

プロフェッショナル人財

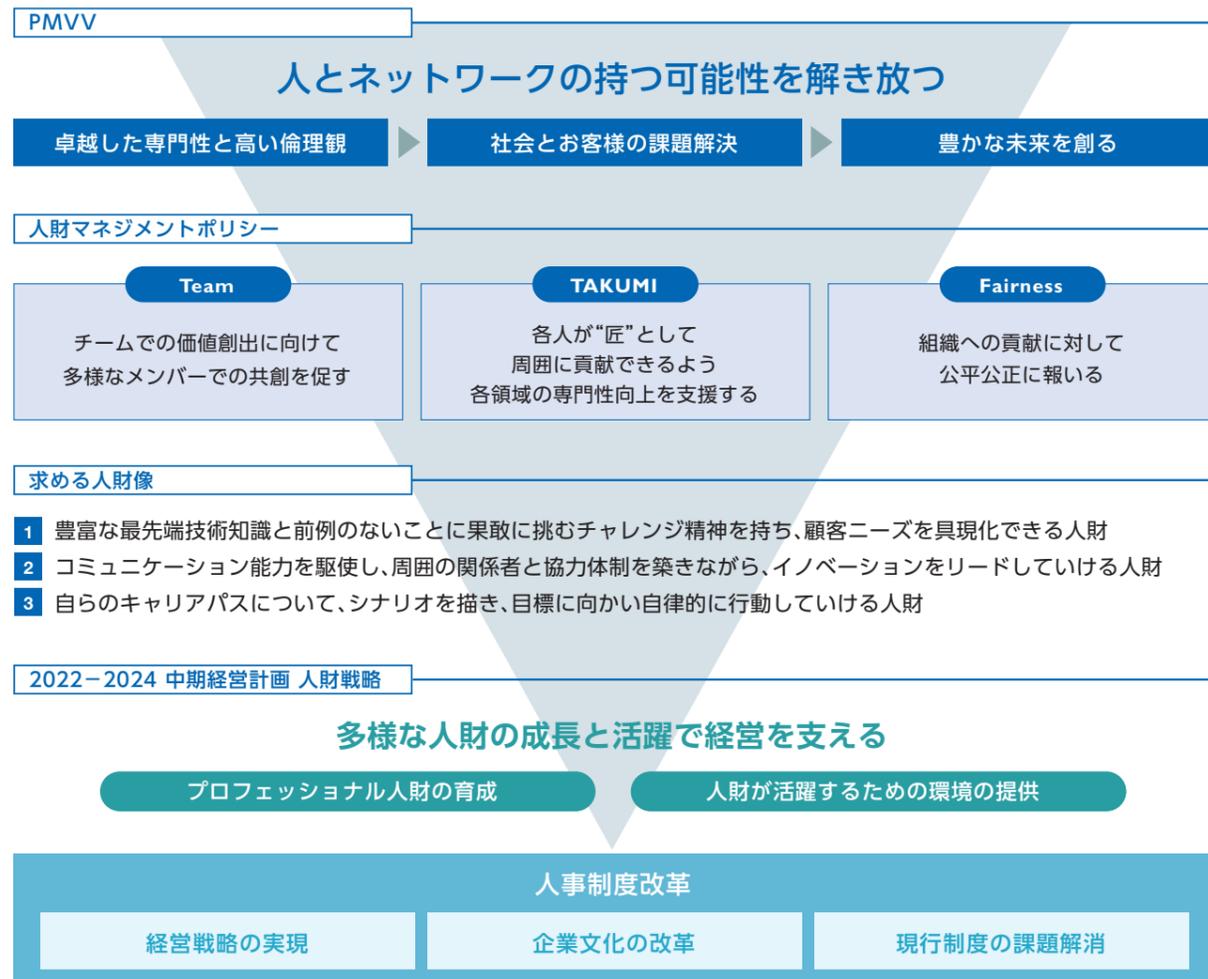
人財の創出と活躍推進

当社グループでは、テクノロジーの本質や利活用から価値を生み出すために、自ら考え行動する優秀な人財の育成・輩出を行っていくことを人的資本経営と定義しています。中期経営計画で策定した人財戦略に基づき、当社グループの人財に成長の機会と活躍するための環境を提供することで、人的資本経営を推進しています。

