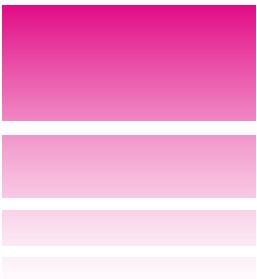
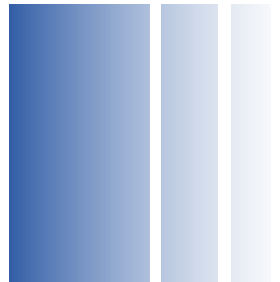


miracle WORLD

vol.9 2014.07.25



miracle WORLD

目次 Contents

社長挨拶

President

井上 浩則 ----- 02

新入社員

Freshman

前田 晃奨 ----- 04

富永 周

佐藤 隼人

アデュー2013 WS忘年会

Party

----- 06

成長戦略推進室

Grows Strategy Promotion Office

鈴木 章文 ----- 07

イベント企画室

Event

田村 嘉信 ----- 08

WS Running Club

Let'Running

大槻 紀雅 ----- 10

SPECプレゼン大会

Presentation

根岸 泰明 ----- 12

十勝営業所

Hokkaido

井上 晴彦 ----- 13

終わりの言葉

Essey

高橋 正人 ----- 14

代表取締役社長
井上 浩則



評価と稼ぐこと

私はソフトウェアハウス（現在でいう中小IT会社）に入社、新人研修は内容を理解できず、商学部卒業という理由で営業部に配属、会計システムの販売を担当することになりました。マイナーメーカーの数百万円～数千万円するオフィスコンピュータと自社で開発した学校法人向け会計システムをセットで売る、都内の私学学校の専用地図を買って飛び込み営業も行いました。

最初はなかなか売れず、徐々にやる気も薄れ喫茶店やゲームセンター、パチンコ屋などに通う日々もあり、自分は一番出来が悪い社員で給料泥棒とも思う時期がありました。開発部の部長や先輩からは、“お前早く稼げよ”とか“足引っ張ってるな”など直接言われることもありました。それが事実なので言い返しもできず、稼げない分、データ入力やファイル作成など、開発部の手伝いを依頼され夜遅くまで作業することもありました。2～3年間は同期入社と差は開く一方。片手くらの会計システムの導入を行いました。給料を上げてほしいといえる活躍はしていませんでした。唯一誇れることは、社長との酒を飲みながらの説教を聞くことと社内活動の幹事・リーダーを積極的に手を挙げ、担当しておりました。そして、転機が到来。営業の部長が変わり、SES営業担当も仕事の一部となりそれが型にはまり、2～3年後には顧客1社（以下、A社）に対し、年間2億円以上（会社売上額50%以上）を達成することもありました。

それから4、5年が経ち自社はメーカー系製作所の資本提携にて私が得意としていたA社のSESメンバーをその資本提携先へ90%以上シフトいたしました。サラリーマンである私はこれも仕事、シフトの営業交渉を行いました。A社からのクレームは当然、“出禁だよ”と半分本気で言われました。が、それも何とか乗り切り、私の役職と給料は右肩上がり、30歳で営業部長の座を確保、全体の部課長会議や人事評価会議に参加、会社全体の運営にも参加することになりました。

入社2、3年の頃の戦力にならなかったこともあり社長・上長との面談時に一度も給料に関して不服を言ったことはなく、社長や上司がよく我慢して育てていただいたこと、中堅社員時にしっかりと評価していただいたことに今は感謝しております。なぜ、急に給料や役職が右肩上がりになったのか、社長をはじめ役員・上司・部下などとのコミュニケーションをよく取っておりました。

取引先で仕事をしているエンジニアのことを会社に伝える動きも行いました。仕事やお酒の席での上司との口論は日常茶飯事、一生懸命自分の考えを伝えていきました。私が担当するSESでのエンジニア約30名は毎月会うように動き、会えば何か情報が聞ける、その聞いた内容を自分なりの解釈で会社に伝える、これも営業の役目。契約先の担当者の方々にもそのような営業を評価していただきました。しかし、部長になって直ぐの時に”技術を知らない営業が何でエンジニアの人事評価ができるのか！”という開発部部長や課長からの意見。確かに技術は素人。だが取引先評価やエンジニアとのコミュニケーションで得た情報はいつも自社でデスクワークしている現場に行かない開発部長よりも評価項目はたくさん持っていると感じていました。

