

# 日鉄ソリューションズ テレコムソリューション事業部 候補者様向け紹介資料

NS Solutions

Telecom Solutions Bureau

Career Information

2024年4月

# 目次

- 組織概要
- 事業部長メッセージ
- メンバーの声

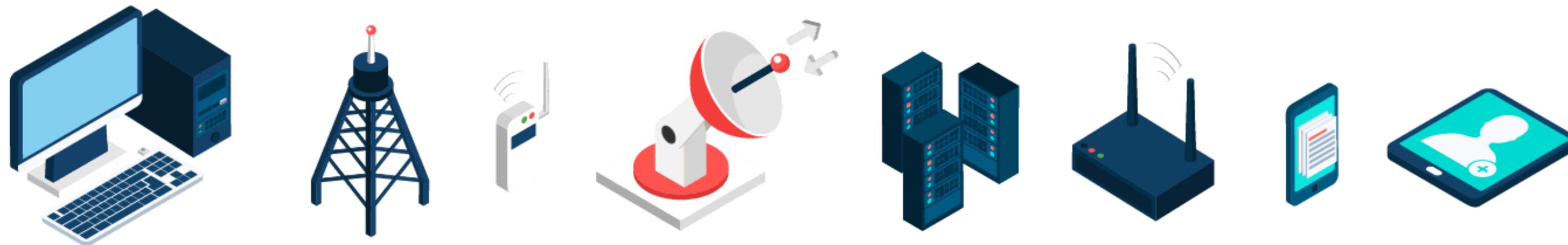
# テレコムソリューション事業部

## 組織概要



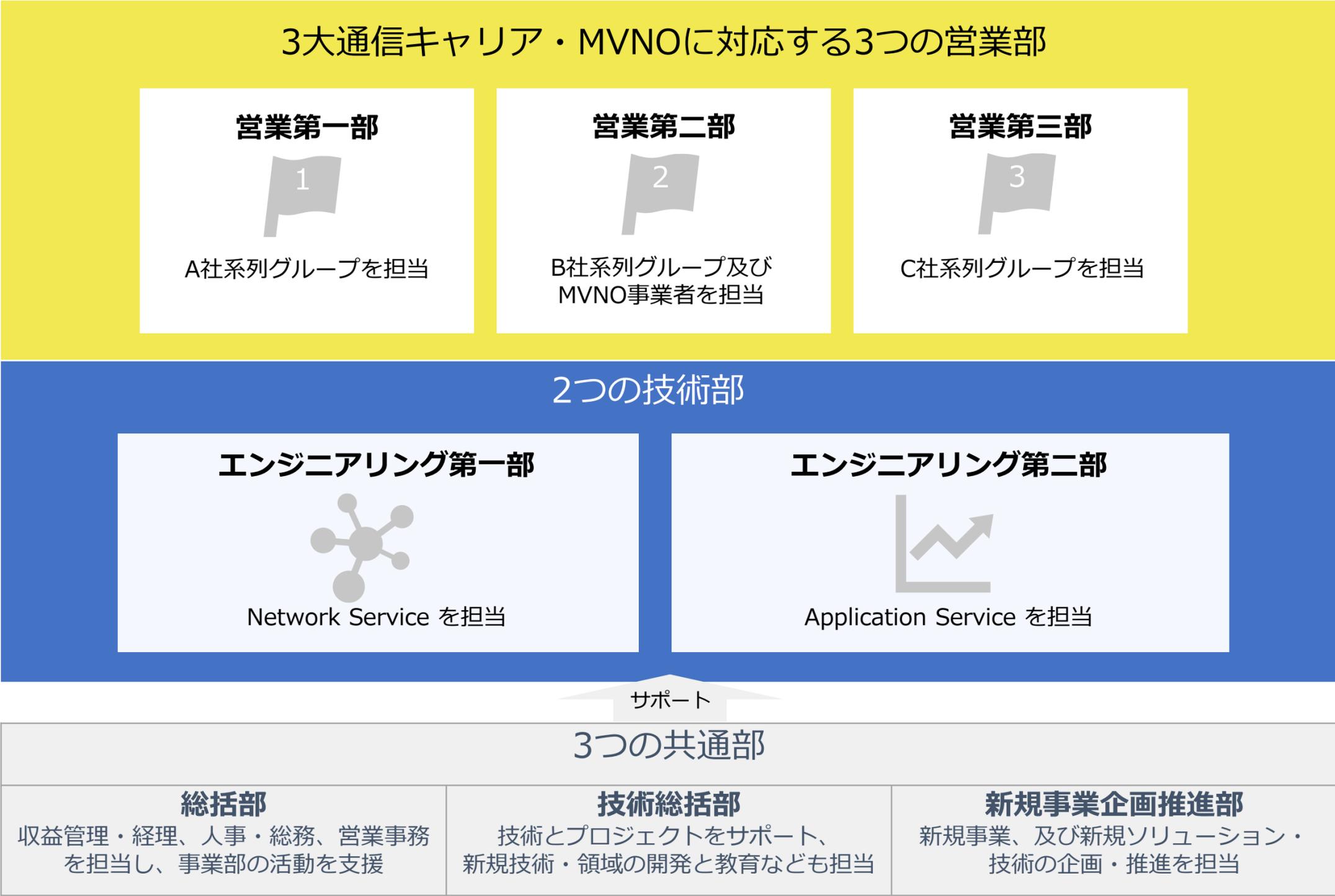
# テレコムソリューション事業部とは

国民生活や社会経済に必要不可欠な通信インフラは、毎年2兆円規模の設備投資が必要であり市場規模は膨大です。これを運営する通信事業者（3大通信キャリアやMVNO※等）が私たちのお客様です。お客様は今、従来の通信事業に加え、新たなビジネスとして非通信事業や法人向けのソリューションにも注力しており、インフラからアプリケーションにわたって多様かつ大規模なIT投資を続けています。私たちのミッションは、システムインテグレータとしてITのプロフェッショナルの立場から、お客様の成長と変化を支援することにあります。