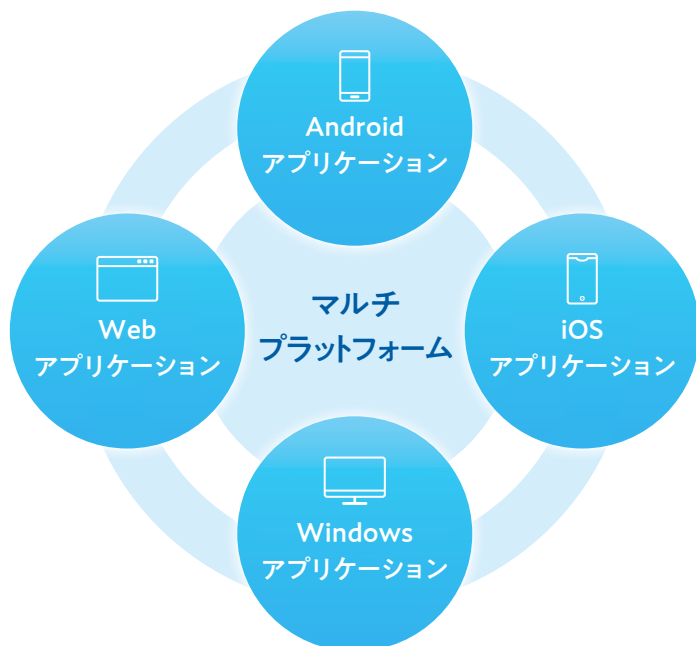
ところが、弊社の技術力をアピールするツールの一つとして「SKYATT」を大型展示会に参考出展したところ、わかりやすいUIに興味を持っていただいた企業があり、販売に向けて動き始めました。ヒアリングを重ね、要望に対して可能な限り対応するという国内メーカーならではの柔軟さも好印象だったようで、導入へとつながりました。こちらの企業では、年間のテスト工数が約6分の1に圧縮でき、働き方改革にもつながったという

成果を伺っています。

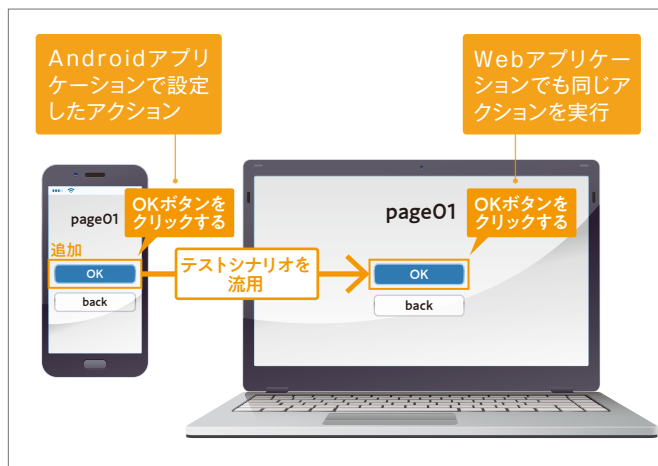
この事例がきっかけとなり、社外への販売が始まりました。もともと業務効率化の取り組みとして、UIテスト自動化は大変注目度が高いものです。しかし、他社製のテスト自動化ツールを導入したものの、海外製のため使いこなせるようになるまでに長い時間が必要だったり、テストシナリオの作成に非常に手間がかかってしまったりと、期待するような工数削減効果が見いだせず、失敗に終わるケースが少なくありませんでした。「SKYATT」は、弊社も抱えていた同様の課題を解決するために開発したツールであることから、テストシナリオの作成を効率化できる工夫が施されています。例えば「SKYATT」は4種類のプラットフォームに対応しており、1つのプラットフォームで作成したテストシナリオを別のプラットフォームに流用することができます【図2】。こうした点も高く評価していただき、導入を決めていただいたお客様も少なくありません。

「SKYATT」を導入いただいたあるお客様では、一つの部署でUIテストの自動化に成功した事例が社内で共有され、ほかの部署やプロジェクトでも興味を持っていただくことができ、横展開で導入が広がっています。「SKYATT」は現在、既存のお取引先や一定以上の運用体制を有する組織のお客

図2 マルチプラットフォーム対応でテストシナリオの流用ができる



例 Androidアプリケーションで作成したテストシナリオをWebアプリケーションにも反映



SKYATTの特長

日本語ベースで テストシナリオ作成

プログラミングの知識が不要
で使う人を選びません。

ワンクリックで 自動テストを実行

実行ボタンを押すだけで結果判
定まですべて自動で行います。

自動テスト中の NG発生状況を 画像で確認

結果判定でNGが出た場合はスク
リーンショットを保存できます。

自動テストの結果は Excel形式で出力

テスト実施結果を記録した資
料として活用できます。

マルチ プラットフォーム対応

テストシナリオを流用し、自動
テストの工数を削減できます。

外部プロセス 実行

自動テストの途中でシステム
プロセスを実行できます。

メールによる 通知

NGが発生したときなどに
メールで通知を送ります。

テストシナリオの 条件分岐

テストの判定結果によって、次に
実行するテストを変更できます。

画像比較による 結果判定

正しいテスト結果の画面をあらかじめ保存し、テスト結果の画面と内容が一致しているか判定できます。

様に優先してご案内している状況ですが、これまで23社32部署でご活用いただいています。

ドアノックツールとして 新たな案件獲得へ活用

弊社では今後、業務系システムの受託開発がさらに増えることが予想されています。Webアプリケーションの評価 / 検証においてはUIテストが占める割合が多く、それに伴って「SKYATT」を活用する場面もますます増えてくると思います。現在、「SKYATT」の最新バージョンはVer.5.4ですが、今後もお客様からフィードバックいただいた要望を基に機能追加・改善を続け、さらなる使いやすさを追求していきます。

もちろん、ソフトウェアの品質を担保するための評価 / 検証業務はUIテストの実施だけではありません。弊社にはテスト計画やテスト設計をはじめ、さまざまに提供できるノウハウがありま

す。ですから、「SKYATT」をドアノックツールとして活用することで、新たな開発業務・評価 / 検証業務の案件獲得につながり、会社の事業拡大に貢献していきたいと思っています。

