つながる
アシストグループ
オープン社内報

FUN×FAN

ファン
ファン

ASHISUTO'S FUN MAGAZINE

VOL. 1 JULY 2021

Starting a new in-house magazine

社内報はじめます。

社長メッセージ
目指すのは、アシストの成功ではなく「お客様の成功」

アシスト価値をひもとく
“愉快に働く”とは

若手社員のお悩み相談室
エースに学べ！

Product Stories
DataSpider Servista

超サポ
愉快カンパニー
アシスト

つながる アシストグループ オープン社内報

FUN×FAN

ASHISUTO'S FUN MAGAZINE

［ファンファン］

VOL. 1 JULY 2021

Editor's Note

我が家では、先週からハムスターを飼い始めました。ある朝、起きてきた娘が「ハムスターを飼いたい！」と言い出して、そんな簡単に生き物は飼えないと拒んだら、後日、手作りのフリップを使った熱いプレゼンが行われました。回し車で走るハムスターの姿を見ていると、確かに癒されますね。

さて、初めての社内報をご自宅にお届けしました。企画したのは2020年の秋。対面取材が当面NGなのは明らかで、妥協しながらの制作を覚悟していましたが、社員の皆さんの強力なサポートもあり、当初の企画以上の濃い社内報ができたと自負しています。ご協力いただいた皆さん、本当にありがとうございました。

新型コロナウイルス感染症の流行は困ったものですが、あらゆる人がその場その場での最良を目指して、時には考え方を柔軟に変え、臨機応変に仕事を進めていくのを見るのは気持ちが良いものですね。そして、新しいことに取り組むのって楽しいですね。

お読みいただけましたらアンケートにご協力をお願いします。皆さんのコメントが制作の励みになります。

（仲谷）

CONTENTS

01 アシスト 会長　ビル・トッテン　連載コラム
鴨川だより

03 社長メッセージ
目指すのは、アシストの成功ではなく「お客様の成功」

05 2021年度新組織体制

07 2021年度新人研修レポート
本年度の新人研修について／
突撃! ウィークリーマンション／
配属後のフォロー体制

09 アシスト価値をひもとく
“愉快に働く”とは

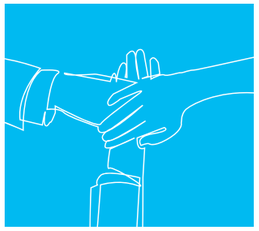
11 若手社員のお悩み相談室
エースに学べ!

13 Product Stories
DataSpider Servista

15 今知っていると役に立つ話題 イマトピ!
アンガーマネジメントで“愉快”な毎日を!

19 みんなのテレワークをのぞいてみよう!
わたしの推し! 三種の神器／
快適仕事術／事件簿

21 私が好きなアシスト社員
安田 明広／園山 佳織



表紙イメージは「つながる」です。Vol.1では3人の手を重ねることでつながりを表現しました。

FUN×FAN VOL.1
［ファンファン］2021年7月発行

発行責任者　株式会社アシスト 大塚 辰男

企画／編集／発行
株式会社アシスト 経営企画本部 広報・人事部 広報課 社内報担当
仲谷 靖洋、根井 和美、田口 恵美子、喜田 真弓、吉田 茉莉子

〒102-8109
東京都千代田区九段北4-2-1　市ヶ谷スクエアビル
TEL 03（5276）5850
FAX 03（5276）5895
E-Mail magazine@ashisuto.co.jp

編集協力・デザイン
株式会社オレンジ社

●本誌に記載した製品名および社名は、各社の商標または登録商標です。
●本誌に対する皆さんからのご意見、ご感想をお待ちしております。左記アドレス宛てにぜひお寄せください。

アシスト 会長　ビル・トッテン　連載コラム

鴨川だより

次の生き方

今年4月、共著が出ました。題名は『次の生き方 VOL.2―自然に寄り添う人たち』で、私が家庭菜園を始めた頃の師匠であり、京都嵐山でエコライフを送るアイトワの森 孝之さんが編者になっています。森さんは関西で、個人で最初に太陽光発電を自宅に設置した方で、お風呂も薪で沸かすという徹底ぶりです。昨年の夏、新型コロナウイルス感染症の流行でテレワークが常態となり、生活様式を見直したり生き方を変えたりする人も多いのではと出版社が企画し、森さんに執筆を依頼したところ「自然に寄り添った暮らし」をする友人知人に森さんが声をかけ、私も寄稿することになったのです。アシストの経営から始まり、経済や社会への関心から本を書くようになったこと、環境問題から家庭菜園を始めたことなど私の「生き方」の変遷を綴りました。

8月で80歳になります。来日して51年間、私の生き方の中心は常にアシストでした。日米問題の本を書いたのも家庭菜園を始めたのも、アシストの今後を考えてのことでしたし、今は家庭菜園の時間を中国語の勉強に充てているのも、これからのITは中国抜きには考えられないと思うからです。そんなわけで今は本に書いていた家庭菜園を止めてしまい、中国語三昧の毎日です。この年で新しい言語の習得は容易ではありませんが、アシストを設立し成功できた理由の一つは、米国人だった私が日本語で商売をしようと決めたからだと思っています。どこまで中国語をマスターできるかは未知ですが、これが私の「次の生き方」になっています。

株式会社アシスト　代表取締役会長
ビル・トッテン
Bill Totten

米国、南カリフォルニア生まれ。南カリフォルニア大学で博士号（計量経済学）取得、1969年市場調査のために初来日し1972年にアシストを設立。世界で戦争を続ける米国に嫌気がさし、2006年日本国籍を取得。京都在住。鴨川沿いにある自宅でウサギや鶏を飼い、中国語の勉強に精を出す。

次の生き方 VOL.2
自然に寄り添う人たち
森 孝之 編著（あうん社）

鴨川だよりの連載はこちら

目指すのは、アシストの成功ではなく「お客様の成功」

社長メッセージ

Top Message

株式会社アシスト
代表取締役社長
大塚 辰男

お客様対応をさらに磨くための「カスタマーサクセス」

アシストは、「お客様の最高のために」をタグラインに設定するなど、これまでもずっと「お客様の成功」「お客様第一」を目指してきました。なぜ今年、あえて表現を変え、経営方針の中核に「カスタマーサクセス」を据えたのでしょうか。「カスタマーサクセス」はアシストが今まで重視してきたお客様を大切に想う心や「お客様の最高のために」などで表現されているお客様対応のDNAとまったく同じものです。そして、その重要性は高いレベルで全社員に共有されていると確信しています。しかし、アシストはここ数年新しい社員が急増し、さらにコロナ禍で環境が大きく変わった結果、仕事のやり方も急激に変化しました。そのような中で、お客様を大切に想う心が薄まることがあってはならないと思い、社員の意識を喚起するために、あえて「カスタマーサクセス」という、これまでとは異なる表現を使いました。

アシスト社員であれば、「お客様の成功を実現すること」の重要性を十分に理解してくれていると思いますし、体の隅々までそのDNAが行きわたっていることを期待しますが、どんな状況においても「そんなこと当たり前のことで言わずもがなだ」と素通りしてしまうようなことがないよう、今年の経営方針の中核に据えました。

アシストでは「お客様の成功に寄与すること」にとことんこだわる姿勢を維持するために、すでに様々な取り組みを開始しています。ここでは「カスタマーサクセスさせ隊」の活動と、2021年5月に実施した「組織変更」の狙いについてまとめました。

カスタマーサクセスさせ隊

隊長
松坂 渉
株式会社アシスト
ビジネスソリューション本部
東日本顧客支援部3課
参事

お客様の視点で「最高と感じる体験」を描いてみた。

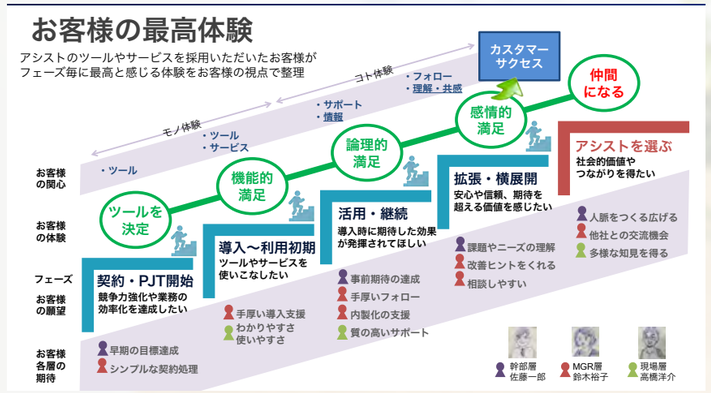
カスタマーサクセスさせ隊では、「お客様の成功とは何か?」という簡単そうで実は奥深いテーマに向き合っています。そこで、一度お客様になりきって最高体験を考えてみました。地味に大変でしたが(笑)、二つの気付きが得られました。

①お客様は、安心や信頼、期待を超える価値という"アシストらしさ"に満足を感じてくださる。

②お客様は成功を実現した後、アシストのファンとなり仲間になってくださる。

通常、お客様は、導入したツールの投資対効果が出れば利用を継続してくださいますが、さらに感情的な満足まで届けるのが、私たちの"強み"であり"らしさ"ではないでしょうか。

一歩踏み込んだ、アシスト流の「お客様の成功」を目指していきましょう!



