

AP COMMUNICATION

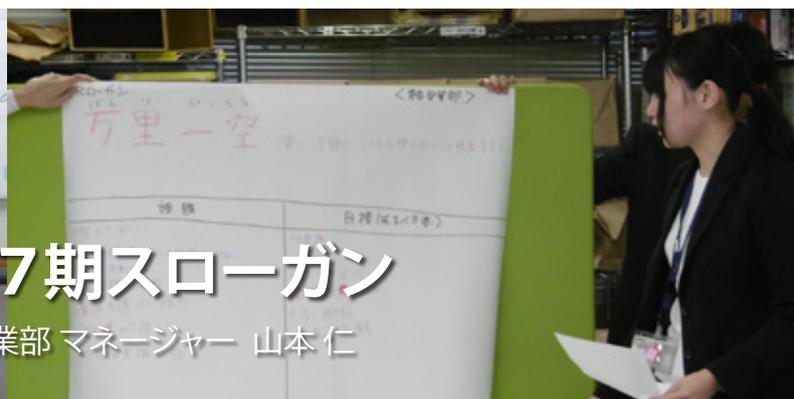
株式会社アピックス 社外報 AP 通信



特集

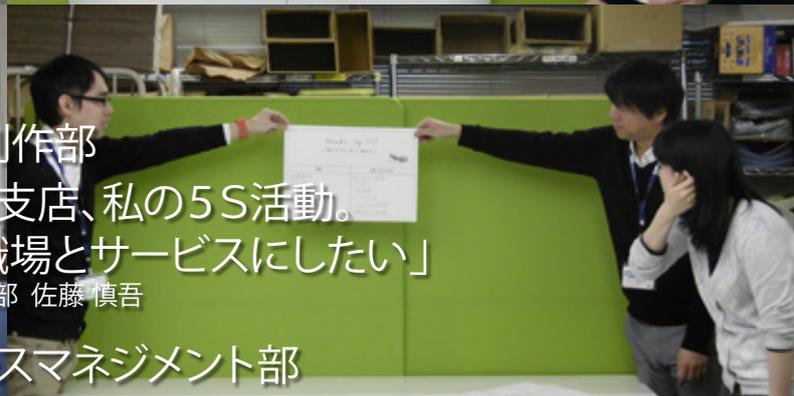
第67期スローガン

東京営業部 マネージャー 山本 仁



東京制作部

「東京支店、私の5S活動。
良い職場とサービスにしたい」
東京制作部 佐藤 慎吾



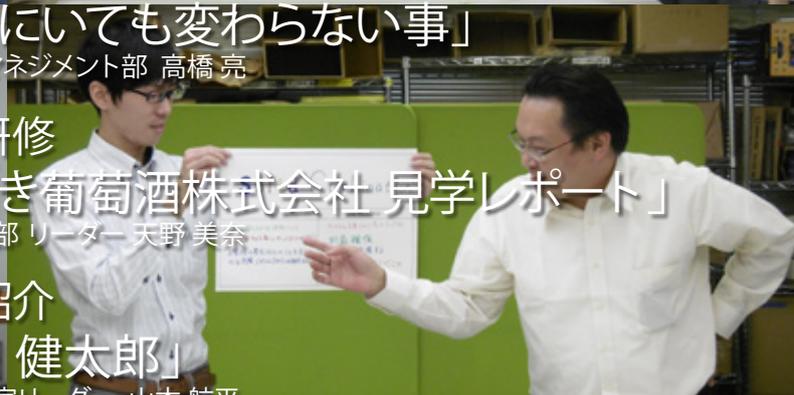
リソースマネジメント部

「どこにいても変わらない事」
リソースマネジメント部 高橋 亮



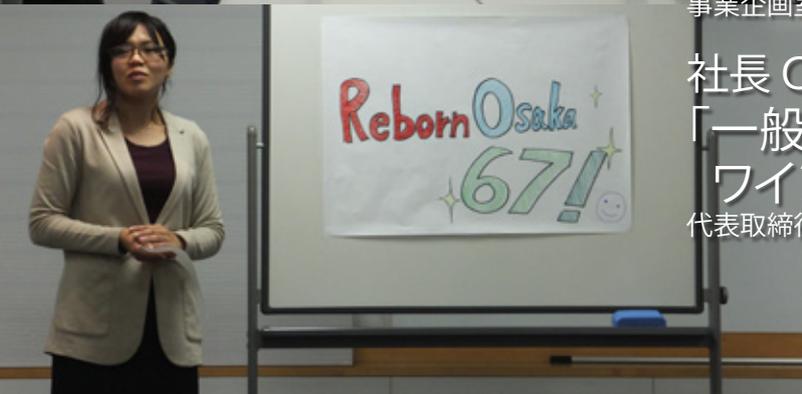
社内研修

「まるき葡萄酒株式会社 見学レポート」
東京管理部 リーダー 天野 美奈



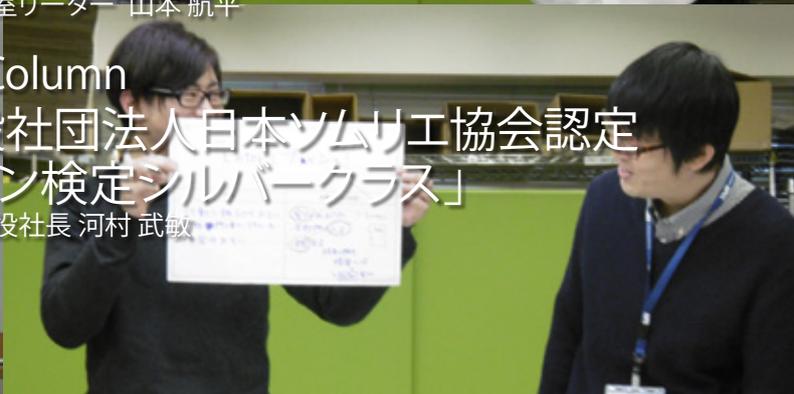
社員紹介

「島田 健太郎」
事業企画室リーダー 山本 航平



社長 Column

「一般社団法人日本ソムリエ協会認定
ワイン検定シルバークラス」
代表取締役社長 河村 武敏





特集 第67期スローガン

東京営業部 マネージャー 山本 仁

前号では当社のキックオフを紹介させていただきました。毎年キックオフが終わると翌月の土曜日研修で、あるべき姿、目標や課題を議論し、各部門でスローガンを掲げます。67期各部門のスローガンを紹介します。

■ 東京営業部

【万里一空（ばんりいっくう）】

お客様のベストパートナーとなり、営業は売り上げ目標と利益目標を達成しなければなりません。「動揺せず、常に冷静な気持ちで事に当たる」「1つの目標に向かって精進し続ける」という意味もつこの言葉が営業行動に必要な不可欠だと考えスローガンに掲げました。



■ 大阪制作部

