



# 登場人物紹介

アルタイル



Web マーケティング部に所属。  
4コマ漫画の主人公。  
おちょこちょいなところもあるが、  
根は優しく、面倒見がいい。  
片道2時間をかけて通勤しているため、  
いつも眠そうな顔をしている。

パンダ部長



Web マーケティング部の部長。  
経営層と従業員の板挟みになりながらも、  
双方の合意を得ようと日々奮闘している。  
アルタイルのよき相談相手。  
仕事はゴリゴリ進めるが、恋愛は奥手。

カエル君



最近、株式会社コンビーズに営業部の  
部長候補として入社してきたやり手の  
営業マン。  
うさちゃんの指導役も担当している。  
とにかく緑が好きで、すでに机の上は緑  
一色に染まっている。

チビアルタイル(ちびある)



総務人事部に所属。  
アルタイルやネコちゃんに助けをもら  
いながら日々の業務と格闘しており、最  
近は採用で忙しい。  
実家に住んでおり、両親が厳しいため付  
き合いは苦手。

ネコちゃん



Web マーケティング部に所属。  
株式会社コンビーズの広報も手がけて  
いるため、常にスマートフォンを持ち  
歩いている。  
ストレスが溜まると、ストレッチバナナ  
を強く握りしめる。

うさちゃん



営業部に所属の新入社員。  
カエル君の厳しくも(細かくも)優しい  
指導を受け、著しい成長をとげている。  
ひとり暮らしを始めたので、眠たい目を  
こすりながらも毎日お弁当を作っている。

社長

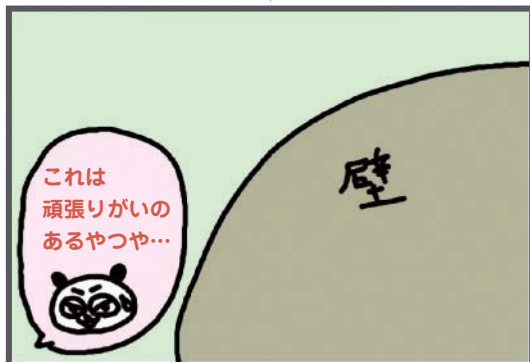


株式会社コンビーズの創業者。  
日々忙しく全国(時には海外も)を飛び  
回っているため、オフィスに現れること  
はほとんどない。  
携帯電話の待ち受けは子どもの写真。

## 高い目標とそのシナリオを描く

自ら高い目標を掲げ、その到達シナリオを描きます。  
格好よく見せたり、夢にふけたりするものではありません。

OK



まずは状況確認やな。  
手元にあるのがロープとホックと...



あと一息...。  
ベストを尽くせ!  
どーんとこいっ!



やっぱり見える景色がちゃうわ。  
高ければ高い壁のほうが  
登ったとき気持ちいいもんな。  
僕の挑戦は続くで...!



NG



とりあえずジャンプ



イヌパンチ



思いつく限りのことはやってみたけど、  
やるだけ無駄やわ...



市場を席巻するためには、高い目標を掲げないといけないときもあります。  
高い目標を達成するための責任は、特定の人やグループだけに依存するものではありません。  
全員で目標を意識して、立ち向かっていかないと、絶対に達成できるものではないからです。  
全社目標を意識しながら、それを達成するために、普段から一生懸命、取り組んでいますか？

自分たちの可能性の上限をなんとなく決めてから目標を設定していませんか？  
可能性を狭めているのは、自分たちなのかもしれません。

## 仕事のために勉強する

自分のために、同僚のために、会社、社会のために一所懸命勉強します。  
自分の専門分野のみならず、幅広い知見と教養を目指します。

OK



部署、立場、自分の専門分野にかかわらず、スペシャリストであったとしても、あらゆる方面の知識が求められる時代です。  
現状に甘んじることなく、また、興味のある分野ばかり取り組むのではなく、あらゆるスキルの底上げを図るために勉強して、習得したことを業務で活かしていきましょう。

NG



勉強する機会や環境はいくらでもあります。  
あとは自分のやる気次第です。



## 目標に向かって歩む

目標に向かってコツコツと努力します。  
なぜその目標があるかを知り、目標到達は目的ではなく手段であると認識します。

OK

これが今月の目標件数か…。  
目的はさらなる自社ブランドの認知度向上のための施策。  
納期は20日。今月は入社式や新入社員研修の  
準備もあるし、時間をうまく使わないと。



まずはノートでToDoや納期の洗い出しをして、  
細かいスケジュールリングと目標設定をするで！



今月の MVP はアル君です。  
他業務で忙しいなか、見事な成果を収めました！



NG

こちらが今月の  
Webマーケティング部の  
目標です。  
各自、頭と足を使って  
達成してや。

今月の目標



なんとかやるよろうし、  
取りあえずやって  
みるか~☆



そして迎えた月末...

