



RECRUIT GUIDE

チャレンジャーよ、来たれ！ 通信の未来を共に創造しよう

「すべての人に新たなブロードバンドライフを」——日本の通信業界を革命的に変化させるイー・アクセスグループ。
その急激な成長を生み出す原動力は、自分たちの手で時代を変えていこうという社員たちのモチベーションと情熱です。
若い企業だから、若いうちから大きなチャンスが手に入る。そこでプレッシャーに負けずにチャレンジできる
強いスピリットがあれば、大きく成長できる環境です。「日本の通信業界に、もっと大きな革命を起こしたい」——
この思いを共にできるチャレンジャーの登場に期待します。私たちと一緒に、新たな時代の創造に挑戦しませんか。

Interview

営業・業務部門が本音で語る

イー・モバイルの熱さと優しさ…………… 3

技術部門のリアルボイス

高いレベルに挑戦できる喜び…………… 5

Document

新戦略がスタート

「イー・モバイルショップ」誕生…………… 7

高速通信テクノロジー

「下り最大42Mbps」への挑戦…………… 8

Message

採用担当者から、あなたへ…………… 9





なにも恐れずにチャレンジできる。 壁にぶつかったら助けてくれるから。

松尾麻美

2009年入社
イー・モバイル株式会社
代理店営業

人と人をつなぐ仕事が好き。成長し続ける業界で思いっきり働きたい。そう考えて就職活動をする中で、イー・モバイルと出会いました。新しい会社だから、若いうちからアグレッシブに仕事に取り組み始めようと思ったんです。

その期待通り、1年目からいきなり大きな仕事を任せられました。私の所属する部署はパートナー企業と協力して営業活動を行うのですが、そのパートナー企業との関係者を30人以上集めた勉強会を私が主体となって開くことになったんです。

参加者に向けて一人で説明しなくてはいけない。しかも相手はパートナー企業の支店長様をはじめ、ビジネス経験が豊富な方ばかり。

そんな場所で、一体どう話せばいいの？と悩んでいたところ、先輩社員が聞き役をつとめてくれ、何度もスピーチのリハーサルをさせてもらえたことには感激しました。

若いうちから大きな仕事を任せると共に、しっかりとフォローもしてくれる環境がイー・モバイルにはあります。「とにかく、まずやってみよう!」というチャレンジ精神と、「うまくいかなかったら、必ず助けるよ!」という優しさの両方がある。壁にぶつかった時には自然に背中を押してくれる先輩社員がいるから、若手がひるまず積極的に動いていけるのです。

将来は、サービスを企画する仕事に携わってみたいですね。今、営業の現場でお客様と向き合っていることを財産に、「人と人をつなぐ」ための新しいサービス作りにチャレンジしてみたいと思っています。

新たなビジネスモデルを構築し、 時代を変革していく手ごたえがある。

渡邊英史

2008年入社
イー・モバイル株式会社
法人営業

イー・モバイルのことは、就活サイトではじめて知りました。もともと通信業界を目指していたのではなく、若い時から大きな仕事ができそうな会社を探していて、「ここだ!」と思ったのです。今手がけている業務は、その望みを十分に叶えてくれています。それは、アナログからデジタルへと移行する社会の変革を推し進めていく仕事だからです。

私は営業の中でも、一般のお客様にイー・モバイルを販売するのではなく、パートナーと呼ばれる法人のお客様と連携してビジネスを行っています。たとえば、ある出版社が紙の媒体で行っていた通信教育サービス。今後はネットで配信したいと考えているが、ネット環

境がない利用者も存在する。私たちはその課題に対し、イー・モバイルの通信回線とパソコンを組み合わせた販売方法をご提案し、お客様の求めているビジネスを実現させるのです。つまり、新たなビジネスモデルの構築。お客様ごとに様々な課題があり、それを解決するには常に独自のプランを生み出していかなければなりません。大変な仕事ですが、またこの世にないものがカタチになって、それが成果を上げた時は本当に大きな喜びを感じます。