人的資本経営の全体像と人事制度改革

当社グループにおいて人財は競争力の源泉であり、持続的な成長において、自律的に行動しソリューションを生み出せる人財の育成が不可欠です。2022年には人的資本経営の柱として人財マネジメントポリシーと求める人財像を定めるとともに、中期経営計画において「プロフェッショナル人財の育成」「人財が活躍するための環境の提供」を掲げた人財戦略を策定しています。

人財戦略の施策として、最初に着手したのが人事制度改革です。当社グループが、サービスシフトや企業文化改革など次の成長に向けて変化をしようとしている中で、人事制度もその変化に対応させる必要がありました。Purposeや人財マネジメントポリシーなどに基づき、「経営戦略の実現」「企業文化の改革」「現行制度の課題解消」をねらいとして制度の改革を行いました。



人事制度改革の概要

2023年4月より評価制度、同年7月より等級・報酬制度の改革を施行しました。従来の柔軟な働き方を実現する多種多様な社内制度と新しい人事制度を組み合わせることにより、さらに働きやすい環境を実現することで、社員一人ひとりが高いパフォーマンスを発揮し、社会への価値提供に貢献していきます。

人事制度改革のねらいとポイント

経営戦略の実現	<ol style="list-style-type: none"> 1 事業の方向性を踏まえた高い専門能力を持つ人財集団を形成する 2 チームでの協働を通じて顧客に高い付加価値を提供する
企業文化の改革	<ol style="list-style-type: none"> 3 現場を支援・牽制できるコーポレート機能を確立し健全な組織間の関係性を築く 4 成果創出だけでなく会社として望ましい行動を一人ひとりが体現する
現行制度の課題解消	<ol style="list-style-type: none"> 5 自己・企業の成長を社員のパフォーマンスの原動力とする 6 多様な視点と公正なプロセスにより適切な人財を見極める

- #### 1 長期的な成長・人財育成に寄与する評価制度

成果だけでなく、そこに至るまでの行動・成果につながる行動・上位の役割を担うために求められる行動も従来以上に重視することを目的に、「成果」と「行動」の2つの評価軸に変更しました。評価期間についても事業サイクルに合わせ、従来半年ごとだった評価期間を1年とすることで、長期的な視点で社員と企業の成長を実現します。また、社員の成長を組織で支援する体制の強化として、従来実施していた半年ごとの人財開発会議を社員一人ひとりの成長課題と今後の育成にフォーカスし、議論する場へと変更していきます。
- #### 2 事業と働き方の変化に適した等級制度

事業と働き方の変化に適した人財マネジメントの実現のため、職種区分を再整理しました。従来の営業職・技術職という枠組みを超えて、技術や市場・業界の専門性を持ち、お客様や社会の課題解決を行うICTビジネス職、そしてコーポレート領域の専門性を持ち、会社の事業を支え、戦略的・安定的に会社を運営するコーポレート職の2つの職種とします。各職種における社員の専門性を向上させることで、お客様への付加価値の提供と安定した経営基盤の確立を目指します。

また、管理職と専門職は、個人の能力ではなく、組織に必要なポジションを定義し、ポジション役割に見合った実力を持つ人財を任用します。それにより、会社の競争力強化につながる人財を育成し、優秀人財のリテンションや獲得を目指します。
- #### 3 市場競争力を確保した報酬制度

ポジション区分や等級別の役割の大きさに応じた処遇を実現し、人財獲得における市場競争力を強めるために、市場ベンチマークに基づく競争力のある報酬水準を実現します。2023年7月より月額給与額を全社平均8%引き上げるのと同時に、各人の能力に重視すべく一定以上の年齢による一律の基本給逡減の仕組みを廃止しました。

また、経営戦略実現に必要な知識・経験・実績を持つ人財を称賛し、さらなるスキルアップへの意欲を促進するため、当社独自の社内認定制度を新設します。2023年度下半期より、まずは技術領域の認定から開始予定です。

