



Ao responder a vários problemas de TI e problemas de negócios que mudam de acordo com o Times, conseguimos obter uma ampla gama de experiências por meio de projetos de grande escala, trabalhando consistentemente para melhorar o ambiente de TI e a reforma dos negócios.

ITO Corporation, diretor de estratégia digital / digital. Existem duas empresas de negócios no departamento de estratégia digital de TI, uma é a ITO Cyber & Intelligence Co., Ltd., e a outra é a CISD Asia Co, Ltd, uma empresa de desenvolvimento em Hong Kong. Ambos têm um negócio global, a ex -empresa e o presidente na parte de trás da empresa.

O gatilho de entrar neste mundo remonta há 35 anos. Na faculdade, eu estava matriculado na Faculdade de Agricultura e estudei mecânica de madeira. Especificamente, simulamos como a força da madeira muda dependendo da temperatura e umidade e medimos sua força.

Naquela época, experimentei programação pela primeira vez. Era 35 anos atrás, então o movimento do PC era lento, mas fiquei impressionado e percebi que poderia fazer isso, e pensei que o campo da informação era interessante.

Depois disso, eu queria trabalhar globalmente quando estava procurando emprego, então visitei várias empresas comerciais. Muitas empresas comerciais me disseram para ir aos negócios que lidam com madeira se eu estivesse estudando madeira, mas se eu só quisesse fazer o trabalho do sistema de informações, eu disse: “Não é bom, eu deveria fazê -lo. Você aceitou.



Muitas pessoas desejam “fazer negócios” ao entrar em uma empresa comercial, mas, no meu caso, me ofereci para “entrar no departamento do sistema de informações”. Eu acho que era um caso incomum na época.

Por 33 anos desde que ingressou na ITO Tadashi Corporation em 1991, ele está constantemente envolvido em sistemas de informação e TI. Olhando para trás, ele estava encarregado de infraestrutura e redes nos primeiros 10 anos e estava envolvido na programação em -house e estava envolvido em trabalhos técnicos, como manter e operar o mainframe.

Nos 10 anos seguintes, ele se envolveu no campo de aplicação e, no início de 2000 de 2000, um projeto para lançar o ERP para subsidiárias no exterior como um sistema líder e, em seguida, liderar todos os projetos de reforma da empresa da Itochu Corporation, como como liderando os projetos de reforma comercial da empresa.

Nos 10 anos seguintes, eu estava em Cingapura e estava encarregado de construir a governança de TI em Taiyo, Ásia. Uma nova organização de controle de TI foi lançada para supervisionar as áreas que a sede não abordou na área de TI, estabelecendo um ambiente de TI de 12 países na Ásia e no Pacífico, promovendo a padronização de regras relacionadas a TI. .

Depois de retornar ao Japão, ele tinha um líder em um projeto maior, como trabalhar como membro do SAP S/4HANA com base no SAPS baseado na SAP na SAP na sede. Nos últimos anos, estou envolvido na liderança do grupo ITO como um todo e no trabalho de supervisão da segurança do grupo. Até agora, ganhamos a oportunidade de ganhar uma ampla variedade de experiências.

Em vez de manter o status quo, fazer algo novo, a vontade de mudar e a conexão entre as pessoas. E sempre fui pensar em como isso pode ser usado para negócios

Nosso trabalho não é feito sozinho, mas geralmente trabalha na equipe. É importante pensar e pensar em uma linha, não em um ponto ou em um lado amplo, e acho que existe o sistema atual da ITADA como resultado de construídas com idosos e empresas parceiras do passado.

Quando entrei para a empresa, era a era do quadro principal, mas depois mudou para o Unix e abriu. Com a disseminação da [Internet](#), a busca por e -boines tornou -se popular e os sistemas de ERP como a SAP apareceram no sistema principal, e houve momentos em que as operações eram usadas para empacotar para promover a reforma dos negócios.

