

日鉄ソリューションズ デジタルテクノロジー&ソリューション事業部 候補者様向け紹介資料

NS Solutions

Digital Technology & Solutions Bureau

Career Information

2024年12月

目次

- 組織概要
- 事業部長メッセージ
- メンバーの声

デジタルテクノロジー&ソリューション事業部

組織概要



デジタルテクノロジー&ソリューション事業部とは

様々なアプリケーションを用いて、デジタルテクノロジー領域における全社横断のソリューション・サービスを担っています。高い成長率を維持し事業成長の真っ只中にある組織ですが、以下ソリューションを展開し、お客様の課題解決に最前線で行き渡ります。特に、当社の注力ビジネス領域のうちプラットフォーム支援、デジタルワークスペースソリューションの2つをリードしていきます。



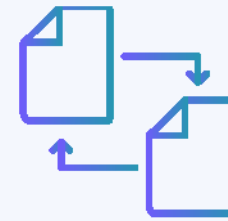
導入実績国内**No.1**の
AIプラットフォームを
核にした**AI導入・活用支援**



データの全社資産化・
データ利活用を促進する
**統合データマネジメント
プラットフォーム**



内製化を支援する
**エンタープライズBPM・
ローコードプラットフォーム**



働き方改革や業務効率化に
つながる**ワークフロー**
(3年連続売上**No.1**)、
文書管理システム



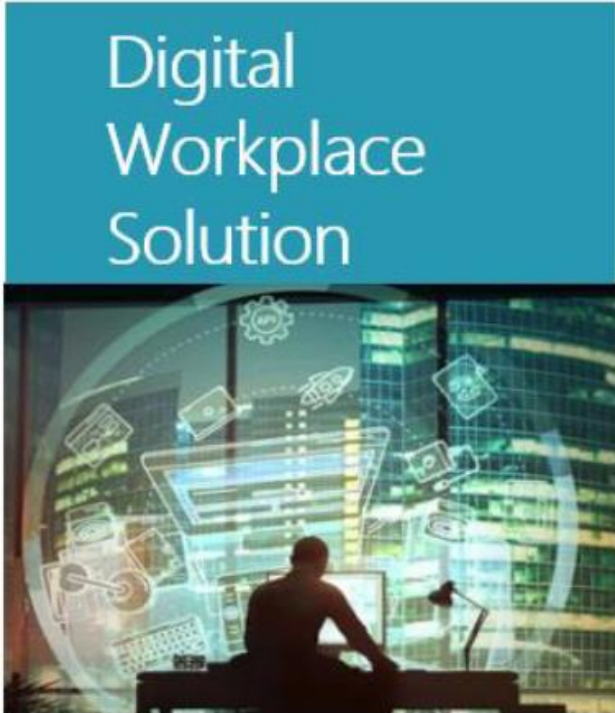
BtoB／BtoC取引を加速する
6年連続従業員別シェア**No.1**
の**電子契約サービス**

目指す姿

Social Value Producer with Digital
デジタルの力で社会の未来を描き、実現する

NS Solutions
NIPPON STEEL

今、ITの劇的な進化によって、サステナブルな社会の実現に向けた変革の波が、大きく動き始めました。私たちの強みとする知見と技術力を活用して、広く社会や産業界を支える新たな価値を創造することで、デジタルの力で社会の未来を描き、産業・社会全体の変革・発展・成長をリードします。

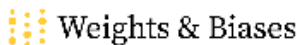


職種と担当できる業務

お客様の課題解決に貢献する高度なソリューション提供を通して、自身のキャリアの幅を広げることが可能です。

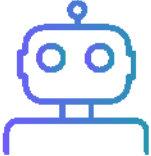
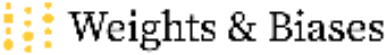
担当できる業務と取り扱い商材

