

リritzメディカル  
2023年度(51期)

BACK TO BASICS

# **BACK TO BASICS -2023-**

- 01 目次
- 02 MTGや研修のルール、BACK TO BASICSのルール
- 04 経営方針
- 05 リツメディカルに必要なもの
- 06 メッセージ
- 08 BACK TO BASICSの目的
- 09 BACK TO BASICSを通して、気づいてほしい事
- 12 BACK TO BASICSを通して、実行してほしい事
- 14 企業理念 | リツビジョン
- 18 行動指針 | クレド
- 19 クレーム・トラブルに関する方針
- 20 営業活動に関する方針
- 22 営業活動の見える化
- 23 見える化で本当に知ってほしい事
- 24 呼び方で変わる意識
- 26 視座とは、高める方法、質問の役割
- 29 虫の目、鳥の目、魚の目
- 30 「変わることに強い人」が結果を残す
- 32 目的のある人生を
- 33 目的・ゴール・目標・手段の違い
- 34 目標を達成するための道標・マンダラチャート作成
- 38 SMARTな目標の作り方・目標設定の思考停止ワード
- 40 100点ではなく100%を出し切る！
- 41 知らないことは罪だ
- 42 失敗には種類がある
- 43 日常生活の禁止ワード
- 44 信頼関係の構築
- 46 理想的なコミュニケーション  
チームの心理的安全性・るべき姿・サーバント型リーダー
- 51 組織の求心力と熱源
- 52 4つのシゴト
- 53 人生をうまくいかせるための「3つのルール」
- 54 1年後の変化を実感する  
習慣とは・人生の方程式
- 58 思考・行動をアップデート！
- 59 イメージではなく事実をつかめ！
- 60 トライ＆エラーで成長！
- 61 ソウレンホウの法則
- 62 本を読むとは
- 64 人生アップデート 読書編
- 66 読書本 進捗確認
- 67 2023プロジェクト
- 68 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。  
クライアントに対して、一緒に働く仲間に対して、  
仕事に取り組む姿勢を大切にしてください。

書き出す

**頭を整理する / 時間を大切にする / 自分の意見を持つ**  
議題に対して自分の意見をノートに書き出すことで、頭の中が整理され、限られた時間の中で活発な意見交換ができます。自分の意見を自分の言葉で発信することが大切です。

時間を計る

人間の脳は10%の力も發揮できません。時間を指定することで、**その時間までにやらなければ！**と脳に軽くストレスが掛かり、活発化します。集中力もUPします。今まで考えつかなかったアイデアが出るかもしれません。時間設定 = 目標設定となります。

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」という意思表示のためです。拍手が無いと、コミュニケーション能力の低下にも繋がってしまいます。人にとって大切な行為ですので、発言した人には最大限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！

# BACK TO BASICSのルール

BACK TO BASICSには会社の想いが詰まっています。

1ページ、1ページめくるごとに、  
あなたはどんな想いを抱くでしょうか。

きっと時間が経てば溢れる想いも変わってくると思います。  
今の気持ちを大切に、メモに書き記しましょう。

## メモの使い方-----

8月ディスカッション時点の想いを書き記しましょう。



あなたが大切にしたいことはなんですか？

8月

3月

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

3月：1年を振り返り今の想いを書き記しましょう。  
8月と比べて心境の変化を感じましたか？

# 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」の言葉を力に、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

- ・ 楽しむ
- ・ 笑顔で
- ・ 素直に
- ・ 明るく



あなたが大切にしたいことはなんですか？

8月

3月

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

# メッセージ

あなたにとって「リィ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「リィ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と、  
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。

# BACK TO BASICSの目的

リィツメディカルの「企業理念の形成」の為に

リィツメディカルの「理念」や「方針」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。

# 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。

リィ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。

『リィ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。

# BACK TO BASICSを 通して、気づいてほしい事

## 自分の未来を思い描く

あなたの成長を最も具体的に、  
深く考えられるのは「あなた自身」です。

なぜならば、  
考えることを通じて自己の強みや課題を見極め、  
自己評価を行うことができる  
最も身近な存在が「あなた自身」だからです。

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、  
諦めずにそれを繰り返し続けることが、自分の未来へ繋がります。

# memo

# 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と、  
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と信じて  
良くも悪くも恐れずにえていきます。



