

ノースサンド候補者向け資料

Entrance Book

AGENDA

目次

√√√ 会社概要

Company

√√√ ご支援内容

Work

√√√ 成長環境

Environment

√√√ キャリア形成

Career

AGENDA

目次

 会社概要

Company

 ご支援内容

Work

 成長環境

Environment

 キャリア形成

Career

ABOUT

会社概要



会社名

株式会社ノースサンド / NorthSand, Inc.

所在地

－本社
－関西
－福岡

東京都中央区銀座4－12－15 歌舞伎座タワー7F
大阪府大阪市北区梅田3-2-2 JPタワー大阪17F
福岡県福岡市中央区天神1-1-1 アクロス福岡12F

TEL

03-6263-0733

代表者

前田 知紘

設立

2015年7月

従業員数

1417名（2025年4月末時点）

受賞歴



「ベストモチベーション
カンパニーアワード2025」
中堅企業部門 第1位受賞



働きがいのある会社として
8年連続認定

OUR LOGO STORY

ロゴに込めた思い

"人"にフォーカスを当てた
唯一のコンサルティング会社



PEOPLE



ACHIEVEMENT

ノースサンドは "人" を一番に考えている会社であり、
同時に日々のプロジェクトに全力を持って取り組む会社です。

コーポレートロゴはその思いを反映し、"人" と "チェックマーク" をシンボルとしたデザインとなっています。

PHILOSOPHY

私たちの理念

VISION

世界をデザインする

Design the world.

MISSION

カッコいい会社を増やす

Bring more cool to the world.

私たちは、コンサルティングサービスを通して世の中にまだない新しい価値を創造していきます。

そのために人としてカッコいい人がたくさんいる会社、仕事自体がカッコいい会社、働き方がカッコいい会社を増やしていきます。

世の中にカッコいい会社を増やすことが、世界をデザインすることにつながると信じています。

8 RULES

私たちの行動指針



スピードで圧倒しよう
Surprise with speed



情熱がなければ意味がない
Drive with passion



想像力と思いやりを持つ
Imagine and care



迷わずチャレンジしよう
Be the first penguin

社員の個性を活かしつつ、絆を深め、圧倒的な熱量で会社を成長させていくための共通の価値観。

それが 8 RULES です。



感謝・尊敬・謙遜
Be grateful



圧倒的な努力で驚かす
Wow with hard work



論理＊感情で人を動かす
Inspire the mind and heart



絆を深めよう
Foster bonds

CORE VALUE

私たちが大切にしているコト

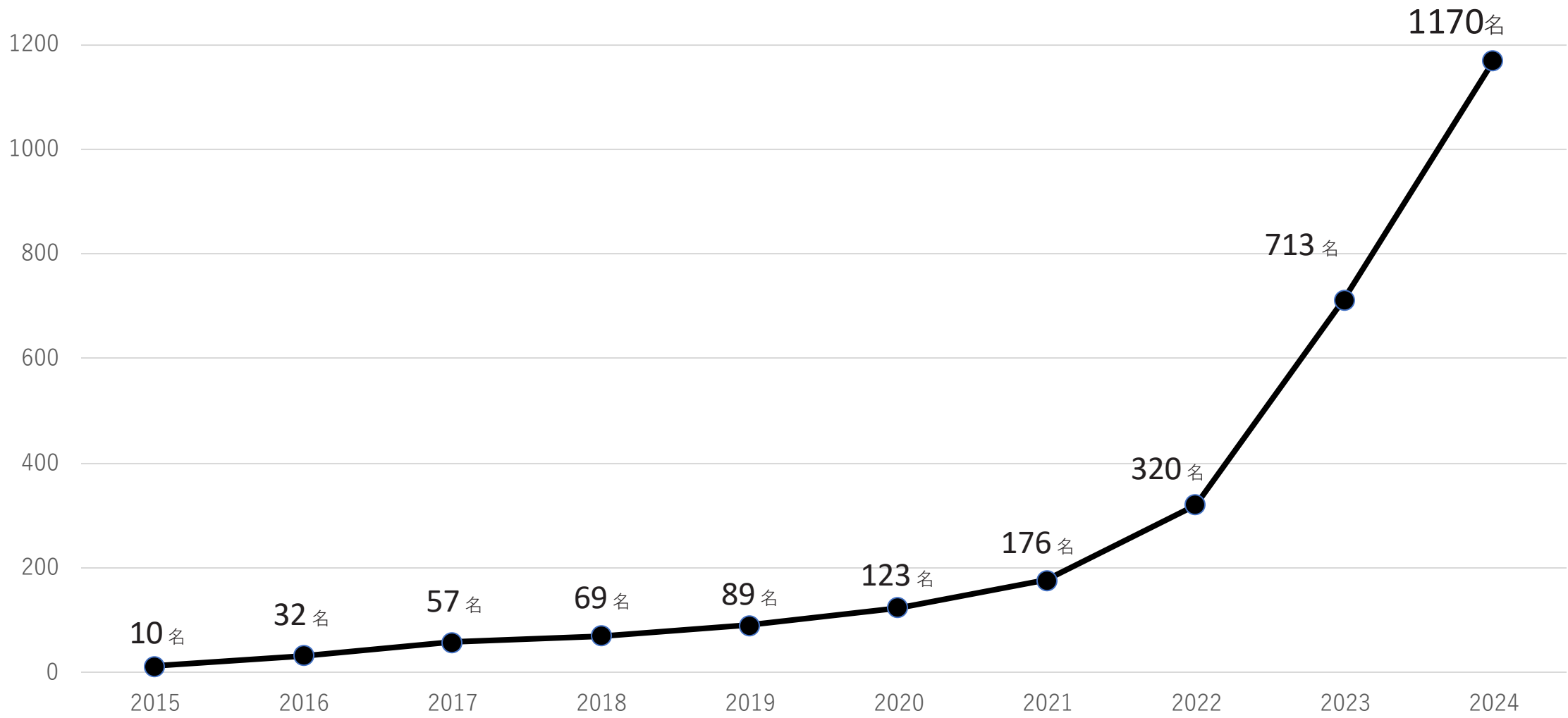
J o b y

仕事を心底楽しみ
仕事を通じて社会を楽しむ

自分が辛そうに働けば、周りも辛くなる。逆に自分が楽しそうに働けば、周りも楽しくなる。仕事はいつだって辛いもの。それをそのまま辛いと受けとめるか、楽しいと受けとめるかの違い。辛い表情をしていると、周りに気を使われる。楽しそうに仕事をしていると、周りが寄ってきて一緒に仕事をしたいと言われる。自分が仕事を楽しみ続ければ、周りに人が集まってきて、もっと大きくて楽しい仕事ができる。