From Advisor

アドバイザーより

アドバイザー
重松 俊夫
株式会社アシスト
DX推進技術本部
デジタル推進技術統括部
統括部長

カスタマーサクセスで次の時代を作りたい!

アシスト社員の「お客様の成功に貢献したい」という想いはみんな同じ。

その一人一人の想いが有機的につながったり、その想いをデジタルを使ってお届けできるようになれば、お客様に今まで以上の感動をお届けできると考えています。そして、ファンになってくださったお客様がさらに他のお客様を紹介してくださる……そのような活動が推進できたら100年続く会社に近づけると信じて活動しています。面白いエピソードとして、隊長がカスタマーサクセスが達成された状態を「蟻〇〇」ならぬ「蟻天国」と呼んでいました。お客様を蟻に例えるのはよろしくありませんが、ただ単にアシストから離れられない状態を目指すのではなく、お客様に「天国」のような状態をお届けすることを目指すあたりがアシスト流なのかなと思っています。

新

東日本	中日本	西日本
東日本営業	中日本営業	西日本営業
DX推進技術本部 ・フィールド技術　・プロダクトサポート		
システム基盤技術本部 ・フィールド技術　・プロダクトサポート		
ビジネスインフラ技術本部（DB、アクセスインフラ） ・フィールド技術　・プロダクトサポート		
クラウド技術本部		
ビジネスソリューション本部		
ビジネス推進本部 ・ビジネス推進　・インサイドセールス		
経営企画本部 （人事、総務、法務、経理、情報システム、広報）		

旧

東日本	中日本	西日本
東日本営業	中日本支社 ・営業 ・フィールド技術	西日本支社 ・営業 ・フィールド技術
東日本技術本部 ・フィールド技術 ・ビジネス推進		
システム基盤技術本部 ・フィールド技術 ・ビジネス推進		
ビジネスインフラ技術本部（DB、アクセスインフラ） ・フィールド技術　・ビジネス推進		
クラウド技術本部		
ビジネスソリューション本部		
サービス事業部（サポートセンター） ・プロダクトサポート		
経営企画本部 （人事、総務、法務、経理、情報システム、広報）		

アシストは2021年5月より 新組織体制となりました。

組織を変えるのは、会社として実現したいことを
効果的・効率的に推進するためです。
その時点での理想を目指して、
これからも柔軟に変えていきます。

お客様が必要としている情報や支援を、最速で提供できる組織体制を目指しました

アシストのビジネスは三段階の変遷を辿ってきました。最初はメインフレーム向けのパッケージソフトウェアを日本で独占販売していた時代、次はシステムがオープン系になり代理店の一つとしてソフトウェアを取り扱うことが増えた時代。そしてこれからは、アシストが提供するものが「製品」や「商品」と呼んできたソフトウェアではなく「コト」中心の時代になります。それはつまり、とことんお客様の立場になって考えて、そして行動するということです。アシストがずっと大事にしてきたこの活動を通じて、お客様のファン度を上げていくこと、そしてアシストファンと呼べるお得意様をもっと増やしていくことに集約されます。

今回の組織変更は、モノからコトへのシフトを推進するために必要な変化です。しかし組織変更だけでは、お客様の成功へのお役立ちはできません。そこに所属している皆さんが「お客様にとっての成功とは何か、必要とされているコトは何か、アシストに何かできるコトはないのか」をとことん考えて、行動につなげることができるかどうかにかかっています。変化を恐れず、スピード感をもって挑戦していってほしいと思います。

全ての技術組織の全国組織化

「カスタマーサクセス」の推進には、地域横断で連携して、お客様に以前よりも迅速に成果を提供する必要があります。例えばあるお客様への提案内容が、同じ課題をお持ちの別のお客様にそのまま横展開できるのに、組織の壁があり情報共有されていなければお客様をお待たせすることになります。今やオンラインでやり取りすることが当たり前の時代であり、技術者のアサインについても地域や組織の壁を越えて、全国から最適な社員をアサインすることのメリットは以前にも増して大きいはずです。そうした機動的な動きができるよう、「DX推進本部」と「システム基盤技術本部」を含めた技術部門を全て全国組織としました。各分野でのお客様への提案力が格段に向上することを期待しています。

サポートセンター機能とフィールド技術の一体化

サポートセンター機能をフィールド技術と一体化させた一番の狙いは、サポート担当とフィールド技術との間での「ローテーション」を促進することです。お客様対応を考えた際に、フィールドでの経験がサポートに生かされることもあるでしょうし、サポートを経験した技術者がフィールドに出ることで、新しい観点をもってお客様課題を解決できる可能性も高いはずです。そして何よりも、新しい環境では人が大きく成長します。人が一番大切なアシストにとって社員の異動は動脈硬化を防ぐために何より大切なことです。人の異動や役割の転換によって組織の血流を促進してこそ、お客様に対する組織としての対応力も向上すると確信しています。

全社ビジネス推進機能の新設

「ビジネス推進本部」には、営業機能の一部を担ってもらうと同時に、二つのことを期待しています。一つ目は、セミナー企画やメルマガ、Ｗｅｂなどで提供する情報の質を高めること。それが間接的に、営業がお客様を訪問した際のアポイントの中身を充実させるはずです。二つ目は、前記の活動を通じて得たリードや問い合わせの中から、営業が対応すべき情報を精査して、営業が案件対応に集中できるようにすることです。これらを実現するために、ビジネス推進本部にはインサイドセールスも加えました。営業がすぐに対応すべきリードに絞り込んで初動対応することで、緊急度の高いお客様に活動を集中し迅速に対応することになり、結果、「カスタマーサクセス」につながるはずです。

Report on New Employee Training
2021

2021年度
新人研修レポート

2021年4月、アシストグループに29名の新入社員が
入社しました（アシスト24名、アシスト北海道5名）。
4月からの約3ヵ月間の新人研修の様子をご紹介します！

本年度の新人研修について

新人研修の目的

アシストグループの新人研修の目的は、配属された時点で各部門研修の前提知識を備え、新人として与えられる業務を自身で考え実行できる人財の育成です。座学と実践を通じ、学んだことを実際に体感することで、「何のために？」「どうやって？」と考える癖を身に付けてほしいと考えています。

新人研修とコロナの影響

昨年はコロナの影響を受け、4・5月は在宅でのオンライン受講、6月から対面での集合研修となりましたが、今年はコロナ対策を十分に行いながら対面での集合研修を前提としました。新人たちがどこが分かって、どこが分からないのか、といった反応を正確に読み取り、研修の実施効果を最大にするためにはオンラインではなく対面が必須条件だと考えたためです。とはいえ、配属後はテレワークとなる可能性も高いため、テレワーク実践日も設けました。

新人研修カリキュラム

- 一般教養／ビジネススキル習得
- IT基礎
- プログラミング学習（Python認定試験合格）
- アシスト／超サポマインド理解
- 提案実践
- ハッカソン（アジャイル開発とプロジェクトマネジメント体験）

研修のポイント

今年は、「自分たちで考えること」を意識的に取り入れています。例えば、研修受講時の座席位置を変えるも変えないも自由としました。結果として、座席表作成から運用まで新人たちで考えて取り組んでいます。さらに、新人間のランチ交流会企画の提案をきっかけに、改善活動や提案を行う際にはGoogleフォームを利用して意見を収集し実施可否を決めよう！と自発的に活動を行ってくれました。

