

Skyスタイル Magazine

採用情報誌

スカイスタイル マガジン

2020 May
Vol.
07

Sky株式会社



Interview

SI事業の拡大に向けて —

会社の成長の鍵を握る システムサポート部

Focus

「ALL Sky」での働き方を支える

情報共有ツールを徹底解説

Talk Session

外の視点と内の実感で Sky株式会社を語る

マイナビAGENT様×Sky株式会社



Contents

- 02 Close Up
2019年度の事業結果および
今後の取り組みについて
-
- 04 Interview
SI事業の拡大に向けて ——
会社の成長の鍵を握るシステムサポート部
-
- 10 Focus
「ALL Sky」での働き方を支える
情報共有ツールを徹底解説
-
- 18 Talk Session
外の視点と内の実感でSky株式会社を語る
マイナビAGENT様×Sky株式会社
-
- 26 Report
エンジニアが生きるアサイン
-
- 30 Data
データで見るSky株式会社
-
- 34 Approach
「太陽社風」と「働き方改革」
～もっと働きやすい会社を目指して～
-
- 36 解説
オフィスで見つける「Skyスタイル」
-
- 38 Pick Up
研修の取り組み実績
-
- 42 Topics
Sky株式会社の“今”を
伝えるWebメディア
-
- 44 Point
SDGsへの取り組み
-
- 45 Information
-

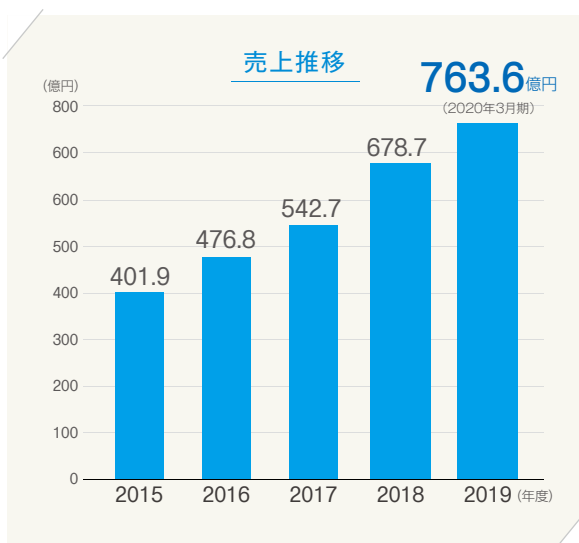
2019年度の事業結果および今後の取り組みについて

「Thank you 800↑」をスローガンに掲げた2019年度を振り返り、事業結果とプロモーション・採用の取り組みなどについてご報告します。また、2020年度の事業計画についても合わせてご紹介します。

2019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。2019年度は「Thank you 800↑（サンキュー800億円以上）」を掲げ、基本方針を「感謝する文化を根づかせる」「感謝する関係へ Win-Win-Win」「働き方改革、女性活躍、SIerへ」と定めました。

過去の売上推移を振り返ると、2017年度は542.7億円、2018年度は678.7億円と、堅調に売上を伸ばしてきました。そして2019年度は、今後売上1,000億円、3,000億円を目指す



上での飛躍の年と位置づけ、売上800億円以上という高い目標を掲げました。結果として763.6億円と残念ながら目標には届きませんでしたが、利益率はプロモーションやES向上のための施策に投資した上で、目標としていた4%を上回りました。

事業部ごとの実績に関して、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ともに売上目標は未達となりましたが、前年からの増収増益を達成。また、主力商品の一つ「SKYSEA Client View」の売上が、初めて100億円を突破するなどうれしいニュースもありました。

プロモーションによる採用強化

2019年度は、新しい取り組みを多く試みた一年でした。

2015年から「SKYSEA Client View」の商品広告に出演いただいている藤原竜也さんに、企業広告にもご登場いただき「情報社会をソフトウェアで支援する。」という会社としてのメッセージを発信しました。さらに採用向けの広告には、俳優の大貫勇輔さんと須賀健太さんを起用。人材紹介会社の皆さまにとってはおなじみの「好働力!」というキャッチフレーズを前面に打ち出しました。これらの広告は、テレビや交通広告にとどまらず、Webメディアやタクシービジョンなどへも出稿。新卒およびキャリア採用のターゲット層へ多様なチャネルでアプローチしています。

△ 企業広告

社名の認知度向上を目指し、スポーツイベントや舞台などへも積極的に協賛しました。次世代の女子プロゴルファーが出演する「Skyレディース ABC杯」はその一つで、優勝した仲宗根澄香選手と2020年3月に所属契約を交わし、動画広告も制作しました。そのほか、朝の情報番組など提供スポンサーを務める番組も拡充。テレビでの社名の露出も増やしています。

採用強化に向けて、これらのプロモーションの効果も表れています。新卒採用においては、2021年度卒向けのインターンシップのエントリー数が3万人を突破。前年比146%と大きく伸びました。また、東洋経済が2019年10月25日に発表した「就職人気ランキング(2021年卒・速報版)」において、名だたる大企業が名を連ねるなかで総合17位と健闘しました。

キャリア採用においては、新卒採用ほどの認知度はまだ獲得できていませんが、選考日程の短縮化や役職つきでの採用など、制度の改善にも取り組んでいます。引き続き、人材紹介会社の皆さまのご協力を賜りますよう、よろしく願いいたします。

今後の事業計画

2020年度の弊社のスローガンは「JUMP1000↑(ジャンプ1,000億円以上)」です。売上目標1,000億円以上、利益

△ 採用広告

率目標4.5%以上を目指し、大きく飛躍する年にしたいと考えています。

2019年度末には、世界が新型コロナウイルスの流行に見舞われ、現在も経済の不透明感が漂っています。しかし、Sky株式会社は戦略的に攻め続ける姿勢で、2020年度も成長を目指します。このピンチをチャンスととらえ、営業活動やプロモーションの方法などの改善を積み重ねてまいります。

採用活動に関しても、引き続き積極採用の姿勢は変わりません。「好働力!」という言葉には、「働くのが好きな方に入社してほしい」という弊社からのメッセージを込めています。この言葉に共感していただけるような方と一緒に、この2020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。



SI事業の拡大に向けて — 会社の成長の鍵を握る システムサポート部

Sky株式会社のSI事業と自社パッケージ商品のサポート業務を、
一手に引き受けるシステムサポート部。

その草創期から在籍する3名に話を聞くなかで、
Sky株式会社のSIerとしての一面が見えてきました。

実は歴史が古いSI事業から メーカー事業へ発展

Q: どんな仕事ができますか？

松田 システムサポート部には、SI(システムインテグレーション)を担当するチームと、自社パッケージ商品のサポートを担当するチームの2つがあります。

上原 SIを担当する「インフラチーム」のエンジニアは、自社パッケージ商品や他社のソフトウェア、ハードウェア、ネットワークなどを組み合わせて、システム全体の提案・導入・運用保守を行います。

飯島 それに対して、自社パッケージ商品の提案・導入・運用保守を専門に行うのが、プリセールスエンジニアです。自社パッケージ商品を扱っていただいている弊社以外のSIer様と連携しながら、仕事を進めることが多いです。

松田 現在のSky株式会社はソフトウェアメーカーのイメージが強いので、意外に思われるかもしれませんが、

メーカー事業よりもSI事業が先に始まったんですよ。

上原 弊社のSI事業の歴史は、1990年ごろにさかのぼります。学校のコンピューター教室の整備が最初の仕事でした。

飯島 コンピューター教室の整備は、自治体が違って各学校で実現したいことはおむね同じですよ。ですからそのニーズをソフトウェアとしてパッケージ化して、自社で開発してしまったんです。それが、学習活動ソフトウェア「SKYMENU」シリーズの始まりです。

松田 もともとはSIの案件を勝ち取るために作ったソフトウェアでしたが、大変ありがたいことに、主力商品として独り立ちするまでになりました。弊社以外のSIer様のお仕事も増えてきて、自社パッケージ商品専門のサポート体制ができたという経緯があります。

飯島 そういったいきさつもあって、弊社のプリセールスエンジニアは、SIer様と連携してお客様への提案・



ICTソリューション事業部
システムサポート部 部長代理

上原 信雄

2001年入社。インフラエンジニアとして主に文教市場のSI業務に携わり、東京・名古屋へのチーム拡大に関わる。インフラチームを志望するエンジニアの面接を担当。

ICTソリューション事業部
システムサポート部 顧問

松田 之次

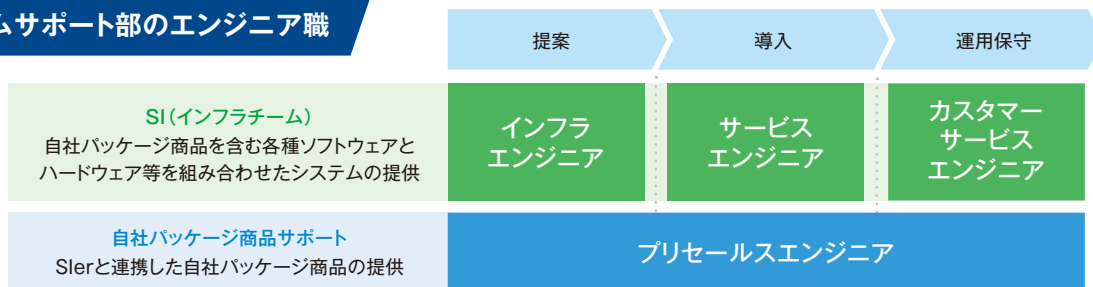
1993年入社。SI業務および自社パッケージ商品のサポート体制立ち上げに関わり、現在は顧問という立場。情報セキュリティ市場向け商品のプリセールスエンジニアの面接を担当。

ICTソリューション事業部
システムサポート部 部長代理

飯島 良人

2000年入社。当時立ち上がったばかりの自社パッケージ商品のサポート業務に初期から参加する。文教市場向け商品のプリセールスエンジニアの面接を担当。

システムサポート部のエンジニア職



*職種名の呼称は変更になる場合があります。詳しくはキャリア採用Webサイトをご覧ください。

導入・運用保守まですべての工程に携わるのが特長です。

上原 一方、弊社でSIを請け負う場合にメインで動くのがインフラチームです。扱う製品は多岐にわたりますから、役割ごとに専門職が存在します。提案・設計・構築を担うインフラエンジニア、施工搬入を行うサービスエンジニア、運用保守を担うカスタマーサービスエンジニアです。

松田 サービスエンジニアやカスタマーサービスエンジニアというと、「製品」の保守点検やメンテナンスをイメージされる方が多いかもしれませんが、弊社の場合は違います。

上原 インフラチームが扱うのは「製品」ではなく「システム全体」です。サービスエンジニアは、各種ハードウェアの設置やネットワークへの接続を担当します。

松田 カスタマーサービスエンジニアは、会社の情報システム部門の仕事に近いですね。実際、前職がSEの派遣会社で他社の情報システム部門に派遣されていた方などが、活躍してくれています。

上原 インフラエンジニアと技術的な領域は重複していて、プロジェクトの初めなのか、運用が始まってからなのか、という違いです。

松田 SEの職種名って、業界全体でもあいまいですよ。同じ業務を担当しているSEでも、会社によって呼称

が違うことが多々あります。それが募集要項を作るときの悩みの種でもあるのですが。

上原 そうですね。施工搬入を担当するSEをコンストラクションエンジニア、運用保守を担うSEを運用SEと呼んだりもします。そちらの方が実情には近いかな。

松田 求職者の方には応募時に職種を選んでいただいているのですが、面接で別の職種をお勧めすることもあります。経歴と希望する業務内容を鑑みてご提案しますので、ぜひ先入観にとらわれずにご検討いただければうれしいです。