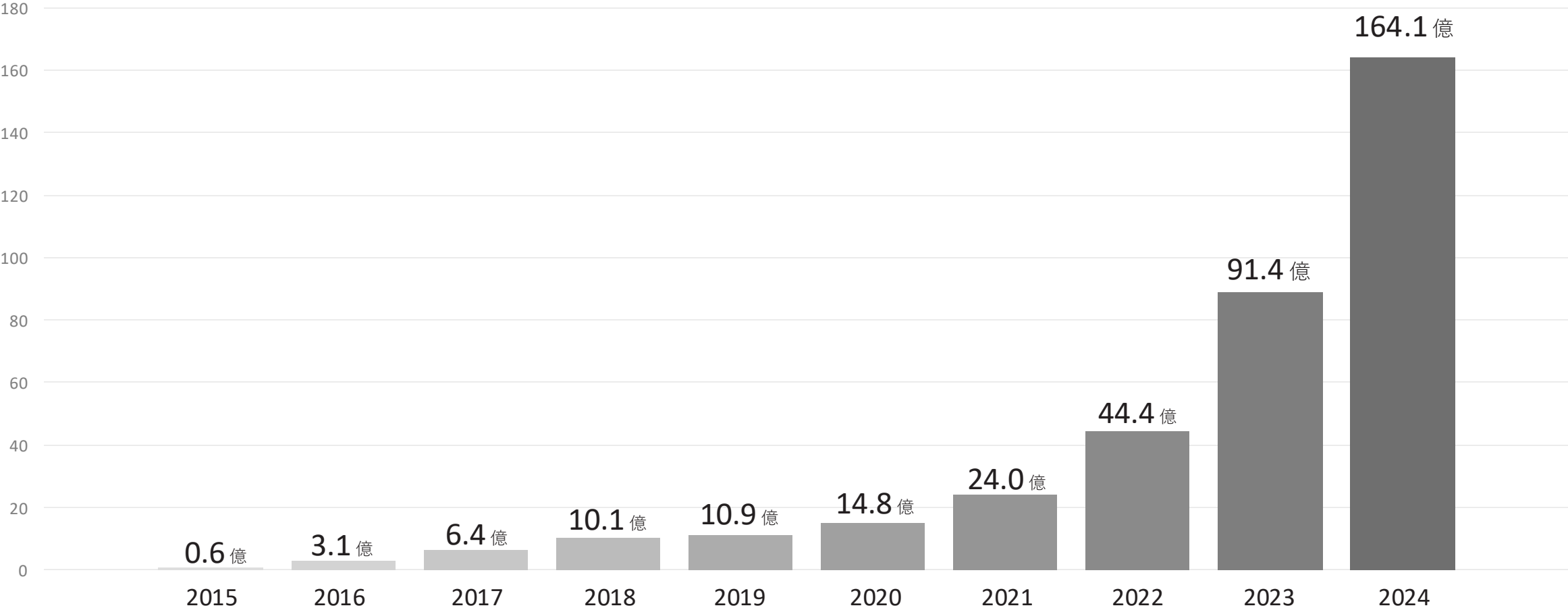
EMPLOYEES

社員数



PERFORMANCE

業績



AWARDS

受賞歴



働きがいのある会社として
8年連続認定



リンクアンドモチベーション
「ベストモチベーションカンパニーアワード2025」
中堅企業部門 第1位受賞



"ストレスフリーカンパニー"として
金賞を受賞

PREVIOUS COMPANY

社員の出身企業

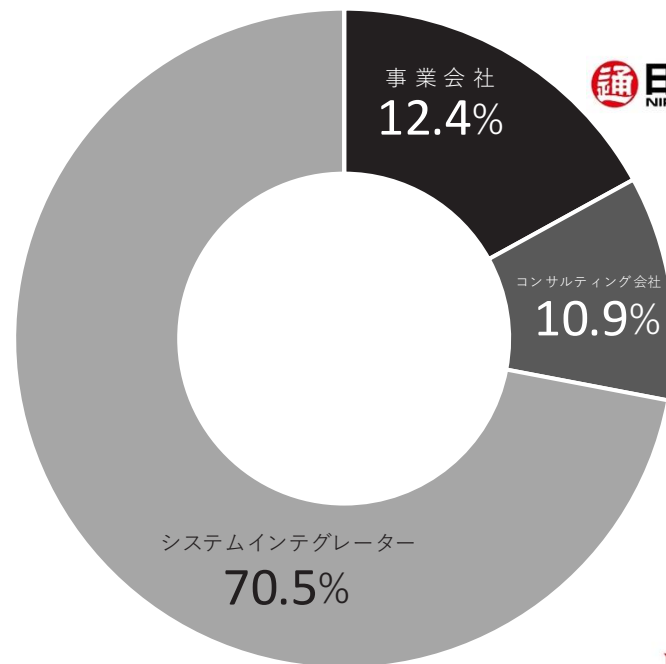
事業会社



コンサルティング会社



システムインテグレーター



BENEFITS

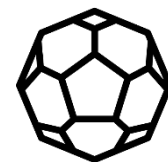
福利厚生 ①

ランドセル贈呈制度



お子様が小学校に入学される際にランドセルを贈呈します。入学前に対象のお子様とご家族を招待し、贈呈式を実施します。

スポレク制度



スポーツを通じた社員同士の交流にて、会社から一定額の活動費を補助します。

確定拠出年金（選択制DC）制度



老後の資産形成のために、毎月会社掛け金と個人選択掛金を積立ます。そのお金を社員ご自身で60歳まで運用し、60歳以降に受給できる制度。

住宅仲介手数料補助制度



住宅の賃貸・売買の際、会社提携先の不動産仲介会社にて成約した場合、不動産仲介手数料が割引となる制度です。

資格取得補助制度



会社指定の資格試験に合格した場合に、受験料を支給します。

BENEFITS

福利厚生 ②

有休/特別休暇



入社時に5日分特別休暇が付与され、6ヶ月経過後に、有給休暇が10日付与されます。

育休/産休/介護休暇



弊社規定に則り、休業・労働時間調整をすることができます。※産休は女性のみ取得可能

夏季・冬季休暇



夏季休暇は7月～9月の間で3日間取得できます。冬季休暇は年末年始12/29～1/3の間の平日で取得できます。

誕生日休暇



誕生日月に1日分の特別休暇が付与されます。

リフレッシュ休暇



勤続3・5・10年のタイミングで、特別休暇が支給されます。

ウェルネス休暇



療養、検診、通院等のために毎月1日分の休暇（有給）を取得できます。

AGENDA

目次

 会社概要

Company

 ご支援内容

Work

 成長環境

Environment

 キャリア形成

Career

ENVIRONMENT

ノースサンドの成長環境

寄り添う

入社時やプロジェクト変更時のみならず、各種制度を用いて継続的なケアを実施しています。現場での困りごとは全社員のサポートを通じて解決できます。

学ぶ

コンサルタントのスキルが見える化し、インプットの必要性を明示した上で研修を実施しています。受け身や惰性で受講することなく、各々のレベルに合わせて成長に直結します。

発揮する

会社内において自ら手を挙げてチャレンジすることで、現場内外において様々な場所でアウトプットすることが可能です。

会社と仲間を知る

現場内の情報に留まることなく、社内外に向けた広報活動を通してノースサンドの「今」を知ることができます。

ENVIRONMENT

ノースサンドの成長環境

寄り添う

入社時やプロジェクト変更時のみならず、各種制度を用いて継続的なケアを実施しています。現場での困りごとは全社員のサポートを通じて解決できます。

学ぶ

コンサルタントのスキルが見える化し、インプットの必要性を明示した上で研修を実施しています。受け身や惰性で受講することなく、各々のレベルに合わせて成長に直結します。

発揮する

会社内において自ら手を挙げてチャレンジすることで、現場内外において様々な場所でアウトプットすることが可能です。

会社と仲間を知る

現場内の情報に留まることなく、社内外に向けた広報活動を通してノースサンドの「今」を知ることができます。

ENVIRONMENT

－ 寄り添う



Career Partner

全コンサルタント社員に1人、営業部の担当者がキャリアパートナーとしてアサインされます。あなたのキャリア形成の後押し役として、現場内外に限定することなくJOB選択の相談にものります。



Knowledge Help

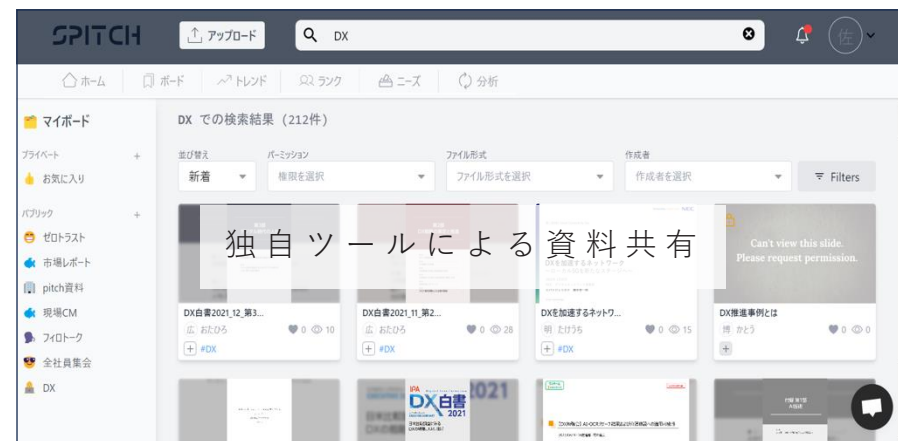
全社員が集う社内チャットツールにて、業務内容や最新のIT動向、ナレッジなどに関する相談が可能です。質問内容に応じて、平均5分程度で社員の中から知見のあるメンバーが回答してくれます。

ENVIRONMENT

ー 寄り添う



実際に研修や現場などで作成した資料を、
社内の独自ツール内にて全社向けに共有しています。
先輩コンサルタントが創り出したカッコいいアウト
プットやセンスを「真似できる」文化があります。



コンサルタントとして自立するために必要な要素をカンバン形式でまとめています。これを用いる
ことで、どの業界やどの現場に配属された場合においても、問題なく「ノースサンドの一員として
コンサルティング業務をおこなうために必要なこと」をキャッチアップしていくことが可能です。