やしおりプロジェクト※リーダー
ビジネスインフラ技術本部
豊田 敬子

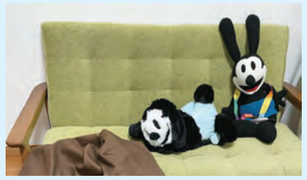
※新人研修を企画・運営するプロジェクト

突撃！ ウィークリーマンション

新人研修は、アシストの市ヶ谷本社で実施されるため、アシスト 大阪勤務、アシスト北海道配属となる新人は、会社が用意したウィークリーマンションで三ヵ月間を過ごします。初めての一人暮らしを経験するメンバーも多いようですが、どんな生活をしているのかちょっとのぞいてみましょう！

01

アシスト 大阪勤務
村田 若奈



「どんなお部屋で過ごしているの？」

部屋は、1K（キッチン2帖・洋室6帖）の家具家電付きです。実家から、大切にしているぬいぐるみとティッシュケース、ディフューザーを持ってきて癒されています！テーブルの高さに合わせて、床に座る用にビーズクッションを買いました。

02

アシスト 北海道配属
浮穴 茶椰

「食事はどうしているの？」

札幌ラーメンで麻婆ラーメンを作ったり、休日にまとめてお弁当のおかずになるものを料理しています！疲れていても、美味しいものを食べると元気が湧いてきます。

03

アシスト 大阪勤務
寺田 龍平

「休日の過ごし方は？」

徒歩2～3分にある隅田川沿いをよく散歩しています！特に、休日の朝から散歩をすると爽快な気持ちになれて、一日を満喫できるような気がします。

配属後のフォロー体制もばっちり！

配属後のフォロー体制はどうなるのか

7月5日より、新人研修を終えた新人たちが部門に配属となり、配属先に合わせた知識を身に付けていきます。技術配属の新人は、担当製品の知識習得に向けた部門研修と併せて、新人それぞれに「OJTリーダー」と呼ばれる育成担当の社員がつき、仕事の進め方の指導や新しい環境への適応に向けた支援などを一年間にわたり行います。営業配属の新人は、約一年間にわたり育成を目的としたチームに配属され、営業としての一人立ちを目指します。その他にも、採用担当者との面談など、人事からも定期的にフォローを実施していきます。

新人を迎える、OJTリーダーの伊丹さん、東日本の営業育成を行うチーム「愉快塾」の佐藤さんに代表してコメントを寄せてもらいました。

OJTリーダー

業務の進捗確認や製品知識習得のフォローはもちろん、技術面以外もしっかりフォローしていきます！今は在宅勤務も多いため、コミュニケーションだけは「密」に、他の先輩達との関係作りの橋渡し役も担っていきます。初めは分からないことだらけで大変かもしれませんが、失敗を恐れず色んなことに挑戦していってください。皆さんと働けるのを楽しみにしています！

OJTリーダー担当
ビジネスインフラ技術本部
伊丹 友美

愉快塾

愉快塾の目的は「考動力（自ら考え行動する力）」を身に付けることです。座学×実践を重ねて営業活動に必要なスキルを習得し、主体的に顧客・案件対応ができる状態になることを目指していきます。複数のコーチ役が伴走しながら皆さんを支援します。変化が激しい時代に生き残っていくのは、変化に対応できる人だけです。一緒に愉快にチャレンジしていきましょう！

愉快塾 塾長
東日本第二営業本部
佐藤 栄樹

interview

アシスト価値をひもとく

“愉快に働く“とは

～自分自身が望む生き方をするためには、自分で考えて行動すること～

アシストの創成期から現在において、変化を柔軟に捉え最前線を走り続ける取締役副会長 森沢 久美子に、「アシスト価値をひもとく」活動をする広報課の仲谷 靖洋が“愉快“に働くコツを聞きました。

株式会社アシスト
取締役副会長
森沢 久美子

“愉快“に働くとは

――アシストは、“超サボ愉快カンパニー“として、お客様に愉快になっていただくだけでなく、社員も愉快に働ける会社になることを企業ビジョンとして掲げていますが、“愉快“に働くコツは何でしょうか。

一度しかない人生ですから、どうせなら楽しく過ごしたいと誰もが思うはずです。では、自分が楽しいと感じるのはどういう場面だろうと考えた時に、“料理“に例えると分かりやすいと思いました。自分のためだけに手間暇をかけて料理するのと、誰かに美味しいものを食べてもらいたい、誰かの笑顔を見たい、そんな思いで料理するのを比べてみると、どちらが楽しくて、頑張れるでしょうか。自分のためだけに頑張るには限界があります。誰かの笑顔やありがとうの言葉があるから、やって良かったな、もっと頑張りたいなと力が湧いてくるのではないでしょうか。また、主体的に動くのと、言われてやるのとでは、同じ仕事でも気持ちの持ち方がまったく違います。誰かのために頑張りたい、という気持ちと、そのために何ができるかと考える心の組み合わせが“愉快“を生むのだと思います。

――森沢さんは、“愉快“に働ける会社とはどういう会社だと思いますか。

まず、個人と会社は対等であるべきです。自分のやりたいことや心情、望む働き方が実現できる場かどうかが、その人にとって“愉快“に働けるかどうかを左右します。アシストには一人一人の個性や考え方を尊重し、自分のやり方を模索できる土壌があります。その土壌をいかに有効活用するかは本人次第です。個々人の創意工夫を尊重する風土を最大限に活用して、アシストという会社で自己実現を達成することで、“愉快“を感じてもらえれば嬉しいですね。

何かを手にしたければ、まずは自分が動く

――森沢さんの考え方はどのように育まれてきたのでしょうか。

元々裕福な家庭の生まれではなかったので、欲しいものを望むままに与えられることがあまりありませんでした。大学に進学したいと思えば、町医者の看護師寮に住み込みで働きながら通う以外に道はありませんでした。昼間は大学に通って、夜間と土日は仕事です。同級生を見て羨ましいと思うこともありましたが、看護学校に通う中卒の寮仲間からすれば、大学に行ける私はとても恵まれていると見えたようです。自分で道を切り開くしかないということと、見る視点や立場によって同じ事象でも感じ方が違うということを身をもって学びました。

――自分が望んだ生き方をするには、自分から動かなければならない。その経験が仕事に生かされているのですね。

こういうことをしたらいいのに会社はしてくれない、上司が動いてくれない、と不満に思うことがあった場合、そこで終わってしまうと、誰かがやってくれるのをひたすら待たなければいけないですよね。そうすると不満だけが残ってしまいます。自分が行動を起こして前に進む、そのほうが精神的にもヘルシーだし、結果にもつながりやすいです。理解して協力してくれる人も現れます。新しいことをしようとすると、7割の人は変化を嫌って賛同しないそうですから、何かを叶えるために新しいことをするには、自分から動いていかなくては始まりませんね。

チームとして“愉快“に働くために

――アシストでは、行動指針である「ななたま」にもあるように、1＋1＝∞と、チームで働き成果をあげることを大切にしています。様々なチームを運営された森沢さんが思う、チームで“愉快“に働くコツを教えてください。

理想的なのは、同じお客様を担当する営業や技術、そしてチームメンバーが全員野球で活動することだと思います。野球のファーストやセカンドのように、守備範囲は違っても個々人がそれぞれのやるべきことをしっかりとやり、全員が同じ目標に向かって一生懸命なのが一番です。強いチームというのは、誰が捕ってもいいボールが飛んできた時に、譲り合うのではなく、自らが全力で捕りにいくチーム。そこで失敗したとしても、お互いが全力で取り組んだ事を認め合えれば、次への学びにつなげていけますから。それぞれがしっかりとコミュニケーションをとり、お客様の課題解決という共通の目標に向けて、最善を尽くせるようにしていくことが大切です。

また、チームにはお客様も巻き込むべきです。お客様の課題解決のためにアシストのチームがあるわけですが、お客様にもチームの一員になってもらうという雰囲気作りが大切です。「お客様もチームの一員ですからね」と言ってみても良いかもしれません。お客様から見て、単なるモノ売りとして見えてしまうと、アシストは数ある企業の一つにしかなりえません。お客様に真の仲間やパートナーとしてお付き合いいただけて初めて、一つ抜きん出た存在になれるのだと思います。お客様とアシストが一つのチームとして課題解決に向けて一生懸命取り組むことで、皆が“愉快“な結果になるのではないでしょうか。