キャリアパス

営業	- 各ソリューションに精通した営業のスペシャリスト - 市場の中で競争優位性の高い製品の取り扱い - ソリューションの立上げや企画 - 英語力等（製品仕入れ交渉など）様々な知識の習得 	- ソリューション営業のスペシャリスト - 新規ソリューションの立上げ、企画 - 特定ソリューションの営業チームリーダー
AI ソリューション	- データサイエンティスト - AIサクセスコンサルタント - 内製アドオンツール開発 - AIに関するビジネスディベロップメント  AI  RPA  BI・データ活用	2-3年後データサイエンティストとしてある程度独り立ちした後の例 - データサイエンススペシャリスト - AI サクセスコンサルタント - AI 製品企画・開発 - データアーキテクト - AI ビジネス企画
アプリケーション サービス	- BPM（ビジネス・プロセス・マネジメント）ソリューションの企画・開発・導入 - コンテンツ管理ソリューションの企画・導入 - 自社開発の電子契約サービスの企画・開発・導入  BPM  コンテンツ管理  電子契約  文書管理	- ソリューション導入型プロジェクトマネージャー - アジャイルエンジニア (スクラムマスタ、アジャイル開発メンバー、クオリティエンジニア等) - 自社開発 ソリューションオーナー（プロダクトオーナー） - 海外ベンダーとの協業によるソリューション企画・導入

有力ベンダーとのアライアンス

お客様の業務プロセス改善からインフラ、コミュニケーション、ペーパーレスにおける最適ソリューション提供のために世界のテックカンパニーを中心とする有力パートナーとアライアンスを結び、大きな実績を上げています。

AIソリューション			アプリケーションサービス			
AI 	RPA 	BI・データ活用 	BPM 	ワークフロー 	クラウドコンテンツ管理 	コンテンツ管理 
   		   			 	
 DataRobot 導入実績No.1 (2017-2021)	 UiPath Gold Partner Award (2021)	 Talend Innovative Partner of the Year (APAC) (2022)	 PEGA Rising Star (2021)	 3年連続 売り上げNo.1 (2018-2020)	 box Gold Partner Award (2021)	 2年連続 売り上げNo.1 (2019-2020)

