

【フラットエンジョイ 2020】

2020年、フラット化のもとに走り出した啓文社。これはまだ変化ではなく、自在に変化するために組織を“溶かした”に過ぎない。社員たちは、溶け合い、混ざり合った状態を「カオス」と名付け、楽しむことにした。昨日と同じやり方は捨て、このカオスから誰も予想できない“未来”を形づくるために……。

TOP STORY

フラットエンジョイ2020

# おしえて！パイセン

フラット化とは「上司対部下」ではなく「先輩と後輩」。この状況をエンジョイすべく、人生の後輩・有働が、社内の先輩4名に悩みをぶつけてみました。たいした苦勞も知らない若造のどうでもいい悩みに対し、返ってきたのは、笑いあり涙あり、そして深い気づきを与えてくれる、4者4様のありがたいお言葉でした。

## 悩み 毎晩お風呂がめんどくさい！

毎晩、お風呂に入るのがめんどくさくて仕方ありません。何をやるわけでもなくひたすら「お風呂がめんどくさい……」と思いながら、飼っている猫を眺めたりしてゴロゴロしている間に、気づいたら1～2時間経ってしまいます。そのせいでいつも寝不足です。どうしたらいいのでしょうか？

### ①本越先輩のアドバイス

「いつまでもあると思うな親と髪っ!!」心と体と髪の毛はケアが大切。もっさんを見て下さい。あっという間です。「あ～めんどくさい、チッ！」となったらもっさんを思い浮かべてください。やんなきゃ!!と思うハズです。

人生の酸いも甘いも知り尽くした自虐回答、さすがです。1日2回洗います。

### ②岩下先輩のアドバイス

私もそんな時ありますよ。そして、酒でも飲んで寝るでしょうが、翌朝に後悔するわけですよ。「しもた～風呂に入って寝れば良かった」と。こんな事はしょっちゅうですよ！誰でも、自宅に帰ってホッとしますがせっかくなら風呂に入ってくつろいだほうがベストですよ。気分も身体もリラックス間違いなし。何でも同じだけど、やる事をやって次の事に移ったほうが一番。

でもね、みんな同じですよ。あんまり気にしない方がいいです。風呂に入らんでも死にませんから。マイペース！マイペース！  
痩せた身勝手な頑固ジジイ談

熊本に生まれてよかった。「しもた～」と言って切りかえ切りかえ！死にはしないのだから！

### ③松永先輩のアドバイス

あっ、それ私も経験があります。同じく独り暮らし、バリバリ仕事していた頃。今、こころが疲れているのかもしれない。生活が仕事優先になっていませんか？時間がかかるかもしれないけれど、焦らないで、いつかきっと解決します。悩みがあったら周りの人に話してみたり、ゆっくりできる自分の時間を作ってみたり、少しでも仕事のことを忘れましょう♥

はっとしました。ただ性格がだらしないだけだと思っていたのに、こころの疲れ…。たしかに疲れています(泣)。言われるまで気がつきませんでした。

### ④村木先輩のアドバイス

それは、「美味しいもの食べたい!!」でも「やせたい!!」と言っていることと一緒です。どちらも得たいという気持ちはすごく理解できますが、どちらも得ようとすれば、ジレンマやストレスで結局不幸になります。重要なことは単純にあなたはどちらが好きか？そして、どちらを選択したかが重要ではなく、選択したことに対してどれだけ真剣に取り組んだかが重要です。

<結論>  
有働さんは、猫が超スキだから、1～2時間と言わずとことんかわいがって徹夜で過ごしたらよろしいかと思えます！

これを読んで、私は自分の好きなこと(夢)を思い出しました。日々の忙しさにかまけて夢のことがおろそかになっていました…。もっと真剣に取り組みます！

くだらない悩みから、最後は忘れかけていた夢を思い出させてもらい、前向きになれました。相談が人生を明るくします。悩んでいることを声に出すだけで、それが笑いに変わったり、重要な気づきにつながったり。フラットな社内にはすぐ隣に仲間がたくさんいます。相談し合いながら、明るい未来を作りましょう。

(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。

2020下半年 商品カルテ 数値目標 (12月末期限)