辛い時、上手くいかない時、心を“愉快“に保つには

――仕事をしていく上で、上手くいかないこともたくさんあると思います。そういう時の心のあり方はどうしたらいいでしょうか。

トラブルはたくさん経験しています（笑）。過去にあった大きなトラブルでは、一年を超えて毎日深夜まで対応をしたことがありました。ある時お客様に、「厳しいことを毎回言って申し訳ない。アシストが頑張っているのは分かっている。でも私たちの先では業務部門がもっと困っている。分かってほしい」と言われたのです。私たちの直接のお客様であるシステム部門からすると、自社の業務部門がお客様なんです。システム部門も社内でめちゃくちゃ怒られているんです。そんな状況でありながらも、一生懸命に頑張っていることを認めてくださったのは本当にありがたかったです。たとえ今が苦しくても、一生懸命お客様を向いて仕事をしていると、それをお客様は必ず見てくれています。お客様の存在が力になるはずです。

――変化の激しいＩＴ業界だからこそ、アシストも柔軟に変化して対応していく必要があります。ただ、変化に対して及び腰になってしまう人も多くいるはずです。森沢さんは変化をどう捉えていますか。

コロナ禍でもオンラインの打ち合わせを通じて、お客様とのコミュニケーションを大切に

変化はチャンスです。自分が変わらないと何も変わらない。つまり、環境・組織・仕事が変わるというのは、自分が成長するチャンスということです。変化をしたくないと誰しも思うところがあると思いますが、同じ状況に置かれ続けるとどうしても甘えが出てしまいます。例えば、いつも同じメンバーで仕事をしていると、「言わなくても分かるだろう」となることがありませんか。楽な状況ではありますが、それに甘んじていては現状維持で成長が止まります。新しい人と新しい仕事をすることで、コミュニケーションが増えて、新たなアイデアが生まれるのです。

急に変化が訪れると、どうしても受け入れがたく思ってしまうので、変化を受け入れる心をもつためにも、変化がチャンスであると日頃から思い続けることが大切ですね。

これからのアシストのために

――これから50周年を迎えるアシストですが、これからのアシストに必要なことは何でしょうか。また、アシストがこれからも“愉快“な企業であるためには、どうしたら良いと思いますか。

ＩＴ環境はすごいスピードでこれからも変わり続けます。もしかしたら、アシストが提供していく製品・サービスも大きく変わるかもしれません。それでもアシストが選ばれ続けるには、お客様とFace to Faceのビジネスをやっていく、つまりハイタッチの部分が今後さらに大切になっていくと思います。例えば、Ｗｅｂや電子メールでのやり取りが基本となった今、誰かから墨書の手紙が届いたらすごく感動すると思います。人間的なつながりを今まで以上に工夫して、お客様に愛され続けることが、選ばれ続ける会社になっていくために肝要だと思います。

人と人とのつながりを大切にしてきたことが、アシストの最大の強みであり特徴です。人を大事にすること、それはお客様も社員も同様です。会社として、社員が生き生きと働ける場を作り、社員が“愉快“に働く姿を通して、お客様にも安心感・信頼感をもってもらう。そういうアシストでいられるよう、アシストの良さ・価値を改めて認識し、さらに大事に育てていきましょう。

（取材時期：２０２１年４月）

インタビュアー
経営企画本部 広報・人事部
広報課　課長
仲谷 靖洋

若手社員のお悩み相談室

エースに学べ！

若手の頃から、アシストの行動指針「セブンハート ～七つの魂～」を
実践した社員に贈られるななたま賞を受賞し、さらに2020年度は
社長賞も受賞したアシストのエース 山下 和敏さんに、
今年で5年目を迎えた若手社員が、若手から中堅へとさらなる飛躍を
果たすため、今の悩みを相談してみました！

◀行動指針「セブンハート ～七つの魂～」とは

今回のエース

ビジネスソリューション本部
山下 和敏

東日本顧客担当技術として活動。兼務として、新事業共創推進室で新製品の発掘や立ち上げを推進するプロジェクトも担う。

さらに詳しい社員紹介はこちら▶

質問する若手社員

システム基盤技術本部
渥美 紀里子
（サポートエンジニア）

クラウド技術本部
坂本 雄一
（フィールドエンジニア）

東日本第一営業本部
本田 隼斗
（営業）

東日本第二営業本部
安井 香瑠
（営業）

お悩みのお題 1

仕事の進め方について

本田：年次を重ねるにつれ、業務量だけでなく各プロジェクトへの参画なども増え、複数の仕事を同時並行しながら進めていくことが多くなります。スムーズに仕事をしていくために心がけていることは何でしょうか？

山下：**タスクを可視化する＆対応するタイミングを明確化することです。**やることがたくさんあると何から手をつけて良いか分からず、焦ってしまいますよね。私も未完了のタスクがたくさんあると心に余裕がなくなり、対応の質が下がったりミスをしてしまったりするので、**ＴｏＤｏ管理とスケジュールツールを利用してタスクに優先度をつけ、いつやるかを割り振っています。**あとは、すぐにできることはなるべく即対応することですね。

渥美：タスクの管理が大切ということですね！タスクが増えた場合に、「やりたい事」と「やらなければいけない事」のバランスはどうとれば良いでしょうか。「やらなければいけない事」をやってから「やりたい事」をやるといつまでも「やらなければいけない事」に追われ、変化は起こせないようにも感じます。

山下：難しい問題ですね。「やらなければいけない事」にしっかり対応しなければ、確かに「やりたい事」を主張しづらいですよね。では、「やらなければいけない事」を少し分解してみてはどうでしょうか。**観点としては「目的・必要性に腹落ち感があるか」という点です。**「やらなければいけない事」に対し気持ちが乗らない時というのは、その仕事に疑問を持っていたり、そもそもやらなくてもいいのではと思いながら渋々やっている場合があります。そういう仕事って楽しくないですし、質も上がらない。そういう仕事に関しては、先輩や上司とその「目的・必要性」を議論する場をもつと良いかもしれませんね。

お悩みのお題 2

コミュニケーションについて

渥美：他部署とがっつり関わる機会が少ないサポートですが、少しずつ他部署の方と関わる機会が増えてきました。自部署の先輩と違い、他部署の、特に初対面の先輩との接し方をつかむのが難しく感じます。きちんとコミュニケーションをとれたほうが仕事の質と観察し、都度意見を求めたり、自分の理解が合っているか確認するようにします。相手の立場に立って、**目配り、気配り、心配りですね。**

お悩みのお題 3

変化への対応

本田：変化の多い時代にあたり、会社や部署の方針の変化が自分の期待とは大きく違ってしまい、方向性に納得できないことも今後出てくるかもしれません。受け入れるのが難しい場合、その変化をどのように消化していますか？

山下：過去に私も自分の希望を伝えなくて後悔したことがありました。とはいえ、その原因も自分の主張に自信や覚悟が足りていなかったからなので、それからは**自分の希望に関して自分自身としっかり対話をし、本当にやりたいと思うことは上司や関係者に伝えるようにしています。**その上で希望や期待と異なる結果になった場合には、自分にどのような期待をされているのか、また、組織や担当部署がやろうとしていることを聞いた上で、最後は腹をくくります（笑）。どの道を選ぶかではなく、選んだ道でどれだけ頑張れるかで、その道の価値は大きく変わると思いますよ。

お悩みのお題 4

自己研鑽について

坂本：気持ちが上がらない時、やる気を高めるためのルーティンはありますか？

山下：ルーティンとまで言い切れる習慣はないのですが、朝型人間になることはおすすめします。もともと朝早めに出社するタイプでしたが、朝の時間帯が最も生産性が高いと感じています。頭も疲れていないので、ポジティブに色々な発想が出てくるし、満足いく資料は朝作っていることが多いですね。夜はできるだけ早く切り上げ、家族との時間や好きな事をする時間に充てています。**仕事と私生活をしっかり切り替えることが、結果的に仕事のモチベーション維持につながっていますね。**

