



株式会社 情報戦略テクノロジー
information strategy and technology

2020新卒採用

2020年10月16日 改訂

ITですが、理系文系関係なく。

もし、まだピンと来る仕事が見つからないな…と

心の奥底で思ってたっしやったら読んでみて下さい。

はたらく意味・意義を見つけられるかもしれません。

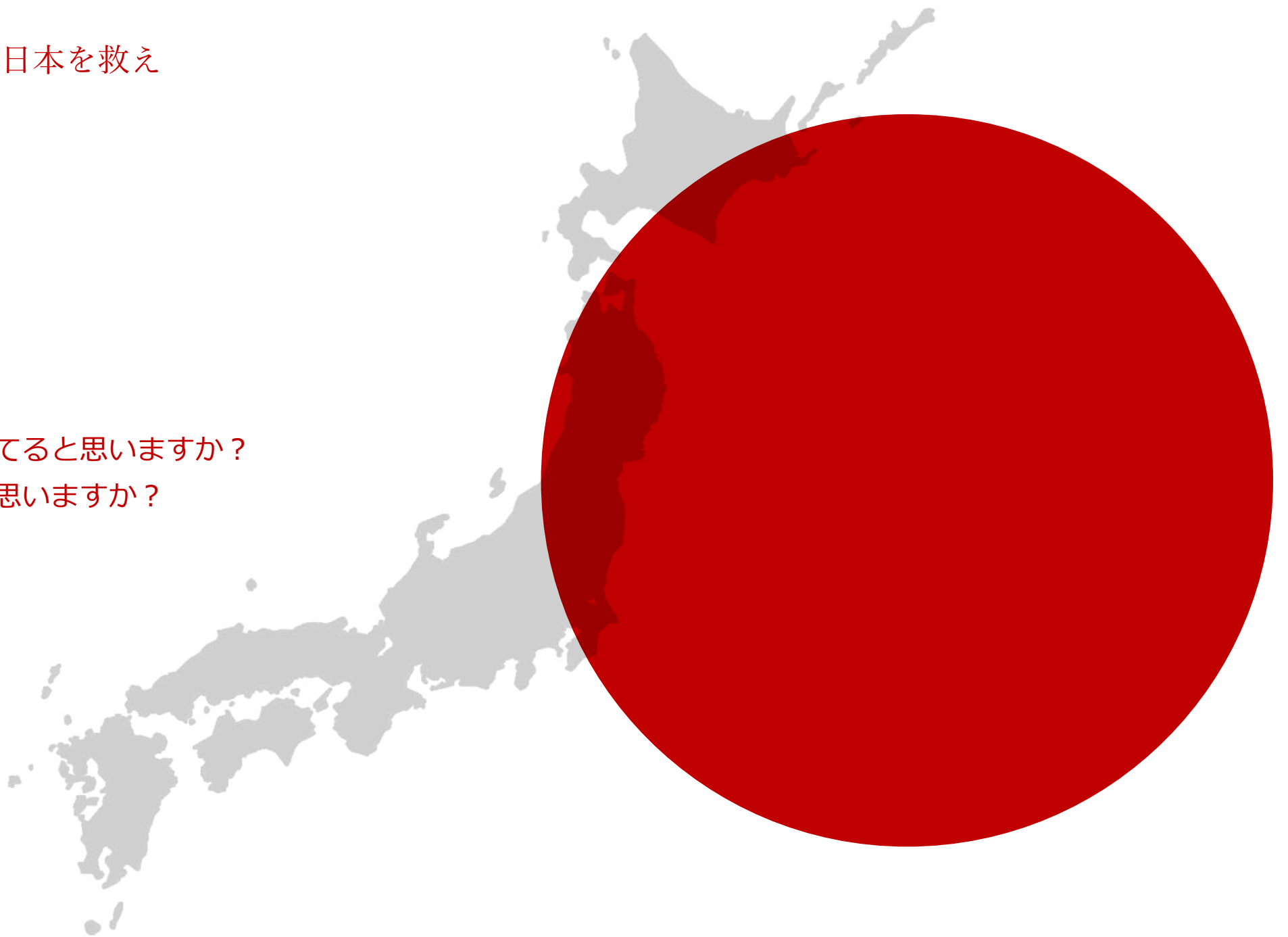
ITガラパゴス 日本を救え

00 エピローグ

00 ITガラパゴス 日本を救え

エピローグ

今、日本ってどうなってると思いますか？
世界有数の先進国だと思いますか？



00 ITガラパゴス 日本を救え エピローグ

日本は、
ここ10年であつという間に
IT後進国になってしまいました。

大きな要因その1は
「ITはよくわからないし必要ない」
と考える40代以降の企業経営者が多いこと。

平成元年 世界時価総額ランキング			
順位	企業名	時価総額 (億ドル)	国名
1	NTT	1,638.6	日本
2	日本興業銀行	715.9	日本
3	住友銀行	695.9	日本
4	富士銀行	670.8	日本
5	第一勧業銀行	660.9	日本
6	IBM	646.5	米国
7	三菱銀行	592.7	日本
8	エクソン	549.2	米国
9	東京電力	544.6	日本
10	ロイヤル・ダッチ・シェル	543.6	英国
11	トヨタ自動車	541.7	日本
12	GE	493.6	米国
13	三和銀行	492.9	日本
14	野村證券	444.4	日本
15	新日本製鐵	414.8	日本
16	AT&T	381.2	米国
17	日立製作所	358.2	日本
18	松下電器	357.0	日本
19	フィリップ・モリス	321.4	米国
20	東芝	309.1	日本
21	関西電力	308.9	日本
22	日本長期信用銀行	308.5	日本
23	東海銀行	305.4	日本
24	三井銀行	296.9	日本
25	メルク	275.2	米国
26	日産自動車	269.8	日本
27	三菱重工業	266.5	日本
28	デュポン	260.8	米国
29	GM	252.5	米国
30	三菱信託銀行	246.7	日本
31	BT	242.9	英国
32	ベル・サウス	241.7	米国
33	BP	241.5	英国
34	フォード・モーター	239.3	米国
35	アモコ	229.3	米国
36	東京銀行	224.6	日本
37	中部電力	219.7	日本
38	住友信託銀行	218.7	日本
39	コカ・コーラ	215.0	米国
40	ウォルマート	214.9	米国
41	三菱地所	214.5	日本
42	川崎製鉄	213.0	日本
43	モービル	211.5	米国
44	東京ガス	211.3	日本
45	東京海上火災保険	209.1	日本
46	NKK	201.5	日本
47	アルコ	196.3	米国
48	日本電気	196.1	日本
49	大和証券	191.1	日本
50	旭硝子	190.5	日本

出所:米ビジネスウィーク誌(1989年7月17日号)
[THE BUSINESS WEEK GLOBAL1000]

平成30年 世界時価総額ランキング			
順位	企業名	時価総額 (億ドル)	国名
1	アップル	9,409.5	米国
2	アマゾン・ドット・コム	8,800.6	米国
3	アルファベット	8,336.6	米国
4	マイクロソフト	8,158.4	米国
5	フェイスブック	6,092.5	米国
6	バークシャー・ハサウェイ	4,925.0	米国
7	アリババグループホールディング	4,795.8	中国
8	Tencent Holdings	4,557.3	中国
9	JPモルガン・チェース	3,740.0	米国
10	エクソン・モービル	3,446.5	米国
11	ジョンソン・エンド・ジョンソン	3,375.5	米国
12	ビザ	3,143.8	米国
13	バンク・オブ・アメリカ	3,016.8	米国
14	ロイヤル・ダッチ・シェル	2,899.7	英国
15	中国工商银行	2,870.7	中国
16	サムスン電子	2,842.8	韓国
17	ウェルズ・ファーゴ	2,735.4	米国
18	ウォルマート	2,598.5	米国
19	中国建設銀行	2,502.8	中国
20	ネスレ	2,455.2	スイス
21	エナティッドヘルスグループ	2,431.0	米国
22	インテル	2,419.0	米国
23	アンハイザー・ブッシュ・インベプ	2,372.0	ベルギー
24	シェブロン	2,336.5	米国
25	ホーム・デポ	2,335.4	米国
26	ファイザー	2,183.6	米国
27	マスターカード	2,166.3	米国
28	ペライノ・コミュニケーションズ	2,091.6	米国
29	ボーイング	2,043.8	米国
30	ロシュ・ホールディング	2,014.9	スイス
31	創薬・医薬品開発 マニファクチャリング	2,013.2	台湾
32	ペトロチャイナ	1,983.5	中国
33	P&G	1,978.5	米国
34	シスコ・システムズ	1,975.7	米国
35	トヨタ自動車	1,939.8	日本
36	オラクル	1,939.3	米国
37	コカ・コーラ	1,925.8	米国
38	ノバルティス	1,921.9	スイス
39	AT&T	1,911.9	米国
40	HSBC・ホールディングス	1,873.8	英国
41	チャイナ・モバイル	1,786.7	香港
42	LVMHモエ・ヘンリー・ロイトン	1,747.8	フランス
43	シティグループ	1,742.0	米国
44	中国農業銀行	1,693.0	中国
45	メルク	1,682.0	米国
46	ウォルト・ディズニー	1,661.6	米国
47	ペプシコ	1,641.5	米国
48	中国平安保険	1,637.7	中国
49	トタル	1,611.3	フランス
50	ネットフリックス	1,572.2	米国

