

Skyスタイル Magazine

採用情報誌

スカイスタイル マガジン



Sky株式会社

| Feature

新型コロナウイルス感染症 感染予防の取り組み

| Report

Sky株式会社のテレワーク事情

| Topics

「GIGAスクール構想」の実現に向けた環境整備

Sky株式会社が見る文教市場

| Pick Up

国産製品の強みを生かして 安全なデータ運用を支援する

「SKYDIV Desktop Client」のご紹介

| Focus

Sky株式会社の“今”を伝える Webメディア



Contents

- 02 Close Up
2020年度上期の事業結果および
今後の取り組みについて
-
- 06 Feature
新型コロナウイルス感染症
感染予防の取り組み
-
- 10 Report
コロナ禍における
「新しい働き方」を支えたものとは
-
- 18 Topics
「GIGAスクール構想」の実現に向けた環境整備
Sky株式会社が見る文教市場
-
- 20 Pick Up
国産製品の強みを生かして
安全なデータ運用を支援する
「SKYDIV Desktop Client」のご紹介
-
- 22 Data
データで見るSky株式会社
-
- 28 Branding
魅力ある企業を目指して—
Sky株式会社の
主なプロモーション施策
-
- 30 Focus
Sky株式会社の“今”を伝える
Webメディア
-

2020年度上期の事業結果および今後の取り組みについて

「JUMP1000↑」のスローガンを掲げた2020年度上半期を振り返り、事業結果とプロモーションなどの各種取り組みについてご報告します。また、下半期に向けた取り組みについても合わせてご紹介します。

2020年度上期の業績

Sky株式会社では、今期を大きな飛躍の年にしたいと考え、売上目標1,000億円以上を目指して「JUMP1000↑」というスローガンを掲げました。そして、会社の基本方針を「強い組織を作る」「戦略的にあらゆる角度から攻め続ける」「ピン

チをチャンスに」と決めました。

昨年度(2019年度)は、売上800億円以上、利益率4%以上を目標に掲げましたが、残念ながら売上については届きませんでした。今期は、現在までにグループ全体で売上675.3億円、利益28.1億円(利益率4.2%)となっており、売上・利益ともに上期の目標を達成することができました。

事業部ごとで見ると、ICTソリューション事業部について

スローガン・基本方針

JUMP1000↑

- 1 強い組織を作る
- 2 戦略的にあらゆる角度から攻め続ける
- 3 ピンチをチャンスに

売上推移



は「GIGAスクール構想」の後押しもあって、学校での端末整備の動きが進んだことで、売上を大きく伸ばすことができました。「児童生徒1人1台コンピュータ」の整備を支援する「Sky安心GIGAタブレット」の提供を開始し、成果を上げることができたとともに、クラウド市場の拡大に向けては「SKYMENU Cloud」を新たにリリースしました。

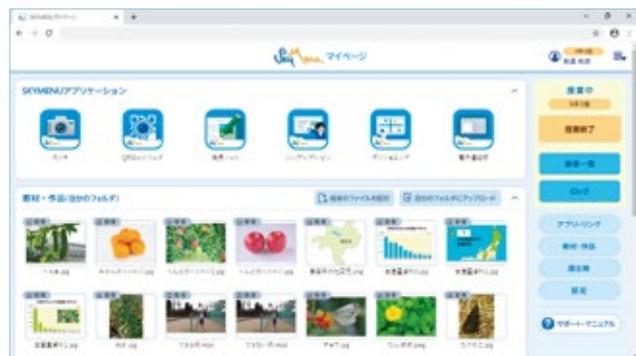
クライアント・システム開発事業部では、世界的な新型コロナウイルス感染症の影響を受けた結果となりました。しかし全体としては、昨年度と比較して半期の売上が407億円から675.3億円(2020年9月末時点)と200億円以上の増収となり、過去に例のない伸びとなっています。

テレビCMでのプロモーション強化

新型コロナウイルス感染症の影響で、例年行われていた各種展示会や、「SkyレディースABC杯」、「音舞台」などさまざまな大規模イベントが中止となった今期、企業各社がプロモーションに消極的になるなかで、Sky株式会社は将来を見据えて積極的な取り組みを行いました。

「SKYSEA Client View」のテレビCMでは、イメージキャラクターの藤原竜也さんに加えて、新たに俳優の吉田鋼太郎さんを社長役に起用し、働き方の見える化を訴求するCMを展開しました。

さらに、イメージキャラクターに俳優の山崎育三郎さんを起用したシンクライアントシステム「SKYDIV Desktop Client」の初テレビCMも完成。「SKYSEA Client View」と合わせて「テレワークのSky」を印象づける広告展開を進め、新型コロナウイルス感染症の影響で苦戦する営業活動の追い風



学習活動端末支援Webシステム
「SKYMENU Cloud」

GIGAスクール構想に対応したタブレット
「Sky安心GIGAタブレット」



となりました。

テレビ番組へのスポンサー提供についても、新たに提供番組を追加したほか、全国のスポット枠でのテレビCM放映も例年以上に増やしました。

また、これら自社パッケージ商品に加えて、カーエレクトロニクスやAI・画像認識などの先進技術に関する取り組みをWebタイアップ記事などでご紹介いただくなど、弊社の先進性、技術力、事業内容のプロモーションにも努めています。

初のオンラインイベントを主催

また、これまで会社の認知度を上げることを目的としていたプロモーションを、より直接的な売上につながるものとしていくために、展示会の代わりとなるオンラインイベントを開催。8月に



Sky TECHNOLOGY FAIR 2020 VIRTUAL

会期

11/5 木



1/5 火



「Sky Technology Fair 2020 Virtual」

時代の最先端を走る専門家による各種講演を開催。AI・画像認識などの先進技術への弊社の取り組み、自社商品の最新情報なども詳しくご紹介しています。

初主催イベントとして、「Sky SOLUTION FAIR 2020 VIRTUAL」を開催したほか、他社様が主催されるオンラインイベントにも積極的に出展してきました。

11月には「Sky Technology Fair 2020 Virtual」を開催。これまでのイベントでの経験を生かして、より集客が図れるコンテンツの充実や、広告の強化などの改善を実施しています。

これまで注力してきた自社パッケージ商品のプロモーションに加えて、車載やAI・画像認識といった弊社の先進性や技術力、事業内容をこれまで以上にPRしていくために、Web広告などのプロモーションにも積極的に取り組んでいます。

SNSによる情報発信をさらに強化

今期はInstagram、TwitterなどのSNSでの情報発信

にも力を入れ、9月には新たにFacebookの公式ページも開設いたしました。特にInstagramでは、弊社所属のプロゴルファー仲宗根澄香選手など、テレビCMに出演いただいている方々にもご協力をいただきながらコンテンツの充実を図り、より多くの皆さまに弊社の情報をお伝えできるように努めています。



各種SNSで会社の情報を積極的に公開。詳しくは30ページをご覧ください。

Withコロナの採用活動への転換

今期は新型コロナウイルス感染症の影響で、例年のようにイベントや面接など対面での採用活動が困難な状況となりました。新卒採用では、例年参加していた新卒フェアの中止に伴い、人材紹介会社様主催のWebセミナーに参加。採用フローについても、エントリーからフォロー面談まですべてオンラインで実施するなどの変更を行いました。

22年卒を対象としたインターンシップもオンラインに切り替えて実施し、昨年まで現場で行っていた内容をWebゲームとして制作。時間や場所を問わず、スマートフォンで参加できる手軽さから、1か月で4,000人以上の方に参加いただくことができました。このような取り組みを積極的に行うなかで、21年卒就職人気企業ランキングでは各媒体で上位にランクインすることができました。

キャリア採用においても、面談会のオンラインへの切り替え、Zoomを活用した選考期間の短縮化などの改善に取り組み、Withコロナに適した進め方を模索しながら採用活動を行っています。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、よろしくお願いいたします。

また社内における感染防止に向けては、各支社の主要

な出入りにサーマルカメラを設置したり、お客様が来られる受付にも体温測定カメラを設置するなど、対策を強化しています。

今後も、With / Afterコロナ時代の情勢に応じた各種取り組みを実施してまいります。

今後の取り組みについて

弊社では引き続き、今期の売上目標1,000億円を目指して、営業活動やプロモーションにさまざまな改善を加えながら、積極的に取り組んでまいります。新型コロナウイルス感染症の影響で経済の不透明感が漂っておりますが、ピンチをチャンスととらえて今後も戦略的に攻め続ける姿勢でさらなる成長を目指します。

