

リッツメディカル
2021年度(48期)

BACK TO BASICS

--	--	--

2021/4/1現在

☐ 所長 ☐ チームリーダー ☐ チームリーダー補佐 ☐ 一般

BACK TO BASICS -2021-

- 01 MTGや研修のルール
- 02 リッツメディカルに必要なもの
- 03 メッセージ
- 05 BACK TO BASICSの目的
- 06 BACK TO BASICSを通して、気づいてほしい事
- 07 BACK TO BASICSを通して、実行してほしい事
- 09 企業理念
- 10 使命
- 11 社是
- 12 経営方針
- 13 行動方針
- 14 営業活動に関する方針
- 16 クレームに関する方針
- 17 災害に関する方針
- 18 災害に関する方針-2 コロナ感染時の対応
- 19 営業活動の見える化
- 20 見える化で本当に知って欲しいこと
- 21 呼び方で変わる意識
- 23 質問の役割
- 24 虫の目、鳥の目、魚の目
- 25 「変わることに強い人」が結果を残す
- 26 習慣とは
- 27 知らないことは罪だ
- 28 失敗には種類がある
- 29 意味のない言葉
- 30 禁止ワード
- 31 信頼関係の構築
- 33 理想的なコミュニケーション
- 35 シゴトについて
- 36 「3つのルール」
- 37 1年後の変化を実感する
- 38 成長曲線のお話
- 39 イメージではなく事実をつかめ！
- 40 ソウレンホウの法則
- 41 施設状況の環境改善
- 42 今年の個人行動目標
- 43 期待基準
- 46 読書編
- 48 読書本 進捗確認
- 49 本を読むとは
- 51 2021プロジェクト
- 52 おわりに

MTGや研修のルール

皆がより良く仕事に取り組めるよう、最低限の約束事があります。

拍手をする



発言した人に対して、「話を聞きました」「承認しました」という
意思表示の為です。

拍手が無いと、コミュニケーション能力の低下にも
つながってしまいます。

人にとって大切な行為ですので、発言した人には
最大の拍手を送りましょう。

アクションの大きい人ほど、チャンスは巡ってくるのです！

**ルールを守ることが大事なのではありません。
ルールが出来た過程や理由が大事なのです。**

【リッツメディカルに必要なもの】

リッツメディカルに 必要なもの

・
楽しむ

・
笑顔で

・
素直に

・
明るく

【メッセージ】

メッセージ

あなたにとって「リイツメディカルで働く」とは
どういうことでしょうか？

自分だけでは出来ないことを会社の仲間たちと一緒に達成して、
喜びを分かち合う瞬間がある。

仲間の熱量に影響されて、もっと自分も頑張ろうと思ひ直す夜もある。

社内だけではなく、社外のいろんな方々と関わるなかで得られる学びがあ
る。

自分が気付いていなかったまだ見ぬ自分に出会うこともある。

日々生きていくことが「リイツメディカルで働く」に近づいていったら、
きっと人生は楽しくなる。

そんな日々を共にする会社でありたいと思っています。

昨日、 何回「ありがとう」を 言いましたか。

たくさんの日本語と出会ってきて、
特に心を打たれたのが「ありがとう」です。
「有難う」と書き、その語源は
「有ることが難しいほど尊い」だと知りました。

人は平穏な毎日がつづく、
身の周りのものが
「あたりまえ」だと錯覚してしまい、
この美しい言葉が遠のいていきます。
身近な人に対しては、特に。
これは、実にもったいないと思っています。

その言葉の意味を知ってから、
忙しい、気恥ずかしいという気持ちの下に
埋もれていた「ありがとう」を、
私は周りの人に伝えるようにしました。

些細なことでも、心を込めて。
その一言で、私の大切な人は、
とびきりの笑顔になります。

「ありがとう」は、あなたの愛する人を、
そして、世の中を幸せにする、魔法の言葉。
今日は、何回「ありがとう」を言いますか。

【目的】

BACK TO BASICSの 目的

リッツメディカルの「企業理念の形成」の為に

リッツメディカルの「理念」「方針」「期待基準」を理解し、
社会に貢献する会社を作る。

そして自分の成長に繋げる。

【気づいてほしい事】

BACK TO BASICSを 通して、気づいてほしい事

考え、行動を起こす

仕事から得られるものはお金だけではありません。

リイツメディカルと共に仕事をしていく上で、
皆さんに得てほしい事があります。その一つが「考え方」です。
はじめから優秀な人間や専門知識に長けている人はいません。
しかし、時が経てば成長する人と、成長しない人に分かれるのも事実です。

