本部紹介
情報通信事業グループ
情報通信第１本部

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

本部長メッセージ



情報通信事業グループ
情報通信第１本部
本部長/執行役員　西本　光男

営業xエンジニアの力を集結し、お客様に最適な価値を提供する事で、CTCNo.1 本部の収益と成長に挑みます。

我々の本部は、NTTグループを担当するCTCの中核組織として、営業とSEが一体となりお客様の課題解決に挑戦しています。
求められる価値は、単なるシステム構築や製品提供ではなく、業務変革、事業成長に貢献する真のビジネスパートナーです。

我々はお客様を深く理解し、営業が築く信頼関係とSEが持つ技術力/実行力を融合させることで、新しい価値を創出していきます。

私たちの想いに共感し、変化を楽しみながら主体的に挑戦したい方と、共に成長できることを心待ちにしています。

情報通信第１本部の組織構成

情報通信第１本部

社員数： 206名 外部人材： 189名

顧客領域	NTTグループ各社をテリトリーとし、顧客のサービス設備及び法人再販ビジネス向けの製品提供、インフラ構築支援、ハードウェア保守、ソフトウェア請負開発に至る一貫したサービスを提供。
ビジネスモデル	製品：約70% 開発・SI・保守運用サービス：約30%
規模/1案件あたり	百万円～100億円/件
人数/１案件あたり	数名～数十名/案件
年齢構成	20代：38%　40代：22% 30代：25%　50歳以上：15%
新卒中途割合	新卒：53%　中途47%

営業/SE 一体型のアカウント体制

NTT東日本

【営業】通信キャリアビジネス営業第1部　計27名
【SE】　テクニカルデザイン第1部　計51名

NTT西日本

【営業】通信キャリアビジネス営業第2部　計33名
【SE】　テクニカルデザイン第2部　計74名

docomo Business

【営業】通信キャリアビジネス営業第3部　計27名
【SE】　テクニカルデザイン第3部　計98名

NTT DATA

【営業】通信キャリアビジネス営業第4部　計19名
【SE】　テクニカルデザイン第4部　計53名

ミッション・ビジョン

情報通信第1本部の活動を通じて、社会に貢献し、夢のある豊かな社会の実現に寄与する

サービス設備
ビジネス

最先端技術による
ビジネス

Mission

**情報通信技術を通じて
社会に貢献する**

再販ビジネス

社会テーマ等
新規領域による
ビジネス

Vision

夢のある豊かな社会の実現

組織運営方針

1

顧客価値の追求

常に顧客の視点に立ち、
期待を超える価値を届ける

2

改革への挑戦

既存の慣習を超え、
スピード感を持って未来をひらく

3

人材と組織力の強化

個の成長とつながりを力に変え、
次世代へバトンをつなぐ

情報通信第１本部の特徴

情通第1本部の顧客提供価値と独自性
人間力 × 技と知恵 × プロダクト の 組み合わせ



人間力

本質を見極め、信頼を築き、前向きに挑む力。チームで協力し、顧客課題を自分ごととして捉え、最後までやり抜く力。

技と知恵

技術・経験・ノウハウ・仕組みなど、一人ひとりの強みを結集した知的資産。

プロダクト

顧客のニーズを満たすための製品・ソリューション。

それぞれを掛け合わせることで、
CTCならではの独自性ある価値を提供

情報通信第１本部の注力ポイント

設備	顧客への深耕を起点に付加価値の追求、新規案件発掘。 収益性の徹底管理。生産性と組織力強化
法人	顧客営業戦略に伴走し、勝ち筋を見極め受注確度の向上への施策を徹底。 頼られるパートナーへ
AI	AI産業革命の波に乗り“試す”から、“稼ぐ”へ進行。 アンテナ高く新たなAI関連ビジネスへ挑戦

情報通信第１本部で得られる経験／目指せるキャリア

CTC Challenging Tomorrow's Changes

国内有数の通信インフラ案件を通じて、市場価値の高いスキルと多様なキャリアを築けます。

得られる4つの経験

1

大規模インフラ案件への参画

NTTグループをはじめ国内有数の通信インフラ案件を、上流から構築・運用まで一貫して経験できる。

2

課題解決型のソリューション提案

モノ売りではなく、複数製品を組み合わせた価値を設計し、課題解決型の提案に挑戦できる。

3

先端技術（AI・IOWN）の活用

AI産業革命やIOWN商用化など、先端技術を活かした新規ビジネスに挑戦できる。

4

共創型の顧客支援と大きな裁量

顧客の事業に深く入り込み、戦略設計から実行まで大きな裁量を持って活躍できる。

目指せるキャリアの例

営業マネージャー

営業戦略を描きチームを牽引

プロジェクトマネージャー

大規模案件を統括しチームを牽引

テクニカルスペシャリスト

ネットワーク・インフラ領域等の専門家

情報通信第１本部で働くキャリア入社者の声

【営業職】R.S / 20代

入社年／前職：2019年／ SIerの設備営業

現在の担当業務：大手通信事業者向け法人・再販案件の提案営業

入社のきっかけ：

前職の延長線ではなく、より大きな案件や数字で勝負できる環境だと感じたのが理由です。これまでの経験がどこまで通用するのか試したいという気持ちもあり、より高いレベルで結果を求められる環境に身を置こうと考え、入社を決めました。

入社後の実感：

思っていた以上に個人に任される範囲が広くて、自分で考えて動く場面が多いなという印象です。その分、うまくいった時の手応えも大きく、成長できている実感があります。また、部署を跨いだコミュニケーションも取りやすく、役職に関係なく話しやすい雰囲気なので、仕事は進めやすいと感じています。

今後の目標：

まずは担当領域でしっかり結果を出せる営業になること。そのうえで、自分だけでなくチームとしても強くなれるように動けるようになりたいです。
将来的には、周りを巻き込んで成果を出せるようなポジションも目指していきたいと考えています。

【SE職】 K.I /20代

入社年／前職：2019年／SESエンジニア

現在の担当業務：新規インフラ基盤構築案件のPM業務
仮想化基盤技術の内製化チームリーダー

入社のきっかけ：

より顧客に近い立場で裁量と責任を持って働き、新たな経験を得たいと考えたことがきっかけです。前職では2次請け・3次請けの立場が多く、担当範囲や意思決定に制約があり、スキル向上に限界を感じていました。
その中で、CTCのマルチベンダーカやチャレンジを推奨する風土に魅力を感じ、これまでのインフラ経験を活かして上流から顧客に価値提供できると考え、入社を決意しました。

入社後の実感：

チャレンジを後押しする風土が想像以上に根付いていると実感しました。
未経験ながらPM業務を任された際も、OJTによるフォロー体制が整っており、安心して挑戦することができました。また、個人に任される範囲と裁量が大きく、役職者ともコミュニケーションが取りやすい環境の中で、自律的に行動するメンバーが多い点も印象的でした。

今後の目標：

PMとして管理業務を着実に身につけ、実務を自立してこなせるようになることを目標としています。また、担当領域に限らず幅広い知識を習得し、技術力、提案力を高めていきたいと考えています。

情通第1本部 スローガン

『営業とSE一つの意思で市場を取りに行く』

One Account, One Team

全員営業。全員SE。

