

リッツメディカル
2022年度(50期)

BACK TO BASICS

所属	氏名	入社年（勤続年数）
----	----	-----------

2022/4/1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 -2022-

- 01 目次
- 02 MTGや研修のルール
- 03 経営方針
- 04 リイツメディカルに必要なもの
- 05 メッセージ
- 07 BACK TO BASICSの目的
- 08 BACK TO BASICSを通して、気づいてほしい事
- 09 BACK TO BASICSを通して、実行してほしい事
- 11 企業理念 | リイツビジョン
- 13 企業指針 | リイツポリシー
- 15 営業活動に関する方針
- 17 クレーム・トラブルに関する方針
- 18 災害に関する方針
- 19 営業活動の見える化
- 20 見える化で本当に知ってほしい事
- 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 「変わること強い人」が結果を残す
- 26 習慣とは
- 27 目的のある人生を
- 28 100点ではなく100%を出し切る！
- 29 知らないことは罪だ
- 30 失敗には種類がある
- 31 意味のない言葉
- 32 禁止ワード
- 33 信頼関係の構築
- 35 理想的なコミュニケーション
- 37 4つのシゴト
- 38 人生をうまくいかせるための「3つのルール」
- 39 1年後の変化を実感する
- 41 思考・行動をアップデート！
- 42 イメージではなく事実をつかめ！
- 43 どちらが成長するでしょうか？
- 44 ソウレンホウの法則
- 45 より良い医療を提供するための環境づくりとは…？
- 46 施設の環境改善状況
- 47 個人行動目標「挨拶」
- 48 個人行動目標「感謝」
- 49 期待基準
- 51 本を読むとは
- 53 人生アップデート 読書編
- 55 読書本 進捗確認
- 56 2022プロジェクト
- 58 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。**

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。

【リツメディカルに必要なもの】

リツメディカルに 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い直す夜もある。

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来て、
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。

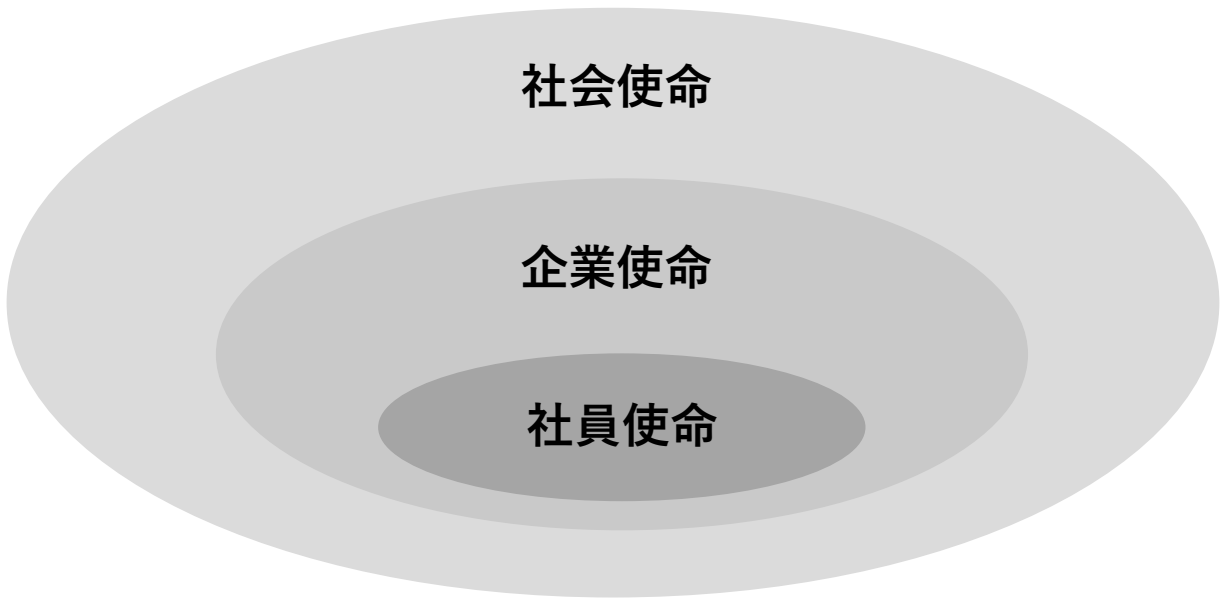
理念 | Vision

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 | Mission



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 | Motto

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。

行動指針 | Credo

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、クライアント・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

