

カル とわみ

商品カルテ

企業
カルチャー

アカルイ
ミライ

You've
got mail!



清く、楽しく、たくましく、

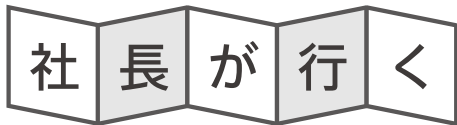


し合って働くみなさん



CONTENTS

社長が行く
商品カルテ使用状況報告
Working!
CS集計結果報告



Our president going to . . .

みなさま、こんにちは！

だいぶ寒くなりましたね。日本には四季があるため、1年間を通して様々な景色や季節の変化を感じることができます。しかし今年は温暖化のせいか、秋を感じることが少なく早くも12月を迎えようとしています。今年の締めくくりとして、やり残したことや後悔がないように1日を大切に過ごしていきましょう。

さて先日東京の印刷機材展「IGAS 2022」に参加してきました。そこでは、今後の印刷業界を担っていくだろうという機械やシステム、それらから生み出される製品の数々が展示されており、活気のあるイベントでした。こういった最新の設備・システムを実際に見てみると、これからの印刷業界の課題、そしてこれから先どこに向かっていくのか、が見えてくるような気がします。

現在、印刷業界全体が抱えている課題は、人手不足や技術の継承です。これを解決するために、多くのメーカーが多額のコストをかけ、デジタル・AIの技術を駆使した製品やサービスを開発しています。もちろんこれらの課題は我々も他人事ではなく、非常に悩ましい問題の一つでしたが、すでに設備投資によって解決済みの部分も多くあります。機械のセット時間やスキルの追求という点

では、以前よりも多くの作業時間や教育時間を短縮しつつ、誰が行ってもブレのない安定した製品づくりが可能になっているのではないのでしょうか。

そこで、少し先へ目を向けてみると、「省人化＝人の価値の低下」であることに気づかされます。今まで自分自身しか行っていなかった作業が、システム・設備の導入により誰でもできるようになり、しかもより良いものが安定した時間でできてくる。その人が持つ作業技術自体の価値が下がっていく中で、今後益々重宝されるのは、やはり人と人とのつながり、コミュニケーションの部分だと思います。

これはただ仲が良ければいいということではなく、共に働く仲間として良いときはともに喜び、互いを褒め合い、悪いときはともに苦しみ打開策を探す、ということです。こういった集団に近づいていけばいくほど、私たちの価値はふたたび大いに跳ね上がるでしょう。

時代の変化と共に、モノづくりにおいてもプロの在り方は変わります。挨拶・礼儀・感謝の心を大切に、仲間と共に社会に未来に愛される自分自身を作っていきましょう。

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

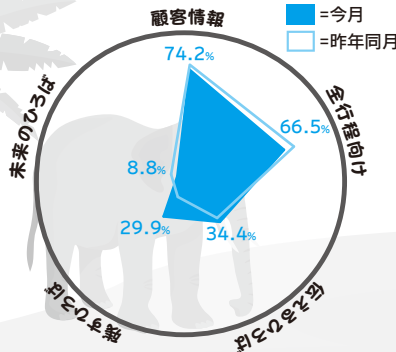
社長：商品価値の追求
村木さん：元気があれば何でもできる
相良さん：原点回帰
NET通販：感謝は敵を作らない。

ひろば使用率・いいね&感謝の割合(10/29~11/29・回収194件)

総評 ★★★★★☆☆

【成果】伝えるひろばはここ最近安定して高い使用率となっています。残すひろばにもいろんな気づきが丁寧に書かれていました！

【課題】顧客情報＝お客様にどれだけ向き合っているか。打ち合わせの様子なども垣間見えたら仕事に活かせるかもしれません♪



いいね!した人

※各種シールがなくなった方は有働までお知らせください

社長 村木 相良 上野 奥添 有働 早川 上村 岩下
有谷 森川 本越 中野 桑原 福島 河野 鎌ヶ江 経理部長 松永

アクティブ率
53%

感謝!した人

社長 村木 相良 上野 奥添 有働 早川 上村 岩下
有谷 森川 本越 中野 桑原 福島 河野 鎌ヶ江 経理部長 松永

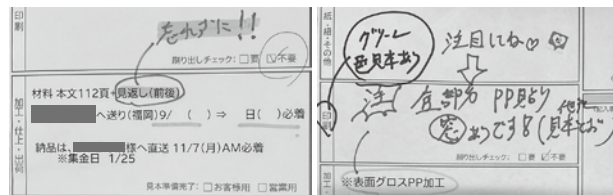
アクティブ率
37%

今月のPICK UP!