エンジニアのために抵抗はしましたが、開発部の長がそのような意見を持っていましたので営業部内の評価以外はある時期からしなくなりました。多分、私の他部署への意見が強くなってきたことへの壁を作りたかったのでしょう。結局は、開発部の役職の方々は、全部とは言いませんが一部の社員の評価は営業からの報告での又間評価をやっていたのです。

1997年私は、SESでの矛盾した人事評価を解消することも一つの目的でWSを立ち上げました。取引先で作業している社員やBP社員のところへ行き、現場の状況や問題点などあらゆる各担当から情報を取り込むために現場を回りました。当然、仕事を取りに行くことが主で、現場のエンジニアの情報と取引先担当者などのお話で追加のお仕事をいただくこと。これが私の営業スタンスでした。

今年の4月からは各プロジェクトの営業担当としての役割はしないようにいたしました。2人の営業が担当をいたします。が、取引先責任者（社長・役員など）・現場担当者や社員・BP社員とのコミュニケーションは行っていきます。

今年の春先から定例・統括・役員会議などで少しずつ以下のテーマのことを話してきております。

- ・この2年で年功序列の組織・給与体系を無くしていきます。
- ・人間力アップとホスピタリティ教育に力を入れていきます。
- ・2020年の東京オリンピックに向けてボランティア活動を会社で行いたいと思っています。
- ・自由が丘で新しい事務所に移転し社員のモチベーションアップを図っていきたくと思っています。

2020年東京オリンピック開催で既に建築・不動産業は景気が良くなってきています。IT企業もその景気に乗り仕事が増えてくるでしょう。しかし今までのSESではなくひとかたまりの仕事をできる会社が重宝され勝ち残っていきます。その仕事も今まで以上に質と量を求められ、人工単価（人月単価など）は上がらない今、会社・組織の特徴を出しWSでしかできないことをアピールしリピートオーダーを受けていく、各現場でその様な動きをしていければと思っています。現場も違えば担当する作業内容も違うSESの仕事は、評価する基準を設定することは難しいですが、売上額・管理能力・協調性・技術力・マナーやルールなどを相対的に評価し、一生懸命に仕事をしている社員への高い評価を今後はしていくつもりです。”評価は後から必ず付いてくる”、と信じ、みなさんの努力にて売上を伸ばし利益額を出し東京オリンピックバブルに乗って今後のテーマの実現を目指していきましょう。

新入社員 Freshman

システム開発 前田 晃奨

×
World Soft es

『自己紹介』

札幌市豊平区西岡出身です。現在は帯広の綺麗な社宅に住んでおります。
趣味はサイクリングで休日はよく自転車で帯広を脱出しています。先日「帯広一本別」間約50kmを往復し、100km巡航を達成しました

『得意な分野または専攻』

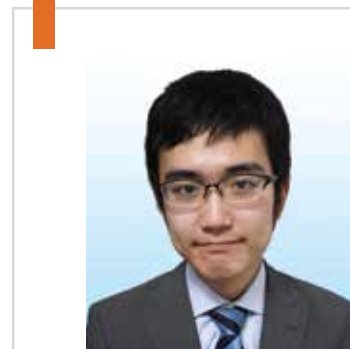
北海道情報専門学校でシステムエンジニア科に所属しておりました。JavaとSQLができます。最近はこの勉強も行っております。

『IT業界の魅力はなんだと思いますか？』

自分の作ったものが成果物として見ることができるとというのが一番の魅力だと思います。

『どんな人になりたい』

顧客のニーズを引き出す提案型のエンジニアになりたいと考えております。
ただ話を聞くだけでなく、お客様から聞いた話を元に顧客のニーズを引き出す。エンジニアになりたいと考えております。



システム開発 富永 周

×
World Soft es

『自己紹介』

北海道帯広市生まれ、北海道情報大学卒業の富永周です。「周」というのは父親が中国の歴史が好きで中国の王朝名から取ったと聞いています。
1991年10月28日生まれ、誕生日はビル・ゲイツと同じです。いつかビル・ゲイツのようにビッグになれるよう頑張ります。
中学から高専と部活動でバドミントンをしていました。趣味は映画鑑賞や麻雀、PCゲームです。

