

遊文通信

Vol. 11

遊文舎社員も初心にかえり学ぶ

今年もインターンシップの学生さんを8月29日から9月16日まで2名お迎えしました。

「制作」でも「営業」でも
「この会社は人が良いんだよ」と言われてびっくり
とっても良い雰囲気の「遊文舎」さん

大阪女子学院大学 国際英語学部 中村 美鈴さん

8月29日から9月16日までの3週間、大阪女学院大学からコンソーシアム大阪を通して遊文舎さんへインターンシップをさせていただきました。

最初の3日間は Illustrator, In design の使い方について。本当に丁寧でわかりやすい説明で、実際に練習させていただいたので覚えやすかったです。課題の中で一番詰まったことは、技術的な問題以前に「どういう風に表現するか」という発想がまったく浮かばなかったことです。限られた要素やスペースで、さらに条件を守って何かを作るということがこんなに難しいことだとは思っていませんでした。大体のイメージや文章だけを与えられてあれだけのポスターや紙面を作ってしまう皆さんがすごいと実感しました。課題だけでなく、私が所属する新聞部の新聞ヘッドの作成、内容・デザインや配布方法についてのアドバイスまでいただくことができました。忙しいのに細かい部分まで見てくださり、見本となるサンプルや実際の新聞までいただけて大変参考になりました。

3週間のインターンシップの内、3日間営業の同行をさせていただきました。取引先の方との打ち合わせを見ていて、取引先の方が会社そのものはもちろん、営業の方の人柄やしてきたことを信頼してお話をされていると感じました。営業が企業の顔と言われる意味が少しわかったような気がします。社会人としての考え方や心構え、人付き合いの上での常識や気遣いの大切さを教えていただきました。社会に出て辛いことがあったときには、お話を思い出して頑張ろうと思います。

予想していた以上のものをたくさんいただけて本当に楽しく、3週間で終わってしまうのがとても寂しいです。ずっと社会人は怖いだろうと勝手に思い込んでいたのですが、皆さん声をかけてくださったり気にかけてくださってとても優しく、自分がまだまだ未熟だと思い知りました。失礼なことたくさんあったとは思いますが、皆さんのおかげで貴重な時間を過ごすことができました。本当にありがとうございました。



最高の作品を作るために
それぞれが役割を果たしながら
協力している姿……カッコよい

近畿大学 経済学部 神藤 裕也さん

今回インターンシップということで3週間の間、主に営業業務の見学をさせていただきました。3週間の中では、営業の方の全員と同行できるように日程を組んでもらったり、営業だけでなく他の部署でも体験ができるようなプランを考えていただきました。また、印刷通販の「すぐスール」のキャンペーンの企画などもさせていただきました。全部の部署を体験させてもらったので、自分が普段何気なく使っている学校の教科書などができるところを、順番にみることができました。

営業ではたくさん色々なところに連れて行ってもらって、色々なお客様との会話もできて本当に良かったと思います。校正や打ち合わせで何度も訪問したり、京都や奈良・神戸・阪南など遠いところの営業に行ったり、印刷物の納品までと、とても充実した内容を体験しました。

また移動中に営業のみなさんの仕事に対する心構えとか考え方を聞いたり、お客様からも色々な考え方を聞かせていただいて、今まで自分にはなかった思いや新しい考え方が生まれたような気がします。やっぱり営業で一番大事なことはお客様とのコミュニケーション能力だなあと改めて思いました。

印刷業ということでお客様と営業、さらに制作や印刷とたくさんの方が1つの最高の作品を作るために、それぞれの役割を果たしながら互いに協力している姿はすごくカッコ良かったです。自分も将来どんな仕事をするとしても、遊文舎で学んだことをいかして、その中で全力を出し切って成果を出していきたいと思います。

最後に、遊文舎さん3週間ものあいだ、色々実のある見学・体験をさせていただき、ありがとうございました。



栄光の 架け橋 第11回

第11回は(株)オフィス・オルタナティブさんにお伺いし、
バイタリティ溢れる平岡社長にお話をお聞きしました。

— オフィス・オルタナティブについてお聞かせください

2011年3月に会社設立20周年を迎えました。女性3人が集まって、女性のための会社を作ろうと設立した会社です。

経営者は代替わりしましたが、いまでも社内外ともに女性のネットワークを培って、仕事を通じて女性がエンパワーメントすることをめざしています。

— 今特に力を入れているのは何でしょうか

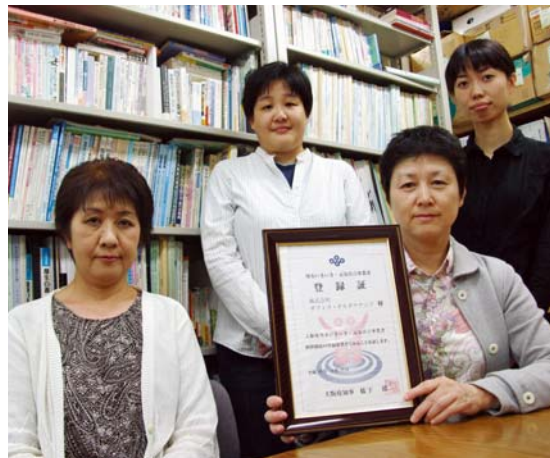
行政関係の仕事が多い弊社では、これまで人権、福祉、保健、まちづくり、観光、就労支援など様々なテーマに取り組んでいます。