お客様は先進ITの力を必要としており、私たちはそのビジネスを支え、ともに成長し、社会に貢献していきます。



※MVNO（Mobile Virtual Network Operator；仮想移動体通信事業者）：大手通信事業者の帯域を借りて通信サービスを提供する事業者。いわゆる格安スマホ・格安SIM。

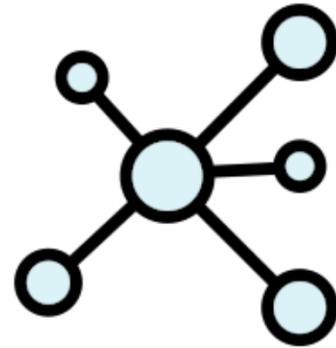
# テレコムソリューション事業部 組織構成



## 2つの事業領域

事業領域はNetwork Service、Application Serviceの2つの領域があります。

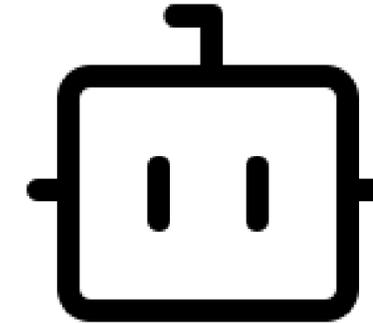
### Network Service



#### 通信インフラの構築がメインの領域

SDN/NFV, ISPNW 通信プラットフォーム、Wi-Fi セキュリティ 認証基盤、シグナリングゲートウェイ、メッセージングシステム、シグナリングモニタといった多岐にわたるNW系通信システムを提供しています。

