

## お仕事 ファイル 39 ITの仕事

最近人気の職業の1つが“IT”。でも“IT”って何を指しているんだろう？ コンピューター関連の仕事なら全部“IT”？ どうやって利益を上げているの？ そしてもう1つ、“営業”もよく聞んだけど、“ITの営業”って？ これらの疑問に答えるべく、“IT”の会社の“営業”からスタートして、若くして“社長”にのぼり詰めた男性がゲストとしてやって来てくれました！ スマートフォンの広告事業では、業界ナンバーワンと言われる企業のトップです。どうやってその地位に就いたのか、どんな失敗をしてきたのか、学校では教えてくれないビジネスマンの苦勞ややりがいを、ぶっちゃけトークしてもらいます！



今回の働く先輩  
山内隆裕さん(左)

ナビゲーター：野呂佳代

### 働く先輩紹介

#### 山内隆裕 (やまうち・たかひろ) さん

東京都三鷹市出身の33歳\*。仕事歴12年目。IT企業のサイバーエージェントに入社。インターネット広告営業で業績を上げ、2009年サイバーZを設立し、代表取締役に就任、現在に至る。

パソコンのワープロソフトすら使えない学生だったが、大学3年のときにサイバーエージェントの社長が大学に講演にやって来て、「文化祭の準備をするような日々が続く」と説明。その言葉にワクワクして就職の面接に臨んだ。

得意技は“筋肉営業”。優秀な同期たちに負けなように、ジムで体力を鍛えて誰よりも量をこなし、気合いで営業した。最初に扱った商品は、ブログを書くと

小さなキャラクターがブログパーツの中で成長する育成ゲーム。そこに1週間200万円広告を出す会社を探してくるのが仕事だったが、なかなか見つからなかった。それがあるとき、歯磨きの歯の妖精とそのキャラクターをコラボさせるアイデアを思いついて、見事受注に結びつけた。

★ ★ ★

山内さんは、「常に“ナンバーワン”になることにこだわっている」と言う。「社長という“ナンバーワン”の地位に就いて全責任を負うことにやりがいを感じ、会社が業界“ナンバーワン”になることで社員たちにやりがいを感じさせる。その両方がこだわり」と語る。



左上：新規事業の開発メンバーと、どうすればソフトが使いやすいか議論中／左下：2006年の入社後すぐ、5万円の色紙(!)に書いた目標／右：半年に1度、全社員に戦略とビジョンをプレゼンテーションする山内さん  
写真提供：株式会社 CyberZ  
<https://cyber-z.co.jp/>



### お仕事データ【ITの仕事に就くには？】

山内さんは4年制大学卒で、同期も有名大学卒が多かったそうです。しかし基本的に学歴は関係ない世界。特に即戦力となるキャリア入社メンバーは、どのIT企業でも大歓迎とのことでした。小さな会社に就職したとしても、経験を積めばITの転職先はたくさんありそうです。

もう1つ魅力なのが、IT企業は“ベテランがいない世界”、つまり年功序列のない会社組織だということです。どんどん変化する世の中に対して柔軟に対応できる、変化対応能力を持つ人が貴重な戦力となります。逆に、あるものに固執し過ぎる人は変化についていけなくなってしまいがち。だから若さが強みにもなるというのは、IT企業の大きな特長です。



#### ぜひ伝えたい！ ディレクターこぼれ話

放送でも話していますが、山内さんの人生は成功ばかりだったわけではありません。母子家庭で育った山内さんは、寂しさから逃れようとバスケットなどのスポーツに打ち込みましたが、何をやっても中途半端だったそうです。「逃げることをやめて覚悟を決めよう」。初めてそう考えて取り組んだのが、大学受験、そしてIT企業への就職でした。どんなことでも最後までやり遂げることで、新たなチャンスが生まれてくるのです。「覚悟を決めて、逃げない」。人生で立ち止まったとき、皆さんもこの言葉をぜひ思い出してみてください。