『得意な分野または専攻』

大学ではJavaプログラミングについて学んでいました。ゼミナール活動ではPHPとMySQLを使い、XOOPSのモジュールを作っていました。

『なぜこの業界で働くようになりましたか？』

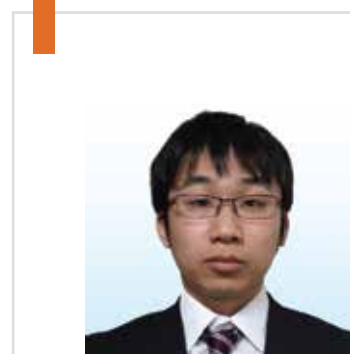
小さい頃から父親のパソコンを触って遊んでいた記憶があります。
そして小学生の頃にはインターネットを触っていたのでその頃からこの業界に興味を持っていました。

『やりたいことは？』

基本的な技術とビジネスマナーを身につけ、社会人やエンジニアとして一人前と呼ばれるようになりたいです。

『言いたいこと（何でも）』

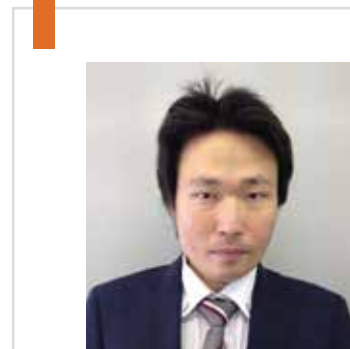
東京での生活に馴染み、東京生活を楽しまたいです。



システム開発 佐藤 隼人

×

World Soft es



『自己紹介』

はじめまして、佐藤隼人と申します。年齢は33歳で、出身は、群馬県になります。大学入学の為東京（町田）で一人暮らしをはじめ、社会人になり、目白に引越しをしました。今現在も目白に住んでおります。
趣味はニコニコ生放送視聴（ROM専）とBBQです。後、体を動かすことが好きです。
BBQは趣味とは呼べないかもしれませんが、このシーズンになりますと月1くらいのペースでやっていますので趣味とさせていただきます。
担当は火起しとその他雑務をしています。
こんな私ですが末永くよろしく願いいたします。

『以前どんな仕事をしていましたか？』

主に、ドコモシステムズに出向し、運用／監視／ヘルプデスク／インフラ周り構築の調整／物品受発注／キッキング等の運用業務を10年間してきました。

『IT業界の魅力はなんだと思いますか？』

昔SFアニメで見ていた事が現実化されていく事が魅力です。

例えば、鉄腕アトム（私は世代ではないですけど）当時見ていた人達が懂れて人型ロボットをつくったりしているのを見ると非常にワクワクします。

『やりたいことは？』

今年は、Oracleマスターブロンズの資格を取得したいと思います。

将来は、Oracleといえば私というぐらいになりたいです。

『新しい環境で働くようになって、今後の抱負』

社会人として「ホウレンソウ」を確実にし周りからも認められて責任のある仕事を任されるようになりたいです。

その為には、コミュニケーション能力を鍛えて「思いついたこと」や「知ったこと」を知識として残すだけでなく実行できる人間になります。



アデュー2013 WS忘年会 Party

World Soft es

皆さん今年一年お疲れ様でした。
 日頃の定例ミーティングの飲み会とは違った雰
 囲気で楽しい時間を過ごせたのではないでしょ
 うか？！
 業務都合で参加できなかった社員の分まで皆さ
 ん楽しんでくれていますね。
 ころなしか皆さんの顔がいつもよりもニヤけ
 ている気がします。
 井上社長もNICEスマイル^^

2014年も今年以上に、社員全員で盛り上げ
 ていきましょう！！

本当にお疲れ様でした。
 アデュー♪

2013/12/14 Fri
 in 爆香房



成長戦略推進室

Grows Strategy
Promotion Office

成長戦略推進室
推進リーダー
鈴木 章文



成長戦略推進室について

皆様、こんにちは。この度、成長戦略推進室の推進リーダーを務めさせて頂く事になりました鈴木です。

『成長戦略推進室 (Grows Strategy Promotion Office)』はワールドソフト・イーエスに人材育成の革新を起こすべく、2014年5月に発足致しました。1日でも早く皆様の馴染み深い組織となれるよう精進して参る所存です。

