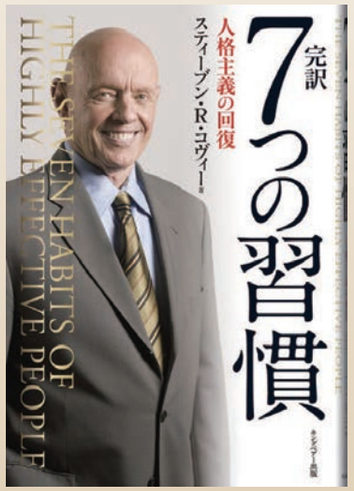
7つの習慣® とは

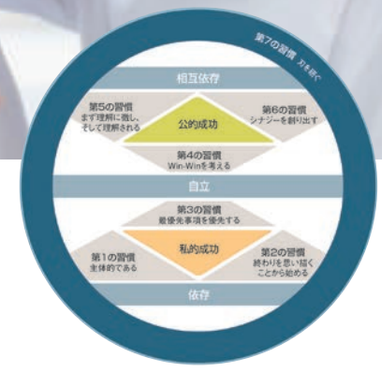
効果的なチーム創りを可能にする
最強のツールです



フランクリン・コヴィー社が世界 147 カ国で提供する『7つの習慣®』は、経営の効果性を高める教育プログラムとしてあらゆる分野で高い評価を得ています。このたび、博多ラーメン「一風堂」を運営する力の源カンパニーのグループ会社で、飲食事業コンサルティングを行う力の源パートナーズでは、『7つの習慣®』をベースに飲食業界向けに編集しなおしたプログラム『店舗運営の心得』をフランクリン・コヴィー・ジャパン社と共同開発いたしました。

開発パートナー企業

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE



なぜ7つの習慣は有効？

分かり易いツール

1. 同じ観点で見るので指標化しやすい
2. チーム創りのプロセスが体系化されている
3. 具体的なので自分で実践できる

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

「歴史上二〇〇年にわたる成功者の人生と人格に関する、コヴィー博士による研究の集大成である本書は人類全体の財産である。ここに示されている普遍的な原則は、読者をして、周囲の人々にプラスの効果を与える人間へと生まれ変わらせてくれるに違いない。
お客様への心のこもったおもてなしと快適さを提供することをもっとも大切な使命と考える私どものホテルにおいても幹部研修の中心教材である。あらゆる方々に、ビジネス上はもちろんプライベートにおいても、人生の道標としていただきたい。」

ザ・リッツ・カールトンホテル地域統括総支配人　**マーク・レッテンビクラー**

「リーダーシップを発揮できる人の基軸は、ぶれないこと。モチベーションを鼓舞できる人の基軸は、主体的に自らを鼓舞できること。自分なりの言葉で励みとなる持論を持つのが大事だが、まず『７つの習慣』を実践し、羅針盤が自分の中に存在する生活、原理原則に導かれた生活を味わおう。
行動を導く「心の習慣」を若いときから身につけ始め、名リーダーになる頃には、それを基に自分の言葉で語る生き方、働き方の持論を持つ人間になってほしい。」

神戸大学大学院経営学研究科教授　**金井 壽宏**

書籍『7 つの習慣』より抜粋

7つの習慣®導入事例

- メットライフ生命保険株式会社
- テクノプロ・ホールディングス株式会社

全米店舗数１位の中華レストランチェーン「Panda Restaurant Group」も導入

創業一代で年商2,100億円、全米を中心に世界1,700を超える店舗展開をしている飲食企業「Panda Restaurant Group」。7つの習慣®の研修プログラムは、そのPanda Restaurant Groupをはじめとした米国フォーチュン100社の90%、グローバル・フォーチュン500社の75%に導入され、世界147カ国にて展開されています。

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

Implementation result

7つの習慣導入成果

[福岡 山王店]

対象期間　2014[4-3月] vs 2015[4-3月]

- 店舗で働くことを強く誇りに思っているアルバイトの割合
  ＋20.1%（58.8%→78.9%）
- 店舗で働くことに非常に満足しているアルバイトの割合
  ＋10.8%（47.1%→57.9%）

- 社員希望者数 …… **4名**（昨年0名）
- 社員登用者数 …… **1名**（昨年0名）
- 店長昇格者数 …… **1名**（昨年0名）
- 退 職 率 …… **-21.8%**
- 売　　上 …… **＋0.7%**
- 売上原価 …… **-3.2%**
- 採用コスト（新規30名採用） …… **150万円**
- 在籍者数 …… **＋11名**

