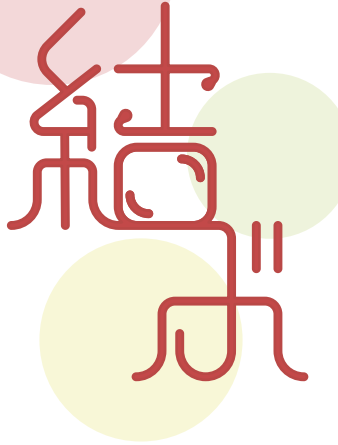




経営理念再検討委員会 最終報告



『経営理念』と『経営目的』は、
会社の立地する地域社会と従業員に対してその存在価値と、
会社として追求すべき社会的な目的を宣言するものです。
この二つによって経営者と全従業員が
「ものごとに対する考え方」、「行動の仕方」を一致させて、
共に会社の目的と目標の実現に向かうための「道標(みちしるべ)」となるものです。

現在の『経営理念』と『経営目的』を全従業員にとって、より具体的なものに分かりやすいものにします。
また、そこで述べられているあるべき「考え方」と「行動」を明確に表現します。
さらにそうした姿勢を常に確認し実践するために、日々唱和する「私たちの誓い」を制定しました。
経営理念再検討委員会(社長・常務・サテライト男鹿小松支配人・ジョイリハ秋田寺内安楽店長・佐藤総括Mgr)で、
1月から検討して参りました。
このほど、最終決定致しましたので、以下のようにご報告させていただきます。

.....【決定案】.....

(1)「経営理念」(現在のままとしました)

『世のため 人のため、そして自分のため ～三方よし』

『三方よし』という言葉は、日本の商人の原点である近江商人の信条のひとつで、「買い手よし 売り手よし 世間よし」を言います。
「**商売において売り手と買い手が満足するのは当然のこと、社会に貢献できてこそ良い商売といえる**」という考え方です。
「経営理念」に、「そして自分のため」とあるのは、会社が存続していくためには必要な利益をあげる必要があります。
そのために、社長以下、社員が誠実に、謙虚に、感謝の心で仕事すること。
そして、仕事を通して人間性の向上を目指すことを、会社の理念と目的とします。

(2)「経営目的」

- ① 暮らしを「豊かに」、「楽しく」するために、常に挑戦する。
- ② 十分な収益を上げ続け、すべての従業員の幸福を追求する。
- ③ 改善、革新に取り組み、生産性を向上させ、希望と未来を描ける会社にする。
- ④ 会社を学びと成長の舞台として、自ら人間性を向上させる。

(3)「ヤマサ フィロソフィー」

ヤマサ興産の事業に携わるすべての方が持つべき共通の姿勢・価値観・考え方として「ヤマサフィロソフィー」を策定しました。
私たちはこのフィロソフィーを共有し、**同じ価値観で、それぞれが目標を持ち、日々、楽しく仕事をする**。全員が心をひとつに、
お客様に最高のサービスを提供し、そして私たち自身が成長し、会社を発展させ、地域社会に貢献するために全力を尽くします。

1)自分の人生を素晴らしいものにするための3ヶ条

①「素直、プラス発想、勉強好き」

・「素直」とは、謙虚であること、知らないことを知らないと言えること、自分が正しいとは限らないから他人の話もよく聞くこと、
自分と違う意見も「そういう考え方もあるんだな」と思えること、自分が悪かったなと思ったら謝れることを言います。
・「プラス発想」とは、出来事をそのままに前向きに受け止めること、今できるベストの事は何かと考える、そうした考え方・姿勢
を言います。
・「勉強好き」は、知らないことに興味を持ち知ろうとする、常に自分を成長させようという意欲をもつ、自ら学び人の話をよく聞く、
こうした人は多くの人から信頼されます。

②「包み込み」

「包み込み」とは否定しないこと、認めること、批判しないこと、相手の立場で考えられること。
現実には絶対的な正義や正解はありません。
現状を否定せず新しいものを加えていく、「対立」よりも「納得」「共感」という解を目指す姿勢が「包み込み」の発想です。

③「現在感謝」

「現在感謝」とは、今あるものに感謝する大事にする、今日現在に感謝することです。感謝したら良いことが見えます。
起こります。「ありがとう」と言うことです。

社外秘 ヤマサ興産の従業員向けに編集されているものです。一切の無断転載を禁止します。

2)すばらしいヤマサとなるために(わたしたちの仕事のルールと仕方・考え方)

