



技術者は、  
曖昧な言葉を使うな  
代表取締役 / 杉山 淳子

長年、SEをやってきて技術者と付き合っているが、技術者が一番成長するのは、ユーザーの意見を直に聞く機会を持つことだと思っている。技術説明一つを取ってみても、ユーザーに分かるように説明出来るか？というのが最大のポイントである。プロ同士、専門用語を用いて話す言葉が、どれだけユーザーにとっては理解しがたいことかを、まず、実感すべきなのだ。

技術者はコンピュータと同じで、発想がゼロかイチかの判断しかないなどと、悪く言われがちである。ところが、技術者が易しい言葉で簡単に説明しようとすると誤解を生む場合が多々ある。「難しい」「やさしい」「大変だ」「簡単だ」「たぶん」「ほとんど」といった報告は、お客さまや上司に状況を勘違いさせたり、混乱させたりする表現でしかない。また、「今週中」「明日まで」「だいたい出来ている」等も同じように使ってはいけないのである。むしろ技術者なのだから、抽象語は使わず出来るだけ具体的に数字をつかって話す方が良いのではないかと。誤魔化そうと思っていなくても結果として答えを曖昧にしてしまうことが、誤解や問題を生むのである。



「違い」について  
ソフトウェア開発部  
八田 忍

私が普段から心掛けていることは、「違い」を探すということです。例えばシステム開発において、テスト環境では動作しているのに本番環境では動作しないという事がよくあります。そのような場合、動作する環境としない環境での違いを探せば、原因を突き止め、解決できます。また、複数のプログラム言語を習得する場合にも、一つの言語をマスターすることは、言語間での違いの理解につながります。違いを理解することで、プログラム言語の特徴を把握できるので、習得もより簡単なものになります。

同様のことが、個人の成長にもいえるでしょう。上司、先輩、または「その分野を得意とする人」と「自分」との違いを探し、それを真似して埋めていけば、自ずと成長していくと思います。逆に仕事内容では、他社との違いをお客様に見せられるよう意識しております。他社と比較されているという意識を持ち、品質、技術面、提案内容、仕事の進め方など、色々な面でアイロベックスの良さを意識し、仕事をさせていただいております。

お付き合いいただいたお客様から「アイロベックスに依頼して良かった」と思ってもらえるような、仕事をしていきたいです。



分かりやすい報告  
流通システム部  
小口 笑

「だいたい出来ている」、「明日までに完了する」といった曖昧な表現は、仕事の中で自分の状態や感覚を一言で示すことが出来るため、つい使いがちな言葉だと思います。私も進捗報告の際に、曖昧な表現を使用してしまい、先輩からご指摘いただいたことがあります。説明や報告する時は、つい自分の見方や思いに気を取られがちです。相手に本当に伝わっているのか、報告される側の立場になってみる必要があると思います。

私は今後、納得していただけるようなシステムのご提案が出来る技術者になりたいと考えています。その前提として基本的なことですが、「分かりやすい報告」が出来ることが必須だと考えています。分かりやすい報告と言ってしまうのは簡単ですが、普段報告の練習をしていないと、うまく相手に自分の状況を伝えることが出来ません。「何が出来ているのか、出来ていないのか」、「全体に対して何%出来ているのか」、「お客様にご報告するまでに、しなければいけないタスクは何かあり、現在どこまで出来ているのか」など、普段の作業の中で先輩をお手本にして、相手の立場に立った視点からの報告を身につけていきたいです。



現在修行中！  
Webコンサルティング部  
二宮 萌

みなさん、はじめまして。10月からアイロベックスの一員になりました二宮萌（にのみや もえ）です。アイロベックスのマーケティングを担当しています。前職では、広告代理店で学校様向けの媒体やパンフレット制作の提案営業をしていました。IT業界や、システム開発の知識はあまりなく、初めのうちは頭に「？（ハテナ）」がいくつも浮かぶ状況が多々ありました。社内は専門用語がいくつも飛び交い、まるで全く知らない言語を聞いているかのようでした。入社して2か月。現在は社内の先輩からご指導いただき、少しずつではありますが、知識を蓄えているところです。

入社当初、アイロベックスは静かな会社だという印象を受けました。やはり技術者が多いので、一人一人がパソコンに向かって、黙々と仕事をしているからです。しかし、最近気づいたことがあります。社員同士が部の垣根を越えて、問題解決に当たっていることです。これはお客さまのことを一番に考え、最適なお提案をしたいという想いがあるからだだと思います。私も周りの先輩を見習い、わからないことがあれば他部署のメンバーにも進んで相談し、お客様のためにより良いサービスをご提供していきたいと思っています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。



## 2010年 酉の市

Webコンサルティング部 / 浅沼 研介

今年も花園神社の酉の市へ行ってきました。今年の酉の市は一の酉が11月7日、二の酉が11月19日でした。アイロベックスでは、社員全員で参拝と熊手の購入に出かけるのが毎年の恒例行事です。

普段は静かな花園神社に所狭しと屋台が並び、熊手屋から商売繁盛を願う手締めが響いていました。アイロベックスも新しい熊手を前に社員皆で5本締めを行い、「全社一丸となって精進しなければ」と気持ちを新たにしました。

ちなみに今年のアイロベックスの熊手はこちら（右図）です。去年の熊手も派手でしたが、今年の熊手も負けじと金のシャチホコと小槌が前面についている派手な熊手を購入しました。会社に熊手を持ち帰った後は、屋台での宴へと向かうのでした。

### ▶ 知っていますか？ 縁起熊手の由来

縁起熊手は、運を鷲つかみするようにと、獲物をしっかりと捕らえる鷲の爪になぞらえて作られたのが始まりです。当初3本ツメだった熊手が、現在は5本ツメになり、「運をかつこむ」お守りになったと言われています。



## 3時間の無料サービスで「世界にひとつだけの顧客管理システム」を体験！

顧客を一元管理できていない  
システムを導入したが、活用されない

### そんな悩みを解決します！

アイロベックスの専門スタッフが3時間付きっきりでご要望を伺い、「Salesforce CRM」をその場でカスタマイズします！

### ～SalesforceCRMサービスのポイント～

- 低コスト、短納期なのに、豊富な機能が実現可能
- いつでも、どこでも柔軟なカスタマイズが可能
- 業務システム一筋20年のアイロベックスだから、業務知識やノウハウが豊富！

### まずはご相談を！

お問合せ：03-3232-2525  
URL <http://www.kokyakukanri.info/>