メーカー志向もSIer志向も やりがいを得られる環境

Q：どんな志向の方にマッチしますか？

飯島 プリセールスエンジニアは、何と言っても自社パッケージ商品のスペシャリストになれることが一番の魅力です。特にSIer出身だと、多種多様なメーカーの多種多様な製品を扱うだけに、どの製品についてもそこまでは詳しなれないことを転職理由として挙げられる方も多そうですね。

上原 扱える製品の幅広さはSI業務の魅力でもありますが、他社の製品のことをすべて理解するのは難しいですからね。

飯島 ええ。自社パッケージ商品は社内で同僚が開発

しているわけですから、そこにも深く踏み込んでいきます。

松田 ただ、プリセールスエンジニアであってもSIの視点は絶対に必要です。SIerに「うちの商品を提案に入れてもらいたい」と交渉しているのは、われわれだけではなく競合メーカーも同じですよ。そのとき、単に自社商品のアピールをするだけでは競合他社の中から選ばれるうちの一家でしかない。

飯島 SIの視点を持っていると「お客様の要望を実現するためには、うちの商品が必要なんじゃないですか？」とSIerの気持ちに寄り添えますよね。自社商品のアピールしかしらない技術者と、どちらが信頼できるかは言わずもがなです。





上原 インフラチームを志す方にとっても、商品開発に意見できる環境は魅力だと思います。他社製品を選ぶ側の視点が、自社パッケージ商品の性能向上にも役立つはずですよ。

松田 プリセールスエンジニアがSIの視点を持つことで、商品の訴求ポイントを的確にSIerにアピールできる。インフラチームが自社パッケージ商品へ積極的に関わることで、商品力が上がる。どちらに軸足を置いたとしても視野は広く持つことが大切だし、Sky株式会社はそれができる環境だと思います。

飯島 そうですね。一つの製品に精通したいという志向と、幅広い製品を扱いたいという志向は相反しているようですが、弊社にはどちらの志向の方にもマッチした仕事があるといえますね。

上原 私がまさにそうですが、お客様の課題に対して、ハードウェア、ミドルウェア、ソフトウェアというありとあらゆる手段を使って解決策を考えることに興味を持っている方。もしそういう方が、弊社をソフトウェアメーカーとして見て転職先の候補になっていないとしたら「そんなことはないですよ！」とお伝えしたいです。

Q：どんなときに仕事のやりがいを感じますか？

松田 技術者でありながら営業としての面白さがあります。もちろん、同様に営業のような大変さもあるわけですが

が(笑)

上原 導入するシステムや製品の技術面に関しては、私たちがお客様の窓口です。お客様のご要望をくみ取るのは当然ですが、その裏に隠れている根本的な課題を見つけ解決方法を提案できれば、お客様からは一層信頼してもらえます。

飯島 多くの製品やサービスは、内容だけを比較すればどれも似通っているかもしれません。もし同じ性能で同じ値段なら、どこから製品を購入しますか？システムや製品にトラブルがあったとき、ちゃんと対応してくれそうな会社ですよ。そのときお客様の頭に浮かぶのは私たちの顔なんです。

松田 競合入札や競合コンペに臨むとき、そういったことも含めて提案の「勝ち筋」を描くのはわれわれの仕事の一つです。入札やプレゼンテーションの当日よりずっと前から、われわれの仕事は始まっています。

飯島 営業と一緒にお客様先に訪問して、ご要望をヒアリングするなかで、お客様ご自身も気づいていなかったニーズを発見することもあります。

松田 そうやって、自分が描いた勝ち筋どおりに仕事を獲得できたときは、気持ちいいですね。これはみんな同じじゃないかな。

上原 ただ、仕事を獲得した喜びも冷めないうちに、お客様と約束したことを果たすという責任の大きさを自覚することになるんですが(笑)



松田 そうだね。仕事を獲得することと、実現することのはざまではいつも悩まされるよ。夢物語を語ってしまうと、困るのも自分たちだからね。

上原 私たちの仕事は、営業としての側面ではプロジェクトの最前線であり、お客様に導入してもらったシステムや商品が問題なく使えるように支える最後のとりでもあります。その部分がまさに、「インフラ」という言葉に通ずるわけですが。

飯島 会社で仕事をしていればさまざまなシステムや製品を使っていると思いますが、問題なく使えて当たり前です。その当たり前を支える仕事は、問題が起きたときにしか脚光を浴びないというのが、つらいところですね(笑)

松田 もちろん、使う人の日常を支えているという自負は、やりがいにもつながっているんだけどね。

本格的にSI事業へ乗り出すには

Q：部署としての今後の方針を教えてください

上原 会社として、5年ほど前からSIの売上を拡大することを目標に掲げています。

飯島 現在の主力商品である「SKYSEA Client View」や「SKYMENU」シリーズは、すでに市場で大きなシェアを獲得しており、今後売上が5倍、10倍になるとは考えづらいですね。

松田 もちろん、商品ラインアップを増やしていくことも計画されていますが、それだけでは会社の売上を飛躍的に伸ばすことは難しい。そこで、あらためてSIに力を入れ

ようということになったんです。

上原 これまでよりも多くのSI案件をこなすことを考えると、より上流の業務を担当する意識が必要になってくると思います。今も、協会社様の技術者と一緒に仕事をすることが徐々に増えています。

松田 業務の範囲が拡大すれば、そのすべてを自分たちで行うことは現実的ではありません。リーダーシップを発揮して社内外をまとめるようなマネジメント能力の育成に、より一層力を入れていかなければならないと思います。

飯島 自社パッケージ商品に関しても、現在大きく4つの商品があるのですが、それを近い将来10商品にまで

増やすことが計画されています。

上原 かつて「SKYMENU」シリーズがそうであったように、新たな市場に向けた自社パッケージ商品が、その新たな市場でSI案件を獲得する足がかりにもなると考えます。

松田 そうやってさまざまな業界のお客様のSIを本格的に請け負うとなれば、ネットワークに特化した者、サーバーに特化した者、ソフトウェアに特化した者……そういう専門職の集団を抱えていく必要があるでしょう。

飯島 そう考えれば、プリセールスエンジニアもその専門職の一つなんです。インフラチームの一員として、これまで以上に横のつながりを強化することが大切です。お客様の課題を解決するという大きな目標が同じなので、当然と言えば当然のことなんですけどね。

Q：将来を担う人材に期待することは？

松田 専門分野をとぎすませながらも、視野は常に広く持つことが大切です。「SIerとしてのSky株式会社」を実現するためには、専門職の集団が必要と申し上げました。ただ、同時にお客様の課題をワンストップで解決するためには、自分の担当以外の全体を見渡す力も不可欠です。

飯島 現在、プリセールスエンジニアで活躍されている方の中には、もともとはインフラエンジニアだった方もいます。インフラエンジニアの経験があると、システム全体のことを理解しているので、提案の質が非常に高いですね。

上原 基礎的な技術面で言うと、弊社で扱うOSはほとんどWindowsなのでWindows系のサーバーやネットワークを扱ってきた経験があるとなおいいです。ただ、最近は20代の若い方も採用しているので、Linuxしか扱ったことがなくても、入社してから学んでいただければ問題ありません。

松田 いろいろと申し上げましたが、一番大切なのは「自主的に動く」ということではないでしょうか。これは持

論ですが、やりすぎて注意されるくらいの方が、積極性がないよりずっといい。本当にまずい場合は「ちょっと待てよ」と引き留めますから、見切り発車でも勢いのある方が頼もしいですね。

飯島 本当にそうですね。自社パッケージ商品もこれから先、どんどん増えていきます。そうなれば当然、新しい市場やターゲットについても勉強が必要になります。そういう環境で貪欲に学びたいという方に、ぜひ入社していただきたいです。

上原 ええ。インフラチームに関しても、まだ体制が十分とは言えません。大手SIerと比較すれば、人材はもちろん社内のルールといったところまで細かく改革が必要です。

松田 今はお客様からも「メーカーのSky株式会社」という認識です。そこから「SIer」と認識してもらいより幅広い業務を任せてもらえるようになるために、われわれシステムサポート部が担う役割は非常に大きいです。SIerとして未完成であり、これから体制をつくっていくこの環境に、飛び込んできてくれる方をお待ちしております。





「ALL Sky」での働き方を支える 情報共有ツールを徹底解説

Sky なう

タイムライン

ホーム 投稿する コインを贈る メニュー 社員紹介

ツイートを検索

認可

自分宛のツイート

秋空 三郎 TV会議中 14:15 会話
誰か @澄海華子 さんのサポートに入ってあげてくださいね。@春空一郎 @夏空二郎 @青空太郎
45

夏空 二郎 14:07 会話
@澄海華子 さんの積極的な姿勢、素晴らしい! @青空太郎 @春空一郎 @秋空三郎
183

澄海 華子 14:06 会話
私であれば対応します。空いている会議室に、仮予約を入れておきました! @青空太郎 @春空一郎 @夏空二郎 @秋空三郎
52

Skyなうシステム 14:05
#自動ツイート #予定のお知らせ @澄海華子 さんが【会議(社内):ABCDE案件コードレビュー(仮)]を登録しました。2020年6月20日 10時00~11時45分【大阪本社】4F会議室4、【札幌分室】4F会議室1、【福岡支社】7F会議室2 <https://skynow.xxxxxxxx.jp/xxxxxxx/xxx...>

夕空 夏子 出張中 13:45 会話
大丈夫です。今回の進行は誰がやります? @青空太郎 @夏空二郎 @秋空三郎 @澄海華子
102

秋空 三郎 TV会議中 14:15 会話
@春空一郎 @夏空二郎 @青空太郎 @澄海華子 来週予定しているコードレビューは、10スタートでも大丈夫でしょうか? よければ会議室予約します。

業務以外での利用は禁止です。ネガティブ、ネガティブに誘導する投稿、それに該当する投稿は削除します。

参加中のトークルーム

新型コロナウイルス対応状況
会社全体
新商品開発情報集約

あなたの情報

青空 太郎

本日	50件	今月	600件
昨日	40件	今期	2500件
今週	165件	累計	15230件

本日の予定
(13:00-14:00)
○○○の○○様と○○会議

ツイートノルマ

本日	〇
#太陽社風	〇
#朝礼	×
#日報	×
...	...
今週	...
サンキューコイン	〇

投稿ノルマ達成状況を確認。投稿を続けるうちに、自分に合った活用方法が見つかることも。

トークルーム

○○○社の○○様を訪問しました。今回の○○○案件でご協力いただけます。打ち合わせには、○○部長も同席され、内容をご理解いただけたようです。

@青空さん、それは心強いですね。正式な仕様書については後日発表があるかと思うのですが、事前情報がありましたら教えてください。

未確認情報らしいですが、○○○社の○○様によると、今回の仕様の中でも×××には特に留意が必要だそうです。

これから会社に戻りますので、この件に詳しい方、打ち合わせできませんか?