*7月20日時点。各種データを基に本誌編集部作成

平成元年、
当時の世界時価総額ランキング
上位50社中、
日本企業が32社を占めていました。

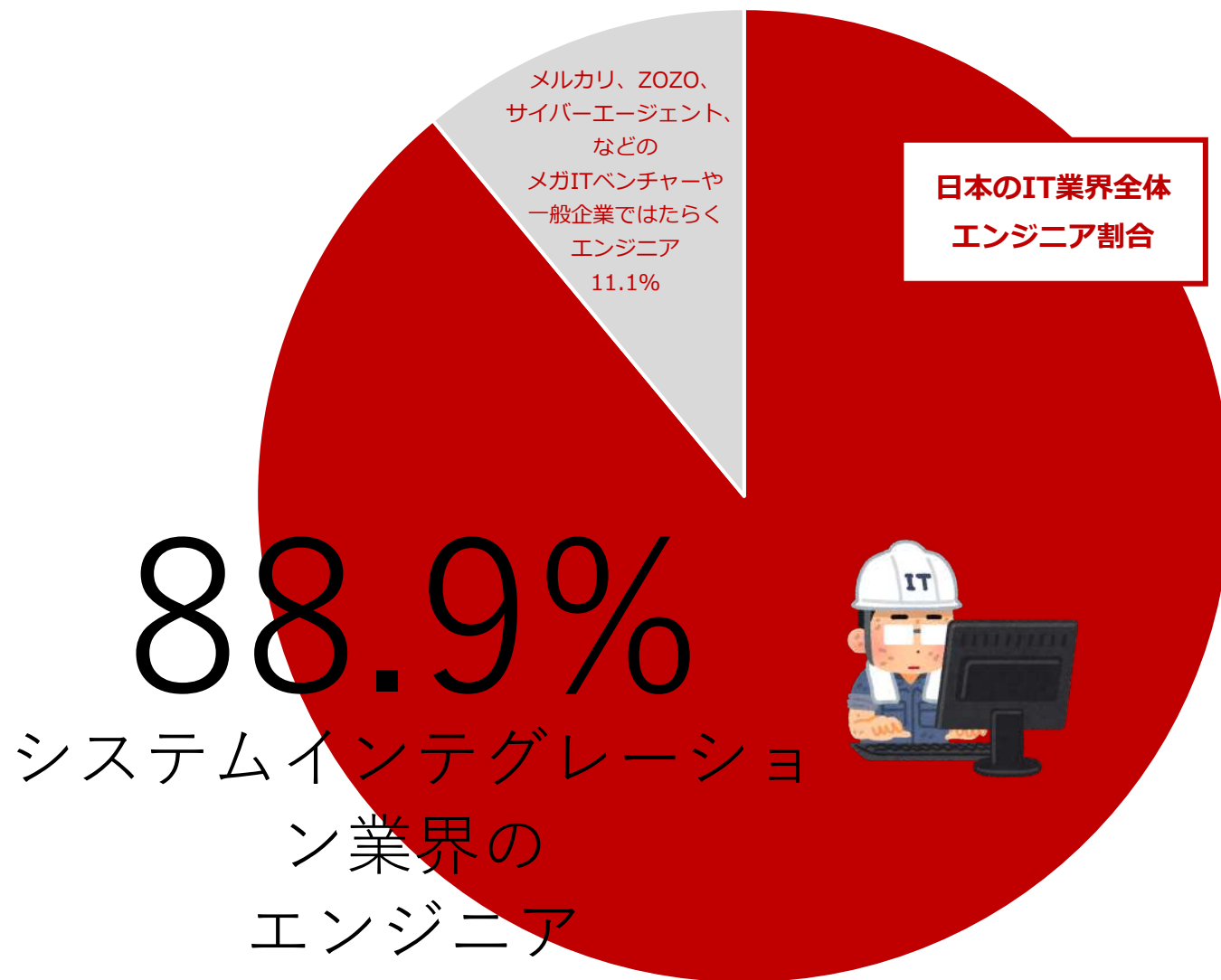
そこから30年。
ランキング上位はIT企業が独占。
2年前、日本企業はトヨタ1社(35位)となり
現在は0社です。

