

BRAND NEW PRODUCTS - 新商品のご紹介 -

缶バッジコレクションブック



満を持して、人気商品が「缶達」でもリリース!

昨年テレビ番組でも紹介された「缶バッジコレクションブック」が、満を持して「缶バッジの達人」よりリリースされました! プレミアム感抜群で、コレクターゴコロも刺激するアイテム。ブックのサイズはB5サイズのみで、缶バッジの収納パターンは5種類を用意しています。詳細はWebページで!

オリジナル缶バッジの制作。
1個30円からの激安料金、小ロット10個から作成。



缶バッジの達人

検索



Website <https://badgetatsujin.com>

オリジナルロールスクリーン



サイズや生地、操作方法もオーダーメイドOK!

「大判プリントの達人」より、「オリジナルロールスクリーン」を新発売。窓に合わせたオリジナルサイズが可能で、生地はトロマットと遮光スエードを用意。どちらも防炎加工済(防炎シール付)です。印刷は中表印刷(写真)、外表印刷、両面印刷(遮光スエードのみ)に対応。詳細はWebページでチェックを!

ポスター印刷やパネル製作などの大判印刷や
バナースタンド製作なら「大判プリントの達人」!



大判プリントの達人

検索



Website <https://obanprint110.com/>

Volume.14 CRM News Letter 10

October 2019

2019年10月5日発行 vol.14

生産性を向上させる

今、日本では深刻な労働力不足からくる「働き方改革」が社会課題としてあります。政府が掲げる働き方改革の3つの柱は、①長時間労働の解消、②非正規と正社員の格差是正、③高齢者の就労促進です。①はとにかく労働時間を減らすことが重視され、②は同一労働同一賃金、③については、老後2000万円不足問題と超高齢化社会が切り口と言えるでしょうか。この社会課題を解決していくのは、社会全体のシステムから変えていく必要があると思いますが、1日8時間という限られた時間で、いかに生産性を上げていくかということが最も重要だと思います。

我々のミッションである“For Well-being”を実現するためには、生産性の高い組織であることが必要なのです。生産性とは、「アウトプット(得られた成果)÷インプット(投入資源)」の計算式で算出されます。アウトプットが大きければ大きいほど、インプットが小さければ小さいほど、生産性は大きくなりますが、生産性を向上させるロジックは以下の4つしかありません。

●生産性を向上させるロジック

| | | | |
|---------|--------|----------------------|---------------------------------|
| 生産性 ↑ = | ①投入資源減 | アウトプット → インプット ↓ | ④投入資源減 業務改善による無駄な工程、ロスの削減 など |
| | ②成果増 | アウトプット ↑ インプット → | ⑤成果増 時間あたりの生産量向上、商品価格の値上げ など |
| | ③規模縮小 | アウトプット ↓ インプット ↓↓ | ⑥規模縮小 人員削減や事業の縮小 など |
| | ⑦規模拡大 | アウトプット ↑↑ インプット ↑ | ⑧規模拡大 増員や新しいテクノロジーの導入 など |

当社のビジョンは、“Sustainable Company”で持続的成長を目指しているため、③の規模縮小のロジックは採用しません。では、どれかひとつでいいかというと、それも違います。①・②・⑦を同時に、しかもスピード感とイノベティブな発想で取り組んでいくのが、私たちらさだだと思います。ここは、“Value”である「仕事をデザインする」考えが大切です。

ひとりの優秀なリーダーやマネージャーがいれば、生産性が向上するかというと、そうではなく、契約社員(アルバイト・パート)を含めた全社員で取り組んでこそ、生産性を向上させることができると思います。

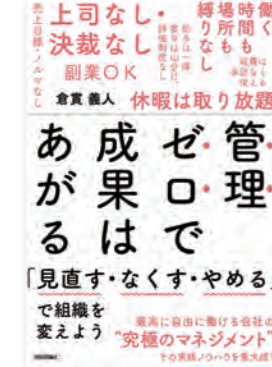
業務マニュアルの作成

今年初めのCRMニュースレターの“社長オススメの今月の1冊”で紹介しました元良品計画会長の松井氏の「無印良品は、仕組みが9割 仕事はシンプルにやりなさい」(角川書店)を読み、業務マニュアルの必要性を強く感じました。幹部とはこの本で読書会も行い、マニュアルの必要性や重要性を共有しました。一部の部署ですすでにマニュアルがあり、運用していますが、全社の取り組みとしてチャレンジしていきます。常に現場でアップデートされて日々進化するマニュアルにするため、結構な時間が掛かりそうですが、これが実現できれば、さらに生産性が向上することを確信しています。