出版社だけではなく、パートナー企業は多種多様です。日々大きく変化する時代の中で、私たちイー・モバイルの力は多くの分野の企業から必要とされています。「従来のビジネスを改革するには、勇気がある」と悩んでいるお客様に新しい仕組みをご提案し、次なるビジネスを構築する。時代を大きく動かしていく、確かな手ごたえを感じる毎日です。



Interview イー・モバイルの営業は熱い。



入社1年目で、現場を任される。 このスピード感が、イー・モバイルだ。

小林誠和

2009年入社
イー・モバイル株式会社
家電量販店営業

私の仕事は、イー・モバイル販売の最前線で陣頭指揮をとることです。毎日、家電量販店の店頭に出向き、「販売現場」の責任者として活動しています。お客様や家電量販店の社員様と直に接し、ダイナミックに動く通信市場を肌で感じられる熱い仕事です。

たとえば、最近ならタブレット端末の販売が開始された時。大勢のお客様がご来店され、店頭はすごい熱気に包まれました。私たちはタブレット端末とイー・モバイルの通信回線をセット販売するプランを提案し、イベントを行いました。そして結果は大成功!現場で販売目標の数字を持つことはプレッシャーですが、それを乗り越えて達成できた時の喜びは

何ものにもかえがたいものがあります。

私は入社後1年も経たない2010年3月に大手家電量販店の責任者を任せられました。しかも新たにオープンする大規模店舗です。実績も人脈も何もない中で、お店との交渉、売り場作り、スタッフの育成など、すべて自分の手で切り拓かなければなりません。1年目の社員にここまで任せる会社はなかなかないと思います。もちろん何かあれば先輩社員がフォローしてくれますが、このスピード感とやりがいの大きさがイー・モバイルなんです。

このスピードに乗って、上を目指そうという挑戦者には魅力ある会社です。仕事に対する強い情熱があれば、大きなチャンスが必ず巡ってきます。プレッシャーを超えて限界に挑みたい、貪欲に仕事をしたいという熱いハートを持った方をお待ちしています。一緒に、日本の通信業界を変えていきましょう。

自分のチカラで時代を動かしている。

仕事はこなすものではなく、 自分で作り上げていくもの。

今西未緒

2009年入社
イー・モバイル株式会社
カスタマーサービス

就職活動中は、手当たり次第たくさんの会社にエントリーしました。イー・モバイルもそのひとつだったのですが、説明会や面接で話を聞くうちに「私、ここに入りたい!」という強いインスピレーションを感じました。きれいごとを言わず、「本当に忙しい会社です」「やる気のある人だけに来てほしい」と、真実を語ってくれる企業姿勢に惹かれたのです。

そんな思いを胸に入社したのですが、実は配属当初はとても辛かったです。仕事が嫌だと思ったこともありました。ところが、配属3ヵ月後にカスタマーセンターの統合という大きな出来事に直面し、私は大きく変わりました。

当時の私は、まだ業務を深く理解しておらず、

わからないことだらけ。それでも対処しなくてはならないことが次々と起きて…精神的に追い込まれましたが、とにかく突っ走るしかなく、目の前のことにがむしゃらに取り組みました。そして無事に統合が終わった時、仕事に対する意識が変わっていたことに気づきました。言われたことをやっけても、ついていけない。「仕事はこなすものではなく、自分で作り上げていくものなんだ」と自然に思えたのです。それからは、毎日の仕事がとても楽しくなりました。

カスタマーサポートは、お客様と直接ふれあう機会も多い仕事。私たちの対応が悪ければ、お客様が離れてしまいます。地味に見られがちな部署ですが、お客様に喜んでいただき、満足していただくための大切な業務です。同業他社の中で、「イー・モバイルのカスタマーサポートはレベルが高い」と認めていただけるよう、これからもがんばりたいと思います。