### Application Service

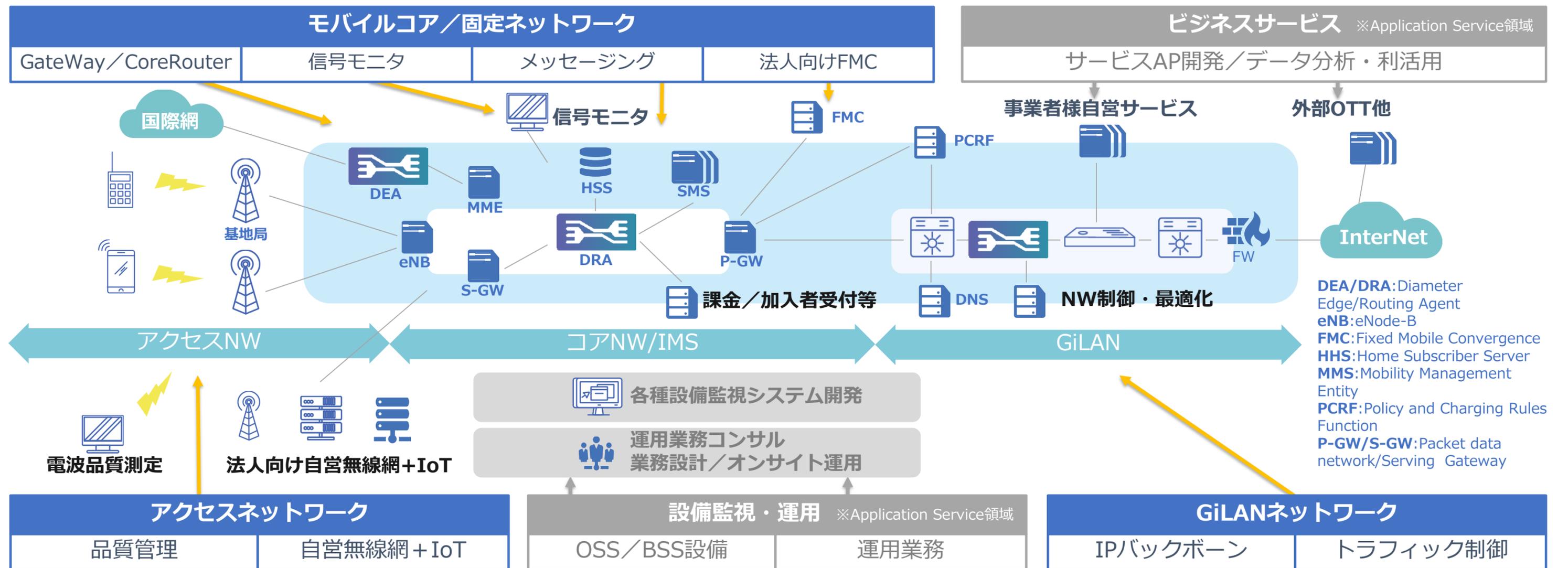


#### アプリケーション開発に関する領域

お客様の組織の一員として、新サービスの立ち上げや、コンシューマ向けサービスなど様々なアプリケーションに関するシステム開発を支援しています。加えて、通信キャリアならではのネットワーク運用やビジネスを支える基幹システムの構築にも注力します。

# Network Service領域 事業内容

現代社会において重要な社会インフラである、大手通信キャリア向けネットワーク・サービス設備のシステムインテグレーションを提供しています。お客様が運営する各種コアネットワーク設備やメッセージングシステム・音声サービスシステム等を中心に、広く海外製品の技術動向を調査、多数のメーカーと協業し、常にベストプラクティスとなるシステムをご提供します。独立系SIerとしての幅広いソリューション提案力と高品質なプロジェクト実行力をご評価いただきこれまで多くの基幹システムを導入。お客様を通じて、通信サービスの高度化を実現しています。



# Network Service領域 ソリューション事例

## シグナリング関連ソリューション

### 通信キャリア間の相互接続を 海外製品でサポート

複数の通信キャリア間でメールやメッセージを送信したり、海外旅行先でデータ通信を行ったりするためには、キャリア同士でデータのやり取りが必要となります。こうしたキャリア間の接続を行うための中継ソリューションを提供しています。

また、SMS と呼ばれる携帯電話特有のメールシステムなどキャリア間の相互接続に関する様々なソリューションをご用意しています。



## トラフィックモニタ関連ソリューション

### キャリア内の通信を解析し、 運用および今後のサービスを支援

キャリア内の通信を解析し、複雑なネットワークを可視化するソリューションを提供しています。

可視化された情報から、ネットワークが正常に動いているかの監視や、障害発生時の早期解決を行います。また、ネットワーク上のトラフィックを見える化することによって、今後のサービスをどのように展開するかといった検討のための情報を提供します。



