



## ネットワンシステムズ株式会社 優秀な人材に選ばれ続けるための、 若手社員の価値観に寄り添ったキャリア施策



### 旧来のビジネスモデルから、新たな価値の提供へ向けた「統合サービスリーディングカンパニー」への進化

弊社のビジネスは、情報インフラの構築、いわゆるネットワークをつないでいく事業から、情報インフラ構築後の働き方の改善など、コンサルティング事業がメインになってきています。

弊社がお客さまに価値を提供するサービスの部分にビジネスをシフトさせていくという方針のもと、「統合サービスリーディングカンパニー」への進化を目指しています。

こういった弊社内の方針に加えて、お客さまのおかれた環境としても、コロナウイルスの拡大による働き方の抜本的な見直しや、ICTの利活用に向けた投資など、いわゆるデジタルトランスフォーメーション（DX）が求められるようになってきています。

そういったお客さまの状況の変化に対して弊社は、お客さまが必要とするICTの利活用の実現、明確な投資対効果をお届けする高付加価値の創出、これらを支える設計の提案やシステムの構築、安定した運用まで一貫したサービスの実現に注力しています。

#### 【事業内容】

ネットワークインテグレーターとして培った長年の技術力をバックボーンに、先進のICTシステムに欠かせないネットワーク、ファシリティ、セキュリティ、プラットフォーム、ユニファイドコラボレーションにわたるソリューションをマルチベンダ環境で提供。商品開発からコンサルティング、設計・構築・導入、教育、保守・運用管理までワンストップでのご支援をしている。

#### 【企業規模】

連結社員数 2,431人（2020年3月31日現在）

#### 【導入サービス】

若手育成におけるマインド・キャリアの研修

- ・新入社員スタンス研修
- ・ブラザー研修
- ・2年次キャリアデザイン研修
- ・3年次キャリアデザイン研修

#### 【サービス導入の背景】

現在、あらゆる業界・企業でデジタルトランスフォーメーションが求められており、ITスキルを持った人材であれば、どこでも活躍できてしまう。だからこそ、優秀な人材に選ばれ続けるためのリテンション強化施策が必要とされていた。その中で、論理的に作られたワーク内容や、チームでの研修サポート体制などに魅力を感じ、導入。

#### 【プロフィール】

ネットワンシステムズ株式会社 管理本部  
中山しおり様

#### 【担当コンサルタント】

株式会社リンクアンドモチベーション  
大前有汰



## キャリア施策導入の背景

ビジネスがモノからサービスにシフトするようになった時に、人が主な商材になると思っています。現在、デジタルトランスフォーメーションはいろんな業界や会社で重要視されているため、スキルを持った社員であれば、どこでも活躍できます。だからこそ、多様なスキルや経験を持った社員が、ネットワで活躍したいと思ってもらう必要があると思っています。

従って、社員に選んでもらえるような、社員に居続けてもらえるような会社であることを意識し、入社した社員を定着させていくという観点から、リテンションに取り組んでいるということが今回若手向けのキャリア施策を導入した背景です。

また、昨今の若手層の動向を見た時に、「3年働いたら転職する」という時間感でキャリアを捉えていないということがわかってきました。弊社のようなIT系の会社で働いたというキャリアを持っているような若手は、労働市場からの需要が高いこともあり、極論、1年目の段階で「もういいかな」となったら辞めることもできます。

そういったことを考えると、今までみたいに3年次のタイミングにだけキャリアの研修を実施するのだと、ちょっと遅いのかなという印象を受け、2年次など、前段の部分のキャリアのフォロー施策を導入することにしました。

## リンクアンドモチベーションに価値を感じた、論理的なワークと寄り添う姿勢

リンクアンドモチベーションに価値を感じた点は、大きく4つです。

1点目が、研修の中で「何故キャリアについて考えることが必要なのか」という動機づけの仕組みづくりが徹底されているところです。普通にやろうとしたら「キャリアって大事だよな」という伝え方や、「キャリアについてちょっと考えてみようか」という表層的な内容になることが多いと思います。

