

NEO WORLD

2008年～春～

Vol.3

起業という名の海原

株式会社 ワールドソフト・イーエス

Worldsoft es



01.	沢山のイベントで得たもの	1
	代表取締役 井上浩則	
02.	ロゴの紹介	2
	中大和	
03.	野球部ワールドスピリッツ	3
	岩本康孝	
04.	WESTの紹介	4
	石坂孝	
05.	TRAVEL REPORT	5
	築城孝一	
06.	創立10周年記念パーティー	7
	鈴木章文	
07.	リサイクルショップ奮闘記	11
	ビビティーマネージャー 井上百合子	
08.	プレゼンへの挑戦	15
	鈴木章文	
09.	入社挨拶	16
	姜奉秀、浅山新太郎、大槻紀雅、綿引広秋	
10.	SERENDIPサービス	17
	代表取締役 井上浩則	
11.	編集後記	19
	ワールド企画室	

沢山のイベントで得たもの

株式会社ワールドソフト・イーエス
代表取締役 井上 浩則

設立10年目の平成19年は、社員全員で沢山のイベントやプロジェクトを企画した。エンジニアのスキルアップを目指す一つの方法として、会社の仲間たちと忙しい中、スケジュールを調整しコミュニケーションをとることで協調性やリーダーシップを活動の中から身につけてほしいと思っている。各イベントは、すばらしい成果をあげたものもあれば、失敗だったかなと思うものもある。が、数多くの経験や失敗を繰り返しながら次には成功に近づけるやりかたを見つけたかと思う。

- ・ CI活動・・・社員からの募集による会社ロゴの変更
- ・ セキュリティー教育活動・・・Pマーク取得によるセキュリティーの教育及び意識付け
- ・ 創立10周年記念パーティー
- ・ 社員旅行・・・4泊5日のオーストラリア旅行
- ・ ホームページのリニューアル

このような活動を成功させる為には、まず指揮官が必要、それとそれを支えるメンバーも必要だ。いつも社内プロジェクトを立ち上げるときに、必ずその指揮官やメンバーに以下のように伝える。

“指揮官は、本プロジェクトの中では、誰よりも偉いんです。社長を使いこなすことも必要です。また、メンバーをうまくまとめ仕事を割り振り、結果、成功させることが一番の役目です。その指揮官をサポートするのがメンバーです。”

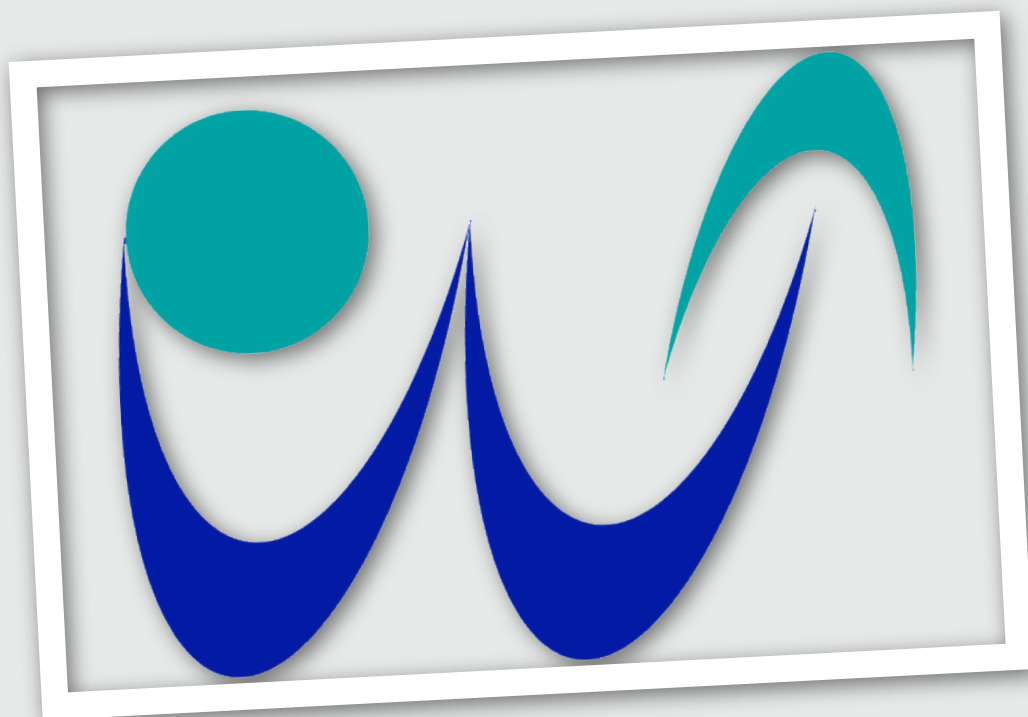
ある雑誌の中に、以下のような文章があった。

「部下に命令し、自分に従わせる方法だと思える人が多いが、これは間違いで、いかに部下をやる気にさせ、自発的な提案を導き出すかということこそ、リーダーシップの真髄である。」

最近の日本人は、普通に大学を出て会社に入ると皆、ジェネラリストになるが、そうではなくて何年かけてでも、「この分野なら人に負けない。いや教えられる」という得意分野を持つべきです。人に教える仕事なら、使用人ではなく、リーダーとしての給料がもらえる。

わが社は、社内イベント・プロジェクトを通じてリーダーシップを取る勉強をすることにより、また、一般社員への動機付けを図りながら設立11年目以降の体制作りをスタートしている。

Worldsoft es



10th years Anniversary New Logo Mark

I am an Earth. We are the Engineers.