コラーっ！  
何もできてへん  
やんけー!!!



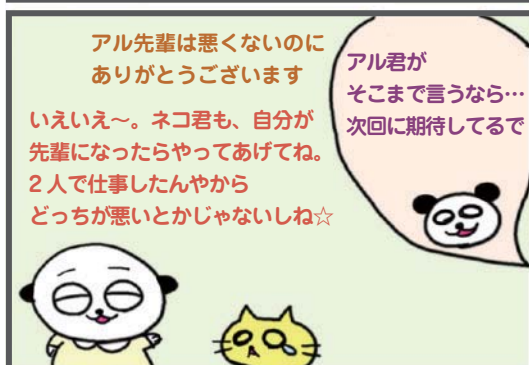
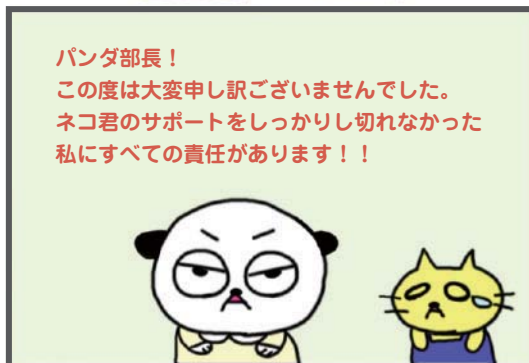
目標を達成するためには、本来の目的を把握した上で、詳細なアクションプランを定めておき、しっかりとマネジメントしていくことが大切です。  
目標を予定通りに達成することで、さらに高みを目指す自信にも繋がります。

行き当たりばったりの対応では、ベースの配分もコントロールできないため、さまざまな業務に忙殺されて、目標を達成することは難しくなります。

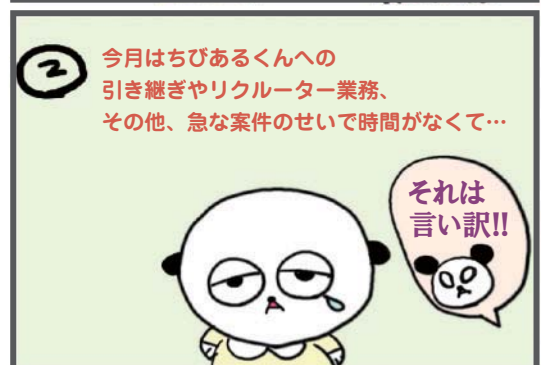
## 他責にしない

うまくいかない時、自分以外の人や状況に責任を転嫁しません。  
あらかじめ自分の責任範囲を明確にしますが協調性を大切にします。

OK



NG



部署や立場に関係なく、一緒に働くすべての仲間と助け合っていくことで、  
困難な壁も乗り越えることができ、一致団結することができます。

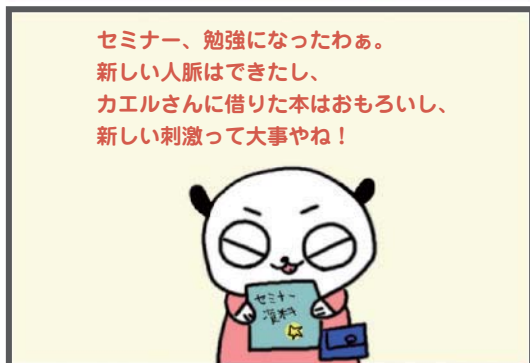
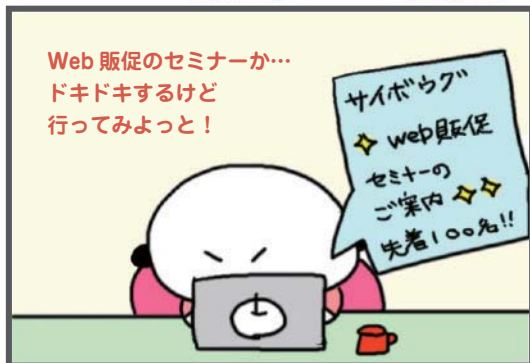
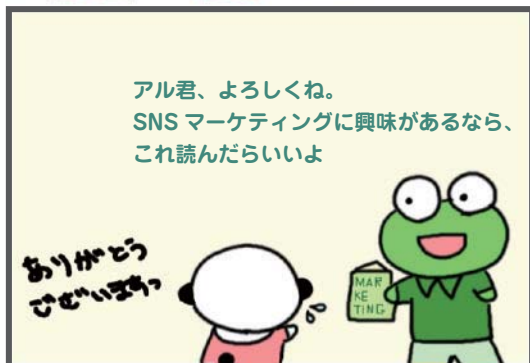
うまくいかない原因を人のせいにすることはもちろん NG ですが、状況のせい  
にすることも NG です。