投稿

※本稿に掲載している「Skyなう」および「社内ブログ」の投稿内容は、実際の投稿をもとに作成したダミーです。

私たちが追求する独自のワークスタイル「Skyスタイル」は、多くの社内ツールに支えられています。特に、情報共有とコミュニケーションを促進するツールの代表が、社内SNS「Skyなう」と「社内ブログ」の2つ。ここでは、ツールの特長とその活用例をご紹介します。



あらゆる情報が流れ込み リアルタイムに共有できる社内SNS

特長

1

会話をするだけじゃない、充実した機能

「Skyなう」には、タイムラインやトークルーム以外にも、予定表や施設予約などができるグループウェア機能が搭載されています。また、TODO管理や社内手続きの申請なども統合されており、タイムラインを中心としてさまざまな用途で活用できるように機能拡張されています。今後もさらに活用の幅が広がっていく予定です。

スケジュール管理

TODO管理

社内手続きの申請



特長

2

一人ひとりが持つ情報を持ち寄る、展開する

「Skyなう」の基本的な使い方の一つが、見聞きしたことや気づきなどを投稿することです。手軽に情報発信ができるので、小さな気づきでも共有できるようになり、自然とメンバー間のやり取りが増えます。例えば、大型案件の商談を進めるためのトークルームでは、メンバーのちょっとした気づきが、案件獲得に向けた大きなヒントになることもあります。



特長

3

iPhoneアプリで、いつでもどこでも情報共有

Sky株式会社では、全社員に社用携帯電話としてiPhoneを貸与しています。このiPhoneには「Skyなうアプリ」がインストールされており、いつでも「Skyなう」にアクセスが可能です。自分宛ての投稿や自分が参加するトークルームへの投稿などがプッシュ通知され、その場で返信できるので、外出先や常駐先など、どこにいても情報が共有できます。



社内ブログ



社内向けブログポータル 太陽社風

マイページ リンク ヘルプ 天吊り

社長 会社全体 セキュリティ ●●部 SkyFAQ Skyなう 勤怠申請 旅費申請 WEB明細 安否確認

未受講研修一覧

チームマネジメント研修
予約日：2020/06/20
スピーチ研修
予約日：要予約

お知らせ

2020/06/15：レンタル物件認可の申請ルールの変更について
2020/06/14：技術研修「○○○研修」のリモート実施について
2020/06/12：Windows アップデートの実施について
2020/06/10：【必読】全社認可フリーウェアバージョンアップ情報
2020/06/01：各種社内Webサイトメンテナンスのお知らせ

あなたの情報

青空 太郎 さん

本日	1	3	0	0
今週	1	6	1	0
今月	6	35	10	0
先月	4	28	8	0
今期	6	63	18	0

お気に入りブログ新着記事

【Web】関数の未使用引数のエラー抑止方法
ユーザー視点を忘れずに

【周知】○○○○○○のセキュリティトラブルについて

【書籍紹介】『○○○が何故重要なのか』を読みました
常に改善のアンテナを張って先回りの対応をしましょう

助けて記事

🔴【ご協力お願い】 余剰のノートPCはありますか？

🔴 ○○環境で使用できるAPIフレームワークを教えてください

🔴 Webサービスで📅2020年XX月XX日
はありますか？

ブログクイックリンク

社長ブログ
会社全体
セキュリティ
:
:
:

Sky株式会社の社内ブログは2004年10月に開設し、15年以上運用してきました。ブログは部門やテーマごとに分かれており、社長自身も毎日投稿。会社方針や周知事項を一時的に伝えるだけでなく、社員から意見を募集したり、改善提案を受けたり、双方向のコミュニケーションツールとして活用してきました。また、ブログのポータルページとなる「マイページ」には、当月の勤務時間や研修受講状況など自分に関する情報が集約され、各種社内システムやFAQへのリンクもあります。



管理部からのお知らせ

①会社携帯の電話帳更新について ②……

投票

お知らせ

未設定 (タグを編集)

お疲れさまです。青空です。

管理部からのお知らせについてご案内します。

■ ①会社携帯の電話帳更新について

電話帳を最新の情報へ更新するには各自△△△△アプリを起動が必要になります。アプリを起動すると右「同期中」と表示され、その表示が消えると更新完了となります。

◎詳細は以下のブログ記事をご確認ください。
<https://bolg.skyxxxx.jp/job/index.p...>

◎【SkyFAQ】△△△△アプリガイドラインはこちら。
<https://skyxxxx.jp/art/xxxxx>

■ ②……

「ALL Sky」の実現に欠かせない 共通認識を創り出すためのブログ

特長
1

会社の方針や周知事項は、ここにすべて集約

「社長ブログ」や「会社全体ブログ」などで、会社の方針や周知事項が毎日発信されています。刻々と変化する状況に応じた急な方針転換があっても、一致団結して「ALL Sky」で柔軟に対応できるのは、全員が共通認識の下で仕事を進められているからです。また、各事業部、各部門のブログが設置されており、より具体的な指示が集約されています。



特長
2

過去にさかのぼり、物事の背景や経緯を確認

ブログ開設以来、蓄積された過去記事が閲覧できます。例えば、自分の入社前にどんな出来事があり、会社がどのように対応したのかもわかります。また、取り組んでいる技術の情報の投稿も多く、ナレッジベースとしての役割も果たしています。より深く知りたいときに誰が詳しく知っているのかがわかれば、そこから技術的な交流が始まることもあります。



特長
3

多くの人から意見を募集しやすい仕組み

記事の投稿だけではなくコメント機能の利用も活発です。例えば、商品の新機能の仕様について、開発だけではなく営業や商品サポート、その他スタッフ部門などからも広く意見を集めたいときや、会社の取り組みに対する改善案を集めたいときなど。記事で意見を募れば、社歴や経験に関係なく、それぞれの立場で感じた率直なコメントが集まります。



社長や役員が 毎日発信!

社長や役員は毎日、今自分が感じていることやメンバーに伝えたいことを発信しています。また、現場のリーダーたちは「今週のこだわり」というタイトルをつけて、今週注力することを投稿。今、会社が何を目指しているのか、リーダーは何を感じているのかを可視化することで、「ALL Sky」の実現に欠かせない共通認識が醸成されていきます。

活用例

「Skyなう」や「社内ブログ」はさまざまな使い方ができます。実際に、どんな場面で活用されているのか、その一例をご紹介します。

※投稿の例には架空の内容も含まれます。

開発

お客様の開発拠点と社内の情報共有

なう

気になることがあれば
なるべく早く第一報を入れる

〇〇〇〇Webシステムの□□□□機能で、現場の△△様より仕様変更の可能性があるとのことでした。取り急ぎ、情報共有いたします。#報告



#報告 了解しました。確定情報がわかればブログで展開をお願いします。仕様変更ということなら基本設計で無駄になる作業もあるのでしょうか?実施済み作業の工数を考慮して再見積もりをお願いします。

#報告 先ほど正式に仕様変更のお話があり、詳細をブログにアップしました。
<https://bolg.skyxxxx.jp/job/index.p...>
基本設計は4hですが実施しています。



ブログ

確定した詳細情報を
チームメンバーへ周知・展開する

2020年XX月XX日



〇〇〇〇Webシステム
□□□□機能の仕様変更について

投票

仕様変更

未設定 (タグを編集)

お疲れさまです。青空です。

〇〇様の〇〇〇〇Webシステム案件、
□□□□機能で仕様変更が発生しました。
詳細はこちらの資料をご確認ください。

→〇〇〇〇Webシステム仕様書_202006XX-5.docx

■仕様変更の影響

.....

point

「Skyなう」は手軽に投稿できるので、ささいなことでも密に報告ができます。その後、「社内ブログ」で全体に展開し、コメントで関連情報を収集することもできます。

システム
サポート

お客様を訪問中でも社内にいるメンバーに質問

なう

誰に聞けばいいのか
わからないような質問でも
複数のメンバーを宛先にして
投げかけてみる

知見がある方、教えてください。訪問したお客様の環境で□□情報を見ると「〇〇」と「△△」の値が一致しません。何が原因でしょうか? #質問



#質問 「□□ボタン」を押すとわかります。「〇〇」がライセンス数で「△△」が端末台数です。



#質問 横から失礼します。「□□ボタン」は、Ver.XX.Xから実装されたので、もし表示されていなければ、プロパティから「□□タブ」を開いてみてください。

point

複数のメンバーを宛先に入れて質問を投げかけると、その誰かが回答してくれます。さらにそのやり取りを見た人が、補足してくれることも少なくありません。

会社
全体

業務効率UPを目指して全社員から意見を募集



ブログでアイデアを募集。採用された案はすぐに実施へ動き出す

2019年XX月XX日

**【コメント必須】業務効率アップのためのアイデアをコメントしてください**

投票



必須コメント



未設定 (タグを編集)

皆さん、お疲れさまです。

業務効率をアップするために必要な
機材やソフトウェアはありますか？今期の目標「Thank you 800↑」をやりきるための
解決策の一つとして業務効率アップにつながる
備品の購入や施策をコメントしてください。

コメント

ディスプレイがもう1台あると、アプリケーションの
切り替えが減り、効率よく作業ができると思います。オフィスエリアの清掃を効率化するために、ロボット
掃除機を導入してはどうでしょうか？お昼休みにお弁当を食べるイートインスペースを活
用して、ミーティングでも使えると助かります。

point

意見募集の記事には原則全社員が回答することになっています。新入社員もベテランも、自分の視点で考えることで、主体性の醸成にも役立っています。

営業

刻々と変わる動向を1か所に集めて次のアクションへ



テーマに関する情報を持ち寄ってリアルタイムに共有する

@澄海さんに質問です。今回の□□□□
案件では、○月○日に説明会が開かれる
という話を耳にしましたが、この段階で何
らかのアプローチは必要でしょうか？@青空さん、基本的に説明会ではこちら
からアクションを起こせる場面はないと
思いますが、終了後に簡単な資料をお渡
しておくことはできると思います。販促企画部で、商品に関する情報を要約
した資料を作成しておきます。あまりペ
ージ数が多くない方がいいでしょうか。そうですね。1商品につき1枚くらいでポ
イントがわかるような内容の方が、興味を
持ってもらえるのではないのでしょうか。

個別の詳細情報はブログで展開メンバーからの意見集約も

2020年XX月XX日



○月○日メーカー向け説明会について



投票



大型案件



未設定 (タグを編集)

お疲れさまです。春空です。

□□□□案件について、

○月○日にメーカー向けの説明会が行われます。

詳細はこちら→□□□□説明会のお知らせ.docx

情報収集を兼ねて2セッションどちらも参加します。

今回、特に留意すべき点は××××××××なので、

この点について説明がなければ質疑応答で質問します。

また、説明会の終了後にお渡しする商品資料を準備しました。

[□□□□提案資料\(簡易版\).pdf](#)

あえてアピールポイントを絞った資料になっています。

改善すべき点があればご意見ください。

point

大型案件などでは関係する社員が多くなるため、情報量に格差が発生しやすいですが、各担当者が得た情報をリアルタイムに共有できるので状況を把握しやすく、すぐに次のアクションが起こせます。さらに詳しい情報や意見の集約は社内ブログを活用して周知しています。

幹部会で決まったことをその場でメンバーと共有

なう

幹部会に参加した管理職が会議の内容を展開する



#幹部会 悪いことを隠さない文化を根づかせる。悪いことほど早期にアウトプットしてALL Skyで解決する。

#幹部会 自宅からSKYDIVのイメージに接続して、その上でだけ許可すれば、データはイメージ上にしか残らないので流出の恐れがない。



#幹部会 オリンピック開催期間の勤務形態についてお客様にもヒアリングをして、早期に情報を集約する→トークルームの準備をお願いします。@夏空 二郎 @朝空 春子

なう

決定事項をメンバーに共有しすぐに行動を開始する



#幹部会 SKYDIVの全社展開を急ぐように指示が出ています。今のメンバーだけでと厳しいので、体制を相談させてください。

RT #幹部会 自宅からSKYDIVのイメージに接続して、その上でだけ許可すれば、データはイメージ上にしか残らないので流出の恐れがない。



#幹部会 かしこまりました。会議室を押さえます。メンバーは @青空 太郎 さん、@澄海 華子さん、@春空 一郎 さんと私くらいでいいでしょうか？午前中のうちに懸念点を整理しておきます。

point

全部門の管理職が集まる幹部会。参加者のつぶやきは全社員が見ることができます。この場で決定されることも多く、参加していないチームメンバーに「Skyなう」で指示を出すことも。

「Skyなう」の予定表を使って面接日程を調整

なう

「Skyなう」の予定表で現場面接担当者の予定を仮押さえる

大阪本社 応接・面接ブースの予定		メニュー▼				
< 今月 >		XX (月)	XX (火)	XX (水)	XX (木)	XX (金)
応接 1	14:00~15:00 〇〇会議	+	+	+	09:30~10:30 現場面接 (仮) 10:30~11:30 最終面接 (仮)	9:30~11:30 集団面接 13:00~14:00 〇〇ミーティング
応接 2	14:00~15:00 〇〇会議 15:30~16:00 〇〇ミーティング	+	10:00~11:00 〇〇ミーティング	+	10:00~11:00 現場面接 (仮) 13:00~14:00 〇〇会議	+
応接 3		+	+	+		