・「笑顔」・「あいさつ先手」

～「笑顔」と「あいさつ」は人間関係の基本です。このふたつが出来ていないと、仕事も人生もうまういきません。
笑顔で挨拶！これだけで人生が変わります。仕事もうまういきます。笑顔ある所に人は集まります。

・「すぐやる 自分からやる」

～良いと思ったことは、すぐやる。まず、自分からやる。できることからやる。パツとやる習慣をつけましょう。

・「報・連・相」(報告・連絡・相談)

～「報・連・相」は、笑顔で挨拶と同じく、仕事でも人間関係でも基本です。必ず報告をくれる人は信頼されるし、仕事も安心して任せる
ことができます。報告のない人は信頼されませんし、仕事を任せることもできません。勿体無いです。

・「認める」

～ちょっとした事でも、認めてもらえれば、誰でも嬉しいです。逆に否定されると切ないです。
できるだけ「認める」ことができるようになります。否定はしないように心がけたいです。

・「自分原因論で」

～原因を外に求めても何の解決にもなりません。自分にできることは何かを考え、ベストを尽くしましょう。この姿勢が自分を高めます。
道はきっと開けます。

・「助けあう、分かちあう、与えあう」

～相手から受け取るもの以上に自分がどれだけ与えられるかにより、その人の価値が決まります。人にはそれぞれ、何か役割があります。
それに気づき、その役割を一生懸命に果たすこと。目指すものが同じ仲間ならば、助けあう、学びあう、教えあうことが大事です。

・「仕事は楽しく」・「常に挑戦！あきらめない！」

～仕事は楽しくやる。面白くなるように考える。手ごわいと思える課題ほど面白く考える。あきらめない。
絶対にやってやるという強い気持ちが大事です。

・「常に原案提案」

～批判や否定ではなく自分だったらどうするか？と常に考えましょう。課題について原案提案できる力をつけましょう。勉強しましょう。

・「売上を最大に 経費を最小に」

～会社経営の基本です。経営者、管理者など利益責任者だけではなく、従業員全員が「売上を最大に 経費を最小に」を常に意識し、
習慣にする。「文化」になる。強い会社にしましょう。

フィロソフィーの項目は、今後、増やして行きたいと思います。

(4)「私たちの誓い」

～日々、唱和することを前提に「何のために(何を目標に)」、「今日すること」をポイントに考えました。
毎日の朝礼時、会社の行事に折に、全員で唱和し、心をひとつにして、日々の仕事に向かいましょう。

・ここに働く人、ここに関係ある人、全てが幸福になる会社になろう。
・ここによって私達のお客様が満足を得られるような会社になろう。
・そのためにも今日も良い仕事を誠実込めてやろうじゃないか。

以上、ご報告いたします。

今後は教育・研修機会を通して、皆様に「繰り返し」お伝えし、「定着」を図って参ります。よろしくお願い致します。

2023.12 - 2024.2月 電気代																			
		電力使用量(Kw/h)				月額料金(税込)						電力使用量(Kw/h)				月額料金(税込)			
ジョイリハ 秋田寺内		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比	サテライト 男 鹿		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比
	12月		965	1,137	85%		45,520	62,166	73%		12月		32,113	30,821	104%		725,160	1,620,391	45%
	1月	1,372	1,447		95%	53,620	75,984		71%		1月	31,518	35,306		89%	626,470	1,087,876		58%
	2月	1,220	1,377		89%	48,907	63,879		77%		2月	29,269	32,160		91%	565,830	840,154		67%
		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比			2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比
ジョイリハ 秋田仁井田		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比	FIT365 秋田川尻		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比
	12月		1,702	1,919	89%		63,043	85,081	74%		12月		16,183	17,377	93%		356,791	736,341	48%
	1月	2,189	2,226		98%	76,414	99,127		77%		1月	16,421	18,581		88%	307,728	799,657		38%
	2月	1,948	2,589		75%	69,536	94,596		74%		2月	14,834	16,436		90%	273,184	663,059		41%
		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比			2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比
ジョイリハ 盛岡上田		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比	管理本部		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比
	12月		1,843	2,185	84%		65,540	90,787	72%		12月		875	1,012	86%		27,846	36,619	76%
	1月	2,454	2,945		83%	81,635	117,393		70%		1月	987	1,199		82%	31,381	43,388		72%
	2月	2,253	3,256		69%	76,432	106,910		71%		2月	792	1,306		61%	25,280	38,119		66%
		2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比			2024	2023	2022	前年対比	2024	2023	2022	前年対比

一関エリアでは規模、マシン台数ともに地域最大級（岩手県一関市）

FIT365イオン一関インター オープン!

