

Skyスタイル Magazine

採用情報誌

スカイスタイル マガジン

2019 Nov.

Vol.

06

Sky株式会社



| Research

採用現場を公開!

お互いの深い理解をベースにした“等身大採用”とは?

| Cross Talk

昔を知る社員×新風を呼ぶ社員

多彩な経験が生きる Sky株式会社

| Round-table Talk

働き盛りのパパさんが語る

太陽社風で実現する ワークライフバランスの充実



Contents

02 Close Up

2019年度 Sky株式会社 事業説明会より
**2018年度の事業結果および
今後の取り組みについて**

06 Research

採用現場を公開!
お互いの深い理解をベースにした“等身大採用”とは?

12 Cross Talk

昔を知る社員×新風を呼ぶ社員
**多彩な経験が生きる
Sky株式会社**

22 Round-table Talk

働き盛りのパパさんが語る
**太陽社風で実現する
ワークライフバランスの充実**

28 View

太陽社風を目指して

32 Report

データで見るSky株式会社

36 Topics

SNSを活用した情報発信
Sky株式会社の“今”をお伝えするために

37 Information

2019年度 Sky株式会社 事業説明会より

2018年度の事業結果および 今後の取り組みについて

人材紹介会社のご担当者様をお招きし「2019年度 Sky株式会社 事業説明会」を、6月に大阪、7月に東京で開催。2018年度の会社全体の業績や、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実績に加え、今後の目標などについてご報告しました。

2018年度の業績について

弊社では毎年、その年1年間のスローガンと会社全体の売上目標を組み合わせてキーワード化し、社員全員でその達成を目指して取り組んでいます。「KAIZEN660↑（改善660億円以上）」を掲げて臨んだ昨年度は、売上678.7億円という結果を残しました。

過去の売上実績を振り返ると、2015年度は目標365億円に対して、実績が401.9億円。2016年度は目標440億円に対して、実績が476.8億円。2017年度は目標550億円に対して、実績542.7億円とわずかに目標に届かなかったものの、売上は順調に推移しております。

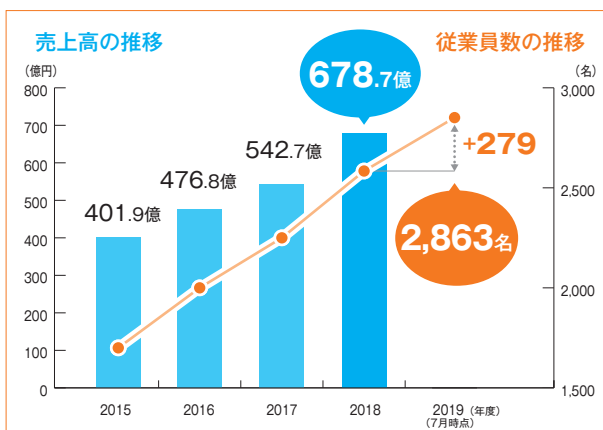
また社員数も年々増加し、現在2,863名となりました。1年前と比べると279名の増員となっております。会社に新しい戦力が加わったことは、業績の向上に欠かせない要因と

なっており、ひとえに人材紹介会社の皆さまからのご支援の賜物です。誠にありがとうございます。

採用強化に向けたプロモーション

新卒ならびにキャリア採用活動の強化という観点においても、企業のブランド力の向上が効果的だと考えています。そこで2018年度から2019年度上期にかけて、さまざまなプロモーション活動に投資してまいりました。

藤原竜也さんを起用した「SKYSEA Client View」のテレビCMは、全国でのスポット放映に加え、従来どおり週末の夜の報道番組のスポンサー提供枠で放映。さらに本年度4月より、学生を含めたより広い層にアプローチするべく、朝の情報番組への提供も始めました。また、2018年度は初めての試みとして新卒採用向けの広告も制作。テレビ



△ 売上高と従業員数の推移

△ 企業広告ビジュアル



CMや全国の大規模ビジョン等で展開しました。

企業の認知度アップ施策としては、さまざまなイベント等へ協賛することで企業名の露出を図っています。12月に協賛した「第72回福岡国際マラソン選手権大会」では競技場内に横断幕を掲出。新年のパラエティー番組でスポンサーを務めたほか、「Sky presents 藤原竜也のラジオ」も1月からスタートしています。本年度に入ってから、7月3日～5日に開催された「Skyレディース ABC杯」へ3年連続で特別協賛いたしました。

そして、本年度より新たに企業広告にも藤原竜也さんにご出演いただき「情報社会をソフトウェアで支援する。」というメッセージを発信しています。本テレビCMは、新卒採用の内定承諾の時期に合わせて、ゴールデンウィークに集中的に放映。ターゲットに合わせた媒体として「AbemaTV」でも配信しました。

これらのプロモーション効果や皆さまからのご協力もあって、毎年各社が発表している新卒の就職企業人気ランキングにおいて高順位をマークしています。それにより、応募の母集団も増え、多くの優秀な新入社員に恵まれました。

2019年度の目標

本年度、弊社は「Thank you 800↑（サンキュー800億円以上）」を掲げてスタートを切りました。お客様や協力会社の皆さまに対してはもちろん、社員同士も、常に感謝の気

2019年度スローガン

Thank you
感謝 800↑

持ちを持って取り組むことで、売上800億円以上という高い目標を達成したいという思いを込めました。

感謝の気持ちというのは、相手をリスペクトするところから生まれます。相手へのリスペクトなしに良い関係は成り立ちません。Sky株式会社は、常に感謝の気持ちを忘れない会社でありたいと思っています。そして社内では、従業員満足度の向上を目指してさまざまな施策が始まっています。社員がより働きやすい会社、感謝の気持ちが生まれやすい環境を目指してまいります。

また採用活動に関しては、引き続き「好働力」というキーワードを掲げてまいります。これは「働くのが好きな方に入社してほしい」というメッセージです。このキーワードに共感していただける方や、会社と一緒に成長したいと思われるような方は、必ずや弊社で活躍いただけることと思います。2019年度も、人材紹介会社の皆さまと、求職者の方々、そして弊社が「Win-Win-Win」となるよう全力で取り組んでまいりますので、ご尽力を賜りますようお願いいたします。

※文章中の数値はすべて2019年7月の発表時点

2019年度 Sky株式会社 事業説明会より

ICTソリューション 事業部

取締役 多田 昌弘



これまでの実績

ICTソリューション事業部は、自社パッケージ商品の開発・販売・サポートを行っています。テレビCMでもおなじみの「SKYSEA Client View」は、IT資産管理や情報漏洩対策を支援するソフトウェアです。2018年度は、売上前年比125%をマークし、導入実績は累計14,285ユーザーに達しました。また、医療現場のIT危機管理に機能特化した「SKYMEC IT Manager」も大好評いただいております。「SKYSEA Client View」と合わせて587の医療機関へ導入されています。

学校向けの「SKYMENUS」シリーズの導入実績は、累計30,000校を超え全国の小・中・高等学校で活用されています。コンピュータ教室での学習活動をサポートする「SKYMENUS Pro」に加え、近年教育現場で活用が進んでいるタブレット端末向けの「SKYMENUS Class」も、導入校が続々と増えています。

また、弊社はSI事業にも注力しています。自社パッケージ商品だけでなく、サーバーやネットワーク機器といったハードウェアを含めたSI案件が順調に伸びてきました。これまでのところ、学校・教育委員会様を中心にSIの実績があるユーザー数は138にのぼっています。

さらに昨年度は、10月にシンクライアントシステム「SKYDIV Desktop Client」の発売を開始。本商品は、PC環境の仮想化による、管理コストの削減と情報セキュリティの向上を目的としています。シンクライアント製品といえば「VMware」や「Citrix」をご存じの方も多いと思います。この両製品は世界ではメジャーですが、日本のお客様が使用するには難しい、

機能が豊富すぎて使い切れないとの声がありました。そこに目をつけ、日本のお客様の使いやすさにとことんこだわった商品を目指しました。まずは、弊社に強みのある文教・公共の市場から導入実績をつくっています。

