

2013年度 第9回 IT情報サービス業界(通算37回)



佐賀 治夫 様

1971年:慶應義塾大学卒業
日本IBM株式会社 入社
1991年:同社 メディアシステム営業部長
2000年:同社 情報サービス産業事業部営業部長
2002年:同社 退職
2002年:日販コンピュータテクノロジー株式会社 入社 取締役SI
事業部長
2003年:同社 取締役営業本部長
2008年:同社 退職
2008年:アイ・エヌ・エス・コンサルティング合同会社設立 代表

ITの現状 ～課題解決のためのIT利用＝お客様と共に～

学業以外に何に取り組まれていますか

ご質問の結果、学生の皆様の大半がアルバイトをしておられる点や学業以外の活動の中で、多くの人たちとコミュニケーションを持っておられることを知り勇気づけられました。そうした活動は就職後、仕事の中で大変役に立つことに気づかれると思います。仕事は1人ではできません。できるだけ多くの友人を作ってください。

会社との出会い

1971年に日本IBM株式会社という会社に入社しました。以来、ほとんどすべての業種のお客様を担当させていただきました。入社の一きっかけは、友人が受験する情報をきき、公開応募をしている企業だったのでたまたま受験をしました。幸いなことに、入社試験にプログラマー適性検査という私にとっては非常に恵まれた問題(図形変化・算数・文字列変化)が出され、コンピュータの知識がゼロのまま入社しました。それから1年間は、研修と実習の繰り返し、週ごとの試験で適性を見極められ、やっとの思いで研修期間を卒業し一人前になりました。大学4年間の学業よりも数倍の時間を使って勉強した記憶があります。一人前になった時からは、何事も自分で主体的に行わなければならない状況となり、ここでまた、同期入社の人との相互援助、先輩からの助言に大変助けもらった事を思い出します。

IT業界の大きな流れ

1964年の東京オリンピックの前の時代とその後で大きく変わりました。データを集めて一括処理するバッチシステムの形態からオンラインで処理する業務処理形態が銀行で始まりました。そして1985年を契機にパソコン、インターネットの時代に入り情報処理によって物の売買ができる時代へと環境が大きく変わりました。2010年からは情報サービス構築よりむしろ使ってゆく携帯のSaaS、クラウドコンピューティングといわれる現代へ推移しています。



IT利用実態をお客様事例より

①コスト削減:省力化、②利益拡大:売上向上のケースをととして以下お話しします。

I. 花王様:

①研究開発・情報検索システム

→3つの研究所で他社の競合製品が発表されると同様の分析を行い、競い合っていたケースを、製品ごとに担当を分け、解析データは3つの研究所で覗ける仕組みにして分析費用を3分の一に低減しました。遡求検索に加えて、新情報提供検索による特許申請費用の低減を図りました。

②ブランド情報システム

→世界で初めて米国ナビスコが実施した当該システムの日本版を、POSデータの取り込みにより、競合会社との売上競争優位の製品販売戦略を確立しました。

II. 福武書店:現ベネッセコーポレーション様

①進研ゼミ会員管理

→コミュニケーター制度導入による、ゼミ会員への郵送費の低減を図ると同時に、ゼミ会員の退会防止にシステム利用を行いました

②全国高等学校の進路指導の先生様に、進研模試の採用による生徒さんの成績推移による、大学受験の可否のアドバイスができるシステム作りを行いました。

以上の他、アイ・ビー・エムから出向したASTという会社では、インターネット関連のハードやソフト作りを行ったり、アイ・ビー・エム卒業後日版コンピュータテクノロジーでは、多くのSIベンダー様とお付き合いをさせて戴き、Web構築やビジネスリレーションでのパートナー作りと、非常に多くの方々との仕事をさせて戴きました。

■ 仕事を通して学んだこと

以上のように、IT業界の営業の活動範囲は広く、担当させていただく企業の課題ごとに対応した解決策をIT環境を介して提案し、成約を勝ち取ることにあります。競争もあり、大変と感じる事もありますが、前向きな行動力とあきらめない継続的な努力が嬉しい結果をもたらしてくれると思っています。

私が担当させて戴いたお客様を振り返ってみますと、縁あって担当させていただき努力のかいあって、運よく成約に至ったケースがほとんどです。これからの就職活動についてここに出席いただいた皆さんに最後に申し上げたいことは「自分の生活の中で興味を持った事に熱中してください！！」添付させていただいた参考資料の中に「夢を持とう！！」と「心の持ち方」があります。私のモットーです！是非読んでいただきたいと思います。

私の現在の夢は「70歳まで元気に働こう！！」です。

本日、「縁あって皆さんにお話しさせていただきました」「皆さんが運よくご希望の企業に入社できますことを願っています」「お互いに努力を怠らない様に進んでゆきましょう」