Desde então, tornou -se uma época em que a tecnologia digital, como DX e AI gerada, lidera negócios. A ITO tem aceitado ativamente essas tecnologias e investiu em sistemas de acordo com as necessidades dos negócios e do tempo. Como resultado, acreditamos que podemos dizer que a transformação está pronta.



Mais uma vez, olhando para as carreiras pessoais, ganhei muita experiência, como envolver os lançamentos no exterior de sistemas SAP e projetos de reforma de negócios em toda a empresa e construir e fortalecer a governança de TI para operações no exterior. Pode ser uma das realizações envolvidas nesses projetos.

Além disso, não sou um “tipo de manutenção atual”, mas um “tipo de transformação”. Eu sempre tentei coisas novas e tenho pensado em como elas podem ser usadas nos negócios. Como resultado, a principal “mudança” pode ser uma das realizações.

O projeto é feito por pessoas em cooperação e o sistema também é usado pelas pessoas. Enfatizamos que as pessoas estão conectadas. Mesmo após o término de um projeto, o relacionamento humano que pode dizer “vamos fazê-lo novamente” no próximo projeto é uma propriedade muito grande para mim.

Quando você inicia um novo projeto, pode aproveitar as conexões pessoais que construiu e trabalha em coisas novas.

A disposição de mudar e a conexão entre as pessoas são uma das mensagens para os líderes de TI que são ativos na próxima geração.

10 Com base no desafio, nos negócios e na experiência de TI e no exterior em novos trabalhos no ano, entendemos sistematicamente os negócios da empresa comercial. A experiência naquele momento é utilizada na minha posição atual

Eu estava envolvido em tecnologia de infraestrutura nos primeiros 10 anos da minha carreira. Este é um campo muito profundo e interessante. No entanto, quando foi o 10º ano, comecei a pensar: “Está tudo bem fazer isso?” Olhando para o futuro, senti que era necessário conversar mais diretamente com usuários e gerentes e expandir seus horizontes.

Naquela época, me pediram para fazer um PM (gerente de projeto) no projeto SAP de subsidiárias no exterior, então eu queria enfrentar o desafio. No entanto, como eu estava focado na tecnologia relacionada à infraestrutura, mal sabia sobre o negócio real de uma empresa comercial. Embora eu tivesse conhecimento de contabilidade e contabilidade, havia muitas coisas a aprender com a perspectiva dos negócios do usuário, como o mecanismo dos resultados financeiros da empresa e o negócio de negociação em uma empresa comercial. Além disso, todas as conversas foram realizadas em inglês, por isso foram uma série de desafios.

Como resultado do trabalho neste projeto, aprendi muito. O projeto de introdução da SAP durou cerca de 5 anos e, depois disso, tive a oportunidade de liderar um projeto de reforma comercial em toda a empresa em Ito Tadashi. Aqui, conseguimos aprender sobre [vendas](#), trabalho profissional e negócios de empresas de grupo da View -ye de um pássaro, o que levou à compreensão da imagem geral dos negócios da empresa comercial.

Essa experiência tem sido muito útil entre as carreiras há mais de 30 anos. Quando um



usuário consultou sobre problemas de negócios e resolvendo problemas de negócios, agora entendemos o que o usuário está procurando e agora podemos propor uma idéia de melhoria. Atualmente, é mais fácil dar conselhos específicos aos membros do projeto ao prosseguir com o projeto em uma posição responsável.

Os projetos do sistema são determinados pela empresa e investindo em investimentos, para que você tenha sucesso. Estou sempre ciente de que atrasar custos e impacto extra no gerenciamento. É essencial prosseguir conforme o planejado e defini-lo dentro do orçamento. Para isso, acho que é o meu importante papel fazer um conceito primeiro, fazer um plano firme e dar conselhos para prosseguir conforme o planejado.

Vestir o que você experimentou como um “poder de proposta” e aumentar “sua gaveta” levará a futuras carreiras.