採用活動についても、積極採用の姿勢を継続し、「好働力!」という考えに共感いただける多くの方とともに、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、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。



感染防止に向け、会社受付に体温測定カメラ、応接室にもアクリルパーティションを設置。

新型コロナウイルス感染症 感染予防の取り組み

Sky株式会社では、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、2020年2月に対策本部を設置。ALL Skyで社内外の関連情報を収集しながら、会社方針を定めて感染拡大防止に努めています。安心して働ける職場づくりに向けて、これまでに実施した主な対策をご紹介します。

これまでに実施した主な対策

社内における 感染予防	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内でのマスク着用を義務化し、会社からの支給も ✓ 全社員に対して、こまめな手洗い・うがいを励行 ✓ 全社員に体温計を配付して検温を毎日実施 ✓ 出入り口などに消毒液などの除菌グッズを設置 ✓ 空間除菌脱臭機や次亜塩素酸水噴霧器を設置 ✓ 社内喫煙所の利用人数および利用時間を制限 ✓ オフィスのレイアウトを変更し、座席間隔を空ける ✓ 飛沫感染防止のためアクリルパーティションを設置 ✓ サーマルカメラを設置して、出入り口で体温測定 ✓ 発熱または風邪症状があれば、早々に帰宅 ✓ Web会議システムを活用し、対面の会議は最小限に
ご来訪の際の お願い	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 受付に体温測定カメラを設置、来訪時に検温を実施 ✓ 受付で手指のアルコール消毒、マスク着用をお願い ✓ 応接室・来客ブースにアクリルパーティションを設置 ✓ テレビ会議やWeb会議などのシステムを使った面接
イベント参加の 自粛	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 弊社主催のイベントはオンライン開催にシフト ✓ 他社主催の大型展示会や商談会の参加もすべて自粛 ✓ 懇親会は可能な限り中止か延期、または最少人数で ✓ イベントの代替施策としてオンライン開催に移行 ✓ 社員のセミナーやイベントなどへの参加も控える
テレワークの実施	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存社内ツールに加えてWeb会議システムを導入 ✓ 会議や研修をオンラインで行い対面の機会を減らす ✓ 不要不急の出張や外出を控え、オンラインで商談

引き続き、政府および関係自治体からの要請や感染動向に応じた感染予防策を実施していきます。

社内における感染予防 — グッズや設備を整えて基本的な対策を徹底

就業中のマスク着用や手洗い・うがいを励行し、 各所に除菌グッズを設置するなど基本的な対策を徹底

会社からもマスクを支給して、就業中のマスク着用を義務化。あわせて、社内各所に消毒液や除菌ウエットティッシュ、次亜塩素酸水噴霧器などを設置し、基本的な対策を徹底することで、社内感染の対策を行っています。



オフィスエリアのレイアウトを見直し、 ゆとりある座席間隔に変更した上でアクリル板を設置

一部の本社、支社ではオフィスエリアを増床した上で座席レイアウトを変更し、3密を避ける対策を実施。さらに対面での飛沫感染防止に有効とされる、床から140cmの高さのアクリルパーティションを設置しました。



サーマルカメラ設置により 社員一人ひとりの体調管理を徹底

3月より全社員に体温計を配付し、各自が毎日検温を行うことで体調管理の意識を高めました。その後、体温測定ができるサーマルカメラを、オフィスエリアの主要な出入りに順次設置して、自動で検温ができるように整備しました。



ご来訪の際のお願い — 皆さまに安心してご来社いただくために

お客様にも検温などにご協力いただき対策

受付時にマスク着用と手指消毒の上で体温計測をお願いし、規定値以上の場合は入室をご遠慮いただいています。また、すべての応接室、来客ブースに飛沫感染対策のためのアクリルパーティションを設置しています。



採用面接でも感染予防を徹底して安全に実施

採用面接は原則として、Web会議システムを使って実施。また、対面での面接を行う場合にも同席する選考担当者

の人数を絞った上で、アクリルパーティションを設置した応接室で実施しています。

イベント参加の自粛 — 展示会・説明会もオンライン開催にシフト

各種イベントへの参加を自粛し、オンライン展示会などを活用

大型展示会への出展を自粛し、弊社主催の各種イベントも中止しました。その代替施策として、Web上で閲覧、参加いただける独自のオンライン展示会を開催。また、各社主催のオンライン展示会にも積極的に参加しています。

Sky TECHNOLOGY
FAIR 2020 VIRTUAL

会期

11/5(木) ▶ 1/5(火)



テレワークの実施 — 生産性を維持しながら対面の機会を減らす

感染拡大の状況に合わせてテレワークを実施 既存の社内SNSと新しいツールを駆使して生産性を向上

必要な拠点ではテレワークを実施。社内SNS「Skyなう」や社内ブログなどの既存の社内ツールに、Web会議システムなど新たに導入したツールを組み合わせ活用し、連携を図っています。また、10月からは各自がよりよいテレワーク環境を整えられるよう「テレワーク環境整備補助手当」の支給も始まりました。



Web会議システムやテレビ会議システムを活用し 会議や出張、研修などの人と接する業務も見直し

Web会議システムなどの活用で、会議室に集まって行う会議は必要最小限に。お客様との打ち合わせなどのための出

張も、オンライン会議への移行が進んだことで大幅に減りました。また、社内研修も全員がオンラインで受講しています。

Point » 社内のコミュニケーションが以前より活発に

現在は、テレワーク実施拠点でも、感染拡大状況を見ながら週に2～3日の出社日を設けています。出社率を一定に抑えながらも、コミュニケーションが希薄にならないよう、各チームで週に1日は全員の出社日を合わせるほか、社内SNS「Skyなう」やWeb会議システムを活用。この期間に、

お客様や取引先への訪問もオンラインでの実施が増えたことで、以前は外出が多くて全員で認識合わせをするのが難しかった営業やシステムサポートのメンバーも、Web会議システムで短時間のミーティングができるようになり、むしろコミュニケーションが活発になったという声もあります。

Report

コロナ禍における 「新しい働き方」を支えたものとは

新型コロナウイルス感染症の拡大により発出された緊急事態宣言。
テレワークの普及やWeb会議システムの活用が一気に進み、
あらゆる組織で働き方が変わっていくなかで、
Sky株式会社は、この状況にどのように対応したのか。
さまざまなツールを駆使する「新しい働き方」の確立は、
「ALL Sky」がベースにあるからこそ実現したといえます。
その各部署の取り組みから、仲間との絆の強さが見えました。

■ 自社パッケージ商品営業	P11
ICTソリューション事業部 営業部	
■ 法人向けソフトウェア開発プロジェクト受注営業	P12
クライアント・システム開発事業部 営業部	
■ 自社パッケージ商品開発	P13
ICTソリューション事業部 開発部開発課	
■ 自社パッケージ商品サポート	P14
ICTソリューション事業部 システムサポート部	
■ 業務系システム開発	P15
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	
■ ソフトウェア評価/検証	P16
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	
■ 事務系スタッフ	P17
管理部総務課	

自社パッケージ商品営業



ICTソリューション事業部
営業部 次長

近藤 哲史

仕事の密度が増したことで 弊社の強みが際立ったと思います

Web会議システムが 使えないお客様との 新しい商談スタイル

緊急事態宣言が発出された直後は、訪問を控えていただきたいという取引先が多くなりました。それでも、お付き合いがある販売会社様などの民間企業との打ち合わせはWeb会議システムなどを活用することで、大きな支障はありませんでした。

しかし、自治体や教育委員会などのお客様への営業活動には難しさがありました。セキュリティ対策としてインターネットが分離されている環境のため、Web会議システムが利用できないお客様が多かったのです。感覚的には約9割が利用できなかったのではないのでしょうか。そのため、商談の日程を変更するなどの対応が多くなりました。

ただ、昨年末からスタートした「GIGAスクール構想」の実現に向けたICT環境整備事業（以下、GIGAスクール案件）が前倒しで実施されることになり、お客様も早急に整備を進めなくてはなりません。まずは、県内企業のみ訪問可となり、徐々に緩和されるようになっていくなかで、弊社は全国に拠点があることが功を

