



reaction of Officeemotion

先進と安心の真のオフィスパートナー

ND 日本電通株式会社



Creation of Officemotion

先進と安心の真のオフィスパートナー

「Creation of Officemotion」このコーポレートメッセージは、私たちが展開する事業と創造するサービスを通して、あらゆるオフィス、あらゆるビジネスシーン、そしてあらゆる社会に“感動と発展”を提供したいという強い思いが詰まった言葉です。IT通信機器をはじめ、セキュリティ機器、省エネ環境機器、コンサルティングなど私たちが取り扱う製品やサービスは年々増加の一途を辿り、今や数千種を超えるほどになりました。しかし、それでも今も昔も変わらず大切にしているのは、人の心の通った事業を行うこと。どんなに優れた機能を持つ最先端機器であっても、それをコーディネートし、設置し、高いパフォーマンスを生み出し、お客様に満足と感動をもたらすのは「人」でなくてはならないと考えています。だからこそ、私たちは常にお客様と地域社会に寄り添い続けます。お客様の笑顔が見たい一心で様々な角度からの確な提案を行います。お客様と固い絆を築きたい一心で全てのニーズをワンストップで満たします。お客様の成長に貢献したい一心で日々努力・成長を続けます。お客様に感動をもたらしたい一心で心の通った「一生のお付き合い」を行います。私たちが一心不乱に追求し続ける「感動」は、オフィスを飛び出し、やがて地域社会、日本、世界へとつながっていくはず。日本のみならず世界の最先端機器を取り扱う私たちだからこそ、一番の商品は「人」と「感動」でありたい。このような私たちの心を表現した言葉こそが「Creation of Officemotion ～先進と安心の真のオフィスパートナー～」なのです。



半世紀にわたりIT業界をリードし続けてきた日本電通。

これからの50年も変わらず

先進と安心の真のオフィスパートナーであり続けます。

弊社は、昭和51年の創業以来、約半世紀にわたり日本の通信インフラの整備とオフィス環境の発展、そして通信技術を活用した企業様の成長戦略に貢献し続けてきた会社です。ITというフレーズが認知されるはるか以前より多岐に亘る情報通信事業を展開しており、おかげさまで現在では業界の老舗として、全国28,000件を超える企業様よりご支持を頂いております。

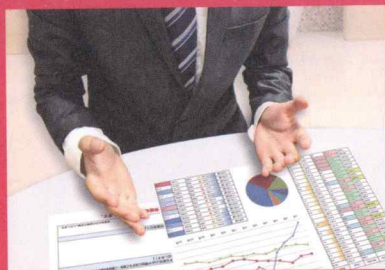
老舗と言うと古典的な企業に思われがちですが、日進月歩で進化し続ける情報社会の中では、常に近未来に目を向け、最先端の情報力と商品力、企画力、組織力を擁していなければ長きにわたり成長を続けることはできません。いつの時代も「不易流行」の心を大切に、新たな挑戦を続けてきたからこそ、現在の弊社の姿があるのだと言えます。

しかし、それでも現状に満足することなく、弊社の挑戦はこれからも続きます。「Creation of Officemotion ～先進と安心の真のオフィスパートナーとして～」のコンセプトのもとに、企業様の経営にお役立ちできる身近なパートナーとして、20～30代の社員を中心としたベンチャースピリットと、既存概念を打ち破るビジネススタイルで革新を生み出し続けたいと考えています。

そして、いつの時代も変わる事のない「感謝の心」と「高い職業倫理」、「お客様と社員の幸せを追求する姿勢」、「失敗を恐れず挑戦し続ける風土」を大切に守り続け、社会の発展に貢献し続けて参る所存です。



代表取締役社長
橋本 誠



ニーズに先回りし、多様なニーズに対応する「プロコン」という新しいコンサルティングのカタチ。

「モノを売るのではなく、コトを売る」それが日本電通のコンサルティング事業「プロコンサービス」です。お客様を定期訪問し、オフィス環境や情報通信機器、セキュリティ、さらには事業・経営面の課題まで、様々なお悩みに対応するビジネスモデルで「プロコン」の愛称で多くのお客様から信頼を頂いています。ITに関することはもちろん、コスト削減や業務効率化、売上拡大、人材採用、企業ブランド構築など、弊社コンサルタントから他事業部や幅広い専門ネットワークまで全ての力を結集し、お客様のニーズを解決に導きます。

「プロコン」とは

プロビジョニングコンサルティング【Provisioning Consulting】の略で、ユーザー様のニーズを先回りして予測し、必要に応じたサービスを提供できるよう備えることを明文化した総称です。常にプロとして、お客様に対し「隅々まで行き届いたサービスを提供すること」を心がけています。

オフィス環境改善コンサルティング

- ◆ 専属オペレーターPCリモートサポートサービス
- ◆ 専属エンジニア駆けつけサービス
- ◆ 通信環境診断サービス
- ◆ 保守・メンテナンス無償サービス
- ◆ IT・省エネコンサルサービス
- ◆ ネットワーク/通信機器維持管理サービス
- ◆ サイバーセキュリティ事故補償サービス
- ◆ 補助金コンサルサービス
- ◆ オフィス賃料交渉サービス

経営コンサルティング

企業ブランド構築コンサルティング

WEBコンサルティング

事業・サービス紹介

BUSINESS / SERVICE

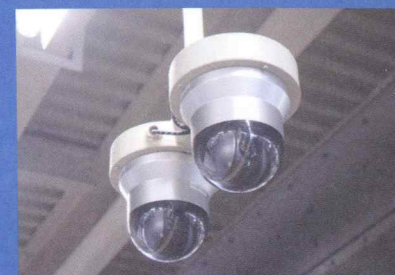


日本電通のビジネスとは「お客様が抱く多種多様なニーズに的確にお応えし、120%の満足度を創出すること」です。そのため、コンサルティング事業からIT事業、省エネ・環境事業、通信設備工事・保守事業、グローバル事業まで幅広い事業を展開し、どんなニーズにもフレキシブル且つ的確に対応できる体制を整えています。また、九州・中国・四国・タイに広がる拠点に加え、様々な専門家集団ともジョイントし、日本から海外まであらゆるビジネスニーズをクリアし、すべてのお客様と持続的な信頼関係を構築することで着実に成長を重ねてきました。「オフィスに関することなら全て」と言っても決して過言ではない日本電通のサービスにご期待下さい。

