

「雑談」→「他社の選考状況」→「業界・職種」→「何故その職種か」→「何故その業  
種か」→「その中でも何故 NTT データか」→「その NTT データでやりたいことは？」  
→「何故そう思うか」→「そのためには何が必要か？」→「そう思う根拠は？」→「職  
種としては SE か営業、どちらを希望か？」→「その職種で、特に行きたい部門  
は？」→「何故そう思うか？」→「これからどうしたいか？」→「最後に何か質問はあ  
りますか？」

「品質の高さって何を持って高いと言える？」

「なぜNTTデータは品質が高いと判断した？」

「志望動機」

「他に志望動機は？」

「NTTデータの製品名は何か知ってる？」

「リーダーシップを発揮した経験は？」

「他にリーダーシップを発揮した経験は？」

「志望分野は？」

「(志望分野に対して)なんでその分野？」

「選考の進捗状況」

「何か質問ある？」

WEB履歴書

### ●活動内容登録

あなたの活動内容等を入力してください。

併願企業1:ドワンゴ

併願企業2:楽天

併願企業3:ミツバ

志望動機:

私はこれまで学んできた知識や技術を基に高い信頼性と安全性が要求されるシ  
ステムの設計・開発に貢献したく、その価値観と御社の事業内容が一致している  
ため御社を志望します。特に、御社が最先端のIT技術を武器にして社会において  
必要とされるサービス(例:全国銀行データ通信システム)を、その高い技術力で  
実現化し続けている点に魅力を感じました。私の夢は御社の一員としてスキルを  
高めると共に、社会に貢献することです。

部活・サークル活動:群馬大学・ミツバロボットチーム(ナビゲーション開発)

アルバイト経験:インドネシア語の講師(2年)

ゼミまたは研究テーマ:図形パターン照合による自律走行ロボットの自己位置推

賞罰:2011年11月/つくばチャレンジ2011・つくば市長賞/ロボット大会の完  
走・優勝したチーム

資格:SCJP1.4(Java言語認定) オラクルブロンズ認定 UML 認定 日本語能  
力試験1級合格

### ●自己PR登録

1. 志望職務: SE R&D

### 2. 学生時代のエピソード:

私にはチームワークに関しては、忘れられない思い出があります。それは昨年度  
に出場した、全日本自律移動ロボット大会「つくばチャレンジ2011」です。最も強  
烈な記憶は大会直前の一日に、ロボットを操縦するオペレータのミスにより、速度  
のコントロールが失われ、ロボットが暴走し、前車輪と駆動モータ部分が壊れてし  
まいました。完走を目指す3年越しのみんなの苦心が水の泡になりそうな挫折でし  
ましたが、チームが一丸となってロボットを修理し、奇跡的な完走が出来ました。この  
経験から、致命的なトラブルに直面しても冷静に考えること、かつチームが一丸と  
なって目標達成への熱意を維持することがとても重要だということを学びました。

こくふく

### 3. あなたの弱みと、その克服:

ものごとを計画するにあたってはきちんと予定通りに実行しないと気がすまないの  
が私の弱みです。特に、自分にとって大事なイベントの前日の夜は眠れないほど  
緊張しすぎてしまう傾向があります。これは、各タスクの達成度に優先順位を付け、  
自分がどこまで完成できるかを把握し、実行することで克服していきたいと考えて  
います。

### 4. NTTデータの魅力:

就職活動を通じて、御社が優れたIT技術者の集団であり、かつ、それを維持し続  
けていることにより社会に必要とされるサービスを高い技術力で実現している点が  
非常に魅力的だと感じています。特に、御社がグローバル事業の展開に力を入れ  
ていることが魅力的です。世界を相手にするマーケットがこれから先はとても期待  
でき、将来性を感じます。自分の目標の実現のために、グローバルオペレーショ  
ン標準化コンサルティング事業に貢献していきたいと考えています。具体的には、グ  
ローバルコードを最大限に活用し、業務プロセスの見える化、決算把握、レポート  
イングのスピードアップに貢献したいです。

### 5. チャレンジしたいこと:

私は御社においてチャレンジしてみたいことはIT技術者のスペシャリストとして、特  
にエンタープライズ向けの経営変革を支援するシステムに特化したサービスの構  
築と運用に貢献することです。また、「顧客との長きに渡る関わり」、つまりソリュー  
ションの提供にとどまらず、アフターサービスまで含めた一連の業務の作業や実  
装に携わりたいです。そして、顧客に対して常に新しいサービスを提供し、新たな  
顧客価値とそれを産み出すイノベーションをリードするという御社の長所に強く共  
感したため、私はこのような初心を大切にすIT技術者として、社会を支える一員  
としてチャレンジしていきたいと強く思っています。