案件の増加に伴い、評価 / 検証グループでは、チームのリーダーとして活躍できる人材を求めています。技術的に得意な分野は問わないので、新しい案件が来たときにまずは切り込んだり、10名くらいのメンバーを従えてチーム運営できたり、という方はすぐに活躍していただけたらと思います。また、組込み系でもオープン系でも幅広い案件を請け負っているため、新たな分野に挑戦して経験を積んでいただくこともできます。

弊社は業務を効率化するための改善が積極的に行われる社風です。自社での困り事を解決するために「SKYATT」というツールが生まれたように、今後も幅広い業務を通じて新たな商品が生まれてくると思います。そういった環境のなかで、挑戦できるフィールドが弊社にはあります。

Feature 受託開発キーパーソンインタビュー

一歩先の未来を見据え、 今注力している分野

コロナ禍や紛争など、世界的に経済の先行きが見通せない状況が続いています。一方で国内IT市場を見ると、DXの活発化や5Gの本格普及、AI、IoTの活用などポジティブ要因も多数あります。常に変化する市場に対して、Sky株式会社の受託開発事業として今注力しているのは何か。各分野のキーパーソンが語ります。

業務系システム開発



単なるWebアプリケーションの開発請負から脱却し、より上流からお客様のDX推進そのものを支援するソリューションを提供できるエンジニア集団へと変貌を遂げる。

AI・画像認識



AIや画像認識の適用により各種システムが高度化するなか、より実用的な領域でAI・画像認識技術の活用を進めていくことで、製品やサービスの開発を手掛けていく。

カーエレクトロニクス



自動車産業の大変革期のなかで、これまでとはまったく概念が異なる新しいクルマの創造に向けて、MaaSやCASEの実現・発展に欠かせないソフトウェア技術を提供。

業務系システム開発

DX推進やUI/UXデザインのコンサルティングに注力

第3の成長を目指し、要件定義前からお客様を支援できるエンジニア集団へ

多様化する
ビジネスソリューションに
求められる変化

ご存じの方も多いと思いますが、長年にわたり弊社の受託開発事業は組込みソフトウェアが中心でした。しかし、業務系システム開発も直近の約10年間で大きく事業規模を拡大し、2021年度にはついに売上100億円を超える規模にまで発展しました。私は、この10年間にビジネスソリューショングループ（以下、BSグループ）の第2成長期と呼んでいます。この期間に手掛けてきた案件の多くはWebアプリケーションなどの開発が多いのですが、この先の第3の成長を実現するため「DX推進ソリューション」と銘打って「クラウドコンサルティング」「データ分析」「ERP」の3つの領域に注力しています。それぞれについて詳しくは、本

誌Vol.10に掲載した『ビジネスソリューショングループのこれまでの10年とこれからの10年』という記事【下記参照】をご覧ください。

業種業態を問わず、多くの組織がDX推進に取り組むなか、求められるビジネスソリューションは多様化し、業務系システム開発を取り巻く環境も大きく変化しています。特に近年は、ノーコードやローコードの開発が注目されています。弊社では、ローコード開発のご要望に対して、プラットフォームの選定から計画立案、PoCによる実現可能性や効果の検証、実際のシステム構築、構築支援までをご提供し、システム構築後のアフターフォローなどの支援もしています。

ソースコードを書かなくても、機能部品やテンプレートを組み合わせてアプリケーションが開発できる手法が普及することは、より多くの人がWebアプリケーショ



Key Person

クライアント・システム開発事業部 技術部
ビジネスソリューショングループ 事業部長

長谷川 博之

1999年に新卒採用で入社。通信プロトコル・近距離無線等のシステムのベースポーティング、デバイスドライバの開発などに携わり、プロジェクトマネージャーを経て、業務系・Web系開発部門の責任者として組織づくり、戦略立案を担う。

ンを開発できるようになることを意味します。これは、プログラミング技術を提供することが業務の大半を占めているエンジニアにとっては、ある意味で大きな脅威となり得ます。もちろん、すべてのシステムがノーコード・ローコードで開発できるわけではありませんので、従来型のWebアプリケーション開発も継続すると思われそうですが、こうした開発手法が増えることはエンジニアに求められるスキルの変化につながり、業務系システム開発における一つの転換点になると考えています。

参照

Skyスタイル Magazine Vol.10より
『ビジネスソリューショングループのこれまでの10年とこれからの10年』 https://www.sky-career.jp/contents/magazine/2112_02/

要件定義前の最上流フェーズからお客様をご支援するために

こうした時代の変化に対し、私たちは要件定義前のフェーズからお客様をご支援できるよう、先ほど挙げた3つの領域に力を入れているというわけです。例えば、現在さまざまな既存システムのクラウドリフトやクラウドシフトが進んでいますが、クラウドを最適に活用するには、インフラ構築においても専門性が高いノウハウが必要になります。同様に、システムに集約されたビッグデータを効率的かつ的確に分析することにも経験や知見が必要です。また、業務効率化を図るためのERPについても、導入するシステムと業務プロセスがマッチするかを確かめるフィット&ギャップ分析などが欠かせないため、システムのみならず業務知識など専門的な知識が求められます。弊社のお客様から

も、こうしたコンサルティング視点でのご支援が求められています。【下記図参照】

加えて、クラウド化を機に「使いにくい既存システムを刷新したい」という要望が非常に増えており、弊社では先の3つの領域に加えて、UI / UXデザインについてもコンサルティング視点で取り組んでいます。本来、デザインとは設計を意味する言葉であり、単に見栄えを整えたり印象を派手にしたりすることだけを目的としたものではありません。弊社ではデザイナーとエンジニアが密に連携し、より機能的に設計された「使いやすさを追求したデザイン」を目指しています。

これらはすべて、単にWebアプリケーション開発を請け負うのではなく、プロジェクト計画の立案や、システム化要件の実現性を確認するといった「要件定義以前」の最上流フェーズからお客様をご支援できるようになるための取り組み



使う人のことを考えて設計するUI / UXにも、コンサルティング視点で取り組む。

です。もちろん、現在もWebアプリケーション開発は事業におけるボリュームゾーンであり、すぐにこの状況が変わるということではありません。将来にわたり、より多くの開発案件を獲得するために、新たな領域での取り組みを広げているとご理解いただければと思います。