安井：若手のうちに学んでおいたほうが良いことは何でしょうか？

山下：悩みましたが、二つ挙げます。【関係構築スキル】お客様やパートナーとの関係構築、社内ネットワーク作りなど、仕事では人との関わりや信頼関係が全ての礎になります。人それぞれ性格やキャラクターは異なるのでこれといった正解や型がないのが難しいですが、アシストにはこのスキルに長けた方がたくさんいるので、ぜひ多くの先輩方のスキルに触れる機会を作ってください。自分に合った関係構築のやり方に出合えるかもしれません。**一つ一つの出会いを大切にし、相手の気持ちを考えてコミュニケーションをとることで絶対に伸ばしていくことができるスキルだと思います。**【学習スキル】変化の激しい業界なので継続して学ばないと知識が陳腐化してしまうため、新しい事や自分の分からないことをしっかり学習する習慣はとても大切です。知的好奇心をもって色々と調べ、自分の中で整理し、アウトプットする力。これを磨いていけば、お客様のことを理解する力、課題解決に向けて提案する力も養っていくことができるでしょう。インプットからアウトプットまで、これを愚直に積み上げていく努力をどれだけやっていけるかが、将来の成長において一つの大きな要素になると思います。

製品紹介

Product Stories

上記はデータ連携課題をテーマとした「EAI/ETL 技術者のブログ」のヘッダーとイメージをそろえています。
DataSpider に関連した記事もぜひご覧ください。https://www.ashisuto.co.jp/eai_blog/

DataSpider Servista

【データスパイダー サービスタ】

デジタルトランスフォーメーション（DX）やクラウドファースト。
その推進や実現の鍵を握るのは実は「データ連携」なんです。
アシストでは今年から、Oracle Database、JP1、WebFOCUS、
Qlikの4製品に加えて、新たにデータ連携ツール
「DataSpider Servista」（以下DataSpider）を5本目の柱製品として、
販売・サポート活動を強化していくことになりました。
今回はこのDataSpiderにスポットをあててご紹介します。

DX 推進技術本部
デジタル推進技術統括部
DI 技術部　部長
田中 貴之

こんにちは、田中です。アシスト社員の担当製品に対する愛情の深さを取り上げた企画ということで、私たちDI技術部が担当するDataSpiderを紹介させていただきます。アシストは、国内最大の専任サポート体制を擁するDataSpiderの販売・サポート実績No.1の代理店です。製造や金融、ITサービスをはじめとする幅広い業界のお客様への導入・活用をお手伝いしてきました。その利用方法も幅広く、システム間やSaaSをはじめとしたクラウドの連携、Excelに入力されたデータの収集・配信、メールの送受信によるデータ連携、業務自動化に欠かせないRPAとの連携など、あらゆる業務で使われています。

5本目の柱製品DataSpider

最近の傾向としては、次のような利用方法が増えています。

●SalesforceやBoxのようなクラウド上のサービス（SaaS）とのデータ連携

●AWSやAzureなどクラウドプラットフォームとオンプレミスにある各種システムとのデータ連携

●システム連携を活用してコア業務を他システムに分散させる「ポストモダンERP」での利用

そのおかげもあり、DataSpiderの売り上げは5年前の2倍以上、昨年比でも大きく伸びています。2021年度からは社内で、Oracle Database、JP1、WebFOCUS、Qlikに続く第5の柱製品に位置づけられることになりました。プレッシャーも大きいですが、メンバー一同、モチベーションにもなっています。

さて、DXに取り組むお客様が増えていますが、データ活用から自動化、AI活用まであらゆるシーンでデータ連携が重要な要素になっています。またアシストでは、お客様の導入比率が高いSalesforce、AWS、SAP関連の提案強化を重点施策として打ち出していますが、これらのまわりにも多くのデータ連携ニーズが存在しています。DataSpiderをはじめ、アシストが取り扱うデータ連携製品をフル活用してお客様のDXの成功に向けてご支援させていただけるよう、これからも様々な施策を練っていきます。全国の営業・技術の皆さんと一緒にさらに盛り上げていきたいと思っています。よろしくお願いします。

What is DataSpider?

DataSpiderはシステム同士をすばやく簡単につなぐことのできるデータ連携ツール。データ連携処理の自動化や業務効率化を実現すると同時に、次の二つを大きなポイントとした開発生産性の高さが特徴です。

■ **つくらずに「つなぐ」**
様々なシステムから接続方法やデータフォーマットを意識せずノーコードで開発できる

■ **接続先が豊富**
クラウド、SAP、データベースといった様々なタイプのデータを手軽に接続できるアダプタを豊富に備えている

例えばアシスト社内でも、ひと昔前はお客様から名刺をいただくと営業支援システムやマーケティング支援システム、顧客情報を管理するシステムにそれぞれ登録していました。その他にも契約システム、サポートシステムなどお客様に関する情報が別々に管理され、それらを紐づけて全社で利用することは困難でした。それが今ではDataSpiderでつながることにより、名刺をスキャンすれば営業支援システムをはじめとした社内の各システムにその情報が自動的に反映されるようになっています。

DataSpiderの歴史

現在はクレディセゾンのCTOとして同社のDXを牽引されている小野和俊氏が率いた株式会社アプレッソ（現：株式会社セゾン情報システムズ）が開発したDataSpider。そのバージョン1.0が誕生したのは、今から20年前の2001年6月です。翌2002年には、財団法人 ソフトウェア情報センター（SOFTIC）主催の「Software Products of the Year 2002」（システム部門）を受賞し、2003年2月には国内での採用企業が100社を超えるなど飛ぶ鳥を落とす勢いで国内市場に広がっていきました。その後も、日経BPコンサルティングの調査で7年連続で総合満足度1位になるなど、現在では導入企業約3,000社からゆるぎない信頼を勝ち得ています。

アシストがDataSpiderの取り扱いを開始したのは2003年4月です。アシストの提案の特徴の一つが「製品の組み合わせ」ですが、それはDataSpiderでも同じです。例えば、様々なシステム同士を容易に接続し柔軟にデータをやりとりできることが得意なDataSpiderと、大量データを高速に加工して使いやすいデータに整形するのが得意なSyncsort DMExpressを組み合わせて多くのお客様にご提案してきました。また、2019年6月にはファイル転送ツールのデファクトスタンダードとも言える「HULFT」の取り扱いも始めました。今年の1月からは、オンプレミスからクラウドまでをカバーするオールラウンダー「DataSpider」の弟分として、クラウド間連携が得意な「DataSpider Cloud」の取り扱いも開始し、お客様のニーズに一層きめ細かく対応できるようになりました。

DataSpiderってこんなに魅力的！

「夢のツールだね！」「何でもできちゃうツールだね！」なんて言われると「いやいや何でもはできないです！」と心の中で思いますが、取説をきちんと読んで使ってあげれば「結構色々そつなくこなす、上手につなげる」いい奴です。という感じで、アシストの他の製品ともつながり、お客様のビジネスの成功にもつなげるDataSpiderを今後ともよろしくお願いします。

DX 推進技術本部
デジタル推進技術統括部
DI 技術部
2 課課長
小林 良平

この製品の良いところは、提案や導入を通じて、お客様のシステム全体について深くお話ができちゃう点です。各種データソースやシステム構成だけでなく、システム運行管理の実行制御や監視まで幅広くお客様と会話していく中で、お客様が新たな課題に気付かれることもあります。DataSpiderでお客様とつながり、お客様のシステムをつなぎ、次の提案へ自然につながっていく、こんな素敵な製品を今後もよろしくお願いします。

DX 推進技術本部
デジタル推進技術統括部
中西日本 DI 技術部
2 課課長
小林 亨暢

SaaSからDBからExcelまで、何にでも「つないで」、エエ感じにデータ加工できる『万能な製品』だと思います。とっつきやすいですし、ほぼ何でもできるんですが、たまーに痒いところに手が届かない部分もあってなんだかそこも可愛いです（笑）。DataSpiderが苦手なことをアシストの別ツール（JP1等）や支援でカバーすることで、アシストらしい形でお客様のお役に立てるのも良いなと思いますね。

DX 推進技術本部
デジタル推進技術統括部
中西日本 DI 技術部
部長
佐子 雅之

\今注目の/

Anger Management

アンガーマネジメントで“愉快”な毎日を！

SPECIAL TOPIC イマトピ！ 今知っていると役に立つ話題

イライラに振り回されず、快適に過ごすための「アンガーマネジメント」とは？

どうしても怒りを抑えられずに怒ってしまい後悔した経験は、誰もがもっているのではないでしょうか。今話題の「アンガーマネジメント」で怒りの感情と上手に付き合い、仕事もプライベートも楽しく充実させてみませんか？ 今回は、日本アンガーマネジメント協会理事の戸田 久実先生に、その考え方やトレーニング方法について詳しく伺いました。