FIT365秋田川尻に次ぎ、フィットネス事業部の2店舗目を4月26日(金)にプレオープンしました。

料金体系については、秋田川尻と同様3980円のプレミアム会員(スタジオ・家族会員を利用可能)とスタンダード会員2980円の2種類のほか、契約ロッカーや水素水、レディースエリアなどの各種オプションを用意しました。

オープニングスタッフは5名。3月からご入社いただき、秋田川尻店の石川マネージャーのもと、これまでに市内のチラシポスティングからイオン一関店での入会受付等々の立ち上げ業務を頑張ってくださいました。

【入会状況について】(5月11日時点)

会員数: プレミアム会員220名(38%)、スタンダード会員357名(62%)

計577名 予約済の未入会者数: 143名

グランドオープンの5月21日(火)までに800名の会員数を目指しています。

一関エリアは24時間ジムで有名なエニタイムフィットネスが進出しますが、他競合はかなり少なく、まだまだフィットネス人口の少ない地域=初心者の方が多い地域です。だからこそ、より初心者の方に優しい店舗運営が求められます。

スタッフ一同、会員様の満足度向上を目指し、接客サービスの研鑽をしてみたいです。



ジョイリハ秋田寺内
加藤 誠也 かとう せいや

出身: 由利本荘市
経歴: 資格: 病院: 通所リハビリ。理学療法士。
趣味: スポーツ観戦、音楽鑑賞、身体を動かす事(最近ゴルフを始めました。)
日々感じている事: 地元(秋田)に帰ってきた安心感。
困っている事: 10年間秋田から離れていたため土地勘や言葉を思い出しながら頑張っています。
最近学んだ事: 病院と介助や声掛けの仕方が違うことを改めて学びました。
心がけていること: 笑顔で1人1人に寄り添ったサービスを提供する事です。
一番印象に残っていること: 利用者様方の元気の良さにびっくりしました。
達成感ややりがいを感じること: 「困っていたことが解決した。」「やりたかったことができた。」という言葉頂く事です。
この担当でやりたいこと: 目標: 利用者様の悩みに寄り添い、楽しいと思える運動を提供する事です。
会社の好きな所: スタッフそれぞれの行動力がすごい!!
抱負: 皆様の生活に寄り添い、「やりたい」の手助けができるように悩み事の相談や運動のアドバイスをしていきたいと思っています。



ジョイリハ秋田仁井田
那須 仁世 なす ひとよ

出身地: 秋田市
資格: 理学療法士
経歴: 新潟医療福祉大学〜アレックス
尾山台整形外科(東京都)
趣味: 散歩
抱負: ジョイリハに来て下さる利用者様に「来て良かった」と思ってもらえるように、理学療法士としてリハビリの質を上げていきたいです。



ジョイリハ秋田仁井田
佐々木 一三 ささき かずみ

出身地: 秋田市
担当: ドライバー
日々感じている事: 仕事楽しい。
最近学んだ事: 介助方法の違い
どんな事を心がけているか: 安全運転と笑顔
印象に残っている事は?: 利用者様とスタッフの笑顔
やりがいはどんなところ?: 利用者様から感謝される事
やりたい事・目標は?: 無事故
会社のココが好き: 高齢者の雇用
趣味や好きな事: 家庭菜園
他の事業所の方に一言: 交流会しましょう。

各事業所からの「ケチケチ大作戦」報告

ジョイリハ秋田寺内

- ①保管書類の見直しによるコピー用紙の削減
→年間約2,000円の節約
- ②夏季のガス使用の契約停止→年間約11,800円の削減
- ③麦茶購入先の見直し→年間 約2,000円の節約
- ④送迎車のガソリン購入先を、近隣で最安値の「オカモト」法人カード購入に変更。

