COMMUNICATION ISSUE

com Information

わたしたちは日々お客様の課題解決をCHALLENGEと捉えて行動しています

003

CHALLENGE 課題& 提答案 SOLUTION

伝えたい情報を わかりやすく伝えられていますか? **情報発信**において「わかりやすさ」は



770

大量の情報が蔓延する情報過多の現代においては、伝えたいことを、伝えたい人に、伝えるために「わかりやすさ」が重要になっています。しかし、世の中には、「文字が小さ過ぎて読めない」、「文字量が多過ぎて読む気にならない」、「難しくて理解できない」など、「わかりにくい」情報発信がまだまだ多く存在しています。

「わかりやすさ」 という品質

製品や施設に「使いやすさの品質」が求められているように、情報コミュニケーションにおいても「わかりやすさの品質」が必要という考えから2009年に一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会(UCDA)が立ち上がりました。

ユニバーサルコミュニケーションデザイン (UCD)とは、情報の送り手と受け手の間に ある壁を取り除き、伝達効率を高めるための コミュニケーションデザインのことで、UCDA では、「わかりやすさ」という曖昧な概念を 科学的な検証に基づき、数値化し「わかり やすさ」の基準を定め、第3者機関として認証 を行っています。

「UCD」の必要性

情報発信の「わかりにくさ」は、企業・団体・生活者に負担や損失を強いることになります。このような課題を解決することは、社会貢献として重要な役割です。情報を「わかりやすく」伝えることは、SDGsの推進にも欠くことのできない活動です。

※本文の内容は、UCDA専務理事武田一孝氏の見解より抜粋しています。





						受診券整理番号					12345678901			改善後			
123						氏 名				藤枝	(太郎	隊	Ę,	Į룉	替	2	
					性 別 男性												
Ř					-	生年月日昭和15年12月31日											
ら令和3年3月31日まで されている日まで) 有効期間 令和2年5月1日から令和3年3月31日 (ただし集団健診は設定されている日まで)														1日ま	で		
関様	関係へ…受診したら必ずこの欄に チェックをしてください。 ●健診項目等																
8		個別	集団	備考	健診内			h ste	1262		実施 項目	窓口の自己負担		担	保険者負		
1		別	団	С, вы		NEW T				形態		負担額	負担	率	担上限額		
		0	0			. 検尿、		身体測	身体測定、		0	なし -		.	-		
	査	0	0			本目	血圧核	查、			_						
音撮		Ļ	0		199		血液核	查等		集団	0	なし	-	-		-	
	影鏡	0	0	個別検診の場合は 選択になります。							_	_					
	観影	0	0	姓がになりより。		T.											
坂を検		0	0	要件を満たす人	保	Pf	i在地	∓ 00	〒 000-0000 静岡県藤枝市●●● 123								
	査	0	0	3丈111年前759八	険	扭	号	3	9) 9	2	0	1	0	_	
	診	0	0		者	\vdash											
	1	Ź	0	女性のみ		2	称	静岡県後期高齢者医療広域連合									
胞	診	0	0	女性のみ													
細胞	診	0	\overline{Z}	要件を満たす人	受 診 チェック欄 ✓ G療機関様へ…受診したら必ずこの欄に チェックをしてください。												
ф	査	0	0	男性のみ	_	〈健康診査についてのお問い合わせ先〉											
ф	査	0	0	過去に受けたこと のない人	連	絡先	健原					かお問い ルー フ			23-4	567	

効果 事例

- ・健康診査受診券を改善し、受診率が3年で30%増加!
- ・納税通知書を改善し、問い合わせ件数が20%削減!

「わかりやすさ」による効果

🛛 🗎 問合せ・苦情の減少

[] 申込件数の増加

02 申込書等の不備の減少

お問合せ先

株式会社共立アイコム

TEL 054-635-4651代) FAX 054-635-4576 TEL 03-5651-7211代) FAX 03-5651-7212

contact@kpnet.co.jp www.kpnet.co.jp

共立アイコムのUCDの取り組み

共立アイコムは、ユニバーサルコミュニケーションデザインの必要性・有効性を理解し、全社的にユニバーサルコミュニケーションデザインの教育を受け、UCDA賛助会員企業として、ユニバーサルコミュニケーションデザインの普及、推進に取り組んでいます。また、ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会にUCDの理論や「わかりやすさ」の基準を理解し、適切な分析、設計、対応ができる人材と認められた「UCDA認定」の資格を持ったデザイナーが3名在籍しており、UCDの「わかりやすさ」の基準に則った適切な「わかりやすい」デザインを行います。



既存のリーフレットを自社UCDA認定オペレーターが「わかりやすく」改定。







■■■■ 個人情報保護ポリシー

■■■■■■■■■(以下「当社」といいます)は、お客様の個人情報を慎重に取り扱うと共に、次の取り組みを推進いたします。

第1条. 安全対策

当社は、個人情報につき外部からの不正なアクセス、紛失・破壊・改ざん・漏えいなどへの危険防止に対する合理的かつ適切な安全対策を行ってまする教育啓蒙活動を実施するほか、お客様個人に関する情報を取り扱っている部門あるいは部署単位で管理責任者を置き、その管理責任者は適切な第2条、利用目的