## 法人顧客向けネットワークサービス

### 通信キャリアの法人向けビジネスの 企画・運営

通信キャリアが注力領域としている法人顧客向けビジネスを推進するため、キャリアが提供するモバイルネットワーク・クラウドサービスの提供を支援しています。

具体的には、通信キャリアの法人向け部門とともにサービスの企画・運営を行いながら、関連する新しいサービス・プロダクトを開発しています。

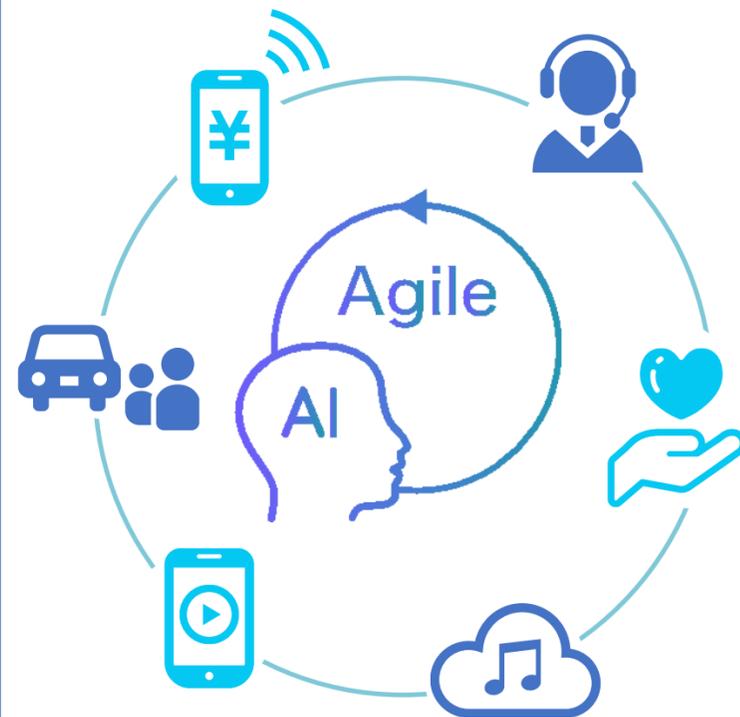


# Application Service領域 事業内容

3大通信キャリア・MVNOに対し、お客様の組織の一員として参画しています。

アジャイル手法やAIを活用し、様々なアプリケーションに関するシステム開発を支援しています。

## キャリアのDXと新たなサービス創出で社会に貢献



アジャイルとAI活用でお客様の業務の革新と新たなサービス創出を支援します。

キャッシュレス決済やAIチャットボット、テレマティクスサービスなどの創出を支援することで、より豊かな社会の創造に貢献します。

## 最新の技術とプロセスを追い続ける

クラウドネイティブやLLMなど常に新しい技術のプロセスを探求します。

エンジニアとしてチームとして常に成長するチャンスを掴めます。



また、アジャイル型開発のほか、ウォーターフォール型開発による通信キャリアの業務系基幹システム（BSS/OSSなど）の構築にも注力します。

# Application Service領域 事例紹介① アジャイル開発支援

## 通信キャリア向け内製開発支援

お客様と一体となり、アジャイル/スクラム開発でビジネスゴールの達成に取り組みます。業務システム以外にも、コンシューマ向けのアプリケーションや通信以外のサービスのシステム開発も行います。

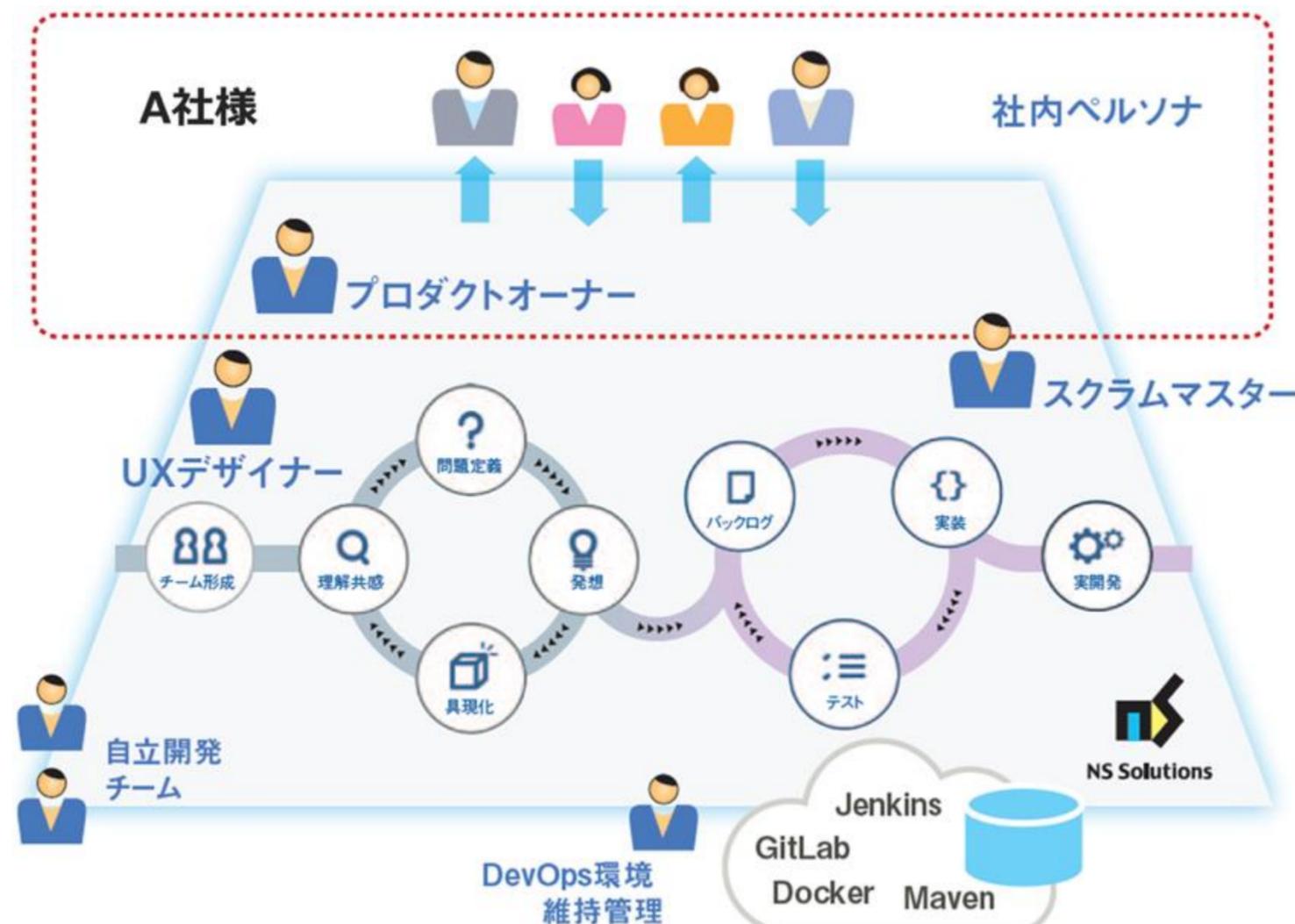
この内製開発支援は、システムの初期開発が終わった後も続きます。システムにより実現されるプロダクトがビジネス上の成果目標を達成するまで、プロダクトのライフサイクル全般を通しお客様とともにシステム開発を行います。



