

# アイロベックス通信

平成18年03月 Vol.5

住所 新宿区新宿5-17-17 渡菱ビル3F  
電話番号 03-3232-2525  
URL http://www.ilovex.co.jp/  
発行者 株式会社アイロベックス

## バンクーバーでは金を目指す杉山淳子です！

アイロベックス初の大量採用から早1年。果たしてその戦果は・・・

**当**社始まって以来の新卒8名採用から1年が過ぎようとしています。冒険といえば冒険でしたが、今にして思えばこの8名は、先輩の社員達にとっても、私にとっても最大のプレゼントであったと気づきます。いろいろな意味で会社に旋風を巻き起こし、そして刺激をくれ、今では、立派な戦力に育っています。

このアイロベックス通信も3号からは、新人の一人である峰尾が作成してくれています。彼は「自虐ギャク」が得意な面白い男ですが、細かいことにもよく気がつき、仕事でも資格でも成長しようと常に頑張って成果をあげています。さすがは、長く高等教育を受けただけあると感心することしきりです。えっ、長く勉強してたわけではないって？しかし、年の功というのはあるもんだなあ、と偉く感心。



株式会社アイロベックス  
代表取締役 杉山淳子

## お客様の声は天の声

### FJBのヨン様



株式会社富士通ビジネスシステム

大串 吉正様

アイロベックス様とは長いお付き合いをさせて頂いております。様々なプロジェクトでご協力を頂きましたが、私にとっては仕事以上にSEとして大切な事を教えて頂いたと常日頃、感謝をしています。最近の業界を見てみると、IT業界は特殊な技術からオープンな技術に変化した事で他業種と同様にお客様は付加価値のある作業にお金を払う時代が来ています。「動く」と「働く」はイコールではなく、お客様にとってうれしい対価がシステム費用につながります。その為にも、共に協力し魅力のあるシステムを創っていきたくと思っています。又、企業のあり方も変わってきており、某車メーカー様が提唱している様に一過性の改革より終わりが無いイゼンが大切であり、会社を良くしようと思う社員がいる企業が成長を続けていくでしょう。その点はアイロベックス様に負けない様に私も会社でカイゼンを続けていくつもりです。勝負ですね。お互いがんばって行きましょう。

最後に、アイロベックス様は楽しいお酒を飲む人が多いので、その文化は続けてください。

## 今月のスター社員

### 峰尾が斬る！突撃インタビュー！！

峰尾：まず高山さんに質問です。新人時代の思い出とかありますか？

高山：あの頃、今よりはまだ痩せていた・・・。今となっては着れなくなったスーツが懐かしい。

峰尾：つらかった事や楽しかった事について聞かせてください。

高山：私が新人の頃は、会社全体が今より静かだったような記憶があるね。聞こえてくるのはタイブをする音と隣にいる上司の奇声くらいのもので、前職では接客で喋りっ放しの仕事だったのでそのギャップが少々辛い時期もあったよ。一方、入社時期が当社が一番忙しい時期だった(9月)ので、教育期間中も比較的放置されていて良くも悪くも好き勝手できたのは良かったのかもしれない(いや、悪かったかもしれない)。

峰尾：今年は、教育でマンツーマン方式を始めて採用しましたが、教育担当を経験された感想はいかがですか？

高山：新人と先輩社員との距離が圧倒的に近づいたと思うね。やはり常に一人、先輩と接している

高山 和明 (29才)

ITプロフェッショナル部

通称「トラちゃん」 趣味：パンツ

というのが会社全体に溶け込む時間をも短くさせるんだね。君に至っては入社以来、社で行われる麻雀大会に皆勤賞という偉業を達成してすごいですね。その上、最近、君は自から周囲を誘うケースが多くなり、とてもよい傾向だ。この距離感はマンツーマンでなければ出せなかった。しかし、いつも悪いねえ。

峰尾：いつもご指導いただいておりますが、勝てなくて困っています。何か秘策というか、コツのようなものはありますか？

高山：自分が和了することを目指すのではなく、いかに他人に和了(アがること)させないかを目指すのであ～る。そのためには場を占める運気の流れを掴むことが重要ね。

## そして話はあらぬ方へ・・・

自分に運がないときは何をやってもうまくいかないからとにかく凌ぎに凌ぐことに専念する。決して焦って放銃(相手が上がる牌を出すこと)してはいけないのだ。放銃すればそれだけ運気が下がってしまうからね。運気が自分に回ってきたらとにかく和了に徹する。そうして常にトップを目指していくんだ。妥協、葛藤、強打。麻雀とは常に自分との戦いでもあるんだよ。