ENVIRONMENT

ノースサンドの成長環境

寄り添う

入社時やプロジェクト変更時のみならず、各種制度を用いて継続的なケアを実施しています。現場での困りごとは全社員のサポートを通じて解決できます。

学ぶ

コンサルタントのスキルが見える化し、インプットの必要性を明示した上で研修を実施しています。受け身や惰性で受講することなく、各々のレベルに合わせて成長に直結します。

発揮する

会社内において自ら手を挙げてチャレンジすることで、現場内外において様々な場所でアウトプットすることが可能です。

会社と仲間を知る

現場内の情報に留まることなく、社内外に向けた広報活動を通してノースサンドの「今」を知ることができます。

ENVIRONMENT

— 学ぶ



ブートキャンプ

「相手を動かすコミュニケーション」の強化を目指した取り組み。

テーマに沿って5～10枚程度の資料を作成し、「ロジカルシンキング」「ドキュメンテーション」「ライティング」スキルをアセスメントします。



- ▼ プロフェッショナリズム
仕事として責任をもって取り組んでくれているが、グループを主体的に動かすイメージはなかった。
- ▼ ロジカルシンキング
ストーリーの大枠、Why soの洗い出しはできるが、整理・要約がやや弱い。
- ▼ ライティング
単語の工夫は良いが、文のつながりがやや弱い。全体のイメージがもう少し意識してほしい。
- ▼ プレゼンテーション
普段のおどろいた感じが外れ、入り込んでいる感じがよい。話し方としてはOKなので、視覚的にどうみせるか考えてほしい。
- ▼ ドキュメンテーション
プレゼン資料として必要な情報は載せられていたが、読ませる資料としての整理はあと一歩。指示があれば丁寧に作れるので、次は自分で整理してデザインする部分を磨いてほしい。

ENVIRONMENT

— 学ぶ



IG（イグニッション）プログラム

キャリア入社者のフォローアップを目的とした
5日間のプログラム。

ノースサンドコンサルタントとしての「キホン
のキ」を学びます。

Day 1：フィロソフィーの理解と体現

Day 2：コンサルタントのコミュニケーション

Day 3：ロジカルシンキング / 仮説思考

Day 4：ライティング / ドキュメンテーション

Day 5：アカウントマネジメント / チームマネジメント

ENVIRONMENT

— 学ぶ

ベーススキル研修

コンサルタントとして必要なベーススキルに関する研修動画を公開しております。

いつでもどこでも自分のスキルに必要な研修を受講することが可能です。

なぜライティングスキルが必要なのか

送り手と受け手の間にある「時間」「感情」「先入観」を突破するため。



アウトプット系スキル全般の考え方。受け手は「ネガティブな要素」を探したい。

Copyright © NorthSand, Inc. All Rights Reserved.

9

プレゼンテーションとは・・・

「聴き手の理解を促し行動を取らせる（行動変容）」を目的としたコミュニケーションである。



- × 一方通行のスピーキング
- × 作った資料の説明
- × 話し手が主役
- × 聴き手に情報を提供してあげる
- × 話を聞いてもらうことが大切

- 双方向のコミュニケーション
- メッセージの伝達
- 聴き手が主役
- 聴き手に話を聞いて頂いている
- 理解と行動を促すことが大切

Copyright © NorthSand, Inc. All Rights Reserved.

ENVIRONMENT

— 学ぶ

定期研修

ノースサンドにおける旬なコンテンツを研修化しています。

ITコンサルタントとして最新の業界・IT動向を学ぶ研修や、コンサルタントとしての心構えなどを学ぶ研修を毎月実施します。



チームビルディング



コミュニケーションの極意



キャリア形成の考え方



コンサル業界動向



AI×ビジネス



プロジェクトマネジメント



証券業界研究

ENVIRONMENT

ノースサンドの成長環境

寄り添う

入社時やプロジェクト変更時のみならず、各種制度を用いて継続的なケアを実施しています。現場での困りごとは全社員のサポートを通じて解決できます。

学ぶ

コンサルタントのスキルが見える化し、インプットの必要性を明示した上で研修を実施しています。受け身や惰性で受講することなく、各々のレベルに合わせて成長に直結します。

発揮する

会社内において自ら手を挙げてチャレンジすることで、現場内外において様々な場所でアウトプットすることが可能です。

会社と仲間を知る

現場内の情報に留まることなく、社内外に向けた広報活動を通してノースサンドの「今」を知ることができます。

ENVIRONMENT

－ 発揮する



クエスト制度

社員のスキル向上を支援する社内クラウドソーシング制度です。

全社員に向けて社内業務を中心とした「クエスト」が発行され、希望者が立候補して応えます。

現場では学びにくいスキルや経験が得られるため、人気の制度のひとつとなっています。

過去のクエスト例

>>> 会社SNS運用

>>> 研修資料作成

>>> 社内イベント運営

>>> 地域密着イベント運営

>>> DX提案資料作成

>>> 研修コンテンツ作成

>>> 社内プロジェクト企画

>>> 社内システム構築 …etc.

ENVIRONMENT

－ 発揮する



プロジェクトマネジメント力の強化を目的とした施策です。

プロジェクトの立上げ・計画段階で作成した資料を基に、架空の事業会社に向けたプレゼンを通して、フィードバックを受けます。

各現場で培った経験を基に、インプットとアウトプットを繰り返して成長することができます。



RFP/提案選定や提案書作成の経験を増やし、提案力向上を目的とした施策です。

決められたテーマを基に提案書を作成、提出し、本選出場者に選ばれたら提案会に出場できます。

コンサルタントとしての情報分析力・資料作成力などが醸成されます。

ENVIRONMENT

ノースサンドの成長環境

寄り添う

入社時やプロジェクト変更時のみならず、各種制度を用いて継続的なケアを実施しています。現場での困りごとは全社員のサポートを通じて解決できます。

学ぶ

コンサルタントのスキルが見える化し、インプットの必要性を明示した上で研修を実施しています。受け身や惰性で受講することなく、各々のレベルに合わせて成長に直結します。

発揮する

会社内において自ら手を挙げてチャレンジすることで、現場内外において様々な場所でアウトプットすることが可能です。

会社と仲間を知る

現場内の情報に留まることなく、社内外に向けた広報活動を通してノースサンドの「今」を知ることができます。

ENVIRONMENT

－ 会社と仲間を知る

全社員集会

毎月開催される全社員集会では、経営層から全社員に向けた経営理念のプレゼンテーションや、月次の社長賞に輝いた社員を表彰するなど、「理念」と「人」にフォーカスをしたコンテンツをお送りしています。



ENVIRONMENT

－ 会社と仲間を知る



銀座ピカピカ計画

毎月「銀座ピカピカ計画」を実施し、本社のある東銀座を中心にゴミ拾いをしています。

グループごとに分かれての活動を通して、参加社員同士の交流を図ることができます。



ENVIRONMENT

－ 会社と仲間を知る



社内報「This is NS」

役員コラムや社員インタビュー、イベント特集、連載企画が満載の社内報を毎月発行しています。

社内報は社員の自宅に郵送されるため、社員だけでなく社員のご家族にもノースサンドの「今」を知っていただくことができます。



ENVIRONMENT

－ 会社と仲間を知る

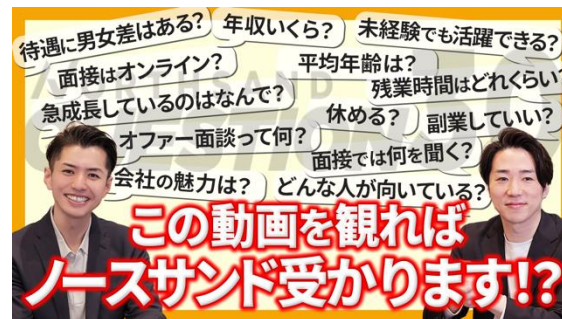


NorthSand 公式チャンネル

NorthSandの公式YouTubeチャンネルです。
会社紹介をはじめ、現場で活躍中のコンサルタントによるインタビューや一日密着、コンサル座談会など様々な情報やコンテンツが満載。
ノースサンドの「人」を発信するプラットフォームです。