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。

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。
- ・クライアントが心から満足する
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。
- ・リッツメディカルに関わった方が
喜んでくれる行動、発言をする。

1

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。

2

4.指標

- ・粗利指標 47億5千万円分の「ありがとう」をもらう。
- ・売上指標 332億円の価値を提供する。
- ・粗利率指標 14.3%
- ・器械占有率 40%以上

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。

3

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。
- ・クレーム発生の責任は追及しない。
- ・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、統括マネージャー、本社に報告する。事を大きくする。
- ・クライアントへの第一報は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。
- ・クライアント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

- ・クライアントから「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

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
クライアントへのフォロー、助け合いができる環境を整える



クライアント

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ほしい事】

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	-----▶	<small>セールスプランナー</small> SP(Sales Planner)
事務員	-----▶	<small>バックオフィサー</small> BO (Back Officer)
お客様・得意先	-----▶	クライアント

“ 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

“ クライアント ” とは

- ・ 顕在的、潜在的な問題を抱えていて、その解決を望み専門的なサービス（サポート）を継続的に依頼する個人、医療施設
- ・ お客様、顧客、得意先を指す

【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、
心が中心の時代に変わっていきます。

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は割り切って考えましょう。

【目的のある人生を】

目的のある人生を

あなたは旅行をするとき「目的地」を決めずに行きますか？
大切なのは、**より具体的なイメージを持つ** こと。

いつ行こう？ 目的地は？ 移動手段は？

やるべきことが明確になると、
行動に移しやすくなり、楽しみが倍増します。

だからこそ「**人生の目的地**」を**具体的に**持ってください。

自分はいつまでにどうなっていたいか。

その繰り返しが人の成長につながります。
すべてが上手くいくわけではないけれど、だからこそおもしろい。

今のあなたの現在地はどこでしょう？

現在地があるからこそ、どのルートで目的地に進めばいいかわかります。
常に現在地を知る習慣を付けましょう。

【100点ではなく100%を出し切る！】

100点ではなく100%を出し切る！

一発勝負の状況で「**100点を取らなきゃ**」と思うと
余計に緊張して本来の力が出せなくなってしまう。

そうではなく、今自分が持っている
100%の力を最初から最後まで出し切ることが大切です。

「**自分は今100%の力が出せているか？**」を目安にすると
雑念が消えて集中しやすくなります。

そこから発揮されたパフォーマンスは**人の心に響きます**。

また、やり切った**充足感で満たされ、悔いが残りません**。
結果がどうかは気にならなくなります。

100点ではなく、100%を出し切ることは
失敗を恐れなくする大事な秘訣です。

【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？



クライアント

クライアントに愛され、支持され続ける企業でなければならない。
クライアント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。