あなたが大切にしたいことはなんですか？

8月

3月

# 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しいのに」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。



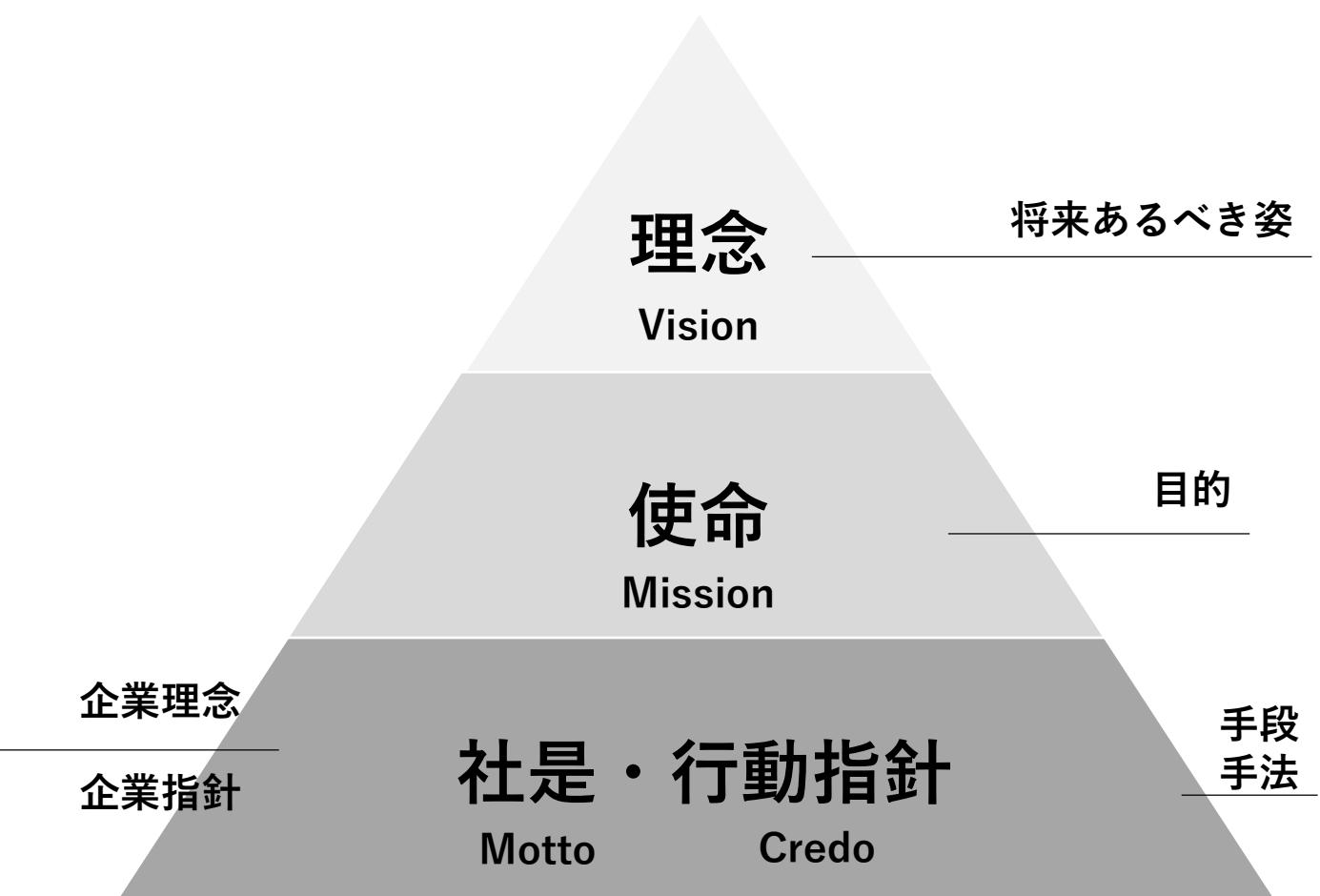
あなたが大切にしたいことはなんですか？

8月

3月

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

# 企業理念 | リイツビジョン



# 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。



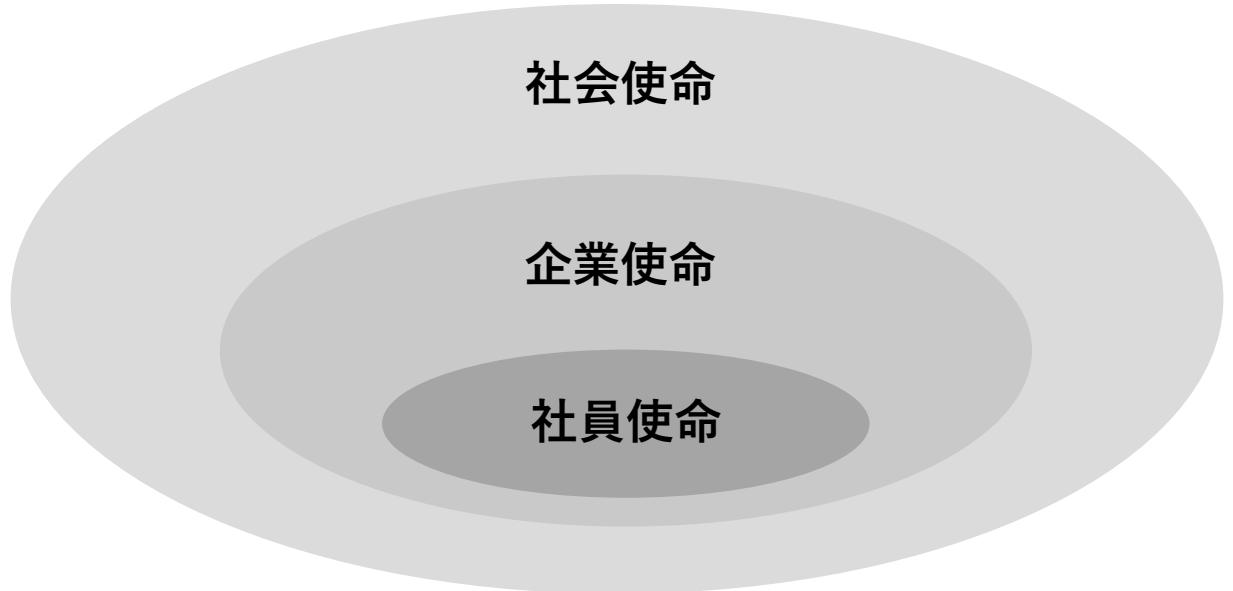
あなたが大切にしたいことはなんですか？

8月

3月

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

# 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<sup>※</sup>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る願いを描くこと。

# 社是 | Motto

## 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。

## 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。

# 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

# 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、報告が少ないと起因する。
- ・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。

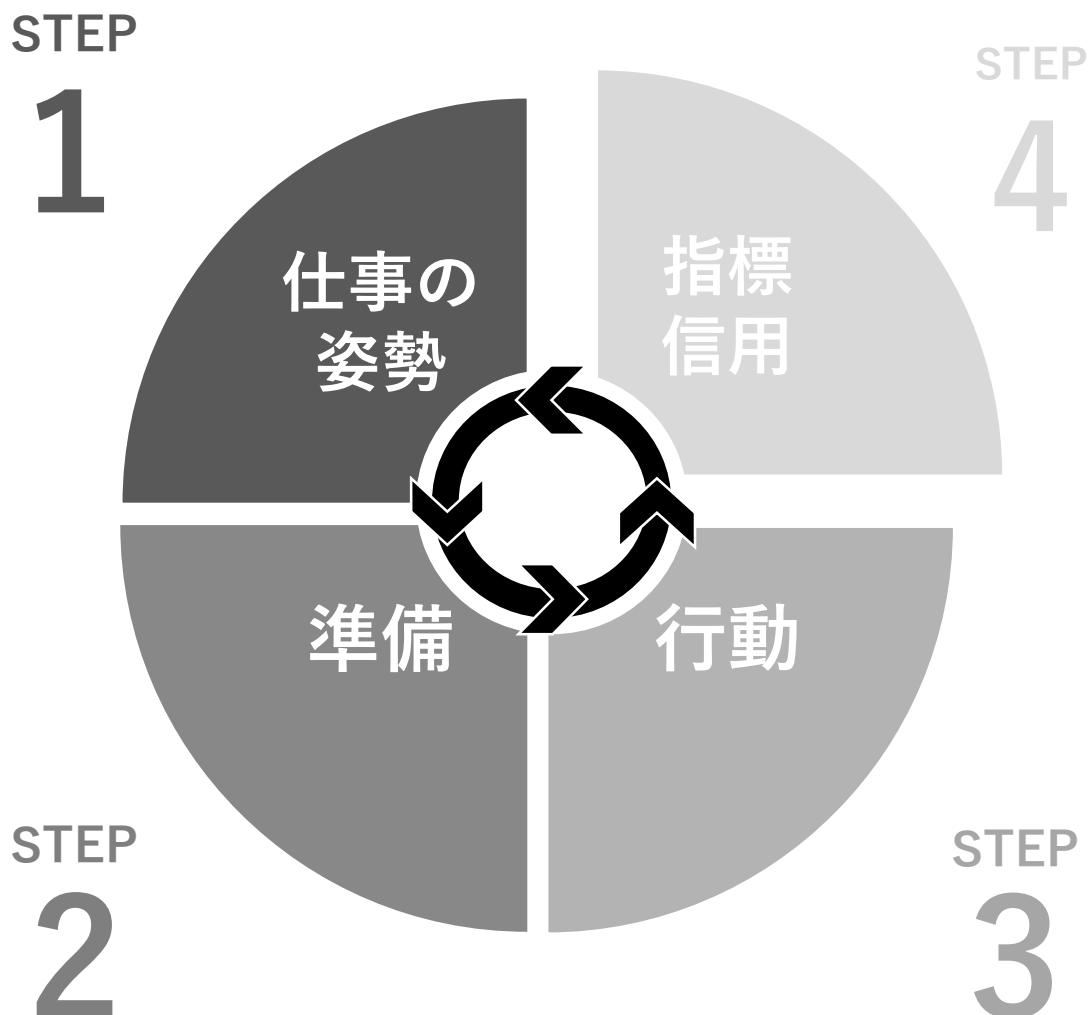
## 4.解決

- ・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。

# 営業活動に関する方針

## 【 方針 】

日頃の姿勢や準備、行動の結果が『信用』という形で返ってくる活動をする。



# 営業活動に関する方針

## STEP 1 仕事の姿勢

企業理念  
RBM  
同じ  
目的で活動

発言を変える  
行動を変える  
思考を変える

他責ではなく  
自責

マネジメント  
時間を増やす

100点を  
出さなくていい  
100%を  
出し切る

## STEP 2 準備

朝MTG  
楽しい環境  
づくり

勘や経験  
からの脱却

クライアント  
を知る  
中心に考える

成果が出る  
やり方を  
真似する

失敗する  
原因を潰す

## STEP 3 行動

気持ちの良い  
挨拶

保守文化の  
創造

問題を見つける  
解決策を提案

販売する  
ための仕入

立会い実施  
確認書

気持ちの良い  
感謝

感動を与える  
行動

入金確認  
入金を  
感謝する

問題を見つける  
解決策を提案

対処より解決

## STEP 4 指標・信用

- 感謝の指標 49億円分の感謝をもらう
- 価値の指標 342億円の価値を提供する
- 感謝率指標 14.3%
- 器械占有率 40%以上

クライアント  
のファン化

# 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  
「リィツメディカル」  
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