これまでの経験が生かせるフィールドも広がっている

従来型の開発においても、さまざまな変化があります。例えば、本年（2022年）1月に発売した自社商品、営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」の開発には、BSグループからも多数のエンジニアが携わりました。主に名刺情報を閲覧・管理するためのWebアプリケーション全般、クラウドを介したデータのやりとり、名刺データを管理するオンプレミスサーバー関連など、Webフロントエンドおよびバックエンドの広範囲をBSグループが担当しました。このように、お客様から依頼を受けて受託開発を手掛けるだけでなく、自社商品の開発にも携われるようになってきていることも新たな変化です。

また、組込みソフトウェアの開発で培った技術を基盤として、新しい潮流も生まれています。例えば、自動車業界で

Sky株式会社が提供する「DX推進ソリューション」

IaaS
Infrastructure as a Service

Sky株式会社でできること

- ✓ 上流工程を支援
- ✓ 機材費用や運用コストの削減
- ✓ 最適なクラウドインフラ構築 など

クラウドインフラソリューション

PaaS
Platform as a Service

Sky株式会社でできること

- ✓ インフラ構築コストの削減
- ✓ システム開発を効率化 など

ビッグデータ分析・活用支援ソリューション

SaaS
Software as a Service

Sky株式会社でできること

- ✓ アプリケーションの即時利用
- ✓ 業務に合わせたカスタマイズ など

Microsoftソリューション

ERPソリューション

は「CASE[※]」など新しい領域での技術革新が目立っていますが、車外通信やクラウド、サーバーエンドなどの領域において、BSグループが有する技術が生かせるフィールドが多くあります。そのほか最近の車載関連では、損害保険会社が契約者にドライブレコーダーを貸与して提供しているサービスが、新しい事例として挙げられます。これは、ドライブレコーダーに記録された映像を事故解決に役立てるためだけのサービスではありません。CAN（車載ネットワーク標準の通信プロトコル）を通じて車体から取得した走行データ等を解析することで「急ブレーキや急発進が多い」といった運転者の運転傾向を分析したり、カメラが撮影した映像を画像認識技術によって解析し、前方衝突や車線逸脱の警告を発したりすることで運転をサポートし、事故を未然に防ぐために活用されています。こうしたサービスには、弊社が組込み分野で長年カーエレクトロニクス開発に携わってきた経験と、BSグループのデータ分析をはじめとする多くの技術が生きています。

チャレンジングな環境で活躍できる方を求めています

このように、弊社を志望してくださるエンジニアの方々にとっては、これまでの経験を生かしつつ新たなサービスの開発に携わる機会があり、さらにスキルチェンジによって最上流から開発に携わる機会もつかめる環境です。それは、Sky株式会社のBSグループが第3の成長を成し遂げ

るための挑戦であると同時に、転職を考えるエンジニアの皆さまにとっても、常に新しい領域に挑戦できる環境だと思えます。

こうした背景からも、やはり弊社には「チャレンジ精神が旺盛な方」が合っているのではないのでしょうか。弊社が長年掲げてきた採用テーマ「好働力」という言葉が表すとおり、未知の領域であってもチャレンジ精神、チームワークを発揮して「仕事を楽しめる方」が弊社の社風にマッチすると思えます。現状に甘んじることなく、新しいことに挑戦していく方であれば、その思いを生かせる機会がきっとあると思えます。この点は、どれだけ企業規模が大きくなろうとも変わりません。

その上で、注力領域において求める経験やスキルを挙げると、クラウドコンサルティングではAWS関連業務の経験やAWS認定資格が生かせることは言うまでもありません。また、データ分析ではデータサイエンティストのスキルはもちろん

ん、DB設計の経験を生かしてスキルチェンジしていただくことも可能です。ERPについては業務知識が必須となるため、特に会計業務や基幹業務に関わった経験がある方を歓迎しています。

なお、沖縄支社や福岡支社を中心に、地方支社においてもBSグループのメンバーが多く在籍しています。また、新たに札幌支社でもBSグループのメンバーが稼働を始めます。今後も地方支社の活用は加速していくと思えますので、弊社の支社があるエリアに優秀なエンジニアの方がいらっしゃいましたら、ぜひご紹介いただければと思います。

冒頭に申し上げたとおり、約10年間の第2成長期を経てBSグループが担う事業は100億円を突破しました。さらに今後の10年間で弊社の事業活動の大きな柱へと発展させていきたいと考えていますので、ぜひ皆さまのお力をお貸しいただければ幸いです。

※CASE:Connected(コネクティッド)、Autonomous(自動化)、Shared & Service(シェア&サービス)、Electric(電動化)の頭文字を取った自動車産業の変革を表すキーワード



求める人材像

社風に合う人とは？

歓迎するスキルは？

- チャレンジ精神が旺盛
- チームワークを大切にできる
- 仕事を楽しめる
- 自ら知識を吸収しスキルアップできる

クラウド コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ● AWS等のクラウド関連業務の経験 ● AWS認定資格
データ分析	<ul style="list-style-type: none"> ● データサイエンティストのスキル ● DB設計の経験
ERP	<ul style="list-style-type: none"> ● SAP認定コンサルタント資格 ● 会計や基幹業務の経験

AI・画像認識

AIを用いた画像認識・データ分析を中心に拡大



Key Person

クライアント・システム開発事業部 技術部
エンベデッドソリューショングループ 課長

河野 武

2004年に新卒採用で入社。携帯電話やデジタル複合機の組込みソフトウェアの開発に携わる。2016年より画像認識に関わる活動を開始。現在は、AI、画像認識関連業務の責任者として技術確立、営業活動、戦略立案を担う。

AI・画像認識を手掛ける きっかけは展示会への出展

弊社のエンベデッドソリューショングループでは、AIや画像認識を活用したシステムの開発に携わっており、車載や医療、FA、オフィスなど、さまざまな分野に広がっています。

実は、その発端は組込み技術を中心とした大型展示会でした。弊社出展ブースの一角に、画像認識技術を用いた指文字認識と顔認識のサンプルを参考出展したのですが、それらが最も注目を集め、多くのお客様が興味を持ってください