## サービスアプリケーション開発事例

デザインシンキング × スクラム開発

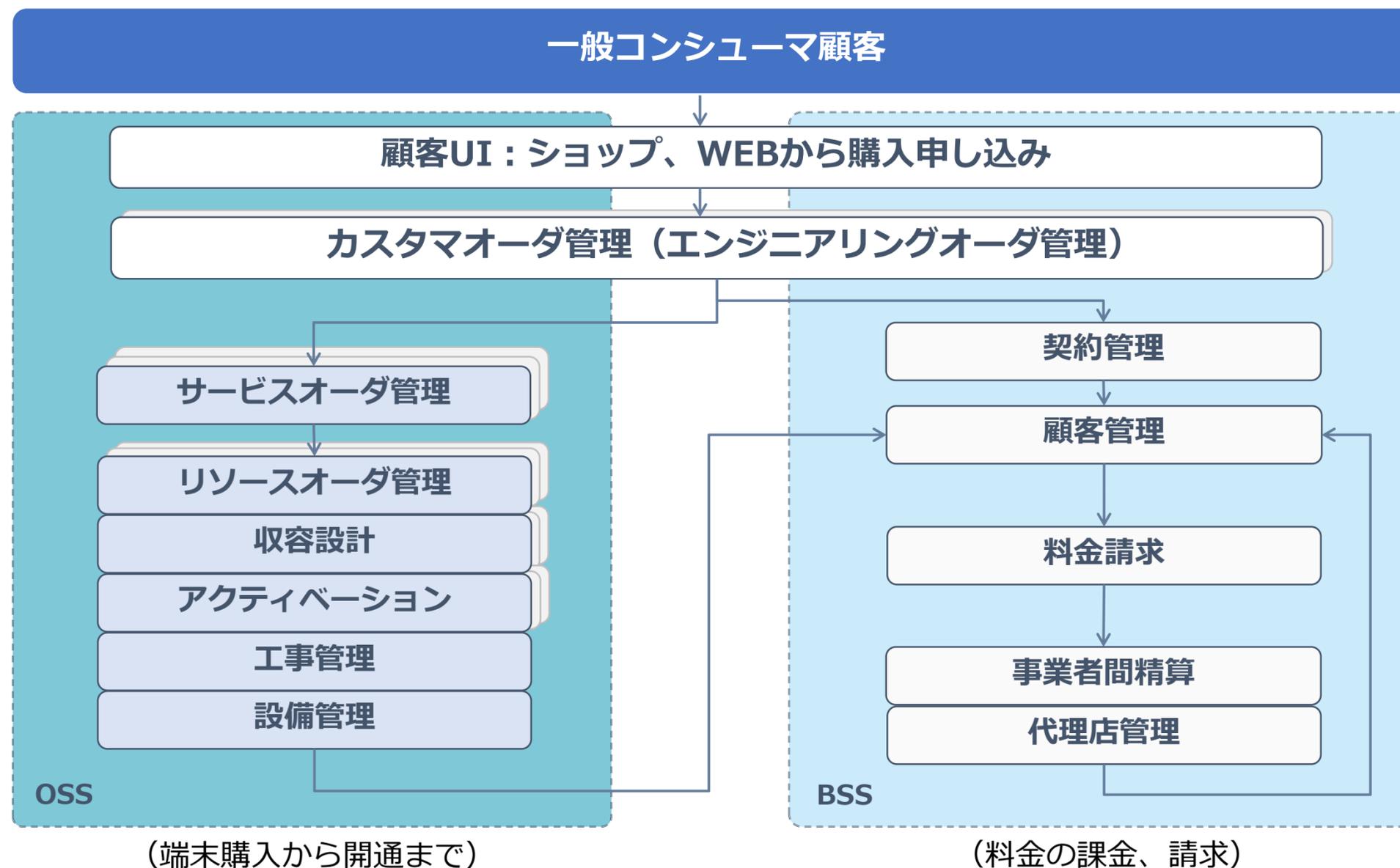
サービスの企画からシステムの開発まで、お客様と一緒に短期間（5ヶ月）で実現しました。従来の「ウォーターフォール型」開発ではなく、「デザインシンキング」×「スクラム開発」でアジャイル・スピーディな開発が奏功した事例となります。デザインを決めるデザインスプリント、デザインを基にアプリケーションを開発する開発スプリント、社内ペルソナのレビューを受けてブラッシュアップしながら、こうしたプロセスを繰り返すことで、プロダクトをいち早くリリースし、その後もアップデートを継続して開発しています。