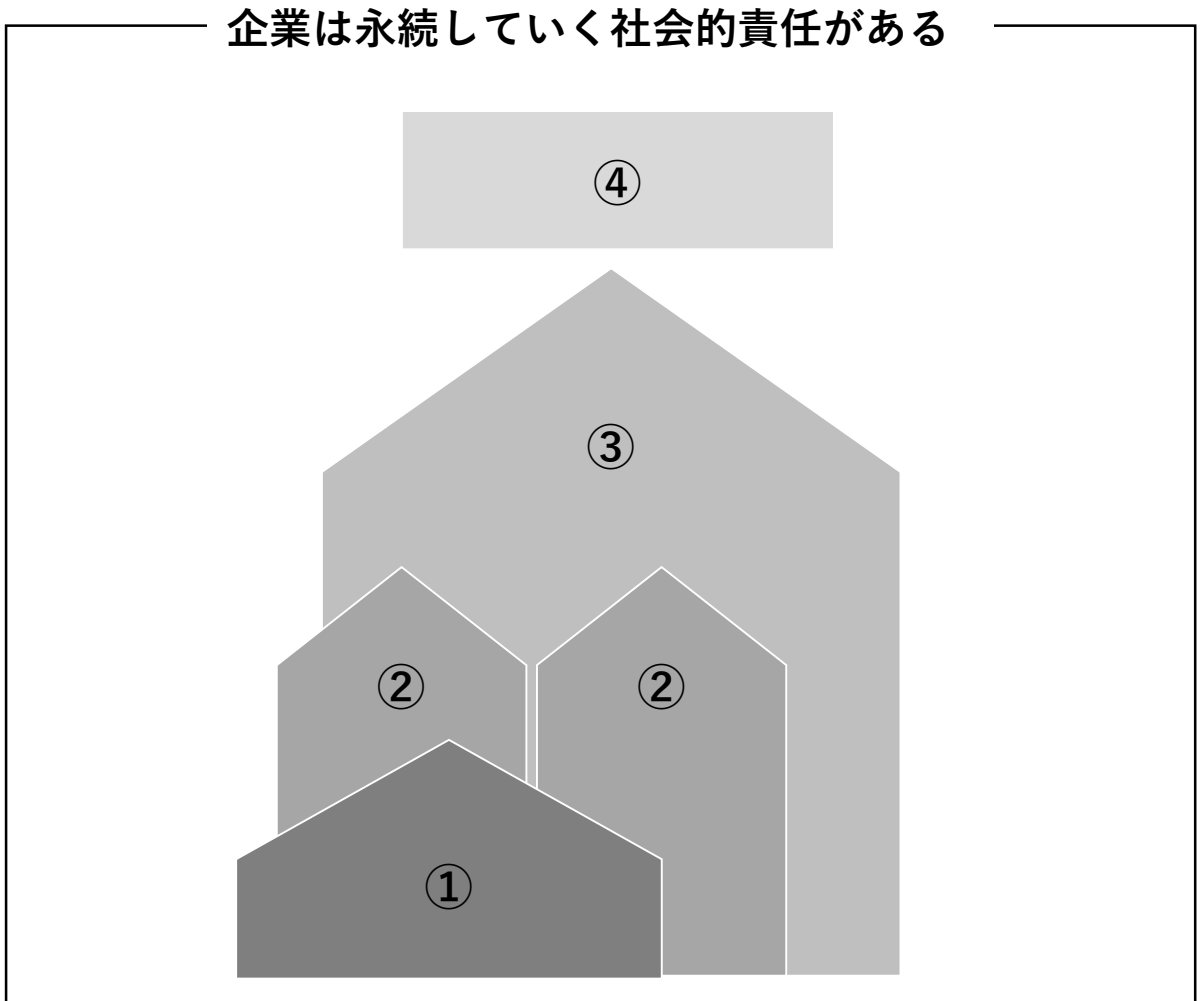


それを作り出しているのは誰・・・？

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 クライアントへの心のこもったサービス /
クライアントが抱える課題解決のための知識・技術
- ③ クライアントの感動や喜び、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

→ クライアントに驚きや感動、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

【シゴトができる人】

- ◎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**を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