アンガーマネジメントって何？

「アンガーマネジメント」とは、簡潔に言うと「怒りと上手に付き合うための心理トレーニング」です。決して、怒らないことを目指すものではなく、怒りによって後悔しないためのものと考えてください。怒りの原因は人それぞれですが、「あの時、あんなふうに怒らなければ良かった」と思うこともあれば、逆に「あの時、きちんと怒っておけば良かった」と後悔することもありますよね。そういった後悔をなくすために、怒る必要のあることとないことを冷静に見極め、適切に対処していけるようになるのが、「アンガーマネジメント」です。

私は主に、企業や組織の研修でアンガーマネジメント指導にあたっているのですが、その中でアンガーマネジメントを学び、実践されている方々がよく「仕事のパフォーマンスが上がった」「チームの生産性が高まった」とおっしゃいます。無駄にイライラすることなく自分の仕事に集中できるようになったり、冷静な判断をして人間関係がスムーズになったりした結果、仕事の効率や生産性も向上するのです。この効果は職場だけに限りません。プライベートでもストレスが減って家族や友人との関係が良好になり、「生きやすくなった」という声をよく伺います。コロナ禍による働き方の変化に伴い、これまでとは違うストレスを抱えていらっしゃる方も増えていると思いますが、多くの方にアンガーマネジメントを知っていただき、人生に生かしていただければ嬉しいです。

怒りは自然な感情。上手に表現しよう

では、怒りとは何なのでしょう。多くの方は、「あの人のせいで、イライラしてしまう」「さっきこんなことがあったので、腹が立っている」などと、自分以外の誰かのせい、外的な何かのせいで怒りが生じると考えているのではないでしょうか？でも、アンガーマネジメントでは、「怒りは自分が生み出した感情だ」と考えます。つまり、怒りの要因は自分の中にあるのです。自分が生み出した感情だからこそ、上手な扱い方を身に付けてコントロールすることも可能になります。

そもそも怒りは、楽しい、嬉しい、悲しいといった感情のうちの一つであり、自分の中に怒りの感情が生まれてくるのは、とても自然なことです。怒りは身を守るための「防衛感情」だと言われており、人は心身の安全・安心が脅かされそうになった時に怒りという感情をもって対応する本能が備わっています。また、自分の権利や、何か大切な人やものを守ろうとする時にも生じる感情です。なので、もしも「怒ることは悪いことだ」と思っている方がいらっしゃったら、まずはその考えを捨てましょう。肝心なのは、怒りをコントロールし、上手に表現することなのです。

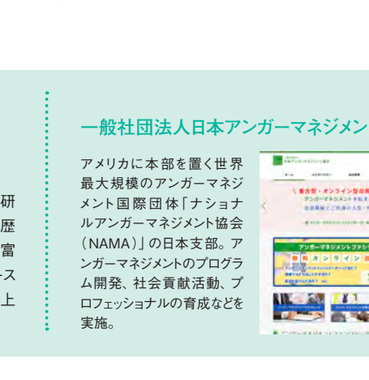
怒りの仕組みは、図1のように三つのステップに整理できます。何か出来事を体験した時、私たちはその体験に自分なりの「意味づけ」を行います。この「意味づけ」の際に、自分のコアビリーフ（譲れない価値観や信条）が破られたと感じると怒りが引き起こされるのです。コアビリーフは、「べき」という言葉に置き換えてみると分かりやすいでしょう。例えば、「ミーティングの5分前には集合するべき」と考えている人は、誰かミーティング時間ぎりぎりになってやってくる人がいた場合、イラッとしたり怒りが生じるでしょう。けれども、そう思っていない人にとっては特に怒りの原因にはなりません。同じ出来事でも、人それぞれの「べき」によって、怒りが生まれたり、生まれなかったりするのです。

アンガーマネジメントの第一歩は、自分にとっての「べき」がどこにあるのかを、じっくりひもといてみることから始まります。個々の「べき」は様々あると思いますが、自分がどういったことに怒りを感じやすいか、その傾向が見えてくる「簡易診断テスト」がありますので、ぜひ自己分析をしてみてください。

図1 怒りが生まれる3ステップ

Step1	▶	Step2	▶	Step3
出来事		意味づけ		怒り

出典：日本アンガーマネジメント協会



アンガーマネジメント簡易診断テスト

Step1 下記の質問に

・まったくそう思わない……1点
・そう思わない……2点
・どちらかと言うとそう思わない……3点
・どちらかと言うとそう思う……4点
・そう思う……5点
・まったくそう思う……6点

で点数をつけてください。

Q1	世の中には尊重すべき規律があり、人はそれに従うべきだ	□
Q2	物事は納得いくまで突き詰めたい	□
Q3	自分のやっていることは正しいという自信がある	□
Q4	人の気持ちを間違って理解していたということがよくある	□
Q5	性善説よりも性悪説のほうが正しいと思う	□
Q6	言いたいことははっきりと主張すべきだ	□
Q7	たとえ小さな不正でも見逃されるべきではないと思う	□
Q8	好き嫌いがはっきりしているほうだ	□
Q9	周りの人が自分のことを何と言っているのか気になる	□
Q10	自分で決めたルールを大事にしている	□
Q11	人の言うことをそのまま素直に聞くのが苦手だ	□
Q12	後先考えずに行動できるタイプだ	□

Step2 点数をつけ終わったら、下記の計算でもっとも合計点数の高いものを確認しましょう。それが、あなたの怒りのタイプだと言えます。同じ合計点のものがあった場合、どちらの性質ももっている可能性があります。

- **Q1＋Q7** の合計がいちばん高い→「公明正大」タイプ
- **Q2＋Q8** の合計がいちばん高い→「博学多才」タイプ
- **Q3＋Q9** の合計がいちばん高い→「威風堂々」タイプ
- **Q4＋Q10** の合計がいちばん高い→「外柔内剛」タイプ
- **Q5＋Q11** の合計がいちばん高い→「用心堅固」タイプ
- **Q6＋Q12** の合計がいちばん高い→「天真爛漫」タイプ

出典：日本アンガーマネジメント協会

タイプの詳細は次ページに！

戸田 久実（とだ くみ）先生

一般社団法人日本アンガーマネジメント協会理事

立教大学文学部卒業後、大手企業勤務を経て独立。研修講師として大手民間企業や官公庁の研修・講演を歴任。講師歴は28年、指導人数は22万人にも及ぶ。豊富な事例とアンガーマネジメントやアドラー心理学などをベースとしたコミュニケーション指導に定評があり、著書も多数上梓。最新作は『アンガーマネジメント』（日経文庫）。

一般社団法人日本アンガーマネジメント協会

出典：同上

アメリカに本部を置く世界最大規模のアンガーマネジメント国際団体「ナショナルアンガーマネジメント協会（NAMA）」の日本支部。アンガーマネジメントのプログラム開発、社会貢献活動、プロフェッショナルの育成などを実施。

SPECIAL TOPIC イマトピ！ 今知っていると役に立つ話題

あなたの「怒りの癖」が分かる！
怒りの6タイプ

公明正大
正義感が強く、高い理想の持ち主。ルールや道徳に外れたことに怒りを感じやすく、間違っていると思うことを見ると正さずにいられない。

博学多才
完璧主義で白黒はっきりつけたいタイプ。自分にも周囲にも厳しくなってしまう傾向が。優柔不断や曖昧な態度にはイライラしやすい。

威風堂々
自他ともに認めるリーダー的存在なので、上から目線になってしまうことも。プライドが高いため、人から軽く扱われると怒りがつのる傾向が。

外柔内剛
外見は穏やかでも内面には強い気持ちを秘めているタイプ。「自分ルール」を重んじるあまり、反対意見や違う価値観に目を向けない場合も。

用心堅固
頭の回転が速く、負ける勝負をしない慎重派。簡単に心を開かず、相手にレッテルを貼ってしまいがち。人間関係にストレスを感じる傾向が。

天真爛漫
考えや感情を素直に表現できる、統率力に長けた人。自己主張が強いので、主張ができない場面や意見が通らない時にイライラしがち。

上記6タイプは「怒り」として表れると短所ですが、あなたの長所にもなる性質です。
自分のタイプを見極め、職場や家庭で上手に生かしていきましょう！

怒りと上手に付き合うためのテクニックとは？

アンガーマネジメントを身に付けるためのトレーニング方法には、怒りにまかせた行動をしないための「対処法」と、長期にわたって取り組むことで怒りにくくなる「体質改善」の二つのアプローチがあります。まずは「対処法」から説明していきましょう。