これは個人が、将来のビジョンを鮮明に持ち、
どうしたらそうなれるのかを「考え」、
無理難題にも「行動」し、
諦めずにそれをずっと繰り返し続けた結果です。

**『リイツメディカルで仕事をした経験が、
今後の人生で価値あるものになった』**

そう言ってもらえる会社でありたいと思っています。

【実行してほしい事】

BACK TO BASICSを 通して、実行してほしい事

変わり続けることをやめない

小さな変化が数年後、数十年後の未来を大きく変えると思うんです。

少しでも動いて変化して、悪くなったと思ったら元に戻し
良くなったら継続していく。そして、違う部分を変化させる。

今はこれを繰り返していきます。

大きな変化も元は小さな変化が増幅したものです。

小さな変化の癖がないのに大きく変化だけしようとする、
急ハンドル急発進しているのと変わりなく、
事故をする可能性が高くなります。

大きな変化での成果は、
小さな変化になれたものだけが掴めるものだ信じて
良くも悪くも恐れずに変えていきます。

【実行してほしい事】

BACK TO BASICSを 通して、実行してほしい事

欲しい未来をつくる

目の前にある環境を当たり前だと思うのではなく、
「もっとこうなったらいいのに」とそれぞれがアクションを起こす。

社会全体を変える大きな変化も、目の前の誰かの心を動かす小さな変化も、
想いのある一人の行動から始まるはず。

その一人一人の想いがまわりの人へ伝播し、
新たなアクションが生まれる。

リレーのバトンを渡すような想いの伝播によって、
社会をより良いものへと進化させていく。

【企業理念】

企業理念

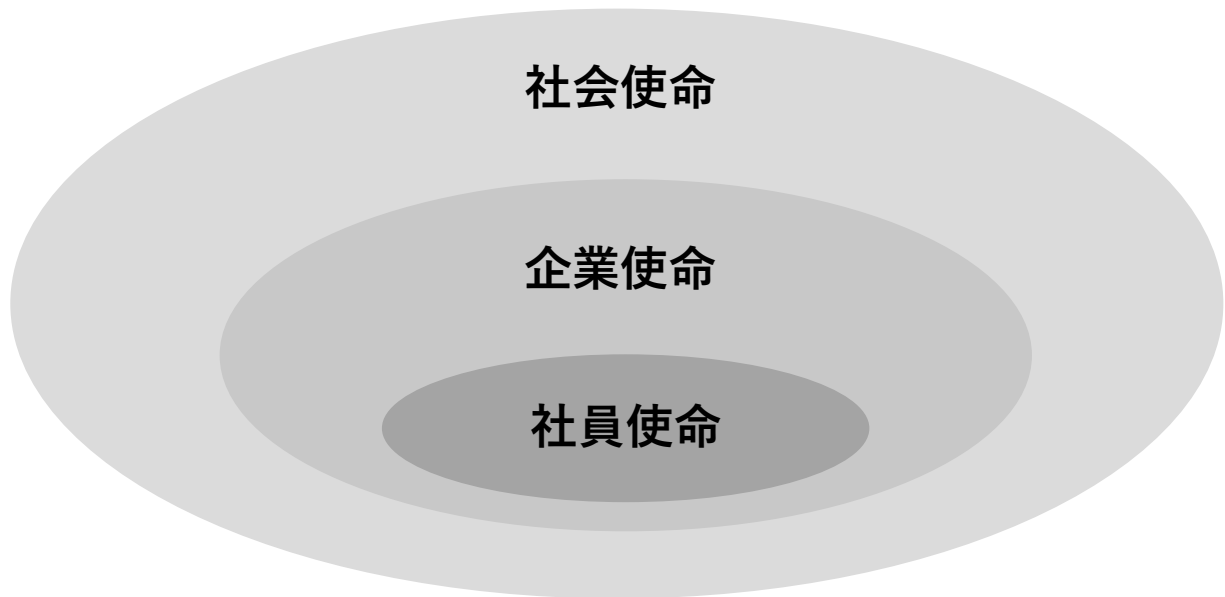
人と社会を、明るく、クリアに、カラフルに。

私たちは眼科分野に携わることによって、

Quality of Vision = 眼科分野の品質向上の追求し、見える喜びを
提供することで、人と社会に貢献します。

【使命】

使命



社会使命

目のフィールドで広く社会に貢献し、眼科分野の明日を支える。

企業使命

眼科分野の総合専門企業＝ライフビジョン[※]カンパニーを自負する。

社員使命

あふれる情熱と向上心で信頼されるプロフェッショナルを目指す。

※ライフビジョンとは？

生活、生活様式、地域社会とのかかわり方など、人生や生活全般にかかわる願いを描くこと。

【社是】

社是

計画・実行・努力

私たちは、いつでも計画し、実行し、努力することをあきらめません。

安心・信頼・笑顔

私たちは、いつでも安心と信頼をもたらす最高の笑顔を忘れません。

経営方針

**「感謝」の気持ちを忘れずに、
眼科業界の明日を支えていく**

私たちは「感謝」と「人を大切にする」を大事にしています。

「ありがとう」の気持ちが、いい環境を作る。

「感謝する心」が信用を生み、次のチャンス(仕事)を引き寄せ、
社会の発展に貢献する。

これからも「ありがとう」の名を力に、
眼科業界でなくてはならない右腕と頼りにされるように、
サービスの革新に挑戦していきます。

行動方針

1.意識

- ・ **時間**…「命は時間」「時間は有限」という意識で、大切に過ごす
- ・ **精神**…「形から入り心に至る」という意識で、能動的に考えて日々行動する

2.姿勢

- ・ **笑顔**…「笑顔で元気に活動する」という姿勢で、仕事も生活も日々楽しむ
- ・ **変化**…「変化を常に取り入れる」姿勢で、新たなチャンスの可能性を日々広げる
- ・ **選択**…「捨てる勇気を持つ」姿勢で、本質を見極める目を日々養う
- ・ **整理**…「整理整頓」の姿勢で、職場・生活・心の環境を最良に日々整える

3.行動

- ・ **礼儀**…「挨拶」を忘れず、顧客・仲間・家族に素直な気持ちで日々接する
- ・ **挑戦**…「挑戦」を恐れず、経験というスキルを日々積み重ねる
- ・ **成長**…「努力」を怠らず、成功と同等以上の価値のある成長のために日々努力する
- ・ **感謝**…「感謝」を忘れず、率先して「ありがとう」という言葉を日々発する

営業活動に関する方針

【方針】

自分たちの行動・発言の結果が
『信用』という形で返ってくる活動をする。

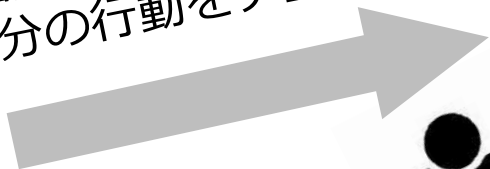
1.仕事の姿勢

- ・お互いに尊厳と威厳を持って
接し、働きやすい環境を作る。
- ・顧客が心から満足する
サービスを常に提供する。
- ・将来の繁栄には利益性が
不可欠であることを認識する。
- ・リイツメディカルと関わった方が
喜んでくれる行動、発言をする。

2.準備

- ・事前準備に時間を使い、
すべき事を明確にする。
- ・フォローし合える環境作りの為に、
見える化を全社展開する。
(営業活動、倉庫、デスク周り、社有車)
- ・フォローし合える環境作りの為に、
定期的に担当施設を変更する。
- ・SalesForce(日報、Chatter、Calsket)
を充実・レベルアップさせる。
- ・アイパッドを活用し、
業務のシステム化を図る。

信用ダッシュボードで
自分の行動をチェック！



4.指標 (信用ダッシュボード)

- ・売上指標 323億円の価値を提供する。
- ・粗利指標 46億2千万円分の
「ありがとう」をもらう。
- ・粗利率指標 14.3%
- ・器械占有率 40%以上

3.行動

- ・気持ちのいい挨拶をする。
- ・ドクター、スタッフの
困りごとを解決する。
- ・1施設・1問題発見・1解決
- ・1施設・1器械・1デモ。
- ・協力してくれるメーカーを増やす。
- ・OCT、白内障手術器械の保守契約を
推進する。
- ・安心して手術できる環境提案を目的に
施設のオペ環境を知る。
- ・眼科専門会社としてオペ立ちを
実践できる環境を整える。
- ・オペ立ち：
ドクターやメーカーからの依頼に
安心して対応できる人材を増やす。
(立合い実施確認書・法令順守)
- ・再度仕入値を確認してから
見積書を作成する。
- ・注文いただいた商品は、
確実に売上処理をする。
- ・眼科に持ち込んだ器械は、
同月中に売上処理をする。
- ・一般仕切りでの販売価格を
設定する。
- ・入金前に入金の声掛けをおこなう。
- ・売上処理後、決められた日に
入金を確認する。
- ・器械が故障しやすくなる時期に、
事前に得意先へ声を掛ける。
- ・耐用年数を超えた器械の
更新を提案する。
- ・修理品・修理費の処理を
確実に実施する。

クレーム・トラブルに関する方針

1. 3つの基本方針

- ・すべての業務に最優先する。
- ・クレーム発生責任は追及しない。
- ・既存施設のクレームは減少させる。

2. 原因

- ・原因の80%が、**報告が少ないことに起因する**。
- ・報告の量を増やして、クレームの数を減らす。

3. 発生・対処

- ・現場からその**事実**だけを直ちに所長、エリアマネージャー、本社に報告する。事を大きくする。
- ・お客様への第一報は30分以内とする。当日中に当事者と上司がお詫びと事実確認に行く。
- ・お客様の前に顔を出すことが大事です。対策は後で良い。
- ・解決するまで何回も足を運ぶ。