NTT特約店としての確かな実績とノウハウをもとに、オンリーワンのITソリューションを提案。

NTT特約店として長い歴史を誇り、西日本でトップクラスの実績を誇る日本電通では、お客様のニーズに的確に応えることのできる数々のIT関連機器を取り揃えています。「取り扱えない製品はない」と言っても過言ではないほど豊富な製品ラインナップの中から、お客様それぞれのオフィスに合った製品をコーディネートし、オーダーメイドのソリューション設計を行うのが弊社のIT事業。インターネット環境構築から、光回線を用いたソリューション、セキュリティ、サーバー構築、ビジネスホン、複合機まで、お客様に最適かつ有益な最先端テクノロジーをご提案いたします。

- インターネット環境構築
- 光ソリューション
- ネットワークセキュリティ
- NDひかり(NTTコラボ事業)
- サーバー構築
- セキュリティカメラ
- ビジネスホン
- デジタル複合機
- ビジネスPC
- 他、IT関連機器



LED照明や太陽光発電、空調機器などを中心とした省エネ機器と、丁寧な補助金申請代行によりコスト削減と環境に配慮したエコロジーオフィスが現実。

環境に配慮した「エコロジーオフィス」が目される以前より、日本電通では業界に先駆け、LED照明や太陽光発電、空調機器などを中心とした省エネ機器をいち早く取り扱ってきました。黎明期より多くのメーカーと強固なパイプを構築し、専門知識やノウハウを共有・蓄積してきたことにより、現在では次代を見越した先進的且つコストパフォーマンスに優れたプランニングが高い評価を集めています。また、経済産業省や環境省、国土交通省などの「省エネ補助金」の申請代行も行い、最先端設備整備やコスト削減、環境改善、業務効率化など、あらゆる側面からエコロジーオフィス創造をバックアップいたします。

- LED照明
- 太陽光発電システム
- 省エネ空調
- 補助金申請代行



- 省エネ製品の輸出、輸入、販売
- 日本法人海外進出サポート



日本の優れた技術と品質とコストパフォーマンスを輸出し、世界各国で活躍する日本法人を強力にバックアップ。

アジアを中心に世界各国に進出している日本企業の現地法人に対して、LED照明をはじめとした省エネ機器の輸出・販売・施工を行う日本電通のグローバル事業。日本ならではの優れた技術と品質をお届けし、海外でも変わらぬ快適性と安心と高いコストパフォーマンスをご提供いたします。また、タイにグループ企業「NIHONDENTSU ASIA CO.,LTD.」をゼロベースから立ち上げた実績とノウハウをもとに、日本法人の海外進出サポートも行います。世界に広がる日本電通ならではのネットワークにご期待下さい。

多彩な専門資格を持つ技術者集団が通信工事から保守、メンテナンスまで幅広く担当し、快適で安心のオフィスを構築。

IT機器からネットワーク回線、省エネ機器まで、あらゆるオフィス機器の工事・保守・メンテナンスを担当するのが、日本電通の技術部門。総勢40名の技術者が在籍しており、その全員が充実した社内研修を経て、電気工事士などの国家資格をはじめとする多彩な専門資格を取得したプロフェッショナルばかりですので、確かな技術で快適なオフィス環境を構築いたします。また、オフィス機器導入時だけでなく、保守・メンテナンスなどのアフターフォローも万全。プロコン事業部との連携により、お客様のニーズ把握や問題解決、ご相談にも迅速に対応いたします。

電気通信設備工事



オフィス環境保守/メンテナンス





名称	日本電通株式会社
代表者名	橋本 誠
創業	1976年(昭和51年)4月1日
設立	1976年(昭和51年)12月7日
資本金	1,000万円
事業内容	<p>【コンサルティング事業】 ・プロコン ・オフィス環境改善 ・企業ブランド構築 ・経営サポート ・WEB企画 ・業務効率化 ・人材育成</p> <p>【IT事業】 ・インターネット環境構築 ・光ソリューション ・ネットワークセキュリティ ・NDひかり(NTTコラボ事業) ・サーバー構築 ・セキュリティカメラ ・ビジネスホン ・デジタル複合機 ・ビジネスPC ・他 IT通信機器</p> <p>【省エネ・環境事業】 ・LED照明 ・太陽光発電 ・省エネ空調 ・補助金申請代行</p> <p>【通信設備工事・保守事業】 ・電気通信設備工事 ・オフィス環境保守／メンテナンス</p> <p>【グローバル事業】 ・省エネ製品の輸出、輸入、販売 ・日本法人海外進出サポート</p>
本社所在地	〒812-0007 福岡県福岡市博多区東比恵三丁目26番10号
営業所	福岡営業所／北九州営業所／佐賀営業所／長崎営業所／熊本営業所／鹿児島営業所／宮崎営業所／大分営業所／ 広島営業所／福山営業所／米子営業所／岡山営業所／松山営業所／四国中央出張所／高知営業所／徳島営業所／ 高松営業所／サポートセンター／NDひかりコラボセンター／採用・研修センター
グループ企業	◎NIHONDENTSU ASIA CO.,LTD.(THAILAND) ◎電通テクニカル株式会社 ◎西九州電通株式会社
主要取引先	◎西日本電信電話株式会社(NTT西日本) ◎東日本電信電話株式会社(NTT東日本) ◎NTTグループ各社 ◎NTTコミュニケーションズ株式会社

社是	仁愛敬神
経営理念	日本電通株式会社は、天地自然の恵みに感謝し、地域社会に対し高い職業倫理を持ち、お客様の信頼と現場のニーズを第一と考え、常に新しいビジョンで業界を革新し、発展させます。
行動訓	<p>一、 私たちは、自分を育むすべての人に感謝報恩を忘れず、わが身を善くし、わが家を善くし、わが社を善くし、わが地域を善くすることに努めます。</p> <p>一、 私たちは常に職業に対する使命感、責任感を持ち、「何が正しいか、全体のためか」「何がお客様のためか、社会のためか」を考えて行動します。</p> <p>一、 私たちは夢とチャレンジ精神、自らの成長への高い意欲を持ちあらゆる場面で完全燃焼します。</p>