奏し、比較的早い時期から訪問を許されるケースが増えてきました。

今は、営業担当者が1名で訪問し、ほかの関係者は営業担当者が持参したPCを使って、Web会議システムで商談に参加するというスタイルが主流になっています。こうした商談スタイルは大変そうに聞こえるかもしれませんが、地理的・時間的な制約がなくなったことで、弊社内でも特に知見のあるメンバーが、重要な商談に同席できる回数が大幅に増えるなど、むしろメリットの方が大きいというのがメンバー共通の認識です。仕事の密度が格段に高いこのスタイルは、きっと今後も継続していくことになるでしょう。

常に仲間が後ろに 控えている安心感のなかで 営業ができる

もう一つ、弊社はコミュニケーションが活発な社風で、以前から情報共有ツールが充実していたことが強みになりました。中でも社内SNS「Skyなう」のトークルーム機能は、非常に役立ちました。GIGAスクール案件では、営業チーム別のルームやQ&Aルーム、入札決定

報告ルームなど、テーマごとにトークルームが設置され、関係者に情報が展開されています。全国各地で営業案件が同時進行する状況で、1人が得た情報を即座に全営業メンバーに共有できる仕組みは、強力な武器になりました。

お客様のもとへ訪問しているときに受けた質問も、その場でトークルームに投げかけるとすぐに回答がもらえます。営業は1人で行動することが多い職種ですが、Sky株式会社では、自分の後ろに上司や先輩、他部署の仲間など多くの人が控えていると感じられる。これは、大きなアドバンテージだと思います。今後新たに入社される方にとっても、安心して挑戦していただける環境だといえるのではないのでしょうか。

過去最高売上の 実現に向けて

- 仕事の密度が高い
新商談スタイル
- トークルームで即座に
情報共有
- 仲間が後ろに控えている
という安心感

法人向けソフトウェア開発 プロジェクト受注営業



クライアント・システム開発事業部
営業部 課長

木内 真二郎

これまで積み上げてきたものが、 緊急事態のなかでも生かしました

各種システムの活用で 過去のつながりを 生かした営業を

クライアント・システム開発事業部では、日頃から技術部のメンバーがお客様との信頼関係をしっかりと築いてくれており、業務の調整などの折衝は現場でも進めてくれているので、営業部としては新規取引先の開拓に注力しました。

とはいえ、営業先となる企業もテレワークに移行している環境下で、新たなお客様にコンタクトを取るの簡単ではありません。まずは、インターネット通販など好調を維持している業界の企業をリスト化。大手企業の場合、初めから担当者につないでいただけことが少ないので、顧客管理システム（CRM）を使って過去の商談の履歴を確認。さらに、名刺管理システムから展示会にご来場いただいたことや、他事業部との取引がないかなども確認して、過去の経緯を踏まえた上で、ご担当者様にメールなど

でファーストコンタクトを取るようにしました。

このとき、数年前からテレビCMをはじめとするプロモーションに注力し、ソフトウェア開発会社として一定以上の認知度があったことが強みになったと思います。また、最近はYouTubeに弊社の最新技術をまとめた動画がアップされていて、メールにURLを書きだけで紹介できるようになりました。

このように、企業のご担当者様とのつながりを生かせる各種システムがしっかり運用されてきたこと、プロモーション活動を継続してきたこと、動画など新しいツールの活用など、これまで地道に行ってきた一つひとつの取り組みが、緊急事態においても非常に有効に働いたと実感しています。

営業スタイルの変化で チームワークの形にも 大きな変化が

お客様との商談ではWeb会議シス

テムの活用が多くなり、当初は戸惑う部分もありましたが、慣れてくると利点も見つけられました。例えば最初の商談では、弊社の紹介から始めることが多いのですが、Web会議システムで資料を提示するとお客様が集中して話を聞いてくださることが多いです。また、対面の商談だと大人数で訪問することは難しいですが、Web会議システムならお客様も参加人数を気にされないことが多いので、技術部のメンバーが同席しやすいのです。技術的な確認が必要なときも、会社に持ち帰って相談する必要がなく商談が進めやすくなりました。新人の営業担当者も多くの商談に同席して経験が積めますし、自分が主担当となって商談に臨むときも周囲からフォローが受けやすいなど、メリットは大きいと感じています。

もともと、弊社はチームワークを大事にする社風なので、新しいメンバーも孤立することはありません。また、過去の営業活動によって築いてきた人間関係やノウハウといった資産もあり、一人ひとりを教育する体制も整えていますので、ぜひ安心して挑戦していただきたいと思っています。

過去の
お取引情報から
新規取引先を
ピックアップ

顧客管理システム
(CRM)

名刺管理システム



動画などの
新ツールを
活用

自社パッケージ商品開発

一緒に良いものを作りたいという
気持ちをメンバーの皆さんが
持っています



ICTソリューション事業部
開発部開発課 事業部長

稲本 和太

もともと1名につき
2台のPCを支給、
テレワーク時は1台を
持ち帰り利用

開発課ではもともと、1名につき2台のPCを会社から支給しており、だいたいのメンバーがノートPCとデスクトップPCを併用して業務にあたっていました。緊急事態宣言の発出後はノートPCだけを持ち帰り、自宅の通信環境からVPN接続で社内のデスクトップPCをリモート操作し、テレワークを行いました。そのため新たにPCを調達する必要はなく、テレワーク移行のハードルは低かったように思います。

開発業務については、テレワークでも社内勤務と変わりなく取り掛かれています。リモート操作でいつもと同じ開発環境が利用できますし、コミュニケーションにおいても社内SNS「Skyなう」や社内ブログなどの情報共有ツールや会社支給のiPhoneが以前からそろっていて、テレワーク時も活用しています。加えてWeb会議システムも利用するようになり、移動時間や場所の確保に縛られず手軽に会議ができるようになりました。ちょっと空いた時間

でも会議や相談ができるので、時間が効率的に使えるようになったと思います。この利点を生かして、チーム内のコミュニケーションの活性化につなげています。

テレワークか社内勤務かは、
メンバー自身が
業務状況に合わせて設定

4月から5月初旬ごろまでは週5日すべてテレワークでしたが、現在はテレワーク2日・社内勤務3日で業務にあたっています（各日数は状況に応じて変動）。やはり社内勤務の機会があるこの働き方が、開発職には合っていると思います。集中して行うプログラミングなどテレワークに適している業務もありますが、社内でしか利用できない機材を使いたいときやメンバーと顔を合わせて打ち合わせしたいときがどうしてもあるからです。そうした業務を社内勤務時に対応できる、ハイブリッドな今の働き方はバランス良く感じています。ちなみに、テレワークを行うか社内で勤務するかはメンバーの裁量に任せていて、業務状況に合わせて各自がスケジュールを組んでいます。

開発課は現在、約190名のメンバーが在籍しています。皆さん黙々と作業に取り掛かっているというよりは和気あいあいとしていて、テレワークになってもその雰囲気は変わりません。あと、どのメンバーもチーム力を重んじる人ばかりで、新たに入社してきた方に対しても周りがきちんとサポートしますし、孤立することはないと思います。困ったことがあってもみんなで話し合っ解決へ導きますし、技術に関する情報の共有も活発に行っています。メンバーの皆さんと一緒に良いものを作りたいという気持ちを持っているので、手前みそですが開発職としては働きやすい職場じゃないかなと感じます。



自社パッケージ商品サポート



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

お客様との商談、サポート業務が オンライン対応で**効率的に** 実施できています

問い合わせの少ない状況で
未来を見据えた
取り組みに注力

私たちシステムサポート部では、お客様からの商品に関するお問い合わせに対応することが多いのですが、緊急事態宣言後はそのお問い合わせ自体が極端に少なくなりました。お客様自身も弊社の商品を使う機会が減り、問い合わせが必要なケースが減ったことが原因だと思います。

この期間は、それまで時間がなく取り組めなかったドキュメントの整備や、今後必要になるクラウドなどの要素技術について市場調査を行うなど、未来に向けた取り組みに注力しました。また、テレワーク中のチームの情報共有は特に意識して行いました。管理職とチームリーダー間で、メンバーの負荷状況や困りごと、体調面などについて、Web会議システムで情報共有する時間を毎日必ず設けていました。