4. 解決

- ・お客様から「もういいよ」と言われて、「解決した」と判断する。

災害発生

1.自分の身の安全を確保する



〈 地震の場合 〉

- ・ 運転中は速やかに路肩に停車する
- ・ テーブルの下などに避難する
- ・ ドアや窓を開け、逃げ道を確保する

〈 豪雨の場合 〉

- ・ 気象情報を確認する
- ・ 帰社を優先する
- ・ 河川、浸水の危険性が高い場所には近づかない

2.自分の家族の安全を確認する



- ・ 家族に安否確認をし、近隣の状況を把握する
- ・ 災害用伝言サービスなどを活用する

3.会社、病院、取引先のフォロー



- ・ 会社の対応を確認する
- ・ 取引先に連絡し、状況を確認する

【災害に関する方針-2 コロナ感染時の対応】

本人

営業所

体調
不良

常に体調の変化を意識する

- ・ 他人との接触を避ける
- ・ かかりつけ医、または近隣の医療機関へ相談
医療機関やセンターと相談してPCR検査を行う
- ・ 営業所へ連絡

保健所と連絡を取り、状況報告

- ・ 保健所と連絡
 - ・ 今後の治療方針
(自宅療養・宿泊施設・入院)
 - ・ 2日前までの行動履歴確認
→濃厚接触者を判断します
- ・ 営業所へ連絡

休める時に寝る！

- ・ 最低10日間、療養する
- ・ 保健所と定期連絡
- ・ 連絡は本人・所長・本社の総務の誰かでグループLINEが理想

今後も体調管理を行う！

- ・ 会社が本人がお住いの保健所の復帰条件を確認し、本人の健康状態を考慮して決めた日に出社する
- ・ 復帰後は体調を意識して行動する

皆で感染予防

- ・ 本人から連絡を受け
体調/状況確認
 - ・ 本社(佐藤or松倉)へ連絡
- ・ パートナーへ周知
- ・ パートナーの体調確認
- ・ 社内アルコール消毒

感染拡大防止に努める

- ・ 本人からの状況把握
- ・ 本社へ連絡
- ・ 再度社内アルコール消毒
- ・ 得意先へ営業所のパートナーから電話連絡
- ・ 検査結果2日前までの接触した方へ連絡
- ・ 営業所パートナー全員のPCR検査
→検査結果を本社へ報告

毎日連絡を取り合う

- ・ 電話またはメール等で本人と連絡を取り合い健康状態の確認

皆でフォローしあう

- ・ 復帰後の体調を意識する
- ・ 復帰後1週間は体力が回復途中
仕事の負荷を考慮して所長と本人で話し合い、随時判断して皆でフォローしていく

陽 性

療 養

復 帰

営業活動の見える化

【何】

- ・ 所員同士がお互いの1週間のスケジュールを客観的に把握する

【なぜ】

- ・ 営業所でフォローし合い、**楽しく働きやすい環境**を作るため

充実した休暇や体調不良時にも
得意先へのフォロー、助け合いができる環境を整える



得意先

担当個人だけではなく
「**リッツメディカル**」
として
安心感を持っていただく

営業所

困った時はお互い様
周りのフォローのおかげで
安心して休みを
取ることができる

【見える化で本当に知って欲しいこと】

見える化で 本当に知ってほしい事

キレイにすることが大事ではない



違和感をすぐに感じ**早急に対応**することが大事である

呼び方で変わる意識

呼び方を変えると・・・何か が変わります。

何かとは？

それは **意識** です。

働いている人の **意識** を変えるために

呼び方 を変えました。

社員・従業員 -----▶ **パートナー**

営業 -----▶ セールスプランナー
SP(Sales Planner)

事務員 -----▶ バックオフィサー
BO (Back Officer)