これらは主にコミュニティにかかわる分野ですが、それぞれの分野で地道に頑張っている人や専門家とつながってコラボレーションの機会を増やしていきたいと思えます。

人の暮らしにかかわる分野で、人と人をつなぎ、一緒に成長していける、より良いコミュニティづくりに少しでも役立ちたいと考えています。

— 遊文舎の印象はいかがですか

いつも色々無理を聞いてもらっています。何よりありがたいのは、制作コンペで積極的に協力していただけることです。今は待ちの姿勢では仕事を作り出すことが難しい時代です。遊文舎さん



オフィス・オルタナティブのみなさん

は積極的に新しいことに取り組む姿勢がある会社だと評価しています。

また、営業と現場スタッフの方のコミュニケーションが良いのも、仕事をお願いする側としては安心感があります。

— 今後、遊文舎に期待する事は

これからも積極的に新しいことに取り組んで、自ら仕事を創り出す良きパートナーとして一緒に仕事をしていきたいと期待しています。

(聞き手：S・ワダ)



だーくんの 趣味を語れよ!

Level.11

僕、『だーくん』の趣味はゲーム。というわけで、今までに夢中になったゲームの思い出なんかをなんとかなしに書いていこうと思います。

早いもので10月です。肌寒くなってきましたね。というわけで、このソフト。

『ピンボール』



なぜか小さい頃、ハイスコアをだそうと必死にプレイしていた記憶がありますね。新聞の端をちぎってそこに何点をだしたかメモとかしていた気がします。

もっと外にでないといけませんね。と、自分に言い聞かせます。

今のパソコンに入っているピンボールの方が面白いとは思いますが、思い出を美化しているのか、かなり面白かった記憶があります。操作も単純でしたし。

単純でハマるのが、こういうゲームの醍醐味でしょう。



営業と業務。お客様との橋渡しをする生産管理。遊文舎の心臓部が日々動いています。

●**お客さんとの打ち合わせでの話**

「〇〇さん、明日〇〇〇の件で打ち合わせしたいんで会社に来てくれる…」とのお客さんからのご連絡！
 約束の時間に行くと、仕事の話は5分程で終わり。そこからは政治や勧誘、商品の売込み等延々2時間のお話が続きました。気の弱い僕は話を途中で切り上げることができずに最後までお付き合い。「これも仕事」と自分に言い聞かせて帰路について見上げた空は満月だった。

●**塗り足しがありません！**

印刷通販でお客様が作成したデータで必ずと言っていいほど多いのが「塗り足し」がないデータです。「塗り足し」とは用紙の端いっぱいまで、色や写真など絵柄が残る様にする場合、印刷物の仕上げサイズに対して、余分に幅を広げる必要があります、断裁で白い部分が残らないようにする処理方法です。通常は仕上げサイズより天地左右それぞれ3mmずつ絵柄を広げます。印刷通販では印刷初心者のお客様が半数を占めており、「塗り足し」がないデータがよくあります。

ここでお客様に口頭にて塗り足しを説明するのですが「A4仕上げサイズでちゃんと作っているのになんでやねん！」と分かってもらえずに苦勞したこ

とがあります。他にも業界用語や方法を初心者のお客様に伝えるのはとても難しいですね！

●**印刷との出会い**

この世界を知ったのは学生で就職活動していた時でした。リクルートBookに印刷会社が数社掲載されていて「作る喜びと売る喜びを体感しよう」みたいなキャッチコピー。マスコミ関係も視野にあった僕はその延長線上に印刷会社も、と説明会を回った。

「受注産業なら来る仕事だけをこなせばいいんだ」という学生気分が入ったこの世界。そんな甘いものではありませんでした。

社会人としての自覚、上司のタイプ、印刷の奥深さ他いろんな波にもまれていきます。ゴールなき目標に向かって今も泳ぎ続けている毎日です。

(記：浮き袋)



今月の一押し本



佐藤 義典

『新人OL、つぶれかけの会社をまかされる』

青春出版社 ¥1,080

『新人OL、社長になって会社を立て直す』(こっちは続編です)