さて、5月の定例MTで発表させて頂きました通り、成長戦略推進室の目的は、『人財』を育てる事にあります。その成長を手助けしてくれるのが、トーマツイノベーション株式会社が提供する研修制度 (イノベーションクラブ) なのですが、ただ研修を受けたのでは何の効果も得られません。イノベーションクラブの研修を受ける前に、しっかり3年後の自分を想像し、今後どのように成長していくべきか上長 (統括) と相談しながらイノベーションクラブの受講計画を作成していく事が大切です。その後、受講計画に沿って研修を受講し、自己成長をする為の取組みを決めて (宣言して)、いよいよ実践します。それを上長がチェックし、自己成長できたか判断をする流れとなります。(詳しくは次をご参照ください。)

①3年後の目標設定 ⇒ ②目標に沿った研修の受講計画作成 ⇒ ③研修受講
⇒ ④自己成長の取組策定 ⇒ ⑤取組実践 ⇒ ⑥上長チェック ⇒ 自己成長達成

もうお気づきかもしれませんが、③以外は上長と相談しながら時間をかけて実施するタスクとなります。常に上長がメンバー (社員) 1人1人と接しながら行っていくタスクですから、どのような取組みが良いのか迷ったり、本当に成長できているか不安を感じるような事があれば遠慮なく上長に相談してください。適格なアドバイスをしてくれるはずですよ。

上長の皆様は、メンバー1人1人しっかりフォローしてあげてください。もしどのようにすれば良いのか迷う事があれば、我々、成長戦略推進室と一緒に考えて参りたいと思っておりますので是非ご相談ください。

成長戦略推進室の取組みは自己成長を促す効果だけでなく、フォローアップする側 (上長) の“部下を育成する能力”を磨くチャンスにも繋がると思っています。ですので、イノベーションクラブの活動が活発になれば上長とメンバーが相乗効果でお互いに成長していくという事が期待できる訳ですから、積極的に利用して頂ければこれ以上嬉しい事はありません。

上長とメンバー1人1人の繋がりが強力になり、より強い信頼関係を築く事ができれば会社にとって『人財』が増え、結果としてより良い会社に成長できるのではないかと考えております。(将来的な成長戦略推進室の役割であると確信しています)

当面の成長戦略推進室の役割としては、目標や受講計画に沿って進んでいない場合の推進 (停滞状態の解除)、正しく運用されているかのチェックとテーラリングになります。まだスタートしたばかりですので、細かいルール整備などはこれからになりますが、適宜改善を実施していく方向ですので直して欲しい点などありましたら気兼ねなくご意見をお寄せ頂ければ幸いです。

最後になりますが、推進リーダーとして社員の皆様をお願いしたい事があります。それは、『自分が人財になって会社に貢献するんだ』という強い当事者意識を持って頂きたいという事です。『人材』になるのは簡単な事ではありませんが、せっかく自己成長のために時間と労力をかける訳ですから、『きっと他の誰かが人財になってくれるだろう』と途中で諦めてしまおうのではなく、最後までやり切るという意思を (当事者意識) 持って取り組んで頂けたらと思っています。

以上です。

イベント企画室

Event

室長 田村 嘉信
副室長 大槻 紀雅
会計 松井 由美
広報 根岸 泰明
WEB 朴 東顕
メンバー 田村 嘉信
姜 奉秀
安田 正樹
奥山 勇志



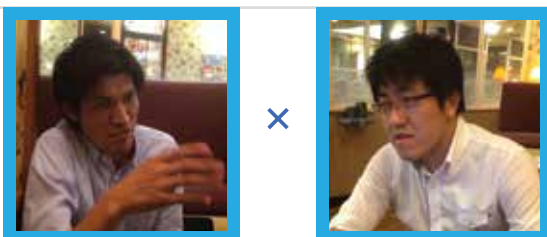
はじめての企画に参加社員大満足で集合写真！！

熱く語る、イベント企画室との対談

イベント企画室 田村 嘉信 × 広報室 朴 東顕

活動実績

- ◇2014年03月 ボーリング大会
- ◇2014年04月 花見大会
- ◇2014年07月 創立記念パーティー
- ◇2014年08月 花火大会
- ◇2014年09月 BBQ大会
- ◇2014年10月 CSR活動
- ◇2014年11月 社員旅行
- ◇2014年12月 2014年度WS忘年会