“ パートナー ” とは

- ・ 情熱を持って仕事をする仲間
- ・ 1人ひとりが輝き、働きやすい環境を作り出す
- ・ 常にお互いに尊敬と威厳を持って接する

セールスプランナー

“ SP ~ Sales Planner ~ ” とは

- ・ ドクターと患者さまをつなぐ架け橋となる
- ・ 医療施設の困りごとを解決し、患者さまに安心していただける眼科づくりをサポートするプロフェッショナル

バックオフィサー

“BO~ Back Officer ~ ” とは

- ・ 最高のパフォーマンスを発揮できるよう多角的な面からサポートしていく

【質問の役割】

質問の役割

質問は、「人の視座を高めて視野を広げ、
伸び代を作ってあげる行為」です。

視座とは、物事を認識するときの立場のことです。

どんな立場で物事を見るか、どんな位置で見るのか、
同じものを見るにしても、どこから見るかによって
見え方が変わってきます。

人は自分にはどうしても甘くなるもので、
自分の振り返りは浅くなりがちです。

その特性を逆に利用しましょう。

他人の課題にどんどん関わって
フィードバックしたほうが
自分自身が成長できます。

【「虫の目、鳥の目、魚の目」】

「虫の目、鳥の目、魚の目」

虫の目は、虫のように小さな目で物事の状況を見る

鳥の目は、俯瞰して全体を見る

魚の目は、トレンドや流れを見る

特に鳥の目、魚の目を意識しないと、
世界の大きな変化を見逃してしまいます。

だから、意識的に三つの目を使って、世界を見てみましょう。

便利さや合理性が中心の時代から、
心が中心の時代が変わっていきます。

例えば、明治維新の時や
第二次世界大戦が終わった時のような
劇的な価値観の変化に対応していきましょう。

【「変わることに強い人」が結果を残す】

「変わることに強い人」が結果を残す

変わることをよしとしましょう。

間違いに気付いたときのベストな行動は
「出来るだけ早く、やり直す」。

「一度決めたこと」に、こだわらない。

子どもの頃はみんな変化が好きなのに、
大人になると多くの人がコンサバティブ(保守的)になっていきます。

確かに、変化にはそれなりのエネルギーがいります。

しかし、**変化ほど人を成長させる要素はありません。**

【習慣とは】

習慣とは

習慣とは、「意識しなくても自然にできること」。

新しいことを習慣化することは、
決して「**自然なこと**」ではありません。

むしろ、最初は「**違和感**」があります。

習慣を変えることは
気持ち悪いものだと割り切って考えましょう。

【知らないことは罪だ】

知らないことは罪だ

「知らなかったから、仕方ない」は言い訳でしかありません。

「知らないことは罪」という物差しがあれば、
自分自身が謙虚になれますし、他責になりません。

「知らなかった自分にも責任がある」と
客観的に考えることが出来るので、
一方的に他者に責任を押し付けることがなくなります。

知らないことがわかったらすぐに聞きましょう！

相手に対する知識・常識をちゃんと持っていなければ
相手に「**本当の感謝**」は伝えられません。

信頼関係は、まず「**正しく知る**」ことから。

人生において、どんなことだって知っていた方がいいですし、
知っていて損をすることはありません。

【失敗には種類がある】

失敗には種類がある

失敗には種類があります。
そのことを知っていますか？

① “ミス”と呼ばれるもの

努力を怠った結果、起きる失敗

② 「変化」「挑戦」があつてこそその失敗

これは必ず次に生きる発展的な失敗

リッツメディカルの原動力は
「変化」「挑戦」です。

同じ原動力を持つみんなと、未来を創造していきます。

【意味のない言葉】

意味のない言葉

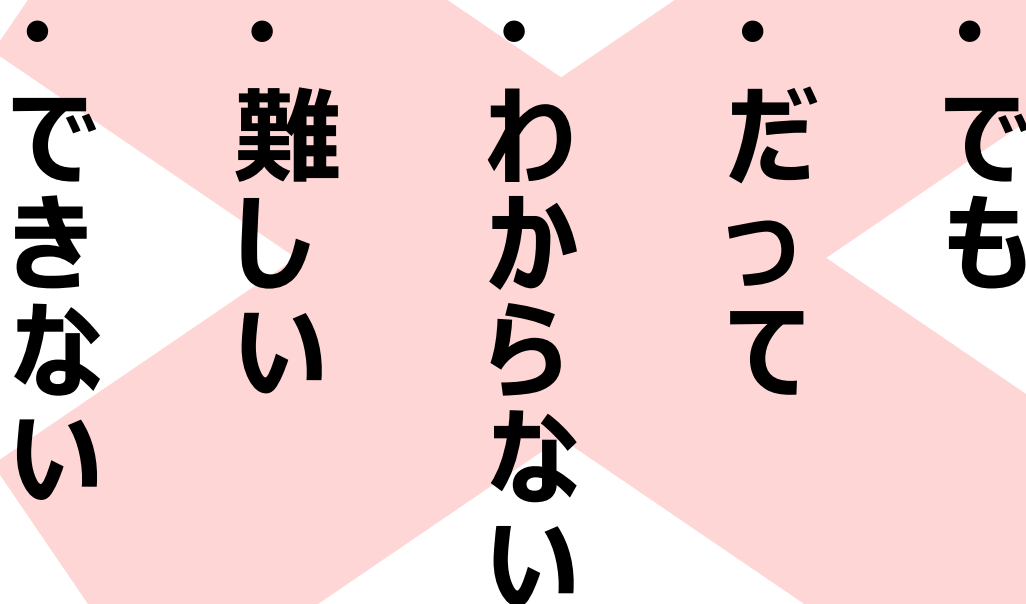
「注意します」 「気を付けます」 「意識します」

これらの言葉を発すること、申請書に記入することは
時間の無駄遣いです。

人は忘れたり、ミスをしたりします。
それが当たり前です。

ミスが起きる前提で
『ミスが起きても対応できる仕組み』を作ることが必要です。

禁止ワード



- できない
- 難しい
- わからない
- だって
- でも

- ・「でも」「だって」は自分がやらない理由、行動しない理由につながる言葉です
- ・「わからない」「難しい」はあなたの思考を止める言葉です
- ・「できない」という言葉を使うと、あなたの脳は自動的に「できない理由」を探します

これらの言葉を使うと成長を妨げます。

信頼関係の構築

利益

・・・ 誰が支払ってくれる？



お客様（Dr.）

顧客に愛され、支持され続ける企業でなければならない。
顧客が喜んで対価を払ってくれるだけの商品やサービス、
あるいは情報を提供しなくてはならない。

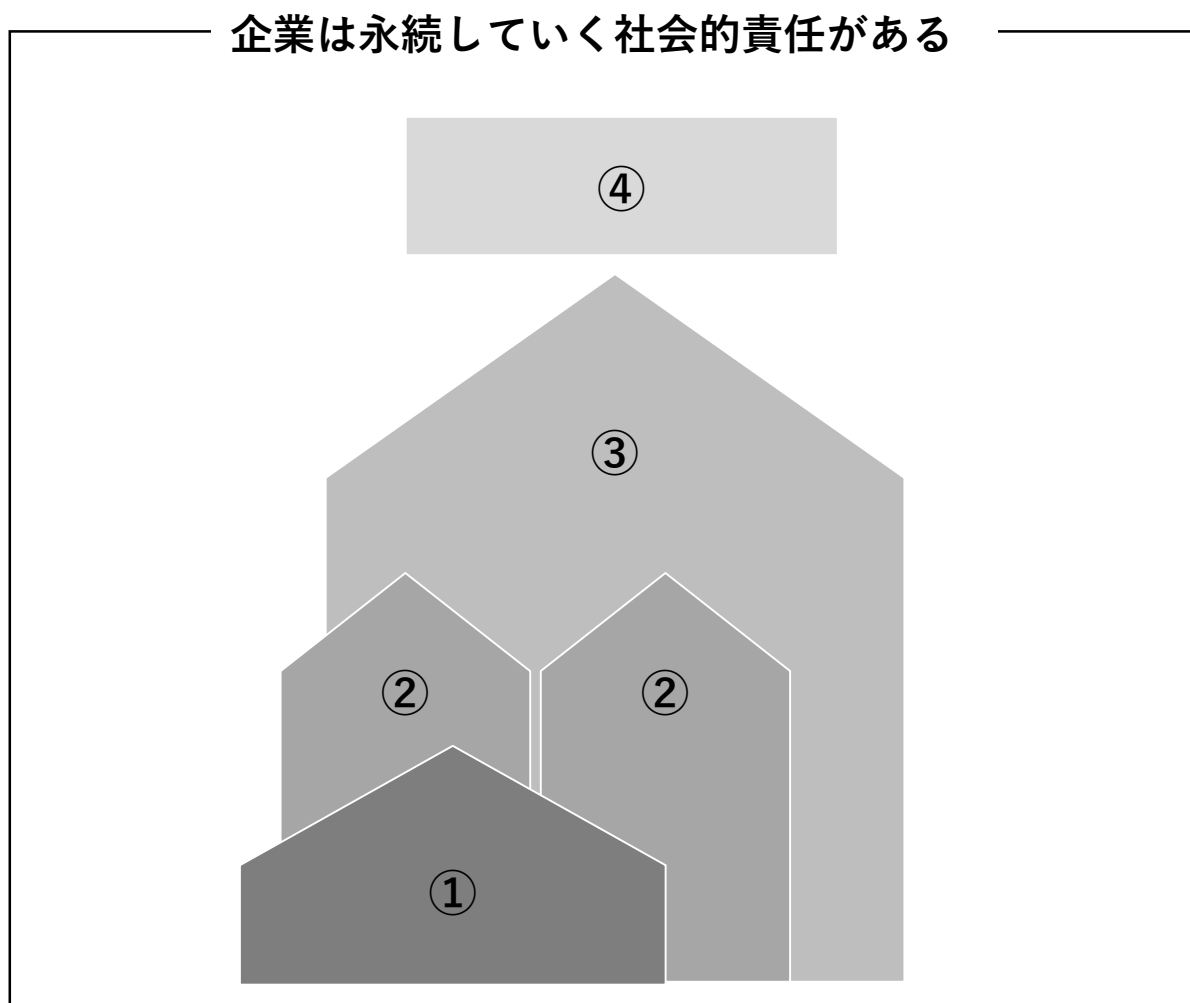


それを作り出しているのは誰・・・？

人

である

▼ イメージ図



- ① パートナーが生き生きと働ける環境
- ② 他社に負けない知識・技術／顧客への心のこもったサービス
- ③ お客様の感動や喜び、地域社会への貢献
- ④ 将来の繁栄のための利益