今後の展望

本年度ICTソリューション事業部は、370億円以上の売上を目指しています。「SKYSEA Client View」は、サイバー攻撃の巧妙化に対抗する情報セキュリティ強化の機運、働き方改革に伴う操作ログ活用への注目を追い風に、売上を伸ばしていきたいと考えています。「SKYMENUS」シリーズ関連の業界のトピックは、2020年から始まる新学習指導要領の実施です。変わる文教市場のニーズに対応できる新たな機能を追求いたします。これら自社パッケージ商品と合わせてSI事業の拡大による相乗効果で、さらなる「商売」の拡大を目指します。

そのためには、さらなる人材獲得が欠かせません。以下に最近入社した社員の声をご紹介します。皆さまの一助になれば幸いです。

エンジニア職

- 商品企画から、設計、開発、評価、運用のサポートまで一連の経験を積めるのがうれしい
- 幅広い分野の技術的なスキルが身につけられる。提案から構築、保守までシステム全体に携わるやりがい大きい

インストラクター職

- 現役のアナウンサーからレクチャーを受ける機会があり、未経験でもスキルを身につけられる

2019年度 Sky株式会社 事業説明会より

クライアント・システム開発事業部

執行役員 西川 光雄



これまでの実績

Sky株式会社の強みは、先に述べた「メーカー事業」に加え「請負開発事業」も展開していることです。クライアント・システム開発事業部は後者を担っており、その中でも自動車・モバイル・家電などへの組込み系開発と、業務系開発の2つに分かれています。

昨年度実績は売上高375億円、社員数1,704名となっております。社員数は目標の1,714名にわずかに届かなかったものの、大きく伸ばしました。誠にありがとうございました。

さて、弊社の請負開発事業の特長は、「チームで仕事をする」スタイルです。請負の開発業務では、一人でお客様先に常駐したりすることを懸念される方がいらっしゃるかもしれませんが、弊社においてはまれなケースです。現在、クライアント・システム開発事業部の取引社数は112社あり、そのうち5名以上のチームで仕事をしているのが79社。全体の約70%にあたります。中には200名を超える大所帯もございます。

また、そのほか懸念事項としてよく伺う「転勤」については、事業部全体の約18%の社員に転勤対応をしてもらっ

ています。これは、大手企業と比較しても、高くない数字だと思います。

今後の展望

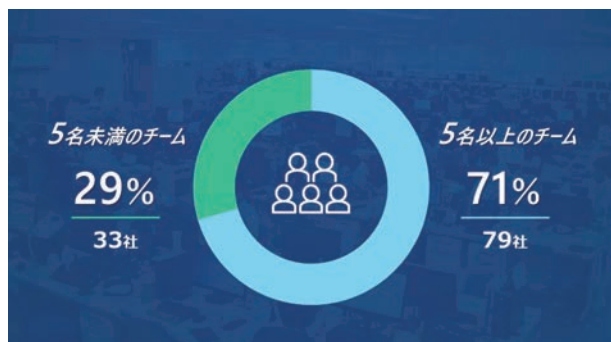
本年度の目標は、売上430億円、社員数1,942名です。年間で238名の増員という高い目標に向けて、一層のご支援をお願いいたします。

今後、特に注力したい分野を一部ご紹介します。まずは「モビリティ」分野です。次世代の自動車のトレンドを示す「CASE (Connectivity / Autonomous / Shared & Service / Electric)」という言葉や、「MaaS (Mobility as a Service)」と呼ばれるモビリティサービスの広がりに見られるように、モビリティ分野は今まさに大変革期にあります。弊社でも、クラウド型音声認識による自動車操作の開発などが早速増えつつあります。

続いて、「AI・画像認識技術」分野です。製造業・物流業の省人化を目指し、安全管理・品質管理などにも、画像認識技術の導入が進んでいます。また弊社は、医療分野で画像認識技術とAIを組み合わせ、近未来のソフトウェア開発・第三者検証にも携わっています。

最後に、「IoT」分野。各種センサーを用いたデータの収集や、現状の可視化と分析。さらには、ルーティンワークの自動化まで。働き方改革でも一翼を担う技術です。

技術革新がめまぐるしい現在、私たちは業界のプロである誇りを持って、時代の波に乗っていきたくと考えています。「情報社会をソフトウェアで支援する。」という会社の目標を共有し「商売」をしてくださる方を、ぜひご紹介ください。



△ 5名以上のチームで対応している取引先の割合

※文章中の数値はすべて2019年7月の発表時点

採用現場を公開！

お互いの深い理解をベースにした“等身大採用”とは？

こだわりの詰まったSky株式会社の採用フロー。スピード重視のキャリア採用においても3回の面接を行う理由や、それぞれのステップの詳細情報など、採用担当者の声も交えてご紹介します。

採用は、会社と人との“マッチング”です。
限られた時間の中で、
できる限りお互いを知ることが大切になっています。

Sky 株式会社の採用フロー

人材紹介会社様と
事前の打ち合わせ

書類選考

電話面談
※エンジニア職のみ



期間短縮の工夫 ①

面接をまとめて
来社の負担を軽減

※エンジニア職のみ

電話面談で応募者様のご意向を事前にヒアリング。あらかじめ現場社員から面接官を選定できるので、採用担当者との面接の日に、そのまま現場社員と面接する場合も。来社回数を少なくできるよう努めています。



ありのままのSky株式会社を 知っていただくために



- Point 1** 3回の面接を通じて、会社のこと、配属部門のこと、社風のことをさまざまな切り口で説明します。
- Point 2** 面接での質問は大歓迎！聞きづらいことも遠慮は不要です。
- Point 3** 人材紹介会社様への細かな情報共有で、“マッチング率”アップを目指します。

期間短縮の工夫②

3回の面接も スピーディーに進行

面接を3回行う分、結果のご連絡はスピーディー。一両日中にお伝えするようにしています。また面接の回数や内容に違いはありませんが、1日でまとめて実施することも、スケジュール調整次第では可能です。

面接

社内見学

入社



人材紹介会社様へ
フィードバック

社風がマッチ

採用担当者と1:1で、気軽に質問できる場。「会社の社風と合っているか」を確認

仕事がマッチ

現場社員と話すことで「一緒に働きたいか」「どんな活躍の場があるか」を確認

入社後ギャップをなくす

ここまでの面接で誤解や疑問がないか振り返り、「この会社で長く働けそうか」を確認

疑問や不安を
解消した上で、
迷いのない入社へ

事前の打ち合わせ



等身大の情報提供を目指して
人材紹介会社様へ
しっかり共有

人材紹介会社のご担当者様へ、募集職種と、それぞれの現場の社員から寄せられた具体的なスキルやどんな方なら部署の雰囲気に合いそうかなどをお伝えします。弊社のことをご紹介いただきやすいよう、事業内容や社風についての情報、さらに過去の面接で良かった例・悪かった例なども具体的に共有します。

採用担当者から



弊社を紹介する際は、“美談”ではなく、ありのままの姿をお伝えいただきたいと考えています。それは

入社される方には、長く働いてもらいたいから。過剰に褒めたり、マイナス面を隠したりすることは、入社後の悪いギャップにつながりかねません。第三者の率直な印象をお伝えください。



書類選考



あくまでも面接重視

社風や、会社の考え方に共感してもらえるかといったことは、会ってみなければわかりません。ここでは年齢、経験年数、転職回数などを募集条件と照らし合わせて確認することがメインです。



Check

面接で「手書きの履歴書」の持参は不要。応募者様の負担軽減に努めている。

電話面談

※エンジニア職のみ



相性を考慮した
面接官選びのヒントに

所要時間は15分程度。個性豊かな現場社員から面接官を選ぶために、事前に応募者様のご意向をヒアリングしています。

採用担当者から



エンジニア職のみ



電話面談は、面接ではありません。面接前に採用担当者と話すチャンスとご用意いただき、気軽なコ

ミュニケーションを通して履歴書だけではわからない、お人柄を知ることができればうれしいです。

面接 ①



社風や会社の制度についての
疑問を解消し
「社風がマッチ」するかを確認

お互いの自己紹介の場。転職理由や志望動機を何うとともに、会社のこと全般について質問にお答えします。

基本情報

所要時間 約1時間

面接官 採用担当者

筆記試験 適性検査①



Check

担当キャリアアドバイザーのお名前や、Sky株式会社について事前にどんな説明を受けたかを確認し、誤解がないようしっかりフォロー。

面接 ②



業務内容に関する疑問を解消し「仕事がマッチ」するかを確認

前職の経験や入社後にしたいことなどを伺い、働くイメージを共有する場。どんな活躍の場がありそうか、現場の社員に直接質問いただけます。

基本情報	所要時間	約1時間	面接官	応募職種の現場社員
	筆記試験	適性検査② 作文(A4用紙1枚程度) <small>※開発職ではプログラム試験を実施する場合があります</small>		