朴：イベント企画室を会社へ提案したきっかけは？
田村：きっかけは自分が新人であった為、早く他の社員と打ち解けたかったという事とともっと社員同士の交流の場があったら自分にとってもプラスになると思ったからです。それと会社を活気づける良いきっかけになればと思ったからです。

朴：どのように発足させたのですか？
田村：上長である大槻さんに提案し、アドバイスを受つつ計画を練って社長へ提案しました。「社内の活性化になるのであればドンドンやってくれ」と仰って頂き背中を押される様な形で発足まで至る事が出来ました。

朴：メンバーはどのように集めました？
田村：自分の思いを伝え、共感して頂いた社員です。

朴：はじめての企画は何でした？
田村：ボーリングです。はじめての企画ではありませんでしたが、メンバーの後ろ楯もあり沢山の社員が集まってくれてみんな楽しんでくれたと思います。

朴：はじめてやってどうでしたか？
田村：そうですね、はじめは上手く回す事ばかりを考えていましたが、企画室のメンバーの助けもあり知らず知らず自分自身楽しんでいました。



桜よ、咲き誇れ！！



久しぶりのお花見で社長を含めみんな大満足



アルバム Event

朴：その後、花見をやっていますがしばらく開催されていなかったのになぜやろうとしたのですか？

田村：やはり、今も記憶に新しい3.11東北の震災がありしばらく自粛をしていたと聞き、現地の方々の痛みは消えることはないけれど、ここは社内行事の一環として位置づけたいという思いがあり企画・実行致しました。下ばかり向いてられませんか何より社内の活性化に繋がればという気持ちが強かったですね。

朴：実際開催してどうでしたか？

田村：社長をはじめ社員の方々、ご家族、他社の社員にも参加して頂き、非常に充実した時間を過ごせたかと自負しています。今後も毎年開催していきたいと思えます。

朴：今現在、花見から活動がないみたいですけど？

田村：5月はGWもあり、6月には当初社員旅行の計画もありましたので、程よい期間をあけたほうが良いと自分達なりに考え今後のイベントをより多くの社員に楽しんでもらえるよう企画準備期間としていました。

朴：直近の活動はありますか？

田村：はい、今のところ創立記念パーティーの企画、8月には花火大会の企画、秋には社員旅行の計画を企画室内で分担してまきに行っている最中です。

朴：参加できない社員に対してどうアプローチしますか？

田村：そこに関しましては、ありきたりにはなってしまっていますが、四季を感じられるような魅力的なイベントを考案してアプローチしていきたいと考えております。

朴：今後の壮大な計画とかありますか？

田村：企画室を発足した当初に考えていましたCSR活動を自社にも取り入れ、地域社会に貢献していきたいですね。あとは毎年恒例であった社員旅行の場所に依りて期間を延ばし、貯蓄を増やして行ったことのないような海外など行ってやろうという気持ちですね。

朴：最後に社員の皆さんに一言？

田村：この広い世界に生まれて、同じ地域かつ同じ会社にいるって凄くないですか？確率にしたら天文学的数字ですよ！その人たちが大事にしたいですし、その人たちと楽しみたいという思いで今後も企画していきますので既に参加された方もそうでない方も是非これからの時間を共有出来ればと思います。イベント企画室一同、これからもよりよい企画を提案して参りますので、皆と一緒に軌跡を残していきましょう。