オンラインでの
お客様対応が
移動時間とコストの削減に

ゴールデンウィーク明けの5月初旬ごろ

から、少しずつ社会も動き出し、弊社でもお客様に対してオンラインによるサポートや商談をさせていただくようになりました。もちろん、お客様がご要望される場合や、緊急時には直接現地まで伺いますが、商品の導入支援やセットアップなども、条件さえ絞ればインターネット越しに端末をリモート操作して対応できるため、業務の効率化につながっています。「北海道のお客様の導入支援が完了したら、すぐに沖縄のお客様と打ち合わせ」というように、移動時間をかけずに対応が可能になり、エンジニアがアサインしやすくなりました。

直接お会いしてお話することでわかるお客様の切迫感や、ご協力いただいている販売会社の皆さまから得られる情報も大切ですので、用途をしっかりと切り分けた上で、今後も活用していきたいと思っています。

環境が変わっても、
指導体制は変わらず充実

メンバーの育成面でも、オンラインが役に立っている部分があります。経験の浅いメンバーには業務のイメージをつかんもらうために、お客様との商談やサポー

ト業務に先輩と同行してもらおうのですが、新型コロナウイルス感染症の影響でお客様先に大勢でお伺いすることが難しくなりました。それがオンライン対応が可能になったことで、お客様から参加を許可いただける機会が増え、経験を積んでもらえるようになったのは大きなメリットでした。



また、入社して間もない方については、すぐにテレワークで仕事をするのは難しいので、業務をある程度覚えていただくまでは毎日出勤してもらい、先輩社員が交代で出勤して指導するようにしています。

全社でのテレワーク実施という未知の状況のなかで、ここまで対応できたのは「ALL Sky」の助け合いの文化があったからだと思います。加えて、テレワークでもしっかり働ける体制や教育環境も整っているため、入社をお考えの方にはぜひ安心していただきたいです。

業務系システム開発



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

企業文化である助け合いの精神は テレワークでも変わらず健在

もともとのクラウド活用が、
テレワーク移行を
スムーズに

私たちのグループでは業務系システムの開発を行っており、お客様先での常駐と社内への持ち帰りのハイブリッドで対応しております。テレワークへの移行は比較的簡単でした。というのも、私たちの業務はWebシステムの開発が多く、開発環境にクラウドを利用していたからです。極端に言えばインターネットにさえつながっていれば、自宅でもどこでも開発環境へアクセスして業務に取りかかれます。加えて、もともとお客様先ではビジネスチャットツールを利用していることが多く、テレワークでもそれらを使って普段と変わらずコミュニケーションを取ることができました。開発環境とコミュニケーションツールが場所を問わ

ず容易に利用できたのは大きかったですね。

時間が効率的に
使えるようになり、
1日の密度がアップ

テレワークを実施してみて良かったと感じるのは、時間を効率的に使えるようになったことです。出社や出張に必要な移動時間がなくなり、空いた時間でWeb会議などができますので1日の密度が高くなりました。

その反面、ちょっとした雑談がしづらくなったのは残念に感じています。毎日朝と夕方にミーティングを行っていますが、どうしても要件だけの話になってしまい、「元気?」とか「仕事は順調?」といった声を掛けづらくなりました。ただ、そうしたことをフォローするためなのか、社員間で

オンライン飲み会などを実施しているチームもあるようです。もともと、社員同士の会話が多くにぎやかな職場なので、テレワークで直接会う機会が減っても社員自らそのような行動を取ってくれているのはとてもうれしいですね。今後もそういったことはぜひ続けていってもらいたいですし、場合によっては大勢の前で話しづらいこともあるでしょうから、1対1のランチミーティングなど気軽に話せる場も設けることができればと思っています。

新型コロナウイルス感染症の影響で情勢がめまぐるしく変化していますが、私たちのグループはテレワークでも特段働きづらいつらいつらといったことは少ないと思います。実務の面では、クラウド上にある開発環境とコミュニケーションツールを活用して、テレワークでも問題なく業務に取り掛かることができているし、それ以上に周りからのサポートの面が大きいと思います。困っている人がいたらすぐに声を掛けたりとか、とにかくおせっかい焼きの人が多いためです。企業文化として助け合いの精神が根づいていますので、新しく入社してきた方に対しても周りがしっかりサポートしていきます。



ソフトウェア評価/検証



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
事業部長

貴田 久善

これからも“持ち帰り”にこだわり、 テレワークに準じた働き方を実施

個人ごとのタスクが
明確だから
テレワークでも
取り掛かりやすい

私がマネジメントしているグループでは、主にソフトウェアの評価/検証業務を行っています。長年実績を積み重ねてきたこともあり、大半が持ち帰りという形で対応させていただいております。

緊急事態宣言によりテレワークへの移行を進めましたが、比較的スムーズに行えました。なぜならテレワークに切り替えたとしても、お客様からすれば持ち帰り業務の割合が増えたものと変わらず、影響が少なかったからです。また大手企業のお客様が多く、皆さまがテレワークに積極的だったこともあります。とはいえ一部の案件は、業務に必要な機材の持ち出しがセキュリティ上や物理的な理由で困難だったこともありテレワークに移すことができませんでした。その場合は社員に自宅待機をしてもらう形となりました。ただ、弊社は自社パッケージ商品の開発も行っております。待機をもらった方にはその商品の検証業務を割り振るなどして、おかげで待機人数は宣言発出後数か月

で0人になりました。

仕事の進め方としては、以前から個人ごとにタスクをきっちり割り振るようにしていたのですが、これがテレワークに適していました。テレワークでも各自が戸惑うことなくタスクに取り組むことができ、進捗を朝と夕方にWeb会議システムを通じて報告し合うだけで済みました。お客様とも、長くお付き合いのある方ばかりだったので、直接会う機会が減ってもWeb会議システムや電話、メールのやり取りで対応できました。ただ、こうしたやり取りは気心が知れたメンバーの役割だと思しますので、入社されて間もない方には折衝を重ねる業務よりも、テレワークに向けた業務を割り振るようしています。そこから徐々に慣れていただけたらと思います。

eラーニングシステムを
活用し、
入社直後の学習を
サポート

以前から行っている取り組みですが、チーム編成時に新しく入ってきたメンバーに向けて、オンライン教科書やeラー

ニングシステムで初期の学習をフォローしています。これを新たに入社された方にも活用していて、テレワーク時に勉強してもらっています。入社された際はもちろん、先輩社員が仕事の流れなどを直接レクチャーしていきますし、新たに入社された方が軌道に乗るまでサポートする体制はしっかり整っています。

昨今の状況で、仕事に対して不安や不自由さを感じている方もいらっしゃると思います。私たちはこれまで、多種多様な業務を持ち帰りにこだわって取り組んできました。今後もその方針は変えず、テレワークに準じた仕事、そして皆さまの活躍の場をご提供させていただけたらと思います。

テレワークに適していた 働き方のポイント

- 持ち帰り中心の業務形態
- 個人ごとにタスクをきっちり割り振り
- オンライン学習環境とサポート体制の整備

事務系スタッフ



管理部総務課 部長
井畑 典子

うまく業務改善ができたのは 支え合う文化が根づいていたから

情報共有ツールを
フル活用して
業務のスムーズな
分担に成功

総務課の業務は、勤務表の作業など紙ベースのものが多かったり、郵便物の対応もあるので、緊急事態宣言が発出されても、メンバー全員がすぐにテレワークを実施するのは難しい状況でした。各拠点とも最小限の社員がローテーションで出勤して、それ以外の社員はテレワークで対応する体制で仕事を進めました。個人情報扱う業務も多々あるので、どの業務をテレワークで実施すべきか、線引きをするのが当初は難しかったです。勤務表の処理に関しては、データとして扱えば社内ネットワークにアクセスして対応可能なので、テレワークでも作業できるようになりました。

テレワークを開始した当初は、各人がやるべき業務を見つけて個々で対応する感じでしたが、拠点ごとにWeb会議システムで朝礼をするようになってからは、作業の見える化と平準化が図れるようになりました。

業務分担を進める上で、社内SNS「Skyなう」を活用できたのも大きかった

です。チーム専用のトークルームを用意して、メンバーがやりたい作業を書きこみ、作業に必要なデータを貼りつけることもできます。チーム全体に周知することで、「私がやります」と自然に手が上がるので、分担がスムーズに進みました。