しかし、リンクさんは意味のあるワークを通じて、ちゃんと受講者の「なぜキャリアについて考えることが大切なのか」というメッセージを受け止める土壌を作っていくところ、他社と比べても大きく違うと感じています。

2点目に、こちらが「やりたい!」と思った

ことを研修の中で形にしてくださるという点です。2年次のキャリア研修は昨年初めて導入したのですが、実は2回目である今年の研修は、去年の内容とまったく違う内容で実施しています。

具体的には、昨年はネットワンでのキャリアイメージを持ってほしいと、営業トップの社員にスピーチをしてもらったり、グループワークにコメントをもらったりするという構成にしていました。しかし実際にやってみた結果、現在の若手社員は、営業をやりたい人もいれば、営業ではなくほかの仕事やってみたい人、ワークライフバランスを実現したい人、特定の技術分野を極めたい人などもいて、若手社員の求めるキャリアのイメージが、私の想定していたものと違うということが研修後のアンケートから見えてきました。

そうなった時に、単なるパッケージの研修だとなかなか内容は変えられないことが多いのですが、「アンケート結果を踏まえて、次は先輩社員を交えて全然違うことがしたい」とご相談をした時に、「できるものを考えて持ってきます」と言って持ち帰っていたいて、すぐに「こういうのどうですか」といくつか案を持ってきていただきました。

単純に「講師にそうやって話させますね」など要素を追加するだけでなく、「こういうワークなら効果的に先輩社員が関われますよ」など、効果まで考えて新しいワークを提案をしてくださるというところに大きな価値を感じました。



3点目は、すごく細かいところにはなりますが、弊社のカルチャーに合わせてくださるところも大きな魅力です。

リンクアンドモチベーションさんは、熱い会社という印象がありました。確かに熱さも魅力ですが、それだけではなく、ワークや研修の内容には根拠が常にあり、論理的に設計し、提案してくださるところも非常に大きな魅力だと思っています。

例えば弊社のようなエンジニアの多い会社だと、論理性を重視する社員が多いです。論理的に伝えてほしいという、ちょっと難しいリクエストでも、弊社の社員のことをよく理解してくれて、コンテンツや講師の方の伝え方を調整をし、寄り添ってくださるところも非常にありがたいと感じています。

4点目は、チームでコンテンツを提供して下さっているということです。

営業担当の方もヒアリング力や提案力が素晴らしいのですが、さらに研修の実施に対しても専門の担当者の方がいて、さめの細かい内容の確認やリマインドもいつもしてくださっています。そのおかげで当日の想定外の混乱や、運営上の問題が起きるということとはほぼないです。

研修は当日の状況で、「後半はこうしてみましよう」とか、「ワークの時間ちょっと長く取ったほうがいいですよ」という話が出ることもあるのですが、そういった変更に対して、講師の方も、フォローで来てくださっている方々も、非常に主体的かつ臨機応変に動いていただけます。受講者の方の雰囲気



を見て、「こういう内容に切り替えたいと思います」という提案もしていただいたり、自分が気付いたところ以外にも丁寧に対応していただけるので、非常に安心感があります。

### 今後、実現したい育成の在り方

社会の動きに合わせて、お客様への提案内容やビジネスモデルが変わっていく中、社員の価値観も大きく変わってきていると思います。そのため、変化している若年層社員の価値観に常にマッチした研修や、育成のフォローができればと考えています。

ただ、それは社員が求めることをやってあげるということではなく、「どこまでは自分で考え、どこまでは人を頼ったほうが良いのか」など、導いていく内容も含めて、新しいフォローの形を確立できればと思っています。

それが研修という手段なのか、面談という手段なのかは、いろんな形があると思います。

社会と若手社員の価値観に常にアンテナを立てて、リンクアンドモチベーションさんにも相談しながら、常にマッチした育成方法を模索したいと思っています。