メンバー

会長 井上 浩則
部長 大槻 紀雅
副部長 根岸 泰明
広報 田村 嘉信
事務 松井 由美
会計 奥山 勇志
選手 鈴木 章文
姜 奉秀



大会参加実績

ランニング日和みんなで1ショット

◇2013年10月27日
富士・鳴沢ロードレース

◇2014年1月19日
第38回サンスポ千葉マリンマラソン

◇2014年5月18日
第3回42.195Km
海と緑のハーフ&フルリレーマラソン

◇2013年11月10日
EKIDEN多摩川大会

◇2014年4月20日
かすみがうらかすみがうらマラソン大会

ナイスランニング体験談

WSRC 部長 大槻 紀雅



《富士・鳴沢ロードレース》

WSRCとして初めての大会参加となり正直、遠方での初参加は気分があまりのりませんでした。勝手がよくわからないままいざ、スタートのカウンタダウンが始まるとなかなかの高揚感を得ることができました。スタート後はエントリー者が多かった為、なかなか前に進めません。田舎道を走ったり、山の坂道を上ったり、下ったりと練習とは違ったハードなコースになりはじめは苦戦をしました。徐々にペースを掴み、余裕が出てきて村の人たちの声援が聞こえるようになりました。マラソン大会は自身はじめての参加で人々に応援されて走るということがまた一つの喜びや楽しみになることを知りました。さらに感情が高ぶるのがゴール前での声援になります。幼少頃の運動会やマラソン大会を思い出し懐かしさを感じることもできました。当初の目標は、10Km「1時間10分」でゴールすることでしたが、以外にも結果は「0時間56分」となかなかのタイムでした。自然を感じ、体を動かすことは良いことであると改めて実感させられた大会となりました。

WSRC 姜 奉秀



《EKIDEN多摩川大会》

今回のマラソン大会は、WSマラソン部に入って2回目、駅伝としては初めてのマラソン大会。場所は多摩川沿いの川崎市古市場陸上競技場、狭いけど沢山の人が集まり、面白い格好のコスプレ?の人もいて、まるで運動会みたいな感じがした。4人1チームの駅伝ロング部23Kmに挑戦し、自分は4番目の5Kmを任された。少し遅れて現場に着いた為、慌ててメンバーに交流し着替えたら、もう大会が始まる時間に、、、前回の大会で左膝が痛かったけど、もう痛くなっているやばい!」と思ってる間、第1走者が出発した。次々、第2走者、第3走者が終わり、いよいよ自分の順番だ。距離が前回(10Km)より短かったため簡単だと思ったからか、前の方々の踏ん張りをみたからか、最初からオーバーペース気味。半分も走ってないのにもうへとへと、左ひざは痛い。でも、最後のゴールはいい姿を見せなきゃいけないと思い、少し速度を落として力をためた。ゴールの前では、全力を出してスパートしたが、100mも走ってないのに疲れてきた、メンバーの前ではへとへとでかっこよく走れなかった。残念!!距離が短ったせいか大会はあっという間に終わってしまった感じがした。



みんな今日のランニングも頑張ろう



助っ人の武川社長を交えて頑張りました



活動実績 Let's Running

WSRC 奥山 勇志



《サンスポ千葉マリンマラソン》

我々マラソン部が2014年年明け初戦に選んだ大会はQVCマリンフィールド（千葉マリンスタジアム）をスタートし、海沿いコース10Kmを駆け抜ける「第38回サンスポ千葉マリンマラソン」であった。そしてこの大会は私自身マラソン部として初参加となった大会であり、また初めて部員全員が揃って出場した記念すべき大会でもあった。

当日の空は見事に晴れ渡り、絶好のランニング日和と思いきや、そこはやはり海沿い。風がとにかく強く、何度も服が飛ばされそうになりながらも何とか着替えを終え、スタート地点へ。午前9時40分。いよいよ数千人の参加者が一斉にスタートを切った。スタートしてから2km程走ると、右手には太陽の光を反射し輝いている海が一面に広がっていた。その景色を眺め「う～ん…絶景！」などと浸っていたのは、まだ余裕がある前半だったからであり、中継点を折り返してから再びその場所に来た時には強い向かい風に立ち向かっていくことに精一杯で景色を見ている余裕など皆無…。しかし何とか強風にも耐え、無事にゴールすることができ一安心。部員全員が無事完走でき、個人的にも目標タイムを上回ることができたので非常に充実した大会であった。

