



様々なヒト・モノ・コトの期待や予想を超えていく。
そんなサービスを提供していきたい。

日本インフォメーションは、名古屋市千種区今池に本社を構え、東京、大阪、盛岡で事業を展開しています。物流、自動車関係、社会インフラ、金融と幅広い分野で企業向けソフトウェア開発を行っていますので、多種多様な業種に係わることができます。

代表取締役社長 加藤 高章（46歳）

ニューヨークの大学卒業後、プログラマーを経て、ERPエンジニア・コンサルタントとして15年近くキャリアを積む、2011年に帰国。

2011年10月 NIC Global Solutions 株式会社設立と同時に代表取締役就任（現任）

2012年6月 日本インフォメーション株式会社 取締役就任

2015年4月 日本インフォメーション株式会社 代表取締役社長就任（現任）

Q1 会社のビジョンをお聞かせください。

『Beyond One's Expectation.』

様々なヒト・モノ・コトの期待や予想を遥かに超えていく、という意味が込められています。お客様の期待を超えたシステムを開発できるよう常に尽力し、また人々が予測している生活を便利にしてくれるICT技術を超えたサービスを提供していけるようチャレンジし続けていきます。

Q2 そこに向けての戦略をお聞かせください。

受け身の仕事から「攻め」の提案型ビジネスモデルへ進化

当社の仕事の多くは、お客様からの依頼をもとに設計開発をしてきました。しかし、これからの時代、そのような受け身の仕事だけでは大きな発展は難しいと考え、これまで蓄積したノウハウをもとに、お客様が困っていることをヒアリングし、先回りをして提案する「攻め」のビジネスモデルへ進化していきます。提案できる引き出しの多さは当社の大きな強みであり、この強みを最大限に発揮することで、当社と当社で働く社員が幸せな生活を送ることができると信じています。

Q3 戦略実現に向けた計画をお聞かせください。

人材育成の強化と製品開発部門のレベルアップ

提案型ビジネスモデルにシフトするために、最も重要視していることは「人材育成」です。お客様に提案をするためには、これまで当社が培ってきたプログラミングなどの現場のスキルだけでなく、「システムアナリスト」や「システムコンサルタント」としての思考など、更に上のレベルのスキルを身につける必要があると考えています。これまで当社が、長年にわたって行ってきた受動型の仕事をしてきた社員の思考を、提案型にシフトすることは簡単ではありません。そのため、提案型ビジネスモデルを実現するための教育にも力を入れています。

また、製品開発部門を中心に、オリジナルのiPadアプリ開発にも力を入れています。今後は更にオリジナル製品を増やす予定です。そのために、情報収集力と最新技術の習得に力を入れています。

Q4 戦略実現に向けて、どのような人材が必要ですか。

コミュニケーション能力とチャレンジ精神が旺盛な人

お客様の企業のことをしっかりと理解した上で、お客様と良好な関係を築き、何気ない会話の中から課題や隠れたニーズを発見する。そして、失敗を恐れず、自分が信じたアイデアを提案する。これができるためには、コミュニケーション能力とチャレンジ精神は欠かすことができません。何ごとにも全力で取り組む人と一緒に働いていきたいと思っています。

Q5 就職活動生へのメッセージ、エールをお願いします。

学生時代に多くの経験を積んで、自分の付加価値を高めて下さい。

社会人としての実績がない学生のあなたが、他の学生と差別化できるポイントは何でしょうか？

それは「経験」です。アルバイトの経験、海外旅行の経験、ボランティアの経験、部活動の経験など、どんなことでもいいのです。学生時代の経験は必ず社会人になったときに役に立ちます。

面談の時に是非あなたの経験を聞かせて下さい。