なう

担当予定者に仮押さえ日時の予定を確認し、調整する



面接日程の調整のお願いです。〇月〇日9時30分~10時30分(2名分)に現場面接対応をお願いできませんでしょうか。Skyなうの予定に仮登録させていただいています。#RTG #現場面接



その日は、朝一番にメンバーと相談してから連絡しなければいけない用件があるので、10時からでどうでしょうか。10時なら遅れることはないと思います。#RTG #現場面接



ありがとうございます。それでは部屋が変わってしましますが10時00分から大阪本社 応接3と10時30分から大阪本社 応接6でSkyなうの予定表に反映させていただきます。#RTG #現場面接

point

採用の現場面接では、具体的な面接予定が入る前に数人分の枠を施設予約しておきます。その後、現場面接担当者の予定を確認して仮押さえし、「Skyなう」で予定の確認を行うことで、スムーズな日程調整が可能に。

そのほかこんな活用例も

営業
事務

見積もりチェック依頼を
相手のTODOに

なう

〇〇〇〇株式会社様のSKYSEA新規導入の見積もりを作成しました。チェックをお願いします。@青空太郎 @澄海 華子 #TODO #ANYONE CC: @星空 冬子



ボタンを押すと、完了ツイートが投稿され、TODOが完了となります。

完了 【期限】2020/XX/XX 17:30

point

#TODOタグをつければ宛先のメンバーにTODO設定されます。さらに複数の宛先にTODO設定するときには#ANYONEタグを加えると、誰か一人がTODOを完了させると全員のTODOが解除されます。

総務

落とし物が届いたときは
専用トークルームに

トークルーム



落とし物がございましたのでご連絡します。

【落とし物】ワイヤレスイヤホン

【発見日時】2020/XX/XX

【発見場所】大阪本社20F エレベーター付近

【連絡先】 大阪総務課 06-0000-0000

※持ち主の方は上記連絡先までご連絡ください。



point

落とし物があれば、現物の写真つきでトークルームに展開されます。保管期間中に持ち主からの連絡があれば、解決したことも報告します。

広報

制作物ブラッシュアップの
ための意見を募集

ブログ

2020年XX月XX日



【Skyスタイル Magazine Vol.07】
レビュー・ご意見募集

投票

情報誌

未設定 (タグを編集)

お疲れさまです。青空 太郎です。

採用情報誌「Skyスタイル Magazine Vol.07」ご意見募集です。今回は「情報共有ツールを徹底解説」の1記事です。



【意見募集】SkyスタイルMagazine7_情報共有ツール.pdf

●担当ライター:澄海 華子 レイアウト:青空 太郎

記事内容やレイアウトについて何か気になる点やブラッシュアップできる箇所があればコメントください。

point

多くの広報・販促ツールを制作する広報部では、制作物がより見やすく伝わりやすいものになるよう部内のメンバーから意見を募ってブラッシュアップしています。

その他

自分だけの
ハッシュタグをつけて
メモ・備忘録として活用

なう



#澄海華子メモ 【〇〇〇の購入】納品後→請求書+物品購入申請書をもって経理に支払を依頼※受領書返送不要



#澄海華子メモ 入札→公平性が保たれる。「資格があるのであれば誰でもどうぞ」役所などが使う。随意契約→決め打ち。「あなたに頼むね」ということ



#澄海華子メモ

RT #青空太郎 <ライセンス注意点>〇〇〇〇は保守期間が指定できない。(〇〇〇〇のタイミングで決められるため)※保守期間がある場合などは、事前に営業やサポートへの確認が必要

point

「#名前+メモ」といった自分専用のタグをつけて投稿し、先輩に教わったことなどを残している人も。参考になる投稿にもタグをつけて集めています。



外の視点と内の実感で Sky株式会社を語る

株式会社マイナビのキャリアアドバイザー吉田様をお招きし、吉田様のご紹介で入社したエンジニア3名との座談会を開催。
社外の視点で見たSky株式会社と、入社後に社内で感じたSky株式会社をお互いに語り合います。



マイナビAGENT



株式会社 マイナビ
紹介事業本部 セネラル統括本部
IT領域営業部

吉田 佳司 様

株式会社マイナビのキャリアアドバイザー。例年多くの人材をご紹介いただき、2017年から16名が吉田様のご紹介によって入社。

Sky



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
サブチーフ

井上 大裕

2018年10月入社。より大きな開発案件に携わりたいと、Sky株式会社へ。現在は7名体制のチームのリーダーとして活躍。



クライアント・システム開発事業部
技術部
評価/検証グループ

井上 恵理

2019年10月入社。前職での開発経験を生かして、自社商品の評価/検証業務に携わる。旅先で、おいしいものを見つけるのが楽しみ。



クライアント・システム開発事業部
技術部
モバイルソリューショングループ
リーダー

宇高 翔

2019年5月入社。結婚を機に、さらなるキャリアアップを目指して転職し、現在はAI開発に携わる。趣味は、妻と過ごす時間。

新しいことにチャレンジできるので 毎日がすごく楽しいです。

入社してからの仕事内容は？

吉田 お久しぶりです。今日は皆さんにお会いできるということで、楽しみにしてきました。よろしくお願いします。

井上(大) こちらこそ、よろしくお願いします。早いもので、私は入社からもう1年半がたちました。こうして、またお話しできてうれしいです。

吉田 皆さんは今、どんなお仕事をされているんですか？

井上(恵) 私は、自社パッケージ商品の学習活動ソフトウェア「SKYMENU」シリーズの機能の検証業務を担当しています。まだ、入社から半年くらいなので、少しずつできることが増えてきたという段階です。

井上(大) 私は、7名体制のチームのリーダーとして、あるお客様のWebシステムを開発しています。

吉田 活躍されているんですね。そうい

えば、井上(大)さんは入社当初、稼働が高いチームにいたと伺いましたが、最近はどうですか？

井上(大) そうなんです。入社後にいくつかの案件の候補になっていたのですが、ある難しい案件で人手が必要になったので、半年ほどその稼働が高いチームにいました。忙しいのは好きなので、早く仕事に慣れるためにも、ちょうど良かったかもしれませんね。でも今は、いいペースで仕事ができています。

吉田 それは良かったですね、安心しました。宇高さんはどうですか？

宇高 入社当初は、少しだけAndroid系のアプリケーション開発をしていたんですが、今はAI関係に携わっています。

吉田 旬のお仕事ですね！差し障りのない範囲で構わないんですが、どんなAIの開発をされているんでしょうか？

宇高 簡単に言うと、音声認識技術でテキスト化したデータを解析し、内容別に分類するものです。自分で、そのAIのロジックを組んで学習モデルをつくるんで

すが、なかなか難しく、精度を0.1上げるだけでも大変なんです。でも、新しいことにチャレンジできるので、毎日がすごく楽しいです。

吉田 そんなお話を伺えると、御社に推薦して良かったと思えますね！

Sky株式会社に合うのは どんな人？

井上(恵) 吉田さんは、どんなタイプの方に弊社への応募を勧めるんですか？

吉田 そうですねー。私はあまり人をタイプ分けしないんですが、宇高さんのようにチャレンジ精神を持っている人は、御社の社風に合う要素の一つだと思います。

井上(大) 経歴やスキルが応募要件に合えば、紹介するというわけではないんですか？

吉田 エンジニアの8割くらいの方に紹介はしますが、強くお勧めするのは2割以下だと思います。



宇高 その違いは、どこにあるんでしょうか？自分が、ほかの人と何が違ったのかが知りたいです(笑)

吉田 まず、人柄が社風に合うか。そして、経験と希望がマッチしていて、一歩上のステップアップにつながるかどうかを考えます。例えば転職理由になった課題

ト力もつけていきたいとお話したと思います。

吉田 そうですね。井上(大)さんのように、成長意欲が高くて、お客様とも接点を持ちたいという志向の方には、御社を強くお勧めできると思います。規模感も希望にマッチしていましたし。

が、御社に入社することではかなえられるかといったことですね。

井上(大) 私は、前職が小さな会社だったので、規模の大きなプロジェクトに参加して、自分を成長させたいと思ったのが一番大きな理由でした。確か、自分自身も開発を手掛

井上(大) 複数社ご紹介いただいた中でも、Sky株式会社が一番だと勧めてくださったのは、そういう考えがあったからなんですね。今は、メンバーから相談を受けることもあり、頼りにされている実感があって、とてもやりがいを感じています。

吉田 それは良かったですね！まさに経験と希望がマッチした好例だと思います。

宇高 そういえば、私にも「ほかに意思決定者はいますか」って聞いてくれたので、結婚したばかりだとお話したら、「奥さんは、これからもお仕事を続ける予定ですか」など、詳しく聞いてくださいましたね。その上で、どういう観点で転職先を考えればよいか、アドバイスしてくれたおかげで、方向性が絞れたと思います。

吉田 ライフステージによって、転職のタイミングや選ぶ会社の基準が変わってきますね。ヒアリングでは、自分の目の前にいる瞬間だけではなく、お相手の全体

マイナビAGENT

まず、人柄が社風に合うか。
それを知るために、お相手の全体像が
イメージできるようにお話を伺っています。

像がイメージできるようにお話しを伺うことを心掛けています。

井上(恵) 私は、業種も職種も絞らないで転職活動を始めたので、吉田さんにいろいろな話を聞いていただき、話しながら希望をすりあわせていくような感じでした。そのときに「きっと、社風が合うと思いますよ」と勧めてくれたことを覚えています。

吉田 御社は、毎年の事業説明会など、折々に社員の方々とお話しする機会をつくってくださるので、どんなお人柄の方が合うかがイメージしやすいんですね。

井上(恵) どういうところで、それを見極めるんですか？

吉田 感覚的な部分が大きいので、言葉にするのは難しいのですが、あえて言

うなら話のテンポでしょうか。相手に配慮ができるスピード感とでもいうような。

井上(大) 確かに。うちの社員は、みんなコミュニケーション能力が高くて、話のテンポがいい気がしますね。

入社後に ギャップを感じることは？

吉田 私からも質問していいですか？入社してから、聞いていた話と違うというギャップを感じたところはありませんか？

宇高 いえ、私は感じたことはありません。むしろ、ギャップがないことにギャップを感じるくらいです(笑) 内心は、多少はギャップがあるんじゃないかと思っていたので。

吉田 良かったです！ 私は、御社で働いているわけではないので、いただいた資料やお会いした社員の方から見聞きしたことを、求職者の方にお話しするしかありません。ですから、私がお伝えしていることが、実際とのズレはないかなどは、常に気をつけなくてはいけないので。

宇高 もし、事前にお聞きしたことで印象が違ったことを一つ挙げるなら、毎日提出しなければならない日報や、社内SNS「Skyなう」の投稿ノルマでしょうか。これは、良い意味でのギャップなんですけど。

吉田 どのところが違っていましたか？

宇高 入社前はノルマと聞いて、面倒そうであまり良いイメージがなかったんです。でも、例えば日報はメール本文に書いて





メーリングリスト宛てに送るだけなので、それほど手間は掛かりません。

吉田 そのメーリングリストの配信先は、幹部の方とかですか？

宇高 いいえ。上司だけではなく、自分も含めた所属グループの全員宛てです。ですから、チームメンバーも読んで、私の状況を把握してくれます。そして、日報で何らかのアラートを上げると、上司が改善に動いてくれることも少なくありません。

吉田 それは、素晴らしいですね。

井上(恵) 「Skyなう」も投稿ノルマがあるので、何でもいいから取りあえず使ってみようと思い、使っているうちに便利さがわかってくる感じですね。

吉田 なるほど。新しいツールなだけに、実際に使ってみることが大事なんです

ね。井上(大)さんは、入社前に思っていたのと違うところがありましたか？

井上(大) 私は、自分でもSky株式会社のことを調べました。そのときに、自社ブランドの商品開発とお客様のソリューション開発の両方を手掛けていることが、魅力的だと思ったんです。