# 営業活動の見える化

## 見える化で 本当に知りたい事

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** が変わると、**行動** も変わります。

**行動** 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

セールスプロンナー

営業

SP(Sales Planner)

バックオフィサー

事務員

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

セールスプロンナー

## “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

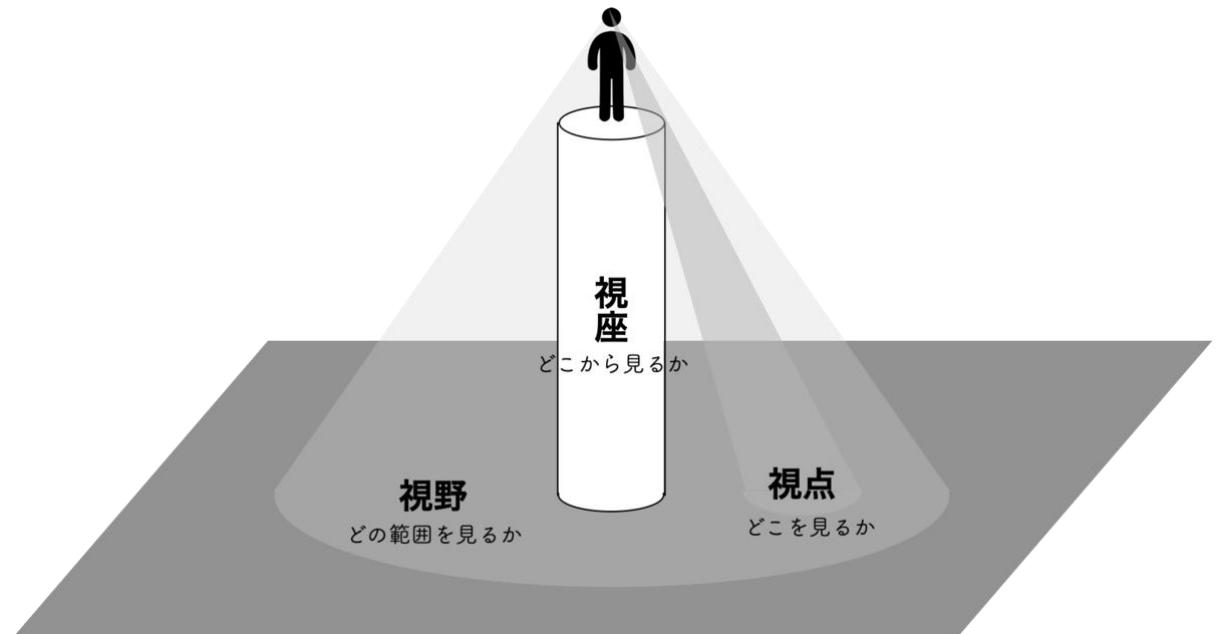
- ・顕在的、潜在的な問題を抱えていて、その解決を望み専門的なサービス（サポート）を継続的に依頼する個人、医療施設
- ・お客様、顧客、得意先を指す

# 視座とは

視座・・・「物事を認識する立場」

視野・・・「物事を考えたり、判断したりする範囲」

視点・・・「視線の注がれるところ。物を見たり考えたりする観点」



# 視座を高める方法

視座を高めるとは、

今の自分の立場よりも高い立場から物事を見るようにする行為のこと。

<メリット>

- \* 組織の優先事項が理解できるようになる
- \* 周囲に受け入れられやすいアイデアを発想しやすくなる
- \* リスクの予知管理能力が高まる

<視座を高める方法>

- \* ロールモデルの行動を観察する
- \* 2つ上の立場で思考する
- \* 異業種の視座の高い人と交流する



あなたが大切にしたいことはなんですか？

8月

---

---

---

---

---

3月

---

---

---

---

---

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

# 質問の役割

質問は、「人の視座を高めて視野を広げ、伸び代を作つてあげる行為」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つて  
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。