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

7つの習慣® とは？

チーム・組織が直面する課題は
メンバーが一体となって解決する

というリーダーシップ文化醸成に効果的です。

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

WINNING CULTURES

勝ち続ける組織文化

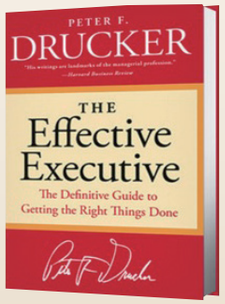
文化とは

人々に共通して見られる態度・行動
人間関係に見られる特徴
自然と共有されている価値観、規範、仕組み

とても強力であり、他者が容易に真似できないような
「持続する競合優位性」を有している

WINNING CULTURES

勝ち続ける組織文化



企業カルチャーの力は戦略を凌ぐ。
それが意味するところを
完全に理解できた時にだけ、
企業は成功を得るだろう。

ピーター・F・ドラッカー

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

勝ち続ける組織文化を阻むもの

こんな課題に直面していませんか？

- 企業理念は創ったが、飾っているだけの存在になってきている。
- 昔のように従業員のエネルギーが感じられない。
- 伝えているメッセージと従業員の行動に一貫性がない。
- 主体的に行動する従業員の割合が少なくなってきている。
- 受け身の従業員が多いように感じている
- 新しい施策に対して不平・不満を述べる従業員が多い
- お互いにサポートをしようとする会社風土が弱くなっている
- 従業員が思っているよりも生き生きと働いていないように思える

[企業理念実践における4つの障害]

第1の障害	第2の障害	第3の障害	第4の障害
共感される理念を掲げることができていない。	理念はあるが、経営幹部をはじめ現場まで浸透させることができていない。	理念の実践を後押しし続ける環境ができていない。	個々のリーダーシップを発揮し続ける環境ができていない。

実現イメージ

現　状	1年後	3年後
理念を理解し、実践できる人はできるが一部に留まっており、全体としてみればバラつきが大きい。また、個人のリーダーシップも弱く、一部の強い人間に頼る傾向がある。	社員全員に理念と理念に紐づいた具体的な行動・共通言語が明確に共有できている。また、理想リーダー求められる行動特性が共有できている。	新しく組織に加わった人間に対して、理念の実践を既存社員が伝え、サポートできている。また、個人のリーダーシップを育む仕組みが現場で運用されている。

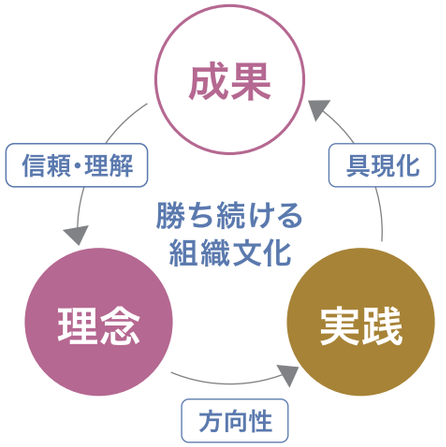
勝ち続ける組織文化は、

「共感される企業理念」

×

「実践しやすい環境」

で醸成されます。



7つの習慣®は
第2～第4の障害に対し効果的です。

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

プログラム全体像

学ぶ

知識を学び、
新しいものの見方、
行動のヒントを
習得する。

7つの習慣® 店舗運営の心得
FOR THE FOOD SERVICE INDUSTRY

リーダーシップに必要な習慣を体系化した7つの習慣を学ぶプログラム。日常業務に取り入れられる「プラクティス（行動）」にフォーカスし、演習・ロールプレーを中心に構成されています。

［ 習得コース ］

公開講座

or

講師派遣講座

ファシリテーター養成講座

＜実践コース＞研修を社内で実施していただくため、社内講師を育成するプログラムです。

［ 社内内省化コース ］

1日研修×5回

実践する

習得した知識・
新しいものの見方・
行動のヒントを
目標を立て実践する。

7つの習慣® 店舗運営の心得
FOR THE FOOD SERVICE INDUSTRY

実践コースでは、行動の習慣化を図ります。研修会場だけでなく、現実の職場や家庭で実践目標を掲げ、実際に行動し、習慣化していきます。日々の報告を通じて自主管理のできる人財を育成します。

［ 実践コース ］

1日研修講座×3回

&

日報研修（60日間）

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

学ぶ ［ 習得コース｜講師委託型 ］

リーダーシップに必要な習慣を体系化した7つの習慣を学ぶプログラム。
日常業務に取り入れられる「プラクティス（行動）」にフォーカスし、
演習・ロールプレーを中心に構成されています。