「不景気だから」「ほかの業務が立て込んでいたから」などの言い訳で、大切な  
約束事を簡単に破棄するようなことが癖になっていませんか?

## 異なる価値観から学ぶ

社外にある異文化を積極的に見聞したり、社内に取り入れたりします。  
自分自身や会社の位置づけを知り、より高めていきます。

OK



どんどん会社の外に出て、初対面の人にも積極的に話しかけることで、新たな気付きを得ることができて、大きな成長に繋げることができます。

NG



気遣いなく話せる人とだけかかわっていると、居心地は良いですが、どんどん視野が狭くなっていきます。  
最近、井の中の蛙になっていませんか？

## 心身ともに健康を維持する

心身ともに健康を維持します。また、向上することにも頑張ります。  
前向きで健やかな心で居られるように心掛けます。

OK

ストレスで食べ過ぎた…  
会社辛い…



うっ…家は…  
アル君、どうしたん？



そんな時は、ジムのコナメで汗かいて  
リラックスするんも大事やで～！！



パンダ部長に相談してよかった～  
コナメに来れたし、  
心と体の両方のバランスが大事やね☆



NG

アル君、どうしたん？



何もありません。

そっか…



結構です  
お休んで下さい

アル君、  
来週みんなで  
コナメ行かん？



また太ったわ…  
誰も僕のことわかってくれへんし、  
やってられへんわ…



身体の健康はスポーツジム、心の健康は人間関係が解決してくれます。  
病気や怪我とは無縁の生活を送りましょう。

心が疲れてくると、人は被害者意識になりがちです。  
心と身体の両方が健全な状態でなければ、充実感を得ることはできません。



## 楽しく働く

やりがいがあり、スキルアップにつながり、多くの人に認められるように働きます。  
同僚に対してもこの心で接します。

OK

楽しいこと…

プロジェクトの達成に向けて  
みんなで頑張ろうー!!



辛いこと…

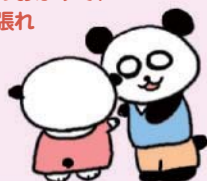


大変なこと…



いっぱいあるけど、  
みんなで切磋琢磨するからこそ楽しいんや…!

パンダ部長のおかげで、  
最後まで頑張れ  
ました!



いやいや、  
アルくんや  
みんなの協力の  
賜物やで…☆

NG

POTSUK...

WAIT WAIT



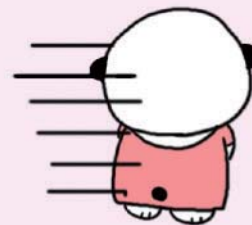
ふん。僕は一人できるもん。



KACHA  
KACHA...



そういや今日は誰とも話してないわ…  
働く意味って何やら…



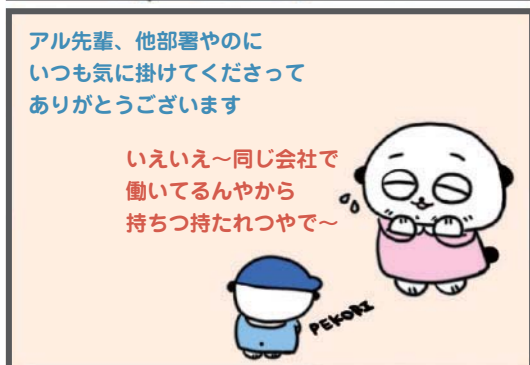
楽しく働くためには、お互いを認め合うことが大切です。  
一緒に働く仲間を信頼しましょう。  
お互いを認め合った仲間と仕事することで、多くの人に認められる質の高い  
サービスを提供することができます。