理想的なコミュニケーション

理想的なコミュニケーションを求めて

パートナーが身につけるべき技能とは・・・？

3つのコミュニケーション

1. 自信を保ち、さらに高めていく
2. 相手の話を真剣に聴き、理解する努力を怠らない
3. 困った時には助けを求める

“ 自信を保ち、さらに高めていく” とは

→ 顧客に驚きや感動、安心を提供している自負を持ち、仕事に励む。

“ 相手の話を真剣に聴き、 理解する努力を怠らない” とは

→ 相手の話を積極的に聴くことは、相手の話している文脈をよく理解するということ。それを深めていくと、相手の気持ちを理解したり相手の立場になって物事を考えたりすることにつながる。

→ 一人ひとりが常に相手の立場で考えるようになれば、互いに支え合い、助け合うと同時にパートナー同士の絆を強め、働きやすい環境を作る。

“ 困った時には助けを求める” とは

→ 一人の問題として抱え込まず、素直に助けを求める。
逆に助けを求められたら、逃げずに手を差し伸べる。
お互いに積極的に助け合える環境作りを進める。

【シゴトについて】

4つのシゴト

止事 文句や足を引っ張ることしかせず、シゴトを止める人

仕事 言われたことしかできずに、ただ使われているだけの人

※人口の80%の人が上記のシゴトをしている
その中の80%の人が**不幸**と答える

私事 常に私事のように捉え、進んでシゴトに励む人

志事 大きな志を持って取り組む人

※人口の20%の人が上記のシゴトをしている
その中の80%の人が**幸せ**と答える

【シゴトのできる人】

◎約束を守る人

◎よく考える人

◎行動力のある人

◎自分の価値観を振りかざさない人

【伸びる人】

◎好奇心旺盛な人

◎志を持っている人

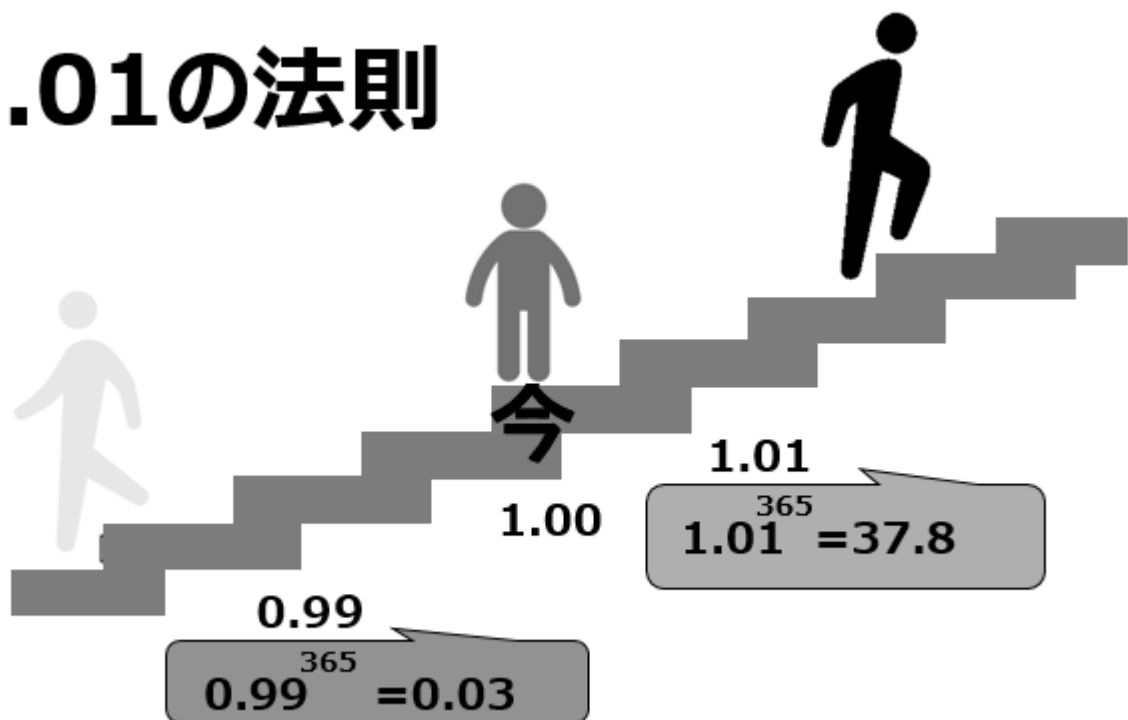
人生をうまくいかせるための 「3つのルール」

- ・ 命と時間は大切にすると 人生は成功する
- ・ 思ったとおりにいかないのは楽しいこと
- ・ 頑張って努力すれば成功が手に入るかわからないが、成長は必ず手に入る

【1年後の変化を実感する】

1年後の変化を実感する

1.01の法則



毎日0.01の変化・行動を継続

どちらが成長するのでしょうか？

トライしない人 / 失敗を恐れる人



成功??

失敗??

