

わたしたちの仕事、
それは地域の未来をつくる
コンサルティング営業・SE

社員ひとりひとりの個性が、
法人のお客さまのお悩みや経営課題解決につながって
その地域の未来がうまれていく。
それが、わたしたちのめざすコンサルティング営業・SEです。

お客さまのために、地域のために
わたしたちとともに
チャレンジする仲間を待っています。

地域が輝けば、きっと日本の未来が輝く。
その第一歩を、いま、一緒に踏み出しませんか。

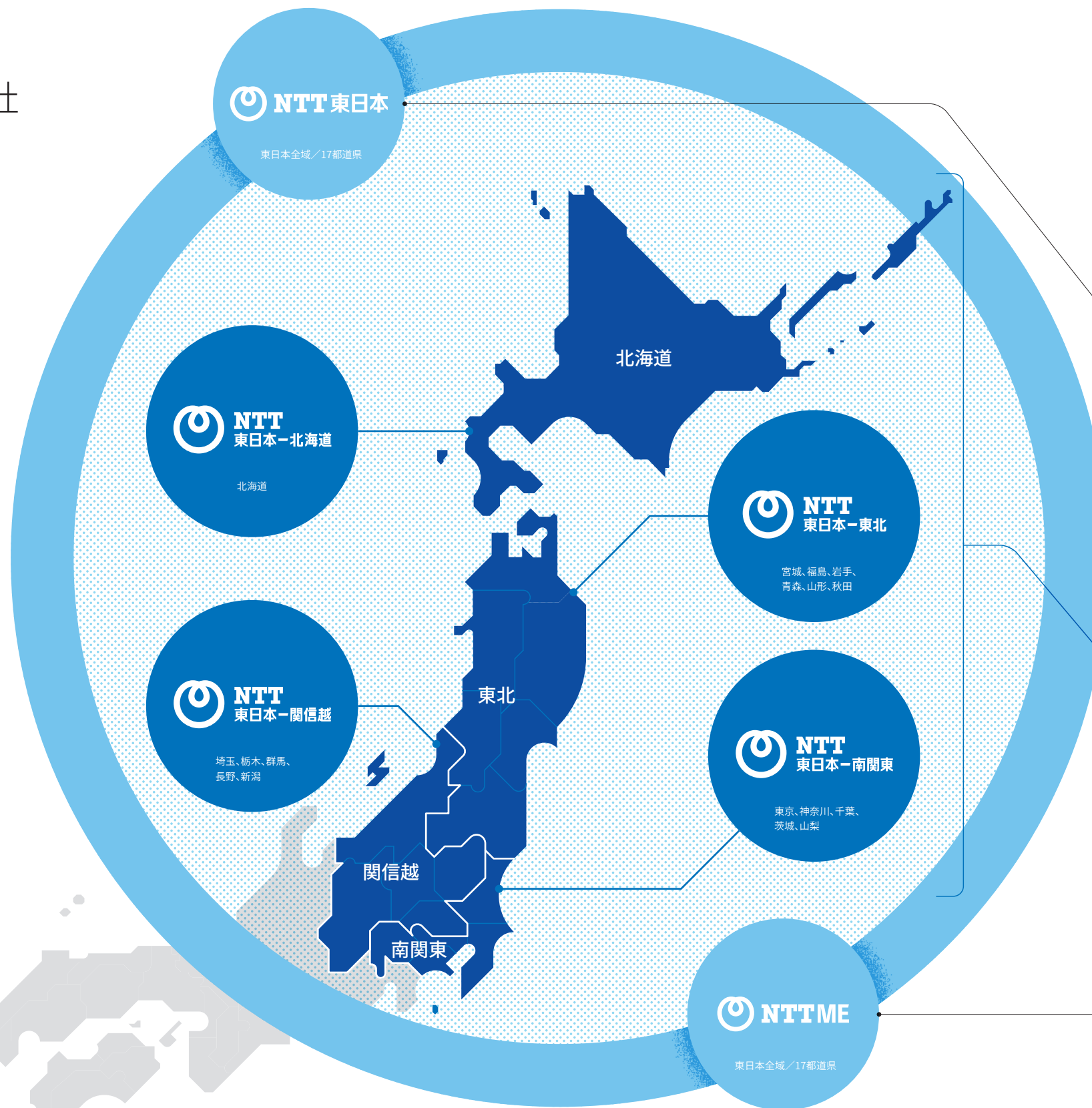
NTT 東日本 地域グループ会社 のミッション

通信業界のリーディングカンパニーであるNTT 東日本グループ。その中で、わたしたち「NTT 東日本-南関東、NTT 東日本-関信越、NTT 東日本-東北、NTT 東日本-北海道」は、それぞれの地域に密着して、お客さまの未来をうみだしています。

地域に密着した「NTT 東日本の顔」として、地域のお客さまにサービスを届け、安心を守る。

お客さまに寄り添い、その思いに、一生懸命、応える。そして、その期待をはるかに超え、一歩先の未来をお届けする。すべては、そこに住む人たちが生き生きと安心して暮らせるために。わたしたちは、NTT 東日本グループにおいて“お客さまとの接点”という大切な役割を担っています。最先端のICT (Information and Communication Technology: 情報通信技術) サービスを活用したコンサルティング営業を通じて、地域のお客さま(企業・自治体のお客さま、一般家庭のお客さま)の事業や生活を支え、より便利で豊かにする。また、NTT 東日本の通信ネットワーク設備を24時間365日維持・運営し続けることで、地域の安心・安全を守る。

NTT 東日本が目指す便利で豊かな社会を、すべての地域で実現させることが、わたしたち地域グループ会社の使命です。



NTT 東日本グループ フォーメーション

多様化するお客さまのニーズに柔軟かつスピーディにお応えするため、エリアや機能に基づきミッションを分担するとともに、各社が相互に連携することによって、グループトータルでお客さまに最適なサービスを提供しています。

NTT 東日本

最先端のICT技術を活かした新たなサービスの開発・販売、通信回線や基幹ネットワークの構築・運用、グループの事業戦略立案・推進を通して、ビジネス・ライフスタイルの革新、安心・安全な社会を実現します。