採用担当者から



面接官を担当した現場社員から、不合格の理由としてよく聞かれるのが「自分本位」「独りよがり」といった言葉。「前職で努力せずに、ただ環境を変えたいだけでは?」という印象を受

けた場合に、このような感想につながっているようです。前向きに「こんなことがしたい」とお話しただければ、きっと「うちならこんなことができるよ」と話も盛り上がるはずですよ。

面接 ③



入社後長く働いていただけるよう、ここまでの面接を受けた上での疑問や不安を解消

これまでの面接を振り返り、きちんと等身大の情報提供がされていたかを確認。入社後のギャップをなくすための場です。退職者の退職理由なども共有し、気になる点があれば何でも質問を受けつけます。

基本情報	所要時間	約1時間半	筆記試験	適性検査③
------	------	-------	------	-------

✓ Check

ほとんどの面接結果は一両日中に連絡される。
実際に入社した社員からは「面接回数は多いが、選考はスピーディー」という声が多い。

社内見学



職場の雰囲気を感じ

働くイメージを具体的に持っていただくため、社内をご案内します。改めて会社の事業内容や社風についてもお話し、不安や疑問の解消に努めています。



Check

内定者様へ、会社案内や人材紹介会社様にご協力いただいで制作している情報誌などを郵送し、内定承諾までしっかりフォロー。



求める人物像

Sky株式会社が重視する社風とのマッチ。
「あなたが思う、社風に合う人ってどんな人?」という質問に社員が答えてくれました。

人と話すことが好き
— サポート職 女性

技術者であっても
「商売」の意識がある
— 技術職 男性

チームワークができる人
— 営業職 男性

おしゃべりが得意でなくても構わないので、情報共有を苦にしない人
— 採用担当 男性

Sky株式会社が大切にしている「謙虚・素直・感謝・元気」は大切!
— 技術職 男性

成長意欲の高い人
— 事務 女性

Cross Talk

昔を知る社員 × 新風を呼ぶ社員

多彩な経験が生きる Sky株式会社

勤続10年以上の社員と、この数年以内に入社した社員の対談。
新しい人材の力を推進力に進化してきたSky株式会社で、
脈々と受け継がれてきた文化や、
思い描く会社の将来像について熱い思いが語られました。



中途 2002年 10月入社

クライアント・システム開発事業部 営業部
次長

中山 太吾



中途 2016年 6月入社

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 係長

古澤 輝倫





中途 2002年 10月入社

クライアント・システム開発事業部 営業部
次長

中山 太吾 (写真左)

他業種からの転職で、IT業界はSky株式会社
が1社目。業務系システム開発業務の
営業として、10名弱の部下をとりまとめながら、
自身も既存顧客4社と新規開拓を担当する。



中途 2016年 6月入社

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 係長

古澤 輝倫 (写真右)

前職のソフトウェアハウス時代には、一次請け
ベンダーに常駐し業務系システムの開発にあ
たる。現在は、中山が営業を担当するお客様
先で、常駐している12名をとりまとめる立場。

営業と技術者の 関係性を教えてください

中山 特に常駐させていただいている
お客様では、営業よりも現場の技術者の
方が新しい案件の話をつかむのが早い
です。だから密に連絡を取り合って、教え
てもらいます。うちの文化でもある「現場営
業」には、いつも助けられています。

古澤 でも、今でこそ走りながら次の案
件の話がいただける状況ですが、取引
がスタートした当初は、かなり苦労され
たんじゃないですか？

中山 そうですね。実は最初のプロジェ
クトが終了したタイミングで、取引も終了し
てしまいそうだったんです。そこを何とか
頼んで、足がかりになるよう社員を1名常
駐させてもらいました。

古澤 そうだったんですね。それが今で
は12名が常駐し、5、6個のプロジェクトに

携わっています。

中山 初期の立ち上げのときこそ、営業
の腕の見せ所ですからね(笑) 現場の
技術者とお客様の関係がまだ弱いとき
には、営業が先陣を切って仕事を取る。
その営業と技術の関係がある時を境に
逆転します。古澤さんとのプロジェクトに
ついては、今じゃ出番が少なくて寂しい
くらいです(笑) お客様との関係が良好
な証拠なんですけどね。

「現場営業」 実現の秘訣は？

中山 営業だけでなく、現場の技術
者も売上の意識を高く持っていることは
大きな要因だと思います。

古澤 それは、Sky株式会社に入社し
てから身についた感覚ですね。前職で
は、売上とか利益とかの意識が、正直薄

かったんです。

中山 だけど数字を意識することが負担になったりはしていませんか？

古澤 いえ、むしろモチベーションになっています。売上や利益を伸ばしたいと思うからこそ、何をやるにも今まで以上に効率を考えるようになりました。自分が売上に合った働きができていいのか、もっと評価を上げるにはどうするのかという意識は、若手も含めチームメンバー全員が持っていると思います。

中山 Sky株式会社流に言うと「商売」の意識ですよ。技術者も「商売」を常に考えているから、見積りの作成や人のアサインなど、多くのことを安心して技術者に委ねています。

古澤 中山さんに新しい案件について相談すると「現場としてはやりたいの？ やりたくないの？」ということ、いつも聞いてくれますよね。

中山 現場にいる人じゃないと、わからないことが多いですからね。

古澤 でも「営業が勝手に決めた案件で、予算も工期も合わないと技術者が怒っている」なんてことも、業界ではよくある話ですよ。うちではあり得ないですけど。工期に関しても柔軟な印象です。

中山 そうですね。お客様にはまっすぐ、無理のない工期を相談するのがうちのやり方です。だから競合コンペで負けてしまうこともあるんですけど。

古澤 背に腹は代えられませんからね。コストに対抗するには、私たち技術者が一つひとつの仕事にしっかり対応していくしかないと思います。そうやって築いた信頼関係で、他社を上回れるかどうかすべてです。

中山 お客様の要望に100点の回答を出せるときばかりではありません。最近ではだんだんと、それを差し引いても

「Sky株式会社に任せれば、高い品質の仕事をしてくれる」という“ブランド化”ができて、勝率も上がってきました。

Sky株式会社の強みは何だと思いますか？

古澤 営業と技術者だけではなく、技術者同士もコミュニケーションが活発なことです。

中山 常駐先でも頻繁に話しますか？

古澤 私を含めた常駐の12名は別のプロジェクトを受け持っているの、それぞれが黙々と作業を進めることもできます。だけど、例えば誰かがある機能の開発でつまづいたときには、過去に似たような経験のある人がアドバイスをしたりと、密にコミュニケーションを取っています。

中山 違うプロジェクトでも、一つのチームとして機能している。誇らしいです！

“ 技術者も「商売」を常に考えているから、委ねられることが多い ”



古澤 横のつながりの強さは、転職前に感じていた魅力の一つです。Sky株式会社について調べたり、人材紹介会社の方から話を聞くと、いつもそこがアピールされていて。

中山 でも、半信半疑だったんじゃないですか？

古澤 ええ(笑) だけど想像以上でした。だからこそ、チームのみんなで一つのモノを作り上げたことを共有できる喜びもひとしおです。

中山 それは前職と違うところですか？

古澤 前職は一次請けベンダーの協力会社という立場。自分が関わったシステムがリリースされたとき、もちろんうれしいのですが、どこか輪に入れない感じがしたのも事実です。仕事の喜びを共有できる環境で働きたいと思ったのが、転職の大きな理由なんです。