実用的な領域でAIを活用する技術を開発案件の中で生かしていく

ました。画像認識に対するニーズの高まりが感じられたことで、独自のカリキュラムを作成し、画像認識のエンジニアの育成に取り組みました。

当初は、Intel社が開発・公開したオープンソースの画像認識ライブラリ「OpenCV」を活用するような従来型の画像認識からスタートしました。その後、「機械学習」や「ディープラーニング」など、AI技術を活用した画像認識にも取り組むようになりました。

初めは、年間1億円程度の売上規模からスタートしたのですが、そこから少しずつエンジニアの育成と開発案件の獲得を積み重ねてきました。そして、2021年度にはAI技術者が約110名、画像認識技術者が約200名の体制となり、売上も年間15億円を超える規模にまで拡大しています。今後は画像認識のみならずデータ分析など幅広い領域でAI技術を活用していきたいと考えています。

専門家の顧問就任により、 弊社のAI技術が飛躍的に向上

弊社がAI技術を習得する上で、2017年に国立研究開発法人理化学研究所 計算科学研究センターの松岡 聡センター長【右ページ参照】が、弊社の顧問に就任されたことが非常に大きかったです。松岡顧問は、毎月の定例会を通じて弊社エンジニアにAIに関する知見を教授していただき、弊社の技術は飛躍的に向上しました。またNVIDIA社をはじめ、Intel社やAMD社といったAIの活用に必要なチップメーカーとの関係構築にも助力いただきました。

こうした取り組みが功を奏し、AIを活用した開発の案件規模は年々拡大しています。現在は、ADAS / ADなどのカーエレクトロニクス分野を中心に、さまざまな製品の開発にAI技術を用いています。例えば、防犯カメラ等で人物を動画撮影するときに、人が移動することによってカ

メラと被写体の距離が変わってしまっても焦点を合わせ続けられるよう、画像認識によって対象の人物を追従して自動的にフォーカス調整するような仕組みもその一つです。また、品物を自動識別するようなシステムは、従来は識別用のタグなどを仕込み、それを読み取ることで実現していましたが、画像認識であれば形状や色などを手掛かりに自動識別できます。

そのほか、数値データを用いたデータ分析のご要望が高まってきていることから、現在はデータ分析の領域にも注力しています。例えば、生産ライン上の異常検知、機器の故障予測といった数値予測や、工業機械などの最適なパラメータ設定を求める数理最適化に活用されるソリューションです。

より実用的な領域でAIを活用し、モノづくりに携わる

弊社のAI技術は、ADASやADなどの自動車関連の開発のほか、医用画像を用いた診断支援システム、外観検査や人流解析システムなどの開発の中で活用されるもので、研究開発としてAI技術を追究するという類いのものではありません。一般的にAIは研究要素が多い分野ですが、黙々と技術を突き詰めていくタイプの方は、弊社にはマッチしにくいと思います。ですから、採用選考においても「チーム活動ができるか」を重視しています。また、「商売の観点」も重要な要件です。担当する開発案件では、どのくらいの利益が出るのか、実績として残せるものなのかという商売の観点は欠かせません。

顧問

国立研究開発法人理化学研究所
計算科学研究センター センター長
東京工業大学 特任教授

松岡 聡 氏

東京大学理学系研究科情報科学専攻、博士(理学、1993年)。2001年より東京工業大学・学術国際情報センター教授。2017年より産業技術総合研究所(AIST)・東京工業大学RWBC-OILラボ長、2018年より現職。世界ランキング首位となったスーパーコンピュータ「富岳」の開発において、センター長として中核的な役割を担う。



例えばADASなどの開発の場合、全体で数百人から数千人のエンジニアが開発に携わりますが、その中の1チームに所属して仕事をするようになります。ですから、より実用的な領域でAIを活用していく技術を身につけたいという方には、挑戦できるフィールドが広くあると思います。ターゲットは、エッジデバイスやクラウド、Webフロントエンドやスマートフォンなど幅広いので、これらの中で得意分野を持つ方なら、AIの経験が豊富でなくてもチャレンジしていただける環境です。極端に言えば、AIはまだ自己学習レベルでも、Webフロントエンドに強いという一芸がある方であれば、活躍できる場がきっとあります。

一方で、弊社がこれから伸ばしたい領域の知見や経験をお持ちの方には、弊社の中でトップランナーとなって、新たな事業拡大に取り組んでいただくことも可能です。現在、新たに注力しているデータ分析の領域以外にも、音声認識や自然言語処理、3D点群処理、シミュレーターやCGなどの知見をお持ちの方は歓迎です。

いずれにしても、AIはまだまだ発展途上の技術であり、弊社の中でも伸ばしていかねばならない領域です。だからこそ、自分自身の手で挑戦するフィールドを広げていける分野だと思いますので、ぜひ優秀なエンジニアをご紹介いただければ幸いです。



求める
人材像

社風に合う人とは？

- チームでの活動を大切にする
- 商売の観点で利益や実績を残せる
- 研究開発として技術を追究するのではなく、実用的な開発案件の中で活躍できる

歓迎するスキルは？

AI技術の習得や
向上を目指す方

クラウド、Webフロントエンド / バックエンド、エッジデバイス、スマートフォンなど、ご自身の得意分野がある

AIの知見や
経験を生かしたい方

音声認識や自然言語処理、3D点群処理、シミュレーターやCGなどの知見・経験

カーエレクトロニクス

MaaS・CASEなど、新時代に求められる多様な技術を提供



Key Person

クライアント・システム開発事業部 技術部
カーエレクトロニクスグループ 副事業部長

森山 亘

1999年にキャリア採用で入社。業務系のシステム開発、自社商品の企画・開発に携わり、その後2007年より名古屋拠点へ異動。車載開発のプロジェクトマネージャーを経て、車載開発部門の責任者として組織づくり、戦略立案を担う。

MaaSやCASEの実現により、 多様化する自動車の位置づけ

今、自動車産業は大変革期にあります。MaaSやCASEの実現が進むことで、自動車に求められる役割がさらに多様化していくことは間違いありません。例えば、MaaSにおける自動車の位置づけはバスやタクシーなどの公共交通機関だけではなく、「ラストワンマイル」と呼ばれる部分での活用も考えられています。駅やバス停から、目的地までの移動手段として、小型電動車や電動キックスケーターなどを活用するようなイメージです。もともと、ラストワン