大量に届く郵便物の処理についても、トークルームを活用しています。荷物が届くと、宛先の社員に連絡する必要があるのですが、出勤しているメンバーが会社支給のスマホで荷物の写真を撮って、トークルームに画像を貼りつけてもらうようにしました。その後、テレワークをしているメンバーが写真を確認し、それぞれの宛先の社員に連絡してもらうようにしたことで、出勤しているメンバーの負荷軽減につなげることができました。

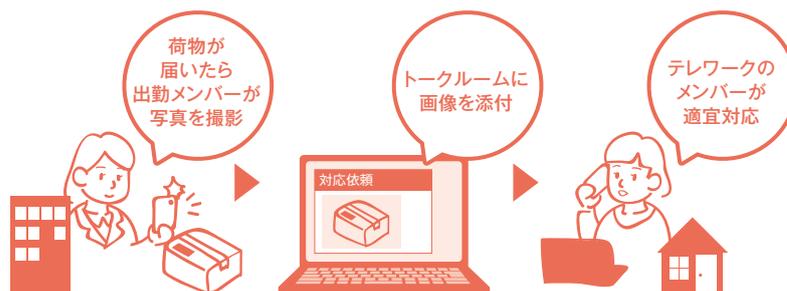
弊社ではもともと積極的に周りをフォローしようという姿勢がチームに根づいていて、テレワークでもそれが変わらなかつ

たことが、このようにスムーズに業務を改善できた要因だと思います。

育成を課全体で行うのは
テレワークでも変わらない

お互いをフォローし合う姿勢は、育成においても同じです。総務課では、新しく入社された方がどの拠点に配属されても、その拠点のメンバーだけでなく総務課全体で育成していく文化があります。

今回、テレワーク期間中にキャリア採用で入社した社員もいますが、テレワークをしているメンバーもWeb会議システムなどを活用しながら、積極的に育成に関わっています。そういう意味では、テレワークが始まり、ツールをより身近にうまく活用できるようになったことで、総務課全体でバックアップする体制が、以前よりも強固になったと言えるかもしれません。





Topics

「GIGAスクール構想」の実現に向けた環境整備 Sky株式会社が見る文教市場

文部科学省が打ち出した「GIGAスクール構想」の実現に向けたICT環境整備が前倒しで実施されることになり、高速大容量の校内通信ネットワークや児童生徒1人1台端末の整備が注目を集めています。Sky株式会社は、これらの整備事業に合わせて「SKYMENU Cloud」と「Sky安心GIGAタブレット」を発売。これらの商品を市場リリースした背景や今後の展望についてご紹介します。

「GIGAスクール構想」の実現を支援する商品

学習活動端末支援Webシステム

SKYMENU Cloud

スカイメニュークラウド

Sky株式会社の「SKYMENU」シリーズ初のクラウド対応商品として、2020年6月にリリースした学習活動端末支援Webシステムです。一斉学習や協働学習、個別学習など、多様な学習活動のなかで活用できる機能をクラウドサービスとして提供しています。



GIGAスクール構想に対応したタブレット

Sky安心GIGAタブレット

「GIGAスクール構想 標準仕様書」に対応したタブレット端末パッケージです。Windows PCに、延長保証や「SKYMENU Cloud GIGAスクール版」などを付加した基本パッケージと、各種学習用ツールや物損保証も追加した応用パッケージを提供しています。



根本にあるニーズは “安心”して活用できる道具であること

「SKYMENU Cloud」は何のために誕生したのか

今回のICT環境整備事業は、私どもICTソリューションを提供する企業にとって、大きな商機であることは確かです。しかし、その本質を見失うと、来年度以降の事業のかじ取りを誤ってしまう危険性すらあると考えています。

まず、こうした環境整備が求められる背景には、現在の「情報社会」に続く次の時代、「Society 5.0」と呼ばれている新たな社会を支える人材を育成しなければならないという社会的要請があります。本年、小学校から全面実施が始まった新たな学習指導要領も、この予測困難な時代に、一人ひとりが未来の創り手となることを目指して改訂されています。つまり一連のICT環境整備事業も、こうした学びを実現するために進められているということをお大前提として認識する必要があります。

それを踏まえ、Sky株式会社が新たに「SKYMENU Cloud」をリリースしたのは、1人1台の端末が、各学校に整備された後のことを考えたからです。従来の3倍以上もの台数のタブレット端末が一度に導入されると、各学校の運用負担は急増します。ソフトウェアのインストールやアップデートといったメンテナンス作業の手間を少しでも減らし、万が一トラブルが起きて子どもたちの学びを止めずに済むように、いつでも“安心”して活用できるサービスを提供するために、クラウド化に踏み切りました。

そして、学習指導要領に沿った学習活動を支援するため、従来の「SKYMENU」シリーズに搭載している多くの機能の中から、子ども同士の対話的な取り組みや、表現する力を育むことを目指した機能を優先的に実装しました。

子どもたちや先生方、保護者の皆さまに “安心”して活用いただくことが最重要

「Sky 安心GIGAタブレット」について、当初はソフトウェアメーカーである弊社が、端末本体を含む商品を提供することは考えていませんでした。しかし、1人1台環境での運用が始まると、タブレット端末の故障や情報セキュリティ上の問題が起きることが考えられま

す。しかし、限られた期間と予算で整備を進められている自治体には、これらに対応する余裕がないケースも少なからずありました。この課題を解決するために、弊社がイニシアチブを取り、タブレット端末メーカー様や保険会社様など多くの企業と協業して、手厚い保証と情報セキュリティ対策、さまざまな学習用ツールなどを付加してパッケージ化したのが「Sky安心GIGAタブレット」です。

商品名に“安心”という言葉を入れたのは、子どもたちや先生方、保護者の皆さまが“安心”して使えるものでなければ、前述したような学びを支援することはできないと考えている私どものポリシーの表れです。

タブレット端末も「SKYMENU Cloud」をはじめとする学習用ツールも、決して主役ではありません。あくまでも一つの道具です。その道具が、いつでも変わらず安心して使えなければ、子どもたちの本分である学習活動に集中して取り組むことはできません。

早く整備が完了した学校では、今秋にも1人1台端末の環境で授業が行われる見込みですが、実運用が始まれば事前に想定していた以上の課題が浮き彫りになると思います。それは、新たなニーズが顕在化するということでもあります。本年度は端末の整備のみを進め、ソフトウェアは来年度以降に独自予算で整備を考えるという自治体も多くあることから、来年度以降も引き続き市場ニーズが高まると予想しています。

それがどのようなニーズであれ、根本は「“安心”して使える道具」であることが重要です。その観点で考えれば、弊社が20年以上にわたり日本の文教市場で培ってきた経験を生かすことで、お客様の「お困りごと」を先んじて捉えて対応できると信じており、急激な市場ニーズの変化にも対応していけると考えています。

国産製品の強みを生かして 安全なデータ運用を支援する

「SKYDIV Desktop Client」のご紹介

組織でテレワークによる在宅勤務などが実施されるなかで、業務での安全なデータ運用を担保する手段として注目されるシンクライアントシステム。Sky株式会社が開発するシンクライアントシステムソフトウェア「SKYDIV Desktop Client」の特長と、その必要性についてご紹介します。

「複製させない」ことが 一番のセキュリティ対策

「SKYDIV Desktop Client」について説明する前にまず、なぜシンクライアントシステムが組織で必要となってきたのか、その背景について説明しないといけません。

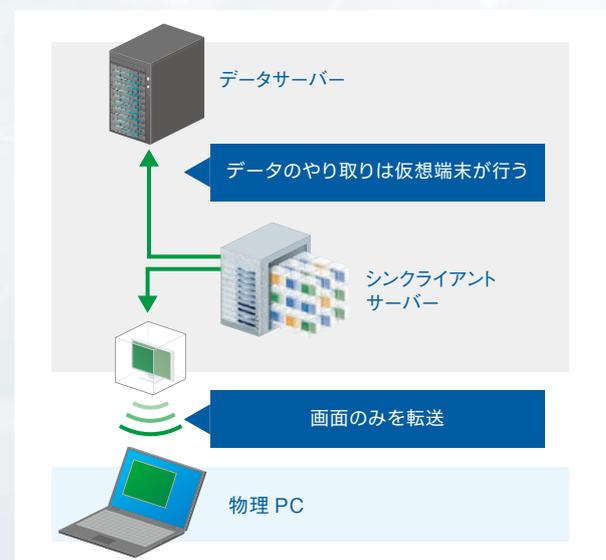
やはり一番大きいのは、情報のデジタル化によって、組織で取り扱う情報量が飛躍的に大きくなったことです。特に個人情報データは業種業態に関係なく、すべての組織で扱われています。個人情報データというと、BtoCのビジネスをされている組織だけの話かと思われるかもしれませんが、BtoBにおいても組織で従業員の個人情報は必ず存在しますし、製造業なら発売前の新製品に関する情報、弊社のようなソフトウェア開発会社であればお客様の開発中の製品情報などのデータも多く扱います。