NTT 東日本 地域グループ 会社

NTTME

ICT技術のプロフェッショナル集団として、基幹ネットワークの構築・運用を通して東日本エリアの通信を支えています。

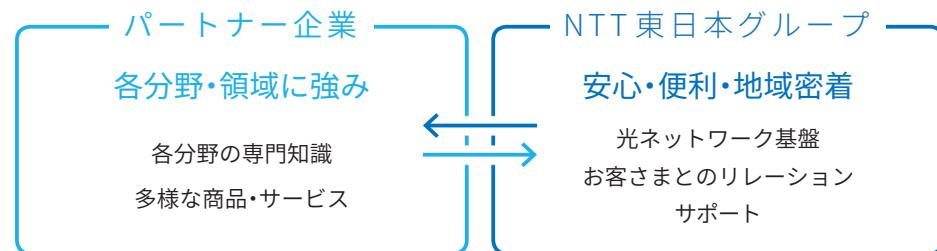
コンサルティング営業・SEの仕事

わたしたちNTT東日本地域グループ会社において、お客さまに「新たな価値」を提供する役割を果たすのが「コンサルティング営業」であり、その仕事を技術面で支えるのが「SE」です。

NTT東日本グループのこれから

ネットワークとICTを使って「新たな価値」をうみだす！

通信は、あらゆるICTサービスの根幹であり、生活に欠かせない重要なインフラです。NTT東日本グループは、これらのネットワークを使い、社会に「新たな価値」をうみだすことが、これからの時代のミッションと考えています。



パートナー企業との連携

「新たな価値」をうみだす上で重要となるのがパートナー企業の存在です。自社だけでなく、パートナー企業と連携することで提供できる価値は飛躍的に広がります。マルチベンダであるNTT東日本グループはお客さまの課題に合わせて様々な企業と連携します。

「コンサルティング営業」と「SE」の仕事

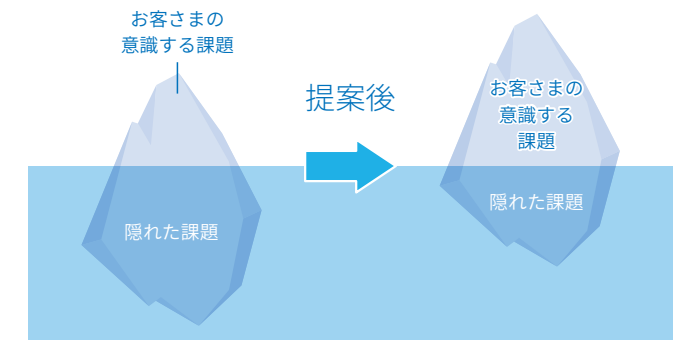
企業の課題を解決する ビジネス変革の パートナー

コンサルティング営業・SEは、ただモノを売る仕事ではありません。“地域の企業・自治体等のお客さまの経営課題を明らかにし、ICTを用いて最適なソリューションを提供する”ことで

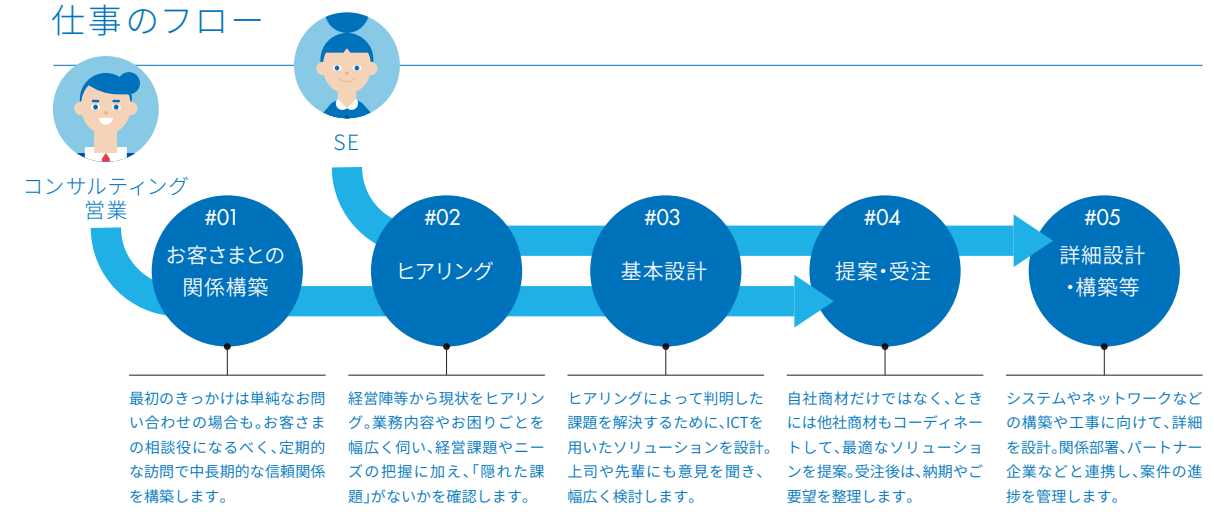
課題解決に導く。そしてお客さまのビジネス変革のお手伝いをする。これが業務内容です。地域のICT環境を自らの手で変え、社会に貢献できる、とてもやりがいのある仕事です。

NTT東日本グループの 目指す課題解決提案とは

経営課題を解決する上で、お客さまの意識する課題に対して提案するだけでは十分とはいえません。ICTのプロとして、お客さまを知り、お客さまが意識できていない課題=「隠れた課題」も含めて課題解決する。それがNTT東日本グループが目指す課題解決提案です。



仕事のフロー



領域の異なる営業が語るコンサルティング営業の魅力

様々なお客さまの悩みと
課題解決力をつなげて、
地域の“元気”を
うみだせ。



田島 章徳
NTT 東日本 - 北海道
北海道支店
2017年入社

大越 一史
NTT 東日本 - 東北
宮城支店
2018年入社

中堅中小企業と自治体、それぞれの営業にはどんな違いがある？

大越: わたしは県や市町村といった自治体への営業を担当しています。提案内容としては、公民館などの拠点に通信回線を導入するといった小規模な案件から、市町村内の全小中学校の教職員や児童・生徒が利用する教育ネットワークの構築といった大規模な案件まで、地域に対する課題解決型の営業を幅広く行っています。田島さんはどのような営業を担当していますか？

田島: わたしは北海道内の中堅中小企業を中心とした営業を担当しています。具体的にはまちのクリニック様や地域に根ざした老舗メーカーなどです。扱っている商材はWi-Fiやインターネットのセキュリティ機器などをベースに、最近では「働き方改革」を推進するための勤怠管理システムや福利厚生に関