▲チャンネルはこちら



AGENDA

目次

 会社概要

Company

 ご支援内容

Work

 成長環境

Environment

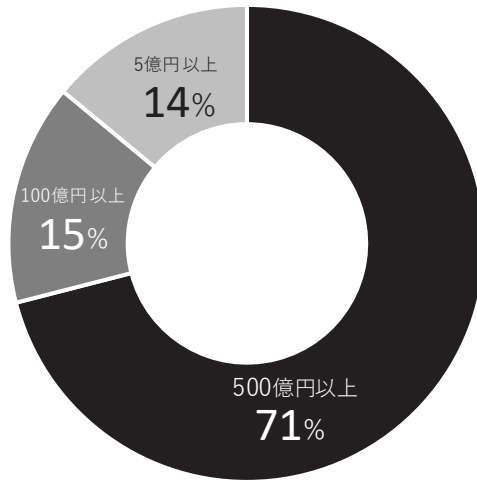
 キャリア形成

Career

ACHIEVEMENT

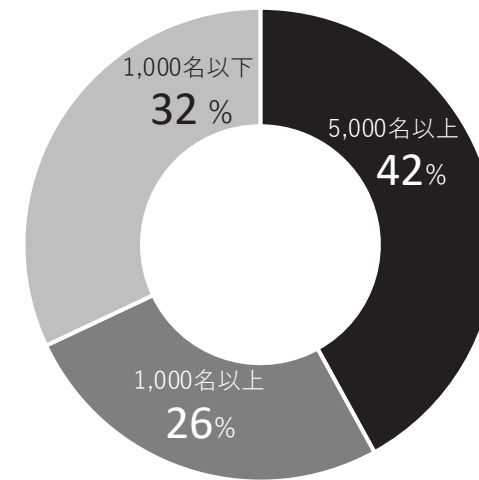
私たちのクライアント様

企業規模割合（売上）



約70%を超えるお取引先が売上高500億円以上の企業様であり、ビジネスニーズやご予算に応じて柔軟な体制・要員をご提案させていただいております。

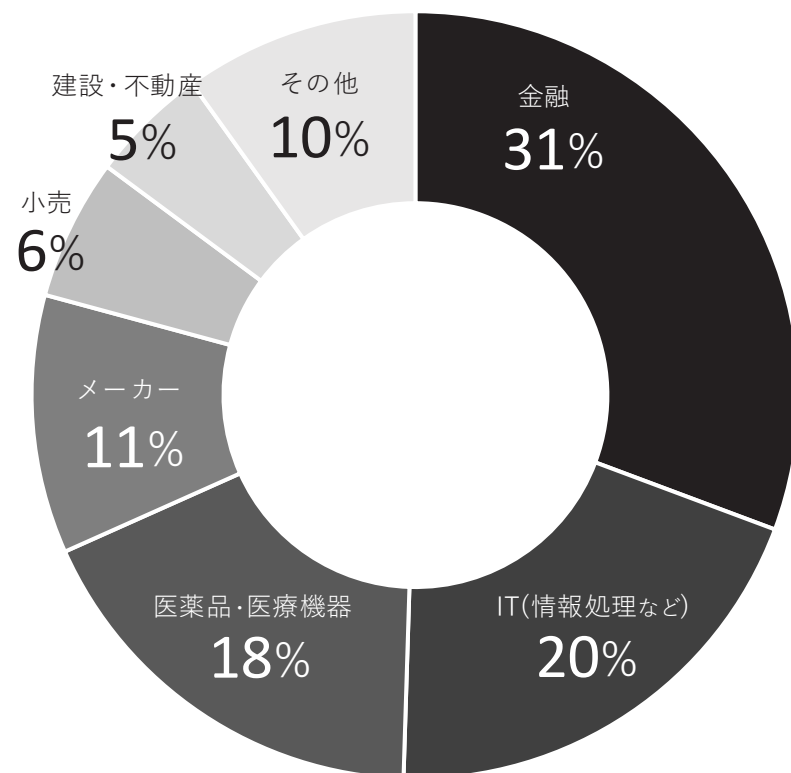
企業規模割合（社員数）



創業以来、100社以上のクライアント様とのお取引実績があり、うち約40%が社員数5,000名以上の規模のクライアント様です。

INDUSTRIES

お取引のある業界



ご支援業界一覧

金融業
情報通信業（通信インフラ、情報処理サービスなど）
医薬品・医療機器業
メーカー業
小売業
建設・不動産業
海運・物流業
セキュリティ・警備業
人材業
レジャー・エンターテインメント業
ガス・電力業
広告・デザイン業
物流・倉庫業
石油・ガス業
総合商社業
サービス業
メディア業
…etc.

COVERAGE

私たちの事業フィールド

✓✓✓ ビジネスコンサルティング

マーケティング・セールス・人事等、Non-IT領域における業務改善や戦略策定・実行支援をおこないます。Digital、IT領域のコンサルティングとのコラボレーションにより、単純な提言に留まらずより効果的なご支援を実現します。

✓✓✓ ITコンサルティング

IT中期計画の策定や、アーキテクチャのデザイン検討、IT運用コストの削減など、ITにおける戦略・企画領域から実装・オペレーション領域まで、クライアント企業の競争力を支えるITを幅広くご支援します。

✓✓✓ デジタルコンサルティング

デジタルマーケティングやデータプラットフォーム構築、機械学習を活用した新規サービスの構築検討など、デジタルテクノロジーを活用しクライアント企業様のイノベーションやCX向上に貢献します。

✓✓✓ プロジェクトマネジメント

プロジェクトの管理・運営・遂行をトータルでサポートし、プロジェクトを成功に導くPMO支援や、複数プロジェクトを横串で管理するプログラムマネジメントなど、ご要望に応じて様々な形態で貴社プロジェクトをご支援します。

COVERAGE

ー ビジネスコンサルティング

外資系ファッションブランド 様

- ・ プティック・バックオフィス含む **全社的なワークスタイル改善**を支援。
- ・ 働き方改善に伴う業務課題のヒアリングから、各種制度立案、コラボレーションツールの浸透支援、全社サーベイと改善方針の立案を支援。



国内製造業 様

- ・ **部門予算・投資に関するガバナンス強化**を支援。
- ・ 投資計画の策定プロセスや投資評価基準の策定、予算編成方針や予実管理プロセス、レポートニング方針の策定と、部署内における業務プロセス改革を実施。



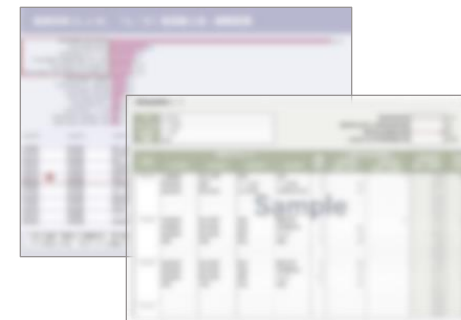
国内インターネットサービス業 様

- ・ 事業部内における **コミュニケーションの効率化/高度化**を支援。
- ・ 重要管理対象の情報（事業KPI等）の定義や管理/周知プロセスの策定、ダッシュボード化、コミュニケーション方法/頻度の最適化などを実施。



国内ハウスメーカー 様

- ・ 営業店・バックオフィス含む **全社的な業務改善**を支援。
- ・ 経営課題/業務課題に対する役員層へのヒアリングから、営業所/事業部ごとの業務量や業務プロセスの可視化と、業務改善方針・システム化方針の策定を支援。



COVERAGE

ー デジタルコンサルティング

国内インターネットサービス業 様

- HR業界における**アドテクノロジー**を適用したシステムを構築。
- 手動作業が中心であった求人登録業務について、アドテクノロジーを活用しリアルタイム&オークション型の求人出稿が可能な仕組みを構築。



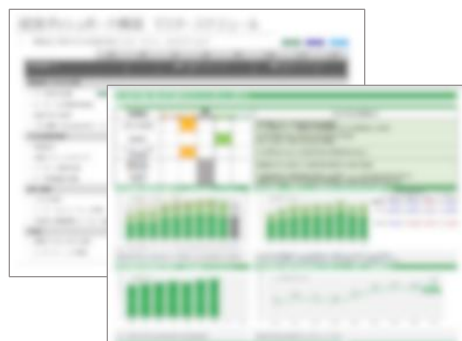
国内通信業 様

- デジタルマーケティングを軸に**ビッグデータ分析と活用ソリューション**の構築を支援。
- トラフィックから顧客の店舗内外の行動動線を分析し、可視化ツールを構築。マーケティング戦略やCX向上に繋がる施策の立案まで実施。



国内建設業 様

- **コーポレートデジタル推進グループ**の立上げとプロジェクト推進を支援。
- 経営ダッシュボード構築や人材管理プロセス改善等のPJ推進から、グループの役割定義やPJ企画など、組織の立上げにおける全面的な支援を実施。



国内情報サービス業 様

- 親会社から独立した独自の**ICT環境構築におけるランドデザインと業務要件の整理**を支援。
- クラウドサービス導入とゼロトラスト志向のセキュリティ強化により場所に縛られない働き方をデザインした。