青春出版社 ¥1,140

中堅商社に張り切って中途入社したOL(主人公)だが、いきなり新事業として立ち上げた外食事業部に配属され、イタリアンレストランの責任者に抜擢される。

様々な諸問題を抱え倒産寸前だったレストラン再建のために一念発起した主人公は、親友のマーケティングのアドバイ

みなさんこんにちは！新旧問わず、私キパノスケのまったくの主観に基づき、お勧め本をどんどん紹介させていただきます。ご感想などお聞かせいただければ幸いです。

スをもとに、頑固な料理人や職人たちを一人ひとり見方につけ、最終的には他店との決定的な差別化に成功し、繁盛店に生まれ変わるのが第一話。

第2話ではそこに競合店とお客様が登場し、長所進展とコアコンピタンスを主人公が見出すプロセスでお店も主人公も大きく成長するお話です。

マーケティングの4Pがとてもわかりやすく読み物仕立てで描かれた良著でした。お勧めです！

(キパノスケ)





(第1話の8) (この小説はフィクションです)

—前回までのあらすじ—

取引先の多々美屋食品から急遽キャンセルになった社員旅行のプランを譲り受ける話を持ちかけられた翔文館印刷。次の日、何も知らずに入社した野田原は誰もいない事務所で嘖然とする。同僚の沢地からの電話で、急遽社員旅行が決まりその出発が今日だと知らされた…。

事務所は静かだった…。

当たり前だった。休日出勤ならまだしも平日のこの時間帯に事務所、いや会社に一人でいるのはかなり不自然だった。とりえず野田原は溜まっていた校正のチェックをすることにした。

しばらくするとまた事務所の電話が鳴った。

「はい、翔文館印刷です」

「あ、あれ…、あ、あの、翔文館印刷さんですよ…」

電話の声は聞き覚えのある女性の声で少し戸惑ったような様子だった。

「は、はい…しよ、翔文館印刷でございますで…す」野田原もつられた。

すると女性の声色が急に変わった。

「ああ、野田原君、びっくりしたあ、高本です」

多々美屋食品の受付嬢の高本真理子からだった。付き合いの古いクライアントなので生産管理の野田原の事も良く知っており顔馴染みである。

「ああ、高本さん、おはようございます…ええっと坂辺ですかね」

担当の坂辺部長宛の電話だと察し野田原は先に問いかけた。

「え、坂辺さんは今日から社員旅行でしょ、でも何で、野田原君は旅行行かないの…」

野田原は事の経緯をすべて話した…。高本は呆れたように

笑いながらそれを聞いた。

「ひど～い…、野田原君も大変やねえ」

しばらく他愛もない会話が続いた。野田

原はふと気がつき

「ああ、なんかこっちの話に付き合わせてしまってます。で坂辺部長はおりませんが何かお聞きしておきましようか…」

「あ、う～ん、そ、そうですね、どうしよう…」

沈黙の間の野田原はふと思った。高本は翔文館印刷が今日から急遽社員旅行に行ったのを知っていて何で電話してきたのか…疑問に思った。しばらく間があってから高本は

「ちょっと急ぎで渡しておきたい原稿があって…、野田原君がいるなら丁度よかった、しばらくしてからそっちに寄らせてもらってもいい？」

「え、いいですけど僕が取りにいきましょうか」

「ううん、いい、私が持っていくから」高本の口調が少しきつくなった。

「そうですか…、じゃあお待ちしてます」

「あ、それと今日は会社には野田原君一人だけよねえ、あの方方はみんな旅行に行ったの？」

野田原は新入社員の小野が今日辞めたことと営業の近藤がズル休みしていることが脳裏をよぎったがあっさりと答えた。

「はい、僕以外はみんな旅行に行ったみたいです…」

それだけ確認すると高本は電話を切った。

何か変な感じがしたが野田原は高本が来るのを待っている間、また校正のチェックを始めた。さっきの電話でどこまで進んだのかわからなくなったため、また最初から…。

(つづく)

遊文舎がお届けする超特急印刷サービス

最短
3時間
で印刷!

すぐスール

YUBUN.COM

すぐスール

検索

<http://www.yubun.co.jp/>

お問い合わせ・ご相談はこちら

いん さ つ す ぐ よ

電話



0120-132394

E-mail

sugusu-ru@yubun.co.jp

受付時間

平日9:00~18:00 (土・日・祝日、年末年始を除く)

編 集 後 記

朝晩は肌冷えのする風が吹いています。街を歩けばキンモクセイの香りや運動会の光景で季節を感じますね～。

今年のカレンダーもあと3枚になってしまいました。

(Dandy)

次回、
News Letter
Vol.12を
おたのしみに!

