



日鉄ソリューションズ株式会社

流通・サービスソリューション事業本部

候補者様向け紹介資料

NS Solutions Corporation

Retail & Service Business System Solutions Bureau

Career Information

2024年12月

目次

- ◆ 組織概要
- ◆ 案件事例
- ◆ 組織長メッセージ
- ◆ メンバーの声

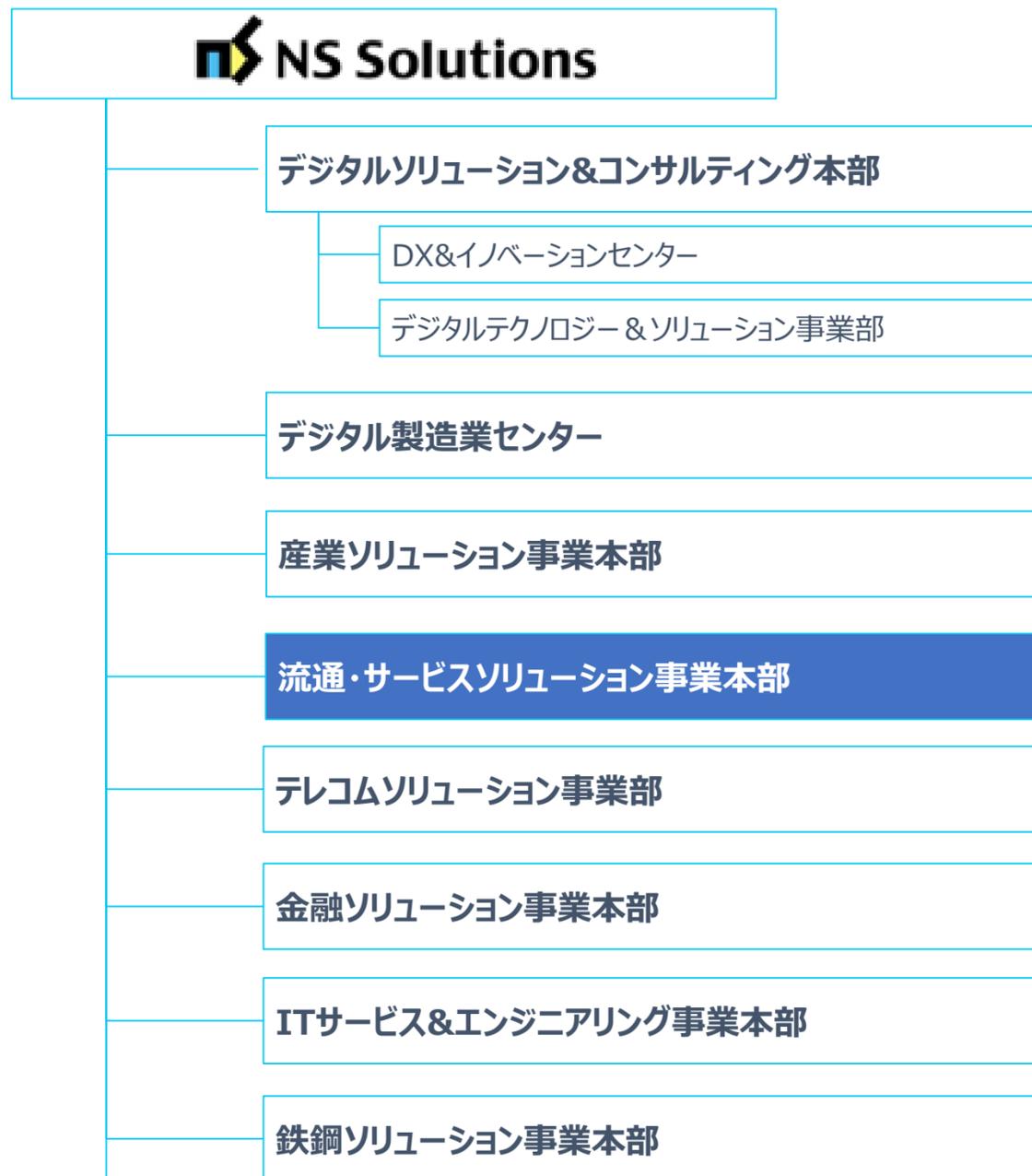
流通・サービスソリューション事業本部

組織概要



全社組織図から見る立ち位置

流通・サービスソリューション事業本部は、小売・流通・ヘルスケア・ライフサイエンス業界の企業や、プラットフォーム型のビジネスを展開する大手インターネット企業を支援する組織です。