吉田 ええ、そうおっしゃっていましたね。

井上(大) でも、お客様も働き方も違う、2つの事業部の間で、多少なりともうまくいっていない部分があるんじゃないかと思っていたんです。

吉田 なるほど。事業部同士の対立というか、セクショナリズムが生まれたりするのはよくあることですね。

井上(大) でも、実際に入社してみると、お互いが相乗効果を生み出すことを

強く意識して仕事をしていました。現在も私が所属するビジネスソリューショングループでは、自社商品を手掛けているICTソリューション事業部とコラボレーションして、新しい事業の立ち上げに取り組んでいます。

吉田 まさに、御社が「ALL Sky」という言葉を掲げて、取り組んできたことですね。

Sky株式会社の情報はどこで？

井上(恵) 私は、吉田さんから「ALL Sky」という言葉を教えていただいたんです。それを聞いて、いい会社だなって思ったんですね。でも、吉田さんはうちの会社だけを担当しているわけじゃないのに、Sky株式会社のことを本当によくご存じですね。

宇高 確かにそうですね。私も会社のことを詳しく教えてもらえたことで、オープンで透明性が高いと感じたから、応募してみようと思ったんです。吉田さんは、どこで弊社の情報を入手されているんですか？

吉田 営業が、担当している企業と密にコミュニケーションを取ってくれているので、そこで入手した情報は、社内ですっかりと共有する場をつくっています。

井上(大) そうやって、何社もの情報を把握しているのってすごいですね。



むしろ、ギャップがないことに
ギャップを感じるくらいです。

w. マイナビ AGENT

私がお伝えしたことで、入社後の実感に
ズレがないと聞いて安心しました。

吉田 そのほか、先ほどもお話した、私たち人材紹介会社向けに開催されている事業説明会のほか、今回の座談会も掲載される「Skyスタイル Magazine」やSky株式会社に関するデータを集めた資料など、いただいた資料はしっかり読み込んでいます。御社は、特にたくさんの情報を提供していただけるので、求職者の転職理由や志向に合わせた提案ができるので助かります。

宇高 そういえば、「平均して入社から何年くらいで昇格している」といったことも教えてくださいましたよね。

吉田 はい。いただいた資料の中に1年目では〇%、2年目では〇%というふうな昇格率が示されていたので、それを元にお伝えしました。数値的な根拠を持つお伝えできるのは、キャリアアドバイ

ザーとしてもありがたいです。

宇高 実は、私が入社したばかりのときにお世話になった先輩を見て、「この人は、もう一つ上の役職の仕事をしているんじゃないか」と感じていたんです。

吉田 宇高さんは、転職先の希望条件の一つに「正当で透明性が高い人事評価制度」を挙げていましたもんね。

宇高 その先輩は、次の機会にちゃんと昇格されていて、やっぱり評価されるべき人が評価されているなと思いました。

吉田 御社のリクルーティンググループの皆さんはいつも、入社後のギャップをなくすために、ありのままの会社の姿を伝えてほしいとおっしゃいます。ですから、応募先の提案段階で私がお伝えしたことが、入社後の実感とズレがないと聞いて安心しました。



Sky株式会社の魅力は、 いい意味で完成されていないこと。

Sky株式会社の おすすめポイント

井上(恵) 吉田さんから見て、Sky株式会社のおすすめポイントってどこですか？

吉田 いくつか挙げるとしたら、1つ目が社員定着率の高さ、2つ目は仕事内容、3つ目が年収の上がり幅でしょうか。これが、すべて同じように響くわけじゃな

いですが、多くの方に刺さっていると思います。逆に、入社した皆さんだからわかるおすすめポイントって何でしょう？

井上(恵) これは、吉田さんが私に推してくれたポイントでもあるんですが、自分の「ライフプランに合わせた働き方」ができることですね。女性エンジニアの先輩の中でも、産休・育休を取られていたり時短勤務をされている人が、実際にいるので安心しました。

宇高 私は、「スキルアップできる」ということですね。私は入社してから、できることが格段に増えていきます。環境構築だとか、新しい言語や新しい分野に挑戦していることも含めて、今まさに自分の成長を強く実感しています。

井上(大) 私は、「改善のスピード

感」ですね。つい先日のことですが、社内ブログで社長が全社員に向けて「業務効率を上げるためのアイデア」を募集したんです。基本的に全社員が回答するので、3,000件近い意見が集まるんですけど。

吉田 それは、すごい。意見の内容を確認するだけでも大変そうですね。

井上(大) その中に「オフィスフロアの清掃に、ロボット掃除機を導入してはどうか」という意見があって、翌日にはオフィスに導入されていました。

吉田 翌日ですか！ 御社が日ごろから積極的に改善に取り組んでいることは知っていましたが、そこまでのスピード感だとは知りませんでした。

井上(恵) うちの会社では、全社員から意見を募集することがよくあるんです。もちろん、全部が採用されるわけじゃないですが、いい意見ならすぐに反映されることも多くあります。そのことで、自分自身の仕事も、より良く変えていかなければいけないという意識につながっていると思います。





吉田 なるほど。会社の改善の取り組みが、自分の仕事の改善とリンクするんですね。逆に、課題というか、これから伸ばしていきたいところは、どんなことでしょうか？

井上(恵) 私は、まだ課題を見つけられるほどの経験はないのですが、今は積極的に人材採用しているので、私を含めて社歴が浅い人が多くなっています。協力会社のエンジニアの方が詳しいことも多く、私たちプロパーが仕事を教わることも少なくありません。

吉田 確かに。新卒採用とキャリア採用の両方で、毎年数百人の方が入社されているんですね。

井上(恵) だからこそ、いろいろな部署の方から情報を集めたり、スキルアップに取り組んだり、プロパーが頑張っていく必要があると思っています。でも、そういう拡大期ならではの課題に、最前線で取り組んでいると思えることが、モチベーションにつながっています。

吉田 自分ご紹介した方が、わずかな期間で会社への貢献を考えるようになり、そこにやりがいを見つけているのはすごいことだと思いますし、率直にうれしいです。

井上(大) 先ほどお話しした事業部をまたいだコラボレーションでは、まだまだや

れることがあると思っています。まずは今しっかりと経験を積んで、いずれは「次のSky株式会社」を目指す取り組みにも携わっていただけたらうれしいですね。

吉田 なるほど。私は、Sky株式会社の魅力の一つは、いい意味で完成されていないことだと思います。まだまだ伸びていく会社の中で、皆さんが活躍されていることをお聞きできて、本当に良かったです。とても参考になりました。ぜひ、また機会があればお話を聞かせてください。

宇高 こちらこそ、ありがとうございました。これからも、吉田さんに「紹介して良かった」と言ってもらえるように頑張ります。

エンジニアが活躍するアサイン

キャリア採用でSky株式会社に入社したエンジニアは、
どのように開発や評価/検証の現場にアサインされるのか。
弊社クライアント・システム開発事業部の責任者が解説します。

クライアント・システム開発事業部 執行役員 **吉田 卓治** Yoshida Takuji

1990年入社。受諾開発や自社パッケージ商品「SKYMENU Pro」の開発に携わる。現在、Sky株式会社の役員に就任し、できる限り技術者に満足してもらえることを目的としたアサインシステムを整えて3,000名を超える技術者の管理を行っている。



エンジニアのアサインのポイント

対話を重視して 方向性を決定

選考過程や
アサイン決定前のヒアリング

半年に一度、
目標を設定する面談

多視点からの総合評価

充実した 管理システムを活用

アサインシステム

スキル表システム

人事考課システム

残業時間管理

本人の モチベーションを重視

日報などを活用して
稼働状況を把握

人事考課の結果が
長期間変わらない人への配慮

チームやグループ間の
ローテーション(異動)

メンバーのモチベーションを考慮したアサイン

私たちが最も大事にしていることは、本人のモチベーションです。それは、多くのエンジニアにとって「自分の仕事が好きになる」ことが、ベストパフォーマンスを発揮することに直結するからです。そのために取り組んでいる内容は、次の5点です。



01

入社前面談を実施して方向性を決定

内定受諾後に現場責任者と面談をしていただきます。もちろん、面接の際にお聞きした内容をベースに、現場責任者から詳細な仕事内容をすり合わせしていただき、その際、選考時にご提出いただいたスキルシートや経歴書を、弊社の「スキル表」システムに登録。その後、ご本人の希望をできる限

り考慮して、どのチームで作業開始してもらおうのかを検討させていただきます。ヒアリング内容に関しては、作業内容を説明してもらった上で、上流工程から下流工程まで、どの分野の作業をメインにしたいと希望されているのかや通勤時間などを考慮してヒアリングしています。

02

3,000人を超えるエンジニアを正確に管理できるアサインシステムの活用

Sky株式会社では、弊社独自の「アサインシステム」を活用しています。このシステムには、受注見込みも含めたすべての案件の情報と事業部の全エンジニアの稼働状況が登録されており、全技術者のアサイン状況などが全社員に共有されています。また、社内ブログや社内SNSの「Skyなう」なども整備しており、社内での情報共有に注力しています。これらのシステムを活用して、案件情報や各プロジェクトの状況も全社員で情報を共有していま

す。残業時間も全社員管理しており、負荷が高い技術者がいないかなど、全社員が毎日チェックできる仕組みがあります。

各チームのリーダーはアサインシステムを使い、案件に適したエンジニアの稼働予定を確認した上で、メンバーのアサインを要請。要請が重なったときは、各チームの状況や今後の戦略を考慮して、本人の希望も踏まえて検討します。

03

目標面談による 技術者の活用

Sky株式会社では半年に一度、直属の上司との「目標面談」を行っています。この面談では、半年間の成果と次のステップに向けた課題を整理し、次の半年の目標を設定します。このとき、ローテーションなどの希望についてもヒアリングし、次回以降のアサインの際には本人の希望も考慮して配属先を検討していきます。

面談で設定した目標は人事考課の指標となるため、各自が「人事考課システム」に登録。次の面談では、目標に対する結果を振り返りながら、さらに

次の目標を立てるというサイクルになっています。また、より公正な評価を実現するため、「360度評価」も採用。評定経路にあたる複数の上司に加えて、部下や他部署の社員からの評価も参考にした総合的な評価を行っています。

こうして、本人と上司の共通認識のもとに設定した目標で方向性を定め、多視点による評価を人事考課に反映していきながら、キャリアパスの形成を目指しています。

04

評価システムや 日報などによる エンジニアの モチベーションチェック

私たちは、日ごろから一人ひとりのモチベーションには注意を払っています。例えば、日報に記載された残業時間を自動集計してグラフ化し、定例会議などでチームメンバーの残業時間を共有。稼働が高いメンバーがいれば、チーム内で作業をシェアしてフォローしています。また、チーム全体の負荷が高いときは、プール制度（下記参照）を活用してヘルプメンバーを選びチームに加わってもらうなど、できるだけ高負荷状態が続かないように気をつけています。そのほか、長期間にわたり人事考課の結果が変わっていないメンバーは、

モチベーションを低下させているかもしれません。「目標面談」では、本人の意向を聞きながら、力を発揮できそうな別チームへのローテーションや、現チームでの役割を変えてみるといった提案を、こちらからすることもあります。

何よりも、弊社は一人ひとりの社員を大切にすること（従業員満足）が、お客様への貢献（顧客満足）につながると思っています。ですので、エンジニアが高いモチベーションを維持でき、着実にキャリアパスを形成していけるように、改善に取り組んでいきたいと思っています。

Point

プール制度

この制度は、エンジニアが経験を積むために、研修を受けたり、既存チームで実務経験を重ねたりする、勉強の機会にもなっています。また、稼働が高くなっているチームをバックアップする仕組みとしても生かされています。

