

TOP STORY

ま、まさか…すべての数値目標達成ならず… 各自でただちに“一人反省会”を実施してください

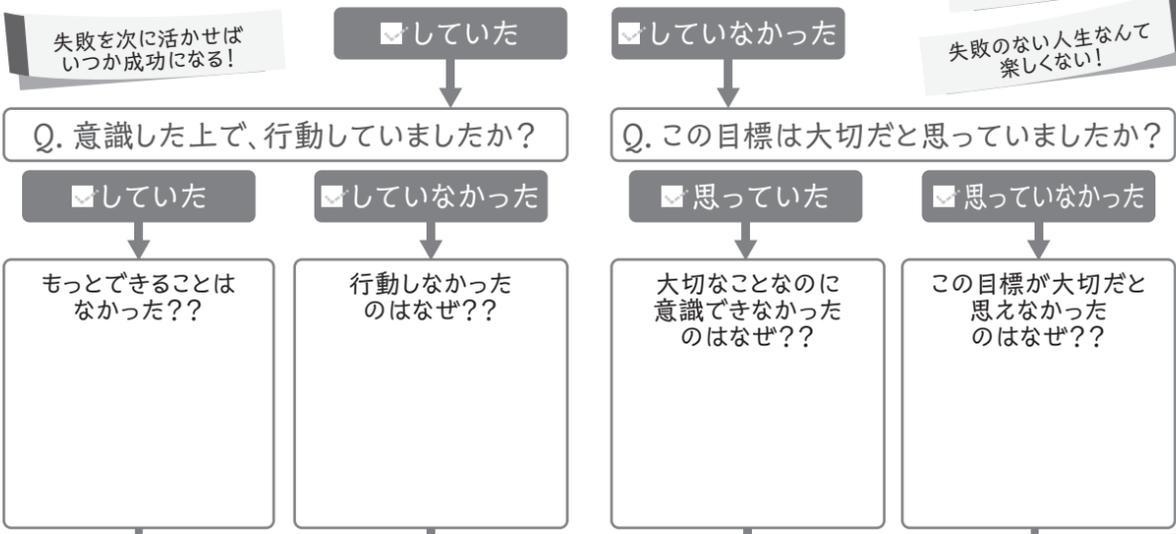


数値目標達成度 結果発表

結果数値は目標設定後の4～6月の平均です。
達成率に着目してください。
もしこれが会社の売上だったらどうなるでしょうか…？

- ①「伝えるひろば」使用率 目標：43.5%
結果：28.1% 達成率 64.5%
- ②「残すひろば」使用率 目標：57.5%
結果：26.9% 達成率 46.7%
- ③「未来のひろば」使用率 目標：15.0%
結果：4.8% 達成率 32%
- ④「つなげるシート」提出数 目標：50件
結果：49件 達成率 98%

振り返りシート(提出不要) 4つの数値目標を常に意識していましたか？



失敗のない人生に成功なし!

失敗のない人生なんて楽しくない!

以上の振り返りをもとに、各自で7月の行動目標を設定しましょう!

(社内での自分の行動に関するものであれば、商品カルテやつなげるシートに関係しないものでかまいません)

7月、私はこれを意識して行動します

※この目標は7月の全員ミーティングで一人ずつ口頭発表していただきます

What does our new president see, read and think?

啓文社の皆様いつもお世話になっております。
緊急事態宣言も解除され経済が再び動き出そうとしています。
しかし、第2派の恐れも騒がれている中、日経新聞には第2派が来ると経済の成長率はなんと21年間ゼロ。という事も書かれています。
もしこのまま日本の赤字が続いていけば、日銀の破綻・ハイパーインフレ等によってお金の価値というのが今の何万分の1になってしまうこともあり得ます。
そうなったとき皆様の生活は大丈夫でしょうか。
日本ではお金に対する知識というのが世界と比べても乏しい国です。それは今までそういった教育がなされていなかったからでしょう。ただそれを言い訳にして何も知識を取り込もうとしないとどんどん周りからおいていかれてしまいます。
家族を守るため、自分を守るため、幸せにしたい誰かを思うならば最低限必要なものは何でしょうか？
「力愛不仁」という言葉のとおり「愛」だけでは誰かの役に立ったり、助けたりすることはできません。
新型コロナは私たちに多くの事を教えてくれています。
いま、私たちができることは何でしょう。
やらなくてはならないことは何でしょうか。
みんなで「力」をつけて、幸せにしたいと思う誰かの役に立てる自分を作っていきます。

幸せになりたければ、とにかく学べ！！

徳永辰太郎



連載 “人・本・旅”をテーマに、社長が社外で出会ったものごとや人について紹介します。

今月のPICK UP! ～梅雨スペシャル～

はじめを吹き飛ばす動画は
いかがでしょうか？
来月も前向きに働きましょう



映画『シンギング・イン・ザ・レイン (雨に唄えば)』より

(キトリ)

社長への手紙 社長はみなさんの意見や指摘、提案等を歓迎します。何かあったらここに書いて切り取って渡しましょう。

「言葉にできる」は武器になる

～フラットな組織のための道しるべを作る旅～ 第2回

船を造りたいのなら、男どもを森に集めたり、
仕事を割り振って命令したりする必要はない。
代わりに、広大で無限な海の存在を説けばいい。

—アントワヌ・ド・サン＝テグジュペリ (1900-1944・フランスの作家、操縦士)