00 ITガラパゴス 日本を救え

エピローグ

大きな要因その2は、
システムインテグレーション業界です。
企業のITシステムを作る業界ですが、

現在、
日本のIT技術者・エンジニアは109万人。
その内、97万人が
システムインテグレーション業界で働いています。



00 ITガラパゴス 日本を救え エピローグ

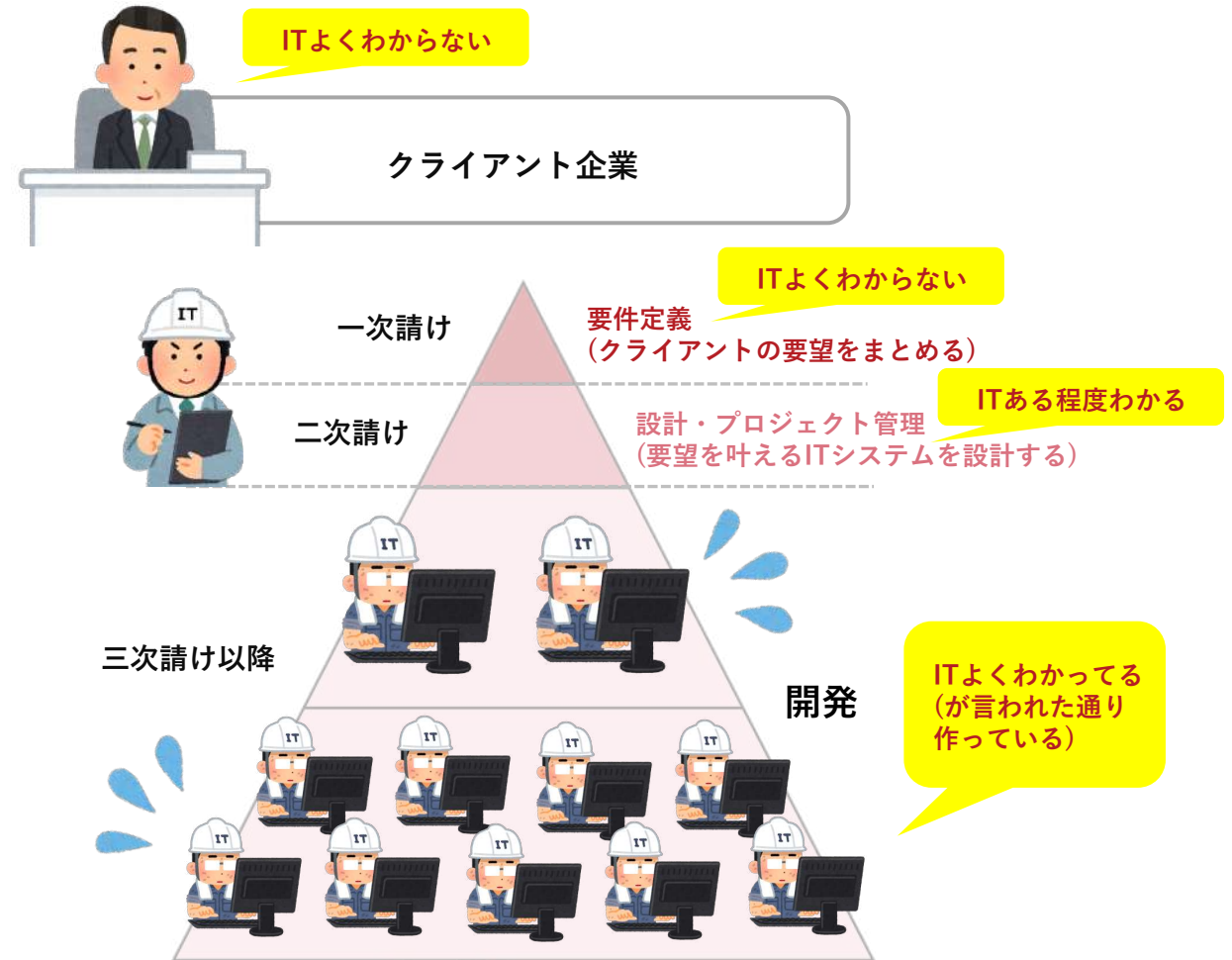
ところが。
この97万人のエンジニアたちは、
「奴隷」と化しています。

IT技術に詳しくないクライアント・経営層や
一次請けの思いつきアイデアを

言われた通り作らされるだけの
存在になっています。

その結果産まれるのが、

- ・こわれたり、役に立たないシステム
 - ・使う意味が薄く、成果を産まないシステム
- です。



エンジニアは三次請け以下に所属。IT技術がよくわからない
クライアント・一次・二次企業の注文通り作られる立場。

00 ITガラパゴス 日本を救え

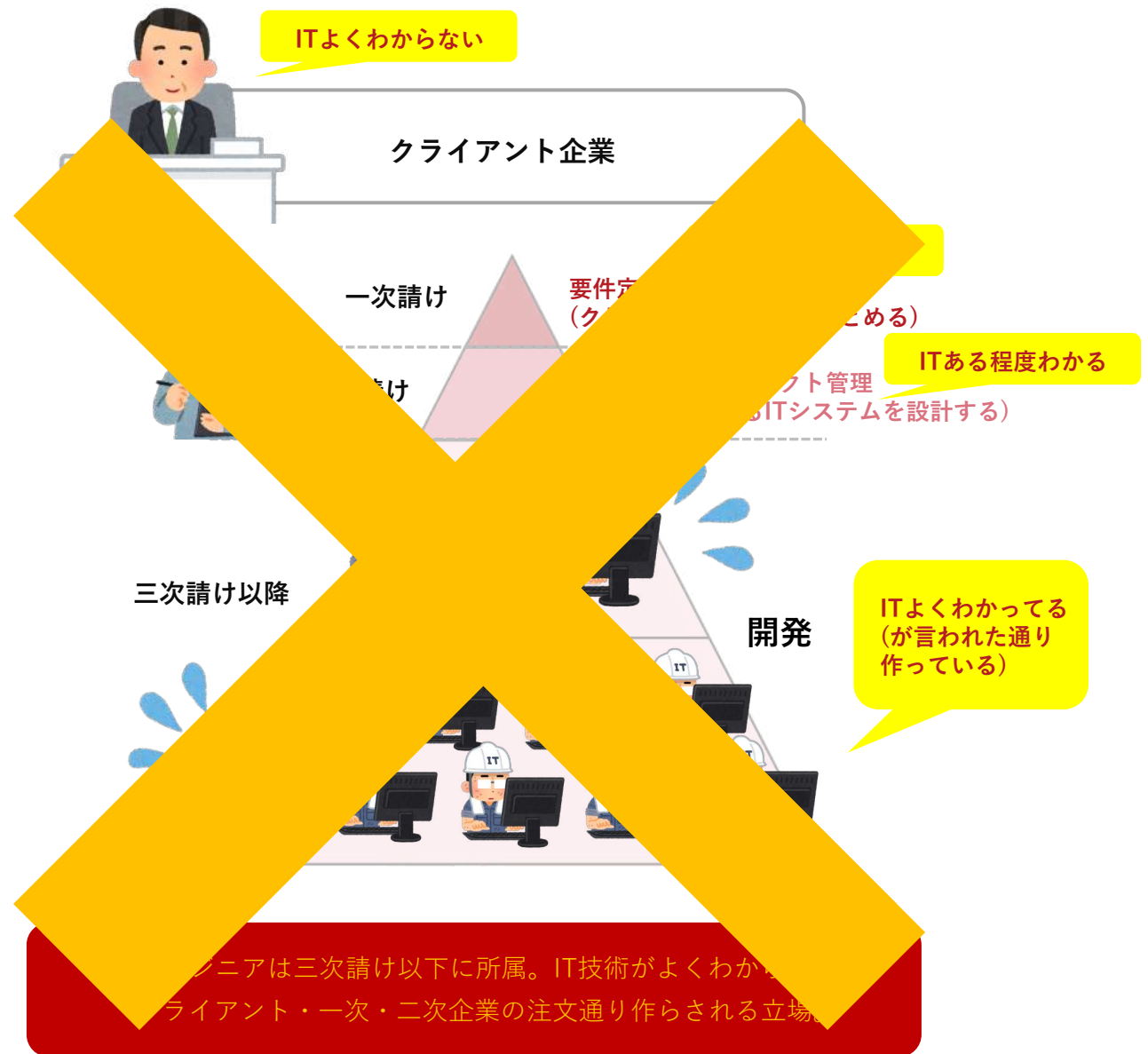
エピローグ

わたしたちは
システムインテグレーション業界の流れを破壊し、

97万人のIT技術者を
「言われた通り作だけの奴隷状態」
から解放することで、

- ・ こわれない、役に立つシステム
- ・ ビジネスを発展させる、成果を産むシステム

を日本の企業に普及させている会社です。



00 ITガラパゴス 日本を救え

エピローグ

システムインテグレーション業界

なくなってしまうばいいという話も聞きます。

ですが、

- ・ エンジニアを雇える企業はすくない (雇用法の影響)
- ・ 日本の約9割のエンジニアはこの業界にいる

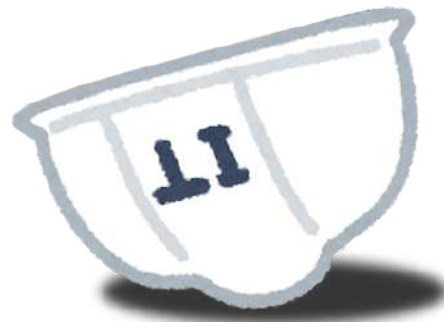
この業界を変えないと

日本はさらにITガラパゴスになっていきます。

わたしたちは無くすのではなく、変える。

SIを変え、97万人のエンジニアを変える。

もはや企業というより革命軍のわたしたちです。



この技術を使えば
こんなことができますよ

そのシステムは
開発困難なのでやめて
代替案として…



キーワードは「提案」

言われた通り仕事する事なかれ主義をここから断絶。

ITコンサル企業よりも提案し、オンラインから世界を変える。

それが私たち情報戦略テクノロジーです。



株式会社 情報戦略テクノロジー

information strategy and technology



01 会社概要

[情報戦略テクノロジーとはどんな会社か]

01 会社概要 どんな会社か

業界改革を目的に設立された会社です。
目的より利益追求が優先されることはありません。



およそ109万人いるITエンジニアの内、
97万人が働くシステムインテグレーション業界(以下SI業界)。
世界でも類を見ないほどに巨大化した
日本のSI・多重下請け構造の問題点を改革し、
エンジニア環境の改善を目的として産まれた会社です。

