

株式会社インテック 代表取締役社長

北岡

Today's Interview

隆之

# 変化に挑む

## 新しいインテックをお客さまとともに

ひらく、つなぐ、変える――。

このスローガンのもと、インテックは次なる成長・発展に向けて動きはじめています。

これからの10年、どのような価値をお客さまにお届けするのか。

2018年4月に代表取締役社長に就任した北岡 隆之に話を聞きます。

### 技術との格闘を財産に

――現在の率直な心境について聞かせてください。

**北岡**：インテックには、お客さまとともに積み上げた50年の歴史があります。その歴史を次の成長・発展へと結びつけていく責任の重大さを改めて感じています。一方で、変化に挑み、お客さまにとってのインテックの価値を更に高めていくことへの気概・意欲が大きく膨らんでいます。

――35年前の入社当時、今の立場になることを想像していましたか。

**北岡**：いや、まったく想像できなかったですね（笑）。それどころか、本当にこのIT業界でやっていけるのだろうか毎日常不安でした。縁あってインテックの一員になれたのですが、大学で学んでいたのは文科系。入社当時はコンピュータの技術についてはほとんど知らず、周囲についていくのがやっとでした。

――文科系であれば、営業職を希望されたと考えますが、それでも技術の習得からキャリアがスタートしたのですか。

**北岡**：インテックは当時から「技術立社」を標榜して

いました。ですから、大学の学部や希望職種がどうあれ入社後2～3年は必ず技術職に就き、実践を通じて技術を徹底的に学んで身につけるのが原則でした。のちに営業系の仕事をするにしても、「技術を知らない人間が、コンピュータのシステムを売れるわけがない」という考え方からです。

――文科系学部の出身者にとっては、なかなか厳しい制度ですね。

**北岡**：当初は本当に大変でした。しかも研修期間を終えるとすぐさま実践。私は、富山県の配置薬業・製薬業のお客さま向けに開発したシステムを、関西のお客さま用にカスタマイズして導入いただくという仕事に就きました。着任以降は、まさに技術と格闘の日々です。技術に対する私の知識も浅かったのですが、当時のコンピュータやネットワークも未成熟・未整備で「どうするのが正解か」、試行錯誤を繰り返しながら、何とかシステムとして動くよう努めました。

もっとも、当時のITの世界は、若い世代が苦勞しながらシステムを作り上げていくのが当たり前で、私はその真っ只中にいました。しかし、入社後数年間にわたる技術との格闘は、結果的に私にとって大きな財産になりました。まあ、当時は苦勞とプレッシャーしか





### Profile

北岡 隆之(きたおか たかゆき)1984年4月 インテック入社。インテックコミュニケーションズ株式会社 営業部長、インテック プロダクトソリューション営業部長、ITホールディングス(現TIS株式会社)経営企画部担当部長などを経て、2015年にインテック BPO事業本部長、2016年に執行役員 企画本部長に就任。翌年の常務執行役員 企画本部長を経て現職。

感じていませんでしたけど(笑)。

## 変化への対応力を マーケティング強化で高める

——北岡社長が技術と格闘した1980年代から今日に至る中で、ITは猛烈な勢いで進化と変化を繰り返してきました。特にこの数年では、これまでとは異なる質の変化があるように思えます。この点についての考えを聞かせてください。

北岡：確かに、インテックが直面している企業ITの変化は、これまでとは異なります。企業ITにおけるかつての変化は、事務処理や業務効率を高めるために、IT/ネットワークが進化・発展を遂げるというもので、お客さまがITに求めることの本質は変わりませんでした。

ところが今日では、お客さまのビジネスそのものの変革や創出へと、IT活用の主目的が変容しています。それに伴い、例えばアマゾンのように異なる業界の企業がいきなりITの事業を立ち上げ、我々の競争相手になるような変化も起きています。こうしたことは、IT業界全体が