大変革期の自動車産業の中で、 新しい価値を創る仕事に携わる

マイルというのは通信業界で使われていた言葉ですが、現在は物流業界でもよく耳にするようになりました。物流各社は集配センターなどの最終拠点から店舗や個人宅など目的地までの「最後の区間」のサービス向上や効率化に取り組まれています。近年増えているEVTラックは、ラストワンマイルをターゲットにしているものが多く、自動運転についても、こうした商用車での実用化が先行すると予想されています。

すでに巡回バスのようなものから、デリバリー用電動車など、さまざまな用途を想定した実証実験が行われています。一方で、完全自動運転でドリフト走行する映像を公開している自動車メーカーもあり、研究開発はかなり進んでいます。また2021年末に、警察庁が自動運転レベル4(特定条件下での運転を完全に自動化)をターゲットとした許可制度を創設し、2022年度中に一部地域で運用を開始、2025年度をめどに全国展開するという目標を示したことで、実用化に向けた動

きがさらに加速していくと思われます。

時代の変化に伴い、自動車メーカーを中心とした垂直統合型の産業構造も変化しています。これまでの自動車産業は、プロプライエタリな(非公開の、独占的な)技術の蓄積によって発展してきました。しかし、ITや通信、電機などの他業種からの参入が進み、水平分業型へと構造が変化するなかで、技術の標準化がこれまで以上に進んでいくだろうと予想されています。これは激しい競争にさらされるという側面では大きなピンチだといえますが、逆に新たな仕事生まれていくチャンスだともいえます。いずれにせよ、私たちはこの数年間がそのターニングポイントとなると捉えています。

産業構造の変化の影響もあり、 開発手法やツールは劇的に変化

Sky株式会社のカーエレクトロニクスグループ(以下、カーエレグループ)は、

当初カーナビゲーションシステムの開発からスタートしています。そのなかで実績を残していき、徐々に上流から下流までの工程に携われるようになりました。

もともと自動車開発は、ドメイン知識が物を言う世界です。弊社のカーエレグループも、自動車におけるソフトウェアの役割が大きくなっていくのに合わせて、パワートレインやボディーなど各ドメインのECU開発経験を積み重ねてきました。そして、より上流から開発に携われるようになり、現在では自動運転(ADAS / AD)や電気自動車(EV / HV)など先進的な開発にも上流から参画できるようになりました。

この十数年の間も、使用するプログラミング言語などの基本技術は変わっていません。しかし、自動車業界のグローバル開発パートナーシップAUTOSAR(オートザー)によってソフトウェアの標準化が進んだことや、モデルベース開発(MBD)の普及などに伴い、ソフトウェア開発の手法やツールは劇的に変化しています。

また、近年では「ソフトウェアファースト」や「ハードウェアとソフトウェアの分離」といったキーワードが注目されています。ソフトウェアの大規模化、複雑化が加速していくなかで、従来のように実車を走らせて検証することは、すでに不可能になっています。

MILSやSILS、HILSといったシミュレーション環境を用いて、設計や実装の段階からシミュレーションを重ねるMDBへのニーズは、ソフトウェア先行の開発が求められている自動車開発において、ますます高まっていくでしょう。カーエレグループには現在約70名のMBDエンジ

ニアが在籍しており、今後も増やしていく予定です。

変化を楽しみ、新しい得意分野が つくれるような人に

業界全体が大変革期を迎え、求められる技術や知見が多様化している今、弊社が求める人材をひと言で表すなら「吸収力・適応力」がある方です。車載経験が生かせることは言うまでもありませんが、何よりも業界の変化のスピードに遅れることなく、むしろ変化をリードするくらいのバイタリティーで、新たな得意分野をつくれる方は大歓迎です。

また、現在のカーエレグループのエンジニアは、車載経験を持つ人と他業種からスキルチェンジした人の比率がおおよそ半々です。例えば、自動車が外部のネットワークとつながることにより、自動車のサイバーセキュリティ対策が話題になるが増えています。しかし、その中身をひもとくと、サーバー開発やWebアプリケーション開発などの分野では至極当

然に行われている対策だったりします。このように他業種での知見を生かし、それを自動車に載せていくために必要なノウハウを吸収していくことができれば、車載経験がなくても十分にチャレンジできるフィールドがあります。

そうした意味で、知的好奇心が旺盛で、新しい技術をどんどん取り入れていきたいという方にはピッタリではないかと思っています。例えば、ご自身の経歴を楽しそうに話される方は、私たちの開発チームで働いている姿も具体的に思い浮かびますし、とても好感が持てます。

その上で、弊社が大切にしている「謙虚・素直・感謝・元気」という4つのキーワードにマッチすること。また、自分の仕事をしっかりと「商売」につなげて捉えられる視点があるなど、弊社の社風に合う方がいれば、ぜひご紹介いただければ幸いです。また、カーエレグループは、弊社の中でも特に地方拠点の活用が進んでいるグループであり、各支社にエンジニアが在籍していますので、ぜひ各地域からのご推薦をお待ちしています。



社風に合う人とは？

- 謙虚・素直・感謝・元気
- 知的好奇心を持ち、新しい技術を取り入れる
- 自分の仕事を商売につなげて捉えられる
- 経歴を楽しそうに話せる

歓迎するスキルは？

- 車載ECUなどの開発経験
- モデルベース開発の経験
- サイバーセキュリティなど自動車開発に生かせる他業種の知見



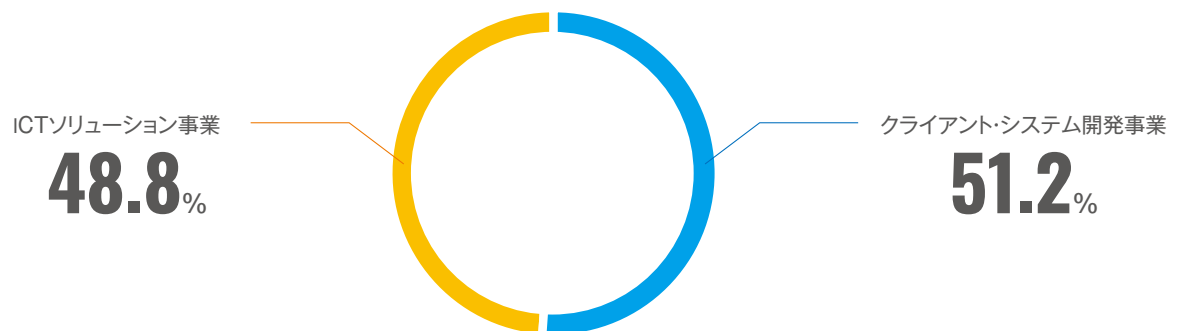
データで見るSky株式会社

01 売上高・従業員数の推移

年度	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
売上高(億円)	473.6	534.3	688.2	743.8	1,303.5	829.3	—
従業員数(名)	2,069	2,345	2,632	2,899	3,148	3,339	3,524