明るく、自由で、ポジティブ。 女性にとって働きやすい環境です。

尾城友菜

2009年入社
イー・モバイル株式会社
無線技術エンジニア

「通信会社の技術系部門」というと、女性の方は親しみやすいイメージを持ってないかもしれませんが、私の所属している部署は、皆さんが想像しているのとは、ちょっと違う雰囲気だと思います。

まず、とにかく明るくてにぎやかです！若い社員が多いこともありますが、先輩社員や上司も気さくな方たちばかりで、いつも笑い声に満ちあふれています。もちろん全員が真面目に仕事をしているのですが、堅苦しいムードではなく、いつもとても和やか。女性の社員が、毎日心地よく働くことができる会社だと思います。

たとえば誰かがミスしても、「みんなで話して解決していこう！」という姿勢ですぐ対策に

取り組みます。だから、「次からがんばるぞ！」と素早く立ち直れるのです。こんな、ポジティブな会社の空気が、私は大好きです。

現在の私の仕事は、携帯電話などの電波を送受信するための基地局を設置すること。大きなビルの屋上など、基地局を設置したい場所を自ら選定し、オーナー様と契約を交わし、実際に施工して基地局が完成するまで、すべての工程管理を行っています。

皆さんがよく知っている場所にも、イー・モバイルの基地局は設置されています。たとえば、有名なホテルやショッピングセンター、空港や地下鉄などです。そんな多彩な業種の方々と会ってお話ができるのも、今の仕事の面白さですね。

イー・モバイルには、結婚した後も働き続けている女性社員が多いので、私もいずれ結婚しても働き続けたいと思っています。

「高速」は、通信だけじゃない。 コミュニケーションもスピーディー。

浅野将之

2008年入社
イー・モバイル株式会社
情報システムエンジニア

それは、衝撃の出会いでした。大学4年生の時に、家電量販店でイー・モバイルの端末を手にした時のことです。試しにWEBサイトへアクセスしてみると、その通信速度の驚くべき速さ！当時使っていた他社端末とは、比べものにならないほどの高速通信に衝撃を受けました。そして、自然に思いが湧き上がってきたのです。「この会社に入れば、もっと大きな驚きを人々に与える仕事ができるのではないかと！」と。

現在の仕事は、社内で使用されているシステムの開発です。イー・モバイルの新サービスなどの業務をスムーズに運営させるための情報システムを開発しています。社内の様々な部署から依頼を受けますが、みんな新しいサービスを

一日も早くユーザー様にお届けしたい気持ちは同じ。情報システムができなければサービスは開始できないので、私たちはいかに素早く正確なシステムを完成させるかが問われています。

そこで重要になるのが社内におけるコミュニケーションなのですが、イー・モバイルは部署間の垣根が低いのでとてもスムーズです。各部署の調整が必要になった時、すぐにコンタクトがとれて素早く問題解決できるのは、若い会社ならではのですね。システムの開発を行う者にとって、これほど仕事のしやすい環境はありません。

コミュニケーションの速さだけでなく、全体にすごいスピードで仕事が動きます。「やるぞ」と決まった時は全員がすぐに動き出し、そのスピード感は驚くほどです。だから、毎日がとてもエキサイティング。「今までにないモノを、どこよりも早く作ろう！」という高揚感に満ちあふれた環境で、働いてみませんか。



Interview 若いうちから高いレベルへ挑む。

だから技術はスキルアップが早い。



サービスを支えているのは自分たち。 全員が、プライドを持って働いている。

横田直大

2008年入社
イー・モバイル株式会社
ネットワークエンジニア

大学で無線工学を専攻していたので、通信業界への就職を希望していました。その中で私がイー・モバイルを選んだ理由は2つあります。1つは、新しい会社であること。すでにシステムが作り上げられている会社に入るのではなく、自ら作り上げることができる場所で働きたかったんです。