追伸、ホノルルマラソンまで、あと2か月。10月、11月にどれだけ走り込めるかが鍵となります。
今月のランニングは150kmを目指して頑張ります。

社長オススメの今月の1冊

管理ゼロで成果はあがる「見直す・なくす・やめる」で組織を変えよう



著者であるソニックガーデンの倉貫社長とは何度かお会いしたことがあります。この本では自社の働く環境について、とても学びとなりました。35名全員がリモートワークのシステム会社のソニックガーデンが、自社実践してきた「生産的に働く」、「自律的に働く」、「独創的に働く」の3つのステップを体系的にわかりやすくまとめられており、個人が楽しく働きながら、組織として成果を出す方法は、目からウロコです。倉貫さんの新書、「雑談+相談」の“ザッソウ本”(日本能率協会マネジメントセンター)も購入済みで、こちらも楽しみです。

■BOOK DATA

技術評論社/倉貫義人 著/本体1,580円+税

管理ゼロで成果はあがる Amazon 検索



編集後記 10月に入り、いよいよ秋の季節に突入しましたね。“読書の秋”にちなみだわけではありませんが、今号は“読書会”など、本の話が多くなりました。秋と言えば、そのほかにも“色々な秋”がありますが、私としては、“スポーツ”や“芸術”より、まして“食欲”よりも、大きな公園に出掛け、のんびり紅葉観賞して、秋を満喫できたらと思っています。皆さんも、ぜひ秋を満喫してくださいね! (広報:田淵)

- 名古屋オフィス 愛知県名古屋市中村区名駅5-21-8 船入ビル2F・3F TEL.052-446-5544(管理本部)
- 東京オフィス 東京都品川区東五反田1-21-9 ウィスタリア東五反田ビル9F TEL.03-6420-0896
- PCセンター 名古屋市天白区植田南2-805 TEL.052-805-5611
- 栄生工場 名古屋市西区栄生3-2-19
- 植田工場 名古屋市天白区植田南2-1403



This month's
今の特集
Feature

“社員表彰”受賞者3名を一挙紹介！

7月に行われた“第18期 経営計画発表会”において、社内表彰された社員3名をご紹介します。今回は、その3名の喜びの声や今後の豊富などをお聞きしました。

7月、17期(前期)の“CRM4賞”の社員表彰が行われました！

7月に行われた「第18期 経営計画発表会」において、恒例の“社員表彰”が行われました。CRMの表彰には最も栄えある「社長賞」のほか、「スピード賞」、「イノベーション賞」、「サンクス賞」があります。「スピード賞」と「イノベーション賞」は、前の経営理念の「スピード&イノベーション」をより実践し、貢献した社員に贈られる賞です。そういう意味では、今期(18期)より新経営理念となりましたので、これら2つの賞は最後の受賞者となるかもしれません。「サンクス賞」は「ニュースレターvol.3」の特集でも取り上げましたが、CRMが活用している社内コミュニケーションツール「THANKS GIFT(サンクスギフト)」において、最も“ありがとう”の感謝の気持ちを伝えた社員に贈られる賞です。“感謝される”ことよりも、“感謝を伝えている”点に重きを置いています。今年はダブル受賞者が誕生しましたので、計3名の受賞となりました。



社長賞

東京営業部/マネージャー
新美 功司 Koji Niimi (入社7年目)



表彰式にて、社長と一緒に喜びの記念撮影！

Q1. 社長賞の受賞、おめでとうございます。ふっちゃん、狙ってましたか？(笑)

A. 社長賞は、毎年目指しています！(笑) ただ、今回受賞できるとは思っていませんでした。

Q2. 17期(前期)ですが、スタート時の意気込みと振り返ってみていかがでしたか？

A. スタートした時は、不安が8割、期待が2割でした。ただ、10月頃から若い社員の成長が見えてきて、年末には「目標達成できる！」と確信が変わりましたね。最終的に部門目標を達成でき、とてもいい一年だったと思います。

Q3. 今期はマネージャー昇格元年で、「ライセンスビジネス」も始動しますが、抱負をお願いします！

A. 東京オフィスのマネジメントや新規事業立ち上げなど、正直プレッシャーはありますが、そのプレッシャーを楽しみながら、東京オフィスのメンバーと共に成長して、目標達成できるよう頑張ります。



スピード賞

マーケティング部 / 「アクリルグッズの達人」カスタマーサポート係
岩田 昌奈美 Manami Iwata (入社2年目)