株式会社情報戦略テクノロジー
東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim 5F/8F

創業者	高井淳
設立	2009年1月
資本金	5000万円
従業員数	194名 (2020年5月時点)
グループ会社	株式会社WhiteBox

01 会社概要 代表はどんな人間か

業界に絶望・二度の退職を経て
自ら業界改革を推し進めると決めた。
闘う経営者・高井淳。

情報戦略テクノロジーの原動力は「怒り」。

高井がシステムインテグレーション業界に出会ったのは28歳の時。
そこで見たものは、エンジニアを消耗品のように扱い、
利益をむさぼる経営者たちでした。

エンジニアの成長を考慮せず無作為に案件に入れ、放置。
40歳を過ぎたエンジニアは営業に転向させるという流れが
常態化していたのです。

高井はそんな業界のやり方に疑問を感じ、抵抗。
会社と対立し退職に至り転職するが、そこでも同じ流れに。
高井と同じ思いで、辞表を叩きつけて出て来たエンジニアと共に
設立したのが情報戦略テクノロジーです。

ビジネス目的の会社にはない、強い原動力が根底にあります。



01 会社概要 どんなビジネスモデルか

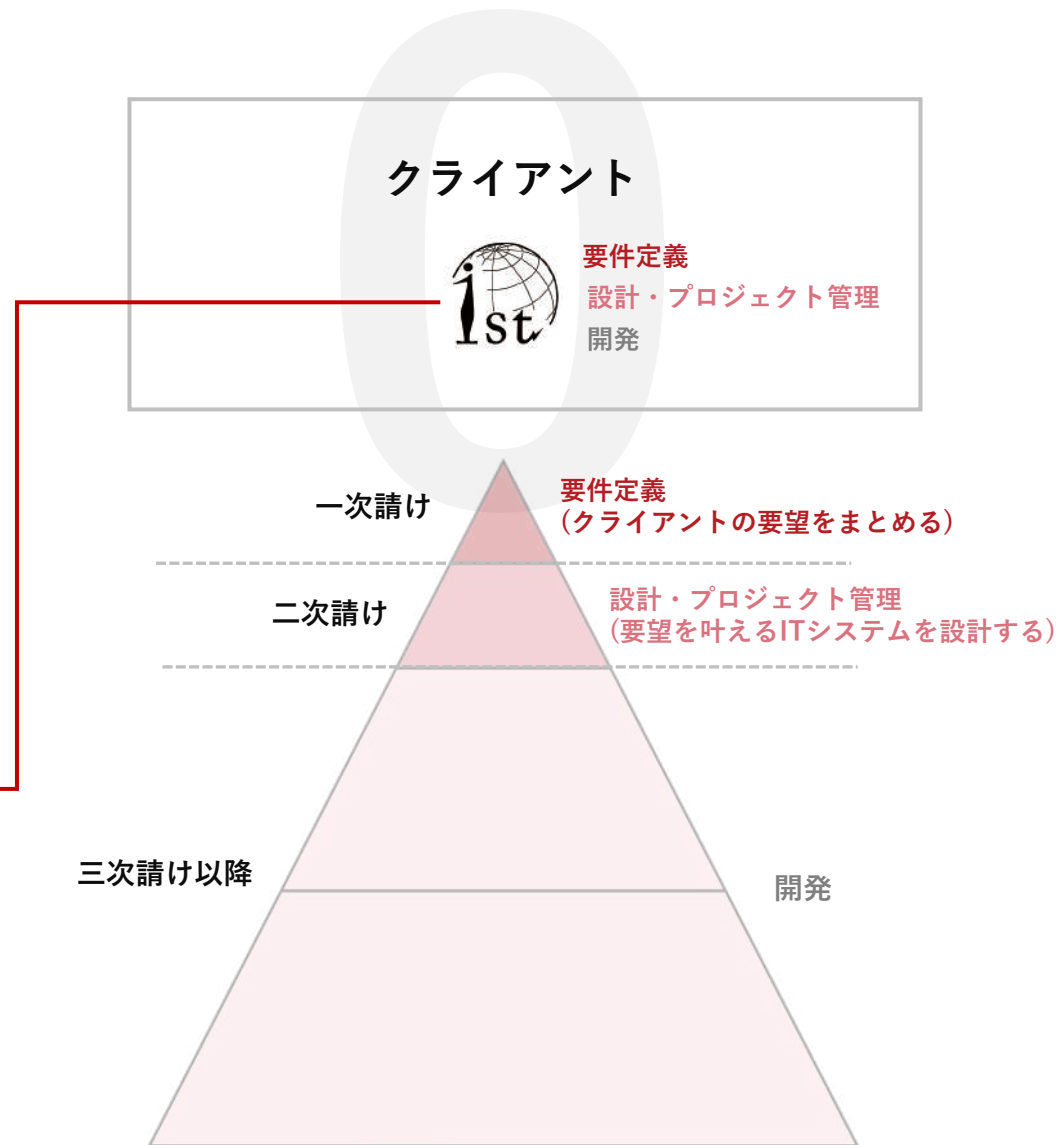
「ゼロ次請け」というビジネスモデルで
一次請け企業を飛び越え、
SI業界の多重下請け構造から脱却。

一次請けを飛び越えクライアント内部へ。

通常、一次請けが要件定義をし
二次請け以下に所属するエンジニアが開発を進めていきますが
ゼロ次請けである情報戦略テクノロジーでは

- a. クライアントと直接相談・提案
- b. 全行程対応する

言われたモノを作る請負業者ではなく、もっといいもの・方法を
提案するクライアントの開発パートナーとして認知されています。
「ゼロ次請け」を実行する企業は、業界2万7千社中では弊社唯一です。



01 会社概要 取引先

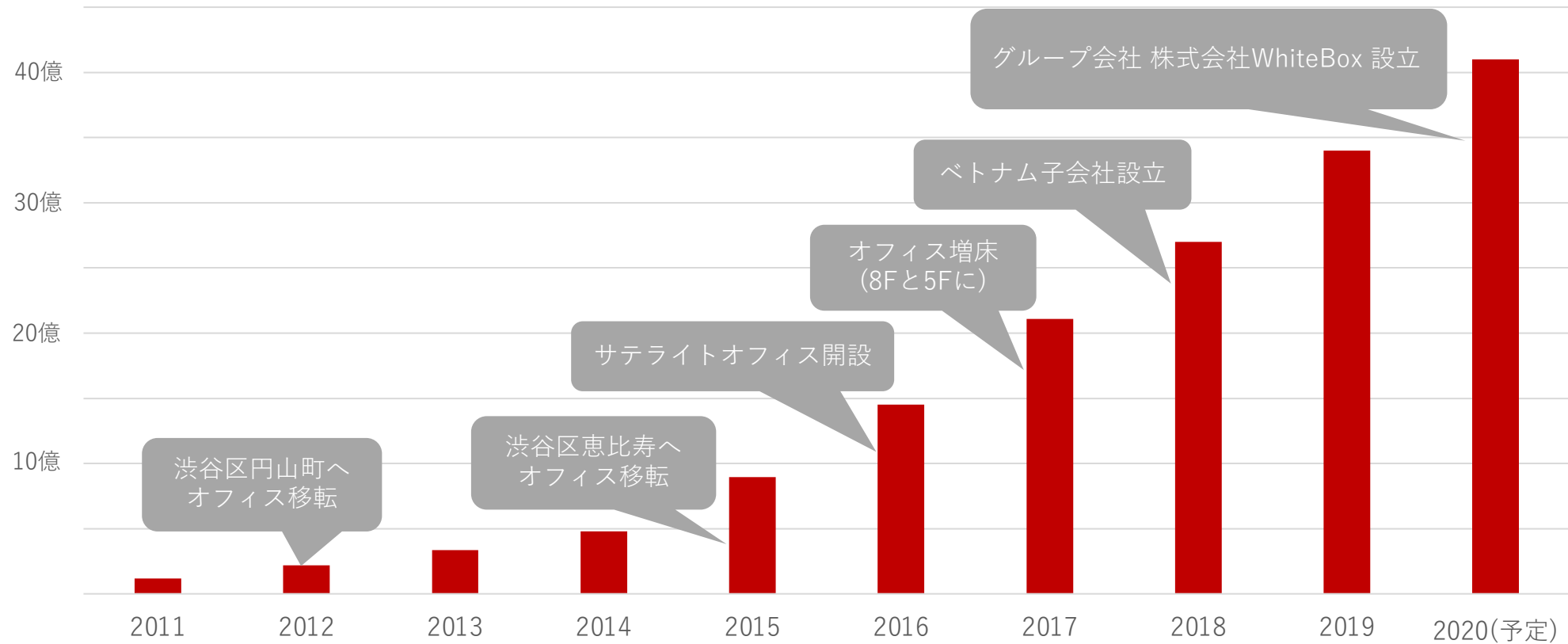
取引先は100%有名大手クライアント希少な企業。



かつ業界改革を進めるため、エンジニアの待遇・市場価値を上げるために、
売上1000億円以上 or IT投資額10億円以上の大手企業に集中。

01 会社概要 売上実績

需要、伸びています。



【ご参照】 10年以上増収を続ける上場企業は3.5%、増益を続ける上場企業は0.7%

01 会社概要 メディア実績

敵を作ることともいわず、改革実行中。

@IT

『多重下請け構造であえいでいるエンジニアが知っておきたいIT業界の仕組み』

2018.10.09 / “多重下請け構造”でグーグル検索一位 (2020.05現在)