フラット化して半年、良い変化（進化）はありましたか？

みなさんの手書きの回答を何度も読み返すうちに
フラット化とは、「芽」を大事にすることではないかと思えてきました。
ピラミッド型のきゅうくつな組織では生まれることのない
あちこちに自由に顔をのぞかせた小さな「芽」。
それを意味のないものとして
踏みつけたり摘み取ったりせず、大事に育てる。

フラット化は間違いなくしあわせへの近道ですが
たいていの近道がそうであるように
結局は地道な積み重ねなのかもしれない・・・
そう思えてきました。

芽とは、地中からわずかに顔をのぞかせた新しい葉っぱ。
人間に例えると、意識（地中）から生まれた、小さな行動の変化（新しい葉っぱ）。
以下は、フラット化によって早くも顔をのぞかせた、小さな「芽」たちです。

自分軸

- ・先輩のような感覚で意見が言えるようになった（松永さん）
- ・人に聞いて確認するのではなく、工程表を見て作業内容を確認するようになった（鶴田さん）
- ・意見を言い合うようになった（上野さん）
- ・他部署相手でも、自分の業務の相談は自分でするようになった（奥添さん）
- ・次の工程へ回す際に一声かけるようになった（森川さん）
- ・ちょっと身近な人（主にパートさん）を気にかけるようになった（中野さん）
- ・カルテをよく見るようになった（福島さん）
- ・1日の仕事内容に優先順位を決めて的確に行うようになった（河野さん）
- ・上司の確認を取らず作業を開始するようになった（本越さん）

チーム軸

- ・各個人が自立するために多能工を進めている（桑原さん）
- ・ホワイトボードを見るようになった（福島さん）
- ・早く終わったら他の人を手伝い、なるべくみんなで同時刻に帰るようになった（森川さん）
- ・何かあったときは共有し、理解しあえている（上野さん）
- ・チームの団結力がカルテの右半分に表れている（松永さん）

社会軸

- ・社長のギネスの話聞いて、小袋を作ることを思いつき、作成してお客様にプレゼントした（経理部長）
- ・商品カルテの顧客情報でお客様のことが少し見えてきた（川上さん）

最後にもうひとつ、調査の中である方がこんな疑問を投げかけていました。
「現場の人が半数くらい（フラット化を）実感できるようにするためにはどうすればいいの？ 知恵が欲しいです。実感なしです。」

実感なしとありますが、この方はすでにフラット化を実践されています。
なぜなら、「現場の人の半数」と、自分以外の人のことを思っているからです。
そのために、「どうすればいいの？」と、自分で動こうとしているからです。

暗い土の中から出て動き出したくなるのは
外の世界への想いがあるからではないでしょうか？

次回、最終回！ 私たちの「道しるべ」を完成させます。

よりよい会社を
みんなで作るために

商品カルテ

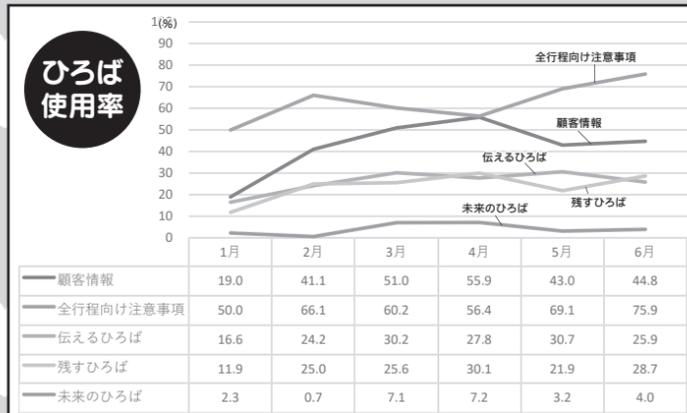
使用状況報告

今月の営業
スローガン

村木さん：レ点チェックの徹底！
相良さん：有効面談数を増やす

具体的・大きすぎない・利益への意識。
三拍子そろっていて真似したくなる
さすがのスローガンです。

ひろば
使用率



数値目標期限が迫る中での今回の回収分。
特筆すべきは、全行程向け注意事項の大幅アップ！集計して、これまでスペースが足りず強調できなかったことが、伝えたいという思いのままに自由に記入されるようになった印象を受けました。
また、「お客様の顔」となることを目指す商品カルテですが、その核となる顧客情報も今回何とか持ち直しました。この重要性を理解するスタッフが増え、もっともっと上がっていくことを期待します。
「未来のひろば」は上向いてきた一方で、「伝えるひろば」は大きくポイントを落としてしまいました。どちらもコミュニケーションを増やすための大切な場。「何かあったら書く」という受け身の姿勢ではなく、「書くことを探す」姿勢であればもっと上がるはず。それが将来の利益につながります。

いいねを増やそう いいねシール結果発表

社内のいいね率

2020年6月末現在

13.6%

小さな「いいね」を増やす努力、小さな「いいね」に気づく努力が会社をよりよくする第一歩。余ったいいねシールはそのままコミュニケーションツールとしてお使いください。

つなげるシート

数字報告 (2020/5/29 ~ 6/30・数字は始動時からの累計)

提出数:49件 ※前号比 +15件	解決に向けて動いているもの:11件
解決済:31件(解決率:63.2%) ※前号比 +14件(+13.2%)	

※次号で中間報告として大特集します
※つなげるシートのフォーマットや仕組みの改善も検討中です
※引き続き、問題発見・解決をよろしくお願いいたします