Q1. 業績好調の「アク達」において、入社わずか2年目ですごい快挙ですが、受賞の率直な感想は？

A. 驚きが一番でしたが、とても嬉しかったです。社内環境を整えてくださったたり、声掛けをしてくださる先輩方のおかげでここまでこれたと思っていますので、本当に感謝です。

Q2. 残業減など生産性アップにおいて、どんな工夫をしてきたのですか？

A. 独り立ちをして間もなく、全然仕事が回らないのを実感していました。そこで日々の業務の中で、必要な業務と工夫して省いていける業務の区別をつけました。優先順位をつけること、時間を意識して仕事をする、無駄の多い業務を思い切って変えてみることを意識しました。そのおかげで社内外間のスムーズな連携、お客様の対応のスピードアップ、雑務処理の円滑化が図れたと思います。

Q3. 先輩もできた18期ですが、抱負を教えてください！

A. 手配や店長業務に関しては、二人体制になったので、今までマイルールだったものをアウトプットし、今後のためにルール作りを意識する一年にしたいです。また、手配についても、サイトの改善案を考えられる時間ができたため、幅広く色々なことに着手したいと考えています。今期も売り上げが伸びるように頑張ります！



イノベーション賞 & サンクス賞

PF部(プロダクトフォーム部) / グループリーダー、CF缶バッジチームキャプテン
小倉 帆志 Hoshi Ogura (入社3年目)



Q1. ダブル受賞おめでとうございます。イノベーション賞のきっかけとなった「オグシール」ですが、開発秘話など教えてください！

A. もともとは缶バッジ用の台紙に缶バッジをセットする際、型データを作り、専用の機械で切り込みを制作していたのですが、もっと簡単にできる方法ないかと考えていました。とある日、購入した缶コーヒーマシンのフタについていた応募キャンペーンの紙を見て、ヒントを得ました。その仕組みを細かく観察し、缶バッジをつけることもできるのではないかとひらめきました。
※「オグシール」の詳細は下記にて

Q2. サンクスギフト活用にあたり、心掛けていることは何ですか？

A. 現場で日々起きていることを自ら拾いに行くことを心掛けています。あと「コインを贈る出来事がないかな」と常にアンテナを張っていますね。

Q3. 今期の抱負を聞かせてください！

A. 缶バッジ事業としては、チームみんなで成長し、“自律”し“自立”することです！また、PF部のグループリーダーとしてみんなを引っ張り、マネージャーを支えることです。そして自分の行動でCRMの皆さんに良い影響を与える存在になることです！



「オグシール」とは

台紙に缶バッジをセッティングする際、缶バッジを固定するためのシール。「オグシール」の開発により、作業時間は短縮できました。また、CRM初の「実用新案」も取得しました。
※「缶達」では別注扱い。要問合せ



CRMの出来事や社内の様子をご紹介します！

CRMの大きな社内行事から小さな出来事まで、日々の様子をお伝えします。また、CRMならではの社内制度もご紹介！

CRM読書会

幹部による“CRM読書会”スタート！

8月の夏季休暇明け、幹部による“CRM読書会”が実施されました。これは、社長が良書に出会っても、幹部への共有方法に頭を悩ませていたところ、今年のGW明けに読書会を試したのがきっかけです。内容は「アクティブ・ブック・ダイアログ®」という読書手法をCRM流に少しカスタムしたもので、第1回目は「ファンベース」(ちくま新書)という本で行われました。初回の成果を感じ、今後も長期休暇明けに実施が決定。また、近々マーケティング部でも読書会が開かれることになりました。



GW明けに行われた第1回目の“CRM読書会”の様子

「アクティブ・ブック・ダイアログ®」の公式サイト→



サタデーランチ



支那そば

CRMの社内制度のひとつに「サタデーランチ」があります。この制度は月イチの土曜出勤時に一人1000円の食事代が支給されるもので、各拠点ごとにスタッフみんなでちょっとリッチに楽しく食事をしています。そこで、各拠点のおすすめのランチをご紹介します！

支那そば はせべ 様

五反田駅近くにある人気の支那そば店。もちもち感がある平打ちのちぢれ麺が、さっぱりとした醤油味だけど味わい深いスープによく合います。ランチはもちろんのこと、お酒のあとにもオススメの味です。



新入社員紹介

2019.04 新卒入社
マーケティング部 浅井 美喜子 Mikiko Asai

Q. 入社前の会社や仕事のイメージは？

A. 人が良い、仕事は色々なことができるイメージでした。

Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか？

A. ギャップはあまりありませんでした。今は仕事を通じて勉強中ですが、先輩の指導のものとびのびと学んでいます。

Q. 「アク達」のカスタマーサポート業務を通じて、一番嬉しかったこと何ですか？

A. お客様から感謝の言葉をいただいたことです。どんなに多忙でも丁寧なお客様対応を心掛けています。

Q. 最後に抱負を一言！

A. お客様をはじめ、お仕事に関わる方々に信頼される人間になる！