『「案件ガチャ」はなぜ起きる』

2019.09.02 / “案件ガチャ”でグーグル検索一位 (2020.05現在)

『SI業界のエンジニアが陥りがちな「3つの地獄」』

2020.04.26

朝日新聞

『超ブラック勤務、転々、「あまりに理不尽、だから私は!」』

2019.02.19

ZDNet Japan

『大手には退場してもらおう—多重下請け構造改革に挑む情報戦略テクノロジー』

2019.05.14

その他さまざまなメディアにて「業界構造改革」という文脈で取り上げられています。



※IT > 情報戦略テクノロジー > キャリア実現研究室 > 多重下請け構造であえいでいるエンジニアが知っておきたいIT業界の仕組み (1/3)

SESや下請け構造自体に問題はない。では何が？

多重下請け構造であえいでいるエンジニアが知っておきたいIT業界の仕組み (1/3)

わが社は、なぜ点を、せめて少しでも上のポジションを目指さないのだろうか——IT業界就職シリーズ第2弾は「多重下請け構造」の闇に迫ります。

© 2018年10月09日 09:00分 公開

【社内発表、@IT】



就活時に業界研究をせずにIT業界に就職してしまったITエンジニアの中には、キャリアアップしたくても、なかなか実現できずに苦しんでいる人も多い。

その理由の一つとして、業界の多重下請け構造がある。

多重下請け構造と偽装請負については、米村歩氏の「IT業界の仕組みと偽装請負の闇を分かりやすく解説しよう」に詳しいので、一読することをお勧めする。

では、自分が勤めている会社が、多重下請け構造の三次請け以降の位置にあるのだとしたら、そこから元請け企業や二次請け企業にステップアップする方法はあるのだろうか。「情報戦略テクノロジー」の代表取締役である高井淳氏に伺った。

情報戦略テクノロジーは、エンドユーザー企業の中にエンジニアを送り込み、ユーザー目線で業務課題の解決やシステム開発を行う「ゼロ次請け」を完成する中堅SI企業。様々な技術力でエンドユーザー企業からの信頼も厚い。



ピラミッドのような多重下請け構造（「IT業界の仕組みと偽装請負の闇を分かりやすく解説しよう」より再掲）

※IT業界にはさまざまな職種、職種があるが、本稿では、ITシステムの受託開発を行う企業、SES（System Engineering Service）を行う企業について解説する。また、本稿で解説する事例は一部であって、全てに当てはまるわけではないことをご了承ください（編集部）。

安定した応用へ貢献する「下請け構造」と「SES」

三次請け以降の位置にある企業に勤務しているエンジニアの悩みは、どのようなものだろうか。

人それぞれではあるが、典型的なものは「手掛けるフェーズが限られていてキャリアアップを図りづらい」「上の同僚のエンジニアと同じ業務を手掛けていながら給与が低い」といったところではないだろうか。

例えば、システム開発における上流工程である方式設計、要件定義、基本設計といったフェーズは元請けが行い、詳細設計以降のフェーズ（詳細設計～コーディング～テスト）は下請けに発注するのが一般的だ。すなわち、三次請け以降にいる限り、要件定義はおろか、基本設計すら手掛けるチャンスは巡ってこない可能性があるのだ。



01 会社概要 ボードメンバー

私たちの試みに共感し、各方面から有力メンバーが続々参画中。



リンクアンドモチベーション創業メンバー

押見史久

「ミッションファーストが徹底しており
リンクアンドモチベーションの創業時に似ている」
と2020年4月に参画。人事・教育を通じて
強い組織づくりに取り組んでいる。



元三菱UFJ銀行 頭取賞受賞者

川原翔太

「ここなら正しい仕事ができる」と
Uzabaseなど名だたる企業のオファーを
断わり2019年4月に参画。
経営企画 兼 グループ企業代表を務める。



元 iiyama 社長ほか

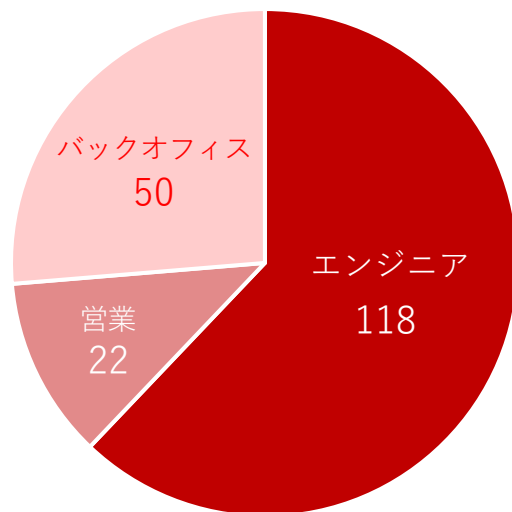
廣田重徳

元iiyama社長 破綻企業を半年で再生、
元MCJ取締役 数多くのM&A成功実績など
上場企業の経営企画、代表取締役などを歴任。
法務経理 兼 グループ企業取締役を務める。

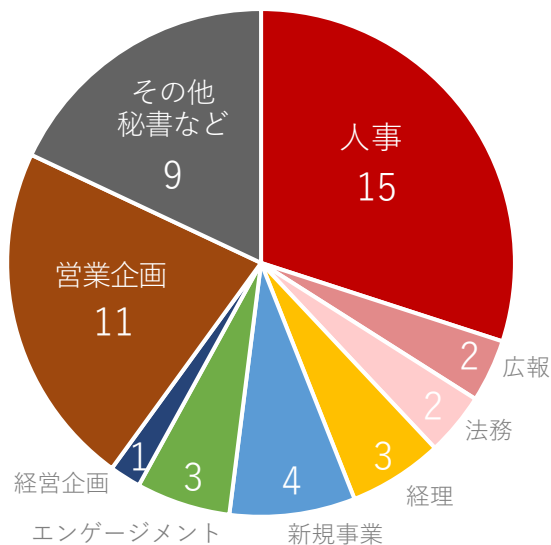
01 会社概要 社員構成

しっかりした会社を作るため、職種・役職が多様です。

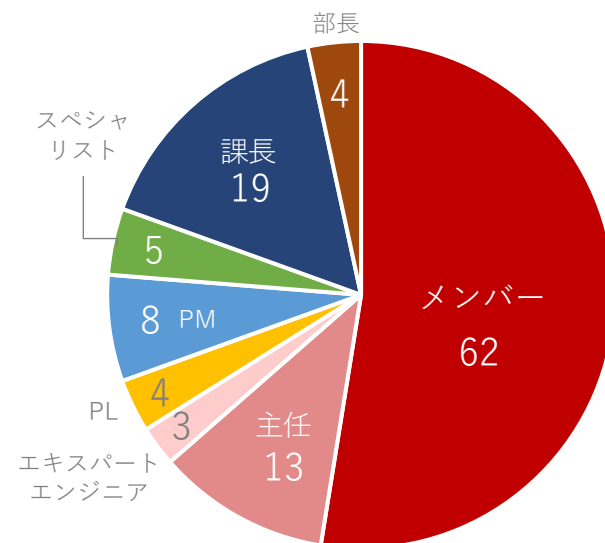
職種割合



バックオフィス職種割合



エンジニア役職者割合



特にベンチャーではマネジメント層が不足して組織として成長しないケースが多々ある中で、ISTは堅実に成長していくために役職者を増やしており、かつ成長と活躍の機会を多く用意しています。