昭和51年(1976年)	日本電通株式会社設立 役所及び一般企業への通信機器の販売と消防署への一斉指令台の営業開始。 自社オリジナルとして電話機用保留音を開発し、ベルベットのネーミングで販売開始。	平成5年(1993年)	米子営業所、福山営業所、高松営業所開設。 大分営業所開設。
昭和52年(1977年)	福岡県那珂川町消防本部と構内交換機設備工事の請負契約締結。	平成6年(1994年)	NTT九州移動通信網(株)(現:株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ)と代理店契約締結。 NTT中国移動通信網(株)(現:株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ)と代理店契約締結。
昭和53年(1978年)	福岡県大野城市役所の交換機保守契約締結。	平成9年(1997年)	(株)NTT-TE(現:(株)NTT-ME)と通信機器販売店締結。
昭和54年(1979年)	福岡県南広域消防本部の非常用無線サイレン吹鳴装置の請負契約締結。管内1市8町の26ヶ所に設置。	平成11年(1999年)	NTT西日本と販売店契約締結。 NTTコミュニケーションズ(株)と販売代理店契約締結。 本社を福岡県春日市より福岡市博多区に移転。
昭和55年(1980年)	福岡県糸島消防本部と消防用一斉指令台の請負契約締結。 福岡県那珂川町消防本部と消防用一斉指令台の請負契約締結。	平成13年(2001年)	橋本誠 代表取締役就任。
昭和56年(1981年)	第一警備保障株式会社へ電話型遠方監視装置納入。 福岡県糸島消防本部へ無線サイレン制御装置納入。 福岡県那珂川町消防本部へ無線サイレン制御装置納入。	平成14年(2002年)	シャープドキュメントシステム(株)と業務提携締結。 (株)NTT-MEと販売店契約締結。IP電話(XePhionコールPro)取次開始。独自ブランドPC(NDEVICE)販売開始。
昭和57年(1982年)	福岡県南広域消防本部の消防用一斉指令台の請負契約締結。	平成15年(2003年)	マーケティング・センター(本社)開設。NDEVICE事業 全社展開開始。NTT西日本社長より感謝状受賞。
昭和58年(1983年)	熊本営業所開設。 福岡県糸島消防本部の非常用サイレン吹鳴装置の請負契約締結。管内3町の18ヶ所に設置。	平成16年(2004年)	ネットワーク事業部(本社)開設。(株)NTT-MEより社長特別賞受賞。営業サポート事業体制開始。
昭和59年(1984年)	本社社屋落成。(福岡県春日市)	平成18年(2006年)	セキュリティ事業部(本社)開設。防犯セキュリティ事業 全社展開開始。
昭和60年(1985年)	NTT福岡支店と販売店契約締結。	平成19年(2007年)	(社)日本防犯設備協会に準会員企業として登録。
昭和61年(1986年)	NTT熊本支店と販売店契約締結。 福岡県春日大野城消防本部と緊急通報の請負契約締結。管内2市の9ヶ所に設置。	平成20年(2008年)	熊本営業所・福山営業所・高知営業所、NTT西日本専売店認定。
昭和62年(1987年)	佐賀営業所開設。NTT佐賀支店と販売店契約締結。	平成21年(2009年)	LED照明事業開始。
昭和63年(1988年)	NTT八代支店と販売店契約締結。 福岡県那珂川町消防本部へ基地局用無線装置納入。	平成22年(2010年)	LED照明事業部を省エネルギー事業部へ改組し、電子ブレーカー・デマンドコントローラ装置の取扱開始。
平成元年(1989年)	長崎営業所開設。NTT長崎支店と販売店契約締結。 佐世保営業所開設。NTT佐世保支店と販売店契約締結。 NTT山口支店と販売店契約締結。	平成24年(2012年)	高松営業所、NTT西日本専売店認定。太陽光発電システム取扱開始。省エネ空調設備取扱開始。
平成2年(1990年)	松山営業所開設。NTT松山支店と販売店契約締結。	平成25年(2013年)	みずほ銀行と合併にて、タイに PHENIX THAILAND Co.,Ltd 設立。
平成3年(1991年)	北九州営業所開設。NTT北九州支店と販売店契約締結。 宮崎営業所開設。NTT宮崎支店と販売店契約締結。 高知営業所開設。NTT高知支店と販売店契約締結。	平成26年(2014年)	フィリピンに PHENIX PINAS Ltd. 設立。(株)遠藤照明との取引を開始
平成4年(1992年)	広島営業所開設。NTT広島支店と販売店契約締結。 福岡県南広域消防本部の緊急情報通信システム工事。 ※以上のNTT支店別の販売店契約は、各々九州・中国・四国支社通信機器事業部との統括契約となる。	平成27年(2015年)	NTT西日本プラチナパートナー認定。NTTテルウェル(現:テルウェル西日本(株))とパートナー契約締結。 ベトナム駐在事務所を開設。西九州電通(株)設立。 (株)ダイキンと販売店契約締結。(株)フォーバルとパートナー契約締結。プロコン(コンサルティング)事業開始。省エネ・環境事業において補助金申請代行業務開始。創業40周年記念式典挙行。40周年を機に新卒定期採用を開始。
		平成28年(2016年)	岡山営業所開設。マーケティングセンターを改組し、コールセンタを博多駅前開設。光コラボ事業開始。(株)フォーバルテレコムとの業務提携契約締結。新卒定期採用第1期生7名が入社。