幅広い業界の顧客

業界特化のビジネスユニットではないため特定の業界に縛られることなく、大手企業を中心に幅広い業界、業種のお客様と関わることができます。

製薬



小売り・流通



製造



インフラ



金融



不動産



事業部の組織風土

「個が事業成長の原動力となる組織」を目指して——

スピード感



比較的小規模な事業部であり
事業企画や推進における意思決定が早い

フラット



組織の風通しがよく
職層に縛られず相談しやすい文化がある

オーナーシップ



ソリューション、ビジネス、技術、サービス、顧客
へのオーナーシップを個々がもてるように努める

切磋琢磨



個の力が最大化されるよう、お互いの強みを共有し
さらに磨き合う風土がある

多様なバックグラウンド



お客様の多様な課題に対して、より多くの視点から
発想し、新たなビジネスチャンスにつなげる

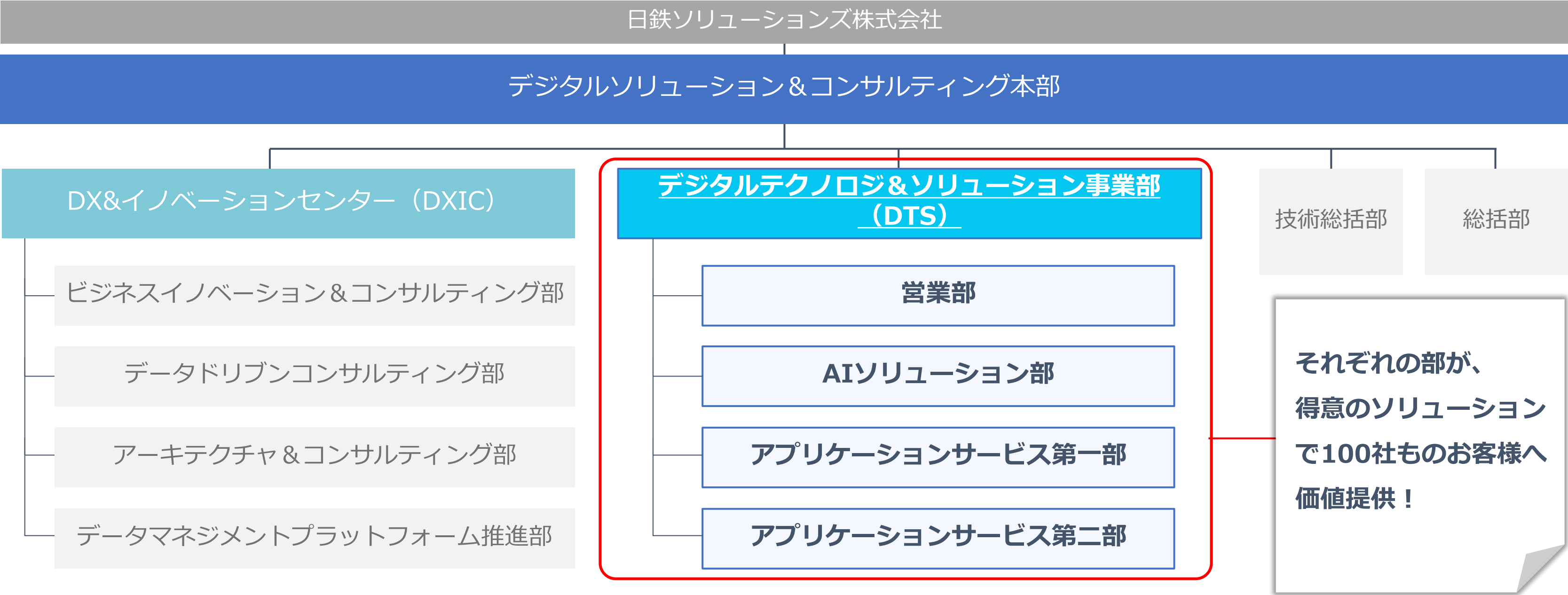
キャリア入社者



様々な経験と実績を積んできた社員の個性を活かし
個の能力向上と組織力アップが期待される

全社組織における立ち位置

当事業部が所属するデジタルソリューション&コンサルティング本部は、DX推進を全社レベルで機動的に担う統合組織として2023年4月に誕生しました。当事業部のほかコンサルティングを担うDX&イノベーションセンターがあり、両者で上流コンサルティングからソリューションの発掘、提供、運用までを含む一貫したサポートを業種横断的に提供しています。



事業部長メッセージ

Our vision



DTS事業部長メッセージ 転職を検討されている皆様へ



デジタルテクノロジー&ソリューション事業部長

久松 延吉

1991年、新日本製鐵（現日本製鉄）入社。
パーソナルコンピューター事業部に所属し、海外へ向けたPC
販売に従事。1992年図面管理システム部、2014年ITインフ
ラソリューション事業部、2023年デジタルテクノロジー&ソ
リューション事業部営業部長を経て、2024年現職。

世界最先端の製品を通じてDXに貢献

チャレンジ精神旺盛なあなたをお待ちしています

Social Value Producer with Digital のリード役として活躍できる

当事業部はNSSOLが標榜する「Social Value Producer with Digital」をリードし、関連ソリューションを全社横断的に供給していく役割を担っています。海外の最先端ソリューション・製品を国内向けにカスタマイズし、ベンダーとの交渉、販売戦略の立案を行い、各部門が販売できる仕組みを作ります。当事業部自身でも、営業とエンジニアが組み、世界最先端のソリューションを様々な業界のお客様に提供しています。

注力する事業領域は3つに大別されます。第1にAI・データ利活用ソリューション。ここでの仕事はSEというよりもデータサイエンティスト兼コンサルタントです。AIを起点としたDX支援など多様なフィールドでお客様に寄り添ったコンサルティングが経験できます。第2と第3は電子契約、文書管理・BPMソリューションで、いずれも顧客の業務に精通したコンサルタント兼プロジェクトリーダーとして活躍できます。

幹部が社員の成長を後押し、挑戦意欲を支える職場

お客様の課題解決のために、新しいソリューションが必要であれば、国内外から見つけて立ち上げていくことも当事業部の特徴です。そのため、求めたい人材像として、どんなものがお客様の課題解決に役立つのかという視点での企画力を発揮したい方や、様々な業界と海外製パッケージ製品に関するノウハウ・経験がある方は大変魅力的です。

当事業部は入社年度に関係なく、誰でもチャレンジできる環境です。豊富なソリューションの提供実績を背景に、コンサル支援からインテグレーション、内製化支援、運用保守まで一貫したサポートに関わることで、DX事業拡大のけん引役となる中核人材を目指していただきたいと思います。また、中核人材になっていただくために、幹部からの成長支援も積極的に行います。取り扱い製品の80%は海外製であり、世界の最先端の技術に触れながら、新しいことにチャレンジしたい人には最適の職場です。