さらに、2024年4月新入社員の初任給引き上げを実施します。この新卒初任給の引き上げとバランスを取るかたちで、既存の若手社員の基本給も同年同月より引き上げていきます。

設計力

競争優位性を具現化するサービスモデル

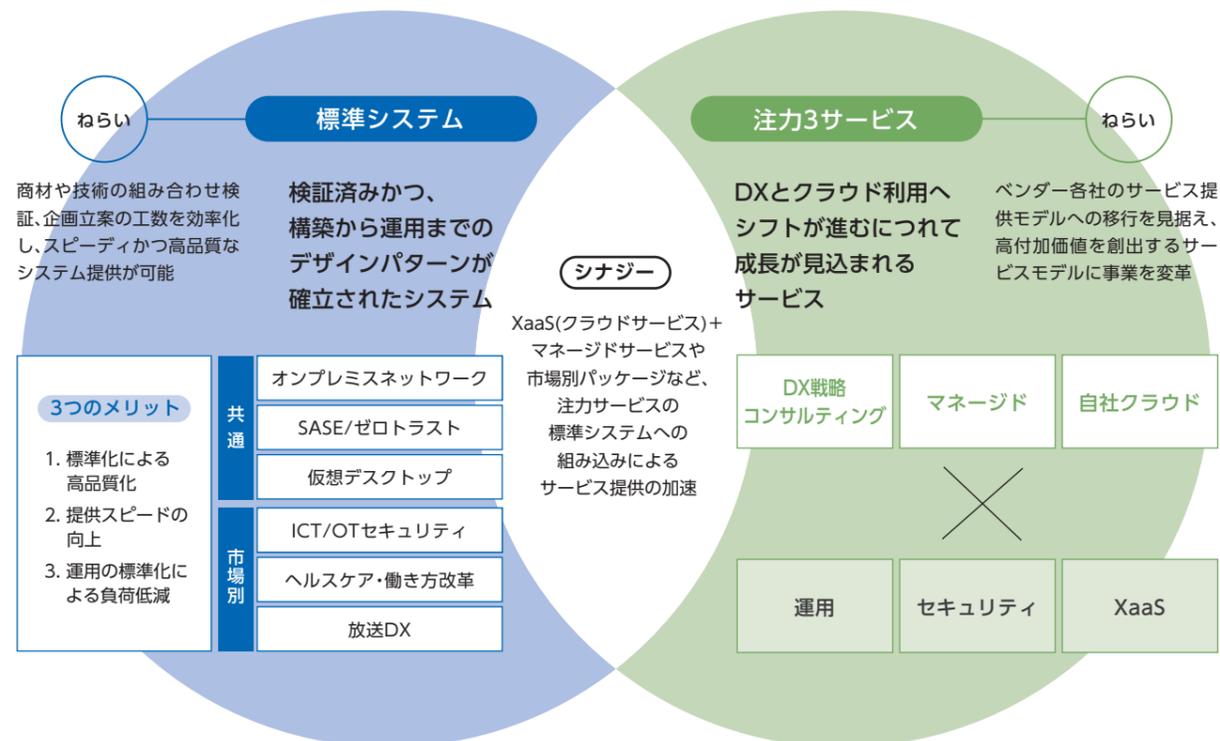
ICTシステムが大規模・複雑化する中、お客様の課題に対して常にフルカスタマイズでソリューションを提供することが最善の策とは限りません。お客様の課題や要件を重視した付加価値の高いソリューションを提供するために、サービスモデルの標準化に注力しています。標準化によって効率的に知見や経験を生かした解決策をお届けするとともに、ストック型ビジネスの確立によって共創関係を築くことで、継続的な競争力の強化につなげていきます。

