



日鉄ソリューションズ株式会社
産業ソリューション事業本部
候補者様向け紹介資料

NS Solutions Corporation

Industrial Business System Solutions Bureau

Career Information

2023年5月

目次

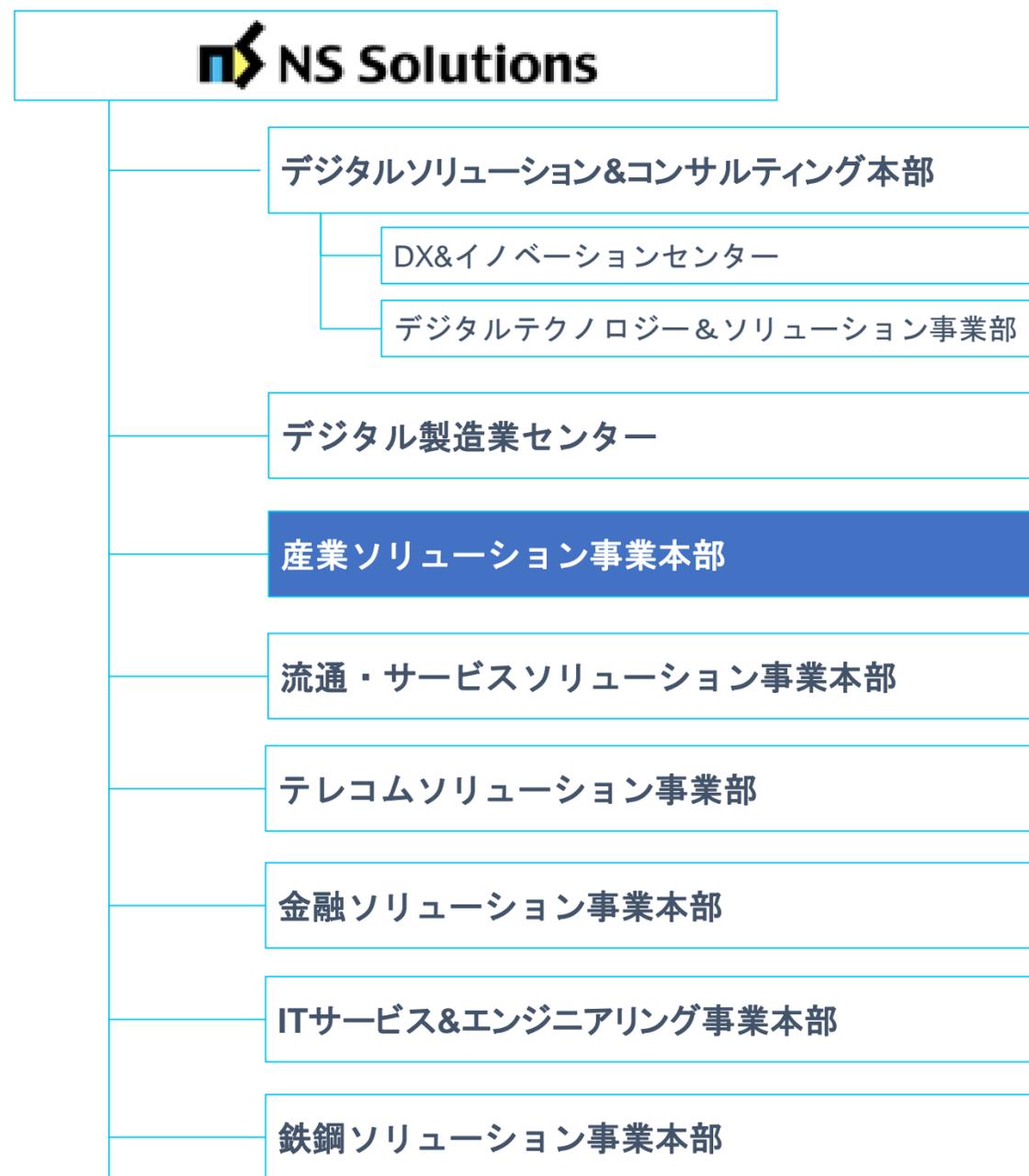
- 組織概要
- 組織長メッセージ
- メンバーの声

産業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

産業ソリューション事業本部は、製造業に対してソリューションを提供する組織です。
 グローバルで激しい競争下にある日本企業に伴走し、顧客の最適なシステム構築・デジタル利活用を支援します。