人によって左右されない普遍的なチーム創りが学べます。

一風堂をはじめとし、世界12ヵ国で飲食店舗展開をしている
（株）力の源パートナーズがフランクリン・コヴィー・ジャパン社と協働開発し、
飲食業界向けに編集したプログラムです。7つの習慣®をより簡潔にし、
飲食事例を盛り込んでいます。さらに、飲食業界に精通している人財が講師となり、
知識や理論ではなく、実践を最優先にしてていることで、
飲食現場で通用する効果的なチーム創りを可能にします。

研修によって期待される効果

- ☑ 幹部社員・マネジャー・店長自身が問題解決の源になる。
- ☑ 効果的なチームの創り方、実践方法がわかる。
- ☑ 前向きな言葉を選択する重要性がわかる。
- ☑ できないことではなく、出来ることに集中するようになる。
- ☑ 人生の目的と会社の目標をつなぐことができる。
- ☑ 自分の仕事に対して意義を見出すことができる。
- ☑ アルバイトの方々が生き生きと働く環境づくりの実践方法が分かる。
- ☑ バランスよく自己研鑽をする具体的なやり方が分かる。

学ぶ

知識を学び、
新しいものの見方、
行動のヒントを
習得する。

7つの習慣® 店舗運営の心得
FOR THE FOOD SERVICE INDUSTRY

リーダーシップに必要な習慣を体系化した7つの習慣を学ぶプログラム。日常業務に取り入れられる「プラクティス（行動）」にフォーカスし、演習・ロールプレーを中心に構成されています。

習得コース

公開講座

- 2日間 10時～19時
- 弊社内施設
- 最大16名での実施

［ 特徴 ］
1. 同業他社さまとのつながり
2. 異なる視点の獲得
3. 同業他社さまとの切磋琢磨

or

講師派遣講座

- 2日間 10時～19時
- クライアント様施設での実施
- 最大16名での実施

［ 特徴 ］
1. 共通言語の醸成
2. 若干のカスタマイズによる既存教育との融合
3. 一体感の醸成

2日間スケジュール｜例｜

	［ 1日目 ］	［ 2日目 ］
10:00	パラダイムと効果性の原則	第4の習慣 WIN-WINを考える
13:00	第1の習慣 主体的である	ランチ
	ランチ	第5の習慣 まず理解に徹し、そして理解される
16:00	第2の習慣 終わりを思い描くことから始める	第6の習慣 シナジーを創り出す
19:00	第3の習慣 最優先事項を優先する	第7の習慣 刃を研ぐ

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

ファシリテーター養成

［学ぶ｜社内講師育成型］

社内の講師育成プログラムです。「7つの習慣® 店舗運営の心得」の
研修プログラムを、組織内で実施していただけるようになります。

研修によって期待される効果

☑ カスタマイズで研修効果を最大化

経営理念や身近な事例などを研修に取り入れることで、現場の実情に即した
問題提起や議論が可能になり参加者の深い理解と気付きを促すことができます。

☑ 研修効果の定着化

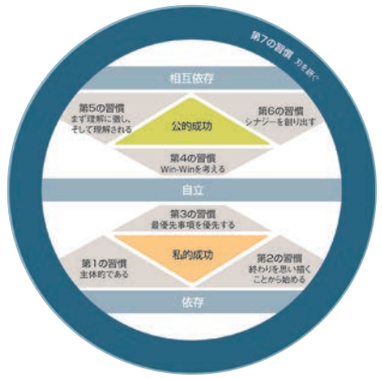
研修を実施するだけではその効果を持続させることは困難です。社内にファシリテーターがいることで、
研修終了後も継続的なフォローアップにより、実践と定着化をサポートすることができます。

☑ 研修費用の大幅削減

研修が一定の回数を超える場合、公開コースやファシリテーター派遣コースと比べて、自社内で柔軟に
実施計画が立てられるため、参加者の交通・宿泊費や外部講師委託費など大幅なコスト削減が可能です。

☑ キャリアパスの創出

ファシリテーターを導入することにより、店舗から現場人事、
現場人事から人事というキャリアの橋渡しを構築することが可能です。
また、ファシリテーターを店舗から養成することにより、研修効果を
加速させることができます。



