

改善提案

毎月1回改善提案を社長に提出しています。

「常に考える」というラッシュの方針を実践する手法の1つとして、自分たちの仕事の効率化や職場の環境改善を月2件以上提案します。

働き方や環境自体をより良くしていくことが目的です。

常に改善を考えながら仕事をするという癖付けをすることが大事です。

提案しないといけないから何にしようか、と考えるのはNGです。

日々、こうしたらもっと楽になる、もっと早くなる、もっと良くなる、もっとコストダウンになる、と考えて仕事をしていれば

1ヶ月に2件以上は普通に出てくるはずですよ。

ただし、仕事としてやって当たり前のことは書かないようにしています。

提案に「仕事としてやって当たり前」のことは書くのは、

より良くなる「工夫」がない提案とみなされているため、

皆、日頃から改善を意識して、働いています！

vol.04

Rushgram 

@kanou



仕事の合間に
息抜きスポット！

#名古屋 #久屋大通パーク！！

久屋大通パークでは、お昼の時間になったら、外で#ランチをしている人をチラホラ見かけます★カンカン照りの真夏や、風が吹き抜ける真冬はおすすめしませんが、晴れていて暖かい日はとってもおすすめ★

ただ……お昼時は“日陰争奪戦”になります(´-`)

Editor's Memo

7月といえば夏祭りのイメージがありませんか？
今年はさっぽろ夏まつりや祇園祭が開催されるそうです。

2022年は3年ぶりに多くの地域で
夏の風物詩が戻って嬉しいですね！

皆さんのお住まいの地域のお祭り情報も
調べてみてください♪

会社情報



<https://www.rush-i.com/>

【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

※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。

July 07

Rush International
NEWSLETTER

Message from President

「大企業と中小企業」

私は社会人として所属していた会社は、
トヨタ自動車（超大企業！）とラッシュ（中小？いや零細企業？）の2社のみです。
中小企業と大企業のどちらが良いか？ということたまに聞かれますが、この答えはとても難しいです。

トヨタ時代の同期の親友とは時々会って、ランチやディナーをしながら、お互いに色々な話をします。
私は20代半ばでトヨタは退職していますが、同期たちの状況はずっと見てきていますし、
ラッシュを創業してからもトヨタ絡みの仕事をすることも多く、
トヨタがこういう仕組みで成り立っているんだな、ということは、
どちらかと言えば、トヨタを辞めてからのほうが良く見えるようになった気がします。

冒頭の問いの回答を取って言えば、どちらが良いか、ではなく、
その人にとってどちらが向いているか、という視点の方が答えやすいかもしれません。
大企業は中小零細企業と違って、規則とか仕組みなどの「枠」がしっかりしていて、
特に若いうちはそういった枠の中で働くことがほとんどだと思います。
仕事の種類もさほど多くはなく、数種類の仕事を繰り返しやるので、その仕事を極めていきやすい環境です。
でも、間違ってもいち社員（＝個人）のために規則や仕組みが変わるなどの対応はありません。
多くの大手では、60歳になれば定年になって、65歳くらいまでは1年更新等で雇用継続ができますが、
仕事内容はあまり変わらず給与は半分になったりすることもあるようで、何百人という同期がいても、
老後の生活は人によって結構な格差がある状態だと考えられます。

ラッシュでは一人でとても多くの種類の仕事を担当します。
ちょっと不器用だったり固定概念が強すぎたり、
記憶が苦手だと、大体その仕事のことを一通り飲み込むまでに時間がかかり、
そこに苦勞している社員も多いです。
でも定年はありません。健康で頭がしっかりしてさえいれば、
いつまでも能力にあった仕事を続けることができますし、
またひとりの社員に起こる色々な事情に合わせて、みんなで協力したり
仕事を分担したりしながら、柔軟に体制を変えられます。
お互いの存在が身近なので（人数が少ないから（笑））、相手の状況を
察してあげようと思えば、いくらでも人の状況に配慮してあげることができます。

私はいつも社員に「もっとコミュニケーションとってやって欲しい」と伝えますが、
中小企業こそ、しっかりコミュニケーションができる社員が増えたら、
本当に良い環境で働けて、仕事でも成長できるチャンスが多いと
私はとても強く思います。結局、自分次第です。
私はそんな中小企業が好きです！（笑）