怒りを感じてから6秒が肝心

諸説はありますが、一般的に怒りが生まれて理性が働くまでには、約6秒かかると言われています。この6秒を上手にやりすごすことができれば、カッとなって暴言を吐いたり、衝動的に暴力をふるってしまったりという怒りまかせの言動をとらずに済みます。この6秒間をやりすごすためのテクニックが「対処法」です。

おすすめ対処法①

怒りの数値化

スケールテクニックとも呼ばれ、怒りを感じた時に、その怒りが0～10の値のうちの何点くらいなのかを、自分の頭の中の物差し（スケール）で数値化してみる方法です。点数の基準は、図2の採点表を目安にしてください。点数をつけることに意識を向けることで6秒をやりすごすことができます。また、この数値化を周囲の人と共有すると、同じ出来事への怒りでも、人によって採点の大きく違うケースがあることに気付くはず。

おすすめ対処法②

心の落ち着く言葉を唱える

怒りを感じた際に、自分の心が落ち着く言葉を唱える方法です。「なんとかなる」「大丈夫」など、自分が落ち着くものであれば言葉は何でもかまいません。可愛がっているペットの名前や、大好きな食べ物の名前などを使うと、意識がそれて落ち着くという方もいらっしゃいます。

Q&A▶その1

Q 周囲の人のイライラが気になって仕方がない。どうすればいい？

A 「気になって仕方がない」という状態は、その人の怒りに自分が巻き込まれてしまっているということ。他人の感情を変えるのは難しいので、できるだけその人のいる場を離れたり、本文で紹介した「対処法」を行ったりして自分の気持ちをリセットしましょう。

図2 怒りの採点表

0点	まったく怒りを感じていない状態
1～3点	イラっとするがすぐに忘れてしまえる程度の軽い怒り
4～6点	時間がたっても心がざわつくような怒り
7～9点	頭に血がのぼるような強い怒り
10点	絶対に許せないと思うくらいの激しい怒り

出典：日本アンガーマネジメント協会（採点表参考図）

図3 ストレスログ

変えられる コントロール可能	変えられない コントロール不可能
重要 すぐに取り組む ・いつまでに ・どの程度変われば気が済むか 計画を立てて取り組む	重要 「変えられない」を受け入れる 現実的な選択肢を探す
重要でない 余力がある時に取り組む ・いつまでに ・どの程度変われば気が済むか 計画を立てて取り組む	重要でない 気にしない 放っておく 関わらない

出典：日本アンガーマネジメント協会（ストレスログ参考図）

「対処法」には今回紹介したもののほかに、数字を逆算して数えたり（カウントバック）、いったん思考を停止したり（ストップシンキング）、深呼吸をしたり。また、香りに集中するなど五感を使って意識をそらす方法もあります。ダイエットと同様、何が効果的かは人それぞれですので、まずは気軽にトライすることから始めましょう。

怒りにくい体質をつくるために

「体質改善」のトレーニングも、ぜひ毎日の生活に取り入れていただきたいものです。体質改善の方法は五つありますが、ここでは最初にやっていただきたい二つを紹介しておきます。

おすすめ体質改善法①

アンガーログをつける

アンガーログとは、自分の怒りについての記録です。「怒った日時」「怒った場所」「起きた出来事」「その時に思ったこと」「怒りの数値」をメモしていきます。また、書く時には次の三つの約束を守ってください。

①その場で書く
②イライラしたらその都度書く
③書いている時は一切分析をしない

毎日、書き続けて何日かごとにまとめて見直してみましょう。そうすると「仕事が重なった時によく怒っている」「自分のペースが乱されるとダメみたい」といったように自分の怒りの傾向が見えてきます。また、「寝不足の時に怒りやすい」「お腹がすいているとすぐイラつく」など、自分が怒りやすい状態にも気付けるので、怒りのコントロールがしやすくなります。

おすすめ体質改善法②

ストレスログで解決志向に

イライラと怒るだけでは、何も解決していきません。アンガーマネジメントでは、物事を「解決志向」で捉えることを基本としています。この時に役立つのが、「ストレスログ」です。今自分が悩んでいる怒りの事象を、「重要」「重要でない」「コントロール可能」「コントロール不可能」という軸に沿って分類し、それぞれに合った対策を考える整理法です。詳しくは図3を参照してください。

例えば、「仕事量が多すぎてイライラする」といった時には、おそらく「重要」で「コントロール不可能」なことに対する怒りになるでしょう。その場合、現実を受け入れて割り切ることも必要です。「なぜ、私が？」などと考えてはキリがないので、「誰に助けを求めたら仕事が回るか？」「提出期限を延ばすことはできないか？」など、「どのように？」という問いかけで、具体的な解決策を考えていきましょう。

アンガーマネジメントは、日々継続していくことで身に付く心理トレーニングです。「対処法」も「体質改善」も、最初は上手にできないことがあるかもしれませんが、諦めずに続けて、怒りに振り回されない楽しい毎日を過ごしていただければと思います。

Q&A▶その2

Q 怒りを引きずってネガティブなループに陥りがち。気持ちを切り替えるには？

A 仕事が上手くいかなかったり、不安を抱えていたり、ストレスをためこむと怒りの悪循環に陥りやすくなります。スポーツや趣味などでストレスを解消しましょう。また、ぐっすり眠って体調が良ければ気分が変わることも。寝不足が続いていると感じたら、ゆっくり睡眠をとってみてください。

みんなの

テレワークをのぞいてみよう!

テレワークが勤務形態として定着しつつある中、アシストでも多くの社員がテレワークを行っています。
今回は、みんなのテレワークの様子をのぞかせてもらいました！みんなのテレワークの工夫やハプニング、教えてください！

モノ編 わたしの推し! 三種の神器

テレワークに欠かせない便利グッズや、ストレス・運動不足解消グッズ、おうち時間グッズを教えて！

東日本第一営業本部
高木 優熙

- ▶長時間もラクラク！テレワーク用チェア！
- ▶保温、保冷1日中キープ可能！お気に入りボトル！
- ▶充電しながらお客様からの連絡にもすぐに気付けるiPhoneスタンド

経営企画本部
村杉 善哉

- ▶オフィス・自宅・趣味のキャンプに活躍！お気に入りのタンブラー
- ▶ギックリ腰を機に選手にカムバック！運動不足解消水泳セット
- ▶おうち時間にピッタリ！子供と白熱、Nintendo Switch

システム基盤技術本部
中川 莉那

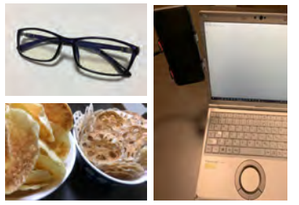
- ▶感染対策！気分もリフレッシュ！お気に入りのハンドソープ
- ▶肩こりにも！頭すっきりスカルプブラシ
- ▶運動不足に！Amazonでぽちった腹筋ローラー

広島営業所
間野 高志

- ▶あるだけでおしゃれ空間に！イサムノグチのテーブルランプ
- ▶モニタの高さUPで首の痛み解消！ BoYataのノートPCスタンド
- ▶ダイニングチェアでも快適に！ EXGELの姿勢改善クッション

アシスト北海道
藤川 茜

- ▶寝ているところを見るだけで気分ほっこり、癒しパートナーの猫
- ▶作業効率UPと省スペースを実現、タブレット型の拡張モニタ
- ▶仕事モードがONになる、キャスター付き横長折り畳みテーブル



中日本支社
波多野 貴文

- ▶脱！目疲れ　目に優しいブルーライトカット眼鏡
- ▶健康志向！カロリーを気にせず食べられるノンオイル野菜チップス
- ▶効率重視！ Panoptoを見ながら作業できるスマホホルダー