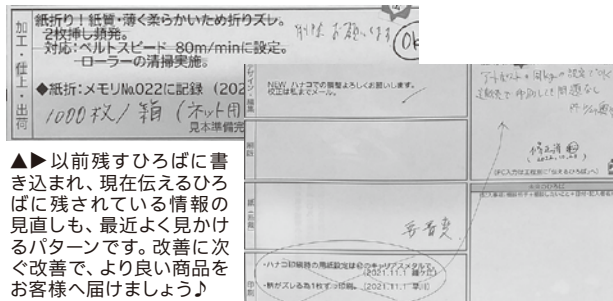
商品カルテだからできる!!

スリースターの次は“スリーエム”をめざそう!
情報をみる(M)・まもる(M)・みなおす(M)。

IGAS2022に参加して思ったのは、いくら情報があっても、あらかじめ自分の中にそれと対応し響き合うような情報がなければ何にもならないということ。今は情報過多の時代とも言われますが、その裏で、私たちの情報を受け止め活かす力が衰えていっていることも十分にあり得ます。「ひろば」に書かれたいろんな情報をみて(M)、まもって(M)、さらにはみなおす(M)。その習慣を継続しながら、自分たちの「生きる力」を磨いていきましょう♪



▲作業者にとっては、こんなビックリマークやハートマークがありたい^^



ひろば実例紹介

●顧客情報

・まこ丸出張サービス(村木さん)

●全行程向け注意事項・伝えるひろば

- ・前は自社プリンターでできていたようです(社長)
- ・スジ入れはプロッターで試してみてください(社長)
- ・今回より内製化チャレンジ(社長)
- ・刷り取り見本がありません(社長)
- ・裏面は今後ポスター作成などにも使われる可能性があります。年中使えるデザイン求む(社長)
- ・見本できるだけ多めにお願いします!(サービスで渡します)(村木さん)
- ・激安特価ですが、2番手との差は数千円でした(村木さん)
- ・本越さんへ:穴の位置が絵柄に対してギリギリなので、折りを正確に願います(上野さん)
- ・出来上がり先方サンプル通りお願いします(上村さん)
- ・ラベルシール手書きにてお願いします(上村さん)
- ・ジョブのプロパティ 画像→明るさ 105%暗い(福島さん)

●残すひろば

- ・2022.11.1よりISOとJABのマークが左右逆になりました。(上野さん)
- ・きりっ子の際、マーク補正を0.3mm→0.5mmへ変更(早川さん)
- ・ハナコ印刷時シワ発生のためプリンターで対応。原因は封筒の貼りの少しのズレとの事。次回要注意(早川さん)
- ・お客様見本20部とは別に5枚程完成品に付けておく(搬入先用)(中野さん)
- ・一箱でも重いのでガムテープでとめた後、ビニールテープで補強する。壁掛けカレンダーにまともられない時は2丁口にして送る(中野さん)

●未来のひろば

- ・内製で問題なく納品できました。これにより利益率90%の物件へ(社長)
- ・菊全サイズでの印刷は静電気で紙が全然そろわないので半裁もしくは4つ切りを希望します(有谷さん)
- ・修正等のご連絡がメールや電話で頻繁にあるため管理要注意(有働)

Working! vol.24

～時代と海を越えた普通の人々からの手紙～

翻訳:有働

JOHN FORTUNE | クリエイティブディレクター

36歳・男性。広告代理店に勤務して8年目。現在は6人の部下をもつ。学生時代には哲学を学んでいた。

“クリエイティブ”という言葉は、どこか偉そうに聞こえますよね。この仕事の目的は、商品を棚から下ろすことです(笑)。もしCMがヒットしたら給料は倍になります。どの製品も似たり寄ったりだから広告があるんです。製品に個性があれば、私のスキルは必要なくなります。