05

タイミングや条件が 合わないときも 経験が積めるプール制度

ここまでご紹介したとおり、さまざまな視点でアサインを検討していますが、必ずしもちょうどいいタイミングで本人のスキルや希望にマッチする案件があるわけではありません。少し経験が足りなくて要件を満たさないというケースもあります。

こうした場合、本人に実務経験を積んでもらえるように、お客様の承諾を得た上で、無償でチームに加わってもらうこともあります。

これは、プール制度の仕組みを活用して、エンジニアにステップアップしてもらうための施策です。当然、エンジニアの人件費は弊社が持ち出すことになりますが、本人のステップアップの足がかりになるだけでなく、結果的にチームの増員につながったり、別案件で人員が必要になったときにすぐにアサインが可能になったりと、弊社としてのメリットも大きいと考えています。

>> Message

最も大切にしているのは、 高いモチベーションで仕事に取り組めること

2008年の秋、リーマンショックの影響によりお客様の開発プロジェクトが相次いで縮小・中止となり、約200名ものエンジニアが仕事を失いました。この苦い経験から、弊社はメンバーアサインの抜本的な見直しに着手しました。その後、景気が回復してからは、逆に受注見込みの案件にエンジニアをアサインできず、失注してしまうこともありました。

こうした一つひとつの経験を糧にして、愚直に改善に取り組むなかででき上がったのが現在の仕組みで

す。しかし、仕組みが整うだけですべてがうまくいくわけではありません。

繰り返しになりますが、Sky株式会社はエンジニアが力を発揮するために不可欠なモチベーションを重視しています。今回ご紹介したさまざまな仕組みも、一人ひとりのエンジニアに「活躍できる舞台」を用意するためのものだと思っています。これからもさらに改善を重ねて、エンジニアがより輝ける会社を目指していきたいと思っています。



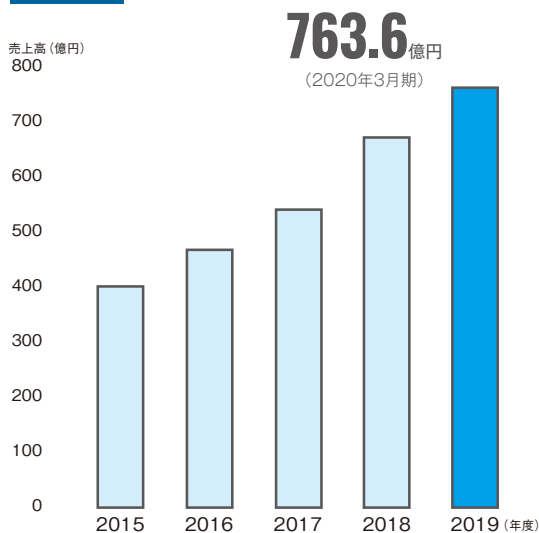


データで見るSky株式会社

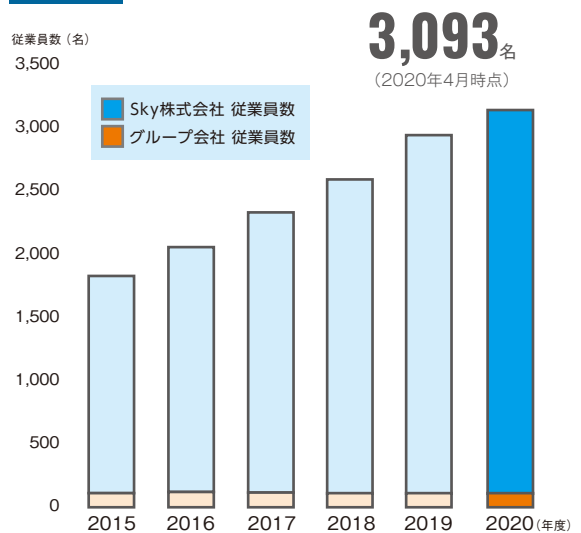
売上高・従業員数の推移や役職者の内訳、資格取得者数など、Sky株式会社のことがわかるデータを集めました。キャリア採用Webサイトにもデータを掲載しています。



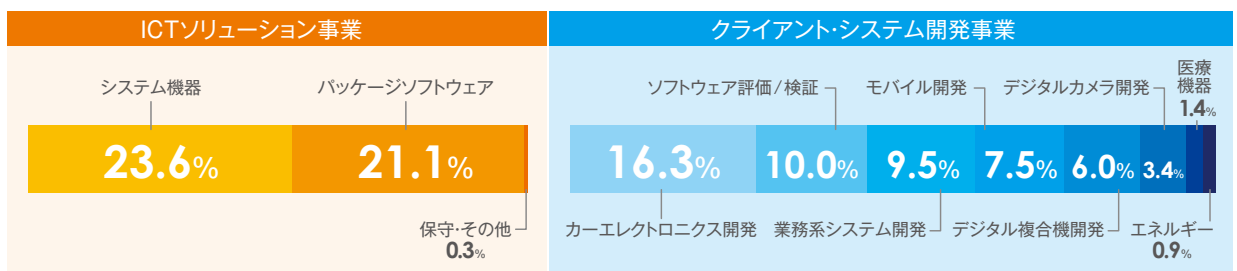
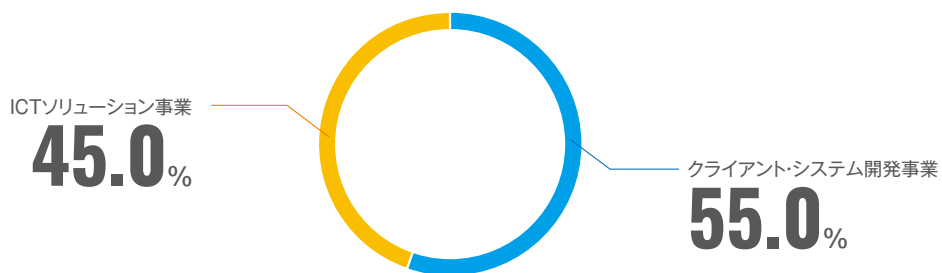
01 売上高の推移



02 従業員数の推移



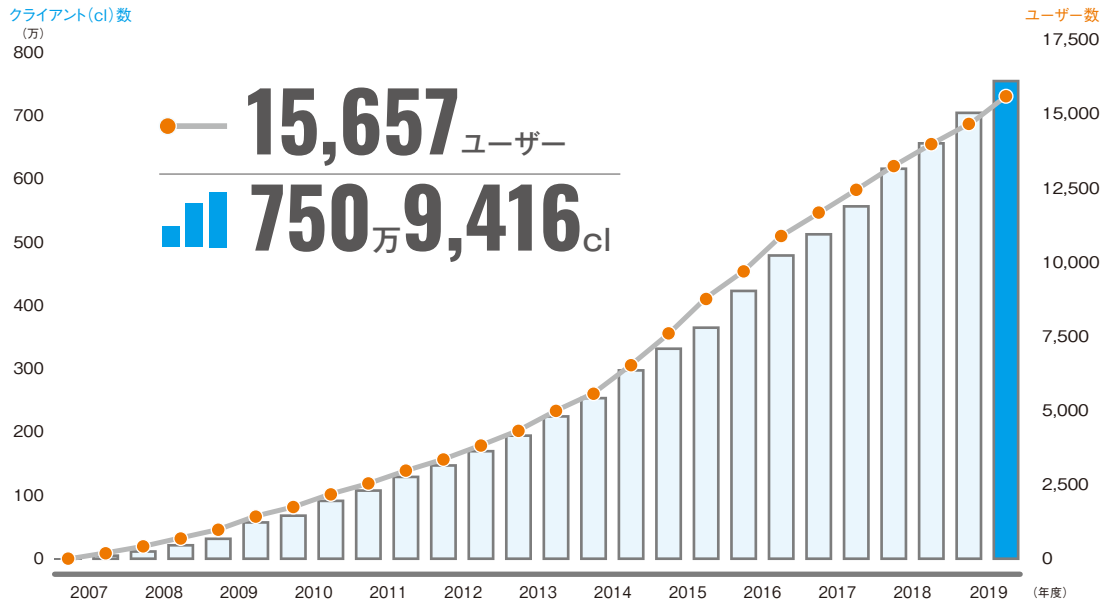
03 売上高構成比



(2020年3月期)

