



今月のご相談



キャンペーン事務局

キャンペーン事務局についてのお問い合わせが増えております。

お問い合わせだけでなく、実際にご依頼いただくお客様もいらっしゃいます。

コロナ禍でお問い合わせ自体少し減っていた印象がありますが、最近は徐々に回復してきたように感じます。

「キャンペーン事務局って何するの?」とお客様からご質問をいただくことも多いです。

キャンペーン事務局といえば・・・

- ・キャンペーン企画
- ・問合せ窓口(電話/メール/DM)の設置
- ・応募フォームの設置
- ・抽選、当選連絡
- ・賞品の発送

など、業務内容は多岐にわたります。

全ての工程を任せていただくこともありますし、一部のみ対応することもあります。

「キャンペーンを行ってみたいけれど、事務局対応が大変そうでなかなか踏み出せない」

「期間限定だから人員確保が困難」「個人情報を取り扱うことは避けたい」など

色々なお悩みのあるお客様からご依頼いただいています。



理念について

適切な判断

適切な判断をする上で大事なことは、

①会社を主語にして考えること

自分を主語にして自分の感情ベースで考えるのはNG。
会社全体で一番良いことは何かを考えることが重要です。

②目的は何かを常に考えて行動すること

仕事には必ず目的があります。
まず目的は何かを明確にし、手始めに目を向けて、
目的を見失わないようにすることが必須です。

③物事に対して疑問を持つこと

依頼された業務を言われた通りにやるだけでは、
ただの作業です。

業務の1つ1つに意味があるということを意識して、
作業ではなく仕事として捉え、常に色々な視点で物事を考え、
本当にこれでベストなのかと疑問を持つことです。

もちろん判断する時に、経験や知識があればとても役に立ちますが、①～③のことができていれば、経験や知識があまりなくても適切な判断を行うことは十分可能です。多くの知識や情報を吸収しながら、物事の本質をとらえ、自分の頭で考え行動できるような会社を目指しています。



藤川のおすすめの本



さあ、才能に目覚めよう ストレングス・ファインダー

180 程度の質問に答えると、
34 ある資質の中から自分の持つものが
分かる分析ツールです。

自分の上位の資質を知ること

自己理解が深まります。

自分では何とも思っていなかったことが
実は強みだったと気づくことができます。

私の1番上位の資質は

『個別化(一人ひとりの個性や違いに目を向け、
それを見抜く資質)』でした。

確かにいつも、「この人はこう考えるだろうから…」と

個別に考えていると納得しました。

これを活かしてお客様に寄り添った

ご提案をして参ります。

自分について新しい発見ができるので

是非読んでみてください。



2021
September

ラッシュ・インターナショナル ニュースレター

Message from President

オリンピックも終わり、8月はコロナと豪雨災害のニュースで持ち切りでした。

第5波と呼ばれるコロナの感染爆発で、本当に身近な人たちにも感染が広がっていて、
こうやってコロナが拡大していくんだな、ということを私自身もリアルに感じた1ヶ月でした。

もう、誰がどこで感染しても全然おかしくない、というレベルです。

医療崩壊も心配ですが、コロナが世間を騒がせてからの1年半の期間に、日本のリーダーたちは、
一体どんな手を講じてきたのか、その成果はどうなのか、いち国民の私たちがわからないことが、大きな問題です。

コロナで本当に辛い思いをしている企業も多いですが、ラッシュは、私が創業以来、

守り続けているポリシーによって、おかげ様でコロナ禍でもなんとか会社を倒産させず維持することができています。

そのポリシーは、「お客様を選ぶこと」「常に複数のコンテンツで事業展開すること」

「リスクをしっかりと計算して身の丈に合わないことはしないこと」の3つです。

お客様を選ぶ、というのは、すぐ上から目線に聞こえるかもしれませんが、やはり無理難題を言われたり、
昼夜問わず振り回されてしまい、その対応に追われるようなことが続くと、

「社員のことを守れない」と私自身が考えているからです。

ラッシュのお客様は本当に良い企業様ばかりで、ちゃんとラッシュのことも理解考えてくださいます。

だからこそ、私たちが「そんなお客様を裏切るような対応をしてはいけない」と日々、

自分たちの持てる力を必死で尽くそう!という状態になれるのです。

(足りていないことも多々あるかとは思いますが・・・汗)