流通・サービスソリューション事業本部 事業本部長：中橋 憲悟/ 約560名 在籍	
DXビジネス・イノベーションセンター	BU共通のDXビジネス企画推進、外部成長戦略検討、データイノベーション(AI・データ利活用)ビジネスの推進
営業本部	各種ソリューションのマーケティング及び営業
第一事業部	IDポイント、人材サービス、インフラ領域を中心にプラットフォーム、メガベンチャーアカウント、大手人材会社向けソリューション企画及び推進
第二事業部	飲食、旅行、美容領域を中心にプラットフォーム、旅行代理店、航空業、旅客業アカウント向けソリューション企画及び推進
第三事業部	小売業界アカウント向けソリューション企画及び推進、DX人材支援サービス展開、ヘルスケア・ライフサイエンス業界向け事業企画及び推進
アドバンステクノロジー部	新規技術の検証及びBU内展開、アーキテクト人材の育成、アプリアーキ及びインフラアーキによるプロジェクト支援
技術総括部	PJ実行におけるリスク管理、技術系能力開発施策、BUインフラ環境の整備、セキュリティモニタリング等
総括部	BUの人事・経理・総務等

当部門が支援するお客様とソリューション

ビジネスの変革やイノベーションの創出を目指す企業に対して、最新のテクノロジーを活用しながら、トータルなシステム構築でお客様のビジネス成長を支援します。

ネットビジネス領域

- 主にインターネット系のお客様に対して、新しいビジネスやサービスの立ち上げの企画段階から開発～運用フェーズまで、一貫した支援を得意としています。
- 最新の技術、開発手法を適用したモダンな開発案件等も多く手がけており、技術への要求水準が高いお客様からも引き合いが多い状況です。



ヘルスケア・ライフサイエンス領域

- ヘルスケア企業、ライフサイエンス企業と協働し、デジタル技術を用いた創薬プロセスや、ソフトウェアによるイノベーションを目指します。
- ゲノム領域でのデジタル技術利用の加速による革新的な治療がもたらす希望を信じ、ITと医療の融合に挑戦します。



小売領域

- アパレル、百貨店、スーパー、ドラッグストア、飲食店といった、日々の生活で身近なお客様を支援しています。
- マーケティング、マーチャンドライジング、サプライチェーン、物流、DWH、消費者への購買体験提供など、多様な領域でソリューションを提供します。



旅行領域

- 旅行関連のサプライヤーと連携し、インターネット旅行予約・販売サイト構築に必要な多様なインテグレーションをご提供します。
- 従来の構築経験を活かして、事業目的にマッチした将来性の高いインターネット予約・販売サイトを提供します。



幅広い活躍のフィールド

お客様に求められる役割は多岐にわたります。様々な役割にチャレンジし、経験することでキャリアの幅を広げることが出来ます。



新しいビジネス領域への挑戦

従来から提供してきたシステム構築によるソリューションのみならず、当社独自のSaaSサービスの開発など、新しいビジネス領域へ積極的に挑戦しています。

2022年10月リリース

従業員エンゲージメント HR Tech SaaSサービス

- 従業員エンゲージメントの向上を狙うキャリアリフレクションツール「なやさぽ」を、NSSOL自社開発のSaaSサービスとして、2022年10月より提供開始いたしました。
- 「なやさぽ」のサービスコンセプトは「自分と向き合うきっかけをくれる安心できる相談相手」です。従業員自身が抱える悩みを整理/特定するリフレクション（内省）の過程に寄り添い、悩みの改善や解消につながる行動を支援できるツールです。