そしてもう1つの理由は、社風です。すでに入社していた先輩から、「人間関係がよくて、仕事がしやすい会社だよ」という話を聞き、自分にあっていると直感しました。

私が所属しているネットワークオペレーションセンターは、全国を網羅するイー・モバイルの通信ネットワークが正常に稼働しているか

を常に監視・保守しています。ネットワークは24時間365日正常に作動することが求められ、トラブルは許されません。万一何かが起きるとユーザー様に影響が出てしまうため、非常に重要な仕事です。だからスタッフ全員が、サービスの根幹を支えているのは自分たちだというプライドを持って取り組んでいます。

その中で私の担当は、ネットワーク監視サーバーの保守・運用です。アプリケーションの不具合を修正し、サーバーの監視能力をより高めるのが仕事です。これもすべては、ユーザー様に快適なサービスを提供するため。小さな改善の積み重ねから、大きな信頼が生まれるのだと信じています。

常に緊張感の伴う部署ですが、雰囲気は明るく、入社前に先輩から聞いた話は本当でした。管理職の方でも話がしやすく、横のつながりもよく、風通しがとてもいいんです。

仕事をしながら学ぶ現場主義。 だから、早く大きく成長できる。

角田真隆

2009年入社
イー・モバイル株式会社
デバイス開発

イー・モバイルのサービスにはかかせない、携帯電話やデータカードの端末開発に携わっています。新機種をメーカーに発注し、仕上がってきた試作品をチェックして、要求水準が満たされているか検証・調整することが私の仕事です。オーダー通りの仕様や機能が搭載されているか、通信速度に問題はないかなど、様々なテストを行って徹底的に検証。求める水準に上がるまでメーカーとやりとりを繰り返します。精密機器なので本当に微細なレベルまで検証・調整しますが、その結果完成した製品が使われているのを見るとうれしいですね。ブログなどで高く評価されていると、「わかっていただけた！」と感動します。

入社して1ヵ月半ほどでしょうか。研修が終わったらすぐに、ある端末メーカーの担当者に指名されました。「いきなり!？」と驚いたのですが、これほどまでとは。でも、一人で仕事を背負うわけではありません。疑問があれば、すぐに対応してくれる先輩や上司に困っていましたから、何でも話を聞いてもらえたので、不安なく取り組むことができました。

技術系の職種の場合、入社してから半年以上も研修期間というような会社も多いものです。それに比べてイー・モバイルは、どんどん仕事をしながら学んでいく現場主義。だから早くから、たくさんの知識や経験を先取りできます。その積み重ねは、技術系の人間にとっては何よりの財産です。若いうちからより高いレベルに挑戦できるから、自分を成長させたいと思う人には最適の環境だと思います。





代理店営業部員

ついにスタートした、イー・モバイルの新戦略。

■「イー・モバイルショップ」誕生の軌跡

いよいよ、本格的にショップ展開をはじめたイー・モバイル。それは、ユーザー様と直接コミュニケーションを行うという新たな挑戦です。イー・モバイルの戦略拠点となるショップを成功させるために、ゼロから新店舗を作り上げた代理店営業部員が、オープンまでの熱い日々を語ります。

「信頼」と「人間力」が、イー・モバイルのスタイルだ

イー・モバイルがショップ展開を行う理由は、3つあります。1つはお客様の増加にともなうアフターサービスやお問い合わせ窓口の拠点の必要性。次に、新たな販売チャネルを確立すること。そして独立したショップを作ることによるブランディングの構築です。現在展開されているイー・モバイルショップは、ショップ事業運営などで実績・ノウハウのある携帯電話販売代理店※が運営しています。（※以下、代理店と省略）

