



CONTENTS

- 社長が行く
- 商品カルテ使用状況報告
- Working!
- 目標に向かってますか？

社長が行く

✉ 9通目

Our president going to . . .

みなさま、こんにちは！

長かった梅雨、暑かった猛暑ももうすぐ越え、秋がやってきます。食欲の秋・スポーツの秋・読書の秋・・・その他秋には様々な表現がされています。〇〇の秋のたとえの裏側には、日照時間の長さによるホルモン分泌の関係や、穏やかな気候による精神状態や身体状態からくるものがあるみたいです。この機会に是非いろんなことにチャレンジし、自己成長につなげていきましょう。

昨年より社長という立場に就任し、様々なことを考え判断を下していく中で、サッカーをしていた学生時代よくコーチに言われていたことを思い出します。

「心はホットに、頭はクールに」

言葉通り、熱い気持ちを持ちつつも、頭では冷静な判断をしていかなければならない。勝つためには何をしなければいけないか。生き残るためには何が必要か。その場その場の状況をきちんと把握し、より精度の高い決断を行うために、余計な判断の回数は極力そぎ落とすよう心がけています。

現在、我々の行っている2S活動。これは、身の回りを

整理整頓することにより、探す手間＝探すという判断を排除し、質の低い判断の回数を減らすと同時に、大事な場面で質の高い判断を行うためのゆとりを作ることにもつながるのではないのでしょうか？

そして、印刷業界もデジタル化が進み、様々な質の高い判断を機械が行ってくれるようになっていきます。どんどん人のいらぬ産業になっていく中で、我々ができることは何か。常に探求していかなければなりません。今までの業務を見直し、より良い判断ができるように、きちんと自分で考える習慣・時間を自ら作っていくことが、より良い自分自身を作っていくことにつながると思いません。

過去から学ぶことも大事ですが、同じくらい過去を疑うことも大事です。世の中の変化・環境の変化に合わせて自分自身も変化していく。「変化＝進化」と前向きに物事を捉えて、変わりゆく世界の中で、世の中の進化そして自分自身の進化を楽しみながら、毎日を過ごしていきましょう。

徳永辰太郎



よりよい会社をみんなで作るために

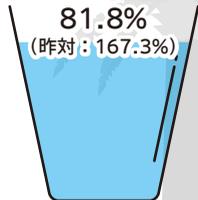
商品カルテ 使用状況報告

今月の営業
スローガン

社長：価格でなく、価値を売る。
 村木さん：自分の役割を限定しない。
 相良さん：基本に立ち返り、丁寧な仕事をする。
 NET通販：お客様の喜びを自分の喜びとする。

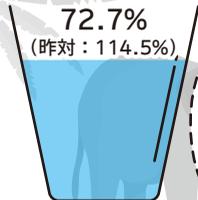
ひろば使用率(8/31~9/29・回収132件)

顧客情報欄



最大 83.1%
(2021.2)

全行程向け注意事項



最大 78.3%
(2021.8)

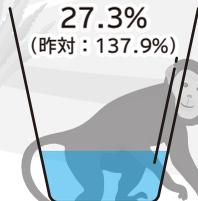
すべてのひろばで昨対を上回る結果となりました。この数字の土台には、みなさん一人ひとりの考える時間と、書く・読むという行動があります。必ず売上や利益につながります。

伝えるひろば



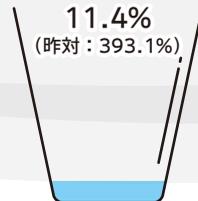
最大 35.3%
(2021.3)

残すひろば



最大 33.8%
(2021.5)

未来のひろば



最大 11.8%
(2021.6)

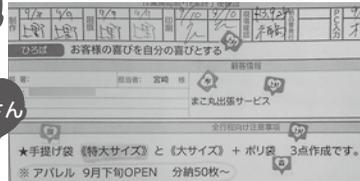
今月のベストいいねカルテ //

今月のいいね数
鐘ヶ江さん (29)

松永さん (18)

有働 (16)

福島さん (11)



▲新規お客様情報にたくさんいいねがつけました

【いいね数10~1】

上野さん(7)、上村さん(7)、村木さん(6)、社長(5)、奥添さん(4)
 早川さん(4)、本越さん(2)、森川さん(2)

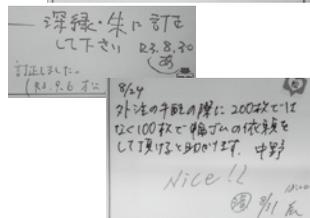
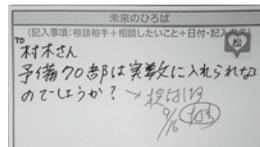
【いいね数0】

相良さん・鶴田さん・中野さん・河野さん・桑原さん
 経理部長・岩下さん

今月のPICK UP!