O Departamento de Estratégia Digital / TI tem uma entrevista de carreira chamada CDP (Career Diverup Plan) uma vez por ano. No meu caso, eu estava pensando na minha imagem de carreira a cada cinco anos. Na época da entrevista do CDP, eu disse ao meu chefe com antecedência: “Quero fazer isso no futuro” e acho que tinha uma tarefa ao projeto e à responsabilidade do trabalho. Muito grato.

Ao acumular uma carreira como essa, recentemente, os jovens funcionários têm consultado sobre carreiras. Muitas vezes, consultamos os usuários sobre questões e problemas de negócios e, muitas vezes, consultamos “estou com problemas, mas não posso fazê-lo”. Portanto, é necessário resolver a tarefa do usuário, encontrar uma causa verdadeira e propor uma solução.

Obviamente, é difícil tomar uma solução sozinha, por isso é importante coletar idéias de várias pessoas, incluindo parceiros externos e montar propostas. De fato, é necessário “poder de proposta”. Eu chamo isso de “poder de proposta” “minha própria gaveta”. De fato, acredito que aumentar essa “gaveta” levará ao seu avanço na carreira.

Além disso, eu sempre digo aos membros: “Pense no projeto”.

Por exemplo, se for um projeto de atacado de alimentos, como se move os negócios por atacado de alimentos? Para entender que tipo de desafios o usuário tem no processo de negócios, é necessário entender o negócio. Por outro lado, é necessário usar essas tecnologias para o atacado de alimentos e usar as previsões de IA e demanda ao fazer o pedido. Para fazer isso, é importante fazer o projeto para que você possa entender o projeto e liderar o projeto, sem deixar o fornecedor para o fornecedor.

Mesmo que pareça um projeto semelhante, nunca mais encontrarei o mesmo projeto. Portanto, repetiremos como fazer nossas gavetas através do projeto responsável, mas acreditamos que isso levará à carreira. No futuro, acho que é uma época em que precisamos usar nossas próprias gavetas e fazer “propostas”, além de ouvir os requisitos do usuário.



Mudança e desafio da era digital: iniciativas do Departamento de Estratégia Digital / TI ~Não há crescimento de negócios sem tecnologia digital ~

Fomos originalmente nomeados “Divisão de Planejamento de TI” e éramos um departamento que promoveu TI interno e sistematização. Em 2018, o próximo Escritório de Promoção de Negócios da Geração foi lançado na empresa como uma organização na qual os membros reunidos no departamento de vendas usariam o Digital para criar novos negócios para a próxima geração. No processo de construção do próximo negócio de geração, é claro, é necessária sistematização. Na sistematização, a definição de operação do sistema também é um fator importante de um requisito comercial para apoiar os negócios na produção. Em outras palavras, a construção de um negócio de próxima geração exige que uma sistematização saiba -como operar o sistema. Além disso, quando a sistematização é um projeto de uma certa escala, o conhecimento da promoção do projeto também é necessário. Portanto, a “Divisão de Planejamento de TI” e a “Sala de Promoção de Negócios da Nexta -Generation” serão integradas pela “Divisão de Planejamento de TI” que a “Divisão de Planejamento de TI” está usando a sistematização e a promoção do projeto Know -como na construção da construção de O próximo negócio de geração.

Dessa forma, o departamento de estratégia de TI / digital também foi uma organização que promove o DX (transformação digital) utilizando nova tecnologia digital, além do trabalho da categoria convencional do sistema de informações.

O projeto de introdução SAP S/4HANA da sede terminou, e um sistema de grande escala se estabeleceu, mas, por outro lado, olhando para a empresa do grupo, algumas empresas de grupo estão enfrentando o “penhasco de 2025”. não progredindo. Em todo o grupo, o Departamento de Estratégia Digital e TI também atua como uma organização que apóia a digitalização de todo o grupo, pois os recursos humanos de TI não são abundantes como outras empresas.

Dessa forma, uma das atrações do atual departamento de estratégia de TI / digital não é apenas um único trabalho, mas também o papel de ver todas as tarefas das vendas às empresas, incluindo empresas de grupo, e pode ser visto em um espeto horizontal. Isso é o que você é. Sem o uso da tecnologia digital, acho que não haverá crescimento futuro dos negócios. Utilizando o conhecimento -como cultivado até agora, sou muito gratificante em estar em posição de contribuir para o crescimento dos negócios através da digitalização de empresas de grupo e da sede.