I am a Sea. We are the Sales.

I am a World. We are the Worldsoft es.

思い起こせば、このロゴを作成して早一年。当初からWの左側をe、右側をsにと考えていたのですが、具体的な形にならず七転八倒。別の案を提出した後にこのデザインが閃き、慌てて本社に電話していました。ああ、懐かしい。コンセプトは英語で書いてあるとおり、大地と海。大地と海のようにワールドソフト(とロゴ)が悠久の時を生き延びて欲しい。そんな願いを込めてみました。

我が社の野球部「ワールドスピリッツ」は、HPでも紹介されている通り、草野球を通じ、社員の交流、連帯感、運動不足を養い、また企業としての社外活動、対戦チームとの親睦等々の充実を目的として2004年3月に発足しました。発足当初は野球未経験者も多く、「打てず守れず走れず」の三拍子揃ったすばらしい「弱小チーム」でした。しかし、一昨年からは念願の「ITS健保大会Aブロック昇格」を果たし、少しずつですがやっと「野球らしく」プレーが出来るようになってきました。そこで、この社報を通じ改めて社員の皆さんに野球部の存在意識、興味を高めていただこうと、活動内容やエピソードなどを含め紹介いたします。

- 【チーム名】ワールドスピリッツ
※鈴木（章）さんが命名しました！
【部員数】10名 ※随時募集中！
【本拠地】多摩川緑地グラウンド
【監督】井上社長
【キャプテン】高橋課長
【事務局】倉持課長、岩本
【会計】山下主任
【部費】500円/月
【マネージャー】不在。現在募集中です！
【ITS野球大会実績】
2004年 Cブロック2回戦 1勝1敗
2005年 Bブロック3回戦 2勝1敗
2006年 Aブロック2回戦 1勝1敗
2007年 Aブロック1回戦 0勝1敗
※ITS野球大会通算 4勝4敗



【チームの特徴】



- ・練習嫌いである。
(休憩が多い)
- ・相手チームに自信を与える
- ・ある意味笑いが絶えない。
- ・エラーをすると人のせいにする。
- ・守備でボールが飛んでくると人に譲る。
- ・試合では必ず助っ人が必要となる。
- ・大量点を取られても「いつもの調子」とすぐに開き直れる。

【エピソードその1】

ライトを守っていたNさん。ボテボテの外野ゴロを捕球しようと素早くダッシュしたが、ちょうどその時Nさんの半径1mの範囲で直下型地震が発生！？踏ん張りが利かず転んでボールは転々と……。一瞬「何が起きたのだろうか？」と守備陣の目が点に……。

【エピソードその2】

センターを守っていたIさん、バレーボールで鍛えた俊敏な速さで外野フライの落下地点へ。余裕で捕球と思いきや、差し出したグローブを通り抜けボールがオデコに……。

今秋のITS野球大会に向け、4月から本格的な活動に入ります。こんな野球部ですが、チーム一丸となって上位進出を目指し、皆さんに感動を与えられるように頑張ります。社員の皆さん！お願いです！！是非、一度でいいですから試合を見に来て下さい！人数が足りない上、ベンチがとても寂しく活力が出ません！（できれば黄色い声援がいいなあ……）応援よろしくお願いたします！

【2008年度 年間活動予定】

- 4月：練習
- 5月～7月：練習試合

9月～10月：ITS野球大会

11月：笑笑で反省会&打ち上げ

WEST



WESTってなに？

WESTとは、「【W】orldsoft 【E】s 【S】erver 【T】eamの略称で、本社サーバやネットワークなどに関する構築・保守作業を行っていくチームです。

本チームは、自社サーバを自ら構築・運用することで、社員の技術力の向上を図ることを目的として発足いたしました。



具体的になにやってるの？

過去の実績としては、

- ・本社サーバの構築・運用
- ・グループウェア（Lacooda WIZ）の導入・運用
- ・セキュリティ対策（MSR GateKeeper）の導入・運用

などがあり、その他、障害対応（メール障害など）も行っています。

これらの活動は、WSにおける体制の一環として認められているチームであるため、本活動の実績は、賞与時に評価の対象となります。



最後に

実際のお客様に対する業務についても、各サーバ知識やUNIX経験が必要となる場面が益々増えると思われまますので、今後も若い社員を中心にメンバーを増やしていければ、と考えています。

今後とも、皆さん（特に若い方々）のご協力をよろしくお願いいたします。

TRAVEL REPORT

2008/11/22~26

第1号

worldsoft es 築城 孝一

LOREM IPSUM:
 TEMPOR NOSTRA MAECENAS
 1234 Main Street
 Anytown, State 54321
 TEL (123) 456-7890
 FAX (123) 456-7891

オーストラリア シドニー七日間の旅(ウソ)



今年の観光地は？

ワールドソフト会社創立10周年を記念する会社行事のビックイベントである『社員旅行』の行き先はなんと去年の韓国(濟州島)引き続き、またもやの海外旅行に決定し、『ぶらりゆく、オーストラリア シドニー市街への3泊5日の旅!』と11月も終わりに近づき、年末に向けて忙しくなってくるこの時季にもめげず、大変ゴージャスな旅が企画されたのであります。

一路、南へ

東京羽田～シドニーまでは飛行機で11時間程かかりました。長時間フライト初体験後の感想はやはりというべきか「うわっ、体痛てえ～(苦笑)でした。空港へ着くともうそこは夏で建設現場の兄ちゃん達がハーフパンツで普通に作業をしている姿を見て、なるほど日本とは違う、..こう、なんというかゆったりとした、..そうか、ここがシドニーなんだ!と感慨にふけたのでした。(意味不明



笑ってわらって～!はい、シドニー!!(..引きつるっちゅーねん!)



