



Hiroto Hashimoto  
サービスイノベーション・セールス  
リーダー  
2004年入社

Masashi Ohtsuka  
クラウドエンジニア  
2021年10月入社

## 違う視点を持つ 2人の社員が キンドリルの魅力を 語ります。

キンドリル分社前からセールスリーダーを担っている橋本さんと、途中で入社され、若手クラウドエンジニアとして活躍されている大塚さん。そんな対照的な2人が、キンドリルで働くことについて様々な角度から語ります。

### 「外から見たキンドリル」「中から見たキンドリル」の印象って？

O(大塚): 私は中途入社なのですが、入社前は外資系で、クールな印象を持っていました。でも入社してみると、上下関係なくフランクに話せる環境でホッとしました。

H(橋本): 外資系って、いい意味でも悪い意味でも個人主義なイメージがありますよね。でもキンドリルは、

個人プレーよりチームプレーを重視するカルチャーで、コーポレートカラー「Warm Red」のように、温かみがある人が多いですね。

O: 入社して、チャットがすごく活発なのに驚きました。私はAWSについては知見があるのですが、専門外のことやわからないことは質問用のチャットに投稿しています。そうすると社内のスペシャリストが返信してくれるので、とても助かっていますね。英語でグローバルのメンバーにチャットすると、即レスだったりするのは驚きました。

H: 職種やロールに関係なく、色々なチャットグループがありますよね。国内だけでなく全世界9万人の社員とつながることができるので、グローバルのメンバーと必要な資料を連携したり。とにかく組織や国境を超えて色々なコラボレーションができる環境がありますね。

O: IBMから分社したという経緯があるので、スタートアップではあり

ますが、たくさんの企業とのリレーションがあるのは他の企業と大きく違うな、と思います。

H: そうですね。それに加えてキンドリルに分社化したことで、ベンダーニュートラルにあらゆるサービスを提案できるようになって。これまで以上にお客様目線でマルチベンダーのソリューションの目利きをして、お客様にとって最適なシステムを届け、その後の安心・安全な運用まで提供できることは引き続きアピールすることができますね。

O: 提案から構築、運用まですべてを行える会社はあまりないですね。

### 「セールス系」と「エンジニア系」、それぞれの職種の魅力って？

O: 私はクラウドエンジニアという職種になります。クラウドというとAWSのようなパブリッククラウドの構築にフォーカスしているように思えますが、アプリケーションの支援やセキュリティ対策など周辺技術も



Hiroto Hashimoto  
サービスイノベーション・セールス  
リーダー  
2004年入社

Masashi Ohtsuka  
クラウドエンジニア  
2021年10月入社

カバーしながら運用できる状態にするのが私の仕事です。これまで属人的だったインフラの管理を自動化技術により解決し、ITにかかわる人たちがより価値のある課題に取り組めるような世の中を目指しています。

H: 私はソリューションセールスなので、お客様の困りごとをヒアリングして、時にはお客様も気が付いていない真の課題を見つけ、それに対して最適なソリューションを提案することで、お客様に寄り添い、導いていく仕事ですね。最近ではBeyond the Sales ということ意識していて、お客様に何かを提供するだけでなく、マーケティングチームと連携してウェビナーを開催したり、大塚さんの所属しているデリバリーチームと連携してサービス開発したりしています。

O: エンジニア発信でも、そういうアイデアを伝えて連携することはありますね。

H: 職種の垣根を越えて、みんなでお客様のためのソリューションを作っていく感じはありますよね。そうやってチーム一丸となって案件を進めていき、お客様に評価されたときはすごくやりがいを感じます。

O: 私はもともとコンピューター関連の技術がずっと好きで仕事をしているので、自分たちが考えて作ったものがお客様の前で動いて、お客様の評価に直接つながっていることが何よりうれしいです。こういった社会に影響する仕事を、チームで連携しながら進めていけるのは、スキルアップを感じられて、エンジニアとしてとてもやりがいがあります。

H: 私は元々エンジニアだったので、そういうテクニカルなところへの喜びは共感できます。やっぱりチームで大きなプロジェクトを成功させられるのはキンドリルらしさ。この対談をきっかけに、ぜひ大塚さんとも一緒に仕事したいです。

## 若手とマネージャーは、それぞれどんなことを考えている？

O: 私は若手ですが、チャレンジしたいことを積極的に発言するようにしています。キンドリルは「言いたいことが言える」風通しのいい環境なので、他部署の方に対しても気軽に話しかけたり、相談もよくしています。上司も積極的にコミュニケーションを取ってくれるので、自分がやりたいと思ったことは自由に取り組めていると思います。

H: そうですね。私はマネージャーとして、「サイコロジカル・セーフティー」、日本語でいうと心理的安全性を大切にしています。押さえつけて管理するのではなく、年次関係なく声を上げやすい、発信しやすい環境を作っていく。例えば誰かが発言したときに、どんな意見であってもまずは発言してくれたことそれ自体に感謝するよう心掛けています。

O: 私は質問するのが好きなタイプ



Hiroto Hashimoto  
サービスイノベーション・セールス  
リーダー  
2004年入社

Masashi Ohtsuka  
クラウドエンジニア  
2021年10月入社

なので、その「まず受け入れてくれる」雰囲気すごくありがたいです。あと、資格試験やUdemyなどの教材をどんどん受けられるのもうれしいポイントです。

H: 結果はどうあれ、チャレンジすることをサポート・評価する雰囲気がありますよね。結果が良ければそれはもちろん素晴らしいことですが、挑戦するマインドが評価されます。そうやってチャレンジ精神を持っている人がどんどん増えていったら良いサイクルが生まれますよね。

O: この間も、上司がHoloLensを買ってきて「何かできないかな?」と突然言われて。でも、そういう雰囲気がすごくいいなと思っています。失敗を恐れずになんでもチャレンジしよう、っていう姿勢が伝わってきますよね。

H: あとは領域を超えていくっていう。自分自身としても、セールスとテクノロジー、両足でボールを蹴れる人になりたいんです。さらには、マーケ

ティング分野にもアンテナを張って、全方的にお客様にコミットしていきたい。足が何本あっても足りない人になりたいです。自分もチームも含めて、そういう人材を増やしていきたいですね。

### みなさんへのメッセージ

H: キンドリルは、去年分社化しニューヨーク証券取引所で上場したばかりで、今本当に面白い状況だなと思います。このチェンジを、チャンスに変えていきたい。全員が主役になれるこの会社で、お客様のやりたいことを実現できるインフラ基盤を作りたいと思っています。世間でも、大きなセキュリティ事故が話題になったり、リモートワークが推進されたり、ITインフラの重要性が再認識されています。そんな状況下で我々が日本中に価値を届けることで、日本企業の発展、そしてその先にある「社会成長の生命線」になっていきたいと思っています。お客様から選ばれる存在になりたい、そんな

仕事と一緒に取り組める仲間を待っています。

O: そうですね。私たちの仕事は社会に大きな影響を与えるものが多いので、ミッションクリティカルで大きな仕事を成し遂げたい人には最適な環境です。また、海外へ向けてのソリューション提供などもあるので、海外と繋がりながら仕事がしたい方にも最適な環境だと思います。一緒に社会を変えていくことにやりがいを感じる方もぜひ一緒に働きたいです。