産業ソリューション事業本部 事業本部長：吉田 利昭 / 約400名 在籍	
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
産業ソリューション第一事業部	・鉄道、海運、製造小売企業等へのソリューション事業の企画、推進
産業ソリューション第二事業部	・製造業向けITコンサルティング、データ活用ソリューション、MaaS事業 ・SAP、ECM(※)等のソリューション推進 ・自動車、電機、精密機器、食品企業等へのソリューション事業の企画、推進

※ECM : Engineering Chain Management

デジタル製造業のコンセプトブランド “PLANETARY”～

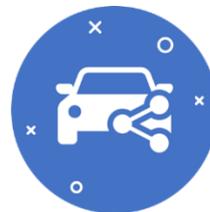
「NSSOLだからこそ実現できるDXの価値」を含めたコンセプトブランド”PLANETARY”
製造業のDXを、単発ではなく継続的なトランスフォーメーションにしていくという狙いが込められています。



製造業の未来を見据えた取り組み

製造業の変革に向けたファーストDXパートナーとして、先進技術を持つ他社との協業やNSSOL独自のサービス開発を積極的に推進するなど、システム構築以外のソリューション以外にも積極的に取り組んでいます。

製造業の未来を見据えた取り組み例



MaaS領域における MONET Technologies様との協業

- ソフトバンク様とトヨタ自動車様の共同出資会社であるMONET Technologies様より、MaaSのシステム開発に活用できるAPIを提供する「MONETマーケットプレイス」のパートナーベンダーとして認定されました。
- NSSOLは、上記のAPIを活用して新たなサービスの提供を目指す企業や自治体のシステム開発を支援することで、**Maas関連サービスの立ち上げと高度化を加速**します。

詳細の最新事例についてはこちらから
<https://www.nssol.nipponsteel.com/casestudy/>



食品の需給計画DXを支援する クラウド型サービスの開発

- 食品業界は、在庫不足による欠品が許されない商習慣がある一方、フードロスに対する世の中の目線も厳しくなっており、**より精度の高い需給計画が求められています。**
- NSSOLは、**需給計画業務のDXを支援する新クラウドサービス「PPPlan」**を新サービスとしてリリース。サブスクリプションモデルで提供することで、費用・工数の負担が少なく迅速なシステム導入を可能にします。



※QRコードを読み取ると
弊社HPに遷移します

製造業に対するNSSOLの強み

製造業の圧倒的な業務知見・システム知見を持ちながら、新しいソリューションの企画や、先進技術の研究・開発を行い、顧客の変革を継続的に支援できることがNSSOLの強みです。