私は挫折した作家で、生活費を稼ぐためにたまたま広告の仕事に就きました。最初は何気なく始めたとしても、だんだん本腰を入れ始めるものです。目に見える環境がその人を作りますから、私はもう“広告マン”ですね。

取り留めもなく日々が過ぎていきます。一緒に広告を作る作家やアートディレクターと「いいか、このゴミ袋を売るんだ」「このアイデアはどうか?」「こんなのはどうかろう?」「去年すでにやったよな」「あんまり乱暴な感じにするのはやめよう」などと話し合うのです。仕事は楽しいですよ。どんな仕事でも、ある程度続ければ、自律して動けるようになってきますからね。続けていれば、理由はどうあれ、仕事そのものからある程度の満足が得られるようになってくるものです。

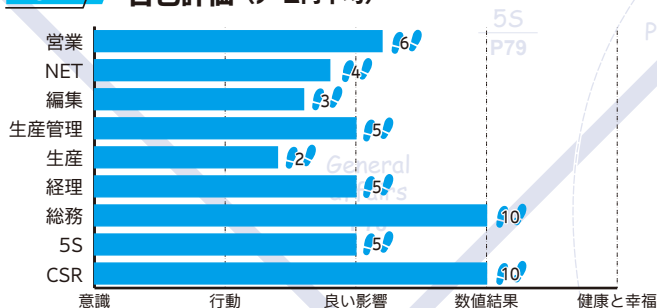
哲学の道に進まなくて良かったと思います。広告の世界で自分が幸せなのかは分かりませんが、哲学の世界が天国というわけでもないでしょう。本当は映画の脚本や本を書きたかったです。なぜかやっていないんですけどね。

2022 コミュニケーション シート 集計結果報告

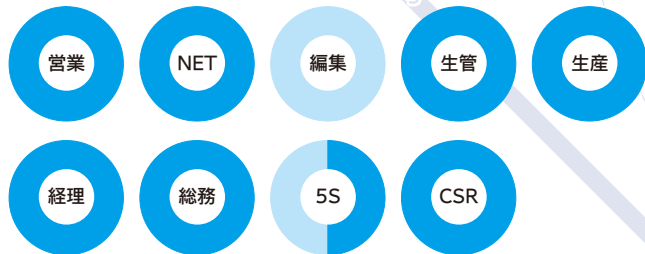
今回もコミュニケーションシートへのご協力誠にありがとうございました！自己評価やチーム評価の集計結果、その他記入内容などを報告します。

自分のチームだけでなく他のチームの結果もよく確認し、今後に活かしてみてくださいね。

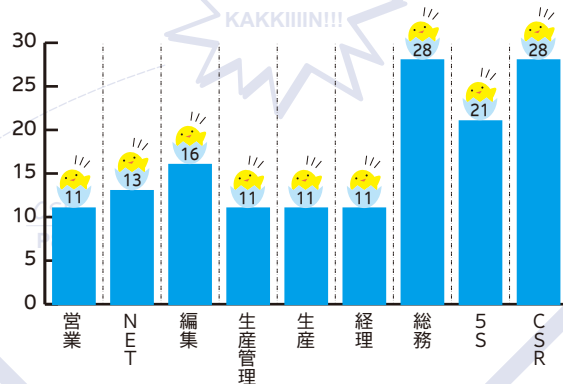
01 自己評価 (チーム内平均)



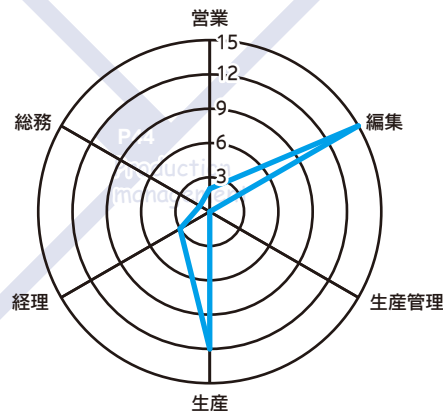
02 チーム評価



03 発言実績 (チーム内一人あたり平均)



04 改善実績 (チーム内合計/リーダーの所属による)