0.99の法則

$$0.99^{365} = 0.03$$

0.99



1.00

現在地



1.01



1.01の法則

$$1.01^{365} = 37.8$$

毎日0.01の変化行動を継続

【1年後の変化を実感する】

1日の0.01はどのくらい？

$$24時間 = 1440分 \times 0.01 = 15分$$



**毎日15分で
あなたは何をしますか？**

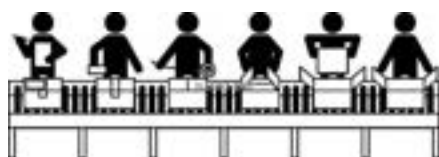
思考・行動をアップデート！

オールドタイプ

正解を探す



生産性を上げる

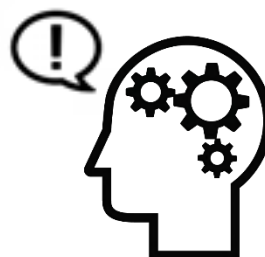


綿密に計画し実行する



ニュータイプ

問題を探す



楽しさを盛り込む



とりあえず試す



【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



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



レベルアップ
現実突破！

成長

改善

トライ

失敗

改善

トライ

失敗

改善

トライ

失敗

**失敗は成長の糧！
恐れることなくどんどんトライ！**

ソウレンハウの法則



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



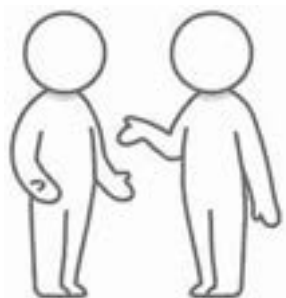
ソウ



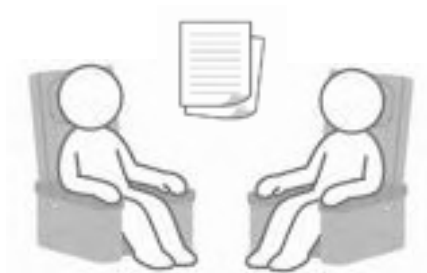
レン



ハウ



方向性を相談



進捗を連絡



無事に完成の報告

【より良い医療を提供するための環境づくりとは…？】

環境づくりをお手伝いしたいクライアント名

目指すべき姿、理想の状況

現状



ギャップ＝課題

-
-
-

第2四半期

まず何を実行しますか？

第3四半期

振り返り・次に何を実行しますか？

振り返り

行動

第4四半期

振り返り・次に何を実行しますか？

振り返り

行動

一年間行動した成果

【施設の環境改善状況】

【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	今年度実績
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。

	昨年度実績	今年度実績
保守契約数		

各施設の困りごとを解決していきましょう！

【個人行動目標「挨拶」】

気持ちの良い“挨拶”とは・・・？

気持ちの良い挨拶をすると、明るい職場が作れます。

明るい職場により、パートナー同士の意思疎通が円滑に図られ、仕事に取り組む意欲も上がります。

理想の状況



理想の状況に近づくために何を実行しますか？

-
-
-
-

現状



◎ 一年間行動した成果（第4四半期終了後記入）

【個人行動目標「感謝」】

気持ちの良い“感謝”とは・・・？

毎日の生活を振り返ってみてください。

- 今日も健康で仕事ができている。ありがとう！
- パートナーの気配りによって助けられた。ありがとう！
- 家族がいてくれて、毎日支えられているな。ありがとう！

毎日を記念日にして、感謝の機会を増やせたら
どんなに素晴らしいでしょう。

「当たり前」のことにこそ【感謝】する最大のチャンスです。

感謝に気づき、伝えること、そして相手からの感謝を受け取る循環が
自分自身の未来の行動を変えていきます。

【感謝】とは人生を豊かにする魔法の言葉です。

関連ページ：p.6 メッセージ

① “感謝”について読み合わせで自分の想いを伝えましょう

② あなたにとって、気持ちの良い“感謝”とは何ですか？

(気づき、考え、想いなど 第2四半期～第4四半期で自由に記入)

- ・
- ・
- ・
- ・

【期待役割】

期待役割（所長）

該当枠に○をご記入ください。

【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】	会社方針やエリアの計画に基づき、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】	営業所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

期待役割（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】	クライアントから「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】	会社方針やエリア、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

期待役割（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クライアントを担当したり、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、クライアント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。