連したサービスなど、時代に合わせた新たなサービスの提案も増えています。現在は約120社を担当しており、それぞれのお客さまの課題に合わせたソリューションを日々提案しています。

大越: 120社ですか！わたしが所属する自治体営業の担当は、営業ひとりあたりが受け持つお客さまの数が少ないので驚きました。案件やお客さまへの提案状況の管理に苦労しそうですが、そんなに多くのお客さまに提案できるのはなぜでしょうか？

田島: 最も大きな理由は、中堅中小企業の意思決定が速いことだと思います。極端な例ではありますが、初訪問したその日のうちに受注が決まった経験もあります。そのため、きめ細かく提案状況の管理をするように心がけています。自治体への提案ではどのような特徴がありますか？

大越: そうですね、自治体への営業はひとつの案件の受注をいただくのに1~2年かかることがあります。というのも自

治体の場合、入札がある年の前年に予算化を行い、翌年に入札・業者決定を行うといったプロセスが必要になります。提案したからといってすぐに受注や構築に移せるわけではありませんが、ひとつの案件が1,000万円、1億円といった規模なので、お客さまと関係性を深めながら慎重に案件を進めるよう心がけています。

田島: 大きな案件に携われるのは魅力的ですね。中堅中小企業ではひとつの案件の規模がそれほど大きくはなくても、短期間で自身の成果を得ることができる点にやりがいを感じます。自治体営業などでは、数年かけて営業活動を行っても受注に至らないこともあるそうですが、どのようなことに気をつけていますか？

大越: 情報収集を欠かさず、お客さまとのコミュニケーションを密に取るようにしています。たとえば、地域のニュースや新聞、自治体のHPのチェックは欠かせません。地域で開催予定のイベントをネタに、新たな提案ができることもあります。また、少なくとも1~2週

Work

NTT東日本グループの営業には、担当するお客さまに応じた特徴や魅力がある

- ・多種多様なお客さまに触れ合う
- ・スピード感のある営業
- ・最先端のサービスも提案できる

- ・少数のお客さまにじっくり向き合う
- ・ひとつの案件に対して長期にわたる営業
- ・大規模な案件も提案できる



地域に根ざした営業活動で、地域の発展に貢献

間に1回、遠方でも1ヶ月に1回以上はお客さまのもとへ足を運ぶよう心がけています。田島さんは中堅中小企業へ営業をする上で気をつけていることはありますか？

田島: 中堅中小企業の営業は案件数が非常に多いため、毎日のタスクには優先順位をつけるなどマネジメントを大切にしています。また、すべての案件を自分一人で抱え込まず、必要に応じて周囲のサポートを得るなど、スピードを保つ工夫をしています。

NTT東日本グループの課題解決営業で、地域に“元気”をうみだしたい。

田島: 大越さんが営業として成長を感じる瞬間はどんなときですか？

大越: 日々の営業を行う中で、お客さまの共感を得られる回数が増えたとき、お客さまの悩みやニーズを掴めるよう

になった実感があり、自分の成長を感じますね。以前、お客さまから「ここまで熱心に動いてくれるのは大越さんだけだ」という言葉を頂戴し、受注できたのですが、そのときはとても嬉しかったですね。

田島: わかります。わたしもお客さまからの信頼を積み重ねてきた結果、「田島さんに任せたい」と言ってくれたことがあります。技術面での知識も向上し、入社当初より細かいところまでお答えできるようになり、お客さまから自身の人柄も含めて認めてもらえた成果だと思います。今後はどのような目標がありますか？

大越: 引き続き成長を積み重ね、支店やエリアを牽引するトップの営業マンになりたいです。現在も「宮城県」という大きなお客さまの営業を担っていますが、自身が生まれ育った地域の課題をNTT東日本グループのソリューションを活用して解決へ導き、地域の発展に貢献していきたいです。



田島: 自分の仕事で、生まれ育った地元で貢献できるのは大きな魅力ですね。

大越: 田島さんは今後の目標はありますか？

田島: そうですね、わたしはいずれ大越さんが行っているような長期的かつ大型の案件にも対応できるようになりたいです。そのために、まずは今担当している案件の中で、大越さんが心がけている、お客さまに関わる積極的な情報収集や継続的アプローチを取り入れていきたいです。また、今まで行ってきた中堅中小企業への営業力・マネジメント力を活かしつつ、様々な課題を抱えるお客さまと関わることで営業としての幅を広げていきたいです。

営業とSEの関わり方について本音トーク！



名座 悠太
NTT 東日本 - 南関東
神奈川事業部
2018年入社

山本 愛理
NTT 東日本 - 関信越
埼玉南支店
2017年入社

営業とSEの密な連携が、課題解決をスムーズに

名座：わたしは神奈川事業部でSEを担当しており、自治体の案件をメインに、ネットワークシステムやWi-Fi環境の設計から構築、保守運用などを行っています。山本さんはどのような営業を担当していますか？

山本：わたしは埼玉県南東部の自治体へ課題解決型の営業を担当しています。現在は庁舎建て替えによるネットワークシステムの提案・コンサルティングなどを行っています。お客さまに合わせた通信環境を提案する際にはSEとの連携が必要不可欠で、技術面からお客さまのニーズの深掘りしてもらっています。名座さんどのように営業と連携をとっていますか？

名座：神奈川事業部では営業とSEが同じビル内にいるので、定期的に打ち合わせをするなど密に連携をとっています。

営業がヒアリングしたお客さまのご要望を共有してもらいながら案件を進めることが多いですが、技術的観点からSEが直接お客さまのニーズを汲み取り、システム選定等を行う場面もあります。山本さんがSEと一緒に仕事をする上で、大事にしていることは何ですか？

山本：どの業務でも言えることですが、基本的な「報・連・相」は非常に大事ですね。お客さまのお話の中で出たことは、些細なことでもSEに共有しています。営業とSEで持っているお客さまの情報が異なると、対応に抜け漏れが発生し、お客さまの不信感につながりかねません。また、SEと密に連携をとることでお客さまの悩みを多角的に捉えることができ、新しいビジネスに繋がることもあります。

名座：SEと営業のコミュニケーションは本当に大切ですね。特にお客さまのご要望をしっかりと汲み取ってくれる営業は心強いです。以前、イベント用に一時的にWi-Fiを設置する案件で、予算内に

収めるため、接続エリアや仕様を急遽調整しなくてはいけないことがありました。その際、営業にお客さまが何を最優先にしたいのか迅速にヒアリングしてもらえたことで予算内に収める調整ができ、結果的に受注できた経験があります。