過去に経験してこなかった変化と言えます。

——インテックとして、そうした変化にどう対応すべきだと考えていますか。

北岡：インテックはあくまでも「技術立社」です。お客さまのために技術に磨きをかけ、提供していくという本質的な役割は変えようがありませんし、変えるつもりもありません。重要なことは、ITによるお客さまのビジネス変革/創造を支援する能力を高く保つことだと考えています。

またかつては、米国で生まれた革新技術を、日本のお客さまに役立つかたちでいち早く提供するだけで、競争優位を確立することができました。しかし今日では、技術だけで他社との差別化を図ることが難しくなっています。

そうしたなかでは、重点的に取り組む領域を絞り込み、技術活用のノウハウやソリューションに磨きをかけていく必要があります。また、そのためには、技術やお客さまの動きを正確にとらえるマーケティングの能力を高めることが必須です。この考え方のもと、新

しいマーケティング部門を設置しました。

## お客さまと新たなビジネスを創出

—— ITによるビジネス変革／創出を、自ら実践する考えはありますか。

**北岡：**もちろんあります。ITをテコにお客さまと一緒に新しいビジネスを立ち上げ、展開していくことも戦略上の大きなテーマの一つです。

インテックは1990年代中ごろに、いくつか社内ベンチャーを立ち上げたことがあります。例えば、デジタルコンテンツのECサイトを「電子市場」の名称で立ち上げましたし、名刺印刷の注文をデジタルで受け付けるデジタル印刷のビジネスや、自動車販売のECサイトなども立ち上げました。どれも当時としては画期的な事業で、今日では同じモデルで成功を遂げている事業者が数多く存在します。ただし、ビジネスの立ち上げのタイミングが早すぎたことから、どの事業もうまくいきませんでした。

とはいえ、そうした新規ビジネスの立ち上げのノウハウやベンチャースピリットを持つ人材がインテックには豊富にいます。加えて、1990年代当時よりも今日のほうが、我々と手を組み、新しい事業の立ち上げに挑んでいただけるお客さまが、はるかに多いと確信しています。そうした力をバネに、ITを活用した新規ビジネスの立ち上げに再チャレンジし、成功したいと強く願っています。

—— そうした挑戦も含めて、北岡社長がまとめられた「中期経営計画」についてお聞かせください。

**北岡：**インテックは、数千にも及ぶお客さまとお取引をさせていただいています。過去50年間にわたるインテックの成長と発展は、こうしたお客さまの支えによって成し遂げられてきたものです。これからもお客さまを大切にしながら、お客さまが直面している課題の解決や将来的な計画の実現に一層役立つソリューションを提供していきます。またそれが、インテックにとっての最優先課題であることに変わりはなく、そのための施策を中期経営計画の中に盛り込みました。

—— 計画での重点強化ポイントはどこにあるのでしょうか。

**北岡：**インテックのお客さまの業種・業態は、金融・製造・流通・地方自治体・医療機関・公共機関など、多岐にわたります。それぞれの分野ごとに強化すべきポイントは異なりますが、共通するキーワードはお客さまへ提供するソリューションの増大、システム開発力の強化、そしてサービス化です。

—— その中でもサービス化とは、具体的に何を意味しているのですか。

**北岡：**クラウドのサービスモデルに近い考え方ですが、インテックがシステム／インフラに関する先行投資を行い、それによるサービスをお客さまにご利用いただくというものです。このサービス化をあらゆる分野のシステムで推進します。

インテックでは様々な分野において、サービスの土台となるしくみをすでに持っています。それに加えて、今後も新しいサービス／ソリューションを積極的に開発し、お客さまに提供していきます。また、そうした取り組みと並行して、新しいビジネスの創出にも取り組んでいきます。

そして社員が一丸となって、お客さまとともに「新しいインテック」を創っていく——。それが今回の中期経営計画に込めた私の想いであり、また、10年先を見据えたインテックのテーマであると考えています。