自治体であれば、住民情報やマイナンバー、学校であれば子どもたちの成績や健康に関する情報など、極めてセンシティブな個人情報を扱わなければいけません。これまで紙で扱われていた情報が、住基ネットや校務システムなどで電子化されています。

アナログだった時代には、紙の書類はコピーしても劣化しましたが、大量の書類をコピーするのは相当な手間だったので、複製しづらく、情報漏洩にもなりにくい状況でした。ところが情報がデジタルデータになったことで、ドラッグ&ドロップで簡単にコピーできるようになり、情報量が大きいても劣化せずに大量に複製で

きる状況になってしまいました。その結果、大量の情報が容易に流出してしまうリスクが高まり、情報セキュリティ対策は組織としてコストをかけてでも必ず実行しなければならない取り組みのひとつになったのです。

そこで注目されたのが、シンクライアントシステムです。情報漏洩リスクを防ぐ一番の方法は「データを複製させない」ことですが、シンクライアントシステムであればまさにそれが実現できます。サーバー上の仮想環境を、手元の物理PCに画面転送して利用しますので、手元の物理PCにデータが残らず、コピーされる心配もありません。情報セキュリティ対策に極めて有効だと言えます。



— 大規模ユーザ向けシンクライアントシステム —

SKYDIV Desktop Client

テレワークやネットワーク分離環境などで、安全かつ便利に業務を行っていただけるように、シンクライアント（仮想環境）の運用・管理をサポートします。



民間企業

テレワークなどの組織の働き方をシンクライアントでサポート



教育機関
自治体

ネットワーク分離環境下での安全なインターネット利用を支援



医療機関

院内PCで安全にインターネットが使える環境整備を支援



国内開発だからこそ、 お客様のご要望にお応えできる

企業では情報セキュリティ対策の強化や、働き方改革の推進に伴うテレワークによる在宅勤務、自治体では「ネットワーク分離」が求められるようになるなど、シンクライアントシステムが必要とされるシーンは日本国内でも増えてきています。ただ、国内で利用されている製品のほとんどは海外製で、昨今話題のサプライチェーンリスクや、サポート面で不安を感じているお客様も少なくありません。

海外製品でもサポートはメーカーの日本人などが行うことが多いのですが、実際にソフトウェアを開発しているのは海外のため、不具合調査などは日本人から海外の開発部門に依頼することになります。日本語環境にまつわるものなど、日本特有のトラブルに関しては、状況把握や問題解決に時間がかかることもあります。

その点、弊社が開発する「SKYDIV Desktop Client」は、開発から販売・サポートまで日本国内で提供していることはメリットだと考えます。同じ自社開発の「SKYSEA Client View」などの製品を通じて多くのお客様をサポートしてきた経験から、日本国内で使われるソフトウェアに関する知識や、相性なども把握しているため、素早いサポートが可能です。

また販売チャネルの面でも、「SKYSEA Client View」が日本全国の販売会社様、SIerの皆さまに取り扱っていただけていることから、同じセキュリティ製品として「SKYDIV Desktop Client」

をお客様にご紹介いただけるため、新たに一から販路を開拓する必要がない点も大きなアドバンテージになると思っています。

日本独自のテレワークを 支援できる存在に

新型コロナウイルス感染症の影響で、多くの組織でテレワークによる在宅勤務が実施されるようになりました。働き方改革の一環としても今後さらに普及が進み、シンクライアントシステムの市場もさらに大きくなっていき、「SKYDIV Desktop Client」をご活用いただける機会も増えていくと思います。

日本独自のテレワーク文化が生まれていくなかで、日本国産であるメリットを生かして、お客様にとって本当に必要な機能を追求し、提供していけるように今後も取り組んでいきたいと思っています。

Key Person

ICTソリューション事業部
販促企画部 副本部長

金井 孝三

Kanai Kozo

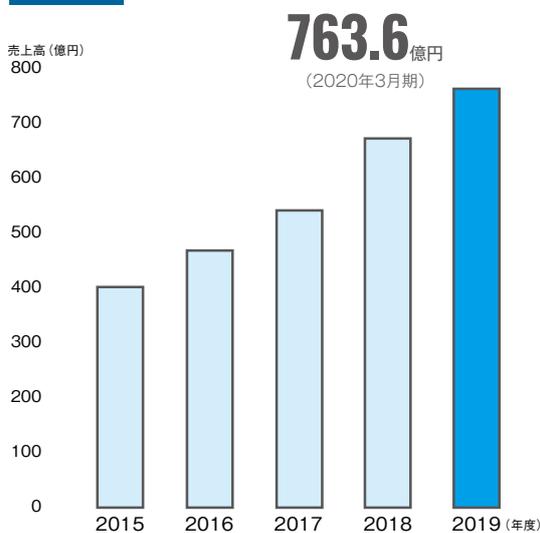
事業部の副本部長、チーフソフトウェアアーキテクトとして、「SKYSEA Client View」や「SKYDIV Desktop Client」などの自社商品の企画・販促などを手がける。



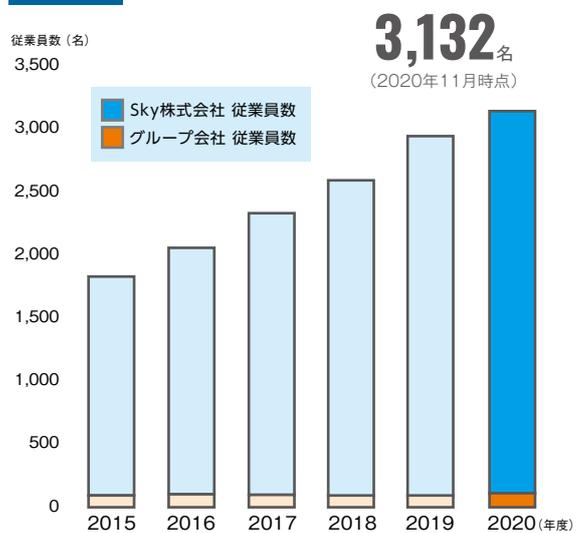


データで見るSky株式会社

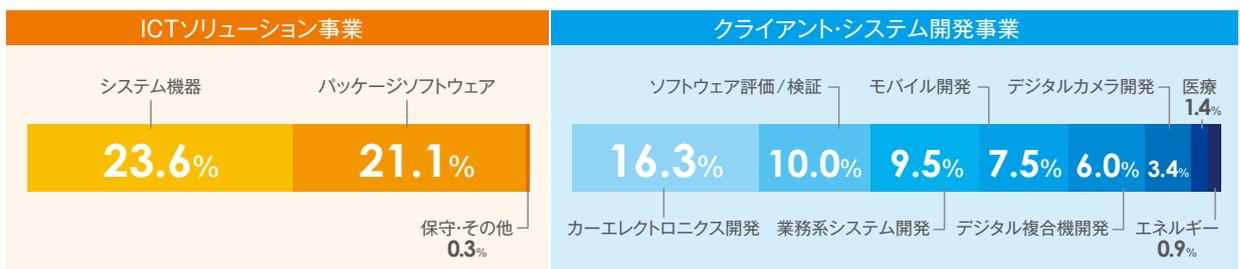
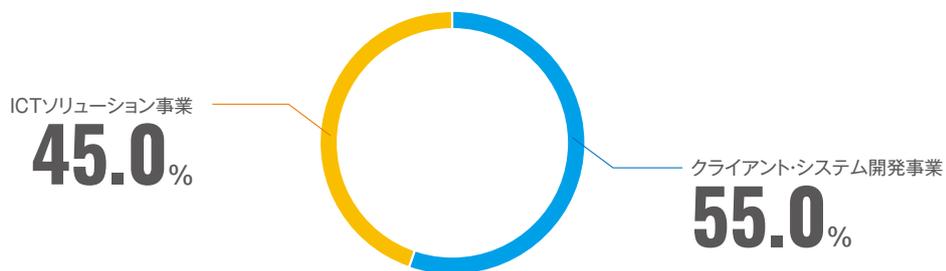
01 売上高の推移



