

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

東日本電信電話株式会社

秋田支店支店長 澤村 誉氏

秋田大学情報工学専攻博士前期課程卒業(修士)。*ミネソタ州立大学セントクラウド校留学(文部科学省交換留学制度にて)NTT研究所、本社法人営業本部等の経験を経て、2022年7月東日本電信電話株式会社秋田支店長(現職)に至る。



「古くからの文化を活かすこと」は面白い分野

工藤 本日は青森県出身仲間としてもよろしくお願いたします。笑。改めて、澤村支店長の生い立ちをお聞かせいただけますでしょうか？

澤村 出身は青森県三沢市です。米軍基地もあり幼少からインターナショナルな環境で育ちました。自身の感性にもだいぶ影響したと思います。高校は地元を少し離れた十和田の高校に通いました。そのころから漠然と海外での生活を視野に入れるようになり、高校卒業後は、秋田大学情報工学科一期生として入学し、大学院時代にミネソタへ留学しました。

入学当時、インターネットやコンピューターの走りの時代でしたので、どちらかというその分野での、起業やベンチャー関連などにも興味をもちました。いつしかコンピューターや通信分野で世界と繋がるビジネスは地方にもチャンスがあるのでは?と思いはじめるようになり、NTTグループに入社しました。はじめはNTTのネットワーク総合研究所という部門での勤務でした。ネットワーク総合研究所は元々交換機を作る研究者が集まる場所でしたが、当時は電話だけでなくネットワークなどの新しい通信ソリューションを活用し、ビジネスを切り開いていこう!みたいな新たなチャレンジが求められる機運の時期でした。会社の大きな転換期の中で、私の興味関心の深い分野が、なんとなくリンクするタイミングだったと思います。

工藤 澤村さんは秋田にいらしてから2年くらいでしたか？

澤村 そうですね。実は秋田赴任は2回目なん

です。1度目は約8年前、技術系の担当部長として来秋し、自治体向けのサービス提供等をいくつか担当させていただきました。入社後の支店研修が岩手、その後東京の研究所勤務、福島、東京、山形、そして再び2022年7月に秋田支店長として秋田へ来ました。

工藤 おや、青森は無いですね。笑。コロナ禍を経ての約2年、秋田支店として秋田支店長として、課題に感じていることは何でしょう？

澤村 とりあえず弊社もご多分に漏れず人材不足という課題はありますが、やはり付加価値をどう打ち出していけるかが重要な課題だと感じています。劇的にデジタル環境が進化して行く時流の中、単一的な通信手段だけではない商品サービスの提供をどのように形にできるか?は、いつも私たちの大きなテーマです。つい数年前までは転送や録音や一斉発信などの電話の利便性により、効率的な社内外のコミュニケーションの円滑化を向上させる商品サービスの提案などが喜ばれていましたが、最近では1人1台のスマホ時代ですので、極端に言えばそのような商品サービスが無くても、各々のスマホだけで、ダイレクトコミュニケーションも容易にとれてしまいます。そうすると時代の流れとともにそもそも商材自体は変えていかななくてはならなくなるわけです。

工藤 なるほど。劇的なスピードで変化する環境とニーズに対応するためには、従業員のレベルアップや動機付けなども色々工夫が必要だろうとも推察いたします。

澤村 そうですね。まずは従来以上にお客様のところに出向き、困っている事の本質などを正しく見つけ、時に通信以外のことも含めてしっかりと役に立てなければならぬと思います。組織としては時代の流れや変化の早さに対して、社員の想像力や立ちまわりの速さ、どちらが早いかの競争になってくると思います。だからこそ社員には社会に貢献しているという自負をもって働いてもらえると嬉しいですね。

工藤 なるほど。そこはアナログも大切な部分ですね。話は変わりますが、澤村さんの視点で、秋田の経済環境におけるメリットやポテンシャルに感じられていることはございますか？

澤村 秋田には意外とチャンスが沢山あると感じています。人口が少ない中でも、社会基盤を支える仕事や仕組みが一定量必要となります。担い手不足の問題もありますが、そもそも取組みが不足気味の分野も多々あります。物事によっては未着手な商品サービスすら沢山あります。顕在ニーズを丁寧に充足することで、十分に喜ばれるはずですので、今足りていないものを地道にしっかり対応することもチャンスですし、とても大切な気もします。

それ以外では、「古くからの文化を活かすこと」は面白い分野だと思っています。秋田はそういったものが沢山あると思いますし、特に観光面などでのポテンシャルも感じます。

また、個人的には、地域に貢献できる会社、NTT東日本秋田支店が参画して活性化や成長のお手伝いをしたいということ。資金調達、技

あきたBizフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

術向上、人材確保などに関しては、それ相応に貢献できると考えていますし、特に我々が得意する、IT/ICTのノウハウを存分に提供し、地域の方々と一緒に地域の会社を作っていくというのを目標にしていきたいと思っています。

工藤 実に興味深い話ですね。ところで先程のお話の中で「古くからの文化を活かすこと」の部分をもう少し伺いたいです。例えば、秋田は無形文化遺産数が全国一ですが、それを活かすまで辿り着けていない現状と感じます。その辺りはどうお考えですか？

澤村 もう少しターゲットを小さく絞ることは必要なかなと考えています。個人的な話になってしまいますが、今年、阿仁地区の古民家を購入しました。はじめは素晴らしい伝統工法が活用された建物が取り壊されるのが勿体ないという思いから譲り受けました。今後の展開としては、まずはその価値観に共感してくれる人を集め、その価値観を理解し共有しあえるコミュニティをつくりたいと考えています。そこから価値観を共有できるターゲティングに絞ってアプローチをする。そうすることで、コンテンツの表面性だけでなく、思想や精神性などの本質に共感できる人が集まってきますので、そこにはリスペクトやロイヤリティーも生ま

れてくると考えています。それが真の深い交流や関係性になるのではないかと考えています。ターゲティングをしっかりと、またコミュニティ内のコミュニケーションを円滑にするためには、期せずしてITも必要不可欠になると考えています。

工藤 なるほど。リスペクトやロイヤリティーが共感できるコミュニティ!そういう繋がりは強さを感じますね。

澤村 どちらかという無理に自分たちの物を外向きに合わせていくのではなく、自分たちの大切にしているものに共感してくれる人々へしっかりとアプローチをして、一緒にコミュニティを作る。そういう方策も必要かなと思っています。実際に、阿仁の古民家では、地区の文化や古民家そのものの価値を共感してくれる方に来てもらい、またその方々と地元の方や若い世代が複合交流することで、地域の人も若い人たちも郷土や文化を見直し、郷土愛につ

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン)アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター J-MOTHERS 藤田 幸

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