—— そうした「新しいインテック」創りにおいて、これからのインテックの担い手である若い世代の社員たちに、何を期待していますか。

**北岡：**言うまでもなく、社会やビジネスがデジタル化



されるスピードはどんどん速くなっています。そうしたなかでIT事業を推進するうえでは、「デジタルネイティブ」とされる若い世代の感性を活かすことが大切です。ですから、若手社員の感性には期待をかけていますし、彼らにはそれぞれの感性を活かして、新しいことに積極的に挑んでもらいたいとも考えています。私が入社した当時に比べてインテックは、組織の規模も、売上高も、社会的な責任もはるかに大きくなっています。そのため組織として守るべきルールも増え、若い世代の社員が新しい何かに挑むことがかつてよりも難しくなっているかもしれません。

ですが、チャレンジすることを忘れないでいただきたい。新しいことに挑むというのはインテックのDNAです。そのDNAを絶やさないためにも、若い世代の挑戦を大切にしたいですし、彼らの感性をしっかりと汲み上げ、チャレンジを後押しできるようなしぐさを充実させていきます。

—— チャレンジ精神が旺盛な若手社員の中には、北岡さんのように社長になりたいと考える社員もいますね（笑）。そうした人に、何かアドバイスはありますか？

北岡：社長になるための処方箋やテクニックがあるなら私が聞きたいですよ（笑）。ただし、社長になるならないは別として、キャリアでの成功を望むのであれば、仕事を通じて自分を磨くことに力を注いでほしい。仕事のなかでお客様の課題と対峙しながら、失敗したり、成功したりを繰り返す。そうした自分の経験すべてを財産にしていくことが、キャリアを積むうえで、とても重要だと思います。

## 社員の幸せはお客様の幸せに通じる

—— ところで、社長就任以降、多忙な毎日のようですが、オンとオフとの切り替えはどうしているのですか。

北岡：休日にはもっぱら外で体を動かしたり、映画鑑賞や読書など、思いつくまま好きなことをしています。少し前までは、40歳から始めたマラソンを続けていたのですが、今ではスポーツの趣味はゴルフだけになりました。

—— 仕事のアイデアに詰まったときは、オフのときでも考えを巡らしているのではないですか。

北岡：どうしても仕事のことが頭に浮かぶのですが、オフの時間帯では極力考えないようにしています。また、かつてはアイデアに詰まったときに終業後の夜に考えたりしていたのですが、夜に着想したアイデアが良かったためしがありません。逆に、仕事上のアイデアをひねり出すうえで最適なのは朝の通勤時間です。ただし、これをやりすぎると始業前に部下に連絡を取りたくなり、それをグッとこらえる忍耐が必要になりますけど（笑）。

—— 改めて、社長としての目標について聞かせてください。

北岡：お客さまにとっての当社価値最大化が一番の目標ですが、そのためには社員が幸せを感じられる会社にすることが目標です。つまり、社員が汗をかきながらも喜びを感じて仕事ができるような会社、あるいは夢を抱いて仕事ができるような会社を築き上げていくことが、私に課せられた最大の責任であると強く感じています。社員が幸せではない企業は、お客さまを幸せにすることは絶対にできません。皆で切磋琢磨し、私は社員の幸せを考え、次の10年に向けて社員とともにインテックを成長・発展させていきたいと考えています。

—— 最後に座右の銘について教えてください。

北岡：米国第16代大統領エイブラハム・リンカーンの言葉「意志あるところに道は拓ける」を座右の銘にしています。何事にも強い意志を持って取り組み、新しいインテックへの道を社員とともに切り開いていきたい。そして、困難に直面したときにも、常に笑顔でいたいと考えていますね。

—— 笑顔、ですか？

北岡：そう笑顔。「笑う門には福きたる」——笑門来福です。実は今年の正月に引いたおみくじに書いてあり、私のもう一つの座右の銘にしました。私だけではなく社員たちにも、お客さまにも笑顔でいていただくことが究極的な私のゴールと言えるかもしれません。