商品カルテだからできる! //

お互いに修正し合いながら前進しましょう



商品カルテは、上から下への一方的な「指示書」ではありません。双方向のコミュニケーションツールです。それぞれの立場で、この情報どうなんだろう?と思ったときは、未来のひろばを活用して声をあげましょう。

未来のひろばで声をあげる最大のメリットは「確実さ」です。連絡とは気配り。言ったではなく「伝わったか」。未来のひろばなら確実に伝わります。

ひろば実例紹介

●顧客情報

- ・手提げ袋は他社に競争負け(社長)
- ・社長は無口で職人気質な方です(村木さん)
- ・個人でされています(主に文字ものがメインです)(村木さん)
- ・農産物のPRとしたノベルティ商品と一緒に展開しています(村木さん)
- ・長野店もあります(兄弟で運営)(村木さん)
- ・当社徳永社長もご卒園(相良さん)
- ・県社会保険協会 鬼塚様よりのご紹介(相良さん)

●全行程向け注意事項・伝えるひろば

- ・今回の出来次第で2点目を注文されますので、品質注意!(上村さん)
- ・追加にて紐取り付け。お客様の手違いですが、協力ということで値引き対応(上村さん)
- ・包装後見本を貼り入数をスタンプする(中野さん)
- ・ラベルシールファイル®️にあり(中野さん)

●残すひろば 【記入工程内訳】営業3件、デザイン編集4件、印刷(機械設定)22件、印刷(インク情報)11件、加工(機械設定)2件、経理1件、クレーム・事故1件、その他1件

- ・呼び出し6/10(全ユニット)(有谷さん)
- ・給紙がうまくいかず、うす紙用の上下サッカーゴムとさばき用の部品を変更する(有谷さん)
- ・5,000枚の時はインク量1.25倍(前回2,000枚)(有谷さん)
- ・給紙時、紙が振れてうまくいかないため「給紙ローラ吸引の長さ」を156mmに変更(本越さん)

- ・中央とA3サイズのトンボを入れて出力(鐘ヶ江さん)
- ・印刷時イメージ設定を【110%より暗い】にする(鐘ヶ江さん)
- ・専門分野・資格の欄は1項目につき1行におさめる(有働)

●未来のひろば 【記入者内訳(リピート含む)】有谷さん7件、有働3件、松永さん・中野さん各2件、相良さん1件

- ・どん天印刷時くわえにBKベタがあるとトラブルになります。リッチブラックか面付で対応してください。編集課への周知もお願いします(有谷さん)

Working!

vol.12

～時代と海を越えた普通の人々からの手紙～

翻訳:有働

HUB DILLARD | 重機オペレーター

シカゴ南部の中流下層階級が多い郊外に住む。48歳。建設現場で働いて22年。共働きの妻と、結婚して独立した2人の子供がいる。肥満のため呼吸が荒め。

クレーンの操縦自体は難しくなかつた。誰でもできます。でも、思い通りに動かそうと思ったらそうはいきません。経験だけが頼りになります。すぐできるようになる人もおれば、いつまで経ってもできん人もおりますね(笑) 本読んで覚えられるようなことじゃなかつた。今は油圧式のクレーンも出てきて、自分が何ばしよるか分かつたらんとすぐ機械ばダメにします。機械へのリスベクトがなかつた、危険過ぎて扱えせん。

今はもう昔とは全然違いますね。自分が仕事始めた頃は、一マイルの道路を作るのに2～3ヶ月はかかりました。でも今は一日でできます。5人かかりよつた仕事も一人でできます。

道路とか橋見て「ここで働いたとよ」で言えるのは、他の人にとっては何の意味もなかつたことでも、自分にとっては誇りです。何かをちゃんとやつたって思えるのは、人間にとって魂の栄養になります。

目標に向かっていきますか？



明日から10月！活動方針に「個人の努力目標」を明記してスタートした今年も、いよいよ最後の四半期に突入します。引き続き、目標に向かって考え、行動できているでしょうか？ 上半期の分析結果は

成果について記入できた人：52%

最初の一步を踏み出せた人：37%

でした。この数字を上回るか、少なくとも大きく下がることがないように、下半期も各自取り組みを続けましょう。

なお、進捗管理委員会では下半期の報告の形として、

コミュニケーションシート

を考案中です。1年間の流れとして、第1四半期の振り返りシートでは、「**気持ちよく行動できているか**」を中心に報告していただきました。進捗管理委員会が主導して、行動を妨げる障害を改善し環境整備を行いました。次に、第2四半期の振り返りシートでは、「**数字や固有名詞の成果**」を中心に報告していただきました。それをもとに、各チームの窓口が中心となり、中間分析発表会で社長プレゼンを行いました。最後に、下半期のコミュニケーションシートでは、「**今期の成果や失敗を来期に活かす**」ための報告をしてもらいたいと思っています。近々周知し、**11月半ばの提出**をお願いする予定です。ご協力よろしく申し上げます。



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。伝えたいことがある方はこの手紙に書いて渡しましょう。