

人材強化を図っている
(アイエスエフネット
の社内)

ITエンジニア派遣のアイエスエフネット

IT人材の能力向上に注力

東海3県での顧客獲得へ

ITエンジニア派遣のアイエスエフネット(本社東京都)は、名古屋支店でITエンジニア人材の能力向上に力を入れている。他地域と比べ東海3県はIT人材の需要と供給が乖離(かいり)しているのを背景に、高まる需要に応えられる体制を整えるため、人材育成やITエンジニア獲得への取り組みを加速している。(中村光希)



アイエスエフネット名古屋支店

今年4月、クラウドサービスを提供するAWSジャパン(本社東京都)と教材提供など社員の資格取得につながるサポートを受けるパートナー契約を締結。世界で高いシェアを占めるクラウドサービス・AWS(アマゾンウェブサービス)に精通したITエンジニアの育成に取り組んでいる。提供される教材だけでなく、自社独自のeラーニングシステムや外部でも講師経験がある社員によるオンライン研修プログラムなども用意。社員のAWS認定資格取得を推進している。

名古屋支店のAWS認定資格の取得人数は現在約20人。今後3年以内に、資格取得者を70人まで増やしたい考え。

人材獲得にも注力する。2024年は従業員待遇改善に努めるためITエンジニア採用人数は3人ほどにとどめるが、25年から年10〜20人獲得していく計画。30年には、名古屋支店のITエンジニア数を、現在の約2・5倍にあたる500人まで引き上げる。

東海3県の企業はサーバーを自社で保有・管理している企業が多く、アイエスエフネットはクラウドサービスへの切り替えを希望する顧客を獲得可能な地域であると分析している。実際、名古屋支店での年間売上高は、昨年実績に比べて14%増加した。引き合いは今後も多くなる見込みだ。

クラウドサービスではアクセスの記録が残るなど情報流出を早期に防ぐ策があり、セキュリティを高めることができる。情報を狙われやすい自動車関連のサプライチェーンが集積する当地区での需要は伸びると推測している。クラウドサービスへの切り替えによって、コスト削減につながるなどメリットをアピールし、顧客獲得につなげる。さらに、グローバル人材の獲得が進んでいる強みを生かし、東海3県に拠点を構える外資系企業に販促し、顧客層を広げていく方針だ。

東海エリア本部名古屋支店の服部哲哉支店長は「当地ではIT人材の不足感が続くだろう。人材を拡充し、求められるサービスを届けていきたい」と話した。

アイエスエフネットは00年創業。22年12月期の年間売上高は約141億円。名古屋支店は同約12億円。30年までに名古屋支店の年間売り上げを現在の2・5倍にあたる約28億円をめざす。