中山 今は、それが実現したんですね。

どんな人が活躍できると思いますか？

古澤 結局一番大切なのは、社風に合うことだと思います。アウトプットや商売の意識に、共感できるかどうか、とか。

中山 それは技術のスキルよりも？

古澤 そうですね。入社してみて長く働きたいと思えるかどうかは、そこが鍵になると感じます。

中山 そういう意味では職種は関係ないのかもしれませんが。私があえて営業職に必要な素質を挙げるなら「人が好き」ということです。

古澤 営業は、人と話す機会も一段と多いですね。

中山 特に自分から話しかける場面が、圧倒的に多い。だから、どんな人にも興味を持って、会話の糸口を見つけられる人は、向いていると思います。

古澤 これも技術者に限らないと思いますが、いろんなチャンスを与えてくれる会社なので、チャレンジしたい人にはうれしい環境です。

中山 チャレンジと言えば、いずれは「基幹システム」の仕事をしたいという、営業としての野望があります。今は業務系開発の実績はサブのシステムがほとんどですから。

古澤 ぜひ目指したいところですね。基幹システムとなると、24時間365日の保守体制が必要だったり、体制づくりを含めて課題は多いですが。

中山 金融や流通といろいろある基幹システムのうち、どれか一つでいい。それを解決できる実力がついたら、会社としてももっと強くなっていくと思います。

古澤 そこを一緒に目指せる人に来ていただいて、業務の規模やシェアを伸ばしていきたいですね。



“ チームのみんなで一つのモノを作り上げる喜びを共有できる ”

Round-table Talk

働き盛りのパパさんが語る 太陽社風で実現する ワークライフバランスの充実

キャリア採用を経てSky株式会社に入社し、1年前後が経過した開発者が「ワークライフバランス」をテーマに座談会を開催。小さなお子さんを持つパパさんたちと新婚生活を始めたばかりの社員が、転職によってどんな変化があったのか、ご家族の反応も交えながら語り合います。

転職を考えた理由と 家族の反応

吉田 はじめまして。今日はよろしくお願ひします。お二人は、同じタイミングで入社されたと聞いたんですが、面識はあるんですか？

半田 入社時研修のときに、会っているはずなんですけど……。

堤下 実は、お互いにあまり覚えていないんですね(笑)

半田 入社したばかりで、緊張していましたしね。

吉田 それなら、3人とも「はじめまして」ですね。よろしくお願ひします。

堤下 よろしくお願ひします。吉田さん

は、いつ入社したんですか？

吉田 私は、2018年の6月入社なので、お二人より少しだけ早いですね。堤下さんは、前職ではどんなことをされていたんですか？

堤下 技術派遣という形で研究所に派遣されていて、転職の直前には、あるゴミ処理施設の効率化を図る研究のために制御プログラムを作っていました。半田さんは？

半田 私は、CADをカスタマイズしたり、工場の生産管理システム、業務管理のアプリケーションなどを作っていました。

吉田 そうなんですね。私も、工場系の生産管理や販売管理を行うシステムに携わっていました。でも、その会社は運

用や保守がメインだったので、開発がしたくて転職を考えました。といっても一番の理由は、収入を上げたかったというのが本音なんですけど。

堤下 収入は大事ですよ。私は、妻との結婚を真剣に考えていたときだったので、やっぱり給与条件は重視しました。

半田 家庭を持つ以上、そこは大事にしたいところですよ。吉田さんの奥さんは、転職のことを話したとき、どんな反応をされていました？

吉田 最初は反対されました。実は、子どもが生まれたばかりだったんですよ。別に金銭的にもやっつけていけないというレベルではないし、仕事で大きなストレスを抱えていたわけでもなかったので、





member profile



Skyスタイル推進課
技師

吉田 翔

Sho Yoshida

2018年6月に入社。Skyスタイル推進課で、情報共有ツールの代表格とも言える社内ツイッター「Skyなう」の新機能開発に携わりながら、1児のパパとして、お子さんの成長を見守る充実の日々を過ごす。



クライアント・システム開発事業部
ビジネスソリューショングループ

半田 峻也

Shunya Handa

2018年11月に入社。業務系システム開発に携わり、入社直後は監視カメラシステムの開発に従事。現在は車載機器に関するシステムを手掛ける。2児のパパであり、定時退社日に家族で出掛けるのが毎週の楽しみ。



ICT ソリューション事業部
開発部 開発課

堤下 裕介

Yusuke Tsutsumishita

2018年11月に入社。Sky株式会社のパッケージソフトウェアの中でも、主力商品である「SKYSEA Client View」の新機能開発に携わる。入社後、2019年に結婚したばかりなので、今回は先輩パパたちの話に興味津々。

なにより、妻がすごく喜んでくれています

無理して転職する必要はないんじゃないのって。半田さんはどうでしたか？

半田 うちの場合は、勤めていたのが小規模な会社だったので、収入アップにつながるように大きな会社に転職したいと話したら「じゃあ、頑張るって」と背中を押してくれました。

Sky株式会社に 入社してからの変化

堤下 最初は反対されていた吉田さんの奥さんですが、Sky株式会社に入社したことで安心されましたか？

吉田 安心どころか、すごく喜んでます(笑) なにより、早く帰れるようになったので。

半田 前職では、残業が多かったんですか？

吉田 だいたい1日1～2時間くらいだったので、特別多かったわけじゃないんですけど。でも、小さな子どもがいると18～20時くらいの時間帯ってけっこう勝負なので。そのとき家にいれば、子どもにご飯を食べさせたり、お風呂に入れたりして、奥さんの手を空けられますし。

堤下 そうなんですね。私には、まだ子

どもがいないので、すごく参考になります。でも、仕事が終わってからお子さんのお世話をするのは大変じゃないですか？

吉田 どうやら、体力的には疲れているみたいです(笑) だけど、子どもと触れ合う時間がたくさんあることで、気持ち的にはとても充実しています。

半田 私も子どもができてから、なるべく早く帰りたいと思うようになりました。飲みに行ったり外で遊ぶことは少なくなって、まっすぐ家に帰って子どもと遊んでいます。眺めているだけでも楽しいですし、その時間は妻の負担も減りますから。





吉田さんの 1日の過ごし方

吉田 そうですね。おもちゃでちょっと上手に遊べただけで、すごくうれしくなります。「昨日までは、できなかったのに！」って。堤下さんは、Sky株式会社に入社して残業時間は変わりましたか？

堤下 私は、吉田さんとは逆で増えました。前職は技術派遣だったので、お客様から基本的に残業はしないようにと言われていて。今は自社商品に携わっているので、特に新バージョンのリリース前などは忙しくなり、月30時間くらい残業しています。でも、その分収入は大幅に増えました。

吉田 担当する仕事によりますよね。Skyスタイル推進課は、「Skyなう(社内ツイッター)」などの社内システムを作っているの、コスト意識が強いチームです。ですから、基本は定時内で1日の仕事を終えるようにしています。入社してからこれまでに残業したのは1回だけです。

半田 そうなんですか!?! でも、基本的に残業ゼロだと、収入は下がいませんか？

吉田 いえ、ベースが上がったので残業をしなくても収入は増えました。

堤下 奥さんが喜ぶわけですね!

半田 私の場合、平日の残業時間という前職と同じくらいですね。でも休日出勤は、入社してから1回だけで、前職と比べると大幅に減りました。それに、毎週水曜日の「定時退社日」がありがたいです。週の真ん中に、必ず早く帰れると決まっているのは大きいですね。

吉田 「ノー残業デー」という制度があっても、有名無実な会社もありますし。

堤下 その点、Sky株式会社は9割以上の方が定時に会社を出ますよね。お

二人は、定時退社日をどんなことに使っていますか？

半田 水曜日は必ず、奥さんと子どもと一緒に食事に出掛けています。土日もしっかり休めますし、家族と過ごす時間が持てると気分転換できるので、生活にメリハリがつけられるようになりました。