# memo

# 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**具体的に持つ**ください。

**自分はいつまでにどうなっていきたいか。**

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。

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。



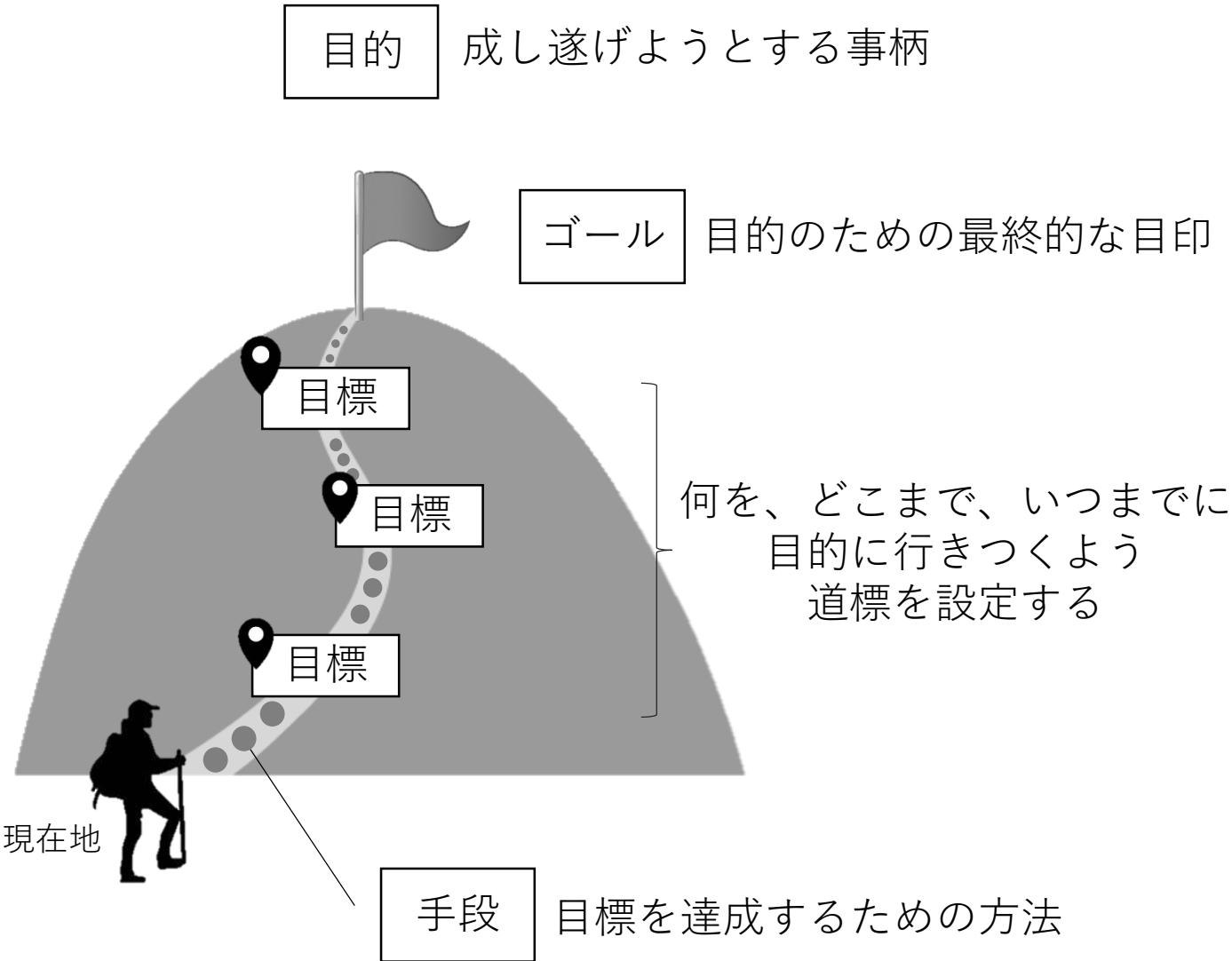
今のあなたの現在地はどこでしょう？

8月

3月

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

# 目的・ゴール・目標・手段の違い



## 目的を持つことの意味

目的を持っている人は、より自分の未来が明確になり具体的に行動に移しやすくなります。

しかし手段が目的化すると「やらされ感」が強くなります。目的・ゴール・目標・手段を順番に組み立て、なぜそれをするのか常に念頭に入れて行動しましょう。

# 目的・ゴール・目標・手段の違い

## クイズ

以下の各項目を「目的」「ゴール」「目標」「手段」に分類しましょう

- ① 5kmごと安定したピッチで走る
- ② 走り込みで筋力を上げる
- ③ 体幹を鍛えて正しいフォームを作る
- ④ 今年の最終レースで優勝する
- ⑤ 自分が可能性に挑戦することで、  
子どもたちに夢を持つことの素晴らしさを伝えたい
- ⑥ 走り込みで心肺機能を高める
- ⑦ 10kmのタイムを3か月あと3分短縮する
- ⑧ 次のオリンピックで金メダルを取る



答えを予想してみましょう！

目的

ゴール

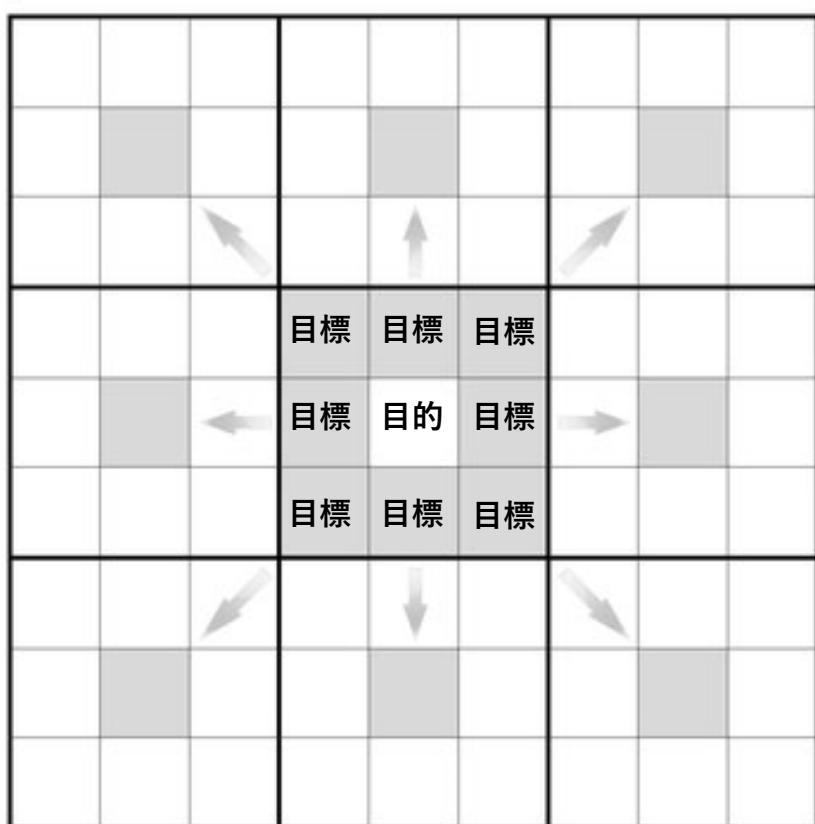
目標

手段

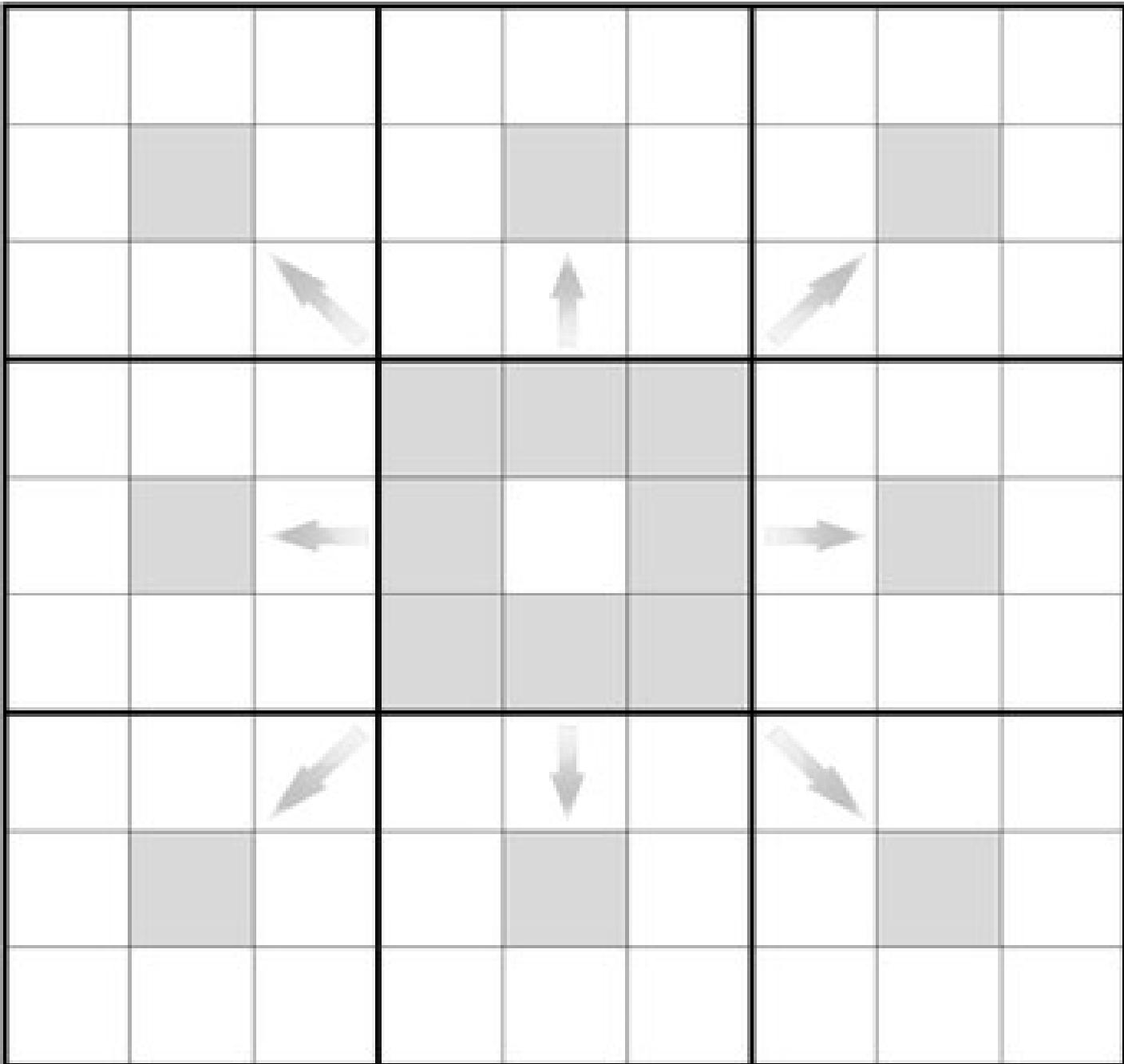
# 目的を達成するための道標

## マンダラチャート

目的達成のために必要なこと見える化するシートのこと。目標を細かく設定することで、どのような行動をし、何を優先すべきなのかを把握し、目的達成までの道のりを整理する働きがあります。