※事故リカバリーは除いています

05 この一年で、○良かったこと/●反省していること

営業

【行動方針】テクニカルスキル・ニューマンスキル・コンセプトスキルの3つのスキルを高め、視野を広げ、関係性を構築する。

○大型物件分のリカバリーに成功。またイベント案件、販促も増え売上に繋げることが出来た。

●自分自身の考え・営業スタイルに甘さがあった。

NET

【行動方針】WEBマーケティング、知識やスキルをアクティブに学び、数字ファクトで課題を見出し改善する。良質な購入体験のさらなる飛躍のために行動する。

○競合他社のような安売り広告、値下げ合戦には参入することなく、昨対ベースをクリア。

○電話対応は、「お客様の声」で「分かり易く対応していただきました。」との返答あり良い対応が出来てるのかなと思う。

○九州印刷情報産業展出展では、初めてブースの企画を行った。人が集まる場所に自ら参加することで、ふだん印刷物を依頼するお客様の側の立場に立って考えることができた。

●本業務との時間配分のバランスが課題。

デザイン編集

【行動方針】「相手が考えていることは何か」「どんなカタチを望んでいるか」「目的は何か」といった本質を探り、深いところまで考えて行動する。

○考える時間が増えたことで、デザインの提案の他、疑問点などに気づくことができる機会が増えた。

○「直接話を聞く」「二次的な情報ではなく、一次的な情報から感じたことをもとにする」ことの大切さを改めて実感。

●商品カルテを見る習慣ができていなかったことに深く反省。

生産管理

【行動方針】即行動する意識と徹底したコスト意識を持ち、営業支援・生産効率に取り組む。

○値上げが止まらず、一次・二次と上がる中、出来る限りの交渉と資材業者様の努力で値上げ率を抑えられた。

●なかなか生産課へ業務効率の提案が出来なかった。

生産

【行動方針】仲間とチームに求められ続ける自分自身を作る。

○一部の配送をすることになり、仕事は増える事になったが外部の人たちと交流することになり機会ができた。

○苦手の折り案件について、克服案件あり。(DM折り 2時間→1時間)

○1つの機械に対し2人以上作業できるので、急な休み等の対応も出来た。

○覚えるのに時間はかかっていますが、ゆっくり少しずつ多能工も進めていけている。

○無線機のセット時間の短縮は100%達成出来た。

●生産チームの男性陣に負担がかたよかった。(時間的に)

●事故を起こした。原因は注意不足、冷静に作業ができていなかったため。

●メモの取り忘れがあったので、必ず忘れないようにメモを取るようにしたいです。

●中綴機のセットを最初から最後まで一人でセットして森川さんにチェックしてもらう。まだ一人では完璧には出来ない。

経理

【行動方針】つながり(ご縁)を大切に活動し、創意工夫しながら、啓文社のイメージアップに努める。

○受付カウンター下を大幅に整理したことで毎日とても清々しい。いつかしようと思っていた5Sが今年は実行でき満足。

●ケアレスミスがあったことも。来期は丁寧な仕事をモットーに周りに相談するなど心掛けます。

総務

【行動方針】率先垂範：会社から必要とされる部署・個人と
なれるように精進する。

○お客様から「綺麗な会社ですね」と言われた。

●たまちゃん施策に対する意識が下がっている（マンネリ化
から月末に請求している）

チーム5S

【行動方針】・全ての基本が「5S活動」であり、それが健全な
営業活動へと繋がる事を全社員に認識させる。

・環境優良工場、環境推進工場、ツースター認定工場として
の普及教育の実施。

○チームメンバーに積極的に行動して頂いた。

○パトロールチェック結果の回覧物に、各課の方々の今後の
対策や提案の書き込みが増えた。

○去年は多かった再指摘事項が今年はほぼ発生すらない
ものもあった。（備品の迷子化など）

●機械の換装及びレイアウト変更時の写真等の整理が不十分、
情報の入手が困難だった。

●パトロールチェックが若干マンネリ化しているように感じる
ので、来年の増設工事完了に伴い新たなステップが必要か
もしれない。

チームCSR

【行動方針】・スリースター認定に挑戦（9月）

・環境に配慮した工場の創造

・ツースター認定工場としての自覚と普及教育の実行

○スリースター認定を受けた。

○環境的な資格取得に取り組む事で視野が広がった。

●活動内容が年1回の会社周辺のゴミ拾いとスリースター取
得であった、それ以外は未実施である。



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。