峰尾：確かに、私は相手の手を気にせず打ってしまい、先日イタイ目にありました。驚巢マージャンでいうと26リットル持っていかれたことになりますね(チャレンジャー、いつでも求む)。

## 新入社員なのに本音が言えるかー！

学生から社会人へ。今の1年生の胸中はいかに？

**私**は子供の頃からパソコンを使ってきましたが、入社して教育を受けるまでは、プログラムを組んだことが全くありませんでした。ですから、初めてコードを読んだときはまるで暗号にしか見えず、本当にこんなものを書けるようになるのだろうかと不安でした。4月から6月までの3ヶ月間で、プログラミングの基礎から教育を受け、マンツーマンの指導により疑問点はすぐ質問することができたので、だんだん理解しているということが実感できました。しかし、教育を終えてしばらくは悩むことがまだ多く、成長できているのだろうかと不安な頃もありました。その後のOJTにより、自分でプログラムを作る機会が増えました。そうすると、あるときから急にわかるという実感が出てくるようになり、自分の成長が感じられるようになりました。また、分かるようになると、プログラムを組むことがよりおもしろくなりました。実際の業務に入り、多くの経験を積むことが私にとって非常に良かったと思います。これから難しいプログラムを組むこともあると思いますが、疑問点は早く解決し、身に付けていくよう頑張っていこうと考えています。



ソフトウェア開発部  
佐々木 美香



マーケティング部  
永光 悠

**マ**ーケティング部に所属する私は、「XziNet(エグジネット)」というパッケージソフトの販売促進業務に携わっています。3ヶ月間の教育講習では、社会人の心得から始まり、WEBデザインの基礎やシステム構築に必要な知識を講義形式で学びました。また、日々の講習終了後には、レポートを作成することで理解を深めるとともに、文章での表現能力を養うことができました。教育期間中は、先輩が教育担当としてマンツーマンでつくので、コミュニケーションは勿論、教育以外の細かな点でも指導いただきました(実は、私の教育担当はソフトウェア開発部長の中村さんでした。この点を考えるだけでも、とても贅沢な教育だったと思います)。さて、教育期間中は、現在の業務「マーケティング」に関する教育は、ほとんど受けませんでした。なので、もし「どの知識が今の業務に役立っているか」と質問されたら、答えるのはとても難しいかもしれません。しかし、業務に入ってから8ヶ月が経った今、強く感じていることは、「学び続ける姿勢」がいかに大切かということでしょうか。どんな仕事であれ、新しい情報を絶えず入れ続けることは重要だと思いますが、特にマーケティングでは、情報収集と情報分析がキモです。私自身、まだまだ未熟ではありますが、「来るもの拒まず」の姿勢で頑張りたいと思います。

**入**社前の私はプログラム未経験者どころかパソコン初心者でした。本当にIT業界で働いていけるのか、不安になることもありました。入社後の教育期間は「なぜ?」「どうして?」の連続でした。いくら初心者を対象とした教育とはいえ、3ヶ月でプログラムができるようになるために厳しさも求められていました。しかし、教育期間の終盤からOJTに入った頃を過ぎると「なるほど!」と思うことのほうが増えました。その頃には、分からないことを自分で調べて解決できることも徐々に増えてきました。3ヶ月という限られた教育期間では、あまりプログラムの知識を得ることはできませんでした。しかし「プログラムを教えるだけではない」というアイロベックスの教育方針が、仕事を積み重ねていくことに生きてきていると日々感じています。



ソフトウェア開発部  
福井 将人

## 編集後記

いや～杉山さんには褒められているのか、ジジイなんだからもっと働けと激励されているのかわかりませんな。しかし「全てプラス思考で考えていこう年」(本日より)の今年としては、とてもありがたいお言葉として頂戴させていただきます。杉山さんのお話にもありましたが、細かなことに気づく、それをこなしていく、それによって人として少しずつ成長していくということは、とても大事なことだと思います。

最後に一言 「ちりも積もれば **マウンテン**」 by 峰尾

