

広がる通信会社の仕事。

西日本電信電話株式会社 人事部(大阪府へ出向中)
山本 守道 (本校卒業生)



通信という仕事について

みなさん、こんにちは。

“通信”という言葉聞いて何を思い浮かべるでしょうか？電話やインターネット、今ではスマホを思い浮かぶ方が多いのではないのでしょうか。今やあらゆる情報が通信を通して世界中に発信され、また、情報だけでなく色々な便利なサービスが通信上で繰り広げられています。

私がそもそも入社しようと思った動機の一つはこの通信の発展可能性でした。(もちろん、その他にもいくつかの動機はありますが)高校を卒業し大学に入って色々なことを(一応)勉強し、またそれ以上にアルバイトを通じて仕事のオモシロさを学びました。そして大学4年生になったときに「与えられた仕事だけを機械的にするのはなく、自ら能動的に仕事を創造し、そして市場を動かすビジネスマンになりたい!」という想いを持つようになりました。市場といっても大きな市場というのではなく、例えば、「〇〇メーカーにおける××市場」や「〇〇スポーツ市場」などです。様々な市場にアプローチしていけるビジネスに携わっていくんだという強い気持ちを持っていたことを覚えています。

その想いをもって臨んだ就職活動では14社受験し13社から良いお返事をいただきました。どの会社もすごく魅力的で業界でのリーディングカンパニーでしたが、自分の想いを実現できるフィールドはここしかない!と考え今の会社にお世話になろうと決心しました。余談ですが就職にあたっては、どれだけ自分と向かい合い「将来ありたい自分・成りたい自分」をしっかりと考えられるかだと思います。私は、『会社の中で働くのではなく、実現したい自分の夢を叶えるために会社のでか

いフィールドを利用するんだ!』という気持ちを抱いていました。

さて、入社してから色々な分野を経験してきました。後述しますが現在は全く通信からかけ離れた仕事もさせてもらっています。ここからは簡単に今までの経歴とその内容を少しご紹介させていただきます。



入社～3年目

中小企業への営業

神戸エリアで中小企業(30社程度)に対する営業です。大半の中小企業は社長自らが第一線に立ちバリバリと仕事をされており、通信や他のことについてじっくりと考える時間がなかなかもつことができず、そういった社長等へ個社ごとに適した提案を行います。主に情報インフラの整備や経費の削減がメインでした。中でも自分一代で企業された社長との会話は大変刺激的でした。学校や会社では教わることができないものがそこには沢山ありました。



4年目～6年目

大規模企業へのコンサル営業

兵庫県に本社があるメーカー(5社程度)に対するコンサルタント営業です。企業の経営理念・ビジョンから繰り広げられる戦略、その戦略を具体化するための戦術を理解し実現にむけて通信という手法(必要に応じて他業種とアライアンスを結んで)を用いたお手伝いです。言葉で書いてしまうと簡単に聞こえがちですが、実際は売り上げが数百・数千億という規模の企業ですので部署の数も多くそれぞれが抱えている

ミッションや課題も多岐多様です。それぞれがどのようなミッションを有しているのか? ミッション遂行のためにボトルネックとなっている課題は何か? それを解決するためのヒントはどこに落ちているのか? キーパーソンは誰か? などなど。

複数の部署へ何度も足を運び、入手した情報から仮説を立てソリューション提案を立案します。必要に応じて他業種の企業とのアライアンスなども行います。アライアンス先は決まった企業ではなく、電気メーカや、教育機関、警備会社などソリューションの数だけ様々です。プロジェクト・マネージャとして社内・外のメンバーをまとめていくのも私の重要な仕事となります。

お客様の夢の実現や課題の数だけソリューションがあるため、アイデアだけでなく根気も必要とされる仕事ですが、その分お客様からの「ありがとう!」は今になっても忘れることができない“達成感”です。



7年目～8年目

競争ルールや料金策定について 総務省等の対応を行う業務

将来の日本における通信の発展のために、自社にしながら公正・公平な観点から競争ルールや料金設定を行い自社以外の通信事業者との協議や総務省対応する仕事です。他事業者との協議は本当に様々な内容です。我々のサービスを利用した新サービスを提供したいという協議から細かい料金設定にかかわる内容まで。日本全体、時には外国における通信の動向についても俯瞰できた中身の濃い2年間でした。

華やかなものだけが何かを動かす仕事ではなく、こうした1つ1つの細かい整理事項をきちんと積み上げ

つつ協議をこなしていく仕事の大切さと必要さをこの時期に学べたことは今振り返っても非常に大きな収穫でした。



9年目～10年目

経営企画業務

初めての地方への異動で島根県へ。

業務内容は経営企画です。事業計画の策定やタスク横断的な調整はもちろん、島根におけるグループ企業13社との連携推進役やトップである支店長の講演資料作成まで経営に直結する様々なことを一手に担当していました。

また、社員の平均年齢が53.5歳という人生の大先輩だらけの職場でもあったので、若輩者で地方から来た自分を受け入れられるためにはどうすればよいのか? ということを就任時に考えた記憶があります。その時に新入社員時代の上司から言われた「自分を分かってもらいたければ、まず相手をしっかりと理解する」という言葉を思い出しました。インターナルマーケティング(従業員に対する満足度の向上)を意識して接することで、組織について学ぶことができた貴重な約2年でした。