2020年5月付データ



02 ビジネスモデル詳細

[業界と仕事を変えるビジネスモデル]

02 ビジネスモデル詳細 どんなビジネスモデルか

唯一無二。1%未満の存在です。

現在、SI業界には2万7千社存在しますが、一次・二次請けが100社未満。
ゼロ次請けとして一次請けより更に上の工程・クライアント直で参画、
かつ開発も担当する企業は更に少ないです。

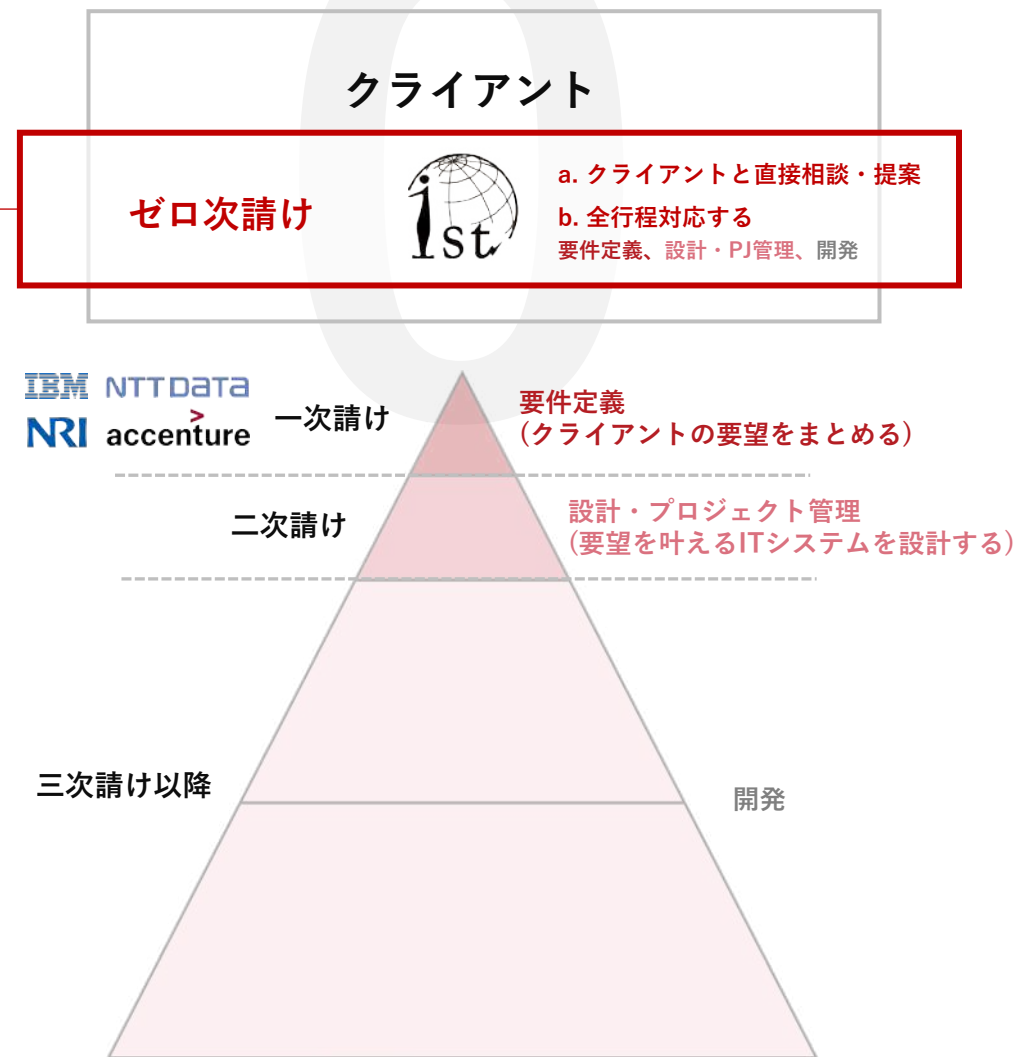
その少ない企業の中でも、

①「提案できる企業」はほぼない

クライアントの指示通り開発作業をする企業が大半。
開発パートナーとして提案できる契約を結び、実行しているのは私たちだけです。

②「IT企業以外とも広く取引している企業」はほぼない

リクルート、サイバーエージェントなどITビジネスメインの企業と
直接取引する会社は一定数ありますが、
野村證券など一般大手とも取引している会社は多くありません。



02 ビジネスモデル詳細 ビジネスモデルを支えるファクト

ゼロ次請けを実現できる理由について。

①「提案できる企業」はほぼない

業界屈指の営業部隊を持ち「提案できる」契約を結んでいる

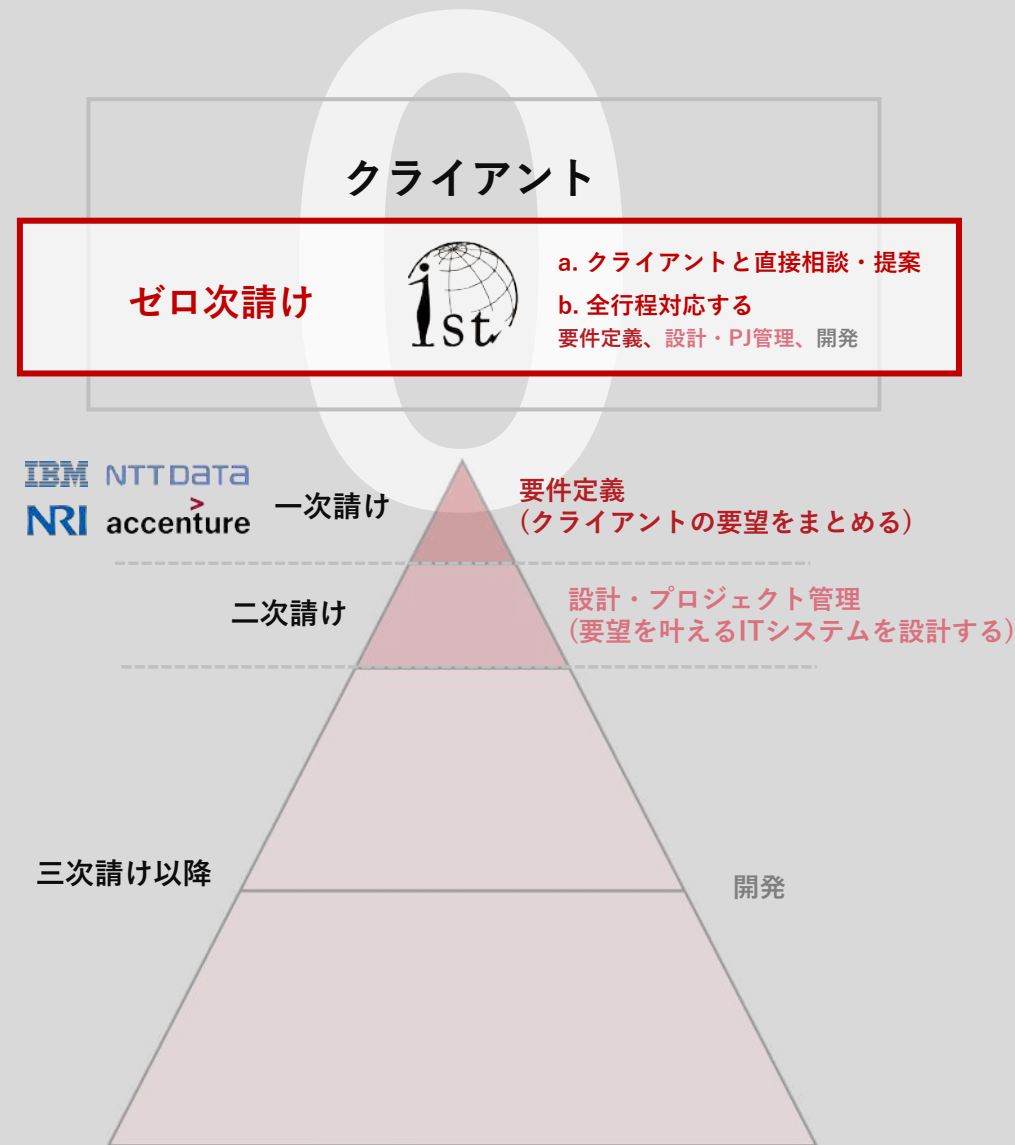
「クライアントの指示を仰ぐ契約」ではなく、
「クライアントと対等・提案するパートナー契約」を結ぶことが出来ているのは
クライアント獲得力が高いため。
契約獲得失敗・解消を恐れず、積極果敢に交渉することができているためです。