るぶすたあ～(美味しくいただきました☆)



要所の撮影も完璧か!?



社員旅行レポート



シドニーの町並みは

飛行機で着いた初日はホテルのチェックインの時間までシドニー市街をブラブラと散策することになりました。突然ですが、ご存知ですか？シドニーって、スパッツ一枚で町中を歩いていても捕まらないんですよ！？「やべえ、シドニーすげえ！しかも服着てないおじさんよりオレの方が浮いてる感じがするのはなんでだよ！」と一人でカルチャーショックを受けていました。夕食はオペラハウス近くのレストランで社員全員で食事をしました。オペラハウスを望みながらの食事はシドニーを感じるにはバッチリだったのですが、何故か食べたのは中華だったんですね。（苦笑 いや、美味しかったですよ！？（笑

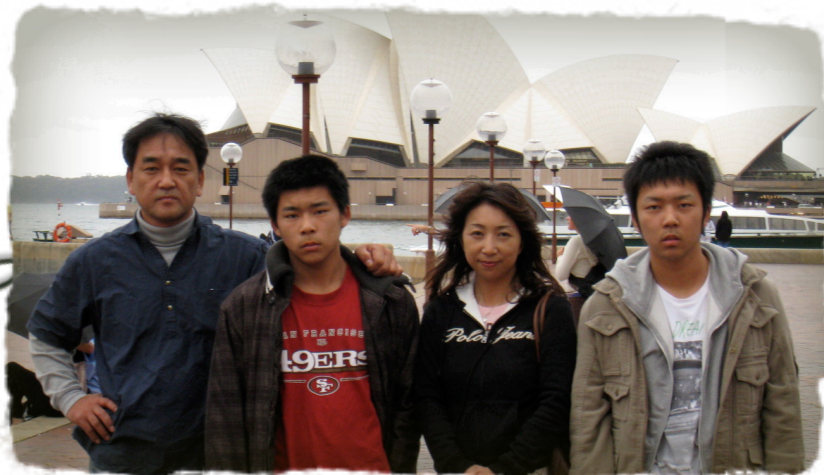
霧に閉ざされたブルーマウンテン

二日目はオプションツアーとして申し込んだブルーマウンテンへと向かうべく意気揚々とバスへと乗り込んだのですが、なんと！その日はあいにくの雨。うそ〜ん！！（泣鬱になりそうなのをこらえ、ギネス記録を持つ傾斜を誇るトロッコに乘ったり、スリーシスターズなる景色を拝見するためゴンドラに乘ったりとしたのですが、霧がすごくて全く見えませんでした。（泣結局、近くのシアターで晴れの日バージョンのブルーマウンテンとご対面させていただいたのですが、何とも味気なかった..（苦笑 その反動であるのか、その日の夕食はステーキにロブスターと無茶苦茶豪華な事になっていましたね。（笑

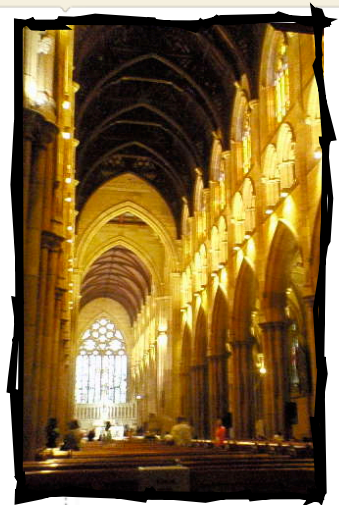


夏なのにクリスマス

三日目、お土産を買うべく市街を散策していると不思議なおブジェを発見しました。いや、確かにそんな時期だけどおかしくね？当たり前かと思いますが、オーストラリアは夏にクリスマスが存在します。白の無い赤と緑がメインのクリスマスツリーでしたが、これはこれで奇麗でした。他にも水族館へ行ったり、ジェットボードに乗ったり、クリスマスイベント中の広場へと足を運んだりもしたのですが、「あれ？コアラは？」..この旅で大事故を引き起こしてしまったことに目眩を覚えつつ、仕事が残っている日本へと帰るべく、シドニーの町を後にしたのでした☆



オペラハウスをバックに記念撮影〜家族水入らずで☆



座っているととても心が休まります！

創立10周年 記念パーティー

2007年7月27日

トスラブ山王（木小里亭）

～大盛況に幕を閉じた創立10周年記念パーティー～



恒例行事となっている創立記念パーティーも早いもので10回目を迎えました。

節目であった昨年の創立記念は、多くのお客様にご来場頂き、新しくなった会社ロゴのお披露目や社員紹介が行われ、余興においては、豪華な景品が立ち並ぶなど、節目にふさわしいすばらしい盛大な創立記念パーティーとなりました。

そんな記念すべき10周年創立記念パーティーの模様を紹介いたしますので是非、見て行ってください！

— 式次第 —

開宴の辞
社長挨拶
来賓祝辞
乾杯
歓談
来賓ご紹介

社員紹介
会社沿革
ロゴ説明
ビビティー紹介
歓談
幹事挨拶
閉宴の辞

創立10周年 記念パーティー

広～いパーティー会場！

広い会場にビックリです！
会場に入られるお客様方でどんどん
いっぱいになっ
ていきました～
もちろん今回も立食です！
開始時刻が迫ってきましたね～
どんなパーティーになるのか楽しみです！