採用
情報

自分をカッコイイと素直に思える。 そんな成長の日々をご一緒に。

経営者の方々から「心からありがとう」と言われる仕事。自分自身に誇りが持てる仕事。

企業経営者の方々抱える課題や改善、進化などのニーズに対して、最良の企画と施策で解決と満足を生み出すことが私たちの仕事。ITに関する課題から、Webを活用した売上拡大、コスト削減、セキュリティ強化、オフィス有効活用、業務効率化、エコ活動、社員教育、そして海外進出サポートまで、私たちのもとにはあらゆるニーズが寄せられます。時には実現不可能とも思える困難な課題もあります。しかし、それら一つ一つに対してアイデアを絞り出し、企画を組み立て、多彩なビジネスプランでミッションを達成した時、大きな感動が待っているのです。お客様からかけられる「心からありがとう」の言葉は何物にも変えられない喜びと誇りを私たちに与えてくれます。あなたにもこの企業経営に携わるやり甲斐と大きな感動を一緒に味わってほしいと考えています。

多角的な事業部とチーム一体となって仕事に取り組む安心感とアットホームな社風。

私たち日本電通には、コンサルティング事業、IT事業、省エネ・環境事業、通信設備工事・保守事業、グローバル事業と5本の事業の柱があります。そして、お客様のニーズには事業部の垣根を超えて、チーム一体となって課題解決に取り組みます。そのため、担当社員が全てを抱え込む必要はありません。全事業部の英知を結集し、全員でミーティングを重ねながら、顧客満足創造を追求します。誰にでも相談ができ、誰もがお客様のために主体的に動くことができるアットホームな社風こそ、私たちの最大の長です。

新卒、未経験者歓迎の育成体制と、多くの経営トップと出会い身につくビジネススキル。

コンサルティングやITという言葉を知ると、難しく感じる人もいるかと思いますが、私たち日本電通では、未経験者でもゼロから育成するための充実した研修制度と育成体制を整えていますので安心して下さい。また、私たちがお会いするお客様の多くは社長や幹部など経営トップの方々ばかりです。そのため、何気ない会話の中にも様々な珠玉のビジネススキルが散りばめられており、成長の日々を過ごすことができるはずです。ぜひ、新卒から、未経験からワンステップ上のステージを目指して下さい。

可能性は無限大!社長さえも目指せる実力重視のキャリアビジョン。

入社後のキャリアビジョンが明確であることも私たち日本電通の長です。自身のライフスタイルに合わせて選択できるキャリアパスに加え、現在進行中の5カ年計画では日本全国・海外に展開する営業所を分社化し、社員の中から多くの社長を誕生させることを予定しています。そこに年功序列などの古い慣習は一切なし。人柄や実績などの実力を重視して大抜擢していきたいと思っております。社長さえも目指せる可能性無限大のキャリアビジョンを用意して、未来の社長候補を待っています。





■ 売れない営業マン時代の経験を活かし考えた未経験者でも着実に成長できる研修。

今こそ取締役として、社長と二人三脚で事業計画から組織改革、永続的に発展し続ける会社づくりなど、日本電通の経営全般を行っている私ですが、入社当時は1人の売れない営業マンでした(笑)。もともと営業だけは絶対にやりたくないと思っていた人間で、実績主義の報酬に惹かれて入社した未経験者でしたから、苦戦するのは想像していたのですが、想像以上に成績が上がらなくて、当時は悔しくて本気で泣いたことも数知れず。当時は今みたいに研修制度も確立していなくて、売れる営業マンから勝手に盗めの古典的なスタイルでしたから、本当に苦労しましたね。思い起こせば20年前の話ですから仕方がないのですが、その辛さも難しさも知っているからこそ私が上長になった時は、まず研修制度を徹底的に整備し、未経験者でも成長できる環境づくりに注力しました。そして古典的な営業会社からの脱却を実現したのです。

■ 「エースで4番」時代に痛感した一人の無力さと仲間の大切さ。

売れない営業マンと言いましたが、ずっとそうだったわけではありません。当時から日本電通にはNTTブランドというバックボーンもありましたし、取り扱い製品も幅広く揃っていましたので、実践を積み重ねることで徐々に数字は上がっていきました。とはいえ私の場合、他よりも時間はかかりましたが(笑)。しかし、そこからは破竹の勢いで会社の売上記録を更新し続け、いつの間にかトップ営業マンになり、所長になり、ブロック長になり、気づけば部長にまで昇進していました。この出世街道を走り続けていた中で気がついたのは、自分は多くの人に活かされているということ。トップ営業マン時代は「エースで4番」であることが誇りでした。しかし、部下を持つようになり沢山の挫折を味わい、一人の無力さを知る度に、一緒に働く仲間の大切さを痛感することができたのです。だからこそ、今、全ての社員を仲間として家族として大切にしたいと考えています。

■ 10年以内の株式上場と、5年以内の多くの社員の社長登用。全ては社員を大切に守り続けるため。

私には今、大きな目標があります。それは10年以内の株式上場と、5年以内の分社化による多くの社員の社長登用です。20年を経て、私自身も日本電通も大きく進化を遂げました。私は、古典的な営業会社時代を知っている者として「昔はもっとやっていた、今の若い人たちは…」なんてことは言いません。20年間で学んだことを伝え、自身が苦労したことを改善し、社員全員がその時代に合ったスタイルで働き夢が見られる会社にするからこそ私の使命だと思っているからです。ただ、社長がずっと守り続けている「社員を大切に守り続ける」という熱い思いだけは継承し続けなければなりません。そういえば、売れない営業マン時代、私は大病を患い半年程入院をしたことがありました。普通なら要らないと言われても仕方ない状況です。しかし、それでも日本電通は私が帰ってくる席をずっと用意して待ってくれていたのです。そんな「心」が今も変わらずここにはあります。



IT? オフィス?? 知識ゼロの私がコンサルタントとして活躍できる会社。

日本電通に入社したことに驚いているのは、他でもない私自身なんです。大学時代は国際教養学部にて在籍し、当時のアルバイトはカフェの店員。ITやオフィス機器からかなり遠いところに身を置いていました。そんな私がなぜ日本電通を選んだのか?それは、大学内で行われた会社説明会。お客様にモノではなく、コトを提供していくという、営業職でも技術職でもない「プロコン」というコンサルティング職に興味を持ったことがきっかけでした。ITやオフィス機器に関する知識はゼロ。興味すら持っていなかったため、不安はもちろんありました。ただ、説明会での「専門の勉強をしていなくても、研修が充実しているから大丈夫」という言葉に背中を押され、入社を決意したのです。実際、本当にその言葉通りで、入社後2ヶ月間は本社での研修。そして、営業所での6ヶ月にわたるOJT。充実した研修のおかげで必要な知識は完璧にマスターすることができ、入社前に感じていた不安も雲散霧消していました。

