

## 技術者も営業の視点を持って



いつもながらに社内で行っていることであるが、技術者の最大のウィークポイントは、自分が作りたいものを作ること。自分の都合が優先してしまうことである。そんなことを言うと「私は、お客様の要望通りのものを作っている。」という反発があるかもしれない。しかしソフトウェアに限っていると、お客様の要望というのは、具体的に口にされたものとは食い違うことが多い。営業の眼を持つことは技術者にとっても重要なことである。

では営業はどんな眼を持っているべきなのか。営業は、自分の売りたいものが相手にとってどんな価値があるかに注目しなければならない。訪問する前には企業や業界の背景を研究する必要がある。ホームページがあれば隅から隅まで読むのは当然である。だからといってホームページで得られた事前情報だけで思いこみで話をしてはいけぬ。お会いできたときに、相手のその日の気分や興味に合わせていけるだけの情報の器も必要なのである。

技術者も同じ視点を持ってお客様の要望を読み解く必要がある。

**めがねチェンジ!**  
代表取締役 杉山 淳子

## 携帯ウィジェット開発

株式会社ガブスマイルの代表取締役、西村と申します。

私の会社は、元務めていたGPSと連動した携帯のシステム開発をしていたイギリスを本拠地にする会社が不況で突然の撤退となり、その会社を継承して立ち上げました。

GPS機能は実は携帯で利用すると検索までにとても時間がかかります。しかしウィジェットであれば、今いる場所で自動的に近くのオススメのお店などを教えてくれます。**位置情報をベースにした携帯電話らしい情報配信の仕組み**、弊社の目指す未来はそこにあります。そんな事をやりたいと相談したのが新卒で入社した(株)インテリジェンスの同期の杉山でした。彼が紹介してくれたのはなんとお母さん、杉山社長でした。

現在は旅行会社やプロ野球速報のプロジェクトなどでアイロベックス様とご一緒しています。丁寧な打ち合わせ、お客様の不安を先読みしたご提案、細かい質問にも親切に答えてくれるシステムソリューション部の加藤様、山岡様と一緒に、業界でも他社とは一線を画すリーディングとして走ることが出来ています。ご興味があれば、お気軽に声をかけてください。



↑携帯ウィジェット↓



いつでも欲しい情報を

現在アイロベックスでは、ガブスマイル様と携帯のウィジェット開発を行っています。ウィジェット開発は、キャリアによって仕様も作り方もまったく違ってきますが、中でもSoftBankのモバイルウィジェットの開発がとくに多いです。理由としては他のキャリアに比べて機能が豊富で自由度が高いという点でしょうか。

開発について、SoftBankのモバイルウィジェットに絞ってお話させていただくと、HTML+CSS+JavaScriptといったWeb標準の技術を使います。そしてネットワーク間の通信ではXMLが使われることが多いです。**Ajaxを利用したアプリケーション**という捉え方をしても良いと思います。方法次第では簡単なアプリケーションもウィジェットとして作れてしまいます。そのウィジェットを待受画面にいくつも貼れるということも、とても魅力です!

西村社長とはウィジェット開発を通してお仕事をさせていただいてますが、知識が広くお話をしているととても参考になることが多いです。営業マンとしても素晴らしい方です!

今後は、まずは社内にウィジェット開発を展開していくことが目標です。そして、西村社長たちと協力してウィジェットを広めていこうと思えます!



株式会社ガブスマイル  
代表取締役  
西村 大樹 様



システムソリューション部  
ストロベリースマイルこと  
山岡 将規



◆今年から船井総合研究所で経営支援を担当されている河原(ごうばら)様に、弊社の営業高山が営業マンとしての極意を学ぶため、営業に同行していただく等ご協力いただいております。そんな高山にとって営業の師匠である河原様にインタビューしました。

## 笑顔がよい環境を引き寄せる



株式会社船井総合研究所  
経営支援部  
ソフトハウスチーム  
河原 かおり 様

□営業の極意について教えてください。

営業は、お客様の問題を解決してあげることのできる素晴らしい仕事だと思います。極意は何かと申すと、一言で言えば「聞き上手になること」。お客様の問題を解決してあげるためには、まずどんな問題を抱えているのかを知らなければなりません。そのためには、上手に相手の情報を引き出して、まとめる力が重要です。よくありがちなのが、自社の商品やサービスの説明に終始して、ひたすらしゃべっている営業マン。これではただの売込です。最初に申し上げたとおり、営業というのはお客様の問題を解決してあげること。これさえ忘れなければ、誰でも一人前の営業マンになれるのでは?と思います。

□いつも明るい笑顔でいる理由はありますか?