(2022年6月時点)

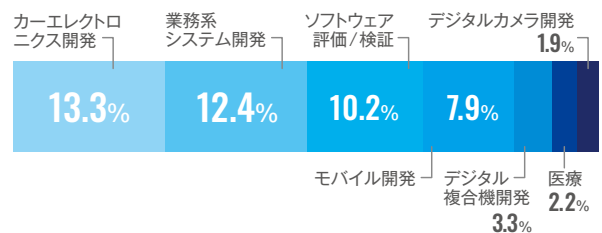
02 売上高構成比



ICTソリューション事業



クライアント・システム開発事業

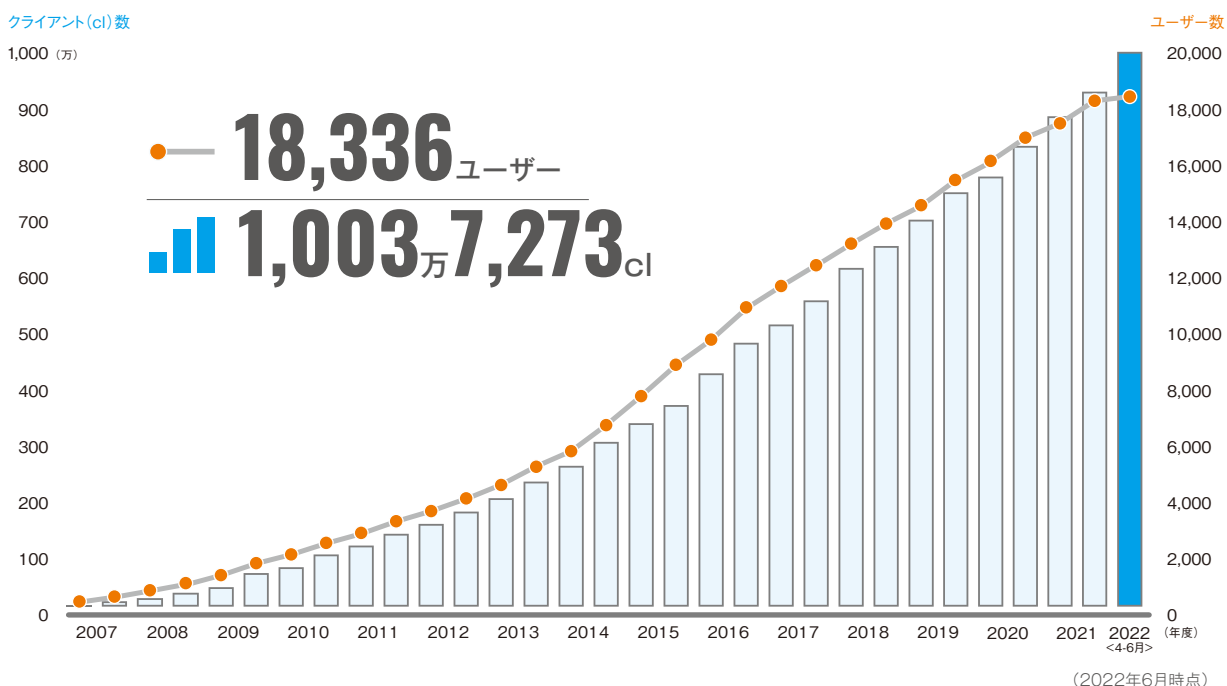


(2021年度)

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。キャリア採用サイトにもデータを掲載しています。



03 SKYSEA Client View 導入実績

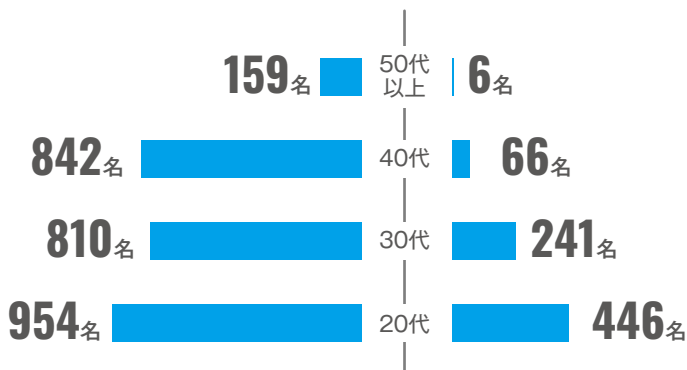


04 年代別男女内訳

2,765名



男性



759名

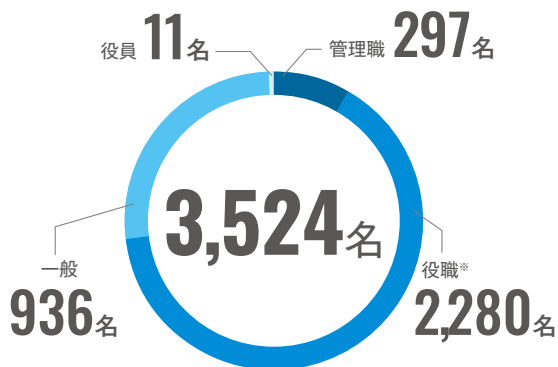


女性

(2022年6月時点)