自分の知識をフル活用して、お客様の問題をお客様の目の前で解決に導くやりがい。

実際にプロコンとして仕事に取り組む中で感じることは、お客様と日本電通のつながりの深さ。既存のお客様を1日に10件ほど定期訪問するのですが、どのお客様もとても温かく迎えてくださいます。私自身が初めての訪問でも「あ、日本電通さんね」とスムーズに受け入れてくれる企業が多いことにも驚きました。今では事務員さんからも「久しぶり」と声をかけてもらえるようになっていたり、担当の方とも「今日は雑談の方が多かったね」なんてことも(笑)。お客様のニーズをくみ取り、解決へと導くのが私たちの仕事。どんな些細なことでも、お客様をサポートできたと思える時は本当に嬉しいですね。定期訪問した際にちょっとした問題をその場で解決した時は、「連絡するほどじゃなかったんだけど、丁度よかったよ」なんて言われて思わずニンマリ。もちろん、先輩や技術スタッフのフォローあってのことですが、この仕事に就いて一番やりがいを感じる瞬間です。

社員の成長を、社員の幸せを大切にしてくれる、日本電通の温かすぎる社風。

日本電通は社員の成長を応援してくれる会社です。私の当面の目標はできるだけ多くの資格を取得し、より深い知識やノウハウを身につけ、プロコンを極めること。「ドットコムマスター」や「Web検定 Webリテラシー」、「マイナンバー実務検定」などのIT系資格をはじめ、「個人情報保護士」といった今後必要となる資格取得を目指して勉強中です。全くのゼロスタートだった私が、気が付けば毎日成長を実感できる、やりがいに溢れた日々を送っています。それはきっと日本電通の「社員の成長、社員の幸せを大切に」温かな社風のおかげ。福山営業所の先輩方も私では分からないことがあった時、困った時には、どんなに仕事に追われていても、忙しい素振りを見せずにサポートしてくれます。大学時代の会社説明会、あの時の、あの出会いが、私の人生のターニングポイントだったと言っても過言ではありません。



■ 年齢・社歴に関係なく、頑張りを評価してくれる日本電通の実力主義。

仕事として取り組む以上、自分の頑張りは役職や給与として正当に評価されたい。そんな思いを胸に秘めて臨んだ就職活動。自分では当たり前のことだと思っていたのですが、私が就職活動を通して出会った企業は、業界に関係なく、年功序列型の旧態依然とした企業ばかり。だからこそ、日本電通の実力主義、入社年数に関係なくステップアップできる社風には「ここなら頑張りがいがある!」と、強い魅力を感じました。もちろん、新卒入社の上、人より勉強ができるわけでも、トークが上手なわけでもない自分に営業なんて務まるのか心配でしたが、自分の頑張りがダイレクトに給与やキャリアに反映される魅力には勝てませんでしたね(笑)。今の目標は社内での新人賞を獲得すること。受注も順調に増え続け、自分自身への自信もつきました。新人賞をはじめとした社内イベントでは、給与が倍になることもあり、営業職に限らず多くの社員が高いモチベーションで日々の業務に取り組んでいますよ。

■ 取り扱い商材の多さ=チャンスの多さ。入社1年足らずで営業リーダーへとステップアップ。

平成29年の4月に入社し、8ヶ月間にわたる研修を経て、12月より本格的に営業としてスタート。そして、その月に初受注。こんなに順調でいいものかと思いましたが、それにはちゃんとした理由があるんです。というのも、日本電通ではたくさんのオフィス商材を取り扱っており、お客様のニーズに合わせて、その都度提案することができます。ビジネスホンが必要なお客様にはビジネスホン。情報のセキュリティ強化を望んでいるお客様にはセキュリティ機器の導入を、という具合にです。取り扱い商材が多いということは、その分チャンスも多いということ。新卒入社の私がわずか1年間で受注を重ね、順調に売上を伸ばし続けている訳ですから、その仕事のやりやすさはお分かり頂けるはず。もちろん、その頑張りはしっかり評価してもらい、入社1年を待たずに営業リーダーへとステップアップできたこともお伝えしておきます。

■ 20代で年収1,000万円、ランボルギーニ購入。もちろん夢なんかじゃなく、現実的な目標として。

社員の頑張りが役職だけでなく、給与にもしっかり還元されるのは日本電通の大きな特長です。自分が頑張れば頑張った分だけ給与という目に見えるカタチになって返ってくるので、「よし、次はもっと頑張ろう!」と、常に高い意識で仕事に臨めるんですね。目指すは、20代での年収1,000万円達成!そして、同期入社の中で一番最初に「主任」になること。もちろん、いつかは営業所の拠点長となり、日本電通で一番売上の大きな営業所を作りたいですね。そして、子供の頃からの夢だったランボルギーニに乗ること!絵空事のように聞こえますが、そんな大きな夢も、現実的な目標として見据えることができるのが日本電通という会社なんです。自分が努力すれば、全て自分に返ってくる。私が日本電通に入社して学んだことの一つですね。



■ 私一人のために開いてくれた会社説明会。入社前からひしひしと伝わった温かな社風。

学生時代にスーパーマーケットでアルバイトをしていた時、いつも意識していたことは、お客様から「ありがとう」の言葉を頂くこと。お客様と接する際に自分なりの思いやりをプラスすることを心がけていました。就職活動中も「ありがとう」と言われる仕事に絞って求職。ディーラーや不動産会社など、8社あまり受けてみたのですが、働く人の生の声を聞くことができずにヤキモキしていました。そんな時に日本電通の求人票を見つけたのです。すぐに電話で問い合わせてみると、なんと翌日に会社説明会を開いてくれるとのこと。私一人のためにですよ！説明会では、熊本営業所の所長が直々に会社のことや、取り扱い商品のことを丁寧に説明してくれました。また、自分が営業をはじめたきっかけや、海外勤務を経験したこと、日本電通で感じるやりがいなども熱心に話してくれて、日本電通という会社はもちろん、この人と一緒に働く面白さなど、すっかり感銘を受けて帰路に着いたのです。