山本：まさにSEと営業の連携が問われるシーンでしたね。わたしが担当していた案件でも、受注後にお客さまのご要望により仕様が変わったことがあります。システムを構築している段階での仕様変更は大きな苦労だったと思いますが、SEが能動的に対処して、お客さまへのヒアリングやパートナー企業との調整をしてくれました。結果、無事にシステムが完成し、お客さまから感謝の言葉をいただきました。

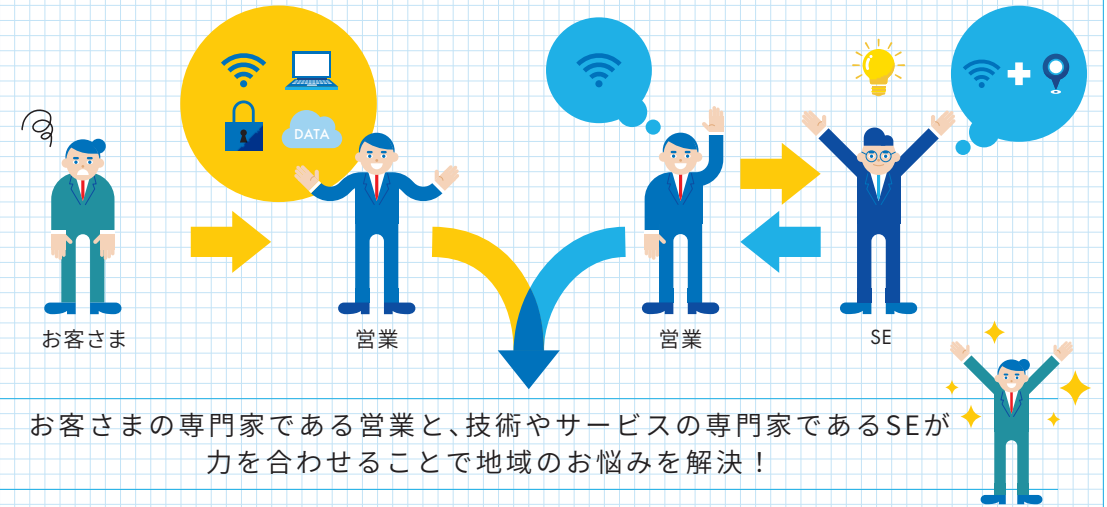


Work

お客さまのニーズを実現するためには、営業とSEの連携が必要不可欠

営業が中心となり
お客さまのお困りごとやニーズを汲み取る

SEは技術面から提案をサポートし、
受注後は設計・構築を担う



お客さまの専門家である営業と、技術やサービスの専門家であるSEが力を合わせることで地域のお悩みを解決！

一緒に案件を進める上で、名座さんが営業に期待していることはありますか？

名座：そうですね、営業は案件の窓口なので、お客さまとの関係性をとことん深めて欲しいです。お客さまが求めているご要望の詳細までをきちんと引き出していると、SEが案件を受け取りやすく、システム設計の仕方まで変わってきます。一步踏み込んだヒアリングは関係性が深い営業だからこそできることで、細かなニュアンスまでいただくと、その場にはないSEでも理解しやすく非常に助かります。

山本：なるほど！これからはご要望の大枠だけでなく、ある程度詳細まで踏み込んだニーズ把握をしてからSEに共有しようと思っていました。逆に、営業目線だけでは最善のソリューションを提案しきれないこともあるので、SE目線でも気づいたことや最適なサービスがあればどんどん提案して欲しいなと思っています！営業とSEがお互いの仕事をもっと意識できれば、お客さまに提供できるサー

ビスも良くなっていきますよね。

地域の“変革”をうみだす仕事

名座：SEは提案支援から構築、保守運用までの一連の流れを担当していますが、その中でも自分が作り上げたシステムを無事リリースできたときには大きな達成感があります。また、仕事を重ねる中で、できない理由をつけて言い訳せず、「どうすればできるのか」とお客さまのご要望を第一に考えるようになり、マインドの変化にも成長を感じています。

山本：自分の仕事に対して前向きであることは大切ですね。わたしが担当している案件はひとつひとつが長期にわたり、提供内容もお客さまそれぞれに特化したものです。その中でもニーズ把握から入札～構築、運用保守までの一連の流れをひとりでやり遂げたと



き、成長したなと感じます。名座さんの今後の目標はなんですか？

名座：今後はより地域に大きな影響をあたえるような大規模な案件のマネジメントを学んでいきたいです。そのためには、必要な資格を取得して知識を蓄積したり、システム設計や検証の数をこなして技術力も培っていきたいです。山本さんはいかがでしょうか？

山本：わたしは自分の地元で仕事をしているので、市民の誰もが快適に暮らせるまちづくりに貢献していきたいです。そのためにも地域の活性化に繋がる課題解決営業を引き続き行い、エリア全体を引っ張り、変革していける人材になりたいと思っています。

現場第一線のSEが語る！ NTT東日本グループのSEとは



自身の成長をICTソリューションという形に

NTT東日本グループのSEはお客さまへの最適なICTソリューション導入に向け、提案から設計、構築、保守運用までを担当します。技術的な目線でお客さまのニーズを捉え、自社のサービスに限らず国内外のパートナー企業のサービスを組み合わせることで、最適なソリューションを実現しています。

NTT東日本グループでは多岐にわたるお客さまの課題解決をしています。わたしは自治体を担当しており、現在はネットワークシステムの導入案件に携わっています。提案時から営業と一緒に県や市といったお客さまを訪問し、最適なネットワークシステムの提案を技術面からサポートしています。また、よりよいネットワークシステムを提供するためのパートナー企業の選定や、予算内に収めるための価格交渉を行う

のもSEの仕事です。設計、構築時には、余裕をもったスケジュールの策定と実行管理を中心に、プロジェクトマネージャとして案件を推進しています。

NTT東日本グループやパートナー企業にはその分野に長けたプロフェッショナルがたくさんいます。日々の業務の中で、多くの人に関わり、自分が知らない分野の知識がどんどん蓄えられるところはNTT東日本グループならではの経験だと思います。わたし自身もよりよいICTソリューションをお客さまに提供するために、フォーラムやセミナーに積極的に参加し、新しい技術や知識に触れる機会を多く持つよう心がけています。