注力サービスと標準化によるビジネスモデルの変革

中期経営計画のサービス戦略では、「注力サービス」としてフルカスタマイズによる先進事例を横展開し、マネージドサービス・自社クラウドサービスなどお客様との継続的な関係性を構築するストック型ビジネスの確立を目指しています。先進事例をもとに、構築から運用までのデザインパターンが確立されたシステムを標準化することで、課題や要件が類似する新規案件において品質の担保や工数の効率化につながり、結果的にお客様への提供スピードの向上、運用負荷の軽減といった付加価値の提供が可能になります。従来は知見や経験の活用が特定の案件や部門内で完結していましたが、2022年に技術部門を一つの本部に改編したことで全社横断的な「標準化」の実現が可能になりました。当社グループ全体で、提案シナリオのパターン、競合他社との商材比較、組み合わせの検証、基本設計、パートナー選定など共通項目を標準化し、実際の案件で活用し、その結果をさらに共有する改善サイクルを進めています。

お客様のビジネス環境に即したICTのあるべき姿を示し、これまでに培った技術と経験を生かしたサービスを提供し、その運用で得られた知見を元に、お客様が必要とするICT利活用を実現する提案モデルと体制を強化していきます。

標準システムと注力3サービスの相関とねらい



グリーンICT

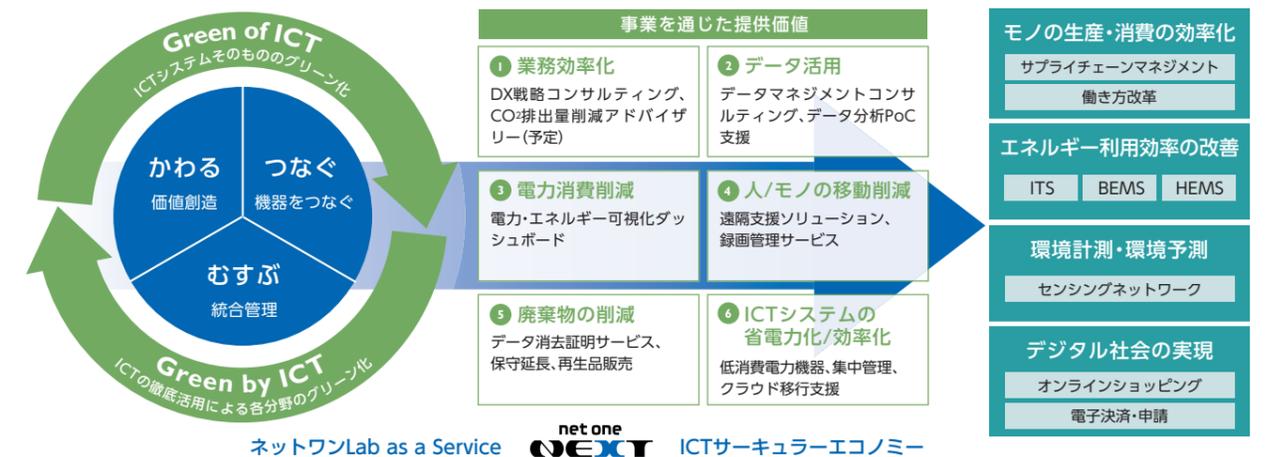
グリーンソリューションの開発・拡大

当社グループは、お客様や社会における温室効果ガス排出削減に貢献するソリューションの開発・提供によって、脱炭素社会の実現に貢献することをマテリアリティとして特定しています。これまでに提供してきたソリューションを脱炭素の観点でグリーンソリューションとして再定義し、「ICTシステムのグリーン化」と「ICTの利活用によるグリーン化」による社会課題の解決に取り組んでいます。