■ 生まれ育った熊本の地で、先輩方に、お客様に育てられ、成長を実感する毎日。

採用の知らせを聞いて私が真っ先にお願したのは熊本での勤務希望。熊本県出身ということもあるのですが、何よりもあの時の営業所長の下で仕事がしたいという一心でしたので、その希望を聞いてくれた会社には本当に感謝しています。入社後は、NTTブランドの商品力もあり、スムーズに取り組むことができている。もちろん、研修のおかげも多分ありますが、私たちは対法人営業なのでお話をさせてもらうのは、当然私よりも上の年齢層の方々ばかり。身だしなみや言葉遣い、礼儀礼節などをお客様との会話のなかで自然に身に付けることができ、社会人としてはもちろん、人間としても大きく成長することができたと実感しています。とはいえ、ITに疎い私ですから、まだまだ所長をはじめ、色々な部署の方々にサポートしてもらうことも少なくありません。一つ一つをしっかりと吸収して、もっともっと成長したいですね。

■ いつでも相談したり、励ましあったり。同期入社の仲間たちとの絆の深さ。

会社のサポートといえば、同期社員の絆の強さも自慢の一つ。本社研修中の2ヶ月間、新卒入社の女性同士でルームシェアをして暮らしたあの時間は濃密でした(笑)。今でも悩んだりした時は同期入社の山根や清水と電話で2時間以上話し込むことも。「同じ釜の飯を食った」というか、特別な絆が芽生えているのは事実。研修後は、それぞれ各営業所に配属されましたが、いつでも相談したり励ましあえる仲間がいるのは自慢ですね。今後の目標は女性営業スタッフのバイオニアとなって、女性営業の増加や育成に貢献すること。仕事に性別は関係ないと思いますが、小まめなレスポンスや気配りなど、女性だからできること、気づくこともあると思うんです。そこを大切に、これからもたくさんのお客様から、たくさんの「ありがとう」を頂ける営業になりたいですね。



■ 未経験・勉強嫌いの僕を一人前に育ててくれた「イチから全てを教えるよ」の研修。

日本電通に出会ったのは、仲の良い先輩からの勧めによるものでした。それまで飲料メーカーでライン作業をしていた僕は、子供が産まれたことを機に「子供が自慢できるカッコイイ父親になりたい」と強く思うようになり、先輩に悩みを打ち明けたところ「日本電通って会社がいいらしいよ」と言われたことで転職の決意を固めました。もちろん、当時はIT業界の知識も、ビジネスの知識も、ましてやコンサルティングの知識なんて全くありません。だからこそ、面接ではとにかく入社したいという熱意をぶつけました。結果は合格。僕の熱意を信じて「イチから全てを教えるよ」と言って頂きました。そこからは毎日が勉強の日々です。一つ一つ丁寧に指導して頂く研修は、これまで勉強嫌いだった僕でさえ楽しいと思えるものでした。本当に1日1日確実に自分の知識が増えていくのが楽しくて仕方がなかったです。そして入社から半年ついにプロコンとしての活動がスタートしたのです。

■ 思わずお客様とハイタッチしてしまうほどテンションが上がるプロコンという仕事。

僕が配属されたプロコン事業部は、既存のお客様を定期訪問しながら、オフィスに関する相談や問題を改善したり、通信や機器のトラブル対応を行ったりする部署。お客様と固い信頼関係を構築することが一番大切になる仕事です。そのためには知識も必要ですし、コミュニケーションスキルも必要です。ただ、お客様のほうが日本電通のことを知っていることがほとんどで、会話を重ねる内に打ち解け、全ての担当お客様から可愛がって頂けるのも、この仕事ならではの。また、お客様のオフィスで通信トラブルなどが発生し、それを受けて技術部などと連携しながら迅速に解決できた時は、本当にこの仕事の醍醐味を味わうことができます。お客様から「ありがとう！日本電通で良かった。大村君で良かった」と言って頂いた時は、涙が出るほど嬉しいです。以前、僕は嬉しすぎてお客様とハイタッチをしてしまいましたが(笑)。

■ 多くの経営者の方々に育てて頂きながら「子供が自慢できるカッコイイ父親」へ。

入社から2年、僕は毎日お客様との会話を楽しみながら、一步一步着実に成長している実感があります。出会うお客様のほとんどが経営者の方々ですし、そこで学ぶ知識は何物にも代え難い貴重な内容で、ビジネスマンとしての未来を描けるようにもなりました。また、家族も給与や待遇、休日、安定性など、日本電通で働いていることを喜んでくれています。奥さんは、僕が仲良くなった社長さん方と釣りなどにしょっちゅう出かけることだけは少し怒っている気もしますが(笑)。右も左も分からず自分でもお世辞にもカッコイイとは言えなかった僕が、この仕事を通して、やっと今、自分自身に誇りが持てるようになり、「子供が自慢できるカッコイイ父親」に近づいていると思えるようになりました。これから日本電通でさらに成長を重ね、カッコイイ背中を子供に見せ続けていきたいと思えます。



■ 機械いじりが好きで、それをさらに極めるなら日本電通。

私の場合は、もともと工業高校卒で機械いじりが好きだったので、この趣味を仕事にできたらいいなと思っていて、高校の求人票を見て何となく大手メーカーに就職したのが、この業界に入ったきっかけです。だけど、そこではヘルプデスクという機器に関する問い合わせ対応や障害対応を主に行っていたのですが、正直物足りない。もっと様々な機器をいじりたいし、もっとチームで働きたいし、もっとお客様と直接顔を合わせて仕事がしたいと思ったのです。そう思ったら即行動しないと気が済まない性格の私は、すぐに辞表を出し、東京から地元の松山に戻りました。そして、日本電通松山営業所にてリスタートを切ることを決めたのです。日本電通に入社して何より嬉しかったのは、取り扱いメーカーも取り扱い製品も幅広く、それらを分解して見るだけでもワクワクが止まりませんでした。ここでなら趣味と仕事がイコールで結びつくと、思わず笑みがこぼれる程でした。