社長挨拶

開会宣言がなされ、ついに始まりまし
た！
もちろん社長の挨拶から～
『え～ゴホンッ。』

『やべえ～。忘れちゃった（汗）』



乾杯！

待ちに待った乾杯の時間です！
音頭を取って下さったのは山本部長で
す。
いい飲みっぷりですね（笑）

あ、あれ？
乾杯、2回目のような気が・・・。
ま、いっか。今日はめでたい日だし。
気にしない気にしない（笑）



創立10周年 記念パーティー

料理も豪華！恒例の立食パーティー

スゴすぎる！
こりゃ食べ放題ですな（笑）
（もう、おなか一杯です。ウプツ。）

でもデザートは別腹ですよ。
そこのフルーツもう1個下さ〜い♪



社員紹介

ワールドソフト・イーエスの社員をより知って頂く為に10周年では社員だけでなくその家族の紹介も大きく取り上げました！

写真はG2の社員（家族）紹介です！

会社沿革

10年というワールドソフトの長い年月を柄沢部長に熱弁して頂きました！

色々あるな〜

10年というのは本当に長い時間なんですね。

勉強になりました！



創立10周年 記念パーティー

新会社ロゴお披露目

厳しい審査を経て、会社の新しいロゴは中君と林君の合作に決定！
代表して中君に発表して頂きました！



ビンゴ大会！！Wii当選！

あっ！
目玉の景品が早くも当選してしまいました！
予想外の展開に幹事も冷や汗！？

いえいえ、まだまだ高額商品が目白押しです♪
その後もかなり盛り上がりましたね～

景品が当たった方も、残念ながら逃してしまった方も皆さん思いっきり楽しんで頂けたようです。

本当にお疲れ様でした～。

乾杯！

創立10周年記念パーティーを無事にやり遂げる事ができましたのも、皆様のご協力があったからこそです。
本当にありがとうございます御座いました。
節目の大事な会社行事という事で、貴重な役割を任されるプレッシャーとそのやり甲斐を感じながらパーティー当日まで綿密に計画してきました。非常に貴重な経験をさせて頂いたと幹事一同思っている次第であります。
若い社員が増えつつある今、このような経験を私たち前任者が後輩へ伝えていくと同時に、いつでも良き手本となるよう、努力を続けて行きたいと思っております。
以上をもちまして、幹事の挨拶と代えさせていただきます。

幹事代表 鈴木章文

リサイクルショップ奮闘記

有限会社 アール・ボックス
ビビティ―/自由が丘
マネージャー 井上 百合子

はじめに

私達は、主人の経営しますソフト開発会社(株)ワールドソフト・イーエスの子会社、有限会社アール・ボックスの事業の一環として、キッズ・レディース向けファッションブランドのリサイクルショップの運営をいたしております。全国展開のミラクルボックス（本部：名古屋）というリサイクルネットショップのフランチャイズに加盟し、自由が丘に小さな実店舗を構えております。

リサイクルショップの利用には、まだまだ抵抗のある方もいらっしゃるかと思いますが、USED品でないものやほとんど着用していないものなども多く、愛用者、リピーターのお客が多くいらっしゃいます。利用の仕方によっては大変合理的でエコロジーでもあり、多くの皆様に喜ばれるお仕事です。始めてみてこの仕事のやり甲斐や業界の今後の可能性を感じられるようになりました。皆様の生活に欠かせない衣食住の「衣」の部分のお話です。今日は少々お付き合いいただき、少しでも参考になればと思います。そして今後皆様にリサイクルショップをご利用いただければ幸いです。

いきさつからOPENまで

最初に、OPENまでのいきさつをお話します。申遅れましたが私は現在、高3と中3の男の子の二児の母です。今から5年前、下の子も小学校高学年になり、そろそろ何か始めたいと思っていたタイミングに、新規事業を試行錯誤していた主人からアントレフェアー（独立開業の展示会）で見つけた、ネットでの子供服のリサイクルショップを始めては…という提案がありました。いろいろ迷いはあったのですが、同

じように思っていた子供を通じての友人とふたりで思い切って始めてみることにいたしました。



ミラクルボックスの加盟店さんは、普通の主婦の方がご家庭でネットショップを開業し、地道に作業されている場合も多く、それなら出来るかな？と早速2002年11月に名古屋で研修を受け、買取やブランドの勉強を始めました。でもいざ始めてみると、何せ二人とも男の子ばかりの母でしたので、人気ブランドの名前は知らない、洋服も集まらないという状態で、お店といたしましても主人の会社の片隅を業者の手を借りず手作りで改装いたしましたのでそれはそれは大変でした。それから頑張って友人のツテで古着を約300枚集め、2003年の2月にブランド子供服取扱いのショップ「ビビティ―/自由が丘」の開業にこぎつけました。また、全国展開のフランチャイズに加盟したことにより、オープン一週間前からサイトで広告を出していただけたためスムーズな開業が出来、とりあえず、公開初日に早速売上があり一安心したのをよく覚えております。