サービスやノウハウを組み合わせ、地域に貢献したい

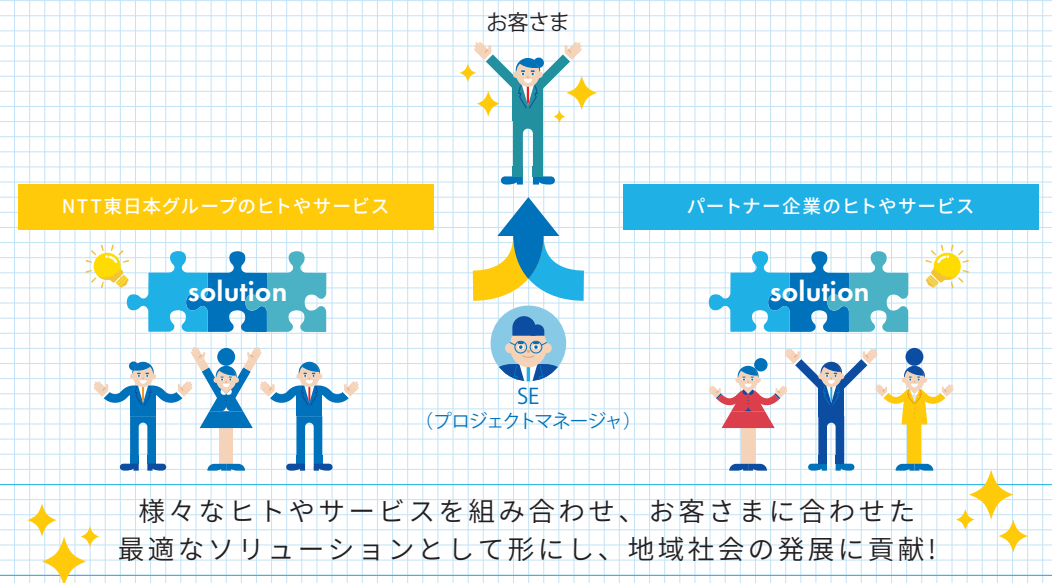
仕事をする中で嬉しい瞬間は、お

客さまから感謝されたときです。以前、県庁のネットワークシステムを構築した際、お客さまから「便利になった」「ありがとう」と感謝の言葉をいただき、とてもやりがいを感じました。また、とある市の教育ネットワークシステムを構築した際、運用が上手くいかないというトラブルが発生したことがありました。その際、発生したトラブルに対してひとつひとつ対応管理票を作り、チェックを重ねて改善した結果、最終的にお客さまに満足してもらえるシステムを構築することができました。もちろん、トラブルはないに越したことはありませんが、その後、繰り返さないための原因究明や対処をしっかりと実行できた時、お客さまの満足だけでなく、自身の成長にも繋がったと感じます。

今後もSEとして、NTT東日本グループ内外のサービスや知見を組み合わせ、最適なICTソリューションをお客さまに提供することで、地域社会の活性化に貢献したいと考えています。

Work

SEがプロジェクトマネージャとなってソリューションの設計・構築を主導！



Question

Q 繁忙期はどうやって乗り越えているの？

TODOをしっかりと把握し、優先度を明確にすることで一つずつ目の前にあるタスクをこなすよう意識しています。

Q 職場の雰囲気は？

プロフェッショナルが集まっているので、様々な案件においてサポートし合える職場です。

Q 今新たに挑戦していることは？

異業種、同業他社との交流です。自身の知らないシステムや技術について触れることで、業務に活かせるよう積極的に交流を図っています。

Q 今の仕事はどんなタイプが向いていると思う？

お客さまと顔を合わせる機会が多いため、社交的で自分の思いをしっかりと発信できる方が向いていると思います。

Q 新入社員の時、どうやってSEの勉強をしたの？

多くの案件に携わるようになりました。また、先輩社員が親身になって教えてくれたのでスキルアップできました。

若手社員のホンネ座談会

NTT東日本グループで働くのは、実際のところどのような感じなのでしょう？
若手社員4人が集まり、仕事とプライベートをホンネで語り合いました！



菅原夕季 NTT東日本-南関東 神奈川支店 2017年入社	青木英志 NTT東日本-北海道 北海道支店 2017年入社	針谷真由美 NTT東日本-関信越 群馬支店 2017年入社	竹谷亮宏 NTT東日本-東北 青森支店 2017年入社
--	--	--	--------------------------------------

就活中の悩みと、NTT東日本グループに入社を決めた理由は？

青木：就活中は、自分の興味がある分野に近いベンチャーに就職するか、長く安定して働ける大企業にするかで悩みました。決め手は、「大きな舞台で新しい分野にチャレンジした方が、世界が広がって楽しいかも」と思ったから。実際、仕事のやりがいはずいぶんありますね。しかも働いてわかったのは、大企業とベンチャー、どちらの良さもある会社なんです。

竹谷：1年目でも、やりたいことがあれば挑戦させてくれるよね。僕は地元で青森で一番大きな仕事ができそうな会社を探しました。「通信という最先端の技術を通じて、地元にも貢献できそう」と思ったのが決め手です。

針谷：わたしも同じです。以前、NTT東日本グループの説明会で聞いた女性社員の話が印象的だったこともありま

す。担当した保育園の業務課題を知るために「保育士さんに混じって数日間一緒に働いてみた」って聞いて（笑）。

菅原：わたしは東日本大震災で被災したのですが、就活で初めて、大企業だけでなく、日本の中堅中小企業がものすごく復興支援をしてくれたと知りました。それがきっかけで「日本の企業の大部分を占める中堅中小企業を応援する仕事がしたい。この会社ならそれができる！」と思えたのが決め手です。

青木：「地域の企業や自治体から、日本をよりよく変えたい」という想いは、社員みんなが持っていると思います。

竹谷：しかも、本気で！

入社して、初めて分かったことは？

青木：「大企業は仕事内容が分担されていて、決まった仕事をこなす」と思っていたら全然違いました。大きな括りでの分担はありますが、お客さまの

最初のコンタクトからゴールまで、自分で進め方を考えています。

針谷：といっても自分ひとりですべて抱え込むのではなく、SEと連携したり、関連部署と調整したり、周囲を巻き込みながら進めていきます。それが入社1年目からできるんです。達成時のやりがいや喜びは本当に大きいですよ。思っていた以上に「楽しい！」と思いました（笑）。

