

○△□のカンタン経営 第1部

○△□でカンタン経営！
こんなにシンプル。
こんなに明解。
こんなに具体的。
すぐ、現場に活かせる！



【すぐにできる、究極の処方箋】

家族、知人・友人、お客様に
聞いてみることに、相談してみることに。
謙虚にその声と、
その背後にある心を受け止めて
打つ手を模索すること。
そして、お客様のところに行くこと。



「○△□のキャンタン経営」の はじまりです！

「○△□のシンプル経営」は
具体的で実践的で
すぐ、現場に活かされます！



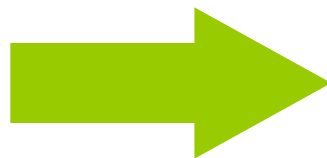
私が「山本英夫(やまもと・ひでお)」です。



■さあ、「山本英夫の○△□のカンタン経営」の世界へどうぞ！

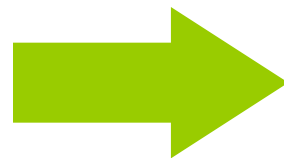


方向が
わからない時



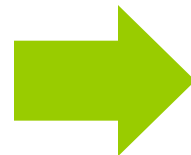
目標(○)を
明らかにする。

どうしていいか
わからない時



行動(△)を明らかにして
実際に行動する。

自分がどこにいるか
わからない時



基本(□)や立ち位置を
明らかにする。



■「思い通りに行かない」→「思い通りに行く」

別の言い方をすれば、
思い通り行けばいいし、
思い通りになればいい、
思うように在ればいい、
ということ。



■すべては、「A地点からB地点へ行く」ということ

もっとカンタンに言うと、
「A地点からB地点に行く」
ということ。

そのためには、
今どこに居て(□)
どこへ行くのか(○)ということと、
移動手段はどうする(△)かということと同じ。



■すべては、「A地点からB地点へ行く」ということ

つまり、「現状(□)からよりよい方(○)に行く」ということと、「具体的な行動(△)」が大事だということです。

そのための