私の場合は、かなり意識的に笑顔でいるようにしています。女性は特に感情に支配される生き物。組織で働く場合、これが裏目に出て損をする場合も多いのではないのでしょうか?笑顔でいれば、鏡の法則で相手も笑顔になってくれます。働きやすい環境を作るのは自分次第。笑顔がよい環境を引き寄せてくれるのです。

□アイロベックスの営業高山について気づいた点や思うことがあればなんでも語ってください。

高山さんのよいところは、何を言われても気にしないところ。これは、営業としてははかかなり必要な能力ではないかと思えます。お客様により提案をしているという信念を持って仕事をしていらっしゃることもとてもステキです。

□アイロベックスの印象をお聞かせください。

杉山社長を筆頭に、皆さん個性的で活気のある会社という印象です。システム会社には珍しく、コミュニケーション好きな社員の方が多いと思います。皆さんと接することで、私自身とても刺激を受けています。

## 目指せ! ザ・交渉人

□営業をしていて楽しいと思ったこと、良かった経験について教えてください。

お客様のサービスを知ることができるため、とてもいい刺激を受けます。私の場合、社長に直接お会いしてお話する機会がほとんどです。中には、ボクサー、アナウンサー、女優などの経歴を経て起業された方もいます。社長といえば、経営の話ばかりで堅そうなイメージを持つのですが、そんなこともなくお話しするほどに人間らしい魅力を感じます。様々な経験をされた方だからこそ学ばせていただくことがたくさんあります。

□苦しかったこと、大変だったことはどんなことですか?

必ずしもマニュアルどおりにはいかないところ。同じ説明をしても皆さん考え方が異なるため、必ずと言っていいほど不意をつく質問をされます。そんなとき、そういう見方もあるのかとハッと気づかされることがあります。

□船井総合研究所の河原様はどんな方ですか?

堂々としていてしっかりした人だと思いました。そして論理的に話を進める方です。相手を惹きつけるのがとても上手で、不意をつく質問をされても笑顔で絶やさず受け答えできるところはすばらしいと思いました。営業に同行させていただき、お客様との対話法を学ばせていただいております。

□高山さんの理想の営業マンはどんな人ですか?

交渉力のある人です。お客様との交渉だけでなく、社内にお客様の要望を伝えて理想のものを作り上げる力、そういったことは、社内外問わず、上手く交渉できるかできないかで決まると思っています。

□e組織.comについて意気込みをお願いします。

「研修」をテーマにしたサイトは他の会社の方々に見ていただくとかかなり充実しているとご好評いただいております。今は、ひとりでも多くのお客様に活用していただければという想いでご紹介させていただいております。まだまだ発展途中のサイトですが、自信を持ってご紹介できるサイトだと自負しております。これからもより使いやすいサイトを目指して日々精進していきます。

e組織.comについてはこちら → <http://whatis.e-soshiki.com/pr.html>

## 編集後記

今回は営業に焦点をあて、社外の方にも記事を書いていただきました。今後もアイロベックスは営業的センスを持ちつつ、お客様のためのシステム作りを目指してまいります。最近では、携帯ウィジェットという新しい分野に挑戦中です。ご興味のある方はいつでもご連絡ください。

最近、社長の席の近くに銃らしきもの発見!(写真1) ツマガ黒木が社長より洗礼を受けていました。(写真2) 次に洗礼を受けるのはあなたかもしれません。



(写真1)拳銃のおもちゃ



(写真2)洗礼を受けた黒木



e組織事業部  
大天使アレックスこと  
高山 直



e組織.comホームページ



総合編集: 子デビル石塚  
デザイン: ジンジャー牧野  
写真撮影: ツマガ黒木