# マンダラチャートを作成し夢を実現しよう！



# マンダラチャートを作成し夢を実現しよう！

## ▼大谷翔平(当時高1)が書いたマンダラチャート

体のケア	サプリメントをのむ	FSQ90kg	インステップ改善	体幹強化	軸をぶらさない	角度をつける	上からボールを叩く	リストの強化
柔軟性	体づくり	RSQ130kg	リリースポイントの安定	コントロール	不安をなくす	力まない	キレ	下半身主導
スタミナ	可動域	食事夜7杯朝3杯	下肢の強化	体を開かない	メンタルコントロールをする	ボールを前でリリース	回転数アップ	可動域
はっきりとした目標、目的を持つ	一喜一憂しない	頭は冷静に心は熱く	体づくり	コントロール	キレ	軸でまわる	下肢の強化	体重増加
ピンチに強い	メンタル	雰囲気に流されない	メンタル	ドラ18球団	スピード160km	体幹強化	スピード160km	肩周りの強化
波をつくらない	勝利への執念	仲間を思いやる心	人間性	運	変化球	可動域	ライナーキャッチボール	ピッチングを増やす
感性	愛される人間	計画性	あいさつ	ゴミ拾い	部屋そうじ	カウントボールを増やす	フォーク完成	スライダーのキレ
思いやり	人間性	感謝	道具を大切に扱う	運	審判さんへの態度	遅く落差のあるカーブ	変化球	左打者への決め球
礼儀	信頼される人間	継続力	プラス思考	応援される人間になる	本を読む	ストレートと同じフォームで投げる	ストライクからボールに投げるコントロール	奥行きをイメージ

# SMARTな目標の作り方

## SMART

目標達成の可能性を高めるために次の項目を手順通り設定することでやるべきことが明確になり、パフォーマンス向上に繋がります。



目標は誰でも伝わるよう 具体的な表現で書き表す



達成度合いが判断できるよう 定量性があること



それが希望や願望ではなく 達成可能な内容であること



会社の目標に 関連性があること



いつまでに目標を達成するのか 期限が示されていること

# 目標設定の思考停止ワード

- ・徹底します
- ・意識します
- ・改善します
- ・共有します
- ・向上します
- ・心掛けます
- ・うに気を付けます
- ・うしないようにします

これらの言葉を使わずに作成出来るようになります。

成果の実現にグンと近づきます。

# 100点ではなく100%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います。

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

「知らなかつたから、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。

「知らなかつ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つたらすぐに聞きましょう！

相手に対する知識・常識をちゃんと持つていなければ  
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」があってこそ失敗**

これは必ず次に生きる発展的な失敗

リィ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。

# 日常生活の禁止ワード

・ 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

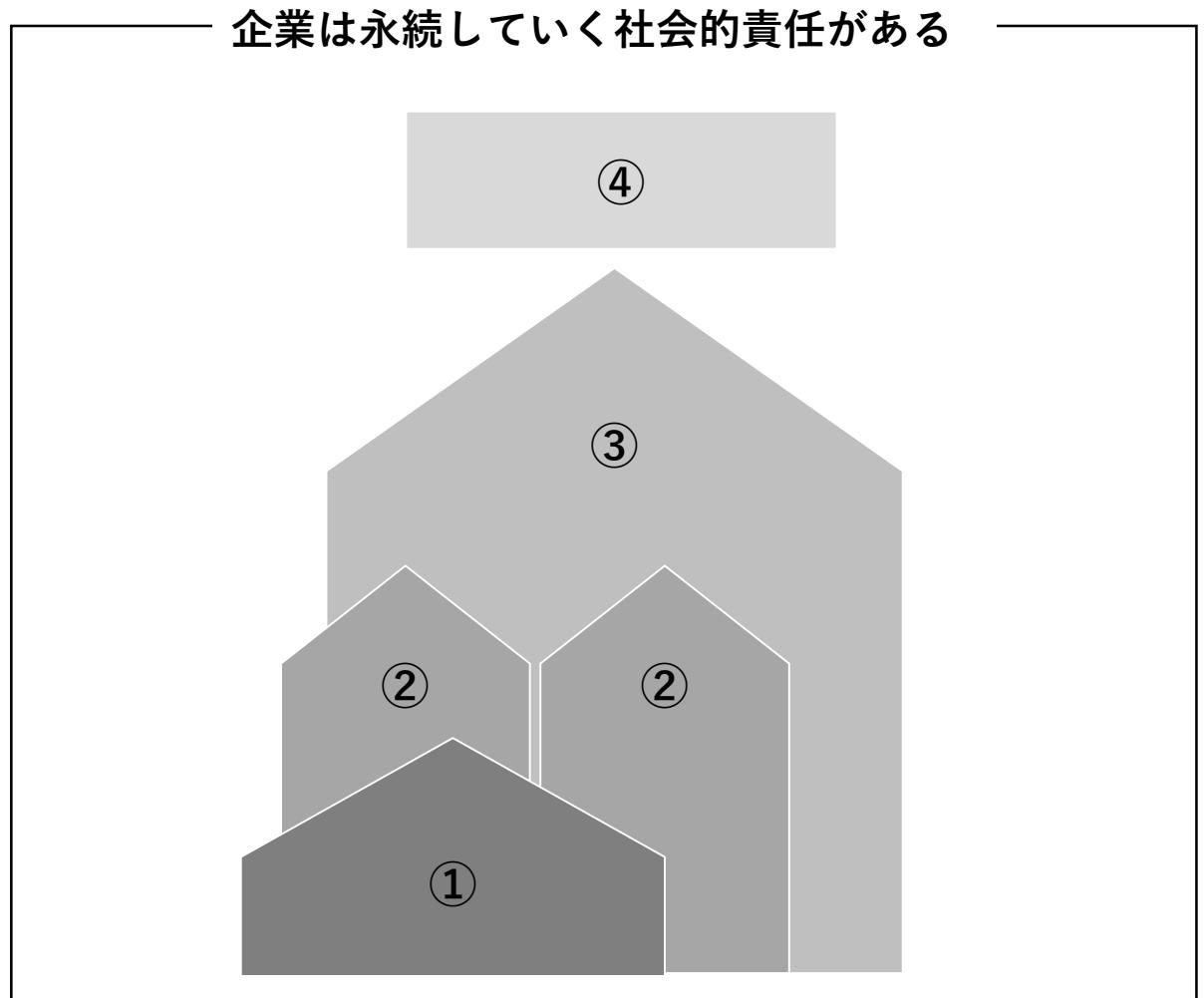
クライアントに愛され、支持され続ける企業でなければならない。  
クライアントが喜んで対価を払ってくれるだけの商品やサービス、  
あるいは情報を提供しなくてはならない。