COVERAGE

ー ITコンサルティング

国内損害保険会社 様

- ・ **コンタクトセンタの運用/システムにおける業務改善**を支援。
- ・ 各種ドキュメントや過去障害ケース、運用オペレータへのヒアリングから現状課題を整理。問題点の抽出から、改善施策の立案と運用・システム構成の改善提案を実施。



国内情報サービス業 様

- ・ ITインフラチーム内における**運用課題の可視化と対応ロードマップの策定**を支援。
- ・ オペレーション/システム面における課題の棚卸し・整理からインベントリの整備、各課題への対応方針策定と中期ロードマップ策定を実施。



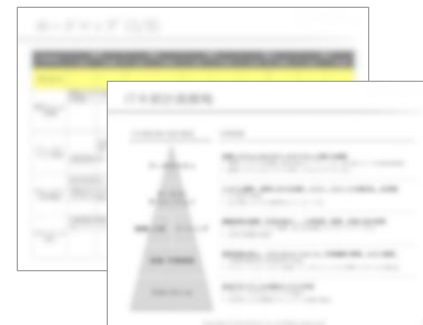
外資系生命保険会社 様

- ・ アプリケーション開発計画とインフラ導入・リプレイス計画を反映した**中期ITロードマップ作成**を支援。
- ・ ソフトウェア/ハードウェアのIT資産一覧から、各資産の償却期間やEOL時期を整理しリプレイス計画を策定した。



国内製造業 様

- ・ 5カ年の**IT中期計画の策定**を支援。
- ・ 事業部や担当ごとにバラバラに収集されたIT投資案件について、投資カテゴリごとの分類や対応スケジュール/概算コストの明確化を行い、全体感のある中計として再定義した。



COVERAGE

ー プロジェクトマネジメント

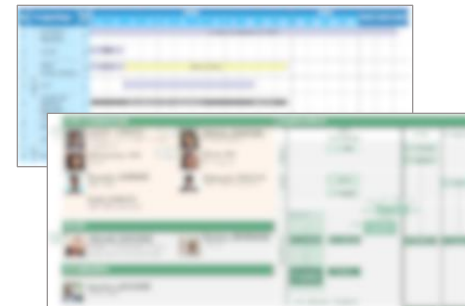
外資系ファッションブランド 様

- ・ 日本全国（北海道～沖縄）約200店舗のNW増強を1年半で実施。
- ・ 多数の店舗とベンダーに対する同時並行の調整は困難だったが、移行手順の標準化・調整状況の可視化・日々の進捗確認会の開催で対応。



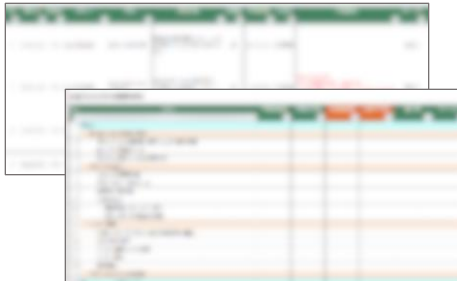
外資製薬会社 様

- ・ IT 部門の抱える複数プロジェクトの進捗・課題や契約などを管理し、グローバル会議にて進捗を報告。
- ・ 重要プロジェクトには、PM、SE（再委託）ポジションを含めて参画し、ビジネス側と一体となり推進。



外資製薬会社 様

- ・ M & Aに伴う子会社の売却プロジェクトにて、買収側との進捗会議の開催、売却側でのITタスクや課題管理を実施。
- ・ 移行プロジェクトの本格開始（Day1）までの3か月間で、各システムの移行方針を取りまとめ、両社で合意に導いた。



国内アパレルブランド 様

- ・ 情報システム全体の運用コスト削減プロジェクトを支援。
- ・ IT運用コストの削減を目的とし、クライアント様が保有するデータセンターやネットワークの統合、サーバ群のクラウド化、オペレーションベンダーの統合等の施策を推進。