年末に向けて新たに数値目標を設定しました。ポイントを絞り、取り組みやすくしています。部署や立場に関わらず全員で意識し合い達成に向けてがんばりましょう。

顧客情報 使用率 70%

未来のひろば 使用率 10%

## What does our new president see, read and think?

シン社長が行く

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。

啓文社の皆様、いつも大変お世話になっております。

今年は特に悪いニュースが続いています。

景気も悪くなっていきます。

その中でも私たちが生き残っていくためには何をすればよいか。

この啓文社は約60年も続く歴史ある会社です。

その歴史の中で多くの困難に打ち勝ち生き残ってきた会社です。

60年間会社が存在し続けるという事は

あらゆるお客様に必要とされ続けた証です。

まずは私たちを必要として下さるお客様のために何ができるのかを

しっかり考え行動に移して行きましょう。

そして私たちは「製造業」であるという自覚を持ってください。

綺麗な製品は、綺麗な場所・人からしか生まれません。

スムーズにモノを作るには、スムーズな人間関係が必要です。

技術だけではなく人間力にも磨きをかけて、

自分だけでなく多くの人を喜ばせることのできる人になりましょう。

皆さんが発する言葉が未来の私たちを創造していくこととなります。

ポジティブで思いやりに溢れた言葉で社内を満たしていきましょう。

会社という組織はチームプレーです。

困っている部署や仲間がいれば助けに行けるだけの余裕と技術を常に磨いて

さらなる強固なチームになりましょう。

私たちならできる。できるまであきらめない。

成功するまで成長していきましょう。

徳永辰太郎

## 今月のPICK UP!

橋下徹 著  
『交渉力』(PHP新書、2020年)



“Seize the day, boys. Make your lives extraordinary.”

少年たちよ、いまを生きる。人生を比類なきものにせよ。

映画『いまを生きる』より

社長が行く vol.7

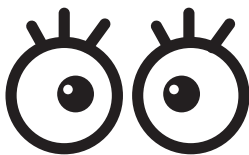


# 8月の行動の振り返りと 9月の行動目標設定

## ●8月の行動目標

- 常に意識して行動し、実行できた
- 振り返ってみて
- 忘れてたりして実行できないこともあった  
どうですか？
- 意識はしていたが、行動できなかった
- 意識も行動もしていなかった

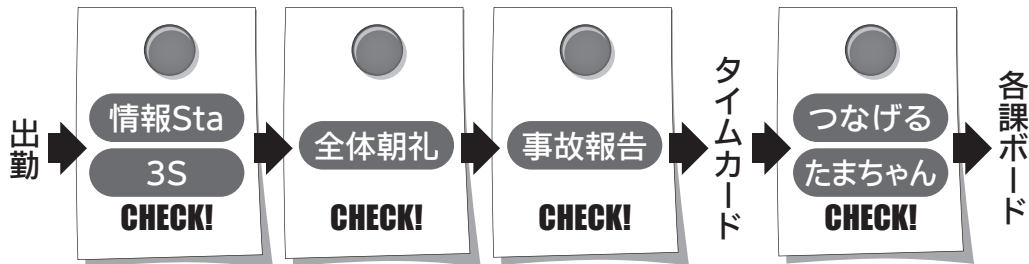
## ●9月の行動目標（全員ミーティングで発表）



新型コロナウイルス対策から生まれた **新しい日常**

## 掲示板は社内のインフラです！

**攻略法** 掲示板の確認を出勤時のルーティンに組み入れる



各管理者のみなさんが日々情報共有に努めています。毎日確認をお願いします。

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 7/29~8/28 (回収: 161件)

今月の営業  
スローガン

村木さん：まごころ込めて丁寧な仕事をする！

相良さん：“伝わったか？”の確認

社長：提案につながる情報収集 & 共有

まごころは仕事の基本。お客様に必ず伝えます。そして「言った」ではなく「伝わったか」。活動方針19ページにも書いてありますね。



いいねで励まし合おう

## 今月のいいね数

238

(先月比: +104)

(内訳：松永さん52、福島さん33、上野さん23、有谷さん12、経理部長10、奥添さん10、鐘ヶ江さん10、上村さん8、社長7、相良さん4、本越さん4、中野さん4、森川さん3、川上さん2、有働56)  
※必死の搜索もむなしく村木さん行方不明。来月は見つかりますように。