堤下 へえ! すごくいいですね。

半田 収入面はもちろん、大きな会社なので安心感は持ってくれていると思います。堤下さんは、Sky株式会社に入社してプライベートに変化はありましたか？

堤下 入社して3か月後に、結婚したのが一番の変化です。

吉田 入社直後に結婚されたんですか! それは、すごく大きな変化ですね。

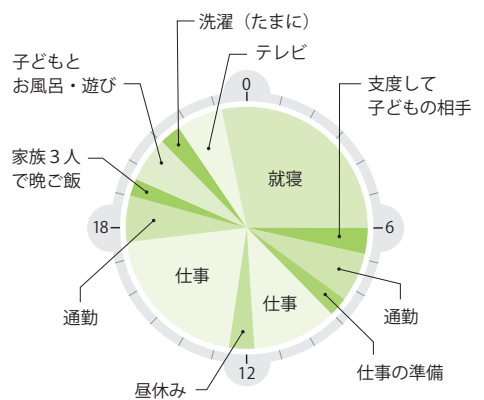
堤下 はい。それまで一緒に暮らしていたわけじゃなかったの、一緒に過ごせる時間が増えて幸せです。妻は専業主婦で、経済的には自分が支えることになるので、意識も変わってきたと思います。例えば、長く働けるように健康に気を使うようになったり。独身のときは、そんなこと考えていませんでしたから。

助け合いがあるから 成立する働き方改革

半田 新婚旅行には行ったんですか？

堤下 いや、まだなんです。特別休暇が5日だけなので、妻とは温泉旅行

schedule



comment

朝は、妻がお弁当を作っている間、先に自分の身支度を済ませて、私が子どもの相手をしています。夜も一緒にお風呂に入ってから、おもちゃで遊ぶのが日課です。その分、電車通勤の時間を活用して、資格試験の勉強に取り組んでいます。

Q 1年の中で最も大切な家族行事は？

A クリスマスとハロウィーンは、部屋の飾りつけから、手作りの料理とケーキも、すべて私一人で用意します!

にでも行こうかと話しています。

半田 それは楽しみですね。Sky株式会社は、普段から有給休暇が取りやすい環境なので、それもありがたいですよ。

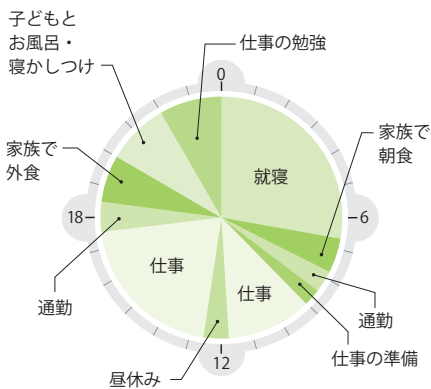
吉田 会社全体で、有給休暇の消化率を高めることを目指していますからね。



助け合う雰囲気があるから 成り立つ働き方ですね

半田さんの 1日の過ごし方

schedule



comment

家族との食事は一日の中でも大切な時間。朝もそろって食卓につきます。また定時退社日の水曜日にはよく外食へ。子どもはまだ小さいので、ファミリーレストランなどに行くことが多いです。子どもの成長に負けていけないので、寝ついた後は勉強の時間です。

Q 子どもの成長を感じた瞬間は？

A 言葉はまだあいまいなのですが、おもちゃを渡すと「ありがとう」とお礼を返してくれたことです！

Skyスタイル推進課では、「月に1日は、休みを取ろう」と呼びかけられています。

堤下 本当に取りやすいですね。前職ではいちいち理由を聞かれたりして、取りづらい雰囲気がありました。Sky株式会社では、勤怠システムを使って申請するときに理由を書く欄すらない。

吉田 確かに、有給休暇は何か用事がないと取りづらいと感じてしまいがちです。でも今は、先に「今月の休む日」を決めてから、その日を何に使うかを考えるようになりました。

半田 そんな休み方ができるのは、すごくいいですね。うちのチームは、まだまだそこまでのレベルにはなっていないです。でも、会社の方針ですし、これから変わっていくかもしれないですね。

堤下 Sky株式会社には、どの部署でもみんなが協力し合う雰囲気があるから、きっとそうなっていくですよ。

半田 本当に協力的です。以前、子どもが病気のために、妻も体調を崩してしまったんです。それを話すと、チームのみんなが「早く帰ってあげな」とフォローしてくれたことがあって、すごく助かりました。

堤下 それ、わかります。急用のときだけじゃなくて、業務負荷が上がっているメンバーがいる場合も同じですよ。リーダーがタスクを回収して、ほかのメンバーに割り振ってくれます。みんなが快く引き受けてくれるので、そういう負荷分散が成り立つんだと思います。

働くなかで感じる Sky株式会社の社風

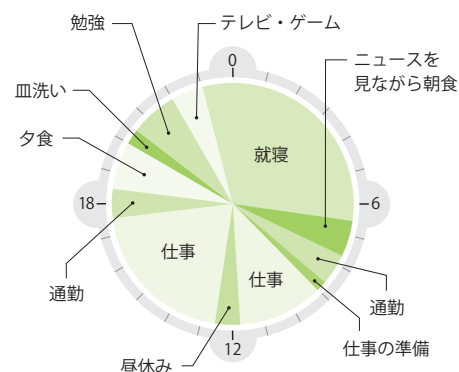
吉田 まさに「太陽社風」と「ALL Sky」の表れですね。ほかにSky株式会社の社風だなんて、感じたことはありますか？

半田 これが社風なのかどうかはわかりませんが、向上心が高い人が多いと思います。社内ブログでも、よく「〇〇を勉強している」という記事が上がっているじゃないですか。私もそれに感化されて、自宅で勉強する時間を決めて取り組むようになりました。

吉田 私も勉強するようになりました。特に、Skyスタイル推進課が開発する社内ツールは、基本的にブラウザベースなので使う言語はPHPやJavaScriptが中心です。でも、JavaScriptは経験がなく

堤下さんの 1日の過ごし方

schedule



comment

妻が作ってくれた夕食を食べながら、一日の話をするのは独身時代にはなかった至福の時間。食事の後の皿洗いは、日中家事を頑張ってくれる妻に代わって私の担当です。残業をしない日は食後もたっぷり時間があるので、勉強をしたりゲームをしたりして過ごします。

Q 奥さまに言われてうれしかった言葉は？

A 何でもない「ありがとう」の言葉です。私が家事を手伝うと、ちょっとしたことで必ず感謝を伝えてくれます。

て入社してから覚えました。ほかの言語と全然毛色が違うので戸惑いもありましたけど、最初の半年間で新しいシステムを担当させてもらって、仕事でバリバリ使うなかで身につけました。

半田 周りの方も親切に教えてくれますしね。私もC#しか経験がなくて。でも仕事では、JavaScriptをはじめHTML、CSS、jQueryなどのWeb系の知識も必要とされているので、まずは基礎的なところを自分で勉強して、わからないところは職場で質問しながら学んでいます。

堤下 今は残業も多く、結婚したばかりで妻との時間を大切にしたいので、私は自宅での勉強時間は減りました。でも、入社前はオブジェクト指向の開発経験がなかったのですが、周りの人たちの技術レベルが高いので、業務を通じてさまざまな知識やスキルを吸収しています。

半田 社風ということで言えば「改善文化」もありますね。どんなことでも、もっと

良くしていこうという意識が強いと思います。皆さんのチームで改善していきたいと思うところはどこですか？

堤下 業務時間の短縮という観点で言えば、プログラムをビルドする際、ほかの人のエラーで自分が作ったものが動かないということがあって、どうしても時間が取られてしまいます。でも工夫していけば、開発効率を上げられるんじゃないかとは感じています。

吉田 そうやって、身近なことを地道に改善していくことで、会社全体を良くしていくという文化は大事にしたいですね。

半田 私たちは入社から日が浅いですが、だからこそ新しい視点で改善に貢献できる部分もあると思うので、今以上に良い会社にしたいです。

堤下 みんな部署は違いますが、お互いに頑張りましょう。今日はいろいろお話が聞けてうれしかったです。ありがとうございました。





太陽社風を目指して

Sky株式会社の代表的なキーワードの一つ「ALL Sky」は、部門や立場の違いを越えて協力し合う、弊社の姿勢を表しています。さらに近年、新たに「太陽社風」を掲げ、社内外を問わず関わるすべての人への感謝の気持ちをベースにした、より良い社風の醸成に取り組んでいます。



感謝の気持ちを、大きな力に変える

イソップ寓話『北風と太陽』に倣って生まれた、新しいキーワードです。「感謝の気持ち」を贈り合い、つながりを強化していくことで、より大きな力を生み出していく。お互いに認め合う関係を大切に、それぞれの強みを最大限に生かせる組織を目指しています。