【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？

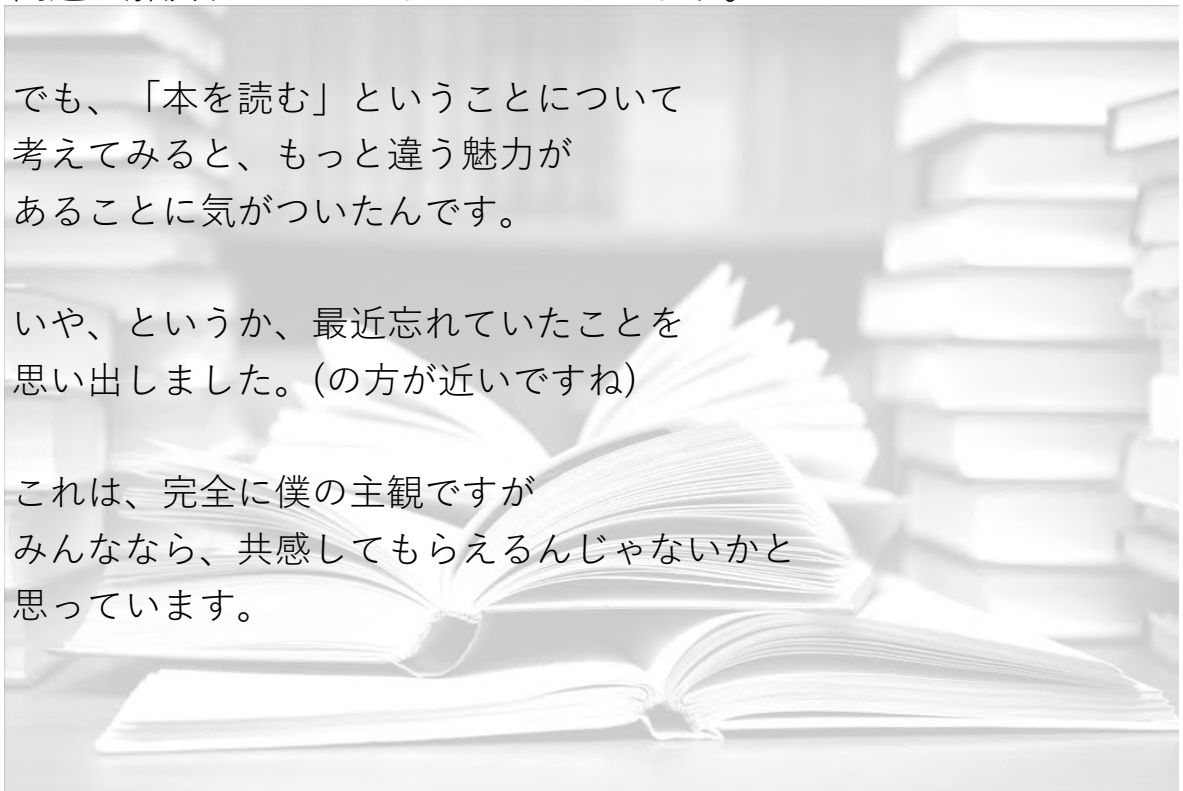
もちろんそれもあると思います。

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

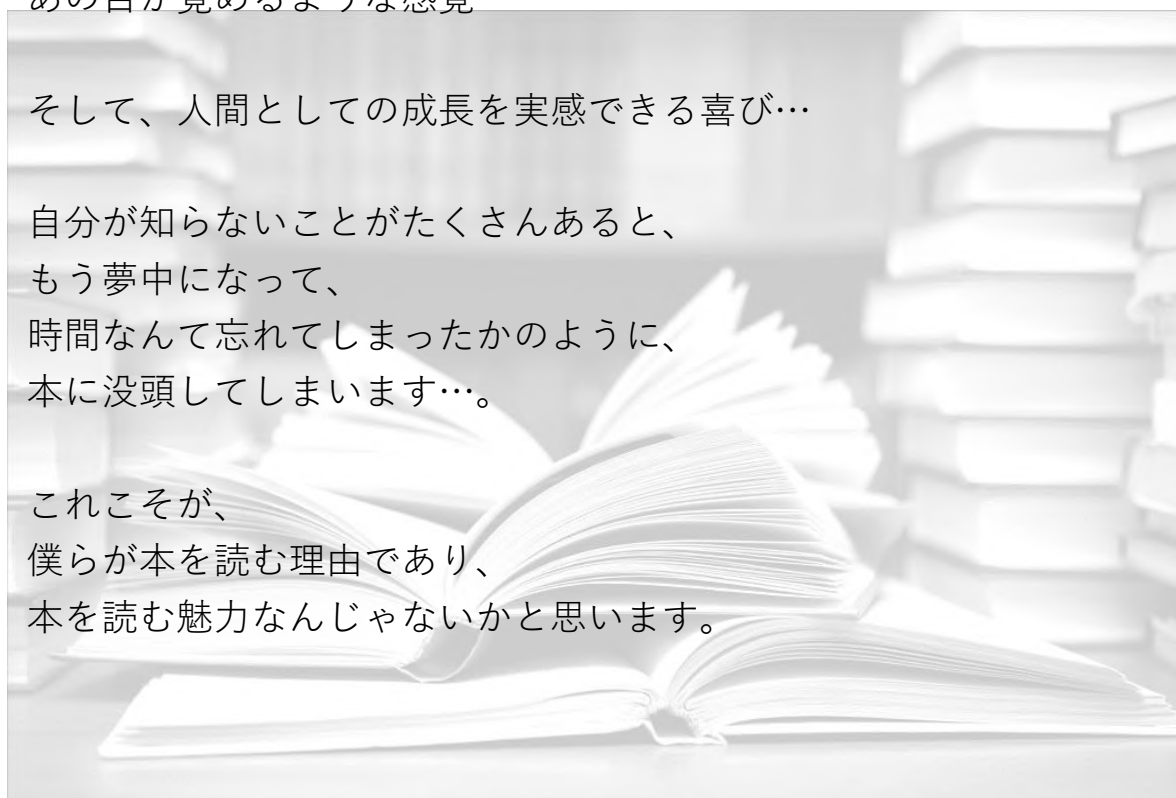
ここにあるんじゃないかと思うんです。

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。



【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。

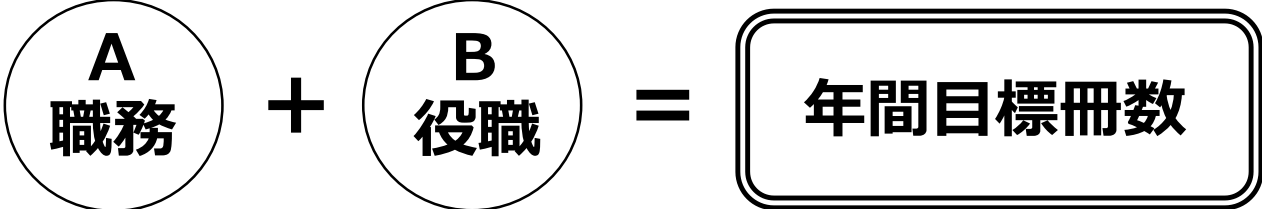
< 年間目標冊数 >

A

B

職務	
グループ・統括 マネージャー	5 冊
所長	4 冊
チームリーダー・ チーフ	3 冊
チームリーダー補佐 ・チーフ補佐	2 冊

役職	
部長クラス	5 冊
次長クラス	4 冊
課長・代理 クラス	3 冊
係長クラス	3 冊
主任クラス	2 冊
副主任クラス	2 冊
一般クラス	1 冊



▼提出様式(RITZ BOOK)



RITZBOOK 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 RITZBOOK 承認冊数



冊

第2四半期 RITZBOOK 承認冊数



冊