■ 趣味をスキルに変える、スキルで信頼を築く、信頼で未来をつくる。

日本電通の技術スタッフの仕事は本当に多岐に亘ります。PCからネットワーク機器、電話機、複合機、セキュリティ機器、LEDまで多彩な機器が取り扱い製品として勢揃いし、しかもメーカーも幅広いため、それぞれの知識も必要になりますし、日々進化を続ける機器がほとんどですので専門的な勉強は常にし続けていなければなりません。また、設置工事に立ち会ったり、お客様オフィスで機器障害などが発生した時などは緊急対応を行ったりと、お客様とお会いすることも多々ありますのでコミュニケーションスキルも必要となってきます。それだけにスキルアップできることは確実です。実際、私も趣味だった機械いじりがプロの技術に変わり、お客様から直接相談を受けることも多くなりました。日本電通は資格取得制度や社内資格の整備などにも積極的なので、機械いじりを生業にしたいと考えている人には最適な環境だと胸を張って言えます。

■ 趣味を仕事にできるという幸せ。

また、日本電通には風通しの良い風土が根付いていて、自由度が高く、新しいことへの挑戦を後押ししてくれることも魅力の一つです。私も、機械いじりの趣味が仕事に変わり、さらに「これからの時代はネットワーク技術だ」と確信し、ネットワークグループという部署の開設を打診したところ、承認して頂き、現在、福岡本社にて新たなサービス展開を行っています。今後の目標としては、このネットワークグループを九州・中四国各エリアに拡大し、ひとつの大きな組織へと成長させていくこと。それに伴いIT関連の新事業をスタートさせたいと考えています。すでにネットワーク設計やシステム構築、プログラミングなどのエンジニア業務も増加の一途にあり、今は仕事が楽しくて仕方がないです。「趣味を仕事にしたい」と願う人は多いと思いますが、それを実現できた私は、かなりの幸せ者ではないでしょうか。



採用にも携わる私だからこそ皆さんに本音で伝えたい3つのこと。

私は熊本営業所の所長を任されている傍ら、社員採用にも関わっているため、説明会などで皆さんと顔を合わせる機会も多いかと思えます。そこで、ここでは私の経験も交えながら、日本電通とはどんな会社なのかを本音で語ります。まず、特徴として挙げられるのが「時代に左右されない安定性」です。NTTとの強固なパートナーシップと創立から約50年に亘り安定成長を重ねてきた会社は、通信業界でも数えるほどしかなく、この強固な事業基盤に惹かれて当社に入社してくる人も数多くいます。実際、私もその一人で、前職がリーマンショックの影響を受けて倒産したこともあり、転職活動中は「とにかく安定した会社」を第一条件に会社選びを行いました。その中で日本電通を選んだのは、全社合計28,000件という圧倒的な顧客数。顧客本位の事業を行っていないければ成し得ない数字ですし、これこそが抜群の安定性の証だと確信し、入社を決めました。

皆さんのチャレンジスピリットに応えたい。失敗してもその挑戦は一生の財産になるはずだから。

次に「やる気がある社員には積極的に成長の機会を与えてくれる会社」だということです。日本電通には年功序列などといった古い慣習は存在しません。例え、新入社員であっても“会社のためになること”であれば、意見を採用されますし、大きなプロジェクトであっても自ら手を挙げ、熱意を伝えることができれば、チャレンジの機会は豊富にあります。私自身も、27歳の時に海外グループ企業の立ち上げに責任者として携わらせて頂きました。その際のミッションは、タイを舞台に最先端のLEDとIT機器を提供する会社を立ち上げ、軌道に乗せるという内容でしたが、言葉も分かりませんし、ゼロからのスタートでしたので、本当に苦労しました。ただ、社長からの「失敗してもいいから思い切りチャレンジしていいよ」という言葉で肩の荷が下り、異国の地でイキイキとビジネスができたのを覚えています。あの経験は一生の財産と言っても過言ではありません。

皆さんは、これほどまでに社員のことを考えてくれる社長に出会ったことがありますか？

そして最後に特筆するのは「どこまでも社員思いの会社」です。私がタイでグループ企業立ち上げを行い、ようやく事業が軌道に乗り出していた頃のこと。私の地元熊本で地震が起きました。タイでTVを見て驚いていると「熊本の家族のために今すぐ荷物をまとめて日本に帰ってこい。タイのほうはこっちで何とかするから」と社長から一本の電話が鳴ったのです。幸い家族には大きな被害もなく安堵したのですが、それからも「地震によって家族は不安を抱えているだろうから」と急遽、私に熊本営業所所長のポストを用意して頂き、地元で家族とともに暮らせるようにして頂きました。私は未だかつてこれほどまでに社員のことを考えてくれる社長に出会ったことはありません。だからこそ、この社員を大切にすいずを継承し続け、社員全員が毎日笑顔で過ごせる環境を守り続けたいと考えています。これから出会う皆さんのことも必ず大切にしますので安心して下さい。