お客様の満足は、働く人の満足から

弊社は、「顧客満足 (CS)」の向上には「従業員満足 (ES)」が欠かせないと考えています。一人ひとりがより満足して働けるよう、人事評価制度の見直しや、働き方改革の推進によるワークライフバランスの改善をはじめ、職場環境の改善にも取り組んでいます。



知恵を集めて、多角的に検討する

新しい取り組みを始めるときや既存施策の改善を図るとき、弊社は全社員から意見を募集します。例えば、採用Webサイトの改善アイデアや社歌の歌詞など。特定のメンバーだけで考えるのではなく、できる限り多くの知恵を集め、多角的に検討しています。

太陽社風の取り組み

社風は、毎日のなかで醸成されるもの。日常的な小さなことほど大切に、取り組みを続けます。

お誕生日には

バースデー休暇と 誕生日祝い金を支給



日々業務に奮闘している社員の誕生日に、少しでもハッピーな気持ちになれるよう制度化された、会社からのバースデープレゼントです。

Thank you研修

具体的な行動に移して 社風の醸成につなげる



外部講師を招き、社員自らが主体的に感謝し合う風土を醸成して、組織力の強化につなげる行動ノウハウを学んでいます。

ランチタイムに

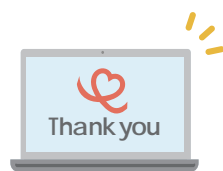
社内販売の お弁当は 会社が一部負担



※2019年10月現在、東京・大阪エリアの各拠点で実施

Skyなうでも

いつでも感謝の 気持ちを伝えられる 仕組みを活用



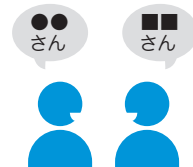
笑顔が一番

社内システム・ 入館証の 顔写真は笑顔で



役職名で呼ばない

役職者も新人も みんなが 〇〇さんと呼び合う



現場の 声

どんなところに 太陽社風を 感じる?

弊社には「太陽社風」という言葉が登場する前から、協力し合う文化が根づいています。どんなところに「Sky株式会社らしさ」を感じるかを聞いてみました。



月に1度は有給休暇をと呼びかけられていて、先に休む日を決めて予定は後から考えます



仕事が急に忙しくなったときも、誰も嫌な顔することなく、みんなが**快く手助け**してくれる



業務負荷が高くなる前に、上司がお客様と折衝してスケジュールや**業務量を調整**してくれる



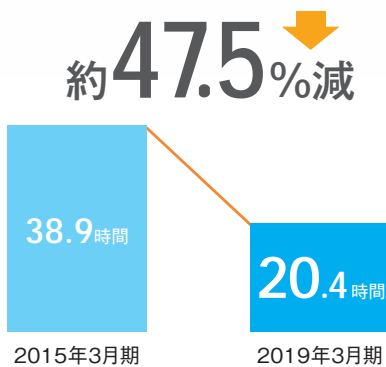
常に話し合いながら仕事を進めることが定着していて、常駐先のほかのチームよりも**職場がにぎやか**



太陽社風で促進する Sky株式会社の働き方改革

「働き方改革」が提唱されてから数年が経過しました。しかし、制度変更や新しい仕組みを作るだけでは変化は起きません。感謝と尊敬の気持ちをベースに互いに協力し合う「太陽社風」を大切にするからこそ、業務負担を分け合うことができ、ONとOFFのメリハリある働き方が実現すると考えています。

残業時間の変化



「働き方改革」が提唱され始めた2015年3月期と、取り組みが進んだ2019年3月期の月間残業時間を比較して、**47.5%**の削減^{*}を達成しています。

^{*}管理職以上の役職者を除く社員の月間残業時間

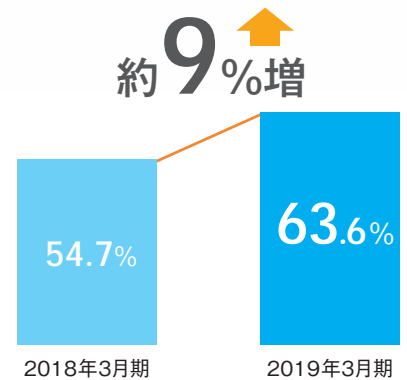
定時退社日の実施率



毎週水曜日^{*}を「定時退社日」とし、終業後の速やかな帰宅を推奨。無駄をなくす時間管理に取り組み、**90%**を超える高い実施率を実現しています。

^{*}お客様拠点常駐勤務の社員は、現場状況に応じて実施

有給休暇取得率の向上



有給休暇取得を奨励しており、取得率が年々向上。昨年度は**63.6%**^{*}に。さらに、2020年度までに政府が示す目標の取得率70%以上を目指しています。

^{*}全社員の1年間の有給休暇取得率の平均

そのほかの取り組み

- サービス残業禁止の徹底
- 定時後の会議を禁止
- 全社員にiPhoneを支給
- 女性活躍推進
- 仕事と育児の両立支援

各取り組みの詳細は、弊社Webサイトをご覧ください。(<https://www.skygroup.jp/recruit/workstyle.html>)

会社の仕組み

会社全体の取り組みとして、稼働時間や残業時間などを「見える化」する仕組みを用意しています。さらに、その情報を常に共有することで、業務負荷を下げる対策に仕組みやすい環境をつくっています。

見える化



日報

日報に稼働時間・残業時間を入力

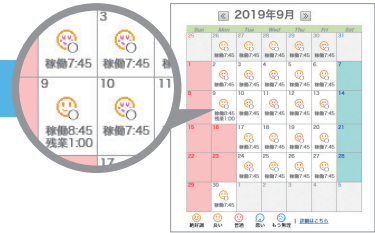
部門によっては、お客様訪問件数やプロジェクトごとの実績工数なども定型フォーマットで記入



ブログ

社内ブログに反映

提出された日報から稼働時間・残業時間を抽出して一覧に



通知

メール通知で共有

当月の残業時間が指定値を超えると、本人および上位役職者にメールで通知

現場の取り組み

各部門では、共有された残業時間の状況を確認して、担当業務に偏りがいないか、作業を分担できないかなどを検討します。高負荷の予兆を早い段階で見つけ、個々の実情に応じた無理のない業務調整を行います。