出典: 社内事例集 Key to Success 2018 Winter

# Application Service領域 事例紹介② BSS/OSS

OSS (運用 サポート システム/Operation Support System) と BSS (ビジネス サポート システム/Business Support System) は、様々な電気通信サービスを支援する重要な IT システムです。私たちは通信キャリアやMVNOの基幹業務に関するシステムの構築、運用により、お客様の業務遂行を支援します。また、業務知見やパッケージ活用によりお客様のDX推進を支援していきます。



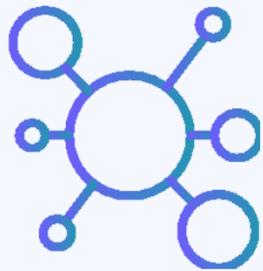
# 営業部門について

## 通信キャリアに様々なシステムを提案

私たちは、通信インフラからアプリケーション開発、保守運用まで、様々なソリューションを通信キャリア向けに提案しています。営業とSEで提案チームを作り、お客様の課題の深掘りや当社価値の最大化に向けた議論を行い、提案活動に邁進しています。難しい問題や他社との競争を乗り越え受注した時の喜びや、ニュースなどで紹介された際の充実感、お客様とともに通信インフラを支える社会的な意義、またチームで事業を成長させるチャレンジは大きなやり甲斐です。



### 大規模な案件



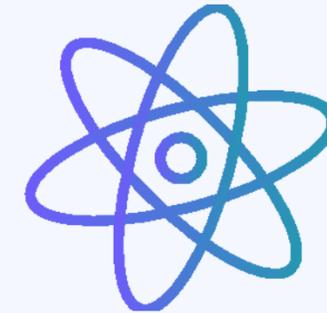
通信キャリアの投資は 2兆円規模。個々の案件の規模も大きく、1案件 数十億円規模になることも。大規模な案件の営業として、案件創出から実行まで対応しています。

### 社会的責任、注目度の高さ



通信インフラという社会的責任のある案件に加え、現在、大手通信キャリアはプラットフォームへの転換を図っており、複数領域 (金融、娯楽、医療など) で新規事業の立上げを目指しています。

### 最先端の技術



お客様は自社グループ内にIoT, AI, フィンテック、モビリティなどに取り組む企業を有しており、私たちも先進的技術を利用した案件に対応しています。

# 事業部長メッセージ

**Our vision**



# テレコムソリューション事業部長メッセージ 転職を検討されている皆様へ



執行役員 事業部長

篠原 洋介

1990年、新日本製鐵（現日本製鉄）入社。多角化戦略のもと発足したエレクトロニクス・情報通信事業部では、営業として活躍。2010年、日鉄ソリューションズ株式会社テレコムソリューション事業部発足に伴い、営業リーダーに就任。大手通信事業者のアカウント営業を手掛ける。同事業部副事業部長を経て、2023年より現職。

通信キャリアを通じ社会インフラを支える仕事

新しいことに挑戦する、成長志向のあなたを歓迎します

## 先進的な仕事に取り組む「ちいさくてもキラリと光る」事業部

当事業部は3大通信キャリアやMVNO事業者などの通信事業者をお客様として、社会に必須の通信インフラの構築やサービスの提供で貢献しています。組織上、独立したビジネスユニットに位置づけられており、所属社員は150人ほどと、社内では小規模な事業部ですが、その分一体感があります。また、先進的な仕事に挑戦でき「ちいさくてもキラリと光る」事業部だと自負しています。現在、3大キャリアは金融やECなど様々な新サービスを展開しており、当事業部でも社内の専門部署と連携しながらシステムの開発に取り組んでいます。こうした横の強いつながりでお客様に応えられるところはNSSOLならではの長です。