トライできない

永久に今のまま

自己成長なし

トライする人



トライ

失敗

改善

トライ

失敗

改善

トライ

失敗

改善

レベルアップ
現実突破！

成長

どんどん自己成長する
エラーは成功の糧

**失敗は成長の糧！
恐れることなく、どんどんトライ！**

【イメージではなく事実をつかめ！】

イメージではなく 事実をつかめ！

主観的なイメージ

客観的な事実

忙しい！！



仕事の締切が
5件重なっている



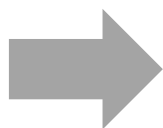
大きな箱



1メートル四方の箱



豪華な料理



三ツ星レストランの
フレンチ・フルコース



ソウレンホウの法則



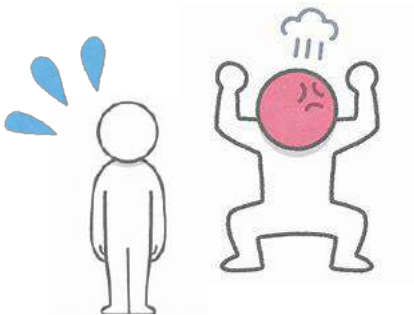
ハウ



レン



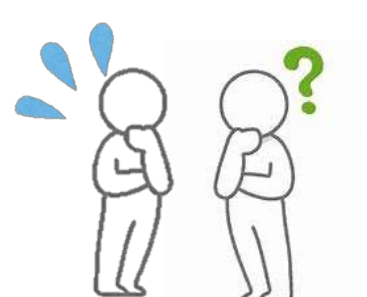
ソウ



完成後に報告してダメ出し



「助けて！」の連絡



後始末の相談



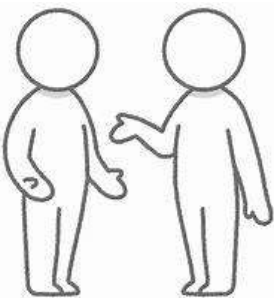
ソウ



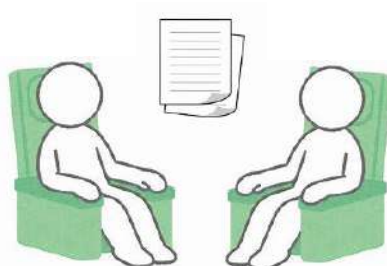
レン



ハウ



方向性を相談



進捗を連絡



無事に完成の報告

【施設状況の環境改善】

【器械販売状況】 ※所長は営業所全体の数を記入してください。

	昨年度実績	今年度目標
器械販売 施設数		
担当施設数		

【保守契約状況】 ※所長は営業所全体の数を記入してください。

今年度目標数

昨年度契約数

各施設の困りごとを解決していきましょう！

【今年の個人行動目標】

気持ちがいい挨拶とは・・・？

今までの自分や理想（本人記入欄）

本人振り返り

第2 四半期

上長アドバイス

本人振り返り

第3 四半期

上長アドバイス

本人振り返り

第4 四半期

上長アドバイス

1年の振り返り

自分の行動に点数を
つけるとしたら…？

所長よりコメント

100点

※上長アドバイスは面談時にご記入ください

【今年の個人行動目標】

「気持ちがいい挨拶」をイラストで表現してみましょう！

【BACK TO BASICSについて】期待基準

☐ 該当枠に○をご記入ください。

期待役割（所長）	
【管理責任範囲】	「営業所」を統括し、営業所の業績目標達成に向けて人(SP・BO)および業務を管理し、必要事項は統括マネージャーと共有する
【方針・計画】	会社方針や部の計画に基づき、有効なアクションプランを策定し、確実に実行する
【モチベーション】	エリア内の各所員のモチベーションやムードを高める施策を継続的に実行する
【人材育成】	部下一人ひとりのレベルを着実に高めるために、計画的かつ組織的な人材育成を行う また、担当決めも計画的に実施する
【コンプライアンス】	営業所内で諸法令（交通ルールを含む）や社内ルールの遵守を徹底させる
【人望】	厳しさと思いやりと柔軟性を併せ持ち、周囲から尊敬される存在となる

期待基準（チームリーダー）	
【管理責任範囲】	自分自身の営業目標を達成するとともに、部下も含めたチームの営業目標を達成する
【営業姿勢】	顧客から「個人」ではなく、「会社・営業所」として信頼される また、目標達成に満足せず、さらに上を目指す
【方針・計画】	会社方針や部および営業所の計画に基づき、自らが手本として取り組みながら、部下にも実行させる
【部下指導】	部下のレベルや性格に合わせて指導を行う。OJT(同行営業を含む)はもちろんのこと、成長過程に合わせて役立つ勉強法も指導する
【コンプライアンス】	諸法令（交通ルールを含む）や社内ルールを確実に遵守する
【人望】	有言実行とリーダーシップで、周囲から頼られる存在となる

期待基準（チームリーダー補佐）	
【管理責任範囲】	担当者として、自分自身の営業目標を達成する
【営業姿勢】	熟練した社員として、難易度の高い症例を扱う顧客を担当したり、高い業績目標を担う等、困難に対して積極的に取り組む
【施策への取り組み姿勢】	会社方針・営業所の施策に対して、前向きに取り組む
【部下指導】	所長やリーダーから依頼された後輩指導を確実に実施し、成長させる
【コンプライアンス】	諸法令（交通ルールを含む）や社内ルールを確実に遵守する
【人望】	やるべきことを確実に実施し、周囲から安心される存在となる

期待役割（一般）	
【管理責任範囲】	担当者として、自分自身の営業目標を達成する
【取り組み姿勢】	営業所の施策、上司・先輩の指導内容、顧客からの依頼内容に対して、素直に取り組む
【勉強】	自身の成長のために、全力で勉強する
【コンプライアンス】	諸法令（交通ルールを含む）や社内ルール理解に努める
【人望】	明るく素直に業務に取り組み、周囲から期待される存在となる

より良い仕事をするためのアドバイスの機会と捉えて下さい。

面談時のメモとしてご自由にお使いください。

【人生アップデート 読書編】

人生アップデート

読書編

続ける習慣

良い結果は続けなければ 得られない

『人は習慣によって作られる。
優れた結果は一時的な行動ではなく、
習慣から生まれる。』

～アリストテレス～

良い習慣は人生を変えてくれる。
その良い習慣が生まれる奇跡を
一緒に味わいましょう。

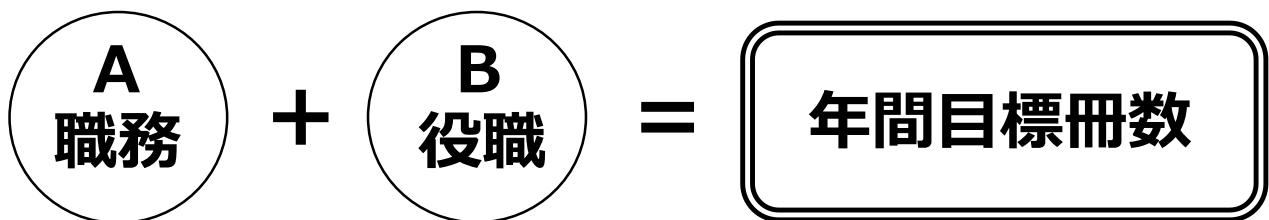
< 年間目標冊数 >

A

B

職務	
エリア・セクション マネージャー	4冊
所長	3冊
チームリーダー	2冊
チームリーダー 補佐	2冊

役職	
部長クラス	4冊
次長クラス	3冊
課長・代理 クラス	2冊
係長クラス	2冊
主任クラス	1冊
副主任クラス	1冊
一般クラス	1冊



▼提出様式(Ritzgram 読書編)

題名: なんて、その価格で売れちゃうの?