拠点紹介

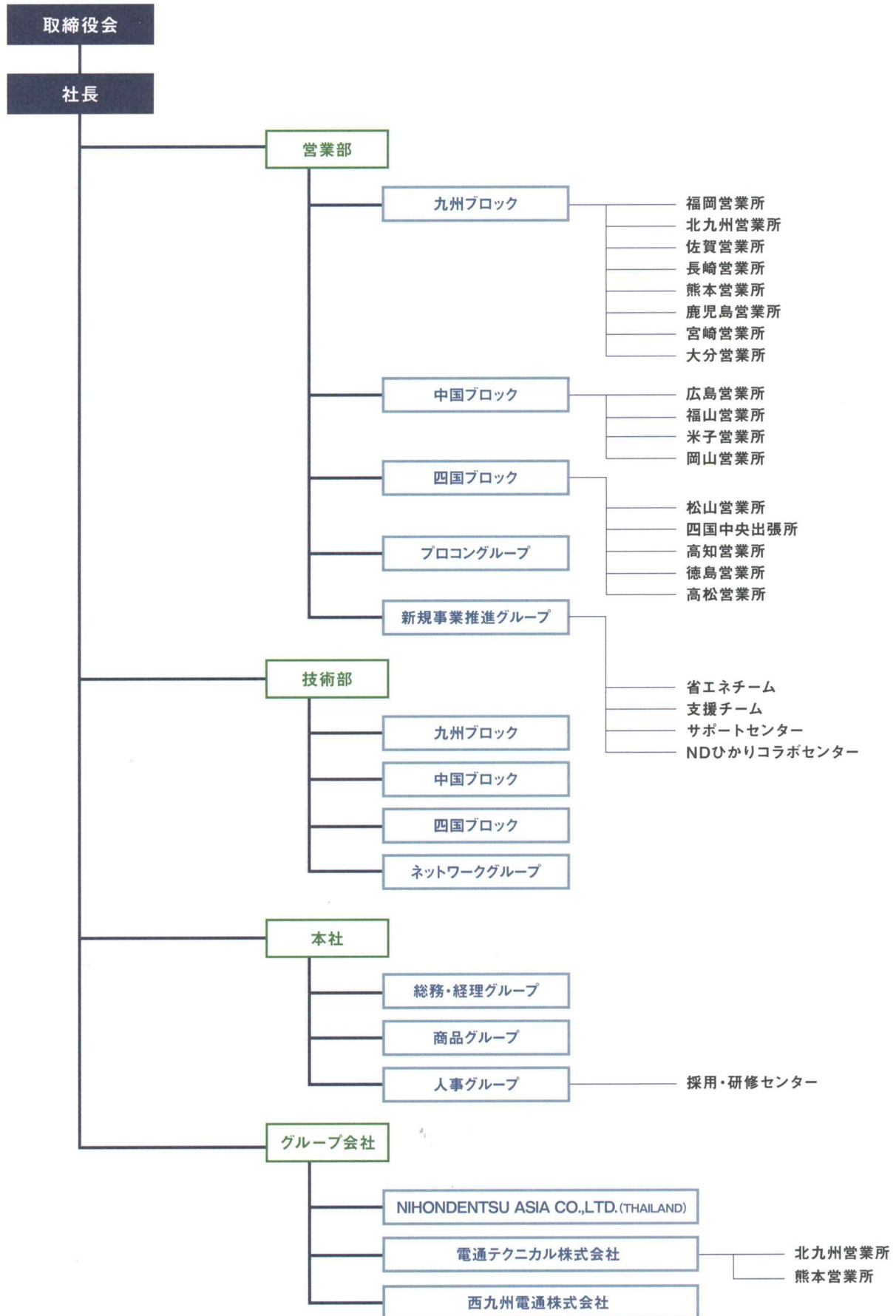
BASES INTRODUCTION

▶ 本 社	〒812-0007 福岡県福岡市博多区東比恵3-26-10 TEL:092-411-5000 / FAX:092-411-6000
▶ 福岡営業所	〒812-0006 福岡県福岡市博多区上牟田1-5-20-01号室 TEL:092-411-5330 / FAX:092-411-5343
▶ 北九州営業所	〒802-0083 福岡県北九州市小倉北区江南町7-3 NTT北九州市外ビル6階 TEL:093-932-0711 / FAX:093-932-0600
▶ 佐賀営業所	〒849-0937 佐賀県佐賀市鍋島5-4-14 グランドピア今泉401号 TEL:0952-33-2755 / FAX:0952-33-2758
▶ 長崎営業所	〒854-0014 長崎県諫早市東小路町2-3 NTT諫早ビル1棟2階 TEL:0957-27-0611 / FAX:0957-27-0612
▶ 熊本営業所	〒862-0924 熊本県熊本市中央区帯山2-14-68 NTT帯山ビル6階 TEL:096-383-7682 / FAX:096-383-2828
▶ 鹿児島営業所	〒892-0823 鹿児島県鹿児島市住吉町2-15 綾ビル3階 TEL:099-239-7600 / FAX:099-239-8835
▶ 宮崎営業所	〒880-0812 宮崎県宮崎市高千穂通2-1-16 NTT西日本高千穂通ビル2階 TEL:0985-24-5885 / FAX:0985-24-5335
▶ 大分営業所	〒870-0046 大分県大分市荷揚町6-16 スカイメゾン外苑2階 TEL:097-538-3400 / FAX:097-538-3777
▶ 広島営業所	〒732-0814 広島県広島市南区段原南2-12-23 原ビル1階 TEL:082-261-3552 / FAX:082-261-3554
▶ 福山営業所	〒720-0067 広島県福山市西町2-10-1 福山商工会議所7階 TEL:084-927-8800 / FAX:084-920-1505
▶ 米子営業所	〒683-0853 鳥取県米子市両三柳2086 戸田マンション202号 TEL:0859-35-3333 / FAX:0859-35-9000
▶ 岡山営業所	〒700-0975 岡山県岡山市北区今5-5-15 NTT岡山今村ビル3階 TEL:086-236-7300 / FAX:086-236-7301
▶ 松山営業所	〒791-8013 愛媛県松山市山越1-7-27 グラン・アール山越1階 TEL:089-923-5511 / FAX:089-923-5544
▶ 四国中央出張所	〒799-0431 愛媛県四国中央市寒川3693-1 イオラニ23 B棟102 TEL:0896-25-3383 / FAX:0896-25-3393
▶ 高知営業所	〒780-0870 高知県高知市本町4-3-50 NTT高知南ビル7階 TEL:088-826-8882 / FAX:088-826-8883
▶ 徳島営業所	〒770-0021 徳島県徳島市佐古一番町9-1 仁木ビル1階 TEL:088-656-6611 / FAX:088-656-6612
▶ 高松営業所	〒760-0062 香川県高松市塩上町10-5 池商はせ川ビル4階 TEL:087-862-0700 / FAX:087-862-0737
▶ その他	サポートセンター / NDひかりコラボセンター / 採用・研修センター
▶ グループ企業	NIHONDENTSU ASIA CO.,LTD.(THAILAND) / 電通テクニカル株式会社 / 西九州電通株式会社



組織図

ORGANIZATION CHART





日本電通株式会社