WSRC 根岸 泰明



《霞ヶ浦マラソン大会》

マラソン部発足後四回目の大会が霞ヶ浦マラソン大会です。今大会は三名での出場となり少し寂しい気分でも臨んだ大会でした。当日は空が曇りかかっており天候の不安もありましたが、何とか雨も降らず涼しい気持ちで走れました。距離は10マイル（16Km）。今までで一番長い距離の大会です。目標は“完走”。途中歩いてしまいましたので、結果は完走ではなく“完歩”になりますね。走っている時も歩いている時も共通で感じたのは2つでした。

1つは「苦しい」。

距離も長く普段から練習をしていなかった私には苦しかったです。今後は24時間マラソンも控えているので「練習をしなさい！」と教えてくれた様でした。もう1つは「自然が美しい」。

川沿いを走る多摩川マラソン大会、浜風の気持ち良さや海の水の美しさが光る千葉のマラソン大会。過去出場の二大会では川、海、自然が印象に残ったに対して、今大会は茨城の自然を感じさせる木々や空気と澄んだ感じ他の大会にない印象深いマラソンになりました。また今後も出場する機会があれば、今度はマラソン部勢揃いで茨城の自然を堪能しながら走りたいものです。

SPEC プレゼン大会 Presentation

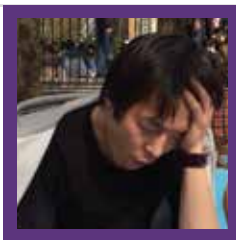
毎年開かれるSPEC社主催のプレゼン大会に参加致しました。今年の参加者は...
なんと！！若手社員の中でも勢いだけは一丁前の根岸君です。それでは体験談と来年の社員に向けてアドバイスを聞いてみましょう



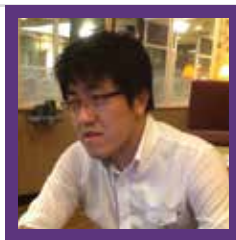
緊張を隠しきれているのか?! 根岸君

プレゼン経験者が語る、前回「優勝者」×今回「頑張ったで賞」の対談！！

根岸 泰明 × 広告室 朴 東顯



×



かなり緊張感が走る

朴：なぜプレゼン大会に出ようと思ったのですか？
根岸：何でも挑戦したいというチャレンジ精神であったりイベントごとには出してみようと思ったのが強かったですね。

朴：プレゼンのタイトルって何ですか？
根岸：「ディズニーが教えてくれたこと」です。

朴：プレゼンの準備はどのようにされましたか？
根岸：一ヶ月半前からまずプレゼンのための本を探し始めました。見つけた本をもとに構成を考え、補足としてインターネットなどで調べたりもしました。その後、社内レビューを何度も繰り返し行い、指摘事項などを修正しつつ上げていきました。

朴：レビュー時の大変だったことは何ですか？
根岸：社内レビューにも関わらずやたら緊張をしてしまったことです。また、自分が伝えたいことをうまく発表することができず苦勞をしました。

朴：当日は緊張しましたか？
根岸：僕の番のひとつ前が一番緊張しました。いざ、舞台上に立ったときはあたりが意外と暗く緊張もさほどしませんでした。

朴：発表を終えて気分はどうでしたか？
根岸：一仕事終わった感じでただホッとしました。

朴：またやりたいと思いますか？
根岸：やりたいですね、ホントにやりたいです。

朴：最後に来年挑戦する社員へ一言お願いします。
根岸：嫌だったら交代するよ（笑）って言うのは冗談でプレゼンといえばやはり数字やグラフ化を載せて相手にいかに伝えられるかということですかね。あとはできるだけ早くはじめることですね。最後に一つ、交代が必要であれば交代しますよ。（笑）

十勝営業所

Hokkaido

メンバーと担当業務

井上晴彦

担当 所長代理・企画営業・戸締役

白川忠司

担当 開発 (iOS, Android, Wordpress等CMS)

辻本祐希

担当 開発 (iOS, Android, php, SQL)

前田晃奨

担当 開発・研修中 (Android, php, SQL)



真剣に仕事へ取り組む十勝メンバー



気合の入った顔でキメポーズ

十勝No.1のIT集団がWSにはいる！

十勝営業所の最近の実績

観光ARアプリ「ぐるぐるとかち」地元企業と協働でiOS、Android向けに開発を行いました。今は東京勤務の岩本拓人氏がAndroid開発を担当し、ARの仕組みも独自実装でこなしました。動作の俊敏さと自端末位置の特定の早さが自慢です。この案件の受注で十勝営業所は初の単年度黒字を達成しました。