ジョイリハ盛岡上田

- ①暖機運転の適性化→日報の記入は車内で行っているが、エンジンを止めて行う。
- ②カラーコピーを基本ゼロに(現在は100枚)→PC設定をすべて「白黒」に。→カラーコピー代はPCの設定を白黒にしても平均100枚近くで経過している。広告のFAXがかなり送られてきており、それがカラー FAXになっていると考えられるので対策を考えていく。
- ③コピーの裏紙の使用を3用途に分けて 1.外部持ち出し可 2.施設内のみで使用可 3.事務所内のみで使用可) 削減→1月毎の発注(3,500円)が、2か月毎の発注へ。
- ④給油代の削減〜利用するガソリンスタンドを4カ所に決める
→稼働人数も増え走行距離も伸びているが、前期と比較しても経費は+3,000円程度で経過。

サテライト男鹿

- ①電気代の削減の継続→12ヶ月移動累計で「使用量」前年比91% / 「料金」で前年比 △494万円
- ②ゴミ仕分けの徹底による廃棄費用の削減の継続→12ヶ月移動累計で廃棄量 前年比△1160kg 廃棄費用 前年比△139,417円

シャトレゼ大曲店

- ①冷蔵庫・冷凍室の出入の際の「こまめ」な電気ON/OFFの励行
- ②開店準備・閉店後作業時は、最低限での照明で実施
- ③夏季・冬季の外部照明の点灯時間の「こまめ」な設定
- ④開店・閉店時の主照明のON/OFF時間の設定



松原 亜貴子
まつばら あきこ

出身地: 宮城県石巻市
得意なこと/看護師、保育士
大型免許あり
趣味/旅行、長距離ドライブ、
スポーツ観戦
責任を持って設備や接客で、
愛されるお店作りに貢献したい。



栗山 悠紀
くりやま ゆき

出身地: 宮城県富谷市
得意なこと/華道
趣味/RPG ゲーム
優しく丁寧にお客様に接することを心がけています。
職場の皆さんと協力して、
お客様に喜んでいただけるように頑張っています。



大森 美南
おおもり みなみ

出身地: 岩手県一関市
得意なこと/ジグソーパズル
趣味/お酒を飲むこと
ご利用者様が楽しく運動できるように
精一杯努力していきます。
明るく元気の接客を心がけます。



土井 幸也
どい こうや

出身地: 宮城県仙台市
得意なこと/速読
趣味/サッカー観戦、遺跡巡り
岩手県初出店なので、
地域に愛されるスタッフ、店舗づくりを
目指して頑張ります。



【店長】
菅原 駿
すがわら しゅん

出身地: 岩手県一関市
得意なこと/運転
趣味/筋トレ
スタッフと協力しながら快適に
利用できる環境を提供することで
満足度の高いジムにします。
前職の経験を活かし、一関店を
全国でもトップクラスにします。



ジョイリハ秋田仁井田

- ①ペーパータオル使用(車・マシン・椅子・座布団)を雑巾使用に変更
→徹底できている。今後も、スタッフ1人1人がコストを意識して行動するよう心がける。
- ②使わないパソコンは消す。スリープ機能を使い、節電。
→事務所・フロアのパソコンも、お互いに声を掛け合い、節電意識を高めよう。
- ③フロアの電気点灯は、午前8時55分。利用者帰宅後、即時消灯。
- ④風除室の点灯は、冬季は16時〜17時30分。夏季は点灯しない。
- ⑤エアコンは、夏季は24℃以上、冬季は20℃以下で稼働させる。
→徹底できている。
- ⑥裏紙使用の徹底。
- ⑦送迎車の暖気運転ルール→暖気運転は、原則しない。霜害の場合は5分前にエンジン始動。
- ⑧ゴミ分別による資源回収。ゴミ圧縮徹底によるゴミ代節約。

FIT365秋田川尻

- ①館内空調の空調を14台中2〜5台を施設内の利用状況を見て停止等して節電
- ①館内照明一部消灯し節電(VRスタジオ内照明、ジムエリア内照明)→各節電により光熱費が昨対比51%と大幅な削減に成功。(電力会社の変更あり)
- ②ジム用アルコールを次亜塩素酸水へ変更(1リットルあたり137.5円から9.875円まで削減)→次亜塩素酸水への変更で大幅な経費削減に繋がった。
- ③POP掲示用のクリアケースを使用してラミネートフィルムを節約→クリアケースの導入後ラミネートフィルムの使用量が半分に減少、月当たり約145円の削減
- ④清掃用品、備品の削減(ダスキン発注)店舗で準備した備品で対応。→4半期で9,868円の削減

各事業所でも「これは良い!」と思ったら、
ぜひチャレンジしてみてください。
「ケチケチ大作戦」は、意識を変えて、行動を変える運動です。