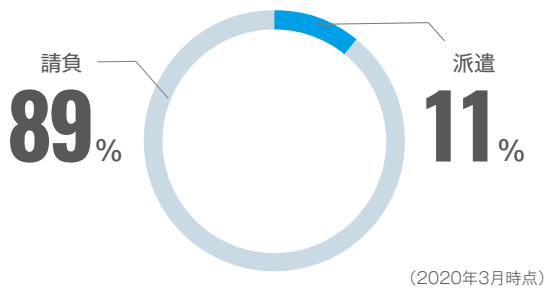
04

SKYSEA Client View 導入実績



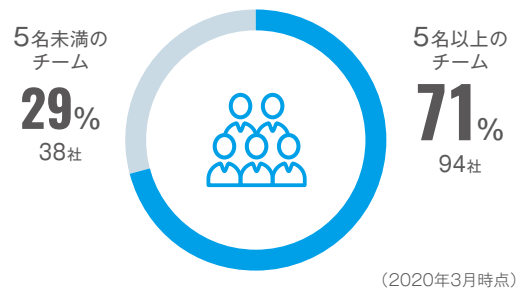
05

クライアント・システム開発事業部 派遣・請負比率



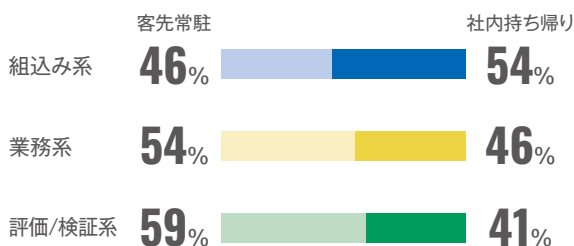
06

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



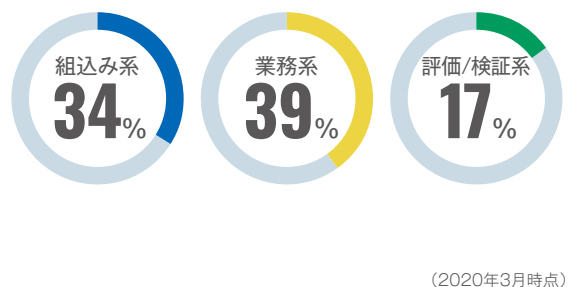
07

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



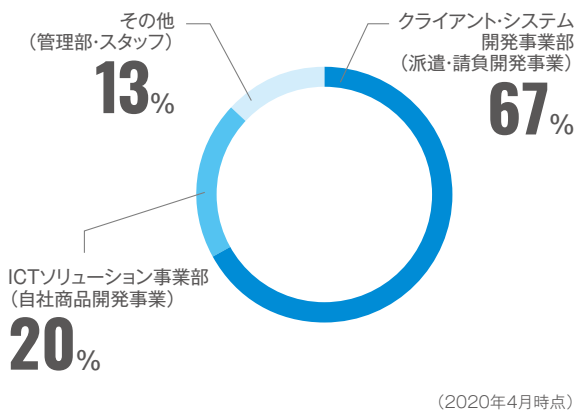
08

クライアント・システム開発事業部 SE比率

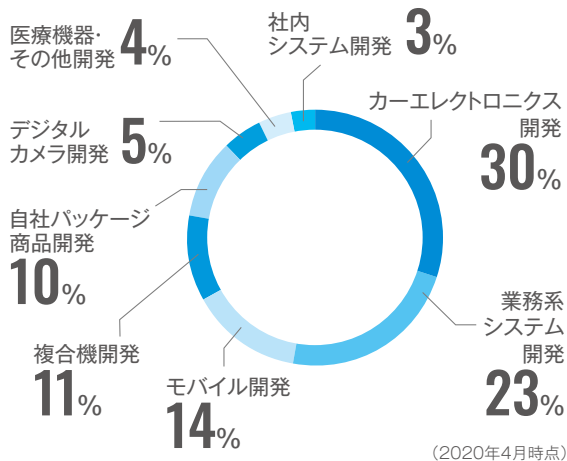




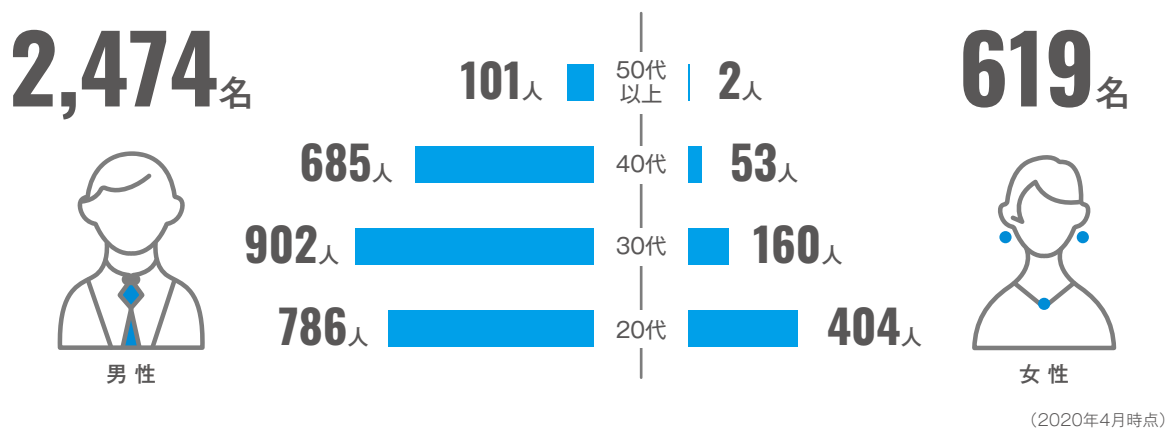
09 事業部別人員比較



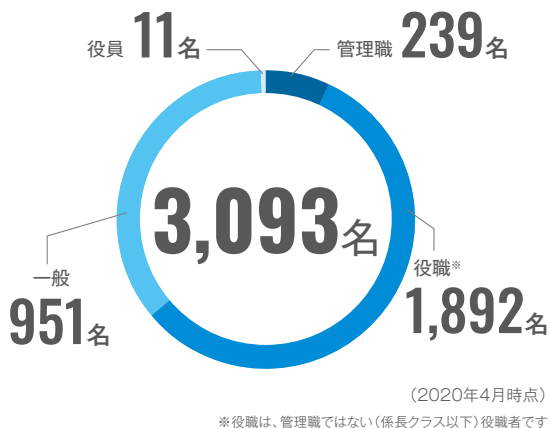
10 業務別の技術者の割合



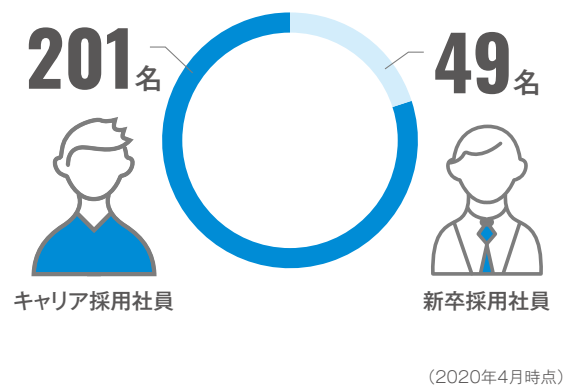
11 年代別男女内訳



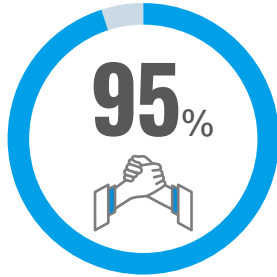
12 一般、役職、管理職、役員の内訳



13 役員・管理職(250名)のうちキャリア採用社員の人数



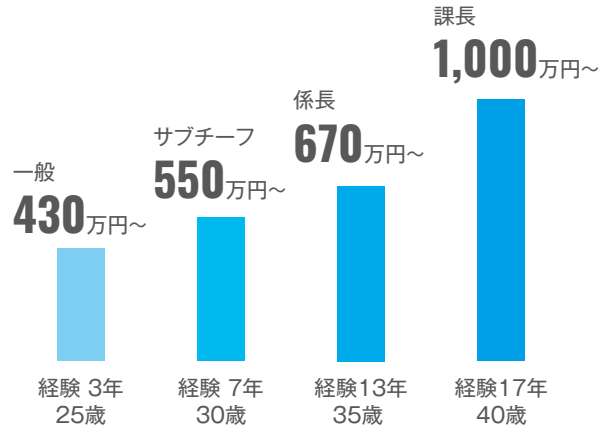
14 社員定着率



2020年3月期
※Sky株式会社社員のみのみ

$$\text{社員定着率(\%)} = \left(1 - \frac{\text{当期間内退職数}}{\text{前期末社員数}}\right) \times 100$$

15 想定年収



16 特許技術

特許取得済み	103
特許出願中	8

(2020年4月時点)

18 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	5
	プロジェクトマネージャ	14
	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	24
	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	26
	情報処理安全確保支援士	26
実用英語技能検定	準1級	4
	2級	127
TOEIC	900点以上	5
	800点以上～900点未満	28
秘書検定	1級	2
	準1級	16
日商簿記検定	1級	3
デジタル技術検定	1級	29
知的財産管理技能検定	2級	21
JSTQB認定テスト技術者資格	Advanced	2
中小企業診断士		2
Cisco	CCNP	4
	CCNA	30
UMLモデリング技能認定試験	L3	1
	L2	12
	L1	36
マイクロソフト認定プロフェッショナル	MCSE	16
	MCSA	17
	MCP	43
	MCA	12
	MOT	3
FireWall資格	CCSE	1
Oracle Database 12c	Oracle Master Gold 12c	2
	Oracle Master Silver 12c	3
	Oracle Master Bronze 12c	16
電気通信主任技術者		3
JDLA	JDLA Deep Learning for GENERAL	12

(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)	130
------------------------------	-----

(2020年4月時点)

17 拠点数

全国 **20** 拠点



(2020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。

「太陽社風」と「働き方改革」 ～もっと働きやすい会社を目指して～

 iPhone **1**人**1**台

勤務地や部署を越えた協力を促進。スピード勝負でビジネスチャンス
を逃しません。

名前前で
呼び合う

「部長」「課長」などの役職名ではなく
「●●さん」と呼ぶことが、
役職や年齢の垣根のない
風通しの良さにつながっています。



社員同士の
協力が
生まれる
環境づくり

社員証の顔写真は
笑顔で撮影

社内SNS
「Skyなう」投稿数

70,000
件以上/日

報告・連絡・相談が常に飛び交っています。

残業時間・
有給休暇取得率

見える
変化

残業時間や有給休暇取得率の状況は、同部署内であれば
誰でも閲覧可能。計画的な負荷分散に努めています。



有給休暇
取得率

63.6%

有給休暇申請のシステムで理由欄を廃止するなど、
休みを取りやすい雰囲気づくりから取り組んでいます。

※2019年度

Sky株式会社は「太陽社風」を掲げ、社員が互いに温かな気持ちで接し、自然と協力が生まれる環境づくりに取り組んできました。また近年では「働き方改革」により、ワークライフバランスが確実に向上しています。これらは共に、社員にとってより働きやすい会社になるために欠かせない取り組みです。

平均
残業時間

18.5時間[※]

1か月の出勤日数を20日とすると、残業時間は1日1時間未満。2014年度の38.9時間と比較すると1/2以下になっています。

※管理職以上を除く社員の月間残業時間の平均

定時退社日
実施率

91%

社内では毎週水曜日が定時退社日。お客様先に常駐している場合も状況に合わせて週に一度実施しています。

※2020年3月時点

ワークライフ
バランスを
支える
制度づくり

2019年度より時間単位年休制度を導入。個人の予定や仕事の都合に合わせた休み方が可能になりました。

休
改革
み方も

育児との
両立

育児休業からの復職後の時短・シフト勤務も可能。女性社員の復職率は96%です。

※2020年3月時点

誕生日に支給
祝い金
&
休暇

有給休暇とは別に「パーズデー休暇」を支給。ささやかながら1万円のお祝い金も支給されます。

PM
5:30以降
会議禁止

個々のプライベートな時間を使っているという認識の下、2016年から定時後の会議を禁止しました。

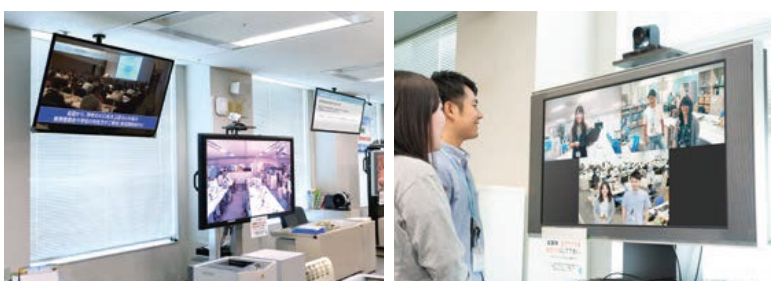
オフィスで見つける 「Skyスタイル」

もっと効率よく、もっと快適に仕事ができないか、もっと社員同士の相乗効果を促進できないかと、常に改善点を考え続け追求してきた独自のワークスタイル。それが「Skyスタイル」です。私たちが働くオフィスにもそんな「Skyスタイル」へのこだわりが随所に詰まっています。

会議室・応接室



社内デジタルサイネージ・テレビ会議システム



全社への情報伝達を円滑に

どの席からでも見えるように設置されたデジタルサイネージや、全国にあるオフィスを常時接続しているテレビ会議システムは、どちらも情報共有を大切にする文化の表れです。



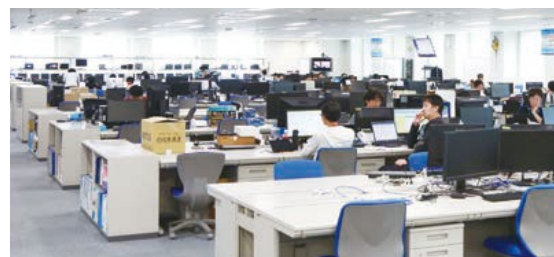
お菓子販売・フリードリンク



デスクワークの合間に一息

始業前や昼休みに購入できる置き菓子や、飲み物の自動販売機、緑茶やコーヒーがいつでも自由に飲める給茶機を設置。置き菓子は2018年、給茶機は2019年から段階的に導入されており、働きやすさ向上を目指して日々職場環境が改善されています。

デスク周辺



※一部のオフィスには導入されていない設備もあります。

受付



季節感のある装飾でお出迎え

多くのお客様が訪れる受付は、毎月装飾を変更し季節感を演出。また、55インチのディスプレイを18面並べた巨大なデジタルサイネージを設置しており、事業内容などについてご紹介しています。

イートイン兼会議室



社内でのお弁当販売から生まれる交流

お昼休みに社内でも販売されるお弁当は費用の一部を会社が負担してくれるので、お手頃価格。毎日行列ができる盛況ぶりです。その場で食べられるイートインスペースもあり、社員同士の交流の場となっています。また昼休み前後は、会議室として利用できるようレイアウトが変更されます。

全国の拠点とシームレスに打ち合わせ

ほぼすべての会議室・応接室には、テレビ会議システムと大型ディスプレイが設置されています。資料を画面共有しながら遠隔でも問題なく打ち合わせができ、離れた拠点で働くメンバーも身近に感じられます。