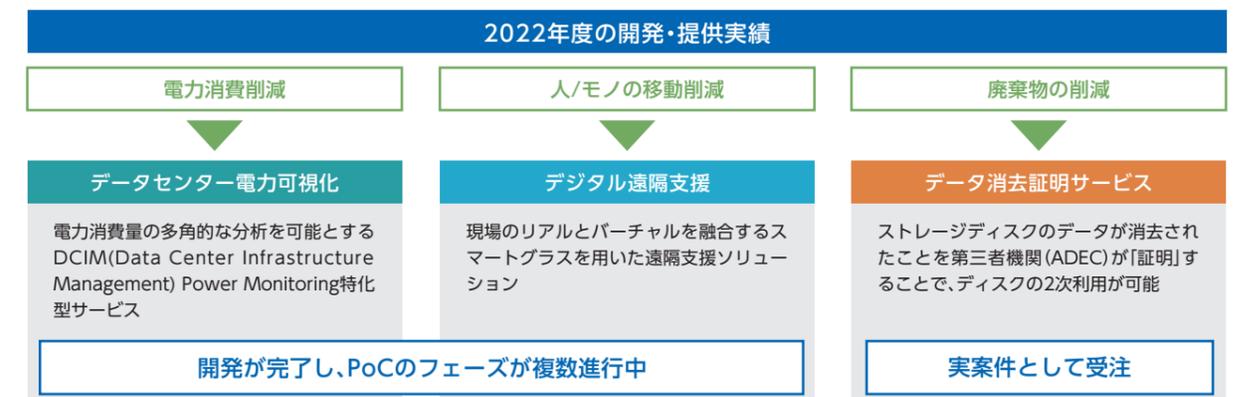
グリーンソリューションの全体像と取り組み

当社グループでは、ICTシステム自体のグリーン化(Green of ICT)とICTの利活用によるグリーン化(Green by ICT)とサーキュラーエコノミーの考え方を元にポートフォリオを策定し、提供価値別に6つの領域でグリーンソリューションの創出を進めています。2022年度は主に「電力消費削減」「人/モノの移動削減」「廃棄物の削減」で進捗があり、合計3件の開発・受注を実現しています。また、グリーンソリューションの導入においては、まず脱炭素に向けてICTでやるべきこと、できることを知る必要があります。ソリューションと並行して、理解促進や意識浸透を目的とした社内教育プログラムも開発しており、将来的には社外への展開を計画しています。

グリーンソリューションのポートフォリオ



グリーンソリューションの創出状況



共創力

カスタマーフェイスの強化

カスタマーサクセスのさらなる高度化に向け、お客様の課題により踏み込んで向き合う「カスタマーフェイス」の強化に取り組んでいます。企画から運用までの各フェーズにおける支援体制を整備し、お客様の戦略を実現するためのサポート体制とソリューション・サービスによって、戦略的パートナーとしてのポジションを確立していきます。