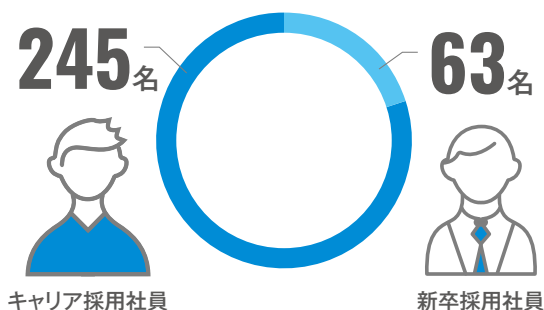
05 一般、役職、管理職、役員の内訳



(2022年6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

06 役員、管理職のキャリア採用・新卒採用内訳



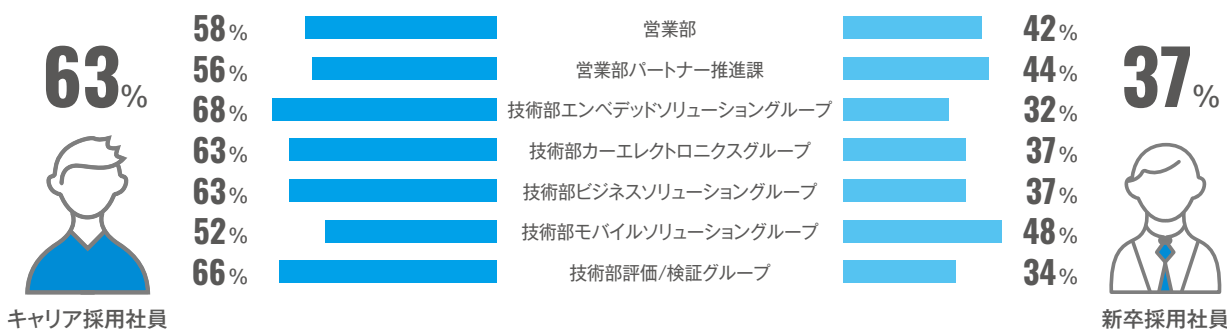
(2022年6月時点)

07 部署別キャリア採用・新卒採用社員比率

ICTソリューション事業部



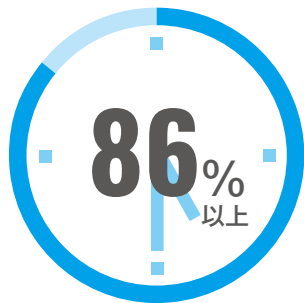
クライアント・システム開発事業部



(2022年6月時点)

08

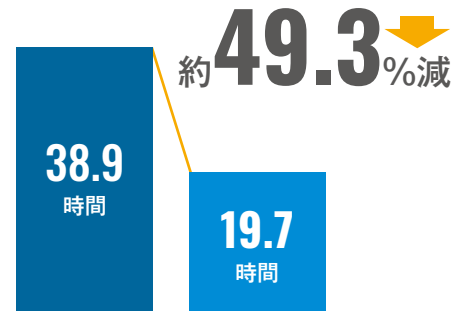
定時退社日実施率



(2021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

09

残業時間の推移(全社員^{*}平均)

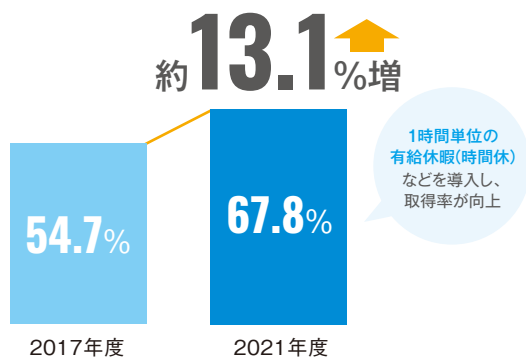
2014年度

2021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

10

有給休暇取得率の推移



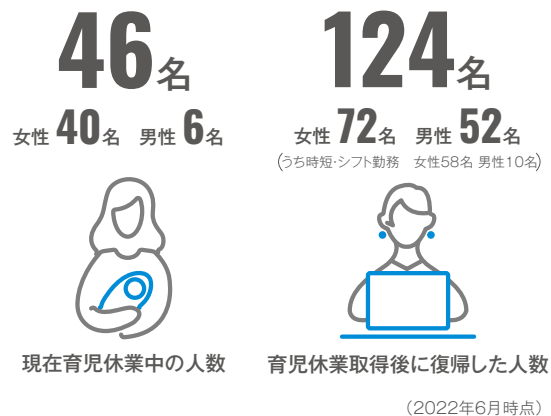
2017年度

2021年度

有給休暇取得率(%) = 2021年度の取得数 ÷ 2021年度の付与日数 × 100
 ※付与日数平均=15.4日 / 年(最大付与日数=20日 / 年)

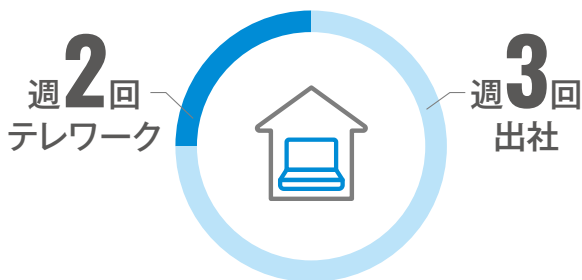
11

産休・育休取得数 / 復職数



12

コロナ禍における勤務形態

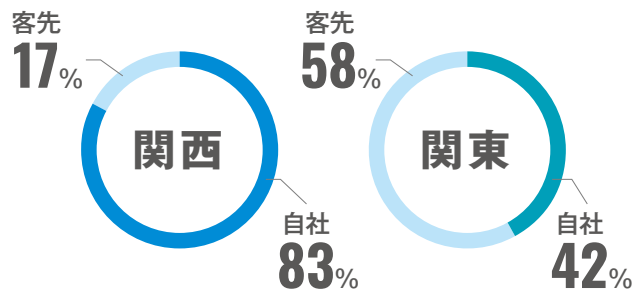


※ 緊急事態宣言発出時においては、テレワーク比率を引き上げるなど、
状況に応じた働き方を行っています。

13

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。

(2022年6月時点)



14

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	770名
営業	102名
インストラクター	25名
技術	122名
評価	232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



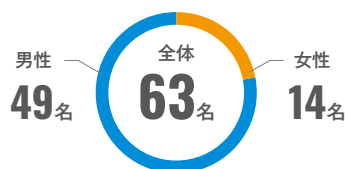
開発	691名
営業	76名
インストラクター	25名
技術	250名
評価	112名
スタッフ	322名