複数コンテンツの事業化は、数十人規模のラッシュでは、1人でいくつもの事業をコントロールしなければならず、

非常に大変ではありますが、Aという事業が上手くいかなくても、

Bが好調だから会社は傾かない、ということが可能になり、

会社としての安定感が増します。

実際、それ故に今もラッシュが存在でき、且つ成長できているのです。

身の丈に合わないことをしないのは、言わずもがな。

一攫千金を狙うことも私にはありませんし、

一か八かのチャレンジも会社の存続に関わる状態では絶対にやりません。

私は、トヨタ自動車に勤務していた時は、「会社に来て仕事をすれば

給料やボーナスがもらえるのは当たり前」と思っていたが、

今は、それが当たり前のことではないと痛感しています。

社員ひとりひとりが、きちんと会社の理念や考え方に沿った行動をして、

お客様を満足させられてこそ、初めてお給料をもらっていいんだ、ということ

をどうやったら社員に理解してもらえるようになるのか、

私(と幹部メンバー)は日々、悪戦苦闘中です。



【本社】〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-6-27 EBSビル2F

Tel:052-950-6003 Fax:052-950-6004

【東京】〒141-0022 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10F

Tel:03-6811-5830 Fax:03-6811-5840

https://www.rush-i.com

【重要】ニュースレターに関するお問い合わせ・ご意見・ご要望は

<info@rush-i.com>までお願いします。

お届け先の変更や、ニュースレター送付不要の際もお知らせいただければ幸いです。

ラッシュ アンケート

社長と一部の社員に
聞きました！

Q

好きな季節は何？



四季の
存在自体

季節の移ろいがあるのが
日本の素敵なおとこ。
夏の35度以上とか、
冬のマイナス何度とかの
極端な状態を除いて、
四季折々を楽しめること自体が
趣があり好きです。
春が過ぎやすくても、
年中春だったら単調で
つまらないですよ。

倉田



秋

秋はちょうど涼しく、
過ぎやすいので好きです。
とても暑がりのため、
春でも夏でもすぐに汗だくになります。
少し肌寒くなるくらいが
私にはありがたいです。
さつまいも、サンマ、栗、梨など
美味しい季節ですね！

堀田



秋冬

10月～12月が好きです。
クリスマスや年末年始の街の雰囲気も
ワクワクします。
冷たい風を肌で感じた時、
「私の季節が来た！」って
心の中で思います。
夏生まれですが、笑
夏の日差し&湿気は
大敵です！！

梅村



夏

夏が好きです。
年々気温が高くなっているのに、
夜寝苦しい時もありますが、
夏の空はきれいでとても好きです♪
天気が良いと
出かけたくくなります～！

加納



春

春が好きな理由は2つあります。
1つは自分が4月生まれだということ、
もう1つは新しい出会いの
季節だということです。
入学や入社など、新しい環境で
新しい人と出会えることは
とてもワクワクします。

伊藤



秋

「食欲の秋」とはよく言ったもので、
秋は美味しいご飯が多いので
好きです。
気温の変化に弱いので、
暑すぎず寒すぎない季候が
とても嬉しいです。

坂本



夏

風鈴の音を聞いたり、
花火を見たりすると夏だな～と感じ、
気分が上がるので夏が好きです。
お祭りなどのイベントも多く、
ワクワクします。

奥村



冬

冬が大好きです！
夏の暑さは苦手ですが、寒さは好きです。
着込んでマフラーや手袋をして、
白い息が出るとワクワクします。
あたたかいご飯もより
美味しく感じますし、
外でホットワインを飲むのも
楽しみのひとつです。

藤川



夏

夏が好きです。
年々暑さには弱くなりましたが、
夏の青い空、キラキラとした太陽を
見ると何だかワクワクした気分になり
テンションがあがります。
日が長くて洗濯物が
カラッと乾くのも好きです。

中島



春

好きな季節は春。
理由は、冬の寒さが和らいできて
何か始めるには一番いい気候で、
気持ちもリフレッシュして
おしゃれしたくなる季節だからです。

成瀬



秋

暑いのも寒いのも苦手なので、
空気が澄んでいて過ごしやすい
秋が一番好きです。
金木犀が咲くのを
毎年楽しみにしています。
さつまいもや栗、新米など食べ物
が美味しい季節であることも
魅力です！

坂口



春

だんだんと暖かくなる春が好きです。
冬よりも明るい色の服を着たり
近所の公園で花見をしたり、
春らしいことをするのが
楽しみです。

田中