負荷分散

例1 | 毎週の定例会議で状況を共有

ブログの一覧表に集計された残業時間をグラフ化。残業時間が多くなる前に状況を確認。

例2 | ヒアリングして具体的に対策

半月以内の残業が20時間を超えると、本人と上司で作業の分担や仕事の進め方を相談。

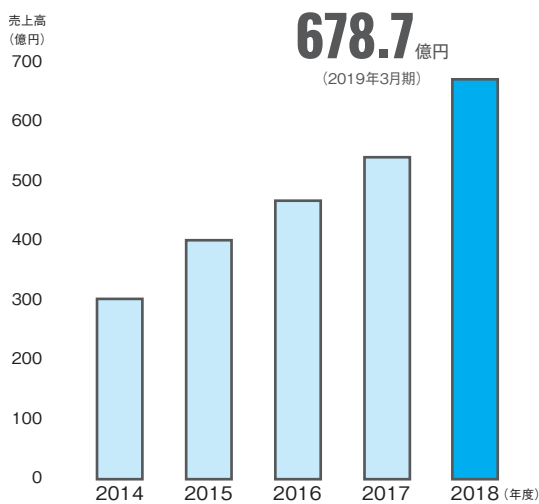
例3 | SKYSEA Client Viewの活用

残業の事前申請を徹底するために、未承認の場合はPC操作がロックされる機能を活用。

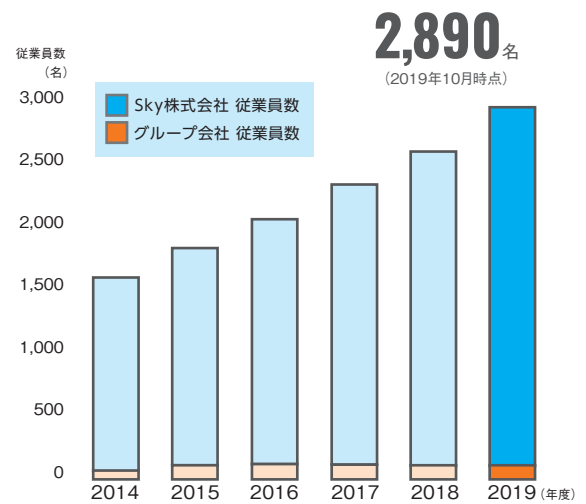
データで見るSky株式会社

売上高・従業員数の推移や役職者の内訳、資格取得者数など、Sky株式会社のことがわかるデータを集めました。

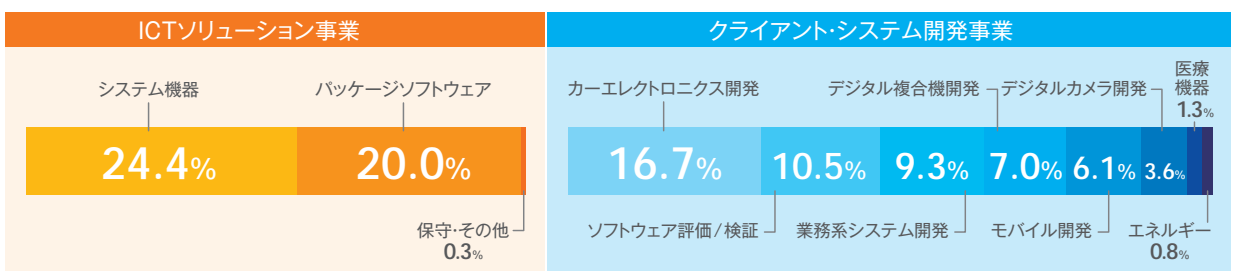
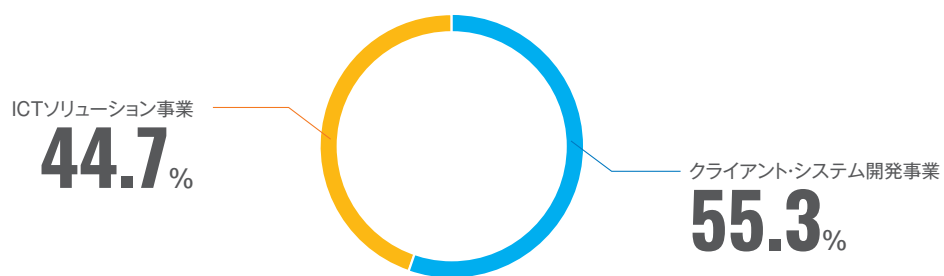
01 売上高の推移



02 従業員数の推移



03 売上高構成比



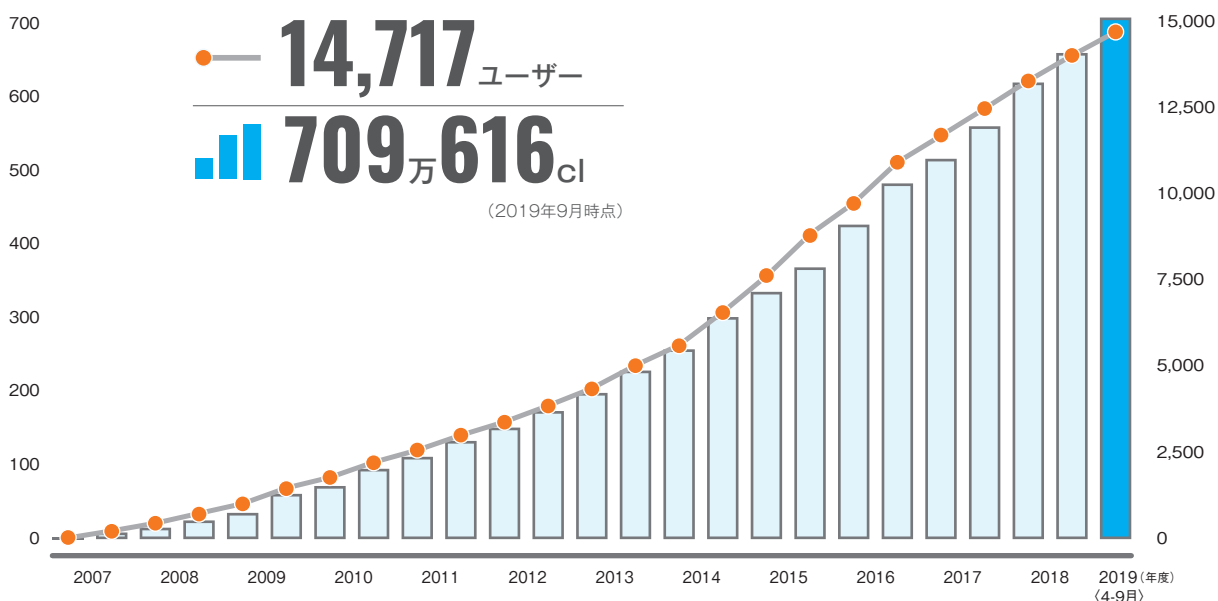
(2019年3月期)