竹谷：先輩たちも優しいよね。僕が仕事で行き詰まったり、少し焦ってしまっているときには、先輩がお昼ごはんに連れて行ってくださるんです。そこで悩みを聞いてもらうことで、気持ちが前に向いて、午後からまた頑張れるきっかけを作ってもらえます。先輩や上司が自分のことを日々気にかけてくれているのは、よく感じますね。

菅原：確かに、縦にも横にもつながりが強い職場ですね。もちろん改めないといけないことは厳しく指導いただきますが、普段は気さくに話しかけてくれたり、アットホームな職場です。

Question

Q 成長を感じたことは？

目の前の仕事に集中しながらも、物事を俯瞰的に捉えられるようになり、次に何をすべきかがわかるようになりました。

Q 入社して、意外に思ったことは？

電話やインターネットだけでなく、ICT全般でお客様の課題解決に貢献できる幅の広さ。時には他社商材をも視野に入れて提案することもあります。

Q 入社して、改めて気づいたことは？

入社前は、電話やインターネットは利用できて当たり前と思っていました。しかし、その「当たり前」のために、本当に沢山の方が携わっていると気づきました。

Q 成長を感じたことは？

お客さまの立場になって考え、行動することで、お客さまが気づいていない課題にも気づけるようになりました。

お休みの日は何してる？

菅原：こんなに仕事と休みのメリハリのある会社も珍しいかも（笑）。

青木：入社したてのころは、すべてが初めての経験ばかりで、仕事のことを意識する時間が多かったけど、それも最初のうちだけでした。

竹谷：オンとオフでしっかり頭を切り替えられるようになったよね。

針谷：確かに、休日を目一杯楽しめるようになりました。みんなはお休みの日は何してるの？

竹谷：僕は同期と遊んだり、地元の友だちと遊んだり。地元で働いているから、会社の人だけじゃなくて幼なじみや学生時代の友だちとも頻りに会えるのはとてもいいなと思っています。あと2年目以降になって、気持ちに少し余裕が出てきたから、農業ボランティアなどの地域貢献にも参加しはじめました。

青木：僕は車でドライブしたり、パイ

クでツーリングに出かけたり、冬はワカサギ釣りしたり、北海道ならではの楽しみを満喫しています。あと、最近はゴルフかな。

針谷：わたしもゴルフ！先輩から「ゴルフは頭を使うから、営業にも活かせるよ」と言われて。OBの方や別の支店の方に行くこともあり、いろいろな方と交流できて楽しいです。

菅原：わたしは食べ歩きかな。会社の福利厚生の割引券を使って映画を観に行ったり、同期とUSJやディズニーランドに遊びに行ったりもします。あと長期休暇は海外旅行。去年はアメリカのロサンゼルスと韓国に行きました。

針谷：同じく韓国に行きました。長期休暇で海外旅行を楽しむ人も多いよね。

将来の夢をここで宣言！

青木：将来は、自分のチームを持って、リーダーとしてメンバーを引っ張って

いきたいです。そして困難な案件でも、自分が出て行けば受注を決められるような、優秀なプレイングマネージャーになりたいです！

針谷：わたしも自分のチームを持ちたいです。そのために、まずは社内表彰の受賞を目標にして、高いモチベーションを持って仕事に取り組んでいます。将来は、群馬支店だけでなく、NTT東日本グループを引っ張っていきような、大きな存在になりたい！

菅原：わたしは、尊敬している直属の先輩のように、後輩にとって頼りがいのある先輩になることがまずは目標。そしてゆくゆくは課題解決のプロになって、自分が身に付けたノウハウを展開していくことで、神奈川県全体をICT化で盛り上げていきたいです！

竹谷：「東北一の営業担当になる」こと！本気でそう思っています。そしてこのNTT東日本グループでなら、それが実現できると思います。そのためにも、これからもどんどん知識と技術を磨いていきたいと思います！



柿久保 玄樹

金澤 佳穂

小高 港大

VOICE of employees

～NTT東日本グループで働く人たちの声～

「地域に貢献している」と感じる瞬間は？



富澤 勇貴

大橋 千優

上野 智己

社員の多様な働き方と成長を支える 各種制度、研修プログラム

会社が持続的に成長・発展していくためには、異なる価値観や背景を持った多様な人材が、相互に理解し多様な能力を発揮していくことが重要だと考えます。NTT東日本グループは、社員ひとりひとりがその個性を発揮できるような環境・制度を整えています。また、コンサルティング営業・SEとして活躍するための研修プログラムも充実！ICTに関する知識・経験がなくとも心配ありません。みなさんの成長を全力でサポートします。

Q お休みは？

週休2日制(4週8日※原則土日休み)、祝日、年末年始の休日、年次有給休暇(20日)、ライフプラン休暇のほか、夏季休暇、結婚休暇をはじめとする各種特別休暇などがあります。たとえば年次有給休暇の取得実績は、なんと19.2日！メリハリのある働き方で、日々の仕事の質、成果の向上につなげています。

A

Q 出産・育児サポートは？

出産前後の特別休暇に加え、出産後の育児のための特別休暇、さらに生後3年未満の子どもを持つ社員が育児に専念する育児休職などの制度が整っています。また、復職後も育児のための短時間勤務を行う制度もあります。育児休職後の復職率は97%と、制度が整っているだけでなく、それを十分に活用して仕事と育児の両立を図りながら、自身のキャリアを形成していくことができます。

A

Q 福利厚生は？

「カフェテリアプラン(選択型福利厚生制度)」として、社宅・寮、住宅補助費支援制度、持家取得支援制度、人間ドック、健康増進・生活関連メニュー(育児・介護支援、リゾート施設・スポーツ施設利用)など。また慶弔金、食事補助、各種健康等相談窓口などがあります。

A

Q 研修制度はある？

コンサルティング営業・SEとして活躍するための各種研修として、商品知識、提案力向上プログラムを多数用意。また「能力開発プログラム」として、スキルアップや資格取得をバックアップする豊富なメニューを提供しています。(e-ラーニング:約160コース/通信教育:約190コース/社内資格:約130資格/社外資格:約410資格)

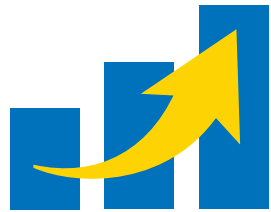
A

数字で見る NTT東日本グループ

NTT東日本グループにまつわるさまざまな数字をご紹介します。
あなたが知らなかった会社の“リアル”が見えてくるかも？

売上高

(2018年度)