②「IT企業以外とも広く取引している企業」はほぼない

大手と直取引できる信用力を持つ

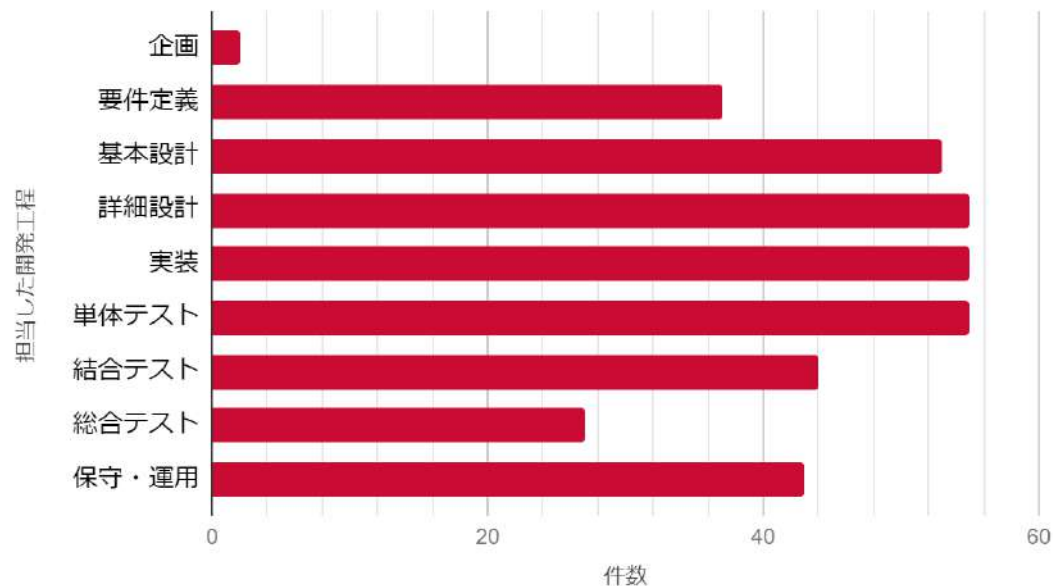
クライアントと直接取引するには一定の信用力が必要です。
情報戦略テクノロジーは借入ナシでここまで成長してきており、
企業の信用度を調査する会社からの評価が、とても高い企業です。
そのため、通常では取引できないハイクラスの手主とも取引ができています。

ほかにもエンジニアの実力の高さなど様々な要素により
ゼロ次請けは成立しています。



02 ビジネスモデル詳細 ゼロ次請けがカバーする領域

あらゆる業界の大手企業のITを、企画からすべて担っています。



上記グラフは2019年のもの。企画フェーズから任されるケースが増えています。企画以外のフェーズもクライアントと共に考えながら仕事を進めていくため、他の工程でも提案・相談をベースとして仕事を進めていきます。

業界もほぼ網羅。まだ踏み込んでいない領域にもどんどんチャレンジしていきます。
(官公庁の仕事は「言われた通り仕事」になってしまうためやりません)

金融
25.5%

銀行

証券

F X

仮想通貨

ネット銀行

ネット証券

ネット生保

ペイメント
サービス

生損保

クレジット

リース

...

サービス
47.7%

人材

教育

医療

動画配信

不動産

フード
サービス

ゲーム

旅行

リサーチ

福利厚生

音楽

通販

建設

広告

レジャー

美容

マス
メディア

アミューズ
メント

流通・小売
20.8%

コンビニ

ドラッグ
ストア

出版

中古車

百貨店

海運

陸運

航空

スーパー
マーケット

...

製造
16.4%

鉄鋼

化粧品

水道
インフラ

非鉄金属

住宅
設備機器

アパレル

産業機械

化学系

家電

...

02 ビジネスモデル詳細 ゼロ次請けのエンジニアとは

開発パートナーとしてクライアントを渡り歩き、
市場価値を上げていく。

海外のエンジニアと同じ働き方。

海外では、エンジニアは弁護士よりも高級人財。
クライアントと対等な開発パートナーとして
ビジネスをクリエイティブしながら渡り歩くスペシャリティーの高い職業です。

ゼロ次請けのエンジニアも同等の働き方ができます。

ハイレベルなエンジニアチームを持つ大手優良企業を、開発パートナーとして
チームで渡り歩き、自分の市場価値を上げていく働き方です。

大手企業や、ITベンチャーに所属するエンジニアでは
渡り歩くことができません。

システムインテグレーション業界でも、この働き方ができるのは
ゼロ次請けか、一握りのハイスキルフリーランスエンジニアだけです。



02 ビジネスモデル詳細 ゼロ次請け エンジニアの声



コンサルだけでも、実装だけでもダメでした。
両方やれるのがゼロ次請け。

プロジェクトリーダー / 佐藤 亘

元メーカー系一次請け企業のエンジニア。現在、データ活用プロジェクトにて顧客の保有するデータをもとに、経営上の意思決定の支援を行っている。

コンサルは業務課題分析のプロですが、現場から見ると実現可能性が低いシステムを提案してしまう。エンジニアは実現可能性が低いシステムを言われたまま作ってしまう。そして炎上…ずっと繰り返されてきたSI業界のこの流れを解消できるのが、お客様のチームに深く入り込み両方やれるゼロ次請けでした。もちろんコンサルはワークフローのテンプレートがたくさん持っていて仕事の進め方は上手いのですが、実はエンジニアのほうがシステム開発におけるベストプラクティスを学んでおり、場合によってはコンサルよりもクリティカルな提案ができることを日々仕事を通じて実感しています。提案と実装の両方を実践することは大変ですが、今の働き方に満足しています。



責任を押し付けられる働き方と、
責任を取りに行く働き方は違う。今は、仕事が楽しい。

スペシャリスト / 金近 勇治

元一次請けエンジニア。現在は顧客へのクラウドソリューションの提供のみならず、ユーザーとは「会社の業績をいかに上げるか」の観点で企画、提案、解決策の実行までを行っている。

前職は一次請と二次請が半々くらいでしたが、同じ一次請の仕事でもISTはやり方が全然違うので驚きました。前職は請負契約で仕事を請けるので、いかに契約事項に沿って業務を完遂させるかの意識が強くありました。しかし、ISTは「ゼロ次請け」を謳い、どんなソリューションを提供するかは契約書に文言として記載がありません。だからこそ、自分で責任範囲を決め、ユーザーに提案ができる。技術提供以外に求められることも多く、そんな働き方ができることを驚きつつも楽しんでいます。課題としては、市況感や自社についての情報提供に時間がかかっているため、White Boxの活用や営業との連携を強めていくことを考えていますね。

02 ビジネスモデル詳細 ゼロ次請けの営業とは

ITという土俵ではコンサル以上。

課題解決ではなく、課題発見からはじめる
ビジネスクリエイター。

この業界のコンサルタントは、キャリアをエンジニアからはじめていないため、本質的にはIT技術について理解していません。
座学で勉強は行いますが、プロジェクト現場でどのようなことが起こり、ネックになるのか理解していないケースが多いです。

また、コンサルタントの仕事は課題解決にあり、課題を見つけるのはクライアントの役割です。ですがITに明るくないクライアントは多く「ITで解決できる課題を見つけること自体困難」な状況です。

ゼロ次請け営業は、業界でもレベルが高いエンジニアたちと常に連携を取って動いていくため、実践レベルでのIT知見を高める事ができ、クライアントのIT課題整理から担当できる存在になることができます。