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
- ⑤ 社会に還元することでより良い未来に

# 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聞くことは、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。

# チームの心理的安全性

侍ジャパンはなぜ世界一を達成できたのでしょうか？

**思ったことを言い合える環境があったから**

2023年の侍ジャパンは対話が多いチームでした。

率直な対話で互いを認め合い、

勝利に貢献できることが強さの一因であると言われています。

そのために欠かせないのは、

チームの雰囲気を作り上げたベテラン勢の存在です。

「このチームは対話型のチームである」と自らが体現することで

チームメイトの心理的安全性が確保され、

築き上げたチームワークで世界一を獲得することができました。

# チームのあるべき姿

## 家づくりは基礎、チームづくりは対話

同じ目的を持ち、助け合い、寄り添う。

すべてはコミュニケーションで、

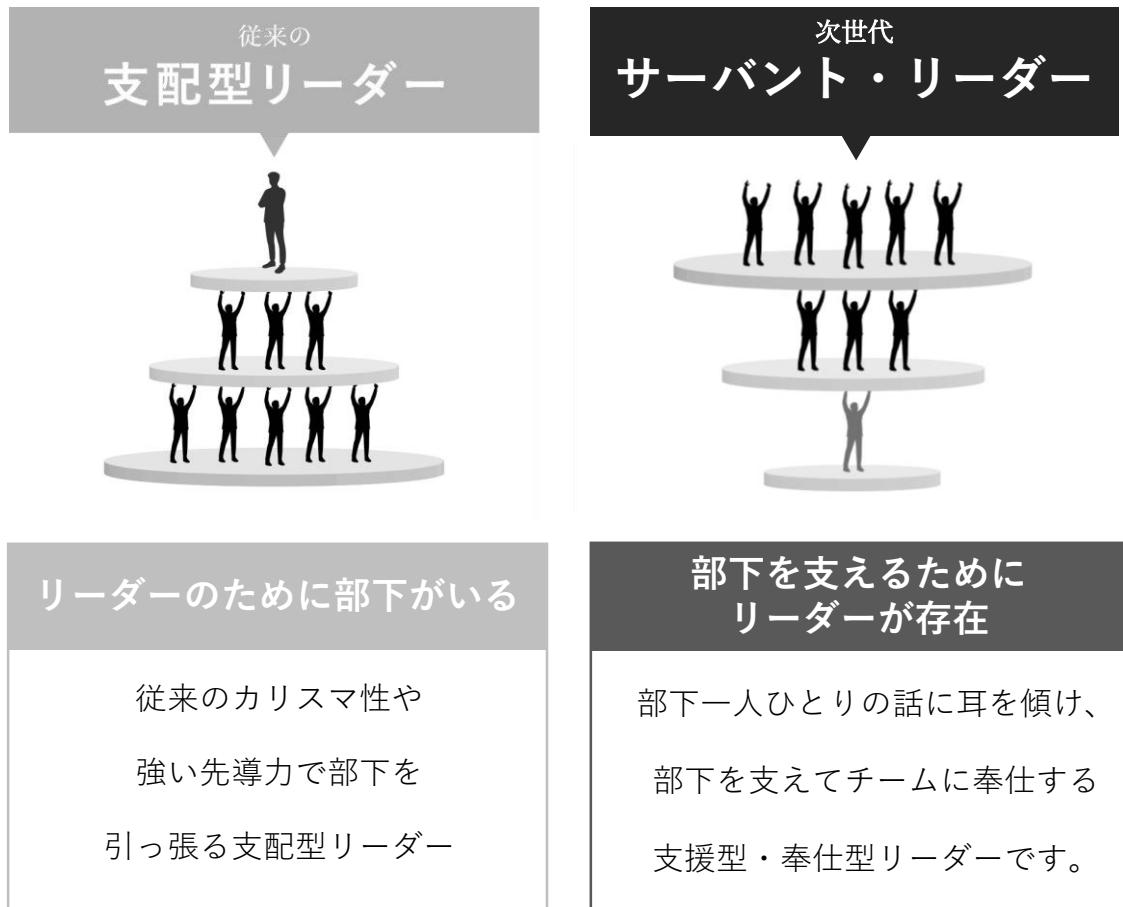
「あなたはここに居ていいんだよ」「仲間がいるよ」と

言える環境づくりが大切です。

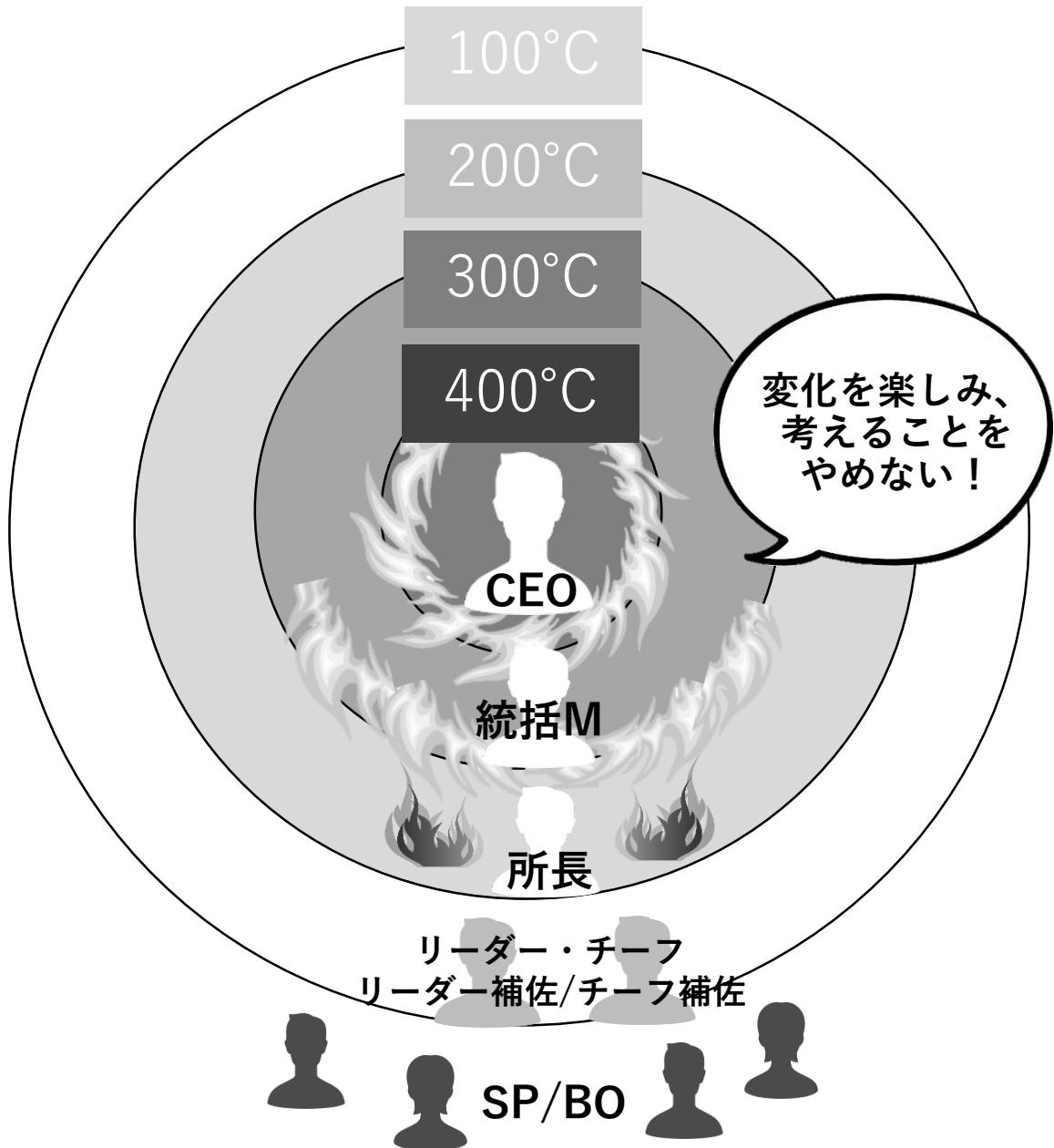
時には弱さを見せることも必要になるでしょう。

繰り返し行うことでチームの在り方は変化していきます。

# 次世代型リーダー



# 組織の求心力と熱源



役職が上がれば上がるほど、組織の中心に寄っていきます。  
より中心に近い役職者自身が熱源を出し、  
中心から離れた人たちへ会社の想いを伝えることで、  
理念を浸透させる役割を担っています。