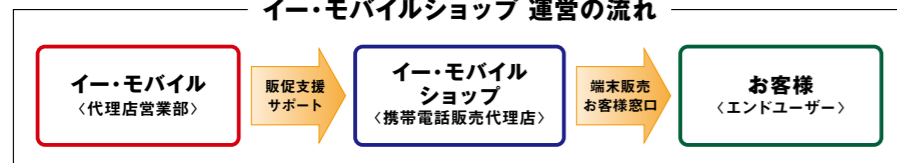
そのために、私たち営業担当が代理店へ出向き、出店を打診します。しかし、そう簡単に代理店が手を挙げてくれるほど、ビジネスは甘くありません。イー・モバイルのお客様が

急速に増加している状況であってもです。そこで、開業当初から積み重ねてきた代理店との信頼関係や情熱が武器になります。これまでの深い関係を通じて粘り強く、根気強く交渉を重ねてついに出店の了解を得ました。どんな状況にあっても、「信頼」と「人間力」を活かして打開していくのが、イー・モバイルならではのスタイルです。

すべて、ゼロからのスタート ジャージで泊まり込む日々

出店が決まると、代理店の担当者と一緒にオープンに向けて走り出します。まず最初に行うのは、物件の選定。当社が想定しているエリアの候補物件へ出向き、人の流れや物件の視認性など、様々な観点から検証して決定します。物件が決定したら、いよいよ次は店舗作り

イー・モバイルショップ 運営の流れ



です。イー・モバイルのショップ作りは初めての取り組みのため、マニュアルがほとんど存在しない状況でのスタートでした。店舗のデザインから内装、レイアウトまで、まず何を決めたいのかもわからないという状況の中で、一つひとつ課題を洗い出して検討を重ねました。店舗の概観が決まると、販促品や展示品などについても準備を進めます。オープン日が決まっているため、その直前にはジャージを持ち込んで代理店の担当者と泊まり込み、「ああしよう、こうしよう」と議論しながら、レイアウトの最終仕上げに没頭しました。

そして、ついにオープン すべてをやりとげたという実感

オープン当日は、心から感動しました。テープカットでは、自然と涙があふれてきました。一つひとつ作り上げることは大変ですが、その分、「自分たちでやったんだ!」という大きな実感が得られます。

また、営業担当者でありながら店舗開発に携われたことはいい経験になりました。代理店の担当者との信頼関係もさらに深まったと感じます。オープンの後に、一緒に飲んだビールが最高だったことは言うまでもありません。

私たちの本来の業務は営業なので、これからは担当店舗の獲得件数や売上、顧客満足度をいかに伸ばすかを考え、会社をますます盛り上げようと思っています。

イー・モバイルの「速さ」は、どのようにして生まれたのか。

■「下り最大42Mbps」実現の軌跡

2007年のサービス開始時より、段階的に通信速度の向上を図ってきたイー・モバイル。2010年12月からは、新たにDC-HSDPA技術を使った「下り最大42Mbpsサービス」を開始しました。業界をリードする高速通信を実現するために奮闘した技術部員が、その苦労と喜びを語ります。

新技術ならではの 課題が次々と発生

新しいサービスがスタートするまでには、莫大な量の工程が存在しています。試験室での検証、通信設備への対応、通信品質確保にむけた検証・評価・判定・フィールド試験など…。皆さんが毎日、何気なく使われている通信サービスも、実は大勢の人がそれぞれの役割を果たし、万全のチェックが行われた上で生み出されたものなんです。

DC-HSDPA技術の導入決定後、まずは通信設備メーカーから基地局や端末などを調達します。そして、イー・モバイルの通信ネットワーク上で正常に作動するように、試験室で検証・チューニングを施していきます。しかし、国際的な標準化団体で策定されたばかりの新技術であったため、まず検証作業に使用する測定器を新規規格用に設定・調整し、測定器が正常に作動するかどうかの確認からスタートさせなければなりません。

さらに、DC-HSDPA技術はどの通信事業者も導入していない技術のため、通信速度の理論値と実効値に隔たりがあった場合、どう埋めたいのかかわからないのです。何か

問題を見つけても、どの機器やソフトウェアが原因なのか、まるで想像が付きません。自分たちで一つひとつ可能性を潰していくしかなく、問題を抽出・解決してはチューニングを続けるという作業に、非常に手間がかかりました。

