

〈株式会社理趣〉

本事業を通して行った具体的な取組と成果

【本事業参加前に抱えていた課題】

「一人一人が最高性能を発揮する」という理念に向かうための自走式組織の作り方
社員が自らキャリアアップ・スキルアップを目指すための環境づくり

【専門家派遣の支援内容】

現状の実施策と、課題のヒアリングを通して、自身の理念経営を改めて整理

【本事業を通して行った取組み／実践内容】

- ・ 全体定例会議（週1）をより丁寧に話を聴くことを目的に、
3グループに分割し、現場のニーズ把握と、グループに応じた理念の浸透を図った。
- ・ 社内勉強会に積極的に声をかけた結果、社員2名が参加した

【本事業で得られた成果】

従来よりもきめ細やかなコミュニケーションが可能となり、組織の力が高まった。

〈株式会社理趣〉

【魅力的な組織づくりに向けた戦略・計画シート】

経営理念・事業・人材戦略の一貫性



<p>経営理念 (ミッション・ビジョン) 存在意義・何のために会社が存在するのか、どこを目指すのか</p>	<p>清々しさと歓喜をベースに一人一人が輝く</p>
<p>価値観 (バリュー) 何を大切に事業を行うのか</p>	<p>「生命の輝き」と「最高性能の発揮」のサポート</p>
<p>事業戦略 何で競合に勝つか どの分野に資源配分するか</p>	<p>① パーソナルスタイリング診断事業 ② オウンドメディア事業 ③ 抗酸化力を高めアンチエイジングをサポートする食品（慶熟コーヒー）事業 ④ 情操教育と副交感神経優位を促す天然ハンドクラフト製品（主にギャベとトライバルラグ）の普及</p>
<p>人材戦略 どう惹きつけ・何に報い 誰をどう育むのか</p>	<p>【採用活動】 HPを理念投影型に改善・ストーリー型採用メディアの活用・インスタ採用マーケティング 【報い方】 報徳思想の中の推譲の原理に基づく報酬制度 【育み】 定期ミーティングによる理念の浸透・自己への気づきを育むライブ配信型オウンドメディア戦略・理念に基づくセールス活動の推進</p>

〈株式会社理趣〉

【魅力的な組織づくりに向けた戦略・計画シート】

人事戦略の落とし込み



	項目	実現する姿	課題 (実現する姿と現在のGap)	今後の計画 1年後 (25年3月)	今後の計画 ・5年後 (29年3月)
惹きつける	採用ブランディング	会社理念のOUTPUT	アウトプットがHPと一部ネット記事のみ	<ul style="list-style-type: none"> ①理念型セールス事業の推進 ②理念系コンセプトチャルシヨップづくり ③理念系SNS発信増強 	継続
育てる	人材育成 挑戦の機会	<ul style="list-style-type: none"> ①スタイリスト資格取得 ②マーケティング学習 ③理念勉強会 	学習意欲が人それぞれ	<ul style="list-style-type: none"> ①スタイリングマップ個別指導の実施 ②3C分析・ABC理論・FABE等のマーケティングス学習会の継続。 ③理念浸透のためのケーススタディーの言語化。 	<ul style="list-style-type: none"> ①営業部門全員のスタイリスト資格取得 ②営業エンジンにマーケティングエンジンを加えて成長を加速。 ③自身の感情パターンと認知パターンに気づくマインドフルネス力を有し、バイアスのかからない問題解決能力と思いやりにあふれた組織集団へ。
報いる	福利厚生 給与 評価制度	部門別損益分岐超過分利益の分配制度構築	分配制度と組織モチベーションの検証	検証と改善	検証と改善
働きやすさ 働きがい	コミュニケーション	インドラの網のような横ツナガリで創発しあえる組織づくり。	地理的に離れた部門間でのコミュニケーションが薄くナレッジ共有が弱い	地理的に離れた部門間でお茶の間の会話ができるツールの導入	言語化に頼らずとも、理念と方針に対して無意識の共有スピードが速い組織作り。そのための社員一人一人のマインドフルネス化促進。