【みんなで楽しく1UP。】

1年前、2年前を振り返ると課題と目標（あるべき姿）がずっと変わっていない。1回、1%、1歩…でいい。1人ひとつの行動が少しずつ課題を解決していく。未来の制作部のあるべき姿に。

■ 東京制作部

【Heads UP!!!】～蟻の穴から堤もくずれる～
Heads UPは「注意しろ！用心しろ！」という意味で、副題の「蟻の穴から堤もくずれる」

は、韓非子に出てくる中国のことわざで、堤防にできた蟻が通るほどのごく小さな穴でも、放っておけば大きくなり、ついには大きな堤防を崩してしまうことがあるように、ほんのちょっとした油断や不注意から、大惨事を招くことがあるという教訓です。東京大阪共通の部門目標であるトラブルゼロを達成するために必要なことは何かと考えたところ日々の作業工程で注意喚起を怠らないことが何より大切だということでこのスローガンに決めました。このスローガンを掲げ、今期は良い品質のものを安定して供給できるよう努力していきたいです。

■ 大阪RM部

【そう！そう！！そう!!!が聴きたくて】

悩んでいる時に閃きがあると「そう！そう！そう！」と思わず言ってしまうと思います。お客様の身近にいる私達がその言葉を聞けるような存在になりたいと思いこのスローガンに決めました。



■ 大阪営業部

【Reborn Osaka 67！】

今までの殻を破り、大阪営業部が「Reborne＝再起する1年にするぞ！」という気持ちを込めて、このスローガンにしました。

■ 東京RM部

【Solid combination（一致団結）】

RM部の課題は、顧客先での常駐がメインとなる為、勤務地や提供しているサービスが多様で、目標や課題の共感・共有が難しいことです。そこで部門内での連帯感を作り「課題や目標の共有化、更なるモチベーションの向上」という思いを込め、67期はこのスローガンを掲げました。