詳細はこちらから
<https://marketing.nssol.nipponsteel.com/nayasapo/lp>



2023年7月リリース

旅行業界向けDX支援ソリューション「TRIPHOO」

- 旅行業界向けDX支援ソリューション「TRIPHOO」を株式会社USAELが開発したソリューションとして2023年7月より販売を開始いたしました。
- 「TRIPHOO」は、旅行会社のツアー企画・販売に必要な一連の業務をシステム上で管理・実行することを可能にします。当社のパーパス「ともに未来を考え 社会の新たな可能性をテクノロジーと情熱で切り拓く」のもと、旅行業界のDX化を支援することで、旅行業界の持続的な成長の実現に貢献してまいります。

流通・サービスソリューション事業本部の魅力

単なるシステム構築にとどまらず、先進テクノロジーを駆使したビジネスの変革や新規サービスの開発など、世の中を変えられるような大きな影響力がある仕事に携わることができます。



先進テクノロジーを駆使して
お客様のビジネス競争力を高める

- 社会に新しい価値や体験を生み出しているお客様を全面的に支援すべく、当部門では常に先進的なテクノロジーを探求し続けています。
- (例)
クラウドネイティブなアーキテクチャを駆使したMVP開発支援
※MVP…Minimum Viable Product



お客様のビジネス・自社サービスを通じて
社会課題の解決に挑戦できる

- 社会を取り巻くさまざまな社会問題に対して、お客様のビジネス支援や、自社独自のサービス開発を通じて挑戦できる環境です。
- (例)
 - ・廃棄ロス削減への取り組み
 - ・HRテックによる就業機会の提供
 - ・医療・製薬DXを通じた社会保障費用の削減



消費者の便利・簡単・楽しいを
作り出す経験を積める

- 多様なITソリューションやデジタル技術を通じて、消費者の生活の利便性を向上させることや、楽しい体験を提供していくことを経験できる業務です。
- (例)
 - ・テーマパーク顔認証システム
 - ・AIによる自動審査サービス
 - ・マルチペイメントシステム構築

組織長メッセージ

Our vision



流通・サービスソリューション事業本部長メッセージ 転職を検討されている皆様へ



流通・サービスソリューション事業本部長

中橋 憲悟

1993年新日鉄製鐵(株)入社。当時の情報通信事業本部にて営業として従事。2009年、NSSOL USAのCEOに就任。帰国後、金融ソリューション事業本部へ異動し、営業部長および営業本部長を務める。2024年4月より現職。

単なるシステム構築にとどまらず、お客様のビジネスの成長やNSSOL自社のサービス開発などに主体的に挑戦したい方を歓迎します。

お客様のビジネス課題解決や成長に寄り添える技術者の育成に取り組んでいます。

当部門では、プラットフォーム等のインターネットビジネス、小売・アパレル・百貨店等の流通業から、航空会社や旅行代理店、さらにヘルスケア・ライフサイエンス分野まで、ネットとリアル両面において最新テクノロジーを取り入れたソリューションを展開しています。企画段階からお客様に関わり、開発、構築から運用まで対応できるプロダクト開発が強みです。各業界のお客様から評価いただけるポイントは、私達が「お客様と共にビジネス課題・社会課題を解決する」というマインドを持っていることです。当部門ではこういったディレクション型人材をはじめ、多様な領域の人材育成を積極的に進めています。私達の担当する領域は、消費者の生活や活動に密接しており、自分の携わった仕事の成果を実感しやすいことが特徴です。よりビジネスに近いフィールドで活躍したい方、是非我々と一緒に仕事をしてみませんか。

お客様共創型のプロダクト開発力や豊富な業務知見を強みとして
今後は事業基盤の高度化、新規事業創出を進めていきます。

今後の展望としては、重要な事業基盤であるSIビジネスを強化しつつ、自社製のSaaSサービスなどのプロダクト開発等、知識集約型のビジネスにも力を入れていきます。すでにリリース済みのサービスとして、社内エンゲージメント向上を目的としたHR系SaaSサービス、旅行業界向けDX支援ソリューション「TORIPHOO」等があります。いずれもトップダウンではなく、現場のメンバーからの自発的な発案でスタートした企画でした。このように、当部門には、皆さん一人ひとりの発案を大切に、実現に向けてチャレンジできるフラットで風通しの良い風土があります。新しい取り組みに積極的にチャレンジしていきたいという気概を持つ方を歓迎いたします。