# 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

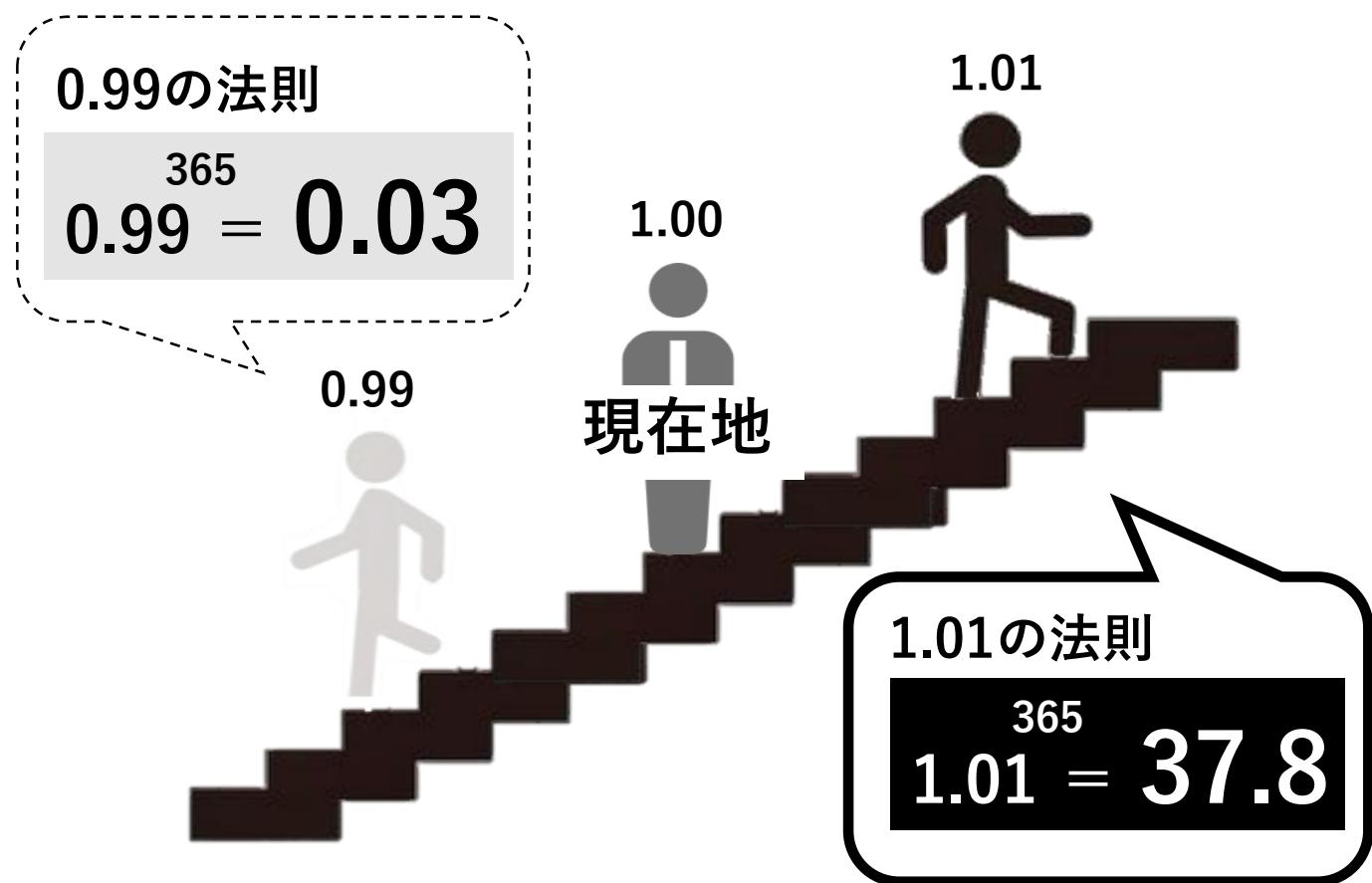
## 【伸びる人】

- ◎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



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？

$$24\text{時間} = 1440\text{分} \times 0.01 = 15\text{分}$$



毎日15分であなたは何にために、何をしますか？

8月

3月

半年でどんな考え方の変化がありましたか？

# 習慣とは

習慣とは、「意識しなくと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。

# 人生の方程式

## 人生や仕事の結果 =

考え方

×

熱意

×

能力

考え方によっては -100 もあれば +100 もあります。

考え方次第で人生や仕事の結果は180度変わってくるのです。

熱意とは、努力に言い換えられます。熱意の量と方向性が大切です。

能力とは、生まれ持った才能や知能のことです。

考え方も熱量も能力も、すべて自分自身の問題です。

考え方がマイナスだと、熱意や能力がどんなに高くても  
結果的にマイナスになってしまいます。

だからこそ、考えることを止めてはいけません。

# 思考・行動をアップデート！

オールドタイプ



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！

主観的なイメージ

客観的な事実

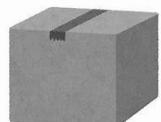
忙しい！！

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



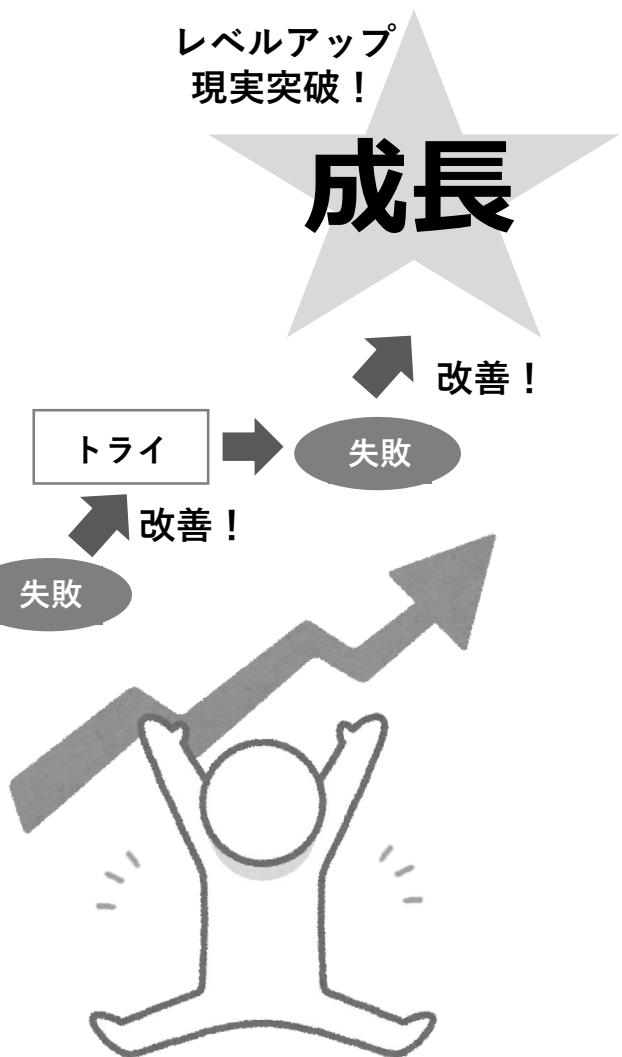
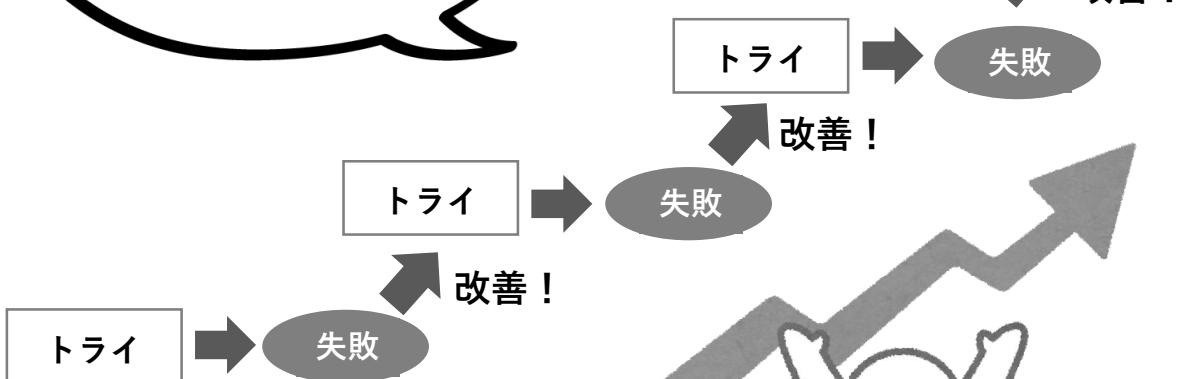
豪華な料理

三ツ星レストランの  
フレンチ フルコース



# トライ＆エラーで成長！

恐れることなく  
どんどんトライ！



“私は失敗したのではない。

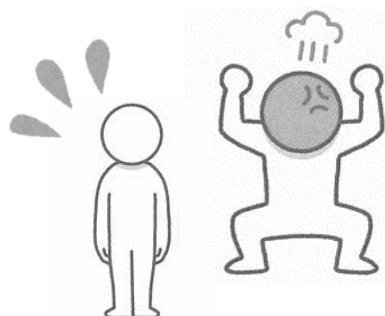
ただ、1万通りの「上手く行かない方法」を発見するのに成功しただけなのだ。

## ～トーマス・エジソン～

# ソウレンホウの法則



ホウ



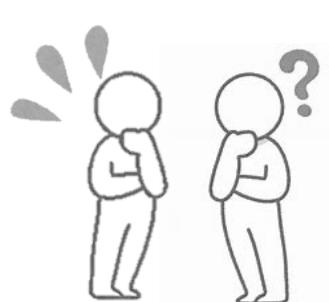
事が起きてから  
過去の一件を初めて報告

レン



現在の状況を  
「助けて！」の連絡

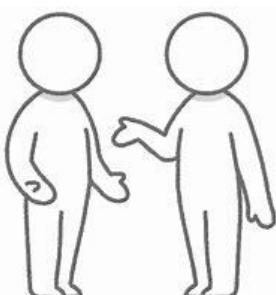
ソウ



今後の  
後始末の相談

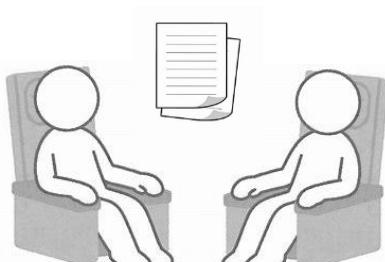


ソウ



未来の  