風通しの良い社風を 社内レイアウトが後押し

デスク周りは、部署ごとのしきりなどがなく開放的。相談したいことがあれば、いつでも席を立てて他部署の社員とも話ができます。また、開発職などいくつかの職種ではデュアルディスプレイを導入するなど、業務に応じた備品が整備されています。ちなみに、デスク周りはロボット型掃除機が掃除してくれるので清潔に保たれています。



Pick Up

研修の取り組み実績

社員研修

Sky株式会社では、研修・育成を担当する専門部署「キャリアアップサポート部」が、現場の社員の意見を聞きながら、研修の準備・運営を行っています。社内研修は「会社全体として必要となるスキル」を身につけてもらうための研修と、現場からの要望に応じて適宜実施している研修があります。この数年は、人材の育成に特に注力しており、研修の種類や実施数、受講者数が増えています。

2019年度のべ受講者数

14,222名

(前年比146%：前年度のべ受講者数9,715名)

一般研修

Thank you研修

2,809名

スピーチ研修

1,130名

現場営業力
強化研修

642名

セキュリティ研修

2,610名

マネジメント研修

651名

事務職ビジネス
スキル研修

252名

技術研修

画像認識研修

277名

Oracleマスター試験
対策セミナーSilver

41名

MCP70-740
試験対策セミナー

38名

PMP
資格取得研修

72名

Python初級
プログラミング研修

41名

認定スクラム
マスター研修 (LSM)

25名

その他の技術研修
(社内実施)

- SpringMVC基礎講座
- SysML入門講座
- システムエンジニアリング
- エンタープライズJavaScript
- 失敗しない要件定義実践研修
- MBD制御理論研修
- SysMLモデリング演習講座
- AWS基礎研修

2019年度にさまざまな研修を実施したなかで、特に注力した研修をピックアップしてご紹介します。これらの研修はすべて、社外の有識者やプロの講師をお招きして社内で行っています。

年間スローガンに沿った研修

- Thank you研修(2019年度)
- KAIZEN研修(2018年度)
- Time Management研修(2017年度)

Sky株式会社が、毎年掲げる年間のスローガン。2019年度は「Thank you 800↑」に沿って「Thank you研修」を実施しました。認め合い、感謝し合うことがお互いの

可能性を最大限に引き出し、大きな成果につながっていくことを理解した上で、効果的な言葉の掛け方などの手法を学びました。



Voice

研修を通じて、**自分の傾向が見える化**できました。学んだことを生かし、チームの雰囲気や風土作りに貢献したいです。[開発]



女性活躍推進に向けた研修

- 女性管理職向けフォロー研修(管理職対象)
- 女性活躍推進研修(チーフ～係長層対象)

Voice

データから、**次世代女性管理職の育成**が急務だと実感しました。また、**部門横断での意見集約**ができたのも刺激になりました。[営業]

女性活躍推進に対する最近の社会的流れを理解した上で、Sky株式会社の企業価値を高めていくには何が必要かをディスカッションしました。管理職の研修では、女性が

組織に貢献していくために、望むことや伸ばしてほしいと思う力を整理。チーフ～係長層の社員にとって、女性管理職の先輩が望んでいることを理解する場にもなりました。

マネジメント力の強化研修

- マネジメント研修(チーフ～課長層対象)
- チームマネジメント研修(リーダー～サブチーフ層対象)

チーフ～課長層を対象にした研修では、多忙でも成果創出と人材育成・チームづくりが両立できる効果的なマネジメントのコツを学びました。また、現場のリーダー層を

対象にした研修では、チーム目標を達成するために必要不可欠なリーダーシップや課題形成力、交渉力、計画策定・遂行力、育成支援について学びました。



Voice

チームの成長過程には混乱時期が存在することを知り、今まで**混乱することを恐れていたことが間違い**だったと気づきました。[開発]

技術者向けの研修(画像関連)

- 画像処理技術研修(初級)
- 機械学習による画像認識技術研修(中級)
- 深層学習(Deep Learning)による画像認識研修(上級)

画像認識研修は、技術レベルごとに分けて研修を実施。業界の第一人者である中部大学の藤吉 弘巨教授を研修講師としてお招きし、AIの典型的な活用分野でもある画像認

識、機械学習、ディープラーニングといったそれぞれの要素が、具体的にはどのような仕組みなのか、どのように利用されているかについて講義していただきました。



Voice

誤差逆伝播の細部までご説明いただき、**疑問点がクリア**になりました。実業務へのアドバイスもいただけて、とても有意義な研修でした。[開発]

営業力の強化研修

- 現場営業力強化研修
- 営業職コミュニケーション研修

営業担当者やお客様の現場で働くエンジニアが、コミュニケーションの質を向上させ、より深い信頼関係を構築することを目指した研修です。グループワークやロールプレーを通じて、相手に良い印象を与えるには何が重要か、傾聴力や会話を膨らませるテクニック、次につなげるためのラストインプレッションなどについて学びました。



Voice

若手とベテランが混在した班でのワークで、**上司の基準とのギャップを実感**。先輩たちのこだわりが肌で感じられ、とても勉強になりました。[営業]

プレゼンテーション力の強化研修

- プレゼンテーション研修
- スピーチ研修

Sky株式会社では、技術者であっても提案力・コミュニケーション力を向上させることが重要だと考えており、全社員が効果的なプレゼンテーションに必要なポイントを学ぶ研修を受講しています。さらに、プロのアナウンサーから論理的かつ明瞭に「伝える技術」を学ぶスピーチ研修も実施しています。



Voice

研修を終えて、これまで自分が感じていた**課題の解決策**が見つかりました。そして、それ以上に自分の良い点を複数教えていただき、**長所が認識できた**ことで自信につながりました。[評価/検証]

部門別研修

部署や職種によって、必要となるスキルは異なります。そこで、キャリアアップサポート部が必要な研修がないかを現場にヒアリングし、必要に応じて外部講師を招くなどして、各部署の社員のスキルアップにつながる研修を用意しています。これまで、現場の意見によって実施した研修は次のとおりです。

これまで現場からの要望によって実施した社内研修

- Javaによるオブジェクト指向プログラミング
- C#によるオブジェクト指向プログラミング
- .NETシステムプログラミング
- C/C++セキュアコーディング研修
- Python初級プログラミング研修
- エンタープライズJavaScript
- 深層学習 (Deep Learning) による画像認識
- 機械学習による画像認識技術
- 画像処理技術研修
- 組み込みLinux研修
- Microsoft Azure ソリューションの開発 など
- AWS基礎研修
- 認定スクラムマスター研修
- アジャイルPM基礎研修
- PMP取得研修(4日間コース)
- PMP合格者フォロー研修
 - ーチームマネジメント
 - ープロジェクトマネジメント応用
 - ーコーチング
 - ーリスクマネジメント研修
 - ーPM対話力研修
 - ー品質マネジメント講座
 - ーステークホルダーの視点を取り入れた戦略的交渉力
 - ー問題解決～実践的ロジカルシンキング
 - ータイムマネジメント
- Amazon Data Services研修
- SpringMVC基礎講座
- SysMLモデリング演習講座
- SysML入門講座
- MBD(モデルベース開発) 研修
- MATLAB/Simulink基礎(2日間コース)
- 失敗しない要件定義実践研修
- システムエンジニアリング入門講座
- Oracleマスター試験対策セミナーSilver
- Excel VBA研修
- 機能安全プロセストレーニング～ソフトウェア編～
- 機能安全概論トレーニング～ISO26262の全体像～
- 設計技法トレーニング～ソフトウェア編～
- 英会話レッスン
- 現場営業力強化研修
- パワーポイントスライド強化研修
- 事務職向け「伝える力強化研修」
- 営業職向け「ナレッジブック共有研修」
- EQセルフリーダーシップ研修
- 見積もり力強化研修
- 保険業研修
- 医療情報技術勉強会
- 「強いコトバ」を作る技術研修
- MCP70-740試験対策セミナー

ほか

社外研修

社内の集合研修では実施していない、専門スキルを習得するための社外研修も受講。事前に申請すれば、受講費用は会社が負担します。2019年度も多くの方が幅広い分野の研修を受講しました。

社外研修受講実績(2019年度)

- SysML入門講座
- OpenVINOツールキット ハンズオンセミナー
- 第6回 FIDOアライアンス東京セミナー
- Qt World Summit 2019
- CloudNative Days Kansai 2019
- 第20回 ライセンスセミナー
- 第21回 SAMACライセンスマネージャー研修
- 第22回 SAMACライセンスマネージャー研修
- ITシステム基盤オーバービュー～サーバー基盤とネットワーク基盤の全体像～
- SysMLによるシステムモデリング 入門編・実践編
- システム基盤(ITインフラ)要素技術の基礎(UBN08L)
- マイクロソフト デスクトップ仮想化ソリューション(リモートデスクトップとVDI)～Windows Server 2016 対応～
- 若手向けロジカルシンキング研修
- 事例に学ぶ不正会計の実態と発見のポイント

ほか

Sky株式会社の“今”を伝える Webメディア

SNSをはじめとするWebメディアで、会社の取り組みや商品情報、採用活動に関する情報を発信しています。弊社のことをもっと身近に感じていただけるように、これからも最新の情報をお届けします。



Instagram

企業アカウント

弊社商品や
イベント情報など



sky_it_corporate

学生向け情報アカウント

社内の風景や
インターンシップ情報など



sky_recruit



Twitter

企業アカウント

弊社商品や
イベント情報など



@Sky_corporate

学生向け情報アカウント

社内の風景や
インターンシップ情報など



@Sky_recruiting

キャリア採用アカウント

募集職種などの
キャリア採用向けの情報

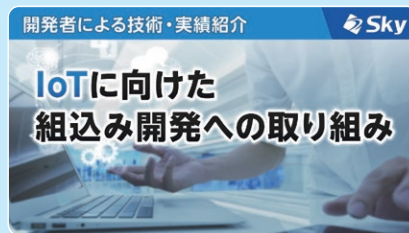


@Sky_career_

YouTube™

自社パッケージ商品の紹介動画や、社員インタビューなどを公開中。
商品別のチャンネルも充実させ、お客様によりわかりやすい情報提供
に努めています。

Sky株式会社公式チャンネル SKYSEAチャンネル
SKYMENUチャンネル など



エンジニア向け
WEBマガジン

Sky株式会社とパーソルグループがIT業界の“ちょっと未来”を考える
ためのコンテンツを豊富にお届け。著名人による無料イベントも開催し
ていきます。

<https://www.si-ght.jp/>



Point 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」に記載された、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、そのSDGsの4つ目の目標として掲げられた教育分野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。



アンケート実施中 「Skyスタイル Magazine Vol.07」への ご意見をお寄せください!

「Skyスタイル Magazine Vol.07」をご覧いただきありがとうございます。今後とも皆さまのお役に立てる情報をお届けできるよう、下記Webページにて本誌に関するアンケートを実施しております。皆さまの率直なご意見・ご感想をお待ちしております。

※本アンケートへのご回答は、弊社より本誌をご送付いたしました人材紹介会社の方に限らせていただきます。

アンケートにご回答いただいた方に

もれなく

Amazonギフト券

1,000円分
プレゼント

amazon ギフト券

全6問の簡単なアンケートです。ぜひご回答ください。

- Q1 » 今回の内容で良かった記事をお聞かせください。
- Q2 » 今回の内容でわかりにくかったところ、ご不明な点はございましたか?
- Q3 » 今後取り上げてほしい内容をお聞かせください。
- Q4 » その他、ご意見やご感想などございましたらお聞かせください。
- Q5 » Instagram、Twitterのアカウントをお持ちですか?
- Q6 » Sky株式会社公式SNSアカウントおよびsightの公式SNSアカウントをフォローしていますか?

アンケートへの
ご回答はこちらから
【2020年7月末期限】

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





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、SKYMENU、SKYMENU Pro、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。●マイナビ および マイナビのロゴ は株式会社マイナビの登録商標です。●iPhone は、Apple Inc.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。●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。

UR-2000-11 / 20-05-12