長年の実績に基づく 製造業の業務知見の深さ

当社の母体である日本製鉄をはじめ、長年にわたって多種多様な製造業の顧客を支援してまいりました。製造業の”ファーストDXパートナー”である自負があります。

現場の視点に立ち、製造現場の真の課題やニーズを把握した上で、最適な技術を用いて”現場で活用されビジネスに繋がるシステム”の導入を得意とします。



従来型システム開発に留まらない 新ビジネスへの積極的な挑戦

先進的な技術力を持つ企業との事業提携や独自のサービス開発を推進するなど、従来型のシステム開発のみならず、新しい取り組みに積極的に挑戦しています。

デジタル技術により、製造業を取り巻く環境が大きく変わってきている今、NSSOL自身も変化し、顧客や社会への提供価値を継続的に高めていきます。



現場で活用することのできる 最先端の技術力

AI / VR / IoT / データ利活用 / 5Gなどの最先端技術の実案件適用を得意としており、多様な構築実績に裏打ちされたプロジェクト推進を行います。

例えば、MaaS領域についても、NSSOL内部で技術知見をいち早く習得してソリューションを作り、顧客のニーズに対応できる体制を整えました。

組織長メッセージ

Our vision



事業本部長メッセージ 転職を検討されている皆様へ



執行役員 産業ソリューション事業本部長

吉田 利昭

1987年に新日本製鉄（現日本製鉄）入社。製造業や通信業向け営業、海外駐在（上海）などを経て、2020年より執行役員に就任、2023年4月より現職。

製造業のDXへの取り組みが広がりを見せる中、NSSOLがパートナーとして期待に応え続けるために、多様な人材を求めています。

現場に根ざした改革を進められることがNSSOLの強みです。

ものづくりの現場ではシステム化への理解が得られないケースが多くあります。現場には現場の成功体験があるので、むやみな改善や改革に対して抵抗感を持たれるのは当然のことです。当社の製造業の顧客に対するアプローチとしては、個社毎に異なる現場の実態をとことん知り尽くし、改善・改革の方針を考え抜くことを重視してきました。その結果、現場にもシステム化の取り組みの必要性を丁寧に説明することができ、多くの顧客の改善や改革に貢献してまいりました。こうした現場に根ざした改革を進められることは当社の強みだと考えております。

変革が問われる事業環境と一緒にチャレンジできる方を求めています。

新型コロナウイルスによるサプライチェーンの混乱や、先進技術を持った競合企業の台頭など、グローバル市場で日本企業を取り巻く環境は厳しくなっております。だからこそ、お客様にとってチャレンジなことも提案しなければなりませんし、我々も変わっていく必要があると考えています。当社ではデジタル製造業センターの設立や、MaaS向け新規ソリューション開発など、様々なことにチャレンジしている段階です。中途採用でご入社される方には、今まで培ってきた知見や想いを遠慮なく発信いただきたいですし、発信を歓迎する風土があります。それが製造業のお客様を支援するための原動力になると信じています。

メンバーの声

Our team



メンバーの声 Y.T 個人がやりたいということを応援してくれる環境



Y.T

大手製造業の顧客に向けたPLMシステム構築の経験を経たのち、現在は製薬業の顧客に対して、バイオ医薬品向けデータ分析システムの導入プロジェクトリーダーを務める。

組織が自分の成長を支えてくれて、その成長が社会のためになるという好循環を感じ取れる業務環境です。

「社会のためになりたい」という入社時の想いがまさに体现できています。

私は技術が好きで、技術を通して世の中の役に立ちたいと想い、NSSOLへの入社を決めました。当社の顧客群は誰もが知るような大手製造業が多いこともあり、プロジェクトを通して社会への影響度の大きさを実感できます。あるプロジェクトで、私たちが描いた構想に対して、お客様が賛同し一丸となってプロジェクトを進められた時には大きなやりがいを感じ取ることができました。案件を進める難しさもありますが、案件を通してスキルを向上できたり、達成感を得られたりと、とても恵まれている環境です。

裁量権を与えながらも成り行きを見守ってくれる心理的安全性が高い組織です。

今までのキャリアを振り返ると、主担当者として難易度の高い業務にチャレンジさせてくれる機会が多くありました。ゼロベースで進める必要がある仕事やグローバル連携が必要な仕事なども経験しましたが、その時々で適切なサポートがありますし、対顧客への提案内容や巻き込み方について気づきを得ることが多々あり、長く働いていても飽きない環境です。安心感のある業務環境で自分の成長に集中し、必要な時に助けをもらえるというのは、成長意欲がある方にとって非常に良い環境であると感じます。

メンバーの声 S.T 日本の製造業を支援することのやりがい



S.T

製造業向けのERP導入SEからスタートし、コンサルタントやサプライチェーン領域のシステム企画・構築の経験を経て、現在はコンサルティンググループにてPMOおよび業務チームリーダーを務める。

歴史的な転換点にある製造業の顧客と協働し、
激動の時代を乗り越えるという実感が得られます。

製造業のパラダイムシフトに身を置き、顧客と共に歩むことを実感できます。

大手SIerの中では珍しく、製造業を母体とするSIerとして、今まさに目の前で起きている製造業のパラダイムシフト/歴史の転換点に身を置き、業務を推進できるのは大きな魅力です。私が現在担当している製薬会社様は、製薬におけるデータ利活用の面で大きな転換点に置かれています。コロナワクチンは歴史上、類を見ないスピードで開発され、その開発にはデータが大きな影響を与えました。そのような事業環境に置かれる製薬会社様に、データ利活用におけるパートナーとして選んでいただき、業務を推進できることは、とても大きなやりがいを感じられます。