■ 管理部

【尊敬と理解の精神】

何かあると悪いところがクローズアップされ、そこへ目が行きがちですが、普段の頑張りが良いところへもっと目を向け、尊敬し、人財を大切に管理部門でありたいという思いでこのスローガンに決めました。



■ 事業企画室

【「Enter」プッシュ！】

とにかく何事も「実行」すること、各部門の業務に「入っていく（関わっていく）」こと、それらをキーボードのEnterキーに例え、このようなスローガンとしました。

「東京支店、私の5S活動。良い職場とサービスにしたい」

東京制作部 佐藤 慎吾

東京支店では5S活動を5年以上行っています。私は、昨年からはプロジェクトに参加し、既にクリーンディスクや定位置・定量といった活動が実践されている状況でした。

昨年からの活動では、作業の効率化も考えたものにしりたいと思い、行動しました。

具体例として、今まで用紙は包み紙にマジックで紙の名前、サイズを書くだけの形で管理していましたが、これでは選ぶのに時間がかかるので、種類やサイズに合わせた札を作成、整理しました。そして使用頻度に応じて発注を調整する事でスペースを作りました。

活動自体は簡単なものですが、空いたスペースを利用し他の資材を整理し直す事で、作業場全体の改善へと発展し、結果的に広くスペースが使える効率的な作業やミスの削減に繋がりました。5S活動を通して、お客様により良い品質の製品を提供できればと考え、活動しています。

Before



在庫紙をきれいにならべたい。
(仕事途中みたいで見栄えが悪い)

・はじめは茶紙をクリップで止めていたが
棚を作成し格納
・用紙の色をすぐ確認できる表示に切り替え

After



「どこにいても変わらない事」

リソースマネジメント部 高橋 亮



東京支店から外資系製薬サイトに異動になり1ヵ月以上が経ちました。主に必須文書登録を担当しています。今までの業務とは違い1日中パソコンと向き合っていて、体が慣れず苦労しています。支店とサイトの違いを考えましたが、環境や商材に違いはあっても、大きくは変わらないと思います。

「お客様の要望に応える」「信頼関係を築く」という事を第一と考える気持ちは、どこにいても同じです。どこにいようと変わらず、お客様第一をモットーに業務に取り組んでいきたいと思っています。同じオンサイト業務で働いている皆さんは、時間を無駄にせず黙々と作業に取り組んでいる印象です。メリハリもあって、とても良い雰囲気だと感じます。まだ皆さんにフォローしてもらおうばかりで、出来る事も少ないのですが、これから業務量も増えていくので、確実に幅広く作業を覚えていけたらと考えています。



in troduction of staff - 社員紹介 -

事業企画室 リーダー 山本 航平



前号、新川マネージャーより、襟を正されました事業企画室 山本です。

私が紹介するのは、大先輩の「歩く印刷事典」大阪制作部 島田 健太郎さんです。

私のなかで、島田さんに相談してだめなら、あきらめるしかないというぐらい、全幅の信頼を寄せております。入社してからこれまで、数々の悩みを解決していただき、毎度毎度お世話になっています。

私が、2ヵ月の短期派遣業務にてアピックスで勤務していた時に、会社へ「彼を社員にしてほしい」と言ってくれたのも島田さんです。

つまりこの社外報があるのも島田さんのおかげと言っても過言ではありません(笑)。また、仕事以外でも、

多趣味・博学で、純喫茶やバーなどへ連れて行ってくれ、楽しい話でいろいろと勉強させていただいております。最近では、日本酒にはまっているようで、少しふつからしてきたのが心配ですが、それも貫禄というのでしょうか？