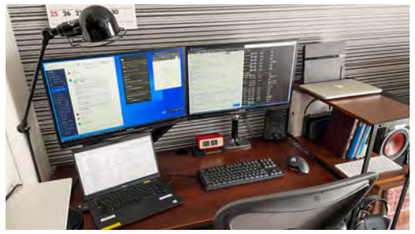
ワザ編 快適仕事術

テレワークを快適に過ごすための工夫を、個人・チーム・全社の観点でご紹介！

アシスト北海道
上島 峰

快適な仕事環境が効率UPの秘訣！

デスクでPCと向き合う時間の長いサポートセンター業務では、快適に仕事を行える環境が効率に直結します。そこで、”オフィス以上の快適さ“を目指し、部屋に給与数ヵ月分の投資を行ってきました！中でもデスク周りに力を入れており、検証画面やチャットを同時に表示しても手狭にならないデュアルモニタや、長時間座っていても腰が疲れないオフィスチェア、オンライン会議用のイヤホンマイクなど「これがあればもっと仕事が捗るな」と感じるものは積極的に導入しています。



「モーニングッド」で、コミュニケーションもグッドに！

BSH中日本顧客支援部では、最初の緊急事態宣言の頃より、毎朝8時55分からZoomで朝礼をしています。名付けて「モーニングッド」！各自その日の業務予定を報告したり、公私含めた連絡事項を報告しています。おかげで、以前よりもお互いの業務内容や今困っていることなどをタイムリーに把握し合えるようになりました。仕事終わりにはチャットで業務報告も。離れているのに前よりもお互いのことが分かる、とってもいい取り組みです！

動画活用で”伝える“を変革！

2020年からアシストで取り扱いを開始したエンタープライズ動画管理基盤「Panopto」。アシストでも導入しており、対面でのコミュニケーションが減る中、動画を利用して思いを発信し、地域や部署を超えた情報の流通が活発になりました！各種報告やナレッジ共有、社内コミュニケーション、企業ビジョン浸透などで活用されています。中には、ニュース形式やYouTuber風の凝った動画なんかも?!

ハプニング編 事件簿

事件はテレワークで起きている！？思わず「分かる！」の一言が出ちゃうかも。

ビジネスパートナー営業本部
片岡 祐一郎

息子とゲームと打ち合わせ

「ただいま～！」の元気な声とともに帰ってきたのは、我が家の小学生男子。誰かと打ち合わせ中の母に気付き一応「しまった！」風な顔をしましたが、「ゲームしてもいい？」攻撃を開始！最初はささやき声でしたが、無視し続けるとさらに大声に。その場は根負けして許可してしまいましたが、毎回これではさすがに困ります。そこで今では「打ち合わせ中には話しかけない！宿題を全部やり終えたらゲームしても良し！」というお約束を設けるようにしました。

ビジネス推進本部
末廣 由香

Zoomのミュートにご注意を！

昨年からワンコを飼い始めた我が家。あまりの愛らしさに家族全員メロメロで猫可愛がり（犬だけど）。そんな中、リモート会議の休憩中にいつもの調子で、「チェルちゃん～、イイコイイコ～♡」といつものように戯れ、すっかり癒された後に会議再開。するとなぜか画面の向こうの人たちがニヤニヤ。？？と思っていると、「片岡さんのあんな声、初めて聞きました～」。はい、Zoomの音声、ミュートにするの忘れてました～（涙）w

私が好きなアシスト社員

My Favorite Person in Ashisuto

01

推薦して
くださった方

今川 照之様
中部国際空港株式会社
スーパー・スマート推進部
業務改善推進グループ
担当課長

安田 明広
株式会社アシスト
中日本支社営業統括部

気さくで正直、親しみやすさとスピード感も魅力の安田さん

パートナーさんとのお付き合いはお互い探るような感じで始まることが多いのですが、安田さんの第一印象は、「気さく」で「正直」。あと、仕事と関係ないですが「なんでいつも汗かいてるのかな」と思うぐらい汗っかきで、トレードマークのタオルとともに現れるのが印象的でした。

「アシストさんの商材にはないだろうな」と思いながらもつい相談してしまう親しみやすさと、スピード感も安田さんの魅力です。例えば、保守を考えたら全てのシステムで同じ製品を利用して長く維持していくほうが良いのですが、環境変化の影響を受けやすい部分だけスピード重視で切り替えできないか相談したところ、アシストさんの取扱製品ではないけれど社内で検証済だという製品を提案してくれました。また、すでに採用を決めていた製品を彼に見せたところ「もっといいものがありますよ」の一言で、より柔軟性の高い製品に速攻切り替えたこともあります。スピード感といえば、昨年春、ある製品を導入開始した途端に緊急事態宣言となりました。セントレアは国との連携も強いためグループ全体でテレワークに踏み切らねばならず、1～2週間という短期間で問題なくテレワークに移行できたのは、実は安田さんのおかげなんですよ。いつもタイミング良く来てくれるのもありがたいです。

これからも我々のニーズにドンピシャの解決策をご提案いただけると助かります。余談ですが、YouTube 安田さんの動画も一部の社内関係者の間ではいつも話題になっています。

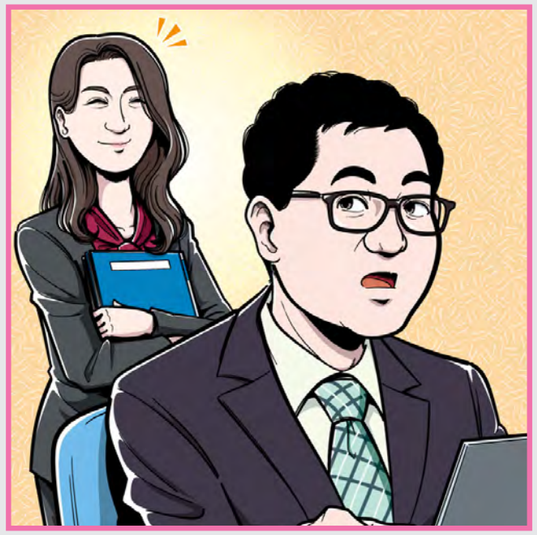
私が好きなアシスト社員

My Favorite Person in Ashisuto

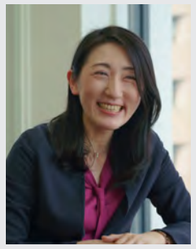
02

推薦して
くださった方

今井 昌徳様
トラスコ中山株式会社
デジタル戦略本部情報システム部
システム管理課
主任



園山 佳織
株式会社アシスト
システム基盤技術本部
技術３部



私が絶大な信頼を寄せる園山さん

当社ではＪＰ１でシステムを運用管理していますが、障害との関連が深く苦い記憶が多いため、私はＪＰ１が好きではありませんでした。そこにＪＰ１を好きになってもらいたい！と踏み込んできたのが当社の担当である園山さんでした。

３年前、ＪＰ１に関するプロジェクト終了後に園山さんから「ＪＰ１の勉強会をしませんか」とお誘いがありました。通常、プロジェクト終了後はパートナーさんからのアプローチがほとんどなくなるので驚きました。その後すぐに「次は運用オペレーターさんと直接話がしたい」とご提案いただき、意見交換会を開いたところ、そこで教えてもらったＪＰ１の機能が日々の運用に欠かせないものとなりました。さらに「ＪＰ１を役立てたいので御社についてもっと知りたい」とお願いされて当社業務の説明会を開いたり、ある時は私の後ろから突然「ＪＰ１ユーザー会参加されますよね」と迫ってきたりと、園山さんのＪＰ１アピールは勢いを増すばかりで、技術者とは思えない行動範囲にアシストさんって面白いなと思っていました。

そんな中、ＪＰ１に関するトラブルが発生し、構築ベンダーが対応できないというピンチに。すがる思いで園山さんに相談すると二つ返事で対応を引き受けてくれ無事難局を乗り切ることができました。後日機会があってアシストさんのコーポレートサイトで「超サポとは」をきちんと勉強したのですが、私は知らず知らずのうちに「アシストの超サポ」を体感していたこと、アシストさんが、ＪＰ１が大好きになっていることに気付きました。全て園山さんのおかげです。これからもそのＪＰ１愛で園山さんらしく走り続けてください。

FUN×FAN
［ファンファン］

2021年 Vol.1
発行責任者／大塚 辰男

超サポ
愉快カンパニー
アシスト

株式会社アシスト
〒102-8109
東京都千代田区九段北4-2-1
市ヶ谷スクエアビル
TEL：03-5276-5850
E-Mail：magazine@ashisuto.co.jp