Foi dito que o sistema custa dinheiro, mas agora é uma época em que os negócios não estão crescendo sem um sistema. Quero fazer uma proposta para contribuir para o crescimento dos negócios com mais confiança.

CIOs bem -sucedidos e camadas de liderança de gerenciamento são “visão”, “direto”, “respeito” -não esses fatores, não apenas no Japão, mas também em qualquer ambiente.



Há três coisas que eu sempre cuido como líder:

1. **Visão, direção, respeito:** Acreditamos que os líderes precisam mostrar sua visão, compartilhar a direção da visão e respeitar e aceitar vários membros. Esta também é uma idéia filosófica em meu trabalho, com sede em Cingapura, que estava no comando e controle de 12 países na Ásia no Pacífico na Ásia.
Obviamente, a equipe local de 12 países não sabe fazer o Japão, e as circunstâncias de cada país são diferentes. Portanto, em vez de impor o [estilo](#) japonês, enfatizamos a comunicação de qualquer maneira, e “a visão é a direção, essa é a direção, e tentaremos incorporar nossos pensamentos sobre como perceber isso”. Como resultado, fomos capazes de fazer governança e construir, e fomos capazes de construir um relacionamento muito bom com os membros. Em uma festa de despedida antes de retornar ao Japão “**Nosso chefe sempre executava a visão, a direção e o respeito, e nos levou**”. Recebi uma mensagem muito feliz. Estou convencido de que essa é uma maneira de pensar que pode ser usada não apenas no Japão, mas também em qualquer ambiente.
2. **Rapidez da decisão -tomada:** Os líderes devem tomar decisões rapidamente. Obviamente, assumimos a responsabilidade de tomar decisões. Eu não acho que é bom evitar o risco de sair e adiar suas decisões. Acredito que é importante tomar uma decisão e assumir a responsabilidade de se adaptar à velocidade exigida dos negócios.
3. **Desenvolvimento de Recursos Humanos:** Afinal, a sobrevivência contínua da organização é um ponto importante. Eu sempre tento nutrir os membros da organização para que eles possam ficar sozinhos. Nosso trabalho é principalmente baseado em projetos, não rota. Portanto, como uma [política](#) de treinamento, valorizamos “habilidades de conversação com usuários”, “projetos e habilidades de execução” e “operações organizacionais como trabalho em equipe”. Antes do início de cada projeto, pretendemos melhorar as habilidades dos membros um passo a passo, verificando as habilidades obtidas neste projeto para cada indivíduo e analisando se as habilidades foram obtidas conforme o esperado após o fim. Nosso objetivo é construir habilidades pessoais e levar ao fortalecimento das organizações.

Eu acho que esses três elementos são importantes na liderança.

ISTO Que tipo de conselho você dá aos líderes?

Existem cerca de 4.

1. **Desafiar o espírito com mudança:** Os usuários entendem novas tecnologias em mudanças rápidas modernas. Os líderes de TI são sempre necessários para aprender e conhecer novas tecnologias e enfrentar o desafio enquanto utilizam novas tecnologias. Acreditamos que precisamos ouvir os requisitos como no passado, mas também temos o espírito de liderar negócios e usar novas tecnologias e idéias para os negócios.
2. **comunicação:** A comunicação entre líderes de TI, usuários e gerentes é muito importante. Os especialistas em TI têm pouca experiência de negócios, então acho que

a maioria deles não entende o trabalho deles. Em uma conversa com o usuário, acho que é necessário ter uma atitude de “compreensão”, em vez de dizer “não conheço o trabalho, não sei” desde o início. Por outro lado, alguns líderes escapam para o gerente, dizendo: “Porque a gerência não sabe”, isso não é realmente bom. É importante que o lado da TI explique sem usá-lo, mas em palavras que a gerência pode entender. Em outras palavras, achamos que é necessário que os usuários e a gerência e os líderes de TI conversem. Quando você se comunica, várias sinergias nascem e a história continua: “Vamos fazer isso”. Eu acho que é importante “entender um ao outro” e “fazer um esforço para entender” através da comunicação.