02 ビジネスモデル詳細 ゼロ次請け 営業の声



この業界にプロフェッショナルは少ない。
メルペイと対等に話せる人が何人いるか。

営業 課長代行 / 中井 翔太

情報戦略テクノロジー 新卒一期生。代表 高井から直に営業ノウハウをたたきこまれる。
D2Cやメルペイとの大型プロジェクトの仕掛け人として活躍中。

一流のエンジニアと、知識もスタンスも対等に話ができる営業が何人いるか。3年前、メルペイに参画出来た企業は当時ではISTだけ。いまでも数社しかない。ということはメルペイのプロフェッショナルリズムに認められた営業がほとんどいないということだ。ITコンサルですらエンジニアリングの理解は不十分。もっとプロを増やさないと日本は終わる。



ゼロ次請けの本質を理解できていれば、
これまでの常識を書き換えていける。

営業 部長代行 / 井口 誠一

人材企業の営業から、情報戦略テクノロジーへ転職。中途7年目。
ラボ開発という新しい開発手法をクライアントに伝え広げていき、現在大手6社に導入されている。

請負か派遣がSESかしかなかったSI業界に、ラボ開発というあたらしい開発形態を作ることができた。おかげでD2C、スクエアエニックスなど有名大手からの受注が相次いでいる。スキル経験を満たさないエンジニアをプロジェクトに参画させるというこれまでの非常識も、ゼロ次請けの思想に共感いただければ問題なく受け入れてもらえることを実感している。



03 社風・価値観

[情報戦略テクノロジーの人格について]

「あーしておけばよかった じゃ遅い」

徹底したリスク回避

顧客、社員のへ価値提供をし続けるため、目の前にあるリスクはもちろんのこと、先のリスクも予想しながら堅実に経営をしています。

緊急事態宣言前にリモートワーク開始

緊急事態宣言に先駆け、リモートワークを実施。あわせて顧客との関わり方や採用基準についても週一回の役員会にて調整中です。

コロナを難なく乗り切った蓄え

不足の事態は常に起こることを想定し10億円相当蓄えていました。人員削減などせず、普段通りコロナを乗り切ることができました。

2048年人口1億人を割る未来を見据え、海外進出

少子高齢化が進み内需は縮小していく。
将来状況をかんがみて2018年ベトナム子会社を設立しました。

顧客を絞り、キャッシュフローリスクを徹底回避

取引先を大企業・優良企業に限定。
売掛金の回収リスクを限りなくゼロに抑えています。

トップダウンも ボトムアップも

傾倒しない組織づくり

ボードメンバーによる強いリーダーシップはもちろん、社員による自主的な発信や企画も日々行われています。社内のイベントから事業構築に至るまで、会社の発展にはトップダウンとボトムアップの両立が不可欠と考えます。

社員発信の勉強会に代表も参加

入社したばかりの中途エンジニアが「リーマンショック後の不景気をどう乗り越えたか」を共有するため勉強会を開催。評判良く2回目も開催され、代表取締役も参加しました。

社員と代表がひざを突き合わせて事業企画

子会社の設立を目標にしている社員の事業企画を直接代表が検討。芯のある企画提案であれば、上下の階層問わずいっしょに取り組んでいます。

エンジニアが創った仕事を事業戦略の柱に

エンジニアの働きかけにより、2018年はじめてのラボ契約受注。たった1年間で売り上げベースでも事業戦略の柱の1本となり、すぐに体制を整え事業部門化しました。エンジニア育成の場としても大きな役割を果たしています。

圧倒的に活発な社内勉強会

エンジニアが自発的に社内で勉強会を実施する文化。2020年には1ヶ月に2回以上、累計で450名（重複あり）の参加があり、各々の専門性や知見を社内に還元していく文化があります。

透明性にこだわる

なによりも理念・誠実さを優先

良いことも悪いことも、情報を共有することが信頼関係の構築につながる。個人目標から不祥事まで、社員が受け取る情報は多岐にわたります。

役員以下部長陣の経費使い込みを全体に公表

役職問わず組織としてのルールを冒した者は規則に則り周知され、罰則を受けます。上を守ったりしません。

セクハラ社員を即日解雇

社員から相談が発生したタイミングですぐに経営会議の議題に。本人への事実確認の後、話し合いの上、当日付で退職。穏便に済ませることなく、正しい会社であることを優先しました。

正しいチャレンジ風土

社員のチャレンジに対する価値観

年功序列は一切撤廃。
実績・能力を見て、即、活躍の場を提供し続けることを
理念としています。

大赤字PMから子会社の社長へ

新規事業マネージャーとしてオフショア開発を管理していたPM。
結果、大赤字で大失敗するもめげずに取り組む姿勢が認められ、
ベトナム子会社の立ち上げ・社長に抜擢されました。

新卒から3年で課長に

エンジニア職の新卒1期生として入社。プロジェクトでの活躍が認められ、
2年目で新規事業のPL、3年目で複数のメンバーを抱える課長に抜擢されました。
現在、人事として新卒の育成に関わっています。

1年で部長に

中途インフラエンジニアがその能力を買われ、
入社半年でインフラ部隊の立ち上げを任されました。
現在は技術スペシャリストを抱える部門となり、会社の技術戦略を担っています。

利益よりも理念を優先

真の理念ファースト

理念のもとに正しく積み上げられた数字にしか意味はありません。目先の利益を追い、理念から外れることをISTは許しません。

顧客、社員と向き合い、正しいGive&Takeの関係を築くことこそ、より良い会社として長期的に成長し続ける唯一の方法と考えます。

理念を優先しパートナー企業を絞り、売上減少

社内コミュニケーションのエラーにより、パートナー企業の半数以上が仲介業者だったことが発覚。自分たちが多重下請け構造を助長してはいけないと理念を優先し、契約解消。パートナー企業が半分になり売上も減少しましたが、正しい行動を優先しました。

エンジニアに悪い環境はケンカしてでも撤退する

クライアントとはあくまでも対等な立場。パートナーとして付き合っています。度重なる改善提案にも取り合わず、無理な残業のみ評価するプロジェクトにおいては、現場のエンジニアを守るため、撤退を決めました。

すべてを解決する直接取引100%

単純な売上や利益のみを追うのであれば、商流にこだわらず、間接費用も抑えることもできます。ただ、ISTに関わるビジネスパーソンのキャリアややりがいを見みると、大手直接取引以外の選択肢はありません。

一歩踏み込む

顧客との関係性

情報戦略テクノロジーの仕事はシステムを作ることではありません。顧客のビジネスを成功させることにあります。そのためにはシステム開発の枠を超え、業務領域を限定せずに顧客へ貢献することが求められます。

顧客のために、顧客と喧嘩

顧客が言うことがすべて正しいとは限りません。
ビジネスに責任を持っている者同士、時にはぶつかり合い、時には依頼を断ります。
正しいものは正しい、間違っているものは間違っている、と
事実ベースでのコミュニケーションを取っています。

顧客の先生となり、生徒となる

顧客から教わることもあれば、顧客に教えることもあります。
新しい人員を投入し素早くプロジェクトを完結させるだけでなく、
技術顧問として顧客の社員に向けた技術教育を行うこともあります。

部門を跨いだサービス提供

顧客と良い関係を築くためにエンジニアリングを超え、
顧客の取締役と営業を繋いだり、自社のメディア掲載情報を現場で共有し信頼を
獲得したり、部門をまたいで顧客-IST-自分のwinwinの相互関係を作っています。

04 採用情報

[いま求めている人について]

04 採用情報 こんな人に来てほしい

本心からピンと来る仕事が、実はまだ見つかっていない。
そんなあなたはゼロ次請けを体現できる人かも知れません。

私たちが考える「ゼロ次請けを担える人」＝「提案できる人」の傾向は以下です。

- ビジネスと割り切る前に、仕事の意義・意味を考えてしまいそう
- 一方的なアピールが苦手、コミュニケーションは話すと聞くのバランスだと感じている
- いまの世の中に満足していない、変えたいもの・価値観がある
- コンプレックスと戦っている

共に、世の中と、自分に対して革命を起こしませんか。

世界と自分に革命を。



株式会社 情報戦略テクノロジー

information strategy and technology