メンバーの声

Our team



キャリア入社 S.T 周囲のサポートがあり、各メンバーの想いを尊重する環境



S.T

前職は大手飲食店情報サイトで5年半、データサイエンティストとして勤務。幅広い業界を相手に仕事がしたいと、2023年9月にNSSOLへ転職。現在はAIソリューションのデータサイエンティストとして活躍中。

何でも相談しやすく意向を汲んでもらえる職場
周囲のサポートがあり、安心して働くことができます

常に良い結果が出るとは限らない…。だからこそAIソリューションは面白い

AIプラットフォーム「DataRobot」によるプロジェクトの推進をサポートする立場から、お客様の課題を機械学習でどのように解決できるか日々考えています。現在は金融系カード会社の加盟店売上を予測するシステムなどを構築しています。DataRobotは誰でも使いやすく、プログラミングなしで機械学習モデルを構築できます。弊社はDataRobotの代理店として、国内トップのシェアを誇っています。AIの難しさは、常に良い結果が出るとは限らないことです。カード会社の売上予測も当初はうまくいかなかったものの、予測が外れるデータの分析を行い、試行錯誤を重ねて良い結果が出るようになりました。課題にぶつかったときに代替案を考え、お客様に喜んでもらえる時にやり甲斐を感じます。

入社間もない立場を気遣ってくれる環境です

前職では飲食業という限られた領域で仕事をしていたため、もっと幅広い業種を経験したいとNSSOLに転職を決めました。実は新卒のインターンで1週間ほどお世話になり、そのときから雰囲気の良い会社だと感じていました。週に一度、上司と1対1のミーティングを実施するなど、何でも相談しやすい環境が整っています。幅広い業種に対する仕事がしたいと話したところ、意向を汲んで様々な仕事を任せてもらえる機会もありました。チームリーダーがメンバー個々の想いを尊重する「ティール組織」を目指しており、メンバーが自律的に動けるように各人の意思を尊重してくれる点はとても魅力を感じます。また、私はまだ入社間もないですが、日ごろから周囲の方々が「困っていることはない？」と聞いてくれるため、安心して業務に取り組むことができます。

キャリア入社 R.K エンジニアの技術力を背景に高難度の提案ができる醍醐味



R.K

前職では公共機関向けの自社パッケージの営業を担当。高い技術力のあるSIerを志望し、2018年にNSSOLへ転職。大手企業へのITインフラ導入サポートを経験後、2021年に電子契約システムの営業担当に。金融機関向け案件でチームリーダーとして活躍。

社会の利便性をより高めるために何ができるのか？
常に解決策を見つけられることにやり甲斐を感じます

社会貢献に直結する大きな仕事の達成感

弊社独自の電子契約システムは、従業員1,000名以上の企業への導入でトップシェアを誇ります。金融機関では多くの銀行にご活用いただいておりますが、より大きな市場を狙い、メインの銀行だけではなく、その他金融機関へも展開しています。企業ごとのカスタマイズのためSEと一緒に活動しますが、彼らの優れた技術力を背景に難易度の高い仕事にも自信をもって提案できる醍醐味を味わっています。コロナ禍で紙業務の非効率さが話題になりましたが、ちょうどその時、某大手金融機関に電子契約システムを導入する案件に携わりました。当初オンプレミスでの導入を検討されておりましたが、相談を重ねていく中でSaaS利用を提案し、お客様も納得の上で初の採用実績となったことが嬉しかったです。もちろん、融資までのスピードが紙よりも格段に上がることに喜んでいただけました。自分の提案が社会貢献につながり、同時に達成感を味わうことができた経験は誇りに感じます。

「Why NSSOL？」に基づき顧客の潜在課題の抽出からサポート

前職ではお客様の顕在的なニーズに対応することがほとんどで、潜在的な課題に至れないことにもどかしさを感じていました。弊社ではお客様の潜在的な課題の抽出から、「Why NSSOL？」を念頭に、「なぜNSSOLがその課題を解決できるのか」を考えながらお客様に提案します。自分としてもヒアリングや分析能力が向上したと実感しているところです。また、当事業部は会話の多い職場です。事業部内の情報共有も進んでおり、難しい案件であっても専門性の高いエンジニアや判断力に長けた上司が多いため、安心して取り組むことができます。周りの力を活かしながら、社会に解決策を提案できる充実感をぜひ一緒に味わっていただきたいです。