### 6. 趣味・特技:

趣味:ネットショッピング仲介サービスを運営すること。(海外の顧客向けのサービ  
ス)特技:バドミントン

○アンケート:全国的な大会(インターハイ・インカレ・コンテストなど)に出場/入  
賞した

ディベート大会・スピーチコンテストに参加/入賞した

企業インターンの経験がある

## 豊富な社会基盤システムの構築・運用実績



NTTデータは、電電公社の1事業本「全国銀行データ通信システム」などにおいて先導的な役割を担ってきました。カード社会を支えている日本最大規模世界最大規模のミッションクリティカルシステム」など、新時代を切り開く社に関するノウハウにより、安定的なシステムビジネス継続を長年にわたって実現し

### 国内のほぼすべての金融機関が参加する巨大ネットワークシステム

全国の3万強の金融機関店舗を結び、1日平均約10兆円の為替交換を取り扱う世界最大規模の決済システム、それが「全国銀行データ通信システム(全銀システム)」です。1973年に稼働開始したこのシステムは、NTTデータが一般社団法人全国銀行資金決済ネットワーク様からの委託を受け開発・運用をしており、2003年に第5次システムが稼働し、2011年11月に第6次システムのサービスを開始しました。

「全銀システム」は、まさに日本の金流の大動脈であり、高い信頼性と安全性が要求されるシステムです。東京と大阪の2センター構成、ネットワークの二重化、万全な運用体制等により、1973年の稼働開始以降ノーダウンでのサービス提供を継続しております。

### 日本のカード社会を支える決済インフラ構築、四半世紀の運用実績

1984年にサービス開始した「CAFIS」は、日本のほぼすべてのクレジットカード会社や金融機関などと、百貨店やショッピングセンターなど全国の小売業者をオンライン接続する、接続社数・取引量ともに日本で最大のカード決済総合ネットワークです。

クレジットカードのショッピング・キャッシングをコアサービスとして、デビットカードやコンビニに設置されているATMの現金引き出しサービスをはじめ、インターネットショッピングに対応するなど、時代のニーズに即して機能を強化。経済のグローバル化の進展を受けて、2005年には中国の銀聯カードでの決済や現金引き出しにも対応するなど、世の中に欠かせない社会インフラとしての地位を確立し、高い信頼性を確保しながら進化を続けています。

- ▶ **日本最大のカード決済総合ネットワーク「CAFIS」**

### 世界最大級のミッションクリティカルシステム構築「iモードゲート

約49百万人のユーザを抱えるNTTドコモの「iモード」。情報のライフラインといえる同サービスのインフラを支えているのが「iモードゲートウェイシステム」です。1999年に開始した「iモード」は、利用者の急増で基盤システムの見直しが必要となったことから、NTTデータとNECが共同で開発を手がけ、2003年3月に旧システムからの移行を果たしました。

「iモードゲートウェイシステム」は、最大でWebサイト閲覧毎秒5万ページ、メール送受信毎秒2万5,000件もの大量な処理を、24時間365日休むことなく提供。膨大な数の端末からの同時アクセスにも耐える堅牢性を備えつつ、静止画や動画の送受信、災害伝言板、ネットバンキング、iコンシェルといった、次々と登場する新たなサービスに対応できる柔軟性を有しています。

(注) 「iモード」、「iコンシェル」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

製造業・流通業をはじめとした日系グローバル企業では、販売・生産拠点のグローバル化による海外現地法人の設立やM&Aによる事業の連結対象が増加していく中で、競合他社とのグローバル競争を勝ち抜くため、各地域単位の販売・生産・在庫管理からグローバル横串での戦略立案・オペレーション統一の必要性が高まっています。

その実現のために、様々なシステムに点在し異なる定義で格納されている情報を集め、意思決定に活用できる形で「見える化」するビジネス・インテリジェンス(BI)の導入・定着化をグローバル規模で総合的に提供します。