広島支社



開発	16名
スタッフ	1名

福岡支社



開発	36名
営業	10名
インストラクター	4名
技術	4名
スタッフ	9名

沖縄支社



開発	7名
スタッフ	1名

※技術は、システムサポート部、情報システム部、Skyスタイル部に所属するエンジニアです

札幌支社 札幌分室



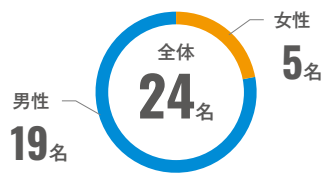
開発	20名	技術	4名
営業	4名	評価	1名
インストラクター	2名	スタッフ	10名

仙台支社



営業	7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	21名
評価	1名
スタッフ	2名

三島支社



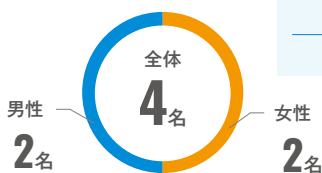
開発	17名
営業	1名

名古屋支社



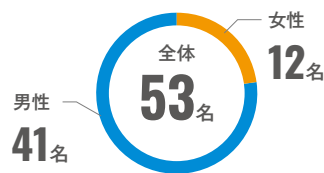
開発	254名
営業	22名
インストラクター	5名
技術	16名
評価	92名
スタッフ	34名

松山支社



技術	1名
スタッフ	3名

神戸支社



開発	34名
評価	15名
スタッフ	4名

(2022年6月時点)

SNSを通じて、 Sky株式会社の“今”を発信

Sky株式会社は各種SNSに公式アカウントを開設。「Instagram」「Twitter」はご覧いただく方に合わせてアカウントを作成し、「YouTube」はチャンネル内でカテゴリを分けて、企業活動や自社商品のご紹介だけでなく、社員が働く様子や採用活動に関する情報も細やかに発信しています。ぜひ、Sky株式会社の「今」に触れてみてください！

Instagram

Instagramの各公式アカウントでは、自社商品やイベント、社内の様子などの情報発信ほかに、フォロワー参加型のクイズ企画も開催し、毎日投稿しています。また、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もお答えします。

企業アカウント

自社商品や最新技術の紹介をはじめ、働き方改革などの企業として注力している取り組みを発信。



sky_it_corporate

注力している取り組みを
ピンポイントでご紹介！

「働き方改革」への取り組み



テレワークへの取り組み

自社発行の情報誌や
イベント情報などを発信！



SKYSEA Client View news
情報セキュリティの「今」がわかる専門誌

学生・社会人向け情報アカウント

社内の様子や社員の紹介のほか、採用担当者が答えるQ&Aなど、採用に関する「今」がわかる情報を発信。



sky_recruit



SKYPCEアカウント

2022年1月に発売した新商品、営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」について、さまざまな情報を発信。



sky_pce_sky



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。

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



Twitter

Twitterでは4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、ご覧いただく方に合わせて、きめ細やかな情報を発信しています。

企業アカウント



@Sky_corporate

キャリア採用 アカウント



@Sky_career_

学生向け情報 アカウント



@Sky_recruiting

SKYPCE アカウント

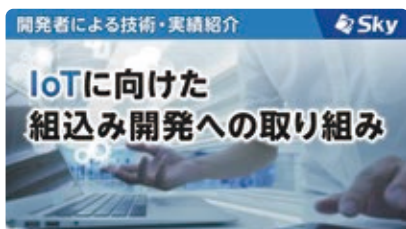


@skypce_sky

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のご紹介など、さまざまな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、働く立場から見る弊社の特長や、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。

自社商品や 最新技術の紹介

自社商品の特長や活用事例のほか、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的、弊社の取り組みをご紹介します。

クイズ企画

IT知識が試される問題や弊社に関する問題などを出題し、正解者に抽選でプレゼントを贈るクイズ企画を行っています。

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

Sky株式会社は、ICT業界の仕事に携わっている方々や、ICTエンジニアを目指す皆さんの支援とICT業界全体の活性化につながるよう、弊社の各種SNSの公式アカウントのフォロワーを対象に、さまざまなプレゼントキャンペーンを行っています。詳細は各アカウントをご確認ください。

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

SDGsへの取り組み

SDGs(持続可能な開発目標)は、2015年9月に国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載されている、2030年までの国際社会共通の目標です。そこには持続可能な世界を実現するための17のゴールと169のターゲットが示されています。Sky株式会社は、事業活動を通じて「4. 質の高い教育をみんなに」と「9. 産業と技術革新の基盤をつくろう」という2つの目標に取り組んでいます。



ICTを活用した学習活動をサポートします。

新たなICTによる第4次産業革命の実現がもたらす「Society 5.0」の社会。近年、学校現場においてもICTの活用はますます活発になっています。ICTは子どもたち一人ひとりの学習活動の進捗や関心を見える化し、「主体的・対話的で深い学び」を支えることができます。Sky株式会社は、学校におけるコンピューター教室やタブレット端末を活用した学習活動をサポートする、学習活動ソフトウェア「SKYMENU」シリーズを20年以上にわたり開発・販売してきました。未来の社会を担う子どもたちが、これから求められる資質・能力を身につけられるよう、より良い商品づくりを目指します。



安全で安心なIT環境づくりをサポートします。

組織を狙うサイバー攻撃はとどまることなく、その手口の巧妙化も急速に進んでいます。また、PCの紛失や盗難、不正な情報の持ち出しなど、内部要因による情報漏洩も依然として起きています。あらゆる組織にとって、重大な価値を持つ情報資産を適切に管理して守ることは、避けては通れない喫緊の課題だといえます。Sky株式会社は、クライアントPCの運用管理を支援する「SKYSEA Client View」や端末の仮想化を実現するシンクライアントシステム「SKYDIV Desktop Client」といった自社商品の開発・販売を通じて、IT機器などの適切な管理と安全な運用を支援し、産業と技術革新の基盤をつくる諸活動を支えます。



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、SKYMENU、SKYDIV、SKYDIV Desktop Client および SKYATT は、Sky株式会社の登録商標です。●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製、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。

※ 本誌に記載の名刺情報は架空のものであり、実在の人物や団体などとは関係ありません。

Sky / 22・6・17