## 各人の希望に添ったキャリアづくりを支援

事業領域としては大きく「ネットワーク・サービス」と「アプリケーション・サービス」の2つ。前者は海外の先進的な製品・ソリューションを目利きしてお客様に提供するため、世界の最先端の技術を扱う面白さがあります。後者では携帯ショップのデジタル化やエンドユーザー向けのアプリ開発を支援する一方、金融などの非通信領域にもウィングを広げています。運用サポートシステム（OSS）とビジネスサポートシステム（BSS）というお客様の基幹業務システムの構築・運用では、これまで蓄積してきた業務知見を活かし、強みを発揮しています。事業部内で心掛けているのは社員1人ひとりに成長実感を味わってもらうことです。そのためコミュニケーションを重視し、たとえば事業部長とメンバとの1on1ミーティングを対面で行っています。営業、エンジニアともに様々な経験を積みながら自分にふさわしい仕事のあり方を見つけられるよう、各人の希望に添ったキャリアづくりを支援します。新しいことに興味を持ち、主体的に取り組める人ほど成長できる職場だと思います。

# メンバーの声

Our team



# キャリア入社 Y.S “助け合い”が当たり前の職場 PMとして日々スキルアップを実感



Y.S

外資系通信機器メーカーで大手通信キャリアのシステム構築などを経験後、更なるPMスキル向上を目指し、転職活動を開始。2019年、紹介制度を利用しNSSOLへ入社。現在は通信キャリアの監視システム構築のPMを務める。

お客様の課題を直接ヒアリング、課題を解決していく面白さ  
お互いを尊重しながら自由に発言できるフランクな雰囲気です

## 案件の上流工程から担当し、つくり込める楽しさがある

現在、大手通信キャリアの監視システム構築をPMの立場で担当し、現場の取りまとめやリスク対策などを行っています。24時間365日稼働する重要なシステムを任せていただいているため、気を引き締めて臨んでいます。

印象に残っている仕事は、東京五輪に際した国内外の通信状況の監視業務です。海外から大勢の方が来日することが予想されたため、国際通信を監視するシステムの機能拡張を要請されました。もともと担当していた国内通信システムの構築とスケジュール的に同時進行になってしまった上に納期に追われる大変さもありましたが、やり遂げたときは達成感がありお客様にも喜ばれました。

当社ではゼロからシステムをつくり込める楽しさがあります。上流工程から携わり、お客様が抱えている課題を直接ヒアリングし、解決に向けてお客様と一緒にシステムをつくり上げる楽しさがあります。

## 困っているときに自発的に手を差し伸べてくれる人が多い

仕事をする上で壁にぶつかることもあります。ですが、当事業部には困っている人に対し手を差し伸べ、互いに助け合う風土があります。私も入社当初は「助けてほしい」と言い出しにくかったものの、周囲の方々が自発的に助けてくださいました。そのときは、「NSSOLに転職して本当によかった」と改めて感じました。また、「相手のことを知ろう」としてくれている方が多い印象があり、お互い尊重し合う風土があります。風通しの良い環境でPMとしてスキルアップしたいと考えているなら、当事業部にはその環境が揃っていると思います。

# キャリア入社 M.T スキル向上とキャリアの幅を広げるために転職、成長できる環境に満足



M.T

前職はSIerでSEとして勤務。スキル向上とキャリアの幅を広げることを目指し、2019年にNSSOLへ入社。アジャイルエンジニアを皮切りに、現在はデータ情報基盤のアジャイル開発のPMを務める。

## お客様と二人三脚の内製開発支援

お客様に喜んでもらえることが一番のやりがいです

### お客様と意見を交わしながら要件定義を進めていく

モバイル通信キャリア向けにデータ転送アプリケーションと基盤の開発を担うPMとして従事しています。具体的には、モバイル通信のエンドユーザーが通信料やデータ量を確認するアプリの裏側で動く、データを送信する基盤の内製開発支援を行っています。アジャイル開発のため本来ドキュメントなども最小に抑えるシンプルさを求めるのですが、お客様はプロセス管理にも厳格なのでしっかりと対応しなければなりません。一方で、上流工程から入り込んでお客様と一緒に開発するのはやり甲斐がありますし、密に意見を交わしながら要件定義などを進めていくのは楽しいです。難易度の高いご要望をいただく中で多様なプランを提案し、お客様にご満足いただけた瞬間は達成感も得られます。