時には作業が 徹夜になってしまうことも

試験室での検証を終えると、テストエリアに設置されているネットワーク設備を新技術に対応させ、フィールド試験を行います。実際の利用環境でどの程度の実効速度が出るのか、既存サービスへの影響はないのかなど、様々な試験を重ねて検証やチューニングを行うのです。

試験室と違って、実際の利用環境では建築物による影響や基地局からの位置関係など、様々な要因で通信品質に変化が現れます。その対策として、通信品質を確保するためのチューニングが必要となります。今回は試験開始日から多くの課題が見つかり、様々な検証を行って解決しなければなりません。これにも、試験室での検証と同じくらい苦戦しました。フィールドと試験室

を行ったり来たり、時には徹夜で原因の究明にあたり、チューニングを続けました。

困難の先にある 達成感を共有しよう

これほどまでに努力と苦労を重ねるのも、すべてはユーザーの皆様にご満足いただくためです。私たちは今後も、既存ユーザー様を含めて、すべての方にご満足いただける通信サービスを提供したいと思っています。

イノベーションの最前線で、こんなに深い部分まで若い社員に任せてくれるのはイー・モバイルくらいだと思います。もちろん、その分がんばらなくてはいけなかったり、やらなくてはならないことも多いのですが、やる気があればサービスを作り込む仕事にもどんどん関わられます。たくさんのチャンスが手に入る、恵まれた環境だと思います。

私たちの仕事は、大変なことや辛いことも数多くあります。しかし、自分自身のやるべきことに責任感を持ち、決して諦めずに取り組み、必ず成果が出ます。プレッシャーや困難を乗り越えて、その先にある大きな達成感を共有できるような方と仕事ができることを、心から楽しみにしています。



技術部員

Message

採用担当者から、あなたへ

イー・アクセスグループは設立以来、企業理念である「すべての人に新たなブロードバンドライフを」を掲げ、ADSL事業、ISP事業、モバイル事業を通じて、通信市場を改革する強い使命感を持って躍進してまいりました。

これまでに、ADSLの急速な普及を通じて、日本を世界トップクラスのブロードバンド大国に引き上げることに貢献いたしました。

ADSLのサービス開始後、AOL日本の営業譲受、創業から5年で史上最速東証一部上場、移動体通信市場への参入、アッカ・ネットワークスの合併など厳しい競争環境のもとで成長し続けています。イー・モバイルでは、モバイルブロードバンドの市場を新たに開拓し、No.1企業としての地位を確立しました。そして近い将来、売上“1兆円”企業となることを目指して挑戦していきます。

私たちは、会社が成長し続けるために最も重要なものは人材であると考えています。優秀な人材が集まり、そして能力を引き伸ばすことで、より強い競争力が生まれます。そのために、新卒で入社する方にも挑戦できる舞台がたくさんあります。それは、若いうちから様々な経験を重ねることで、社会に貢献できる人材を早期に育てることができるからです。

私たちは、イー・アクセスグループの企業理念に共感していただき、「ブロードバンド革命」に挑戦したいと思ってくれる人と一緒に仕事をしたいと考えています。平均的な人ではなく、誰にも負けないもの(知識・技術・経験・情熱など)を持っていて、失敗を恐れずにチャレンジできる強いスピリットのある人なら、必ず成長することができるでしょう。

Go Forward! Make it Happen! そして、共に夢を実現しましょう!
皆様からのエントリーを心よりお待ちしております。



イー・アクセス株式会社
eAccess Ltd.

〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-1 虎ノ門ツインビルディング
<http://www.eaccess.net>

イー・モバイル株式会社
emobile Ltd.

〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-1 虎ノ門ツインビルディング
<http://www.emobile.jp>