楽しく働くことができない原因のほとんどは人間関係の問題にあると言われています。  
自分の殻に閉じこもりがちな仕事の仕方をしていませんか？

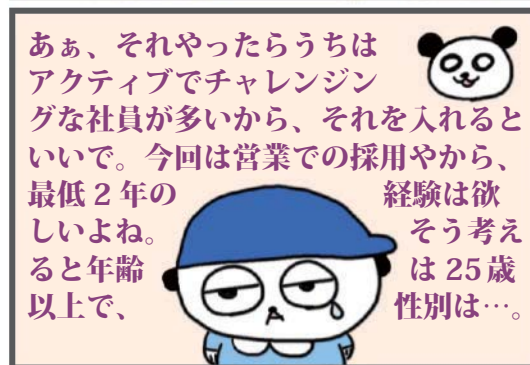
## 助け合っていく

同じ目的に向かう人の集まりだから助け合っていきます。  
ただ、甘やかすのではなく、手伝うものでもありません。

OK



NG



部署や立場に関係なく、一緒に働くすべての仲間と助け合っていくことで、困難な壁も乗り越えることができ、一致団結することができます。

自分の部署や身近な人だけを手伝うのは、真の「助け合っていく」ではありません。

また、過剰な援助で、その人の成長の機会を奪うことでもありません。

## スピード早く

時間とスピードを大切にし、素早く行動します。  
そのためのスキル向上に励んだり、最適人数で意思決定したりします。

OK



NG



「スピード早く」を実現するには意識 × 工夫が大切です。  
日々の業務でどれだけ工夫ができているでしょうか？

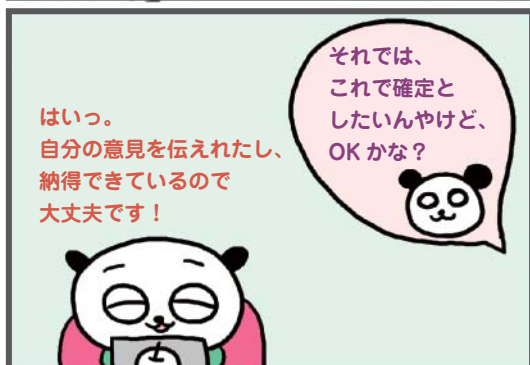
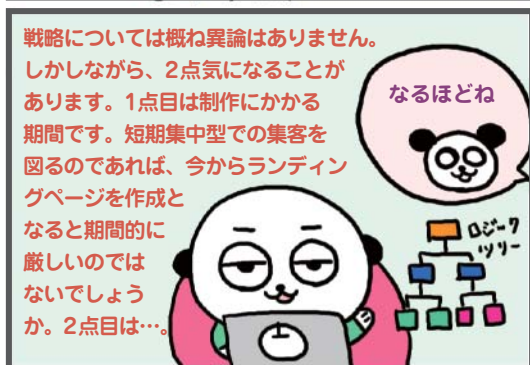
いつまでに何をどこまで終わらせるのか——。  
確固とした目標がないと、ダラダラとやることになって、達成はどんどん延びてしまいます。



## 論理的に考える

問題解決する時や人を動かす時、思考を幅いっぱいに広げて、論理的に組み立てて結論を導きます。そのスキルアップにも励みます。

OK



客観的に状況を分析して、決定していく際は、ロジックとしておかしいところがないかを意識しましょう。  
せっかく良い案を思いついても、ロジカルに伝えられなければ、みんなの共感を得ることが難しくなったりもします。

NG



やるか、やらないかを客観的に考えるためではなく、やりたくないから、乗り気がしないからという動機で、できない理由ばかりを論理的に列挙するのは正しい使い方ではありません。

## 積極的に意見を出す

賛否と思考中であることを積極的に意思表示します。  
そもそもの原点に立ち戻って、異なる切り口も探します。

OK

会議中…

アンケート機能搭載について  
アルくんはどう思う？



はい、新機能としてアンケート機能を搭載することに異論はありません。但し、アンケートを取得するだけではなく、アンケート結果をもとに絞り込みで配信したり、集計結果をビジュアル化したりすることとは必要かと 思います！