いっしょに仕事を始めた友人は、子供つなりの少年野球や学校の役員も一緒に務めたいつもいっしょにいないわば相棒といった存在で、それまで何でも、「みんなが楽しければいいよね♪」の乗りでやってきました。店の準備が始まり、2人の友人にスタッフとして手伝ってもらうようになってからも、売れば喜んで、人気商品が入れば喜んで…しばらくやっぱり「みんなが楽しければいいよね♪」の乗りのままだったのですが、ビジネスはそれだけではダメだったんです。他のフランチャイズの自宅開業のお母さん達と違って、企業体制ですから家賃やお給料の経費も出ますし、「儲け」を出さないといけなかったんですね。月に一度のミーティングの度とにかく「プラマイ0にしろ」と社長（主人）に言われ、そう簡単に言われても実際には難しく、お気楽な主婦のパート感覚から脱しないといけない状況になりました。

売上向上の打開策

売るためにはまず仕入れが必要です。でも新品ではないため決まった仕入先があるわけではないので、買取りの為に、広告料の安い情報誌を探しては担当者やミラクルボックスのスタッフといろいろ相談をし広告を定期的に出しました。

買取りは、店頭持ち込み・自宅までの出張・着払いでの宅配利用の形式を取っておりますが、買取の査定金額というのもこちらが決める訳ですから大変です。フランチャイズ内の価格や、よその実店舗、オークションなどで日ごろから「売れる」価格の勉強をし、お客様の納得のいく価格でお買取できるよう努力が欠かせません。

次に販売までの作業ですが、これがまた

大変なんです。ひとつひとつの商品を洗濯し、写真を撮り、ブランド・サイズ・状態を詳しくコメント書きして、ネットに毎日すこしずつ更新します。一つの商品の値段の割には手間隙のかかる作業です。スタッフ4人で細々頑張ってもたかが知れたもので更新枚数をなかなか増やせず、更新枚数と売上がほぼ比例する事に気づいてからは、ミラクルボックスのアドバイスも受け、内職を募集して更新までの一連の作業を近所の内職さん数名にお願いすることにいたしました。

それから一昨年9月から人気商品はヤフオクで出品することにいたしました。私どものネットショップでは、人気商品でも新品タグ付きで半額程度出していますが、購入困難な人気商品になると、まれにですがオークションでは定価以上になることもあります。最低価格の500円で落とされてしまうなんて事もあります。価格はさておいても出品のほとんどが気持ちよく完売出来ますし、とにかくオークションは終了10分前あたりからが、値段がどんどん跳ね上がってとってもエキサイティングです。

あと、ミラクルボックスからの提案で昨年7月よりレディースの取り扱いも始めました、レディースは、デザインの流行もキッズより明白ですし、大きくて在庫もかさむのでこの狭い場所でどうしようか大変迷いましたが、ファッションの発信地でもある自由が丘という地の利も生かせるかしら？と思い切ってTRYしてみました。これは、大成功だったかも知れません。アウトレットショップも最近多いせいか、皆さん安いと思って買いすぎてしまうのか？いざ買ったならサイズが合わないのか？レディースは新品の物や着古してないものがとても多く、自由が丘周辺のお客様の特長と言ってもいいと思いますが、店頭や出張買取では特に、日本では入手困難なイタリア製など海外のセレクトブランドのものもたくさん入ってきます。わからず調べてみたらとっても高価だったり、私たちスタッフにとっても日々勉強になり、そういった商品と出会える事が楽しみで、ついでに私たちの目も肥えてセンスアップ出来れば一石

二鳥だと思っています。

フランチャイズについて

ここで、私たちが利用するミラクルボックスという、フランチャイズ形式のサイトについてお話します。コンビニエンスストアから飲食店まで、多くのフランチャイズがありますが、何もわからないところから仕事を始めようとする人達にとって、フランチャイズのシステムは仕事の羅針盤となり舵取りをしてもらえる便利でありがたい存在です。ただ加盟料やロイヤリティが高額ですし、研修や教育、ノルマなどが大変厳しかったりと始めてみなければわからない事もたくさんありますので、注意が必要でしょう。



私たちの加盟するミラクルボックスは、その点、困った時は即時に対応していただくだけ、お客さまにとっても安心してお買い物いただけると思いますし、私たちも受注から発送までクリックするだけで簡単に操作が出来、大変便利です。売上に関しましても、日計、月計、年計が自動計算され、更新枚数、更新金額からアクセス総数、月間販売率、客単価、販売平均単価などが即時に更新され集計などの手間が省けて大変助かります。

私たちの加盟時は60店舗程でしたが現在100店舗を越え、業績を伸ばしているようです。機会がありましたら、私どもの「ビビティー/自由が丘」のホームページとともに是非ご覧になっていただきたいのですが、ミラクルボックスのトップページでは、ブランド・サイズ・種類などの他、人気ブランドランキングからも各店舗の商品を検索することが出来、気に入った商品が見つければ、会員登録をし、各ショップに飛んで、ショッピングが出来ます。ま

た、こちらの運営する「リサイクルパラダイス」という子供服・婦人服の全国リサイクルショップ情報サイトより、全店舗の新作情報・セール情報・クリックランキングなどを閲覧することが出来ます。こちらの情報サイトを利用する事により、知名度UPやセール時の売上UPも計る事が出来ています。お客様にとってはたくさんの商品を一度に検索できますし、良い商品があれば私達もお客様を獲得しやすくなる素敵なサイトです。（ちなみにクリックランキングは最近全国1位となっております）