「○△□のカンタン経営」プログラムであり、

そのための、この研修・セミナーだということです。

それでは
本題に入って
いきましょう！



■仕事や経営は、3語で説明できちゃう！

目標 → ○マル

行動 → △サンカク

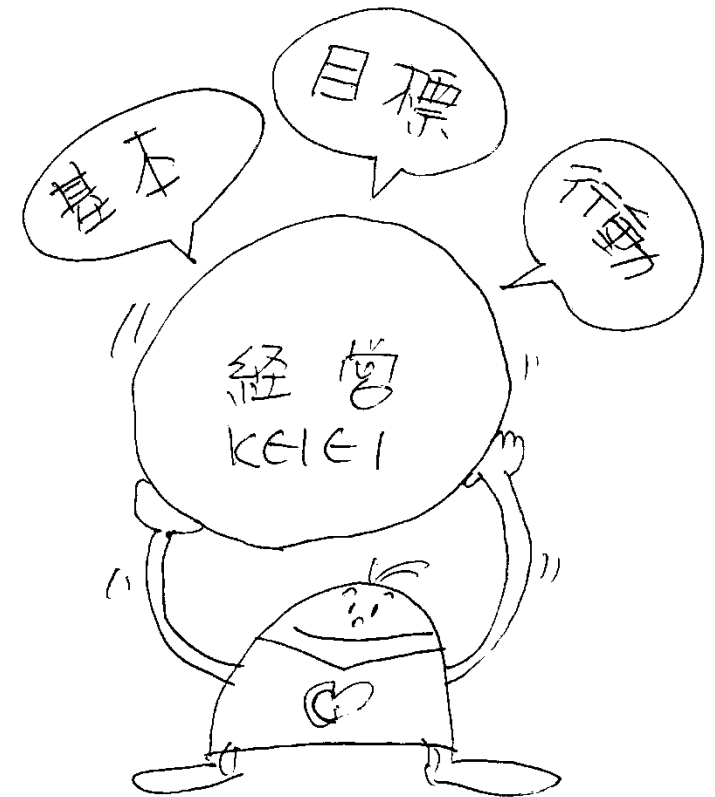
基本 → □シカク

経営とは、

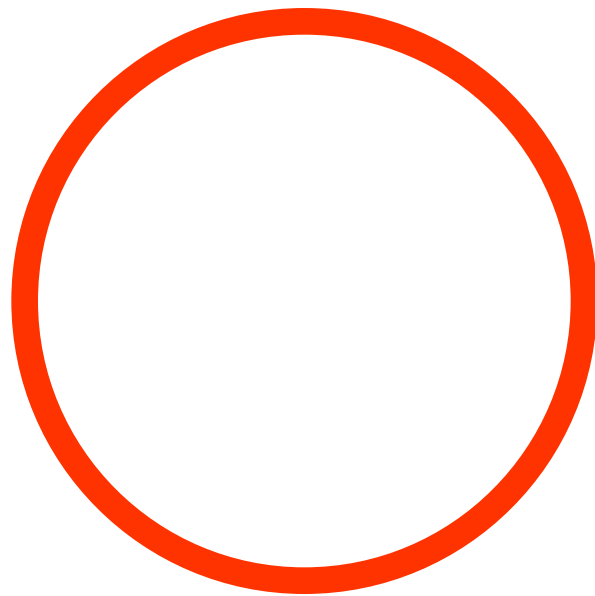
基本(□シカク)を徹底しながら

目標(○マル)を明らかにして

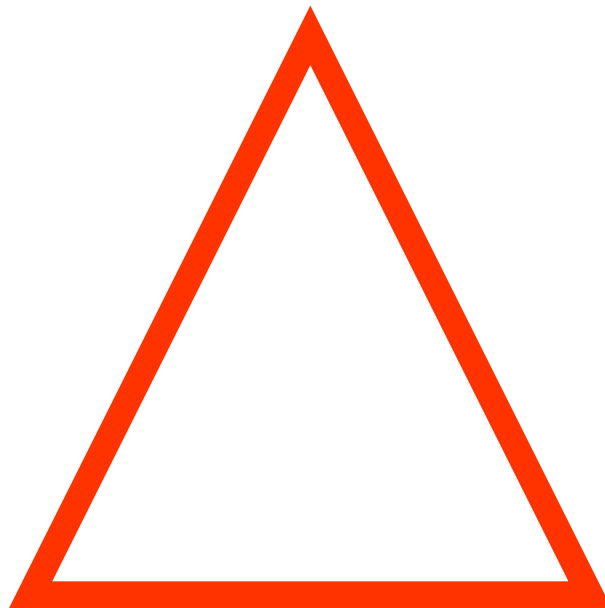
行動(△サンカク)すること



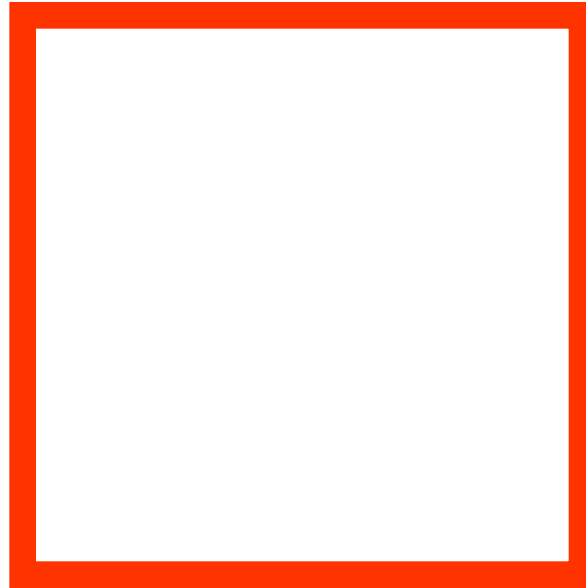
■○(マル)のイメージ



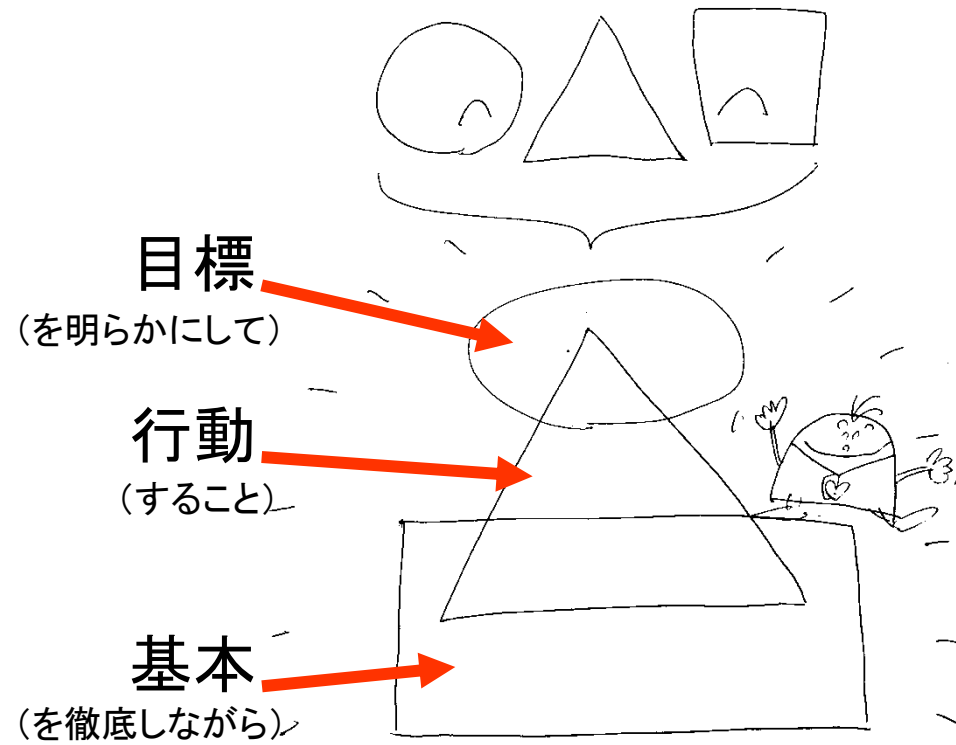
■△(サンカク)のイメージ



