

組織論① 講義まとめ

講師：筆本氏(レイズグループ) / テーマ：採算意識・考え方が大事

講義の全体像

本講義は、レイズグループが提供する全6回の組織論プログラムの第1回。Google フォームへの所感投稿を挟みながら進行する形式で、本日扱うテーマは大きく次の3つ。

- 採算意識とは何か
- 考え方が大事(稲盛和夫氏の方程式)
- 脳のフィルター機能と「ものの見方」

1. 講師・運営会社について

講師：筆本氏

レイズグループ所属。業界を問わず多くの企業に対して、講師活動を通じて支援を行っている。本プログラム(座学形式・全6回)を基本的にすべて担当。

レイズグループ

- 設立：1997年(今期で29期目)
- 従業員数：約3,200名
- 売上規模：約570億円
- 講師入社時(約15年前)は社員200名・売上20億円規模 → 急成長

成長期に内部で運用してきた教育プログラムや人事施策のうち、成果が大きかったものを「組織理論」社としてサービス化し、外部企業へ提供している。主軸事業はスカウト/ヘッドハンティングで、優良/失敗企業の観察データが豊富に蓄積されている点が強み。

2. プログラムの目的

本プログラムは、レイズグループ独自の経営論や世界観を語るものではなく、優良企業・失

敗企業の観察から導き出された「事実・メカニズム」を伝えるもの。10年以上続けてきた中で導かれたメインテーマが「採算意識」である。

プログラムのねらい

- ・ 単なる知識の暗記ではなく、「採算意識」を強く意識できる状態を作る。
- ・ 当たり前と感じるテーマも、日々意識し、行動に反映できているかが本質。
- ・ 受講後、参加者の意識と行動が変わることを目的とする。

3. 採算意識とは

定義

自身が生み出す付加価値を意識し、給与に見合った働きをしようとする意識。

受け取る給与と提供する価値を天秤にかけ、釣り合うように付加価値を出していく考え方。

よくある誤解

「採算意識 = コスト意識」「採算意識 = プロジェクト単位の利益管理」と捉えられがちだが、それだけではない。

正しい捉え方

例えば年収 400 万円の人であれば、「今年度、自分は 400 万円に見合う成果を出せたか」を個人レベルで問うのが採算意識。

ポイント

- 「持っている／持っていない」ではなく、どれだけ強く意識できているかという程度の問題。
- 本日の気づきを起点に、日常的に磨き続けることが重要。

4. 考え方が大事

事業構造が変化していく中で、市場から必要とされる人材になるためには何が必要か。営業力や技術力など個別スキルを磨くことはもちろん大事だが、それだけではうまくいかない。

4-1. 稲盛和夫氏の方程式

京セラ・KDDI の創業者、JAL 名誉会長である稲盛和夫氏の有名な方程式。

人生・仕事の結果 = 考え方 × 熱意 × 能力

- ・ 「能力」「熱意」… 0~100 点の振れ幅(マイナスにはならない)
- ・ 「考え方」… -100 点~+100 点の振れ幅(マイナスもあり得る)
- ・ 掛け算なので、考え方がマイナスに振れると結果全体がマイナスになる。

「考え方」とは、その人の思考の癖・心のあり方・生きる姿勢のこと。著書『生き方』で稲盛氏は、考え方次第で人生が決まると言っても過言ではないと述べている。

4-2. 考え方がマイナスに振れると何が起きるか

能力や熱意がいくら高くても、考え方が誤った方向に振れていると結果は逆効果になる。

事例 1：生成 AI を犯罪に使った中学生(2025 年 2 月)

- 能力(技術力)は高い
- 熱意(技術への関心)もある
- しかし考え方が大きくマイナスに振れたため、結果は犯罪に。掛け算全体がマイナス化。

事例 2：耐震偽装事件(姉齒事件)

- 高い専門スキルと、利益を出す熱量はあった
- しかし考え方が悪い方向に向き、結果は社会的にマイナスに。

→ 能力・熱意があっても、考え方が誤っていれば結果は逆効果になる、というのが稲盛氏のメッセージ。

5. 脳のフィルター機能ともの見方

「考え方」を変える、もしくは視点を増やすには、物事を別の角度から見る必要がある。これは脳科学的にも裏付けられている。

5-1. 脳のフィルター機能

- 人間の脳は、ありのままの事実に対して「自分にとっての解釈」を選び取るフィルターを持つ。
- このフィルターは、これまでの「もの見方」の蓄積によって作られる。
- つまり、日頃のもの見方次第でコントロール可能。

江戸川ガルシア・リルジの論文(2013年)

脳のフィルター機能は、入ってくる情報の「強度」と「頻度」に強く影響を受ける。強く・頻繁に入ってきた情報ほど認識しやすくなり、脳の機能そのものが変化する。

→ 現実をプラスの角度で見ることを常に心がけていれば、脳が自然に物事を好意的に捉えるようになり、考え方や行動も変わっていく。

5-2. 事例：上司に強く叱られた場面

【マイナスに見た場合】悪循環

- 「私は上司に嫌われているかもしれない」と感じる
- 質問・相談がしにくくなる
- 教えを得る機会が減り、成績が悪化
- また叱られる → さらに嫌われていると感じる(ループ)
- 最終的に「自分には能力がない」「自分は嫌われやすい」という考え方に固定化

【プラスに見た場合】好循環

- 第三者から「〇〇さんは君に期待しているから厳しく指導した。あとで反省していたよ」と聞く
- 「嫌われたのではなく、期待されている」と捉え直す

- やる気が出て意欲的に動き、自分から質問・相談する
- 成績が良くなる → 上司の期待が高まる(ループ)

5-3. プラスのものを見方をするコツ

脳には自分が慣れた見方をするフィルターがあるため、自分一人の力で考え方を变えるのは難しい。そこで重要なのが、自分とは違う視点を取り入れること。

- 誰かに相談する
- 他人の意見を積極的に聞きに行く
- 第三者の情報や視点で、自分の思い込みから脱却する

6. NG な考え方の例

以下のような考え方は、典型的なマイナス方向の思考パターン。

- 成果が上がらないのは、割り当てられた顧客リスト・担当エリアが悪いせいだ
- 今月目標を満たせなくても、来週・来月で取り返せばいい(と言いつつ実際には取り返さない)
- 目標達成は顧客次第。自分は最大限頑張っているからこれで十分
- 見積もり作成があるから新規営業の時間がなかった、仕方ない

いずれも、自分の可能性を諦め、外部要因に責任を転嫁している点が共通している。

7. まとめ

第1回のキーメッセージ

1. レイズグループの「採算意識」は、給与に見合う付加価値を個人レベルで意識する考え方。
2. 稲盛和夫氏の方程式：「人生・仕事の結果 = 考え方 × 熱意 × 能力」。考え方だけはマイナスもあり得る。
3. 「考え方」は脳のフィルター機能で形作られ、日頃のものの見方次第でコントロールで

きる。

4. プラスのフィルターを育てるには、強度と頻度の高い良い情報を取り入れ、第三者の視点を借りることが有効。

5. 当たり前に見えるテーマも、日々意識し、行動に反映できているかが勝負。

ゲーグルフォームでの所感投稿

講義中、参加者は次のテーマについて所感を投稿することが求められた。

- 出欠確認(所属部門名)
- 採算意識について(Q1：採算意識を持って働くことは大事だと思うか？／Q2：自分は採算意識を持って働けているか？)
- 「考え方が大事」についての所感(7分間)