Rushメンバーアンケート 好きな香りは？



倉田 @kurata_rush
SHIROのSAVON

ルームフレグランス、ボディソープ、
ハンドソープ、柔軟剤とか
もほぼ統一しています。
アロマオイルで寝る前にもリラックス。



梅村 @umemura_rush
ジャスミン

ジャスミンとかキンモクセイとか、
季節を感じられる花の香りが好きです。
後は、焼肉とかシチューとか
美味しそうな匂いなら何でも(笑)



笠井 @kasai_rush
ココナッツ

昔ヴィクトリアシークレットのココナッツ
ボディクリームが好きで使っていたのですが、
甘すぎると感じるようになり、
今は好きな香り迷子です。



坂本 @sakamoto_rush
金木犀

ベタですが金木犀の香りが好きです。
香水用に作られたのも好きですが、
一番は自然のものの香りが
季節を感じられるので好きです。



藤川 @fujikawa_rush
ローズマリー

香りが好きで肉料理や煮込み料理には
とりあえず入れます。
生のローズマリーが余った時は
お湯を注いでハーブティに！
リフレッシュ効果もあるそうです。



田中 @tanaka_rush
金木犀

金木犀の香りが好きです。
歩いている時にどこからか漂ってくると、
秋になったなあ嬉しくなります。
金木犀の香りの香水も好きです。



奥村 @okumura_rush
ホワイトムスク

シャボン系のとても良い香りで、
気に入っています。
ルームフレグランスとして使っていて
癒されます。
おすすめの香りです。



堀田 @hotta_rush
ファーファの柔軟剤の香り

柔軟剤からふわっと香るやさしい
香水のような香りが好きです。
香水にも使われる貴重な天然香料を
贅沢に配合した柔軟剤です。



加納 @kanou_rush
ゼラニウム

家にアロマオイルを垂らして使う石があり、
それを活用するためにオイルを
買ったのがゼラニウムでした。
夜寝る前などにおすすめです！！



伊藤 @itou_rush
抹茶

挽き立てのお抹茶の香りが心地よいです。
若いときはグリーンティーの香りがする
ブルガリの「オパフメ」の香りが
好きで使っていました。



佐藤 @satou_rush
ベルガモット

柑橘類らしからぬ華やかさと、
爽やかさを持った香りが好きです。
とりわけアールグレイが好きで、
フォートナムメイソンが
お気に入りです！



中島 @nakashima_rush
せっけんの香り

20代の頃は、エタニティ(フローラル系の
香水)が好きでしたが、
子供を産んでからは香水を付けなくなり、
今はシンプルにせっけんの香りが
好きですね。



成瀬 @naruse_rush
柑橘系

ゆずやレモンなどのフレッシュで爽やかな
香りが好きです。
癒し効果抜群なので、食べ物も、入浴剤も
部屋の芳香剤にも好んで選ぶ事が多いです。

理念について

自分の頭で考え実行していくことで、
正しい判断基準を覚えていく

仕事をする時、新しい事象に出会うと
「どう対応して良いか分からない」という状態になることは
誰しもあることです。
分からない時に上司に相談することはありますが、
いつも聞いたことに従ってはいけません。

迷った時には一度自分で考えて、必要に応じて上司に相談し、実行していくことが大切です。
その結果、判断基準を覚えていくことで、臨機応変な対応ができるようになります。

仕事をする上で、以前とは違う事象に出合ったとき、
判断基準があれば、初めてのことで正しい行動ができます。
判断基準を覚えていくことで、おさえておくポイントも明確になり、
その後起こり得る事象を想定することもできます。

まずは自分の頭で一度考え、意見を持って相談したり実行したりすることで、
社内でもお客様にとっても有益な人材になることができると思います。



今月のご相談



名刺・封筒・パンフレット制作

ラッシュの新しいサービス、販促ツール制作が4月から始まりました。
名刺・封筒・パンフレットなどビジネスに必要なツールを作り、
さまざまな企業を支えるお仕事です。4月からスタートした事業ですが、
すでに多種多様な業種のお客様からの制作依頼をいただいています。

依頼内容や方法は“十会社十色”です。

制作物の細かいイメージを持っていらっしゃるお客様も
いれば、多くの部分をラッシュにお任せいただくお客様もいらっしゃいます。

しかし、ラッシュが行うことはひとつです。

「お客様のご要望をすばやくキャッチして、具現化し、ご提供する。」

その繰り返りで信頼していただき、
新しくご縁ができたお客様とも末永いお付き合いができるよう、日々業務に向き合っています。