顧客獲得のためには…

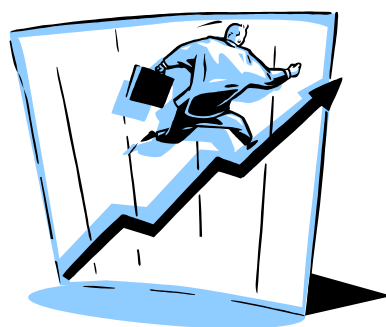
自由が丘は店舗の競争も激しく、入れ替わりの激しい街です。3月に出来た角の靴屋さんが4月にはお花やさんになっていたなんて事もありました。初めて広告を出す時に、担当者の方に「とにかく二年頑張つて！二年もてばお客さん付くし大丈夫だから」と言われました。本当にその通りでした。お陰様で今では、毎月60~70%のお客様のリピート率です。この数字もミラクルボックスで自動計算されたもので、新規会員の人数もワンクリックで知ることが出来、こんな時に本当に便利です。

さて、本題に戻ります。現在では、ありがたいことに広告を出さなくてもたくさんの買取依頼があり、在庫はいつも充分過ぎる程の状態になりました。これは、常にお客様に満足いただける査定金額の提示をスタッフが心がけたお陰だと思っています。

毎晩21:30に新着をキッズ・レディース合わせて25~75着ネットで更新し、メールマガジンも発行して、会員様には更新の1時間前に新着の商品を携帯電話から閲覧出来るようになっていきます。全国の方が利用できる訳ですから、毎日更新を楽しみに

欠かさずチェックしてくださるお客様の中には、言ってみれば、ネットショップは早いもの勝ちですから1秒差で買えなかったという場合も記録に残り、お気の毒というか申し訳なくもなり、ありがたい気持ちにもなります。人気ブランドのキャラクターやロゴがはっきりしたものは特に人気で、穴が開いていても汚れていてもすぐに売れ驚く事もあります。

お客様とのいろいろなやりとりもメールになる事が多く、商品が届いてからのうれしいお返事をたくさんいただき励みになりますが、リサイクル商品ですので、気付かない事や記載漏れもたまにあり、素材が劣化していて履いたらボロボロになったとか、記載されてないシミがあったとかのクレームもいただきます。でも、そんな時こそスタッフの腕の見せ所といいますか、良いスタッフに恵まれたといいますか、誠意を尽くすチャンスでもあります。お客様とは顔を合わせない商売ですからこんな時言葉の一つ一つがとても大切になります。いつもお客様の立場になっての（たまになりすぎじゃない？と思うほど）スタッフの誠心誠意の対応でほとんどの場合、なんとかお客様にご理解いただき事なきを得ています。そんなやりとりでかえってファンになってくださったお客様も多く、リピーターが増えて、売上もそこそこ順調になってきたのもそんなスタッフとお客様に支えられているお陰といつも感謝しております。また、ITの知識があまり無い主婦スタッフにPCの操作・トラブル、メールマガジン発行など運営のインフラ部分を（株）ワールドソフト・イーエスのエンジニアの方々にいつも随分とご協力を頂いております。この場をお借りして、感謝とお礼を申し上げます。



最後に…

こんな長々とした主婦の独り言のような稚拙な文章にお付き合いいただきましてありがとうございます。この仕事を始めて感じる事は、とにかく日本人はブランド物が好きだという事ですね。でもブランドものと言っても古着になりますと状態で、品質の良さが、かえって顕著に現れます。やはり老舗の物は長年愛用されるだけの実績に基づき、素材や縫製もよく、長持ちするものが多いようです。またキャラクター物などはメーカーの一攫千金を狙ったものか素材が悪かったり縫製が雑なものもあります。なかなか手の届かない超一流ブランド商品はデザインもカッティングも素晴らしく宝石のようにため息が出るほどの物もあります。そんな商品でもリサイクルなら手が届くかも知れません。是非、ネットのリサイクルショップやオークションなどを覗いてみてください。洋服ばかりでなく、生活にかかわるすべての物、生活雑貨から旅行に至るまで格安で購入できますよ！それから、自由が丘のお店にも是非お立寄りくださいね。

いらぬ物は捨てずに売って、リサイクルでお得にお買い物すれば生活に余裕も出来て、地球環境にもやさしいと思いませんか？

お店のURLは、
<http://www.vivity.worldsoft.co.jp/>
Google検索は、“リサイクル△自由が丘”のTOPで出てきます。




プレゼンへの挑戦



システム開発部
システム開発2G
鈴木章文

【第6回】プレゼン大会 2007年12月14日（金）



毎年、明治記念館にて開催されるSPEC社プレゼンテーション大会に私も参加させて頂きまして、いかに物事を伝える事が難しいかという事を改めて実感致しました。プレゼンターは全員で6名。プレゼン内容は点数により評価される訳ですが、結果は惨敗。良い経験になったと同時に苦い思い出になってしまいました。

総評という事で1名ずつ内容についてコメントがありましたが、その中で印象深いアドバイスが2点。

①テーマである「情報共有」にどうやって辿り着くのか（展開が読めず）ハラハラした。

②数値を使って見ている人を納得させるようなプレゼンを期待したい。

1つ目のアドバイスは、単純に私のプレゼンの進め方に問題があり、見ている人が“この人はいったい何が言いたいのだろう？”という気持ちにさせてしまったのだと痛感させられる一言でした。

2つ目は私だけでなく全体的に言えるという事でしたが、人を納得させる為にはどうするべきか。数値を使い、それが会社にとってどれだけ有益なものになるのかを視野に入れたプレゼンを心がける

と もっとより良いプレゼンになりますよ、というアドバイスでした。

誰もやった事のないプレゼンをする事、形に囚われずに自由にやりきる事、そんな事を目標にしていたせいか、前半のくぐり込みが長引き、制限時間内に収まらず、結論部分が早口になってしまいました。