1兆7,406億円

営業利益

(2018年度)



2,427億円

フレッツ光契約数

(2019年7月時点)



1,200万契約

社員数

(2019年3月時点)

21,100人

平均勤続年数

(2018年度)

21.7年

有給休暇取得実績

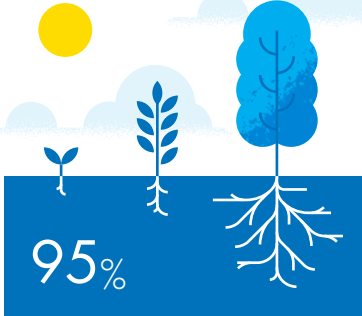
(2018年度)



19.2日

3年目社員定着率

(2017年度新卒入社社員)



95%

新入社員男女比率

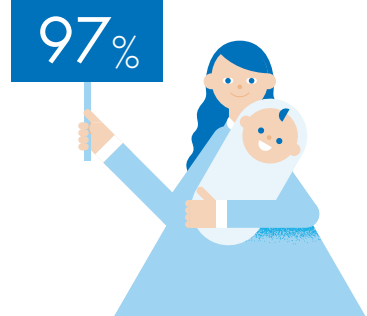
(2019年度新入社員)



男性63% 女性37%

女性の育児休暇後復職率

(2018年度)



97%

設備投資計画額

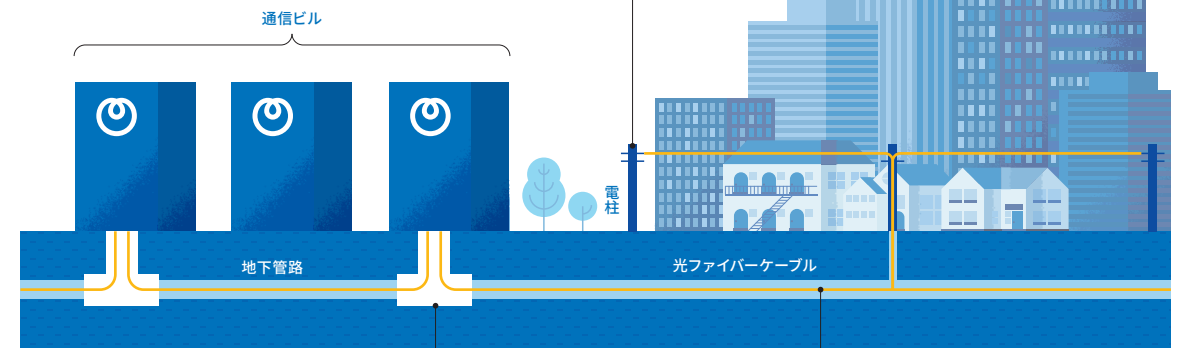
2,650億円

(2019年5月時点)

電柱の数

567万本

(2019年3月31日時点)



とう道の総距離

406km

(2019年3月31日時点)

*とう道=通信ケーブルやガス管などを敷設するための、専用の地下道。

光ファイバーの総敷設の長さ

74万km

(2019年3月31日時点)

通信を支える、
NTT東日本
グループの
設備たち

各エリアからのアクセスをまとめる
「ネットワーク系設備」

通信ビル内にあるサーバーやルーターは、各エリアからのアクセスを“まとめる”機能を持ち、それらをネットワーク系設備と呼びます。重要な回線も多く、管理する責任は重大。「つながるあたりまえ」を守るため、24時間管理を続けています。

通信ビルとお客さま宅をつなげる
「アクセス系設備」

光ケーブルや電柱などのアクセス設備は、NTT東日本の通信ビルからお客さま宅やオフィスまでを“つなげる”役割を担っています。都市部が住宅部か、また積雪や凍結、雷などの気候特性はあるかなど、エリアに合わせて構築されています。

求める人物像

ICTの進歩は社会を便利に変えてきました。

しかし、周囲を見渡してみてください。皆さんの住む地域には多くの重要な課題が残ってはいませんか？

たとえば、まちの商店街の衰退、教育改革や急増する外国人旅行者への対応など、解決すべき様々な悩みがあると思います。

NTT東日本グループは地域に密着した「NTT東日本の顔」として、地域の課題を解決し、「新たな価値」をうみだすため、

「地域を元気にしたい」という想いのもと、 情熱と意思を持って行動できる人

を求めています。

たとえばこんな人

「自分がこの地域を支えるんだ」という強い想いを持つ人 高い目標達成意欲を持ち、最後までやり抜くことができる人

目先ではなく、中長期的な視点でものごとを考えられる人 新しいことに好奇心を持って取り組める人

積極的なコミュニケーションを通して様々な方と信頼関係を築ける人 営業やSEのプロフェッショナルを目指したい人



人や企業、行政機関が集まる南関東は非常にやりがいのあるフィールドです。わたしたちと共に地域の成長に貢献する仲間を待っています！

NTT東日本-南関東 採用チーム一同



埼玉・栃木・群馬・長野・新潟の5県を管轄する関信越です！地域の未来をつくるために共にチャレンジしていく仲間を待っています！

NTT東日本-関信越 採用チーム一同



ICTで東北をさらに元気で魅力的な地域に！その目標に向かって一緒にチャレンジしてくれる仲間を待っています。

NTT東日本-東北 採用チーム一同



大志を抱いた次代の主役との出会いを楽しみにしています！

ICTを通じて北海道の豊かな未来を創り出しましょう！

NTT東日本-北海道 採用チーム一同

募集要項

NTT東日本グループ会社<コンサルティング営業・SE>

採用職種

地域の企業・自治体等に対するコンサルティング営業
及びSE等

構成会社

および

事業エリア

- NTT東日本 - 南関東：東京都、神奈川県、千葉県、茨城県および山梨県
- NTT東日本 - 関信越：埼玉県、栃木県、群馬県、長野県および新潟県
- NTT東日本 - 東北：宮城県、福島県、岩手県、青森県、山形県および秋田県
- NTT東日本 - 北海道：北海道

入社会社・

勤務地

エントリー（採用選考への申込）時に選択いただいた都道府県から、
入社する会社および勤務地を決定します。
〔入社会社の本社所在地等へ一定期間転勤となる可能性があります〕

勤務時間

1日 7時間30分勤務

応募資格

- 2020年4月～2021年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業見込み、
または大学院を修了見込みの方
- 2017年4月～2020年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業、
または大学院を修了し、その後正社員として就労経験のない方