02 従業員数の推移



03 売上高構成比

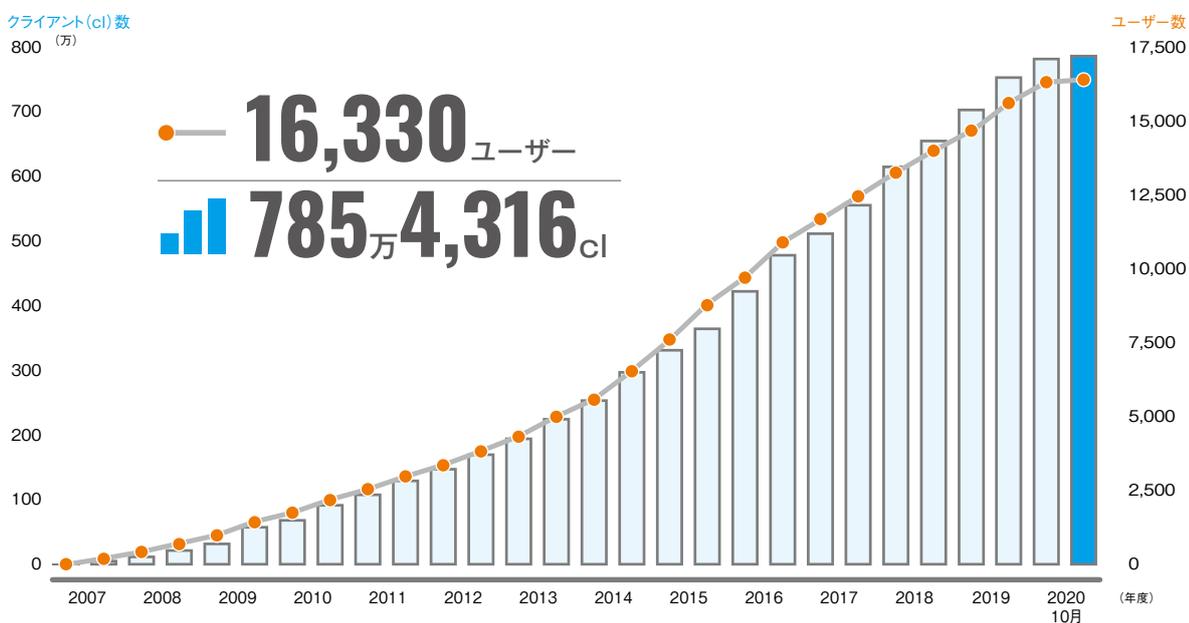


(2020年3月期)

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



04 SKYSEA Client View 導入実績

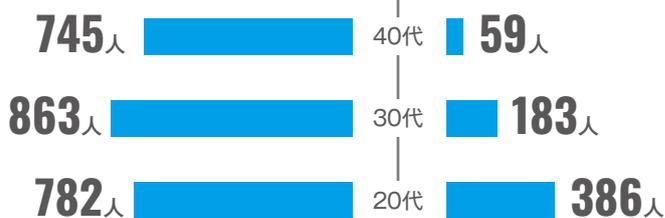


05 年代別男女内訳

2502名



男性



630名

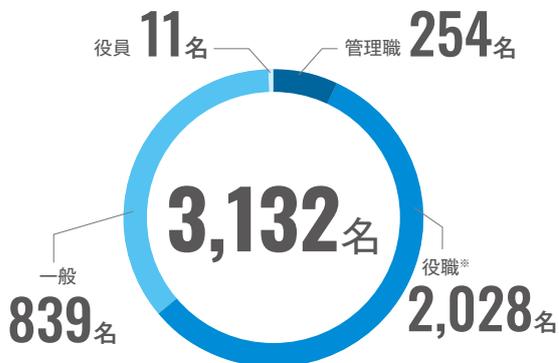


女性

(2020年11月時点)



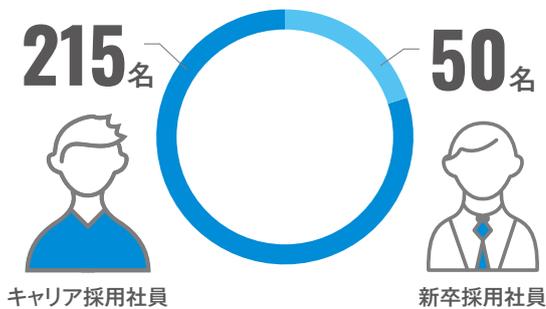
06 一般、役職、管理職、役員の内訳



(2020年11月時点)

*役職は、管理職ではない(係長クラス以下)役職者です

07 役員、管理職のキャリア採用・新卒採用内訳



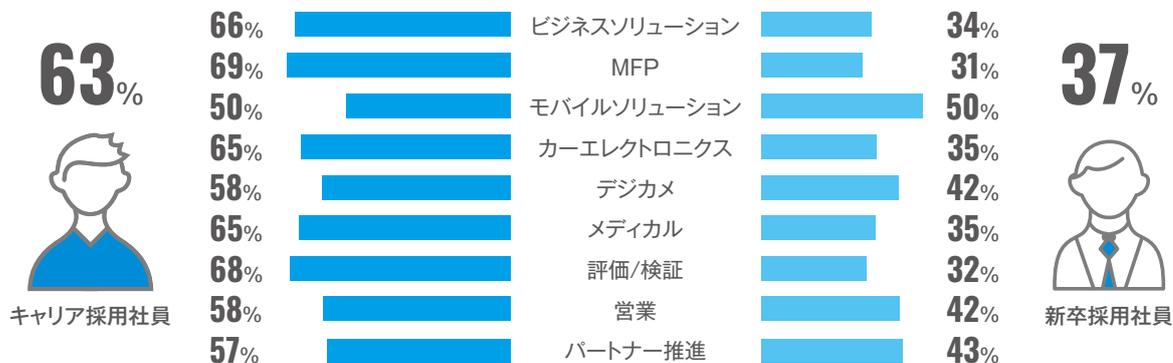
(2020年11月時点)

08 部署別新卒・キャリア採用社員比率

ICTソリューション事業部



クライアント・システム開発事業部



(2020年9月時点)

09

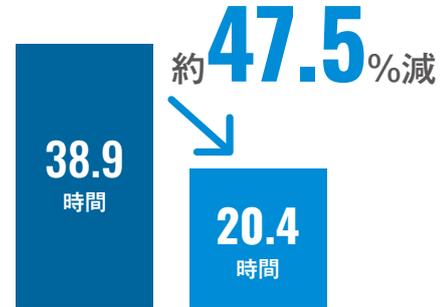
定時退社日実施率



(2020年3月期)

※お客様拠点常駐勤務の社員は、現場状況に応じて実施

10

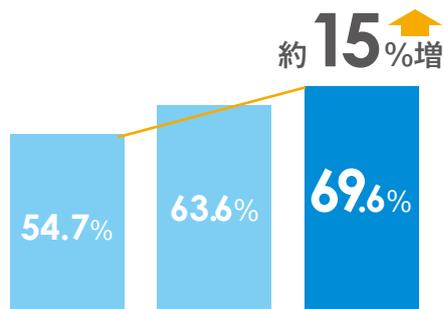
残業時間の推移(全社員^{*}平均)

2015年3月期 2020年3月期

※管理職以上の役職者を除く社員の月間残業時間の集計

11

有給休暇取得率の推移

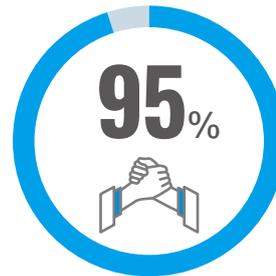


2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期

※全社員の1年間の有給休暇取得率の平均

12

社員定着率



(2020年3月期)