事前にレビューしておけば時間配分を掴む事ができ、ミスを防げたのではないかと、今となっては悔やみ返す日々です。とは言うものの、ハラハラさせる展開へ持って行くあたりは目論み通りですし、音を使ったあたりは形に囚われずに自由にやりきれたと思います（笑）。

ただ、不完全燃焼である事に違いはなく、“自分はこんなもんじゃない！”と思われたままにしている事が非常に悔しいので、機会があればまたチャレンジしたいと思います！！

入社挨拶

・姜奉秀

私が日本に来たのは、高校生の頃から日本語を学び興味があり、先進国である日本で働くことによって自分を高め試す為に来日しました。

ワールドソフト・イーエスに入社したのは日本に来て1年目の時で、少人数のアットホームな環境と、研修制度の充実した会社が自分に合っていると思い入社しました。

今後は様々な事を自ら学び、確実に自分のものにしていきながら経験を積み、諸先輩方々と協力し目標に向かって行きたいと思います。

・浅山新太郎

はじめまして。浅山新太郎です。12月半ばに入社致しました。

以前まではWEBのコンテンツ作成からアプリケーション作成関係、SEO関係の仕事がメインでした。

現在私はJMAS様の竹芝本社にてJAVAを使用したシステム開発を行っています。

自分は浅山だけに”間が抜けている”ことが多く、皆様にもご迷惑をおかけすることがあると思いますが、

優しい言葉でご指導の程よろしくお願いいたします。

・大槻紀雅：入社して自分への決意

私が入社に入って一番初めに感じたことは人の温かさです。初対面の人にでも気軽に話しかけてくれる優しさ、安心さがとても印象深かったです。

皆さん明るく楽しい気さくな人たちばかりで私もすぐに馴染む事ができました。

この業界に入って経験はまだ一年足らずの新米ですが、現在、業務をこなしていく上でどんどんこの仕事にやりがいを感じています。日々の勉強の積み重ねが非常に必要とされる大変な仕事ですが、「自分自身にチャレンジしたい」、「自己成長を惜しまない」と思う私にとっては良い経験になり、また自己啓発へとつながっていくと思います。

この春に基本情報処理技術者試験を受験します。ここからが自分のスタートだと思い、良き先輩を見習いながら会社での自分の立ち位置を決め、会社に必要とされる社員となり一歩ずつ成長していきたいと思っています。

・綿引広秋

このたび、4月から入社することになりました綿引広秋と申します。よろしくお願いいたします。26歳の遅咲きルーキーです（笑）。

昨年の11月からアルバイトでお世話になっていたので、その4ヶ月の短い期間では、社員の皆さんにとっても熱心に面倒を見ていただき、その期待に応えたいという気持ちを強く持ちました。

この経験がこれからの自分を作るうえで大変貴重であったと思えるように、これからの仕事に生かしていきたいと思っています。社会人として一日も早く一人前になることを誓い頑張ります！

SERENDIPサービス

代表取締役 井上浩則

毎日毎日が多忙な社会人。本を読む機会が少なくなっているのではないのでしょうか。WS社員に多様な情報収集・スキルアップをしていただくため、株式会社情報工場SERENDIPサービスを法人契約しております。

- ・ 社会・生活・政治・経済・IT情報などの新刊や雑誌を、読みやすい3000字程度にまとめられたダイジェストを週3回メールにて読める。
- ・ Webサイトにアクセスし自分の読みたいジャンルの書籍のダイジェストを閲覧し興味を持てばその本を購入するきっかけとなる。

このように手軽に書籍や雑誌を読めるサービスがあることを社員に説明・呼びかけたところ、6名の方が加入する事になりました。

費用は、会社がWeb管理費用の60,000円(年間)を負担し、社員はサービス料735円(毎月)の一部525円(毎月)を負担することにいたしました。全額を社員に補助した場合、自分に負担がかからないので利用しなくなる可能性があるため、部分的に自己投資していただくことにいたしました。

まだ、加入していない社員の方、わずかな費用で自己投資してがいかがでしょうか？そのサービスの概要は以下の通りです。

株式会社 情報工場 藤井社長様より

■会社紹介

現代社会では、インターネットや携帯電話などのモバイル機器の発達によって、昔と比べ時間に追われる生活環境となり、「仕事で忙しいから——」、そんな一言で、「本を読む」ことにあまり時間を割けずにいる人が多いのではないのでしょうか。

そこで私たち、株式会社 情報工場では、様々なジャンルの膨大な“書籍”の中から良書を見逃さないよう3000字程度(A4用紙3枚程度)のダイジェストとしてご紹介するSERENDIP(セレンディップ)サービスで、効率的に、たくさんの情報にふれる「きっかけの場」を提供しております。