週末に大型バイクでツーリングや旅行と、超アウトドア派の大阪の兄貴です。

これからも、その幅広い知識を若い社員へ広め、兄貴として突っ走っていただきたいと思っています。

大阪制作部 リーダー

島田 健太郎

1976年7月9日生まれ

【かに座A型の基本性格】

日本的な人情を大事にするタイプです。しっかりしているように見えて意外に傷つきやすい繊細さを持っています。





代表取締役社長 河村武敏

【一般社団法人日本ソムリエ協会認定 ワイン検定シルバークラス】

(参考) 日本ソムリエ協会ワイン検定
<https://www.winekentei.com/>

sense121「吟醸酒・ワインのお名前入りギフトショップ」の通販サイトを開設し、早や8年が経過、今年「プレミアムパーソナライズギフトのオンラインショップ」に全面リニューアルいたしました。そんな関係で弊社は、7年前に酒類販売免許を取得しています。今では、日本酒の酒蔵様2社とワイナリー2社と継続的に取引をさせていただいています。また本業の領域では、ドキュメントサービス・印刷・文書管理などの業界団体に長年加盟しているわけですが、せっかく酒類販売の免許を取得しているのだからということで、現在(一社)日本ソムリエ協会に会員として所属しています。会長は、現在は田崎真也さんです。全く本業とは違う分野になります。本業での業界においても、加盟各社のレベルアップやエンドユーザーへの普及啓蒙のために様々な資格制度を設けるわけですが、

ソムリエ協会も同様です。もちろん「ソムリエ」というプロの資格は長年存在するのですが、それは本当に難しい資格です。(私も一度トライしましたが、失敗しました)ただプロの資格だけでは、広くワインを普及させるためのハードルは高く、3年前に「ワイン検定」という認定制度ができました。まずは「ブロンズクラス」。入門編としてご家庭でワインを楽しく飲んでいただける知識を習得します。協会の共通テキストが事前送付され、試験当日にソムリエが2時間ほど講義、その後一斉試験というもので、もちろん合格しました。その後「シルバークラス」。レストランでソムリエに相談したり、ワインショップでワインアドバイザーからアドバイスをもらいながら、好みのワインを選んでいくための知識を習得します。この資格をこの秋チャレンジし、合格した次第です。おかげで、フランス・

イタリアをはじめ世界のワイン産地と品種の知識が少し向上し、一緒にワインを飲む方との話題が増えました。どの業界でも、エンドユーザー(この場合はワイン愛好家)に広くその産業を普及させるという課題があり、不断の工夫と努力が重要なわけで、本業と重ねあわせ納得した次第です。年末年始はお酒をたしなむ機会も多いので、話題にしていこうと思っています。

興味がある方は、ソムリエ協会ワイン検定を受験されてはいかがでしょうか?いつでもアドバイスいたしますよ。



【フランスのワイン産地基礎編】



【ワイン検定テキスト】

社内研修

まるき葡萄酒株式会社 見学レポート <http://marukiwine.co.jp/>

東京管理部 リーダー 天野 美奈

弊社は第3土曜日に社内研修を行っており、7月16日(土)にビジネスパートナーである「まるき葡萄酒株式会社」を訪問してきました。

山梨県にある、現存の日本最古のワイナリーで、様々な種類の商品を取りそろえております。栽培方法として、動植物や微生物をオーガニックな形で積極的に取り入れていることから、ワイン畑では多くの羊を見ることもできました。

普段の研修とは違い、見学～ワインの試飲、関連会社での食事など内容は盛りだくさんでした。栽培・醸造・販売工程など様々な場面を見ながら勉強になることも多く、社員としてもワインの知識が深まりとても有意義な研修となりました。

クリスマスプレゼントなどに、オリジナルラベルのワインなどいかがでしょうか? よろしかったら、是非お試しください!!



編集後記

とうとう12月!まだお正月気分が抜けないなんて言っている間に今年もあとひと月を残すのみとなり、焦燥感ただよう今日この頃、皆様いかがお過ごしでしょうか。さて、今号の「AP COMMUNICATION」は、そんな気分を盛り上げていただきたく、クリスマスカラーにしております。

内容は来年に向けていっそうパワフルにお届けいたしますので、「AP COMMUNICATION」を存分にお楽しみください。

事業企画室 山本 航平



今号の1枚
スローガン
作成の様子



株式会社アピックス

本社 〒541-0059 大阪市中央区博労町 1-2-2

東京支店 〒104-0041 東京都中央区新富 1-16-8 新富町営和ビル

URL <http://www.apix.co.jp> E-mail info@apix.co.jp

TEL:06-6271-7291 FAX:06-6271-7296

TEL:03-5879-7291 FAX:03-5879-7296