Ritzgram

RM東日本第二エリアマネージャー Name: 山田 大介

Comment:

最初は「行動経済学」と聞き、何か現実とは距離があるのではと思っていましたが、実際に読んでみると、結局は人であり、気持ち、心であるという事がわかりました。

本の内容にもありました、我々のビジネスに与えるアンカリング効果は、非常に影響が大きいという事、少なくとも販路する街がその効果を理解したうえで次の手段を考える事が大切であると感じました。我々は製造メーカーではないので、プライシングに関してはどうしても限界はあるものの、この本の中で、実際に共通するいくつかの気になるポイントもありました。サブスクリプションモデルに関しては、この業界では保守的という形だけでなく、私たちのお得意先に与えてはじめて何か新しい事が出来そうだなと感じました。また価格の下取りにおいても顧客の保有効果として十分な効果があり、金額ではなく、自分の使用した器械がまた誰かの役に立つという売主側の安心感にも繋がると感じました。

そう言った事の中で、一番大切であると感じるのは、やはり顧客ロイヤリティを高めるという事に尽きます。それには様々な手段があると思いますが、当社が既存の顧客ロイヤリティを更に高め、希少性をもっと高めてくれば、どの競合他社も追いつけない素晴らしいビジネスモデルが確立出来るのではないかと感じました。今年のエリア目標の中に、「存在意義を高める」という事を掲げておりましたが、それを実現する良い機会になりました。ありがとうございました。

Ritzgram Point

- 1,500円（税抜）まで
金額を超える場合、残りの金額は実費
- 電子書籍不可
- 今後の仕事や人生にどのように活かしていきたいかを記入する

年間目標冊数 / 冊

第1 四半期 Ritzgram承認冊数



冊

第2 四半期 Ritzgram承認冊数



冊

第3 四半期 Ritzgram承認冊数



冊

第4 四半期 Ritzgram承認冊数



冊

アップデート！！



【本を読むとは】

「本を読むとは……」

ちょっと考えてみて欲しいんですが…

あなたはなぜ、本を読みますか？

- ・勉強のため？
- ・新しいスキルを身につけるため？
- ・問題の解決策を探すため？

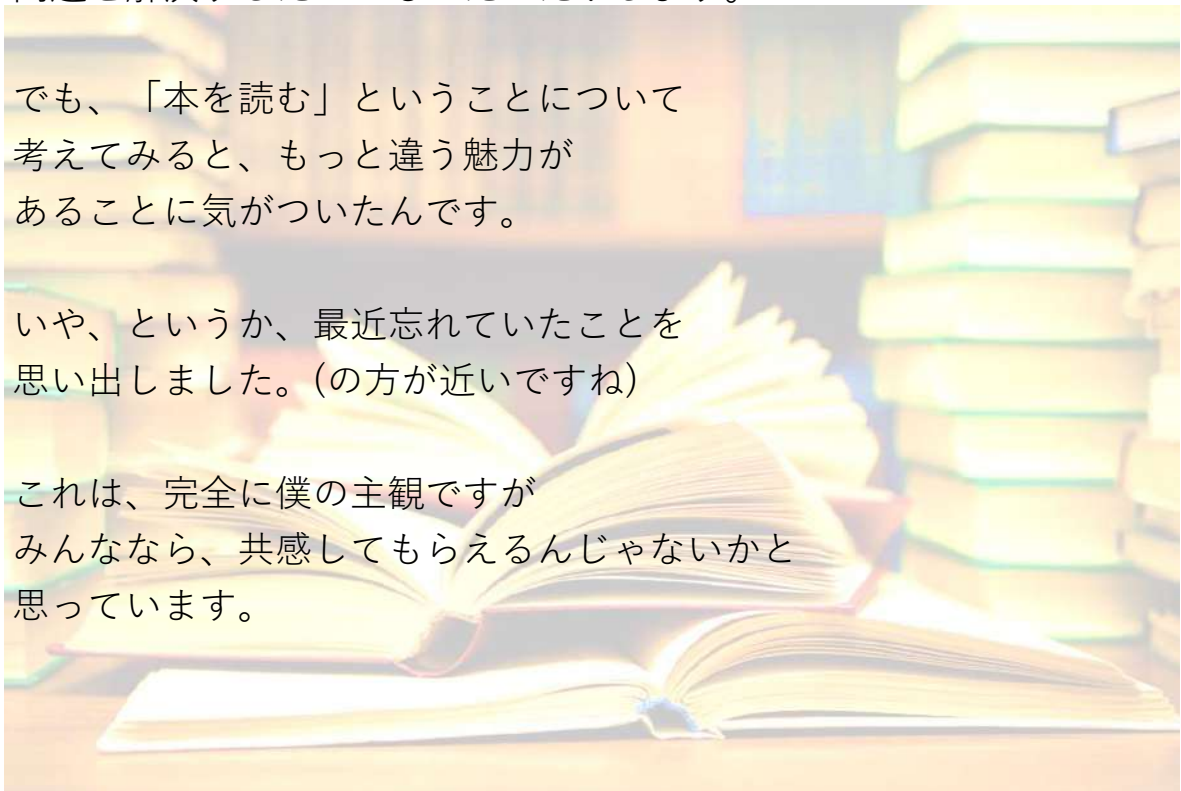
もちろんそれもあると思います。

僕も、読んでいる本のほとんどは、
スキルを磨くためのものだったり、
問題を解決するためのものだったりします。

でも、「本を読む」ということについて
考えてみると、もっと違う魅力が
あることに気がついたんです。

いや、というか、最近忘れていたことを
思い出しました。(の方が近いですね)

これは、完全に僕の主観ですが
みんななら、共感してもらえないんじゃないかと
思っています。



本を読む魅力……それは、

新しい考え方に触れて、 見える世界がガラッと変わる

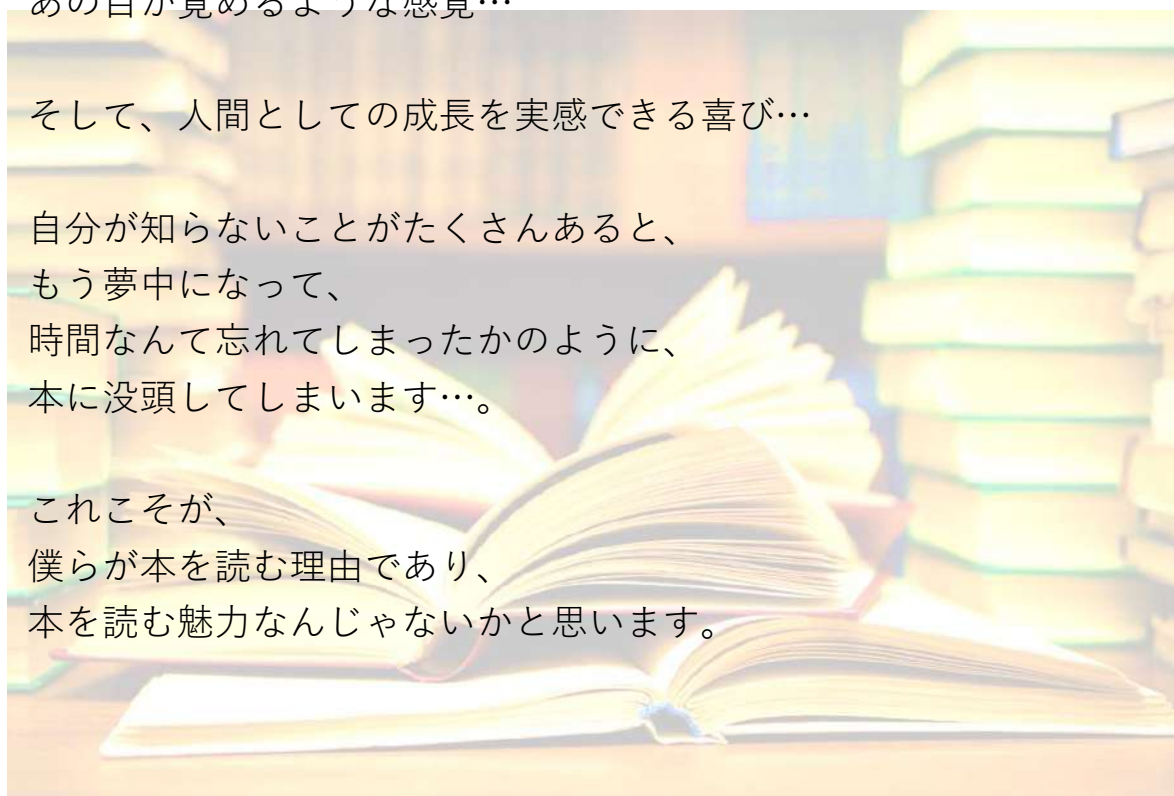
ここにあるんじゃないかと思うんです。

自分が今まで知らなかったことを知って、
「なるほど、そういうことだったのか！」
と、昨日までモヤモヤしていたことが、
綺麗さっぱりなくなる、
あの目が覚めるような感覚…