AGENDA

目次

 会社概要

Company

 ご支援内容

Work

 成長環境

Environment

 キャリア形成

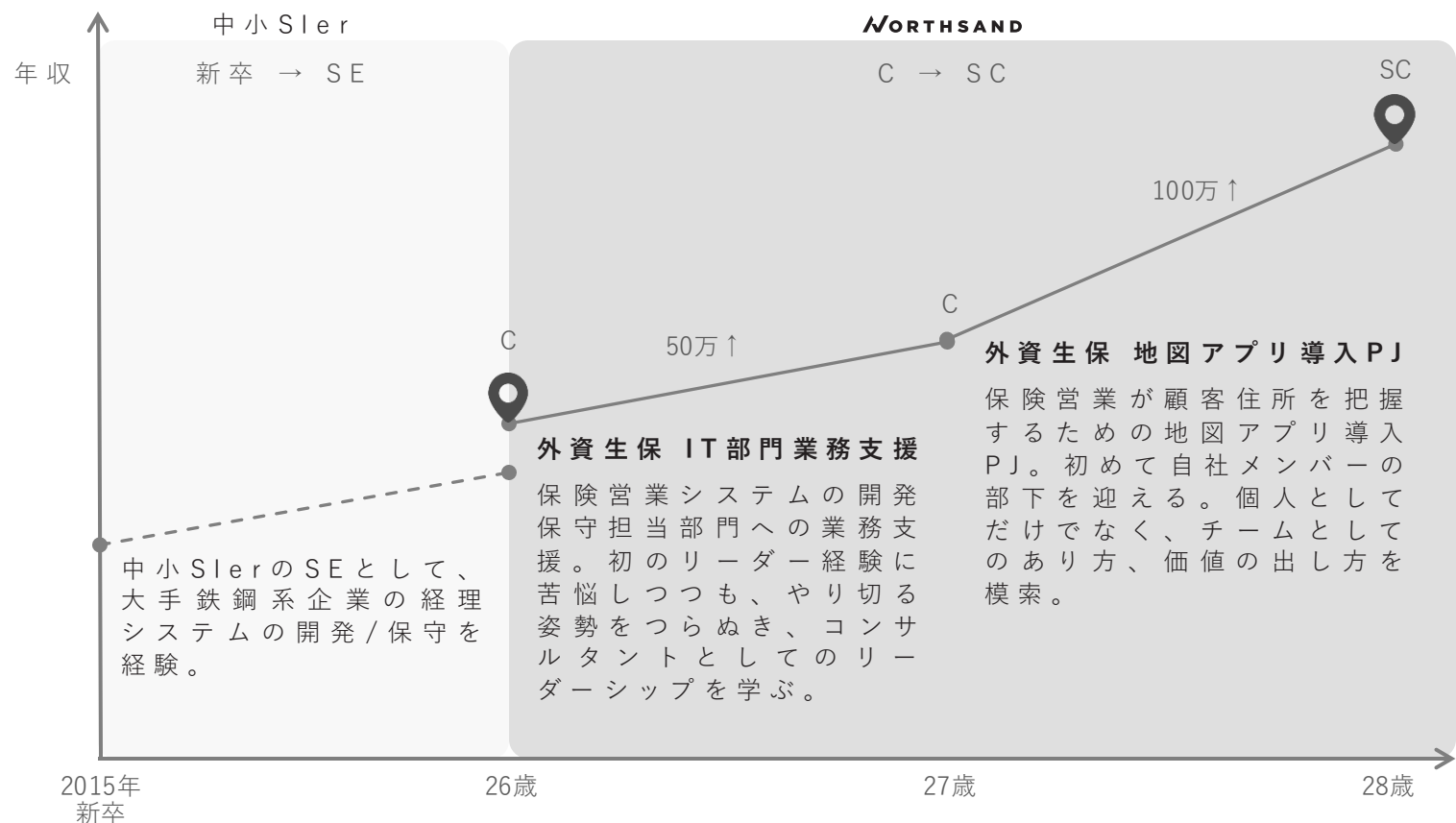
Career

CAREER CHART

ー 2019年入社 中小SIer 出身 29歳男性のキャリア

SEの経験を活かし、ITコンサルタントへ転職。リーダーシップを磨きSCへの昇格を果たす。

JOB CAREER



NS STORY

📍 ノースサンドへの転職を決意

数年同じシステムの開発を経験したことから、より幅広い知識、自信をつけたいとコンサルへの転職を志す。人を大事にする姿勢に魅力を感じ、入社を決意。

📍 プロモーション成功の秘訣

どんなタスクでもスピード感を持ち、やり切ることが必要。そうすることでより難度の高いチャレンジの機会が増え成果となり、自ずとプロモーションへ繋がる。

📍 ノースサンドで叶えること

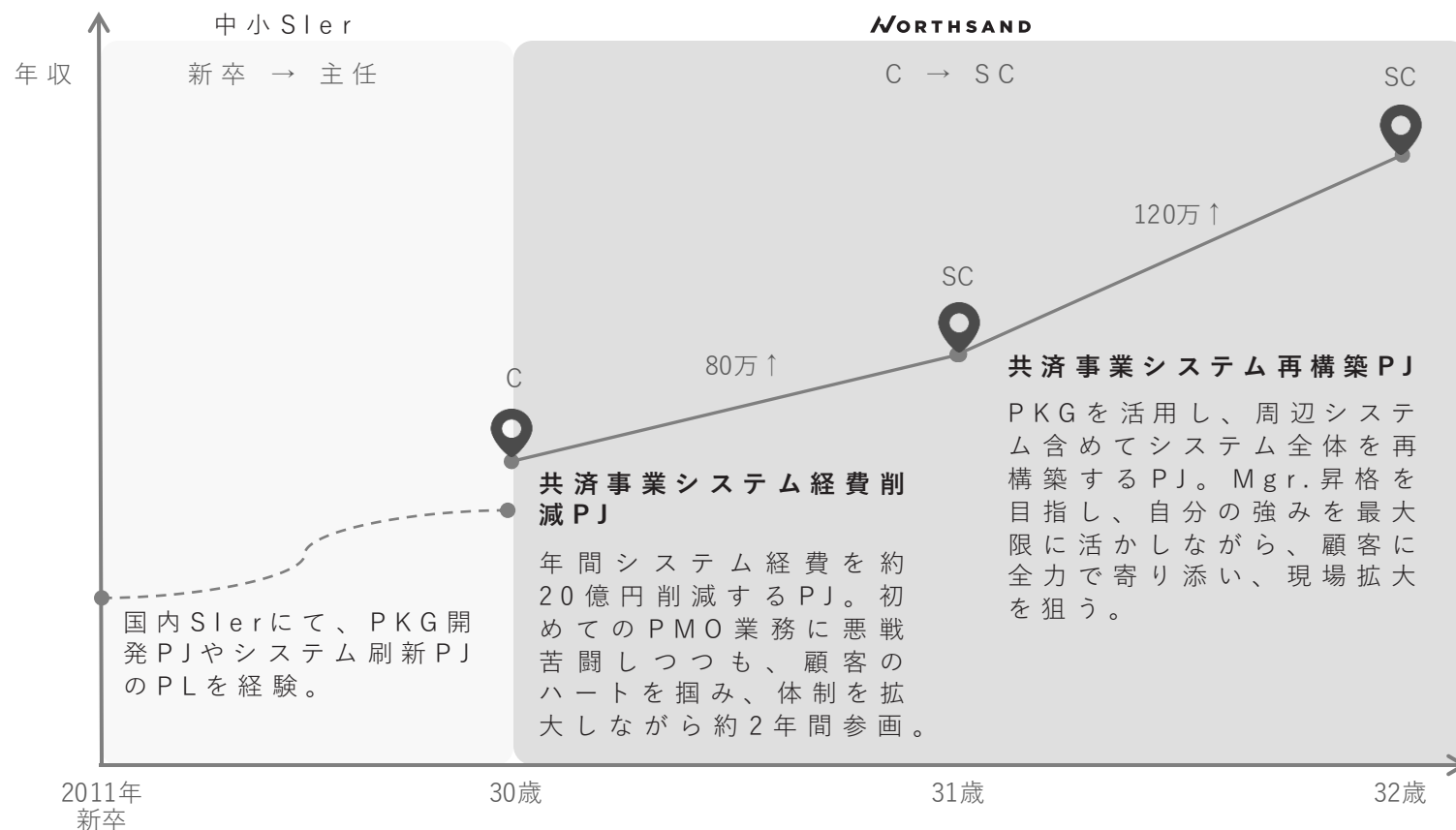
リーダーとして「楽しみながら、かつ誰よりも成果を出す」そんなチームを作ることが目標。「To Joby」に則ったチームを増やし、会社をより成長させたい。

CAREER CHART

ー 2019年入社 国内中小企業Sier 出身 32歳男性のキャリア

SEとしての経験を活かし、管理者・メンバー双方に寄り添ったマネジメントが強み。
SCへ昇格しコンサル事業の中核を担う。

JOB CAREER



NS STORY

📍 ノースサンドへの転職を決意

SEとしてプロジェクトに従事する中で、もっと顧客に近いポジションで貢献していきたいと思い、コンサル業界への転職を決意。ノースサンドの掲げるビジョンに惹かれ入社を決める。

📍 プロモーション成功の秘訣

他者へ寄り添い、感謝の気持ちを常に持ちつつ、現場拡大への貢献とチームメンバー支援を意識することが重要。

📍 ノースサンドで叶えること

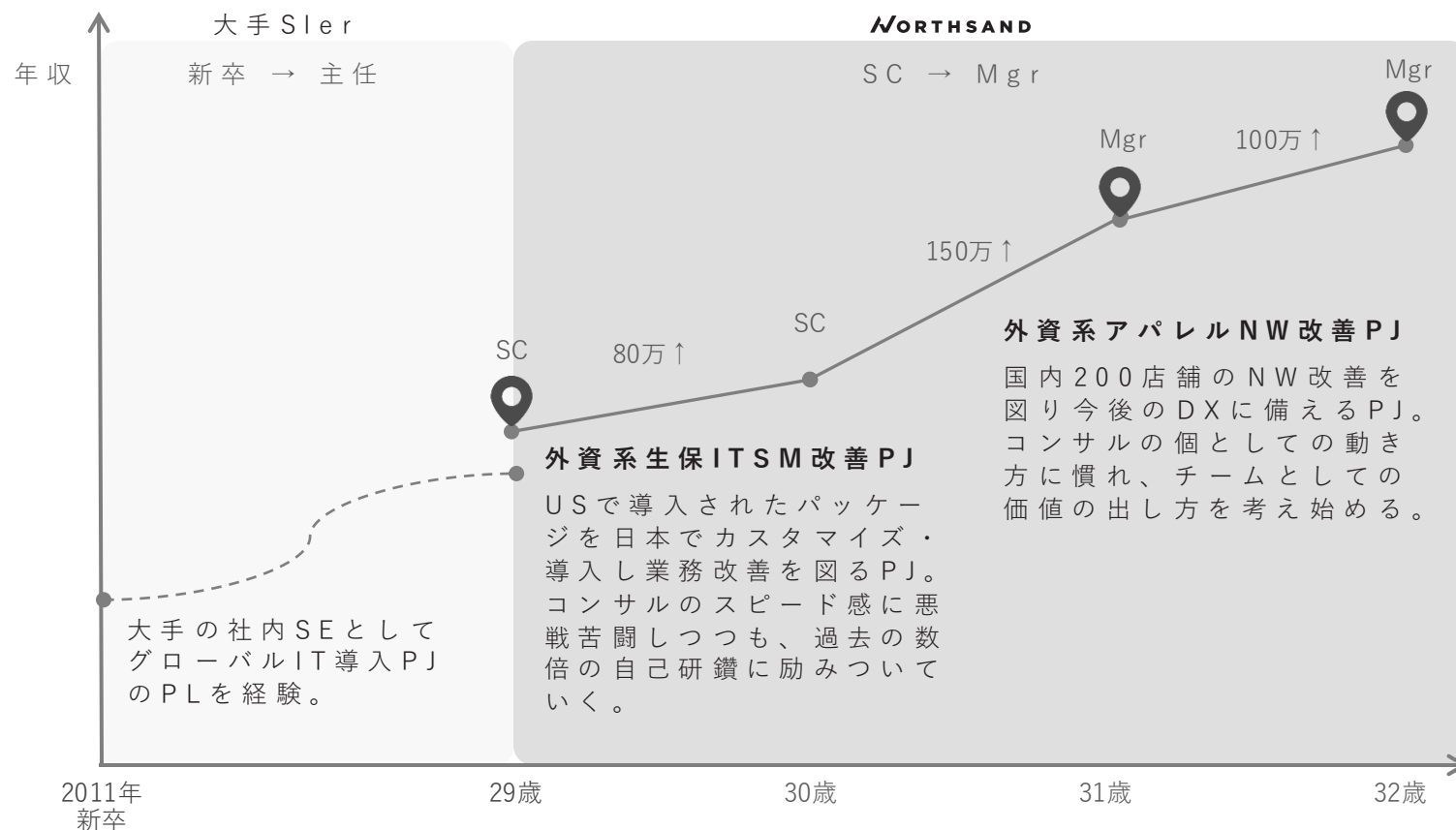
日本全国にノースサンドのファンを広げていくこと。地方の案件拡大に貢献し、将来的には地元九州にも拠点を設立させ、その中心メンバーとして活躍できるコンサルタントに成長していきたい。