04

ICTソリューション事業部 SKYSEA Client View 導入実績

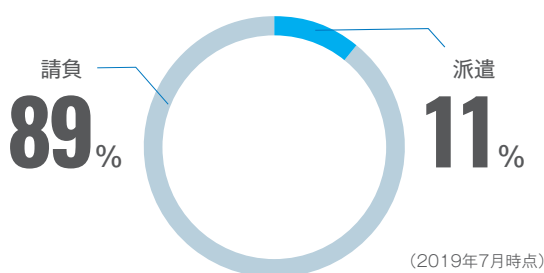
クライアント(Cl)数
(万)
800

ユーザー数
17,500



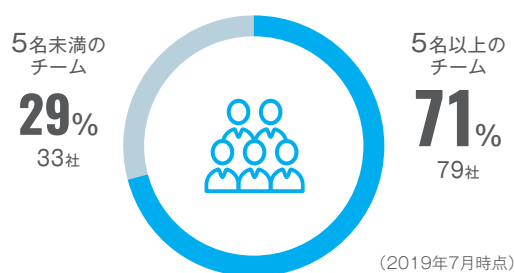
05

クライアント・システム開発事業部 派遣・請負比率



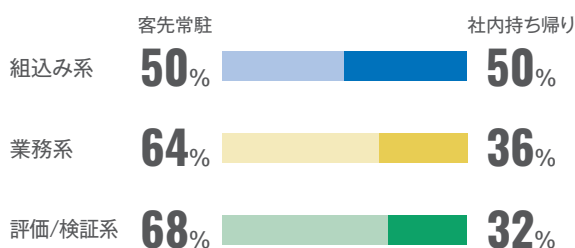
06

クライアント・システム開発事業部 5名以上のチーム比率



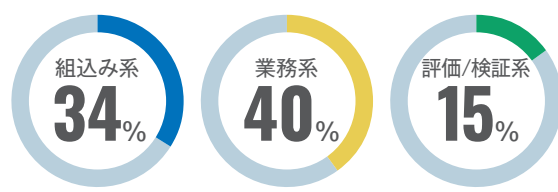
07

クライアント・システム開発事業部 客先常駐・社内持ち帰り比率

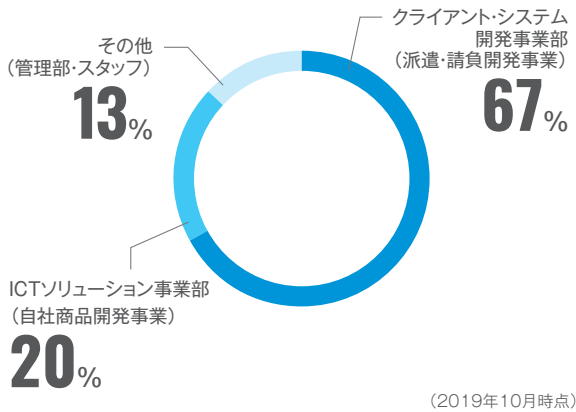


08

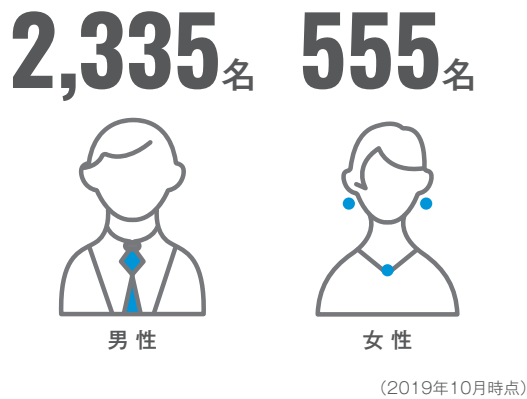
クライアント・システム開発事業部 SE比率



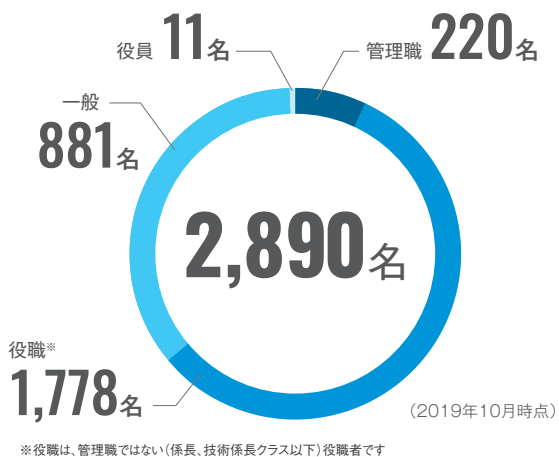
09 事業部別人員比較



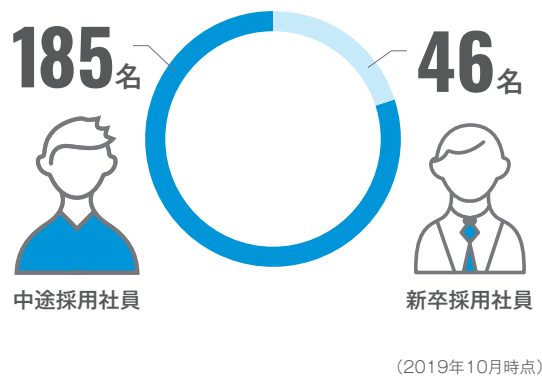
10 男女内訳



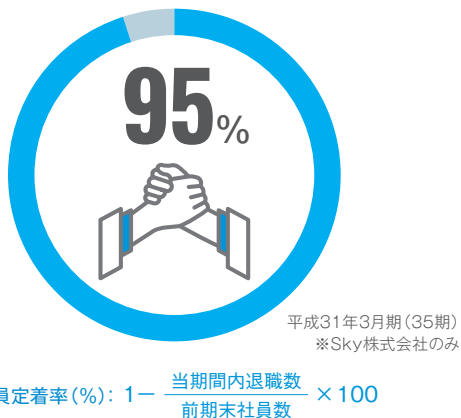
11 一般、役職、管理職、役員の内訳



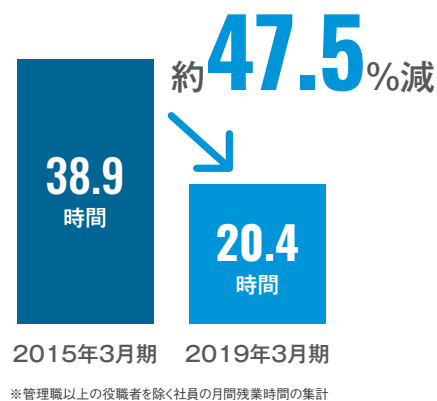
12 役員・管理職(231名)のうち中途採用社員の人数



13 社員定着率

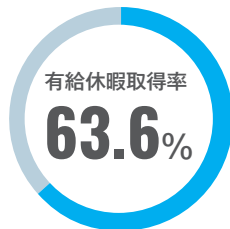


14 残業時間の推移(全社員*平均)



15 休日・休暇

年間休日
125日
(有給休暇を除く)



有給休暇取得率(%) : $\frac{2018年度の取得数}{2018年度の付与日数} \times 100$

※付与日数平均=15.7日/年(最大付与日数=20日/年)

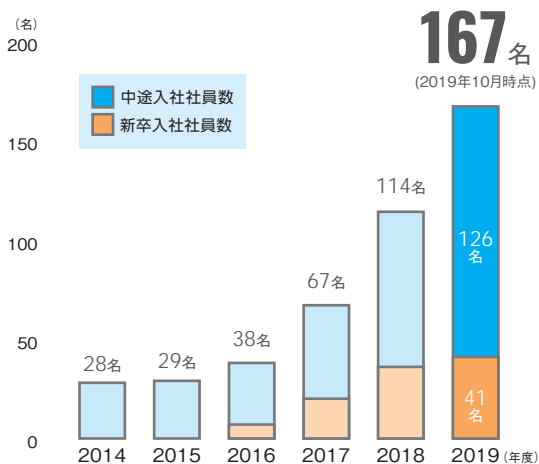
※「平成30年度就労条件総合調査」で示された従業員1,000名以上の企業の平均=58.4%

16 創業年数

34年



17 開発職の女性社員 人数推移



18 産休・育休取得数／復職数

22名
女性 19名 男性 3名



取得数

(2019年10月時点)

52名
女性 43名 男性 9名
(うち 時短・シフト 女性37名 男性5名)



復職数

(2019年10月時点就業中の方)

19 資格取得別データ

資格	合格者数	
情報処理技術者試験	システムアーキテクト	4
	プロジェクトマネージャ	13
	ネットワークスペシャリスト*1	24
	エンベデッドシステムスペシャリスト*2	22
	情報セキュリティスペシャリスト*3	53
	データベーススペシャリスト*4	23
	情報処理安全確保支援士	13
実用英語技能検定	準1級	4
	2級	120
TOEIC	900点以上	5
	800点以上~900点未満	20
秘書検定	1級	2
	準1級	13
日商簿記検定	1級	3
デジタル技術検定	1級	23
知的財産管理技能検定	2級	20
JSTQB認定テスト技術者資格	Advanced	2
中小企業診断士		1
Cisco	CCNP	5
	CCNA	22
UMLモデリング技能認定試験	L3	1
	L2	8
	L1	33
マイクロソフト認定プロフェッショナル	MCSE	10
	MCSA	11
	MCP	37
	MCA	12
	MOT	3
FireWall資格	CCSE	1
Oracle Database 12c	Oracle Master Silver 12c	1
	Oracle Master Bronze 12c	4
電気通信主任技術者		3
JDLA	JDLA Deep Learning for GENERAL	3

(2019年10月時点)

プロジェクトマネジメント・プロフェッショナル (PMP)

103

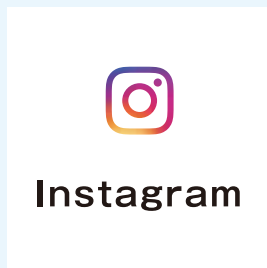
(2019年4月時点)

※1 旧テクニカルエンジニア【ネットワーク】試験を含む。 ※2 旧テクニカルエンジニア【エンベデッドシステム】試験を含む。 ※3 旧テクニカルエンジニア【情報セキュリティ】、情報セキュリティアドミニストラータ試験を含む。 ※4 旧テクニカルエンジニア【データベース】試験を含む。

SNSを活用した 情報発信

Sky株式会社の“今”をお伝えするために

弊社のことを知り、身近に感じていただけるように、「Instagram」と「Twitter」で、会社の取り組みや、採用活動に関する情報を発信しています。ご興味をお持ちの方は、ぜひ弊社アカウントをフォローしてください。



企業アカウント

弊社商品やイベントなどの
情報を発信

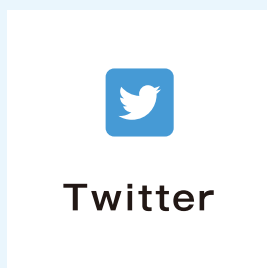
sky_it_corporate



新卒採用アカウント

社内の風景やインターンシップの
情報などを発信

sky_recruit



企業アカウント

弊社商品やイベントなどの
情報を発信

@Sky_corporate



キャリア採用アカウント

募集職種などキャリア採用向けの
情報を発信

@Sky_career_



新卒採用アカウント

社内の風景やインターンシップの
情報などを発信

@Sky_recruiting





情報社会をソフトウェアで支援する。

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、SKYMEC、SKYMENU、SKYMENU Class、SKYMENU Pro、SKYDIV、SKYDIV Desktop Client、ALL Sky および 太陽社風は、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。

UR-2000-11 / 19-11-20