メンバーの声

Our team



キャリア入社 Y.T よりビジネスに近いフィールドを求めてNSSOLに転職



Y.T

新卒でSIerに入社し、基幹システム構築業務に従事。コスト削減を目的とした案件よりも、ビジネス成長に直接影響があるような案件に関わりたいと考え、NSSOLにキャリア入社。現在は、人材業界向けのサービスで複数のPMを統括する役割を担う。

ビジネスの成長になくてはならない存在として、お客様から大きな期待をいただいています。

お客様のビジネス成長に密接に関わるような案件を求め、NSSOLへの転職を決意。

新卒で入社した会社では、コスト削減を目的とした基幹システム構築の案件に携わっていました。入社から約10年ほど経たタイミングで今後のキャリアを考えたときに、もっとビジネスに近い現場で、企業のビジネス成長と密接に繋がるような案件に携わりたいと考え、NSSOLに転職することを決断しました。

現在、私は人材業界向けサービスで複数のPMを統括する立場を担っています。日々の業務で、業界をリードするようなお客様から、「発注元とベンダーとの間で線を引かず、積極的に我々をリードしてほしい」という期待をいただく機会が多くあります。まさに転職時に希望していたことがかない、大きなやりがいを感じられています。

プロフェッショナル同士の連携など、提供価値を最大化する仕組みが整っています。

NSSOLは、社内に高いレベルのITコンサルタント・アーキテクト・データサイエンティスト・フルスタックエンジニアなどが揃っており、システム構築において困ったことがあれば、気軽にプロフェッショナルに相談できる体制が組まれています。また、パートナー選定や提案内容など、PMの裁量で進められる業務の割合が大きいと感じています。もちろん、PMとしてプロジェクトが思うように進まないことも時にありますが、PMO機能などバックアップの体制がしっかりしており、どうしたら改善できるかを一丸となって考えてくれる風土のもと、安心感を持って業務に取り組むことができます。お客様へ価値を提供するための仕組みが整っていることが特徴です。

キャリア入社 Y.M 事業会社の社内SEからSIerのコンサルタントにキャリアチェンジ



Y.M

新卒で事業会社に入社し、社内SEとしてシステム構築に携わる。ITの専門性をもっと磨きたいと考え、NSSOLにキャリア入社。

現在は、旅行・小売業界に対してのデータ分析/利活用プロジェクトにて、データディレクター/ITコンサルタントの立場を担う。

お客様からもしっかりと評価される中で、自分のこだわりを持ちながら、腰を据えて中長期的に取り組める環境です。

中長期の計画をベースに自分の仕事に最後までコミットできる環境です。

事業会社にいると、仮に会社の業績が不安定な場合に、自身の担当サービスから撤退したり、開発への投資が減ってしまうことがあり、思い入れのあるプロジェクトが中断するようなことが少なからずあるかと思います。一方、NSSOLでは、投資領域を決める際も中長期の計画を立てているので、自分が担っている役割が途中で終わってしまうようなケースは少ないですし、最後までやりきることにコミットさせてもらえます。“失敗しても、将来の糧になる”というようなスタンスで接してもらえるので、安心して業務に取り組むことができます。

競合がひしめく中でも、NSSOLのコンサルティングサービスは高い評価を受けています。

昨今、ITコンサルティングとシステム構築の垣根が曖昧になってきており、コンサルティングは競合企業とのぎを削ってシェアを争っている業務領域です。私は現在、コンサルタントの役割を担っていますが、NSSOLが評価されるポイントは“真面目に着実にスピード感を持って進めていくこと”にあると感じています。現場の業務実態と乖離したソリューションを他社から導入した結果、苦勞されたお客様から当社に相談が入ることもあります。NSSOLは良くも悪くも真面目で、お客様にとっての最適解を考え続けることが習慣化されています。その姿勢が結果的にお客様からの高い評価につながっていると感じています。