初任給

大卒： 218,000円
高専卒： 191,410円
短大・専門卒：188,830円

諸手当

上記、初任給以外に勤務実態等に応じて手当あり（時間外手当、外勤手当、扶養手当、通勤費等）

休日休暇

週休2日制（4週8日※原則土日休み）、祝日、年末年始の休日、年次有給休暇（20日）
ライフプラン休暇、夏季休暇、結婚休暇をはじめとする各種特別休暇、育児休暇、介護休暇等

福利厚生

カフェテリアプラン（選択型福利厚生制度）：社宅・寮、住宅補助費支援制度、持家取得支援制度、
人間ドック、健康増進・生活関連メニュー（育児・介護支援、リゾート施設・スポーツ施設利用）等
その他：慶弔金、食事補助、各種健康等相談窓口等

NTT東日本グループ採用情報

採用ステップ	<p>NTT東日本グループの幅広いエリアとフィールドで活躍したい!</p> <p>一括エントリー</p> <p>NTT東日本にエントリー</p> <p>📍 NTT東日本</p> <p>※エントリー時に事務系または技術系を選択いただきます。</p>	<p>地域に密着したコンサルティング営業・SEとして活躍したい!</p> <p>一括エントリー</p> <p>NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業・SE〉にエントリー</p> <p>📍 NTT東日本-南関東 📍 NTT東日本-関信越 📍 NTT東日本-東北 📍 NTT東日本-北海道</p> <p>4社一括で募集・選考を行います。 ※入社する会社および勤務地は、エントリー時に選択いただいた都道府県をもとに、内定時に決定します。</p>	<p>事業第一線のネットワークエンジニアとして活躍したい!</p> <p>一括エントリー</p> <p>NTT東日本グループ会社〈エンジニア〉にエントリー</p> <p>📍 NTT東日本-南関東 📍 NTT東日本-関信越 📍 NTT東日本-東北 📍 NTT東日本-北海道 📍 NTTME</p> <p>5社一括で募集・選考を行います。 ※入社する会社は、応募者の希望や適性を考慮し、内定時に決定します。その後、応募者の希望や適性、事業の要請を考慮し配属地を決定します。</p>
	主な活躍フィールド	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング営業 サービス開発 SE 協業ビジネス推進 ネットワーク アカウント営業 プランニング テレアドバイザー サービスマネジメント マーケティング 研究開発 コーポレートスタッフ 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング営業 SE
求める人材	NTT東日本のみならず、グループ会社も含めた幅広いフィールド・エリアにおいて、各分野のプロフェッショナルとして成長し、将来的には東日本グループの各事業で中核を担う人材としての活躍が期待できる人材	地域に密着した「NTT東日本の顔」として、地域のお客さまへのサービス販売など、コンサルティング営業・SEの分野におけるプロフェッショナルとして成長し、将来的には地域事業の中核を担う人材としての活躍が期待できる人材	NTT東日本の通信回線や基幹ネットワークの構築・運用など、事業第一線のプロフェッショナルエンジニアとして成長し、将来的には事業の中核を担う人材としての活躍が期待できる人材
主な勤務地	東日本エリア全域	<ul style="list-style-type: none"> NTT東日本-南関東、NTT東日本-関信越、NTT東日本-東北、NTT東日本-北海道に入社した場合 各社事業エリア内いずれかの都道府県（各社本社所在地等への一定期間の転勤あり） NTT-MEに入社した場合 東日本エリア全域 	
応募資格	<ul style="list-style-type: none"> 2020年4月～2021年3月に四年制大学を卒業見込み、または大学院を修了見込みの方 2017年4月～2020年3月に四年制大学を卒業、または大学院を修了し、その後正社員として就労経験のない方 	<ul style="list-style-type: none"> 2020年4月～2021年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業見込み、または大学院を修了見込みの方 2017年4月～2020年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業、または大学院を修了し、その後正社員として就労経験のない方 	<ul style="list-style-type: none"> 2020年4月～2021年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校、高等学校を卒業見込み、または大学院を修了見込みの方 2017年4月～2020年3月に四年制大学、短大、高専、専門学校、高等学校を卒業、または大学院を修了し、その後正社員として就労経験のない方
初任給	博士了：293,020円 修士了：243,360円 大卒：218,000円	大卒：218,000円 高専卒：191,410円 短大・専門卒：188,830円	大卒：218,000円 高専卒：191,410円 短大・専門卒：188,830円 高卒：178,820円

各社基本情報

株式会社NTT東日本-南関東

本社所在地	〒108-8019 東京都港区港南一丁目9番1号
設立	1998年2月25日
代表者	中江 康二
資本金	5,000万円（東日本電信電話株式会社 100% 出資）
売上高	164,936百万円（2019年3月期）
従業員	12,200人（2019年3月31日時点）

株式会社NTT東日本-関信越

本社所在地	〒330-0061 埼玉県さいたま市浦和区常盤五丁目8番17号
設立	1995年1月6日
代表者	榊原 明
資本金	3,750万円（東日本電信電話株式会社 100% 出資）
売上高	44,977百万円（2019年3月期）
従業員	3,900人（2019年3月31日時点）

株式会社NTT東日本-東北

本社所在地	〒984-8519 宮城県仙台市若林区五橋三丁目2番1号
設立	1986年10月31日
代表者	中村 浩
資本金	4,000万円（東日本電信電話株式会社 100% 出資）
売上高	35,021百万円（2019年3月期）
従業員	3,200人（2019年3月31日時点）

株式会社NTT東日本-北海道

本社所在地	〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西十四丁目7番地
設立	1988年12月22日
代表者	高橋 庸人
資本金	4,000万円（東日本電信電話株式会社 100% 出資）
売上高	20,478百万円（2019年3月期）
従業員	1,800人（2019年3月31日時点）

NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業・SE〉採用チーム

E-mail

consulting-ml@east.ntt.co.jp

WEB

<https://www.ntt-east.co.jp/recruit/consulting/>



【お詫びと訂正】

一部文言に誤りがあったため、以下のように修正させていただきます。

訂正箇所	誤	正
17ページ「福利厚生は？」における3行目	食事補助	サポート手当(※)
21ページ「福利厚生」における3行目	食事補助	サポート手当(※)

※「食事補助」については、社員を仕事と生活の両面からサポートするため、「サポート手当」という名称で利用用途を食事に限らない補助に変更になっております。