それイイネ！  
では、アル君の意見を踏まえたもので  
進めていきましょうか



今日も全力で  
ミーティングに取り組めて、  
達成感が大きいわ～



どのようなミーティングでも、自ら 100%参加する意識を持って、その場でしっかりと自分の意思表示をするようにしましょう。

## NG

こんな機能搭載なんて  
意味不明やわ…



別にないです。

アル君、  
何か意見ある？



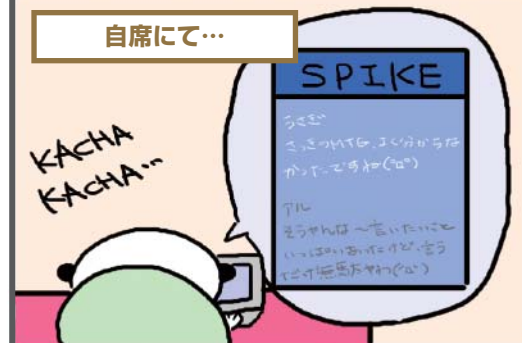
おつかれっしたー

これにて  
ミーティングを  
終わります



自席にて…

KACHA  
KACHA...



ミーティング中は傍観者であるにもかかわらず、ミーティング終了後に仲の良い人たちだけで批判的な展開をするようなことはやめましょう。

## 知を引き継ぐ

自分の後任のために何故そうしているか、どうすべきかを伝承し、  
後任者がスムーズに働け成果を高められるようにします。

OK

ちびある君、  
これが新卒採用プロジェクトの引き継ぎ資料ね。  
来年以降に活用してね



1年後…

昨年よりもっと良い採用にするで！  
アルさんは、こんな風にされてたのか…。



プレゼン中…

昨年度のツール活用で、  
採用工数削減を狙いますっ

今年度の  
新卒採用につ



採用成功した～！  
知識やツールの活用だけでなく、  
先輩方の経験からくる教えを  
活かすことも大事やね！！



NG

採用の資料、  
引き継いでもらったけど  
読むのダルいわ～



とりあえず手を付けてみるか～

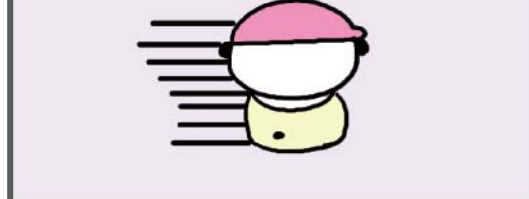


仕事も終わらへん…。  
全然うまくいかへん…



数ヶ月後…

採用失敗した…



引き継ぐ側は「自分の役目が終わった」という意識ではなく、今後、新任者がより質の高い成果を出すためにも、愛情を持って引き継ぎましょう。  
また、引き継がれる側も、いきなり我流で進めるのではなく、前任者の実績や考えを尊重しましょう。

うまくいったことだけでなく、うまくいかなかったことも含めて、しっかりと共有しないと、同じような事態に陥ったときに、同じことで慌てることになります。  
また、引き継がれた側は、面倒くささからずこれまでの経緯をしっかりと把握し、過去の実績を踏まえた上で、より良い成果を生み出すための工夫をしていく必要があります。



## 改善する

実行したことを振り返り、短時間で改善点を見つけ出します。  
改善点が見つからない場合はあるべき姿を見直します。

OK

前もここ、注意したでしょ  
お客さんにも関わってくる部分やから  
チェック漏れはあかんよ



同じ失敗ばかりしてたらあかん！  
原因を突きとめて、次に活かすぞっ



よしっ！原因は業務が複雑やから、  
重要度が低い点を見落としてしまってるんや。  
今度からはチェックリストを作成して、  
顧客管理のたびにリストにそって確認をしていけば  
大丈夫☆



はいっ！  
これからもPDCAを  
回していきます～



ちびある君、  
今回はミスがなくて  
完璧やね！さすが！

NG

前と同じところでミスしてるよ！  
もっとしっかりしてね！



また注意されたわ～。  
なんでできへんのやろ～



でも考えたって無駄かもね～。  
なせば成るやわ



何回言っても直ってへんやん！！



PDCA をしっかりと回して次に繋げることが大切です。  
どこに改善すべき点があるのかを主体的に考えて、より高みを目指す意識を持ちましょう。

同じ失敗を何度も繰り返しているようでは成長は見込めません。

## コンビーズ流モノづくり

変化に対応し、人との関係を重視し、外を見ながら、自分がモノづくりをします。  
対象はすべての部署です。

OK



そんな時は今のトレンドや、  
みんなが持っているスキル・ノウハウをもとに  
考えてみたらどうか？



なるほど

それなら  
プレストできるね



プレストいっぱいできたし、  
これから絶対にいけるでー！



NG

パンダ部長、  
ランディングページの  
素案ができました

どねどね...