### グローバルBIの考え方

NTTデータグループのグローバルBIサービスでは、情報を活用した業務の高度化の実現を提供します。

#### 1. 鮮度の高い情報にもとづくPDCAサイクルの確立

BIが提供する情報をもとに、関係する法人・部門が同一の数値を参照しながら将来の計画を策定します。

#### 2. 具体的なアクションの提案と実行

実績の集計結果を分析する単なるBIではなく、アラートの表示と最小限取るべきアクションを提案するBIにより、必要なアクションがもれなくタイムリーに実行されるプロセスを実現します。

#### 3. 事実・数字にもとづいたコミュニケーション

国・地域・法人をまたいで、同じ情報を同じ理解にもとづいて解釈できるようにし、日常業務で数字にもとづくブレのないコミュニケーションをする風土を生み出します。

## サービス内容

### 1. 構想策定・BI 導入コンサルティング

現行の事業課題から改革目標(ビジョン)を設定し、ビジョンの実現へ向けたアクションプランを策定します。ビジョンの実現手段として、グローバル BI 導入へ向けたプロジェクト準備・業務要件の定義を行います。グローバル横串で「見える化」する情報の標準化(種類、粒度、見せ方等)を行います。

業務要件に合致した BI ツールの選定を的確に行うため、当社の BI/DWH ラボによる製品選定やお客さまの実データを用いたデモ構築(オーナーズ・デモ)を活用します。

### 2. BI システムの構築

国内での実績だけでなく、海外グループ会社と連携した BI 構築体制を有しており、グローバル体制でのデリバリーサービスを提供します。

これまでの BI 構築実績をテンプレート化により再編・統廃合し、流通業・製造業向けを中心とした代表的な BI ツールの構築方法論の提供を可能としています。

### 3. ビジネス・トランスフォーメーション(定着支援)

「業務の変化」に対して、関係者全員がスムーズに移行出来るように、業務移行設計、教育・トレーニング支援、マスタメンテナンス、チェンジマネジメント施策等を同時並行的に実施します。導入した BI がユーザ部門に定着し、業務の PDCA サイクルが回るような業務標準化・定着化活動を実施します。

業務に定着した BI を利用した業務評価指標 (KPI) の定期的なモニタリングを定着化させ、事業の継続的な変革を支援します。

株式会社 NTT データ(代表取締役社長:山下 徹、以下 NTT データ)と PT. NTT DATA Indonesia(代表取締役社長:大谷 明、以下 NTT DATA Indonesia)は、2011 年 10 月より 2012 年 2 月にかけて、インドネシア国内最大手通信キャリアの PT.

Telekomunikasi Indonesia 社(代表取締役社長:Rinaldi Firmansyah、以下 PT. TELKOM 社)と、同国内初となるモバイル NFC ペイメント<sup>(注1)</sup>のプロトタイプシステムを構築し、共同で技術検証をしました。これにより、NFC のブリッジテクノロジーが実用に耐えうる十分な通信距離・処理性能を発揮することを確認し、インドネシア国内におけるモバイル NFC ペイメントの商用化の可能性を確認しました。

NTT データグループでは、2012 年度内の同国でのモバイル NFC ペイメント商用化に向け、PT. TELKOM 社をはじめ、引き続き通信キャリアや銀行等の現地事業者へのサポートを行います。またインドネシアに限らず国内で培った非接触電子マネーシステムの構築や運用ノウハウを元に、海外での NFC ペイメントの普及に取り組みます。

### 【背景】

日本は10年以上前より交通乗車券や物販での決済を中心に非接触型の電子マネーが普及しており、2004 年からは「おサイフケータイ<sup>®</sup>」による携帯電話型のサービスも開始され、世界でも非接触型電子マネーの先進国としての地位にあります。NTT データも「WAON」をはじめとするさまざまな非接触型電子マネーシステムの構築に関わってきました。

一方、海外では NFC Forum や Global Platform、GSMA 等の標準化団体によって、国際的な NFC 関連の標準仕様策定が進み、NFC 対応チップが Android やブラックベリー端末にも搭載されるなど、NFC が新たな決済手段やマーケティングツールとして近年注目を集めています。

NTT データは、日本での非接触型電子マネーのシステム構築や運用ノウハウを元に、今後マーケットの拡大が予想される東南アジア諸国の事業者と議論を重ね、モバイル NFC ペイメントの商用化を目的として 2011 年 9 月よりインドネシア最大手通信キャリア PT. TELKOM 社と共同で、インドネシア初となるモバイル NFC ペイメントのプロトタイプシステムを、同国内での実際の想定利用シーンに基づいて構築しました。