方向性を相談

レン



現在の  
進捗を連絡

ホウ



相談にのっていただいた  
ことの報告

# 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、共感してもらえるんじゃないかと  
思っています。

本を読む魅力……それは、

## 新しい考え方につれて、 見える世界がガラッと変わる

ここにあるんじゃ無いかと思うんです。

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**

### 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

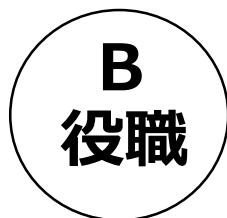
**B**

### 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



+



=

**年間目標冊数**

### ▼提出様式(RITZ BOOK)



### **RITZBOOK Point**

- 1,500円（税抜）まで  
金額が超える場合、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

# 読書本進歩確認

## 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！！



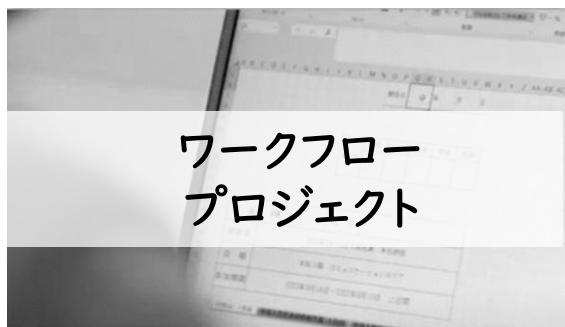
# 2023プロジェクト



RPG型成長制度



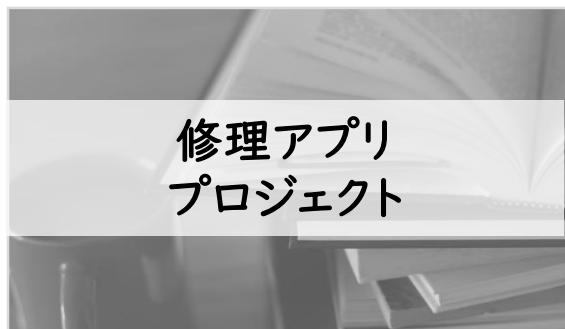
RITZ SUMMIT 2023  
プロジェクト



ワークフロー  
プロジェクト



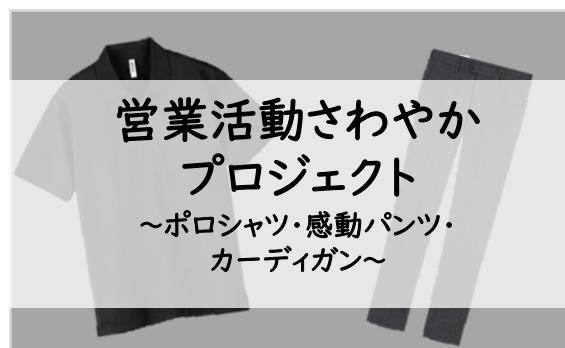
勤怠報告  
プロジェクト



修理アプリ  
プロジェクト



見守りカメラ  
プロジェクト



営業活動さわやか  
プロジェクト  
～ボロシャツ・感動パンツ・  
カーディガン～



子育て応援  
プロジェクト

# 2023プロジェクト

気持ちの良い挨拶

保守文化の創造

企業理念  
RBM  
同じ目的で活動

感動を与える行動

勘や経験からの脱却

発言を変える  
行動を変える  
思考を変える

朝MTG  
楽しい環境づくり

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

クライアントを知る  
中心に考える

1on1MTG

ミスのオープン化

失敗する原因を潰す

他責ではなく自責

問題を見つける  
解決策を提案

見える化  
アップデート

マネジメント  
時間を増やす

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

フィードバックを文化に

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！！**