力を入れているところ（業務、技術など）

WSのような企業が他に勝つ方法は他に負けない技術を持つことと考えます。そして常に最新技術に貪欲であることです。他に負けない技術は他と同じことをしないことから始まります。これは自動車メーカーのホンダの考え方と近いです。

最新技術に関しては皆意識が高く私物として最新のデジタルガジェットを手に入れ、そこから学んでいます。既存のノンプログラミング開発プラットフォームWagby、Wordpressのカスタム技術なども磨きつつ、技術を高め、学び続けることに力を入れています。そのためには調べる力が重要と考え、研修に際しては自分で調べることを重視して進めています。

困っていること（ついでに改善の方法）

営業所目の前にあるうどん屋のマスターはけっこう寝ている（店が暇？）
→味は良いので通えばいいのかもしれない。
男ばかりでムサイ。
→イメージアップを図りたい。

今後の道（十勝営業所の使命など）

圧倒的な技術力で「お客様にご指名頂ける」技術集団を目指したい。
使命はITを身近に更に便利にすること。

終わりの言葉

Essey

取締役
高橋 正人



情熱

今般我が社では、売上目標はもちろんのこと、事務所移転、東京オリンピックでのボランティア活動参加等、様々な中長期計画を設定しました。そのひとつとしてトーマツイノベーション社による人材育成があります。外部講習の導入により、書籍や年長者の経験則に基づいた今までの教育に比べ、格段に情報量が多くかつ質の高い人材育成が可能となりました。現状のスキルをベースに3年後の目標を設定し、3ヶ月毎のPDCAを繰り返すことで、段階的にステップアップする仕組みが大きな特徴です。講師は基本的にトーマツイノベーションの社員ですが、不定期に社外（トーマツイノベーション外）から講師を招いた形で講演を行うこともあり、貴重な話を聞く事ができる環境にあります。

私自身トーマツイノベーションでいくつか受講し、そこで感じ学んだ事は、結局は人間力が重要であるということです。印象に残った講演の一説に、「優れた商品・サービスを生み出す為には、優れた人財を育成することが企業を伸ばす原理原則であり、これは万国（世界）共通の法則である」との話がありました。人財（ジンザイ）というのはその時の講師の造語で、財産となりえる人材の意味だそうです。人財と位置付けられる社員は、簡単に言うと人としての魅力に加え、スキルとマインドを併せ持ち、なおかつ他人の心に火をつける（やる気を起こさせる）ことが出来るパワーのある人、といったところでしょうか。私含め全社員が優れた人財になることができればきっと我が社の未来は明るいでしょう。

人間力が重要と感じているもう一つの要因として、遡ること3年前に出会ったゴルフというスポーツがあります。今までやってきたスポーツとは明らかに一線を画すもので、これは技術云々の前にマナーが重要視されるところにあります。審判のいない個人競技であるゴルフにおいて自分勝手な行動やプレーに対する甘え、ミスした場合のネガティブ発言等は同伴者の気分を害し、貧相な人格をあらわにしてしまいます。逆に多少技術がなくても周りへの気遣い、心配り、思いやり、ポジティブ思考をもつ事ができる人間であれば、良い印象とともにまた一緒にプレーしたいと思ってもらえます。また「自分の心を整え、自己を律し、継続した努力が必要なもの」を、仕事場以外から学ぶ事が出来ているということとはとてもありがたい存在であり、ゴルフとの出会いに感謝です。

最後になりますが、みなさんも、みなさんりの将来像を考えてみて下さい。

～ 5年後、10年後どうなっていたいですか？ ～

～ 己が人生で果たすべき使命とは？ ～

社報miracleWORLD Vol.9製作スタッフ

大槻 紀雅
朴 東顯

スペシャルアドバイザー
井上 浩則

発行日 2014年07月25日
発行元 (株)ワールドソフト・イーエス
発行所 (株)ワールドソフト・イーエス

<http://www.worldsoft.co.jp>
ws-newsletter@worldsoft.co.jp