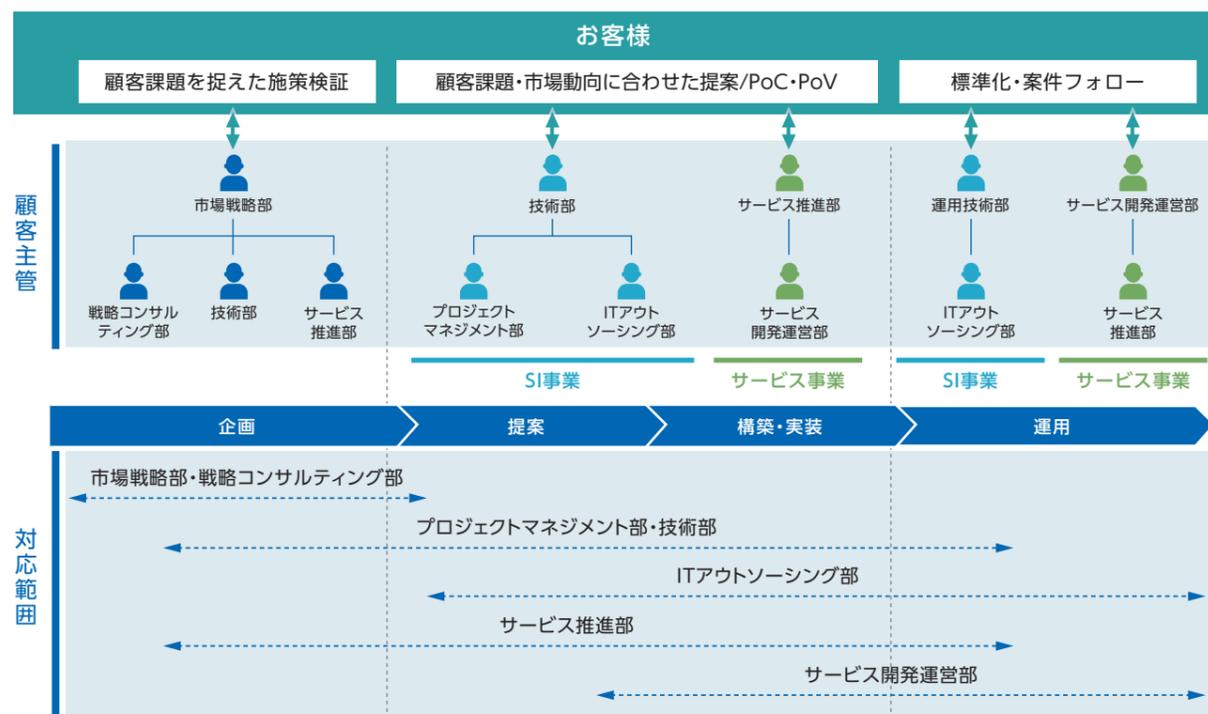
カスタマーフェイスの強化の方針と取り組み

お客様との向き合い方も変化し、ビジネス戦略や時流に応じた解決策の提案が求められるようになってきました。社会におけるDXニーズが高まり、お客様の課題が高度化していく状況下では、単純にサービスを提案してもお客様のニーズを満たすことはできません。お客様からの要件定義を待つのではなく、先端技術を扱う技術者も最前線でお客様の悩みや疑問に寄り添い、お客様の要望の実現に向け、サービス連携も視野に入れて商材の組み合わせを提案し、運用も含めて支援していく必要があります。

2022年、技術部門を一つの本部に集約し、連携の強化を図りました。全フェーズにおいてフロント部門のみがお客様の窓口を担っていた体制から、フェーズごとに専門性を持った部門が主幹を務めることで、スピーディーかつスムーズで持続的な価値の共創が可能な体制へと移行しました。企画から運用まで各機能に特化することで専門性を高め、フロント部門の技術担当との連携した体制を築くことで、当社グループを課題解決のパートナーとして選んでいただけるよう取り組んでいきます。

カスタマーフェイス強化に向けたチーム編成

- フェーズと役割・スキル、お客様に対する責任に応じてお客様とコミュニケーションする主幹部門を明確にし、お客様対応のスピードアップを図る
- 各部門の対応範囲をオーバーラップさせることで、フェーズ間の不整合を排除し、スムーズな対応を維持する



ステークホルダーとの共創

特定のメーカーや資本系列にとらわれないマルチベンダーの立ち位置を生かし新しい商材を発掘し、機能をインテグレーションしながら、お客様にとって最適なシステムを実現できることは、当社グループの強みです。近年、お客様ニーズの変化に伴い、当社グループとベンダーにも変化が迫られる中で、商材のポートフォリオの最適化を行いながら、相互の強みを生かして共創関係を強化し、新たな価値提供へとつなげていきます。

共創関係の強化を通じた新たな価値の創出

ベンダー各社も製品ではなく機能を提供するサブスクリプションモデルへとビジネスモデルの転換を余儀なくされています。直接お客様にアプローチをするベンダーも現れていますが、当社グループには、ネットワークの視点からシステム全体のデータの動きに追従するICT基盤を設計して運用できる強みがあります。また、自社のICTシステムとクラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドを活用する日本において、製品やサービスの利活用を熟知して日本企業向けにアレンジできる当社グループと協業することは大きなメリットになると考えられます。

こうした状況のもと、当社グループはサービスシフトの加速に向けて、ベンダーやお客様との関係を深めながら、新たなビジネスモデルを追求していきます。例えば、ベンダーとお客様の双方と関係を深め、マネージドサービスなどの最適解を導き出すエコシステムを構築することで、最適なシステムをより高い稼働率で効率的に提供できる可能性があります。

当社グループが技術の粋を集めてシステムのアーキテクチャ(全体像)を描き、お客様やベンダーと新たな価値を創出することで、さらなる関係性強化へとつなげていきます。

新たな価値の共創に向けたエコシステム構築の例