お客様から選ばれる理由は、地に足のついた提案力と実装力にあると考えています。

とあるコンサルティング案件で競合数社とコンペになったことがありました。最終的に当社を選んでいただいたのですが、その際の選定理由としておっしゃっていたことは、「業務とシステム理解度の深さ」と、「システムへの実装力」が選んだ決め手ということでした。綺麗で格好がいいコンサルティングとは少し異なるかもしれませんが、地に足がついてお客様と一緒に最後までやり遂げるような姿勢は、お客様からも評価いただいたポイントと感じています。お客様と一緒に苦難を乗り越え、喜び合うことが好きな方には是非お越しいただきたいです。

メンバーの声 A.H NSSOLでソリューション企画に携わることの魅力



A.H

製造業向けのシステム企画・構築の経験を経て、現在は、先進技術領域の案件を中心に技術検討を行うグループのリーダーを務め、並行して、MaaSを事業主体とする企業に対して複数のサービス開発を行う。

業界の先頭を歩むような、先進技術を軸とした新規ソリューション企画に挑戦することができます。

自ら手を挙げたMaaSソリューション企画の業務に携わることができました。

当社をお薦めできる最大のポイントは、やりたいと思って手を挙げたことを自ら推進できる組織であることです。私はMaaSへの強い興味があったこともあり、MaaS関連のソリューション構築を組織に提案し、実行に移すことができました。ソリューション企画の仕事は大変ですが、やりがいの大きな仕事です。私の場合は、最初は数人でスタートさせ、徐々に成果が出るようになり、チームも大きくなっていきました。自分がやりたいと思ったことをゼロから形にしていく業務にも挑戦できることは、環境的に恵まれているなと感じています。

先進技術のノウハウをいち早く習得する優秀なメンバーと働くことができます。

MaaSについては先進的な技術が使われます。PaaS/SaaS、クラウド、マイクロサービスアーキテクチャ、アジャイル...など複数の技術や方法論が絡みます。NSSOLはそういった技術領域に詳しいメンバーが多数在籍していますし、最新の情報をいち早く吸収しキャッチアップする能力に長けているメンバーが多いです。先進技術領域でも顧客からの引き合いが増えておりますが、優秀な上司や部下にも恵まれていることもあり、お客様に対してしっかりとした価値提供ができていると感じています。

メンバーの声 M.M 個人の成長や働き方に向き合ってくれる風土



M.M

産業ソリューション事業本部にて、PMO業務や、部内向けのシステム企画・構築業務に携わる。現在はソリューション企画コンサルタントとして、ハイパーオートメーション企画のリーダーを務める。

個人のキャリアや成長、働き方改善に、組織一丸となって向き合う風土があります。

自らが課題と感じ、解決したいことに対して、組織が応援してくれます。

私は、自ら感じた課題に対してその解決策を組織に提案して、本業として取り組むことを何度か経験しています。その一つがPMの業務効率化の取り組みです。数年前にRPAが流行った時に、RPAを通じてPM業務を楽にできないかと考えて、施策を立案し、実行まで推進しました。その施策が今やハイパーオートメーションを駆使した業務効率化という大きなテーマの仕事に繋がっています。もちろん、施策の提案時にはそれなりの説明を求められますし、乗り越えなければいけない障壁も多々ありますが、個人の行動を組織として応援してくれる風土であると感じています。

子育て世代の働き方についても組織一丸となって改善する風土です。

夫婦で子育てをシェアしているような、働く時間に制約が生じてしまうような状況においても、成果をきちんと出せるような現場の環境を整えることに組織として真摯に取り組んでいます。ワーママ・ワーパパの子育ての実態を”求人票”のような形で分かりやすく表現してみたり、ミーティングの時間設定などをお互いに配慮ができるような意識づけをおこなったりしています。もちろん子育てに限らず、働き方改善の施策は行われていますが、何事にも真面目に取り組む姿勢はNSSOLらしさなのかなと感じています。

皆様のご応募を
お待ちしております！



NS Solutions

NSSOL、NS Solutions、NS（ロゴ）、PLANETARY、PPPlan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。