3. **Liveism:** Na posição do diretor, algumas pessoas pensam que é necessário apenas esperar pelo relatório, mas esse não é o caso. No entanto, isso não significa que você deva fazer o gerenciamento de microma. Estamos prosseguindo com muitos projetos em paralelo, mas verifique se o conceito, o planejamento e a abordagem de cada projeto são apropriados, dê conselhos ao considerar a posição permanente da parte interessada para cada projeto e certifique-se de criar um plano de execução envolvido. Ele está sempre consciente de identificar o marco de cada projeto, prever o momento do problema e receber o relatório de status conforme apropriado e tomar medidas de acordo com a situação. Acreditamos que também é necessário que os líderes de TI entendam a situação do projeto e possam responder rapidamente quando necessário. Valorizamos esse “sentimento de campo”.
4. **Um espírito principal:** Ao prosseguir com o projeto, acreditamos que o espírito da equipe é importante. Você pode ouvir que outras empresas não estão indo bem, mas se você as ouvir, poderá ver que o fornecedor do sistema e o fornecedor do sistema estão trabalhando em um sistema usado apenas pelos usuários. No projeto de construção do sistema, o lado do sistema e o lado comercial, o proprietário do processo de negócios, devem ser integrados nas duas rodas. Além disso, eu chamo de “parceiro” em vez de um “fornecedor”, mas acho que existem outros projetos em que a remessa é ótima. Nesse caso, geralmente não vou melhor. Independentemente de a remessa ser ótima ou não, é importante que o proprietário do projeto assuma a responsabilidade e assumam um sistema de canal único com seu parceiro. Eu acho que o espírito da sala, incluindo parceiro, é necessária para futuros líderes, tanto nas rodas quanto no lado do sistema.

Desafiar o espírito, a administração, a comunicação com os usuários, o siteísmo e um espírito de equipe. Acreditamos que esses quatro são exigidos pelos líderes de TI. Espero que você possa se referir a ele.

Sobre perspectivas futuras, iniciativas de médio a longo prazo:

“Yoshiki Mikata DX” Eu quero levantá-lo. Há “Mikata Yoshi” como uma filosofia fundadora de Ita Tadashi, mas assim -chamado. **“Bom vendedor, comprador, bom mundo”** É a maneira de pensar. “DX do vendedor” significa o DX para a melhoria do processo lateral do vendedor. “DX do comprador” indica um DX que aumenta a satisfação do cliente por meio de experiências do cliente com idéias de marketing. E o último “DX” é considerado um DX



que resolve problemas sociais, como ODS e questões de logística. Eu gostaria de continuar com “DX DX” no chão.

E o que estamos prestando atenção é a IA gerada. Ito Tada introduziu e utilizou a IA gerada desde o ano passado. Ao contrário da melhoria dos processos de negócios que utilizam os RPAs que foram avançados até agora, acreditamos que a IA de produção pode ter como objetivo melhorar drasticamente a produtividade de todos os funcionários. Também queremos aprimorar os negócios existentes, utilizando a IA gerada e buscando criar um novo negócio. Além disso, continuaremos apoiando a digitalização de empresas de grupo e contribuiremos para a melhoria do valor corporativo do grupo ITO como um todo.

Independentemente da indústria, os problemas de TI são comuns. É difícil compartilhar áreas competitivas de negócios, mas queremos contribuir para as empresas japonesas digitais compartilhando o conhecimento -como em áreas não competitivas.

No vídeo, conversamos com Urakami, que se concentrou em visões mais específicas do trabalho, gratificante e atraente, e conselhos sobre liderança e líderes de TI. Para detalhes **Vídeo desta página** Por favor, veja.