### 実例紹介

#### ●顧客情報

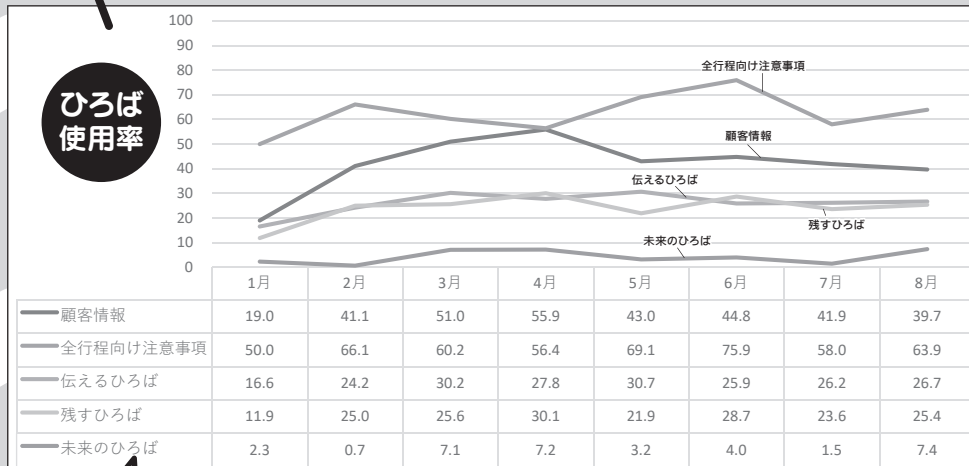
- ・言うまでも無く 元当社 社員 (相良さん)
- ・お花屋さん おっとりした奥さまです。(社長)
- ・テイクアウトが大好評! (村木さん)
- ・ワイン&チーズ専門店。映画のおともには是非!! (社長)
- ・住まいの提案で以前、インテリアショップ紹介の取材でお世話になりました。(松永さん)
- ・お酒は怖い、ほどほどに。(村木さん)
- ・今回初めてチラシ作られます。近いうちに第2弾を作られる予定です。(社長)
- ・保育園~小3まで通ったサッカースクールです。(社長)

#### ●全行程向け注意事項

- ・予想以上にテイクアウトが多く、在庫が僅かに…。すみません、急ぎ対応をお願いします! (村木さん)
- ・大急ぎのようです。できれば7/31に納品したい!! その他物件も掘り出しに行きます。(社長)
- ・値上げ交渉中!! (社長)
- ・ルール遵守の上、安定した商品の供給を! (相良さん)
- ・今回無理を言って当社へ発注いただきました。次回以降受注できるかはすべて今回に懸かっています。携わる人全員緊張感をもって臨みましょう!! (社長)

#### ●未来のひろば

- ・本文予備数をあと100部プラスしてほしかった (今回100部だった) (川上さん)
- ・名刺の箱代金 (積算) をなぜ訂正されたのか社長に説明した方が良いと思います。(松永さん)
- ・今回15kg使用 (有谷さん)
- ・社内でのナンバリングのご提案ありがとうございました。おかげで外注費20,000円のコストダウン。(有働)
- ・今回2カ月遅れの総会となります。社長が高校3年時に設立、9回目。来年は20周年誌発行に向け、取り組まれる予定。(経理部長)



ひろば  
使用率

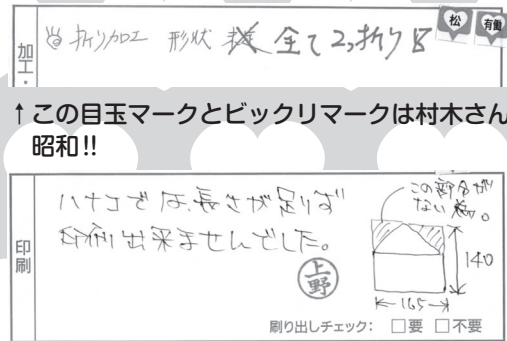
先月は全体的に勢いが弱まっていましたが、今月はにぎやかなひろばが少しずつ戻ってきました。とくにうれしいのは、**未来のひろばの急上昇!** 本紙1面にも掲載しているとおり、12月末までの使用率目標値を10%に設定しています。この調子でどんどん相談して未来につなげていきましょう。

一方で残念なのが、**顧客情報欄が落ち続けていること。** いいねシールで営業を応援するのはもちろん、営業だけに頼らず、全社でお客様に関心を持ち、情報を共有していただければと思います。営業も知らなかった情報が、**新しい仕事につながっていく**かもしれません!

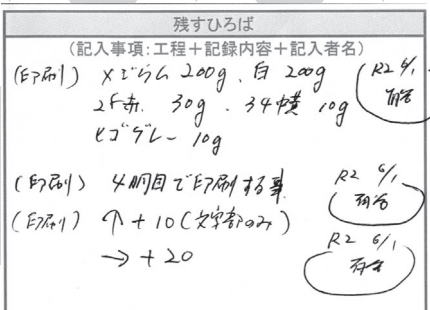


## 特集 手書きっていいなあ~

商品カルテという紙のツールは、もしかして時代遅れでしょうか? でも、みなさんの手書きの文字には、デジタルでは抜け落ちてしまう「働く喜び」がしっかり残されているような気がします。



↑「出来ませんでした」で終わらず、図で説明。しかも上手い! ボールペンで一発勝負です。



~生産課パートさんに聞きました~

- 生産課の中心にいた人がいなくなったので、今までよりも細やかな情報を残していく必要があると思います。次回作業をする人が困らず1人で作業できるように、カルテに記録していこうと思います。(中野さんより)
- 次の作業、流れをカルテをよく見て作業するようにします。その為に500枚/帯、1000枚/包装等カルテに残しておくようにします。(福島さんより)