### 「通信キャリア」を超えた仕事にもチャレンジ

前職から更なるスキル向上とキャリアアップができる環境に身を置きたく、NSSOLを志望しました。採用面接で面接官が私の考えを深掘りしてくれ、議論する中で仕事に対する思いを再認識できたことが嬉しかったのを思い出します。実は、それが入社を決め手になりました。入社後は目標通りアジャイルエンジニアからスクラムマスター、プロダクトオーナーへ順当にステップアップでき、今ではPMを任せただけの案件もあります。性別に関係なく成長を目指したい方にはこれ以上ない職場だと思います。将来的には、通信キャリア関連の業務もしつつ、金融や流通など他業界の案件も担当したいと思っています。通信キャリア関連の仕事が中心にはなるものの、やりたいと言えば幅広く様々な仕事にチャレンジできます。広い視野、高い視座を持ち、色々な知識を身につけたい方に向いている環境です。

# 新卒入社 H.S 若手の挑戦心を尊重、成長のチャンスを与えてくれる



H.S

これまでにない新たな仕組みを開発し、世の中を便利にしたいという思いでSIerを志望し、2017年に新卒入社。現在は音声サービスシステムのチームリーダー、PMとして活躍中。

レベルの高いニーズにも真摯に向き合い  
最後まで取り組める人が輝ける職場です

## お客様と伴走、“いいものを作りたい”という想いに共感

入社1年目から大手通信キャリア向けの内線電話システム構築を担当していました。初めは構築チームの一員の立場でしたが、現在はチームリーダーとして携わり着実にキャリアステップを歩めていると感じます。ただ、失敗も経験しています。システム増強を実施する初期のステップで見落としがあり、最終段階でそれが発覚したのです。その案件に6年間携わりノウハウを把握していたことから、お客様とのやり取りを任せいただき、急いでスケジュールを再調整しました。大変でしたが、お客様とすり合わせを入念に行って納期に無事間に合わせることができました。コミュニケーション力の向上を実感でき、自信にもつながりました。システムの品質はもちろん、構築の過程も厳格にチェックされます。お客様からときには難しいご要望も受けますが「一緒にいいものを作ろう」と温かいお言葉もいただき、お客様のために頑張ろうとモチベーションも上がります。

## 若手の“やりたい”を後押ししてくれるアサイン

NSSOLは若手のうちから成長のチャンスがあります。私も入社2年目半ばには小規模案件のリーダーを任せられました。やりたいことがあれば、その想いを汲んでアサインしてもらえるのはありがたいと感じます。2023年末から大規模案件のチームリーダーを担っていますが、今後は大規模案件でもPMを担当できるくらい成長していきたいです。

入社前にも感じたことですが、NSSOLには責任をもって仕事をしている人が非常に多いです。仕事に自信と責任を持ち、真面目に何事にも最後まで向き合える方が仲間になってくれれば嬉しいです。

# キャリア入社 T.O 海外の優れたパッケージ製品を戦略的シナリオで提案する楽しさ



T.O

前職はOA機器販売代理店の営業。大学時代にプログラミングを学んでいたことと自身の経験を踏まえ、SIerで提案型の営業をやりたいと2008年にNSSOLへ転職。2010年のテレコムソリューション事業部発足以来、同事業部に所属する。

**SEと協同し、NSSOLだからこそその提案を目指す  
技術力だけでなく、営業とSEのチーム力も強みです**

## 営業の肝は、技術チームが信じて協力してくれる戦略を立てること

通信設備やシステムを販売する競合他社が多い中「なぜNSSOLなのか」という訴求ポイントを考えるのは、やり甲斐があります。NSSOLはグローバル標準の優れたパッケージ製品を調達し、お客様に最適なシステムを提案できるのが強みです。9年ほど前、海外製品をリサーチするマーケティング部隊と協力してより良い品質、コストのパッケージを提案し、コンペに競り勝つことができたときは、大きな自信となりました。営業の仕事で一番大切なのは、契約を勝ち取るシナリオを描き、SEをはじめ他のチームがその戦略を信じて乗ってくれる土俵を築くことだと思っています。そのためにも、営業力を磨くこと以上に周囲を巻き込んでいく力が必要だと感じています。

## 失敗を明日の糧にして取り組める人を歓迎します

入社する前はSEの力が強い会社だと思っていましたが、それだけでなく、実は営業とSEのコミュニケーションが非常に密なのです。営業が主導してSEを巻き込んでいく場面も少なくありません。営業の力が試される環境だと感じています。お客様とSEの橋渡しとなる営業は、ある意味難しい仕事と言えますし、失敗することもあります。当事業部では「失敗を明日の糧にして、自らの行動で事業を大きくする」という言葉をモットーとし、チャレンジを大切にしています。リスクを取ってでも「やってやろう」という、チャレンジ精神が旺盛な人と一緒に仕事をしたいです。

# 皆様のご応募をお待ちしております！

NSSOL、NS Solutions、NS（ロゴ）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。