

仕事の現場から

Vol.12

卒業生に  
仕事についての喜びや、  
獨大生に向けてのメッセージを  
語っていただきます。

野球から学んだ「適材適所」で  
仲間の力を最大限に引き出す



東日本電信電話株式会社  
営業推進本部ブロードバンド営業推進室  
安達 友行 さん(13年済卒)

私が所属しているのは、不動産業界への営業に特化したチームで、現在ニーズが高まっているRPA（※）やAIの活用、テレワークに関するサービスの案内しています。不動産会社の業務は、入居申込書や契約書をはじめ書類が非常に多いのが特徴です。また、マンション管理会社では、管理物件の光熱費の

支払い処理を行うために、経理担当者が毎月データを打ち込むといった手間のかかる作業も少なくありません。こうした状況を改善するために、書類の電子化やルーティンワークの自動化などを提案し、業務を効率的に行うお手伝いをしています。

いま私が携わっている新たなサービスは、不動産会社の業務・経営に深く関わるものです。そこで重要となるのが、クライアントの業務内容をしかりと理解し、現場での「困りごと」を発見することです。

各企業の経営層に直接ご提案できる機会も多く、着実に実績を上げられているのは、先輩達が築いてきたお客様との信頼関係のおかげです。蓄積された関係性や知見に基づいて新しい価値を創り出していけるところに、やりがいを感じています。

今年で入社7年目になりますが、営業職として年次を重ねるにつれ「チームのメンバーと一緒に成果を出すこと」を考えるようになってきました。そこで役立つのが、入社1年目から約4年間携わった、家電量販店での業務管理の経験です。各店舗で弊社のインターネット回線をお客様にご案内する際、スタッフの強みを最も活かせるように一人ひとりのスキルや特長を「見える化」し、配置や役割を最適化していきました。これらの取り組みが、



在学中は準硬式野球部に所属。現在は草野球を楽しんでいます。

安達さんのある一日のタイムスケジュール



不動産業界に新しいサービスを展開する現在の職場でも活かされていると思います。

学生時代を振り返れば、ゼミ長を務めた際には「どうしたらゼミ生がまとめて、楽しく取り組めるか」を常に考えていました。こうした「適材適所」の意識や「たいへんなことでも楽しみながらできる方法を考える」「誰かのミスも、チームでカバーする」といった考え方の源泉になっているのは、幼い頃から続けた、野球を通じた経験です。

卒業した現在も、就職を控えた獨大生と話す機会があります。そこで感じるのは「大学の中だけでなく、周りをもっと広く見てほしい」ということ。その上で自分の強みやポジションを見つけ出せると、就職活動に取り組む際にもきっと役立つものになると思います。