CAREER CHART

ー 2018年入社 国内大手事業会社SE 出身 32歳男性のキャリア

グローバルPJの経験を活かし外資系のクライアントに貢献。 **Mgr.へ昇格しコンサル事業の中核**を担う。

JOB CAREER



NS STORY

📍 ノースサンドへの転職を決意

大手で大きなプロジェクトをやり終えた直後、「自分は他社で通用するのか。」と悩み、コンサル業界への転職を決意。面接官のカリスマ性に憧れ入社を決める。

📍 プロモーション成功の秘訣

入社初年度は個としてのスキルアップで精一杯となり、チームのことまで考えられず失敗。利他の心を持ち、チームやクライアントと前に進むことが重要。

📍 ノースサンドで叶えること

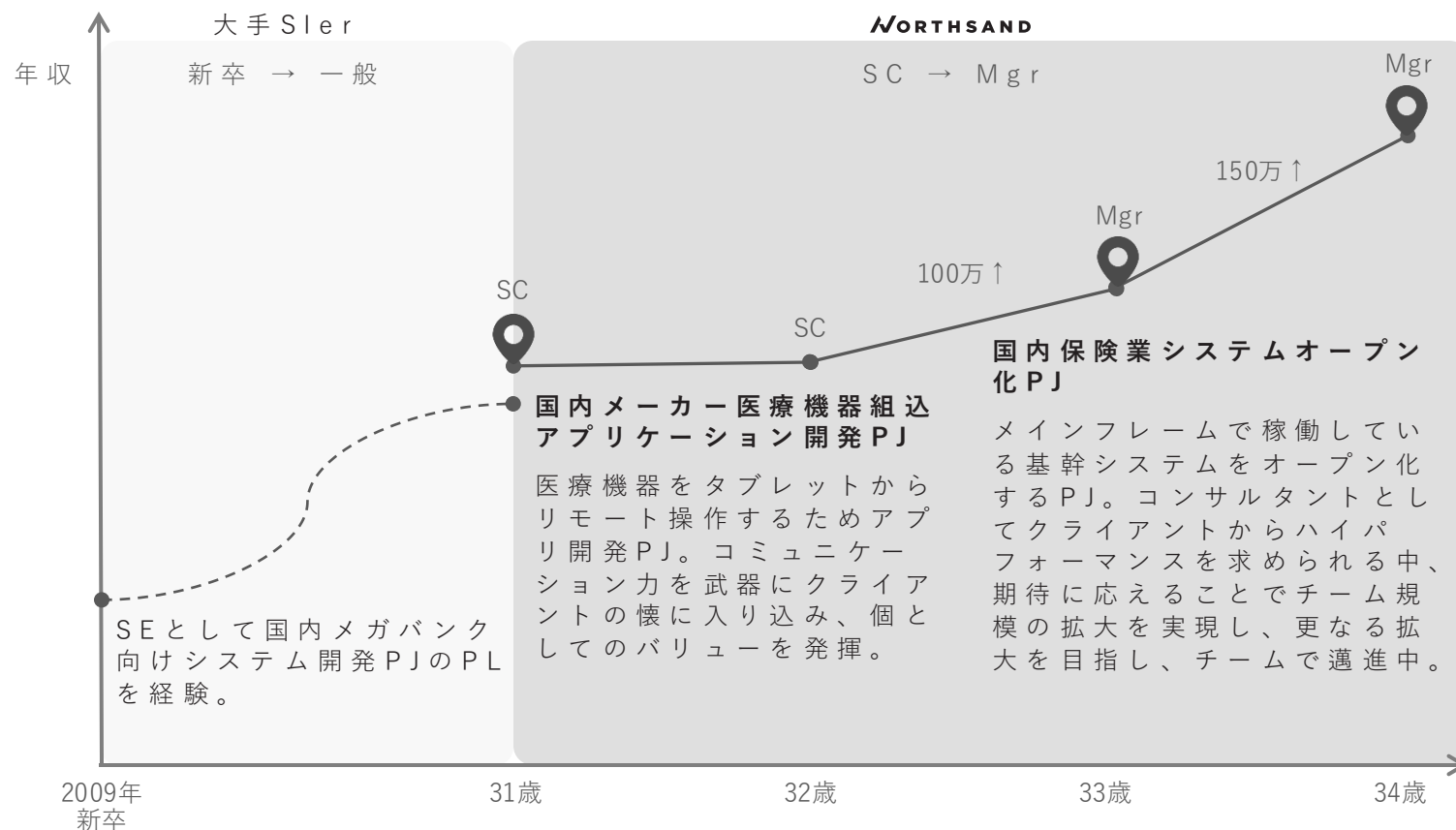
自分やチームの成長が会社の成長に繋がっていると実感できるのがベンチャーの面白い所。ノースサンドを1,000人の大企業にしたのは自分だ、と将来胸を張って話せるような人材へと成長したい。

CAREER CHART

ー 2017年入社 国内大手Sler SE 出身 34歳男性のキャリア

圧倒的な顧客志向を武器にクライアントにとっての"孫の手"として貢献。
現場におけるノースサンドの価値向上とチーム規模拡大を推進中。

JOB CAREER



NS STORY

📍 ノースサンドへの転職を決意

大規模プロジェクトのリリース完了を迎えたタイミングで、同じ環境に居続けることに危機感を覚え、環境を変える為に転職を発起。社風に惹かれ入社を決める。

📍 プロモーション成功の秘訣

現場でクライアントに対してバリューを発揮するのは当たり前。差別化のために、現場業務の傍らで社内業務に積極的に参加し、社内外の両面で貢献を果たした。

📍 ノースサンドで叶えること

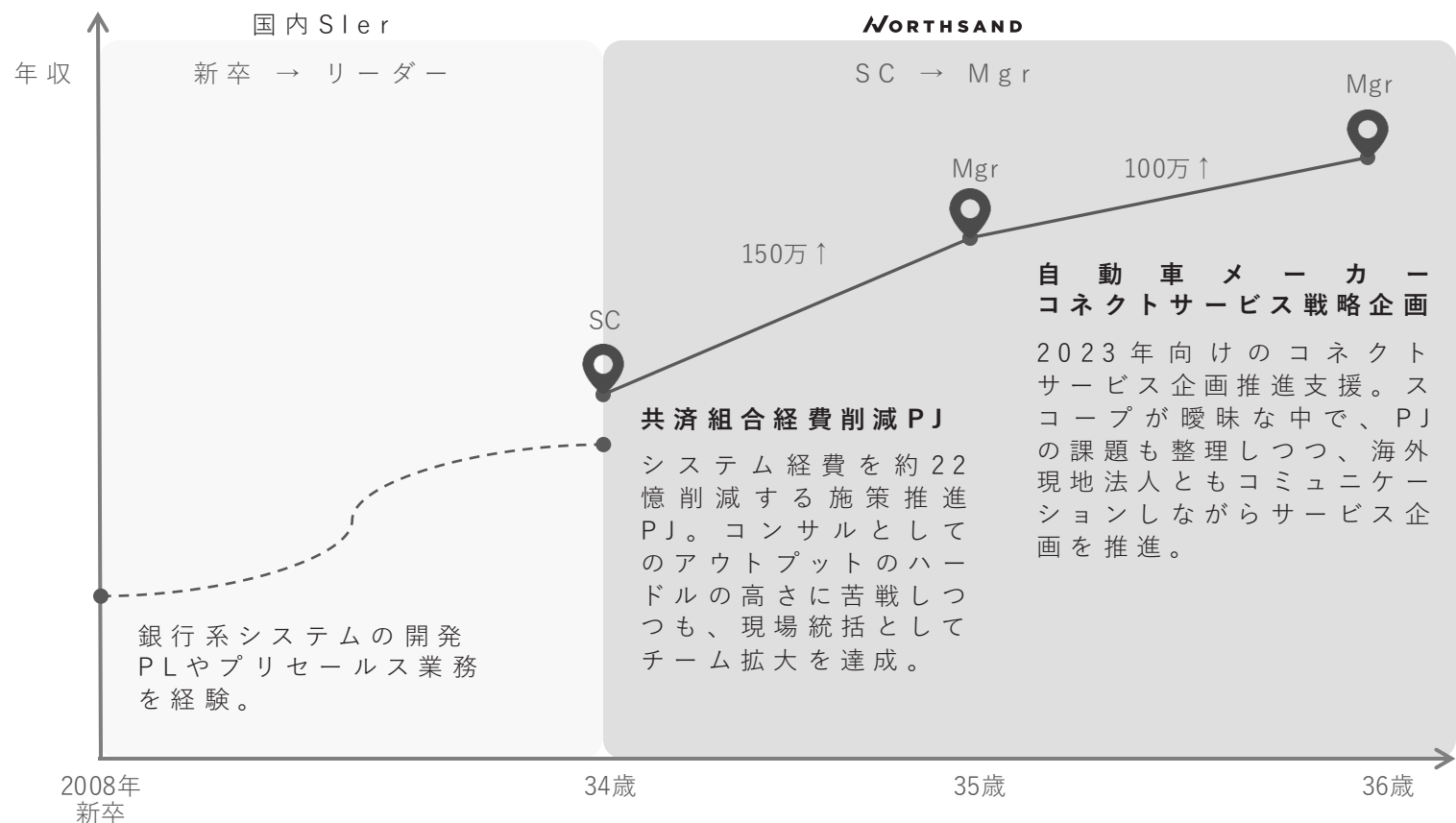
自身が人として、コンサルタントとして成長するとともに、関わりを持ったチームや会社の圧倒的な成長・拡大に貢献出来るような人材となること。