何ていわれるやろ...♪  
ほめられるんやろうな...♪



わたしたちは市場の変化に常に対応するために、いまのトレンドを押さえて、  
人や取引先などのあらゆる連携をスムーズに図りながら仕事をしていきます。

新たなトレンドに挑戦しなかったり、特定の仲間内だけで決めて我流でモノづくりするのはコンビーズ流とは言えません。

## マーケットをよく見てよく考える

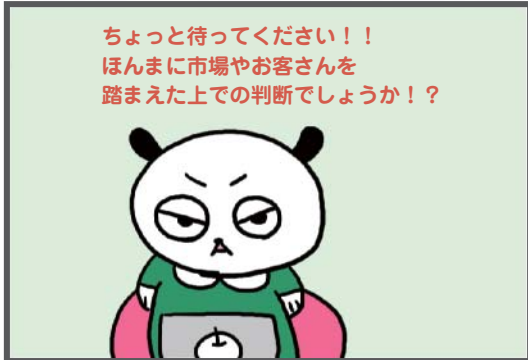
公平で新しい答えを求めるためにマーケットに問い、  
今までの経験とこだわりでサービスをつくります。

OK

今月は A 案の販促戦略で進めていこか



ちょっと待ってください!!  
ほんまに市場やお客さんを  
踏まえた上での判断でしょうか!?



言われてみれば自分たちの目線では  
判断してなかったね…。  
見なおしてみよう

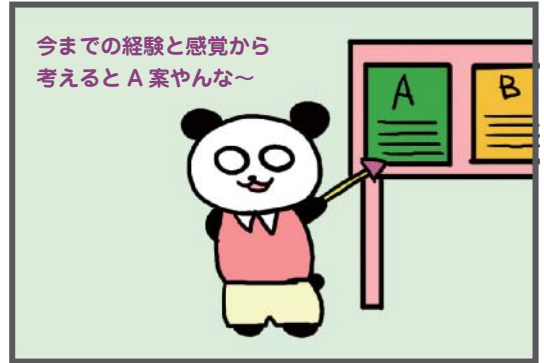


ちゃんと市場や  
顧客とかのマーケットを  
踏まえて考えたら、  
B 案のほうがイイね!



NG

今までの経験と感覚から  
考えると A 案やんな〜



そうですね〜。  
僕たちの勘が外れるわけないですよ〜



また上手くいっちゃうね〜



数カ月後…

大外れ…

MAJIDE~



ミーティングで意思決定していくための、必要なマーケット情報（自社・顧客・市場の情報）を意識していますか？  
部署や立場にかかわらず、マーケット情報をもとに考えることは大切です。

ミーティングで「みんながそう言っているから」で物事を決めていませんか？  
しっかりとマーケットからの情報を押さえた上で、判断していかなければいけません。



## 適正利益を目指す

提供するサービスの社会的価値を認識し、適正な利益を出します。  
得られた利益は社会に還元します。

OK



Web 販促をやっていると、サービスの価値や魅力がわからなくなってきて...

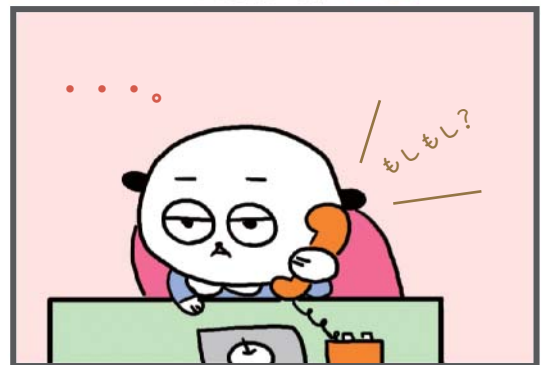


お客さんや僕自身をハッピーにしたいって、この商品を買ってるんや...!!



これはサービスの価格を決定する人だけの話ではありません。  
自分たちが提供するサービスの価値をどれだけ認識して、さらに価値を高めるための意見が、普段からどれだけできているかが大切です。

NG



自分でも、ほんまにいい価格や商品価値がわからへん...



自分たちが提供するサービスの価値が不明確で、価値に対する自信もなければ、仕事のやりがいを感じませんし、お客様の数は一向に増えることがありません。



Combz Inc.  
Cloud Services Via the Internet