キャリア入社 T.K ワークライフバランスを担保しながら、新しいことに挑戦できる環境



T.K

前職では自社ERPパッケージを販売する会社でSEとして開発業務を担当。SEとして上流から下流まで一気通貫で担当できる点に魅力を感じ、2020年12月にNSSOLへ転職。現在、BPMに使われるローコードツールの開発リーダーを務めている。

**若手社員でもリーダーを任され、成長できる環境
育児休業も取得し、バランスをとりながら働いています**

お客様の成長も自分の喜びにつながる

お客様の業務課題を解決するソリューションとしてローコードツールPEGAを使い、大手ゼネコン向けに建設業務のDXを進めているところです。建設現場では大量の帳票や図面が使われており、承認前に業務を始めたり、内容を書き換えてしまったりするなど様々な問題が生じています。デジタル化は業務を可視化するとともに情報統制を強化する狙いがあります。

お客様とは長いスパンでお取引させていただくことが多く、密にコミュニケーションをとりながら、お客様の事業成長を実感できることが嬉しいです。また、当事業部では入社3年目くらいの若手社員でもリーダーを任されるなどチャレンジできる態勢が整っています。経験を積みながら成長を目指したい、という意欲がある方には打って付けの職場だと思います。

半年間の育休、復帰もスムーズに

前職は自社でERPパッケージを開発する仕事でしたが、自社で開発ばかりでなく多様な仕事を経験してみたかったためSIerの当社を選びました。日本製鉄傘下でも売上の約8割は他業界のお客様であり、グループ内に依存せず、幅広い業界を相手に新しいことにチャレンジできる環境だと感じています。また、男性の育休取得も積極的に推奨しています。実は、第一子が生まれる直前に妻が大きな怪我をし、看護をしながら育児をするため半年間の育休を取得しました。周囲のメンバーは長めの育休にも理解を示してくれ、復帰の際もスムーズなものとなりました。

キャリア入社 K.I 大手顧客の業務効率化に直結する仕事、責任感とやり甲斐の毎日



K.I

前職は金融機関向けに基幹システムを開発する独立系SIerのSE。当時は二次請けとしての業務が多く、より顧客に近い距離で働きたいと転職を決意。面接で担当官の人柄に惚れ込み、2021年に入社。現在は電子契約システムのPMを務める。

お客様との難しいやり取りでご納得いただけた自信
折衝力と交渉力を磨くことができ、成長を実感しています

20人を超えるメンバーと大規模案件を手掛ける楽しさ

電子契約システムの導入コンサルタントを担当しています。現在の政府系金融機関向けの大規模案件にPMとしてアサインされ、当初は苦労しましたが、メンバーの力が大きな助けとなりました。また、お客様の業務効率化に直結する仕事なので、日々責任感とやり甲斐を感じています。入社直後のしばらくは小規模案件を複数同時に担当していましたが、私自身、多数のメンバーと一緒に働くことが好きで、現在は20人を超えるメンバーと楽しく仕事に取り組む毎日です。NSSOLに転職して成長を感じたのは、お客様に対する折衝力や交渉力です。プロジェクトを推進する中で難しい状況に直面することもあります。お客様からご納得をいただけたときは、安堵感とともに達成感を味わうことができ、この経験は今の私の自信にもつながっています。

困ったときでも手を差し伸べてくれる人が多い

現在は新規バージョンの電子契約システムに関して、リリースの準備、導入プランニングに携わっています。既存バージョンよりも開発スピードや柔軟性も上がるため、多くのお客様に使っていただきたい製品です。当社が目指す姿として掲げる『Social Value Producer with Digital』を実現するために、自身の強みとなった折衝力・交渉力を活かし、プロジェクトを成功に導いていきたいです。また、当事業部では困っている人に手を差し伸べてくれる人が多く、協力的なメンバーが多いです。周囲の方々の力を借りながらも、解決に向けて最後まで自分の仕事に責任を持てる方に仲間に加わっていただきたいです。

皆様のご応募をお待ちしております！

NSSOL、NS Solutions、NS（□ゴ）、InverSol、InverSol（□ゴ）、NsxpresⅡ（□ゴ）、
NXⅡ（□ゴ）、@absonne（□ゴ）、CONTRACTHUB@absonne（□ゴ）、
FINCHUB@absonne（□ゴ）、KENCHUB@absonne（□ゴ）は
日鉄ソリューションズ株式会社の登録商標です。

その他本文記載の会社名及び製品名はそれぞれ各社の商標又は登録商標です。