■お問い合わせ先

(例:「ワールドソフト・イーエス社ご紹介の資料を見た」と、株式会社 情報工場 様へお知らせ頂ければ、新規ご契約の場合、1ヶ月分が無料となります。

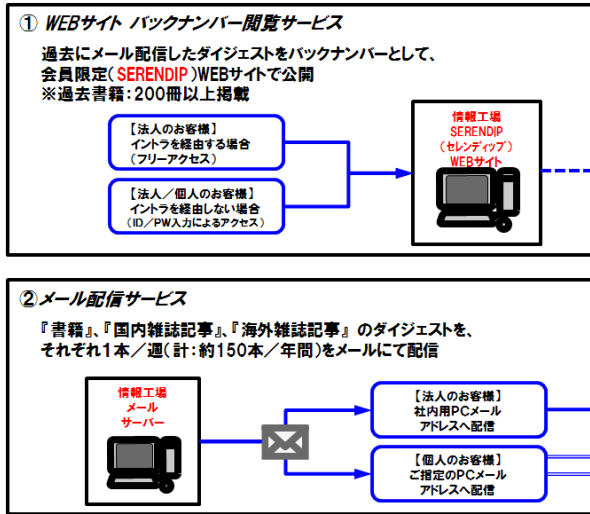
株式会社 情報工場

〒108-0073 東京都港区三田2丁目14番5号 フロイントウ三田ビル

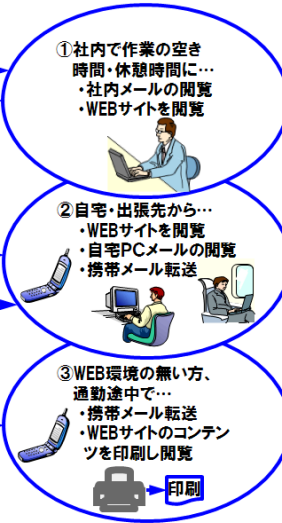
ホームページ: <http://www.joho-kojo.com/>

TEL(03)3456-6300 FAX(03)3456-6010 e-mail: info@joho-kojo.com

1. 基本サービス内容



■ ご利用シーン



2. ご利用料金

個人のお客様: 1契約、年間 25,200円(税込)

法人のお客様: ご契約人数に応じたディスカウント価格となりますので、別途、お問い合わせください。

①SERENDIPガイド



②新刊書紹介



お知らせ

社報【NeoWorld】発行について

毎年春に発行していく予定です！

次号は2009年3月末日発行予定。

乞うご期待！

編集後記

前号から時間が経ってしまい大変申し訳御座いませんでした。
これからはワールドソフトの顔となるような社報を製作していきたいと
思います。

斬新な話題も掲載していく予定ですので楽しみにして下さい。

社報【NeoWorld】Vol. 3 製作スタッフ

<ワールド企画室>

室長：鈴木章文

秘書：李美華、古屋真由弥

書記：築城孝一

スペシャルアドバイザー：井上浩則

<スペシャルサンクス>

編集構成：中大和、水口ひとみ

写真提供：黒沢久、柄沢亮一

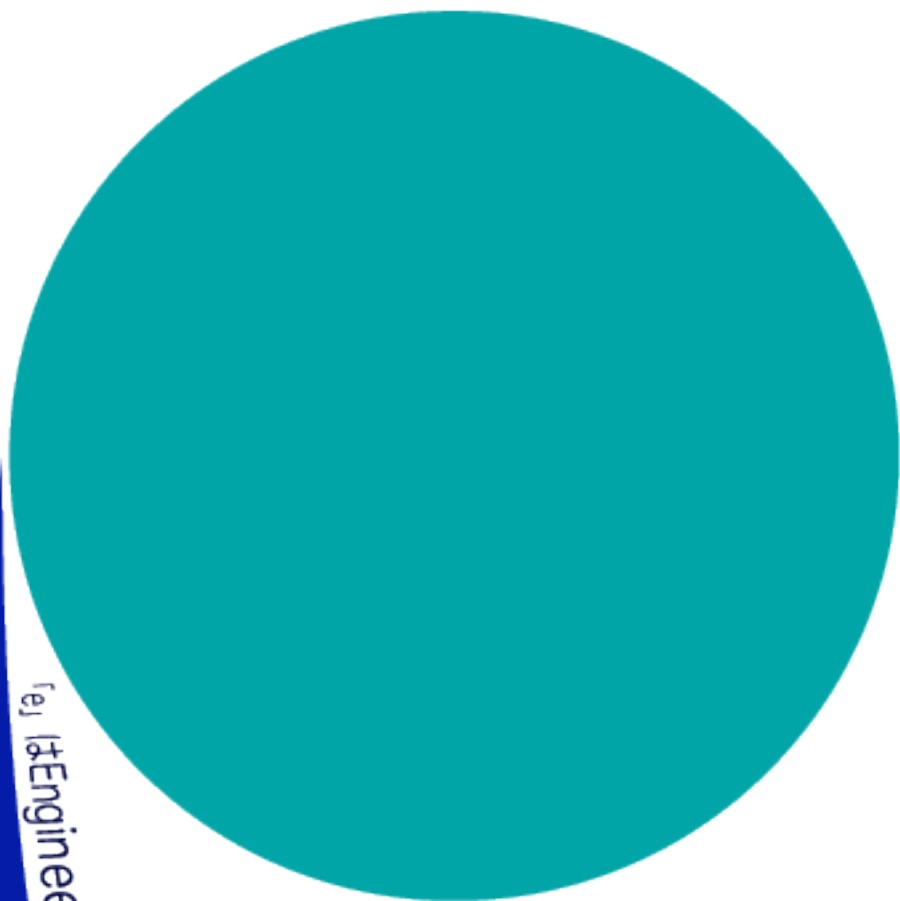
社報【NeoWorld】について

発行日 2008年5月1日
発行者 井上浩則
発行所 株式会社ワールドソフト・イーエス

ご意見・ご感想はこちらのまで

URL <http://www.worldsoft.co.jp/>

Mail ws-newsletter@worldsoft.co.jp



「e」はEngineer

技術者という名の犬

「s」はSales

株式会社 ワールドソフト・イーエス

Worldsoft es