※Sky株式会社の社員のみ

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

13

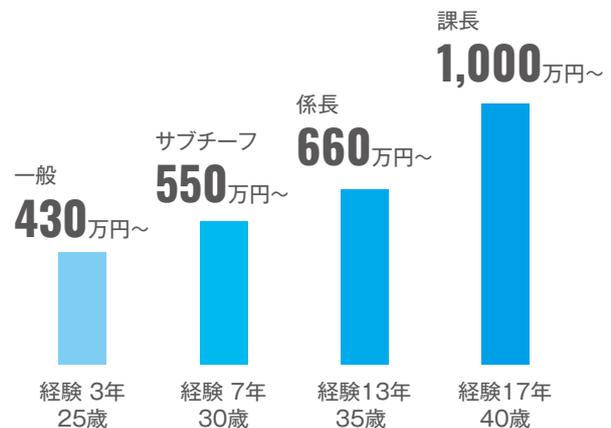
特許技術

特許取得済み	105
特許出願中	6

(2020年11月時点)

14

想定年収





15

拠点数・拠点別数値

全国 **20** 拠点
東京本社 / 品川オフィス / 品川分室 / 品川第二分室 / 八王子サテライト


開発	745人
営業	96人
インストラクター	20人
技術	91人
評価	214人
スタッフ	121人

大阪本社 / 大阪分室 / 大阪第二分室 / 大阪第三分室


開発	538人
営業	68人
インストラクター	25人
技術	204人
評価	79人
スタッフ	278人

広島支社

開発	11人
スタッフ	2人

福岡支社

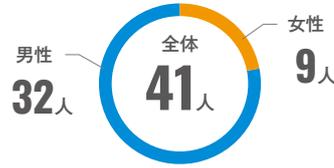
開発	31人
営業	7人
インストラクター	4人
技術	3人
スタッフ	5人

沖縄支社

開発	6人
スタッフ	1人

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

札幌支社 札幌分室



開発	21人	技術	4人
営業	3人	評価	1人
インストラクター	2人	スタッフ	10人

仙台支社



営業	5人
インストラクター	1人
技術	3人
スタッフ	4人

横浜支社



開発	26人
評価	5人
スタッフ	2人

三島支社



開発	14人
営業	1人

名古屋支社



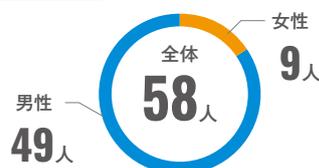
開発	255人
営業	22人
インストラクター	3人
技術	14人
評価	90人
スタッフ	31人

松山支社



技術	1人
スタッフ	3人

神戸支社



開発	40人
評価	15人
スタッフ	3人

(2020年11月時点)

魅力ある企業を目指して——

Sky株式会社の 主なプロモーション施策

Sky株式会社はBtoB企業には珍しく、多方面でプロモーション施策を展開しています。

それは、お客様はもちろん優秀な人材にとっても魅力ある企業となれるように、

幅広い層に向けて認知度・信頼度を高めていくことを目指しています。

新型コロナウイルス感染症拡大の状況にあっても企業としての歩みを止めず、

より価値を高めるために、バーチャル展示会の開催など新しい取り組みにも着手しています。

コーポレートブランディング

企業広告のキャラクターに俳優の藤原 竜也さんを起用。テレビCMや交通広告、雑誌やWebサイトなど多くのメディアにご出演いただき、幅広い層に向けて「情報社会をソフトウェアで支援する。」というSky株式会社の思いを伝えています。

プロダクトプロモーション

「SKYSEA Client View」

「SKYSEA Client View」の商品広告キャラクターとして藤原 竜也さんを起用してから5年、統一したイメージの広告を展開。長期間にわたり広告を出稿し続けたことで、商品認知度は飛躍的に向上しています。

「SKYDIV Desktop Client」

「SKYDIV Desktop Client」も、2020年から本格的なプロモーションを開始。探偵に扮した俳優の山崎 育三郎さんにご登場いただき、シンクライアントシステムという新たな商品の長を訴求しています。

新しいプロモーションの形 オンライン展示会の開催

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴って、弊社主催のイベントはすべて中止し、各種大型展示会への出展も取りやめました。それらに代わる新しい施策としてオンライン展示会を開催。各メディアのオンライン展示会にも参加しています。



◀ オンライン展示会
「Sky Technology Fair 2020 Virtual」

Sky TECHNOLOGY
FAIR 2020 VIRTUAL

会期
11/5 (木) ▶ 1/5 (火)



エンターテインメントやスポーツ分野への協賛など

これまでミュージカルや音楽イベントなどのエンターテインメントやスポーツイベントに協賛してきました。2020年には、新たにプロゴルファーの仲宗根 澄香選手と所属契約を交わすなど、新しい形での振興にも取り組んでいます。

- LPGAステップ・アップ・ツアー「Skyレディース ABC杯」
- 男子プロゴルフトーナメント
「マイナビABCチャンピオンシップゴルフトーナメント」
- 全米女子プロゴルフ協会公式戦
「TOTOジャンクラシック」
- 女子ゴルフマイナビネクストヒロインゴルフツアー第8戦
「Sky Thank you Cup」
- 福岡国際マラソン選手権大会
- ガンバ大阪様プラチナパートナー
- 第2回 世界野球プレミア12
- テレビ大阪 プロ野球中継2020「ナマ虎スタジアム」
- 音舞台
- Sky presents「渦が森団地の眠れない子たち」
- ミュージカル「メリー・ポピンズ」
- ブロードウェイ・ミュージカル「ウエスト・サイド・ストーリー」
- IMY歌謡祭
- ラジオ番組「Sky presents 藤原竜也のラジオ」
- ラジオ番組「Sky Zen Meditation」
- ラジオ番組「山崎育三郎の I AM 1936」

所属選手
プロゴルファー 仲宗根 澄香選手

2020年シーズンより、JLPGAのレギュラーツアーに参戦のプロゴルファー 仲宗根 澄香選手と所属契約を締結。Sky株式会社は、仲宗根選手のゴルフに対する真摯な姿勢に共感し、応援しています。

Sky株式会社の“今”を伝える Webメディア

Sky株式会社は、皆さまにより身近に感じていただけるようにSNSの公式アカウントを開設。会社の取り組みや自社パッケージ商品、採用活動に関する情報などを発信しています。人材紹介会社の皆さまはもちろん、求職者の方々にも、各アカウントをフォローしていただければ幸いです。



Instagram

企業アカウント

自社パッケージ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

Instagramの公式アカウントでは、社員が働く姿やオフィスエリアの様子、各種イベントの告知や開催報告などを発信。さまざまなキャンペーンも実施して、フィードやストーリーズに毎日投稿しています。

注力中の取り組みを
ピンポイントでご紹介！



自社発行の情報誌や
イベント情報などを発信！





学生向け情報アカウント

社内の様子や先輩社員の紹介のほか、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。



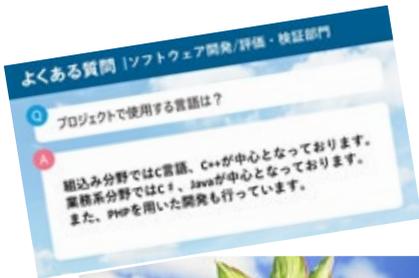
sky_recruit

社員が働く様子から、
職場の環境が見えてくる！



採用担当者が社員が
皆さんからの質問に回答！





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

企業アカウント

@Sky_corporate

自社パッケージ商品の最新機能の紹介や各種イベントへの出展・自社開催のご案内など。



キャリア採用アカウント

@Sky_career_

採用面接時の「よくある質問」やキャリア採用の社員インタビュー記事など。



学生向け情報アカウント

@Sky_recruiting

働き方改革など会社の取り組みの紹介や就活準備中の皆さんを応援する企画など。



YouTube™



YouTubeの公式チャンネルでは、商品別にチャンネルを用意してお客様に向けた情報提供をしています。また、弊社社員へのインタビュー動画などの採用に関するコンテンツも充実しています。



Sky株式会社公式チャンネル

SKYSEAチャンネル

SKYDIVチャンネル

SKYMENUチャンネル

Facebook もチェック!

Sky株式会社公式Facebookページを開設しました。商品やセミナーの情報など、会社の最新ニュースを発信しています。ぜひ、Sky株式会社の“今”をチェックしてください。

@Sky.IT.corporate



好きだから働く。

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

小・中・高等学校・大学向け 学習活動ソフトウェア



企業・団体向け クライアント運用管理ソフトウェア



クライアント・システム開発事業

業務系システム



デジタルカメラ



カーエレクトロニクス



エネルギー



モバイル



医療機器・その他



デジタル複合機



ソフトウェア評価/検証



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、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。



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

Sky / 20・11・20