そして、人間としての成長を実感できる喜び…

自分が知らないことがたくさんあると、
もう夢中になって、
時間なんて忘れてしまったかのように、
本に没頭してしまいます…。

これこそが、
僕らが本を読む理由であり、
本を読む魅力なんじゃないかと思います。



【2021プロジェクト】

2021 プロジェクト

現在進行中

Rebranding
プロジェクト

子育て応援
プロジェクト

R-1グランプリ

プライベート充実
プロジェクト

所長解散総選挙

安全・安心
プロジェクト

営業活動さわやか
プロジェクト

～ポロシャツ・感動パンツ～

成長実感
プロジェクト

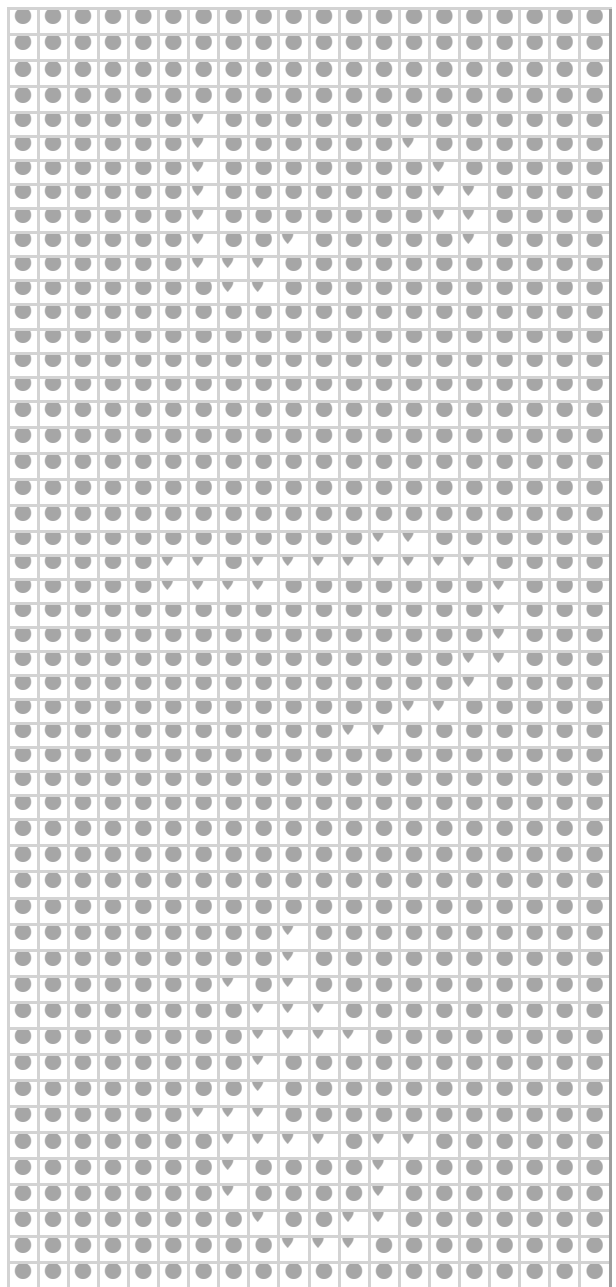
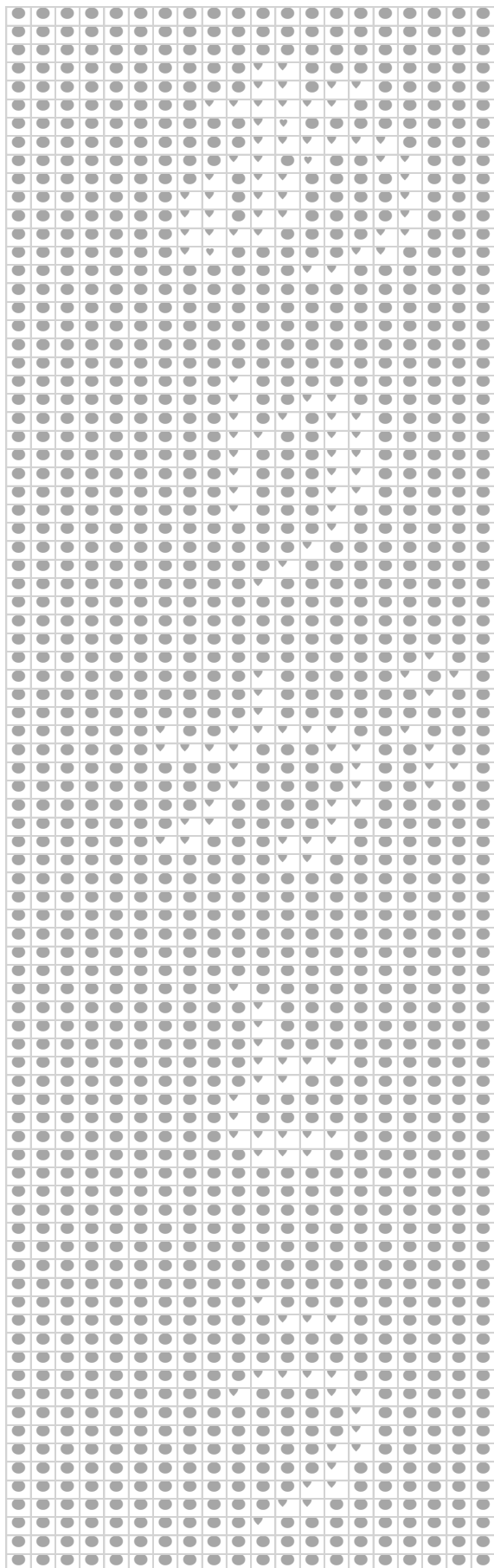
【おわりに】

自分たちの行動で

日本の何かを少し変える

さらに多くの人から
必要とされる会社になろう！！

【おわりに】



目の前のこと（自分のこと）に一生懸命になりすぎると小さな変化に気づけないことも…。全体を俯瞰してみることでわかることもたくさんあると思います。

身近なパートナーへ感謝の気持ちを大切に…。



承認印(一般)