☑ 連結子会社を含む、グループ全体での研修展開

グループ企業・子会社などへの研修展開も可能なため、
一貫性のある研修体系をコストを抑えながら実現できます。

プログラム詳細　5日間 9:00-18:00（1時間休憩含む）

1 「7つの習慣 店舗運営の心得」のプログラム構造の理解

「7つの習慣　店舗運営の心得」がどのようなプログラム構造になっているのかを学び、参加者視点でのプログラム把握、タイムスケジュールに応じて柔軟にプログラムを再設計することが可能になります。

2 ファシリテーションスキルの獲得

ありがちな一方通行のティーチングスタイルではなく、参加者を巻き込み、参加者自身で考えてもらうファシリテーションの方法を学びます。ファシリテーションで研修を実施することにより、参加者がより主体性をもって研修に取り組むことが可能となります。

3 「7つの習慣 店舗運営の心得」のファシリテーションの実践

本コースにおいて、担当したパートをファシリテーターとして実践することにより、プログラムの理解を深めることに加え、ファシリテーターとしてのスキルをわかるからできるに変容していくことができます。

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

実践する ［実践コース｜講師委託型］

実践コースでは、行動の習慣化を図ります。研修会場だけでなく、
現実の職場や家庭で実践目標を掲げ、実際に行動し、習慣化していきます。
日々の報告を通じて自主管理のできる人財を育成します。

自らが模範となり、主体的な環境・チームを作れます。

具体的には、参加者は明確な目標・優先順位の明確化・
週間計画の立案・PDCAを基軸とした
継続力・傾聴・主体性を引き出す人財育成法を身に付けます。
上記を高い基準で達成することにより、
離職率の低下・人不足の解消・顧客数の増加・QSCの向上、
結果として売上改善につながります。

研修によって期待される効果

- ☑ 参加者自身の人間力が向上する。
- ☑ 参加者自身のリーダーシップ能力が向上する。
- ☑ 参加者自身のコミュニケーション能力が向上する。
- ☑ 信頼関係で結ばれたチームを作ることができる。
- ☑ 従業員満足度が向上する。
- ☑ 店長と従業員の関係性が改善する。
- ☑ 従業員同士の関係性が改善する。
- ☑ 従業員一人一人が主体的に動くようになる。

実践する

習得した知識・
新しいものの見方・
行動のヒントを
目標を立て実践する。

7つの習慣® 店舗運営の心得 FOR THE FOOD SERVICE INDUSTRY

実践コースでは、行動の習慣化を図ります。研修会場だけでなく、現実の職場や家庭で実践目標を掲げ、実際に行動し、習慣化していきます。日々の報告を通じて自主管理のできる人財を育成します。

実践コース

1日研修講座×3回 ＆ 日報研修［60日間］

プログラム詳細

1日研修講座×3回 ＆ 日報研修［60日間］

DAY1 [Plan]	実践 [Do]	DAY2 [Plan]	実践 [Do]	DAY3 [Check/Action]
模範となる	30日間日報研修	あるべき姿を示すフィードバックの仕組みを創る 仕事を任せて育てる	30日間日報研修	PDCA 新たなる目標設定
主な学習項目		主な学習項目		主な学習項目
□ 主体的なチームの創り方 □ 掃除・整理整頓 □ 挨拶 □ 美点凝視（対象：スタッフ）		□ 30日間振返り □ お店の方向性 □ 美点凝視の環境創り（対象：スタッフ同士） □ KPIの設定 □ 仕事の任せ方		□ 60日間振返り □ PDCA □ CからAへ（主体的な目標設定）

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

コース導入例

導入月 / 2ヶ月目 / 3ヶ月目 / 4ヶ月目

Plan.A

習得コース 公開講座 [2〜3名]

習得コース 講師派遣型 [20名様以上] / 習得コース 講師派遣型 [20名様以上] / 習得コース 講師派遣型 [20名様以上]

公開講座で主要メンバーが参加し「7つの習慣 店舗運営の心得」の効果性を確かめた上で、20名様以上で講師派遣型で企業内研修を展開するパターン。

Plan.B

習得コース 公開講座 [2〜3名]

習得コース ファシリテーター養成講座

習得コース 社内研修(内省化)

「7つの習慣 店舗運営の心得」の効果性を確かめた上で、社内にファシリテーターを養成し、社内講師による社内研修を展開するパターン

Plan.C

習得コース 公開講座 [2〜3名]

習得コース ファシリテーター養成講座

習得コース 社内研修(内省化)

実践コース 講師派遣型 [20名様以上]