キャリア入社 Y.S 二次請けからプライムの立場へキャリアアップ



Y.S

新卒でGISエンジンの開発などを行う会社に入社し、設計～テストまでの業務に携わる。二次請けSIerを経て、より顧客に近い立場で業務を進めていきたいと考え、NSSOLにキャリア入社。現在は、ITディレクターという立場で、顧客の情報システム部門と一体となり、システム構築をリードする。

自分がやりたかった業務に携わることができている上に、家庭とのバランスを保った働き方を実現できています。

お客様と近い立場で仕事をしたいという願望が叶えられています。

私はもともと二次請けのSIerで設計～テストまでの工程を中心に担当していました。NSSOLにキャリア入社した理由は、お客様と直接やりとりができるような環境で仕事をしたいと考えたからです。二次請けの立場で仕事をしていると、自分が作ったシステムが実際にどう活用されているのか？不満点はないのか？などを確かめることができず、仕事に手触り感がありませんでした。一方、今の案件ではお客様の情報システム部門にしっかり入り込むことができている、お客様からNSSOLへの信頼度も高いです。信頼に基づく高い期待があるからこそ、自分が対応すべき業務範囲は多岐にわたりますが、お客様のためになっているという実感を得られています。

子育てに対する周囲の理解があり、非常に働きやすい環境です。

家庭と仕事のバランスを保って働ける環境であることもNSSOLの魅力です。私には幼い子どもがいるのですが、保育園の送迎や、急な子どもの体調不良で、業務から離れて対応しなければいけない時も、業務時間の調整などの対応に気を配ってもらえます。同僚や上司に子育て世代が多くいることも安心できるポイントです。

在宅中心の働き方になっても周囲とのコミュニケーションにストレスを感じることはなく、気軽に相談しやすい・相談されやすい環境が作られていると感じます。働き方も業務についても、相互に自然と助け合いをするような風土が根付いていることは、NSSOLの良さですね。

新卒入社 N.A 先進的なお客様とともに歩んできたキャリア



N.A

新卒でNSSOLに入社。プラットフォーム企業を中心に、ITディレクター、技術責任者、PMなどの業務を経験し、現在は大手WEBサービス企業向けのプロジェクトマネージャー兼アーキテクトを担当する。

先進的なお客様のビジネス成長やサービス開発を支援する経験を通じて、自分も技術者として大きく成長しています。

先進的なお客様と切磋琢磨し、エンジニアとしてレベルアップできる環境です。

当部門が支援するお客様は誰もが日常的に使うようなWEBサービスを展開しており、お客様側のエンジニアも非常に高いレベルの方ばかりです。そのようなお客様からも“一緒にプロダクトを作っていくメンバー”として評価されているのがありがたいことですが、こちらも高いレベルで向き合わなければなりません。日常的に、モダンな技術での開発業務を経験するだけでなく、潤沢な予算のもと受講できる各種研修などの自己研鑽を通じて、エンジニアとして日々レベルアップすることに努めています。社内外のメンバーから良い影響を受けながら、日々成長しているという実感を持つことができます。

自分のキャリアを社内でピボットできる良さが、事業会社との違いです。

私はプラットフォーム企業を数年間にわたって支援してきました。携わってきた業務は非常に幅広く、ITディレクターと呼ばれるようなビジネス企画系の業務や、技術責任者、PMなどを担ってきました。NSSOLでは、自分で声をあげれば組織が多様なチャンスを与えてくれるので、自分の志向の移り変わりに応じて、多様な経験を積みかせてもらえました。事業会社に入ると、自身が携わるサービスや業務が固定化されてしまい、なかなか自由に動けないということをよく聞きます。NSSOLでは、担当顧客や業務領域を変えていくことも、比較的柔軟に考えてもらえていると感じています。マルチに経験を積んでいきたい方には非常におすすめできる環境です。

皆様のご応募をお待ちしております！

NSSOL、NS Solutions、NS（ロゴ）、なやさぽは
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。