第3四半期 RITZBOOK 承認冊数



冊

第4四半期 RITZBOOK 承認冊数



冊

アップデート！！



【2022プロジェクト】

Ritz rebranding プロジェクト

子育て応援 プロジェクト

Ritz Basic Manual

Chapter 1 RBM全社員研修

プライベート充実 プロジェクト

マネージャー総選挙

安全・安心 プロジェクト

SUPPORT

営業活動さわやか プロジェクト ～ポロシャツ・感動パンツ・ カーディガン～

成長実感 プロジェクト

【2022プロジェクト】

気持ちの良い
挨拶

保守文化の
創造

RBM
同じ
目的を持つ

情報共有
チャター使用

勘や経験
からの脱却

発言を変える
行動を変える

朝MTG
状況の共有

入金確認
入金を
感謝する

クライアント
のファン化

気持ちの良い
感謝

顧客を知る
顧客中心に
考える

1on1MTG
自分の
未来を語る

ミスの
オープン化
早期フォロー
の充実

失敗する
原因を潰す

他責ではなく
自責

問題を見つける
問題を解決する

見える化
アップデート

マネジメント
時間を増やす

売上確認
販売する
ための仕入

成果が出る
やり方を
真似する

Bプラン対応

立会い実施
確認書

所長
直行直帰
チャター

対処より解決

100点を
出さなくていい

100%を
出し切る

【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！！

面談状況 確認表