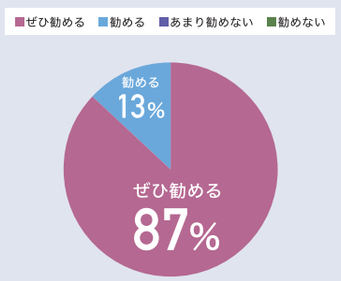
「7つの習慣 店舗運営の心得」の効果性を確かめた上で、社内にファシリテーターを養成し、社内講師による社内研修を展開する。また、より社内での定着化を目指し、60日間の実践コースを導入するパターン

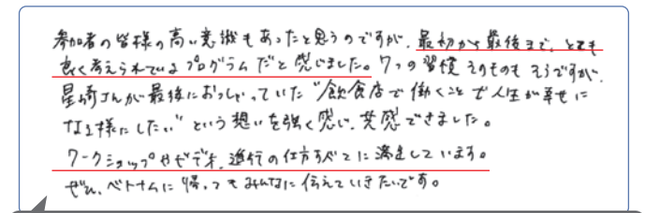
	スピード	コスト	効 果
Plan.A	◎	△	△
Plan.B	○	○	○
Plan.C	○	△	◎

受講者のお声

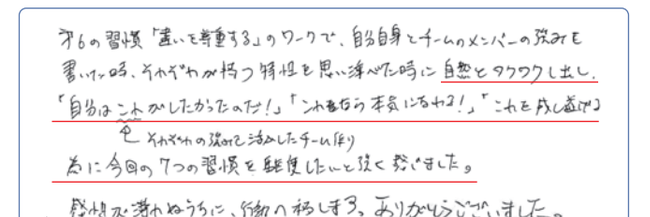
受講者アンケートの結果

研修終了後に「本日の研修を知人・会社の同僚に勧めたいですか？」というアンケートを実施しました。結果、なんと全ての方に「勧める」と回答いただき、そのうち87%の方が「ぜひ勧める」という最上級の評価をいただきました。





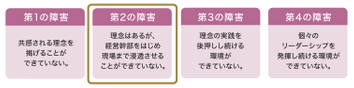
今後、更なる店舗拡大の段階に入られますので、御社が意図されている通り、現段階で強固な人材育成の基盤を整えて、勝ち続ける組織体制を構築してください。御社の発展を日本より心から願っています！



Sさんの終了後のコメントがとても印象的でした！御社は優秀な方々がたくさんいらっしゃるので、ぜひ7つの習慣をすぐに実践頂き、チームでシナジーを創造していってください！

他社事例

[A社さま]



[実施研修]

自社の理念研修
+7つの習慣 店舗運営の心得(社内ファシリテーター)

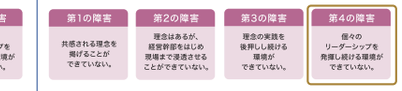
[目的]

自社の風土を明確にしながら、7つの習慣を活用して共通言語を明確化することにより、より強固な社風を醸成する。

[展開具体例]

店舗/工場/事務所で勤務する社員・アルバイト8,000名に対して、7つの習慣とリンクしたマインド研修を展開。
研修内容は、自社の大切にしていることは何か。なぜ自社で働くのか。自社で働くことは自分たちの人生にとってどんな意味があるのか。(教育チーム6名にて実施中)
上記を踏まえ、マインドを強化し、且つ行動まで落とし込む目的で7つの習慣 店舗運営の心得を社員に向けて展開。

[B社さま]



[実施研修]

7つの習慣 店舗運営の心得(社内ファシリテーター)
対象:全社員

[目的]

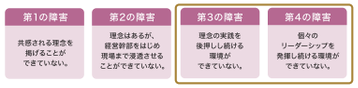
自社研修に加え、世界レベルの研修を導入することにより、従業員へ自社で働く特別感を提供する。
また、自社の行動規範と7つの習慣を紐づけることにより、行動規範、リーダーシップを強化する。

[展開具体例]

社内ファシリテーターを養成し、店舗/事務所で勤務する社員に展開予定。(教育チーム3名)

展開方法は、1か月に1習慣を10回に分けて提供することを検討中。
導入タイミングは2016年12月〜

[C社さま]



[実施研修]

7つの習慣 店舗運営の心得(社内ファシリテーター)
対象:全社員

[目的]

自社研修+原理原則研修を展開することにより、創業者の想いを永続的なものとする。

[展開具体例]

社内ファシリテーターを営業本部を中心に11名養成し、店舗/工場/事務所で勤務する社員に展開。アルバイトに向けても共通言語化を展開。
評価に関しても目標管理制度の行動目標を7つの習慣に基づいたものとし、360度フィードバックも実践。

月1〜2回　東京・大阪・長野・福岡で開催。

Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.
Copyright(C)2015 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.