## 導入実績

- 大手食品業(世界 5 ヶ国)
- 大手電機メーカー(世界 18 ヶ国)
- 大手自動車部品メーカー(世界 25 ヶ国)

## インドネシア国内初、モバイル NFC ペイメントの実証 実験成功～商用化へ向け技術基盤を整理～



概要図

[図: 拡大表示](#)

## 【プロトタイプシステムの概要】

- インドネシアで普及している非接触 IC カードリーダーに、POS、RFID リーダー、サーバーを組み合わせ構築
- RFID タグの付いた商品を入れたバスケットをレジに置き、支払い額を自動算出
- 携帯電話を非接触 IC カードリーダーにかざし、支払いやチャージ、残高照会や履歴照会
- サーバー経由、もしくは携帯電話同士をかざし、ユーザー間で電子マネーを送金

## 【プロトタイプシステムの特長】

### 複数のブリッジテクノロジーの活用

インドネシアの携帯電話の大半が NFC 非対応端末である実情を考慮し、既存端末を「NFC 化」する技術、ブリッジテクノロジー（つなぎ技術）を複数種類活用しました。NFC アンテナ内蔵の SIM カードや microSD カードを既存の NFC 非対応端末に取り付けることで、NFC 対応端末として活用することができます。またブリッジテクノロジー内のアプリケーションは共通のものを使用し、インストール工程においてブリッジテクノロジー製品への依存を無くしました。

### 同一非接触 IC カードリーダーで複数タイプを処理

インドネシアで普及している非接触 IC カードリーダーで、全てのタイプのブリッジテクノロジーの処理を実現しました。既に国内で実績のある IC カードリーダーを使用することにより、既存の非接触 IC カードリーダーで流用可能な、商用サービスの技術検証を行いました。

## 【実証結果】

- 3 種類のブリッジテクノロジーデバイス、5 種類の携帯電話、2 種類の非接触 IC カードリーダーを組み合わせ、非接触 IC カードリーダー～携帯電話間の通信距離、サーバー～POS 間、サーバー～携帯電話間でのトランザクション処理速度

等を計測し、実用に耐えうる十分な性能を発揮できることを確認しました。

- 共通の Java Card<sup>(注2)</sup>アプリケーションを使用して、複数のブリッジテクノロジー製品の差異を意識することなく、非接触 IC カードリーダーのアプリケーションを構築できることを確認しました。

## 【実証実験における役割分担】

- NTT データ: 全体設計、携帯電話アプリおよび Java Card アプリ構築、技術検証
- NTT DATA Indonesia: サーバーアプリ構築、検証環境構築
- PT. TELKOM RDC: RFID リーダーアプリ、NFC リーダーアプリ、および POS アプリ構築、技術検証

## 【今後について】

PT. TELKOM 社は、今回のプロトタイプシステム構築をモバイル NFC ペイメントのサービス商用化に向けたロードマップの第一段階と位置づけ、引き続き小売店舗での実際の通貨を用いたフィールドトライアル等でユーザビリティ検証を予定しています。NTT データと NTT DATA Indonesia は、引き続き PT. TELKOM 社と協力し、インドネシアでのモバイル NFC ペイメントビジネスの拡大に取り組んでいきます。また、東南アジア地域を皮切りに海外向けモバイル NFC ペイメントソリューションを整備し、2012 年度内商用化をめどに東南アジアを中心とした新たなマーケットの拡大に取り組んでいきます。

(注 1) NFC

Near Field Communication の略称で、13.56MHz の周波数を利用する通信距離 cm 程度の近距離無線通信技術のこと。FeliCa や MIFARE 等に普及している IC カード非接触無線通信技術との上位互換性があり、NFC 対応機器同士は双方向通信が可能で、今後の幅広い活用が見込まれている。

(注 2) Java Card

メモリーと CPU を搭載した IC カード上で動作する Java の実行環境、または Java で記述したアプリケーションを利用できる IC カードのこと。

- 「おサイフケータイ」は、株式会社 NTT ドコモの登録商標です。
- WAON はイオン株式会社の登録商標です。
- FeliCa はソニー株式会社が開発した非接触 IC カードの技術方式です。
- FeliCa はソニー株式会社の登録商標です。
- MIFARE は NXP セミコンダクターズの登録商標です。
- その他の商品名、会社名、団体名は、各社の商標または登録商標です。