CAREER CHART

ー 2019年入社 国内Sler 出身 36歳男性のキャリア

ITプロジェクトのPMO業務から戦略系案件まで幅広くご支援。 **Mgr.へ昇格しコンサル事業の中核**を担う。

JOB CAREER



NS STORY

📍 ノースサンドへの転職を決意

前職にて評価と給与のギャップや社内承認までのスピード感の無さにフラストレーションを感じる。正しく評価され現場裁量の大きいノースサンドに転職を決意。

📍 プロモーション成功の秘訣

クライアントの成功を一番に考え、根気よくご支援すること。明確な目標を立て、それを達成するためのアクションを整理し達成に向けて継続し続けること。

📍 ノースサンドで叶えること

直近の目標は、ノースサンドを1,000人の大企業にすること。自身とチームの成長が会社の成長に直結していると実感している。社員1人1人が積極的に動ける環境であるため、その環境を活かし成長していきたい。

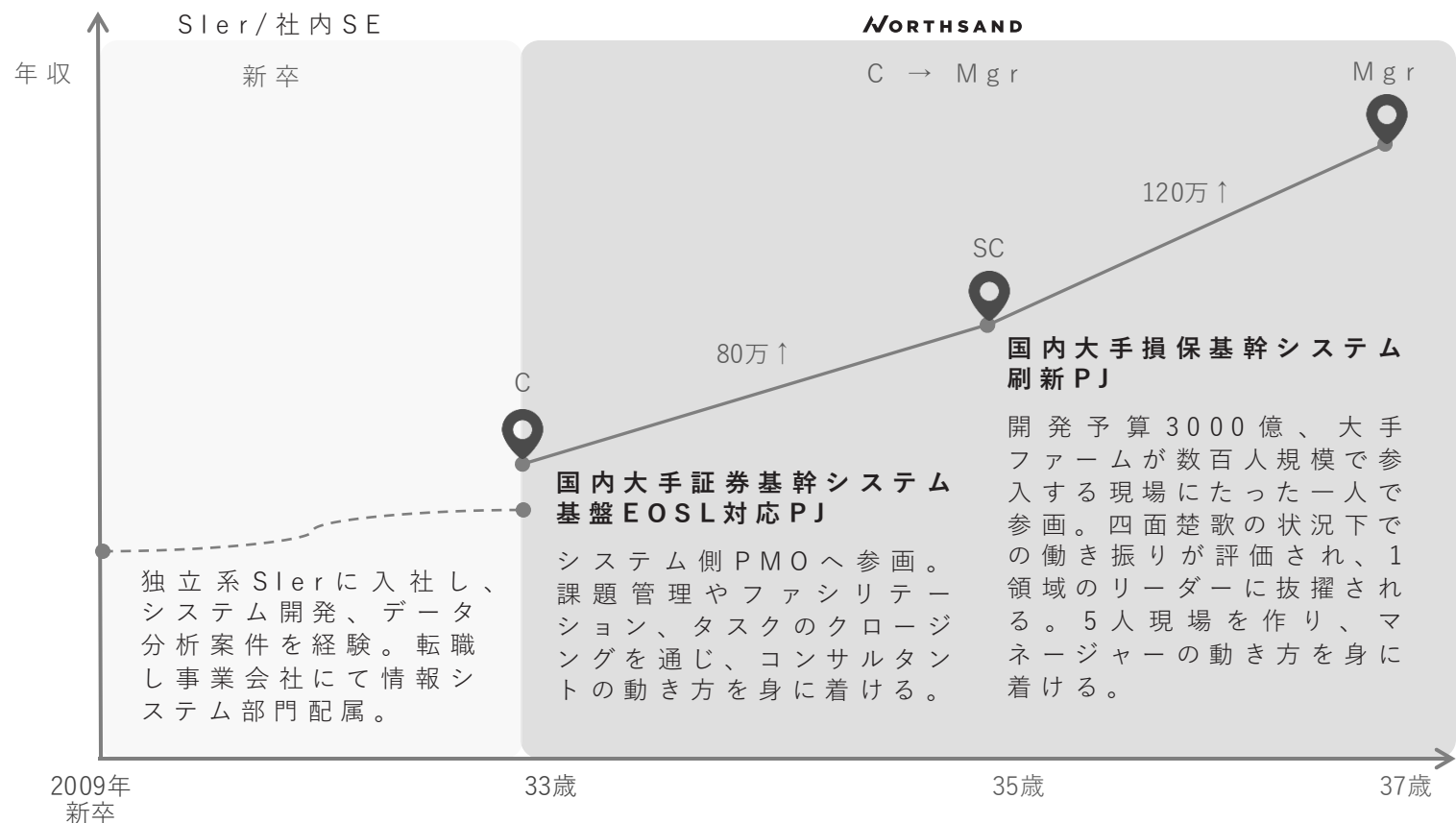
CAREER CHART

ー 2017年入社 独立系Sler 出身 37歳 男性のキャリア

開発経験、データ分析の知見を活かしたアプローチでクライアントの課題解決に貢献。

CからMgr.へ順調に昇格し、社内屈指の人気コンサルタントへ成長。

JOB CAREER



NS STORY

📍 ノースサンドへの転職を決意

改革を嫌う環境と決別するために、転職活動を開始。転職活動の中で出会ったノースサンド社員の人に惹かれ転職を決意

📍 プロモーション成功の秘訣

職位に求められる職責を果たすにはどうなればいいのか？を具体的な目標に落とし込み、日々の業務に取り組む。

📍 ノースサンドで叶えること

クライアントのお困り事を解決する過程で、メンバーや自身が成長し、より良い会社、ひいてはより良い社会作りに貢献したいと考えている。お客様からいい会社だねと言ってもらえる会社になりたい。

Appendix

① 取引実績 **150** 社以上

人材、証券、生保、製造、製薬、エンタメ、アパレル、EC、飲食、通信、小売、金融、IT、広告、自動車 etc..

ノースサンドでは業界・業種に偏ることなく150社以上のお客様との取引実績があります。

チャレンジと共に成果を挙げたコンサルタントは様々な案件に挑戦できるチャンスがあります。

② 離職率 **6.7** %

ノースサンドでは離職率の低下を目的とした施策をおこなっていませんが、業界においては低離職率(※)を誇ります。

カルチャーに共感いただいた方のみ採用し、社員がカルチャーに則った行動を徹底していることがその理由です。

今後も、地道な努力を社員一丸となって継続していきます。

※業界平均離職率は約20%と言われています

③ 案件公開率 **100.0** %

会社全体において「どのようなプロジェクトがおこなわれているのか」を全社員に向けてオープンにしています。

ノースサンドでは、社内システム上に、過去～現在進行中の全ての案件を公開しています。

「誰が」「どのお客様に」「どのようなテーマで」ご支援しているかがわかるから、ナレッジ共有・個人のキャリアパス選択時の判断に活用することが可能です。

NOT
ENOUGH.
GO
FORWARD.

*N*ORTHSAND