お客様より取得する個人情報は、次の利用目的のためにのみ利用させていただきます。

- (1) 当社及び■■■■■■■■■■■の各種商品の販売及びサービスのご提供
- (2) 当社及び■■■■■■■■■■■ の各種商品及びサービス、キャンペーン、イベント等のご案内
- (3) 当社及び■■■■■■■■■■■のご優待特典及び会員サービス等のご案内やご提供
- 4) 当社及び■■■■■■■■■■■の保守・アフターサービス等のお客様サポート
- (5) 当社及び■■■■■■■■■■■のお客様からのご相談・お問い合わせへの対応
- (6) 当社及び■■■■■■■■■■の新商品・新サービスの提供を目的とした開発、並びに当社及び■■■■■■■■■■■の各種商品及びサービスの品質改
- 尚、上記以外の目的で個人情報を利用させていただく場合には、その都度、その利用目的を明確にし、お客様から事前の同意をいただきます。

第1条. 安全対策

当社は、個人情報につき外部からの不正なアクセス、 紛失・破壊・改ざん・漏えいなどへの危険防止に対す る合理的かつ適切な安全対策を行ってまいります。ま た、社員に対する教育啓蒙活動を実施するほか、お客 様個人に関する情報を取り扱っている部門あるいは部 署単位で管理責任者を置き、その管理責任者は適切な 管理を行います。

第2条. 利用目的

お客様より取得する個人情報は、次の利用目的のためにのみ利用させていただきます。

- (3)当社及び■■■■■■■■■■■のご優待特典及び会員サービス等のご案内やご提供
- (5)当社及び■■■■■■■■■■■■のお客様からのご相談・お問い合わせへの対応

尚、上記以外の目的で個人情報を利用させていただく 場合には、その都度、その利用目的を明確にし、お客 様から事前の同意をいただきます。

UCDAが定める「わかりやすさ」の 基準に基づいた改定ポイント

ユニバーサルデザインフォントを使用

小さい文字や長文でも読みやすい、可読性、視認性、判読性に優れたユニバーサルデザインフォントを使用しました。

レイアウトを3段組に変更

1行あたりの文字数が45文字以上になると読みにくく、 改行後の位置がわかりづらくなるため3段組にして、1 行あたりの文字数を45文字以内に抑えました。

広い行間を確保

行間が3.75mm以下になると読みにくくなるため、3.75mm以上を確保しました。

文中の見出しタイトルを差別化

見出しタイトルには、色の背景を付けて本文と差別化を 図り、目立たせました。



│ 第4回 │私のお付き合いも

自分の棚卸ができたら、引き続き、仕事上での 私の棚卸を行います。

職務経歴書のような棚卸も大切ですが、自分が 接触させていただけた皆さまを順番に書き出す ことも忘れないでください。仕事になった、受 注できたなどではなく接触してお話ができた皆 さまを書き出してほしいです。

そしてピックアップする内容ですが、思い出せる範囲で構いませんので、どのようなきっかけでお会いしたか、どのようなフィールドでどのような活躍をされていらっしゃるのか、このよ

うなことを記載してください。ベテランになればなるほど数が多いはずなので大変だと思いますが頑張ってください。

ただ、わざわざこんな風にまとめなくても過去 お会いした方が瞬時に思い出せれば何の問題も ないです。ある案件にたどり着いたけど誰に相 談すればよいだろう?誰が助けてくれるだろ う?わざわざ棚卸しなくてもこんな時は誰だ! とすぐに出てくれば全く問題ないわけです。で も昔になればなるほど、連絡先が変わったりし ていて忘れてしまっていませんか?

ということで、自分の棚卸と称して仕事上での棚卸も行ってください。ちょっと書き出してみると近況報告でメールでもしてみようかな、という気分になり意外と疎遠になっていたお付き合いが簡単に復活するかもしれませんよ。

いかがですか。これって意外と役に立ちます。 一度やってしまえば後は毎日足していくだけで すから簡単です。

もう一つ、自分の棚卸が面倒くさい場合は自分 の頭の中にある情報をいかに早く探し出せる か。そちらを鍛えるのも良いかもしれません。

第5回 | 頭の中には きっとある

自分の頭の中にある情報をいかに早く、隅っこにある情報まで探し出せるか。とはどういうことでしょうか?

ここからは私の持論になりますので賛同できない方、大勢いらっしゃると思いますが、まずはご一読いただければと思います。逆の方向からの参考にしていただければと存じます。

最初に天才と呼ばれる人、人並み以上の努力を する人は別として、私のように凡庸な脳みその 持ち主で、努力よりも何となく生きている時間 が圧倒的に多い方。そのような方向けのお話で あることを了解ください。

このような人の場合、脳みそにあらゆる情報を 詰め込もうとしても、詰め込む作業が苦手です からそれほど多くの情報を無理して入れること に期待はできません。ところが、ごく普通の人 であっても、妙にいろいろなことを知っていた り、相手の話す内容にずっとついていける人っ ていますよね。こういう何でも知っている人は 人知れず新聞や本を読みまくったり、テレビの ニュースや情報番組を見まくったり、暇さえあ ればネットでいろいろ調べてるんだろうなんて 思いますよね。ところが、意外と私たちと同じ ように普通に毎日過ごしていることが多いんで すよ。だから毎日得ている情報量は私たちとそ れぼど変わらないはずなのに。こういう人であ ればものすごい情報を持っているから多分自分 の棚卸なんかやらなくても済むはずですが、や はり私たち努力より怠ける時間が多い人はしっ かり自分の棚卸をしなくてはいけない。仕方な い、頑張ってみるか!と言いながらだらだら時間が過ぎて…

いえ、ちょっと待ってください。それでは今回の「頭の中にはきっとある」というタイトルがタイトル倒れになってしまいます。今回は長くなってしまったので次回にさせていただきますが次は情報を無理に詰め込まなくても商談の席でお客様の会話にずっとついていったり、話のネタをスムーズに話し始めるためのコツをお話させていただきます。