■□(シカク)のイメージ



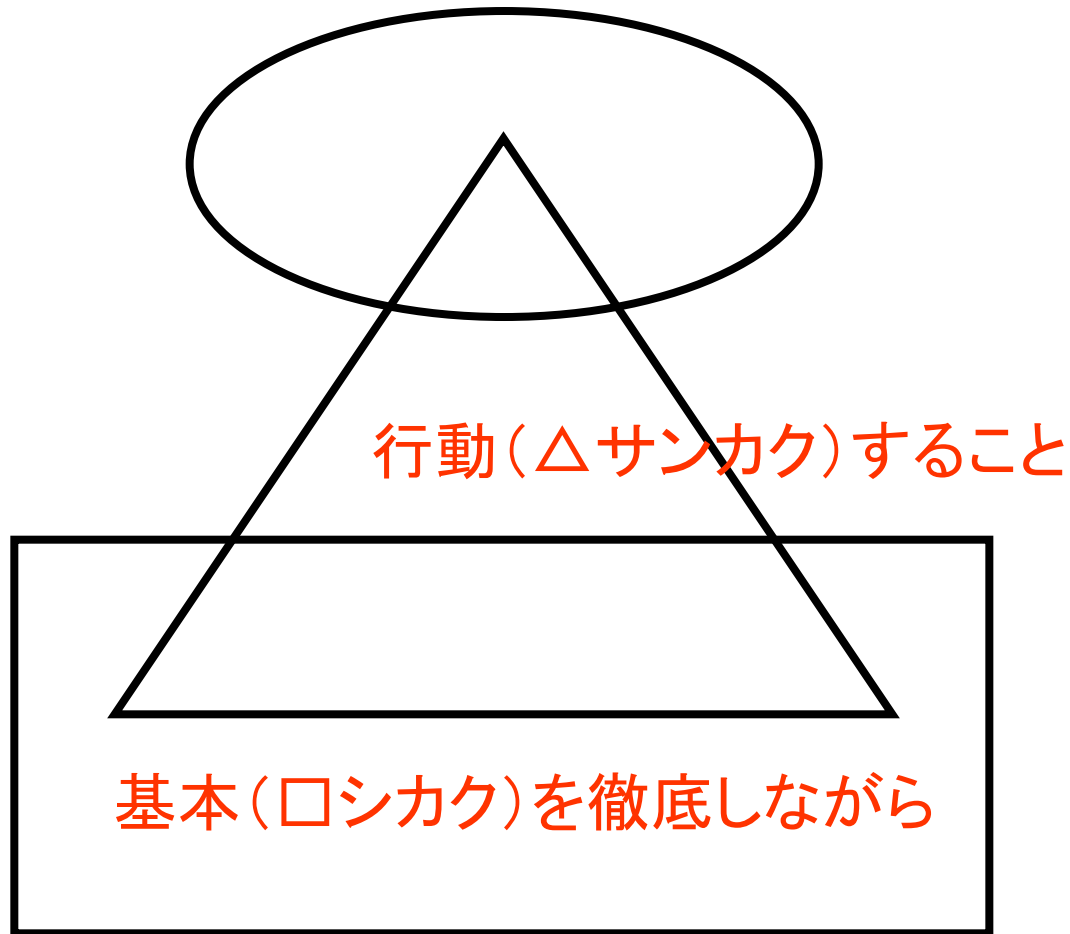
■ 経営ピラミッドの誕生



■経営ピラミッドの誕生

経営とは、

目標(○マル)を明らかにして



経営とは、
基本(□シカク)を徹底しながら
目標(○マル)を明らかにして
行動(△サンカク)すること

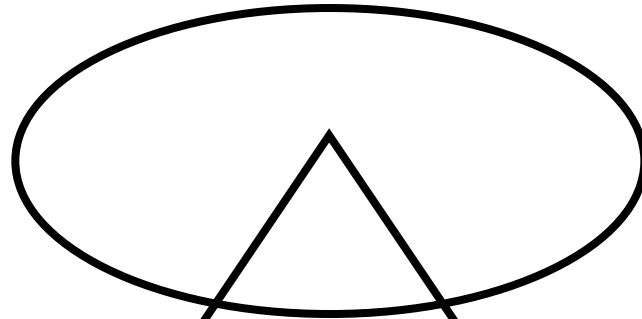


基本(□シカク)を徹底しながら
目標(○マル)を明らかにして
行動(△サンカク)すること。
それが、経営(△ケイエイ)である。



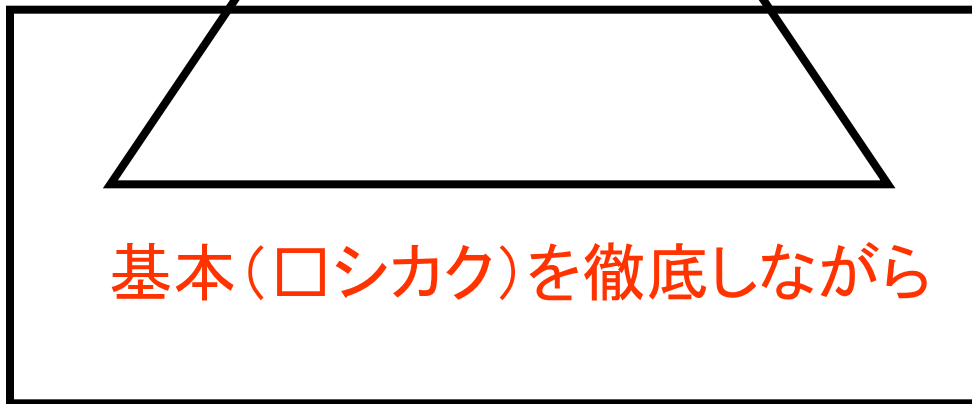
■ 経営ピラミッドの誕生

目標(○マル)を明らかにして



行動(△サンカク)すること

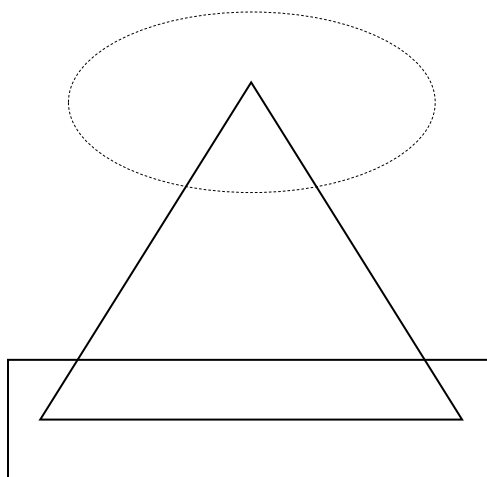
基本(□シカク)を徹底しながら



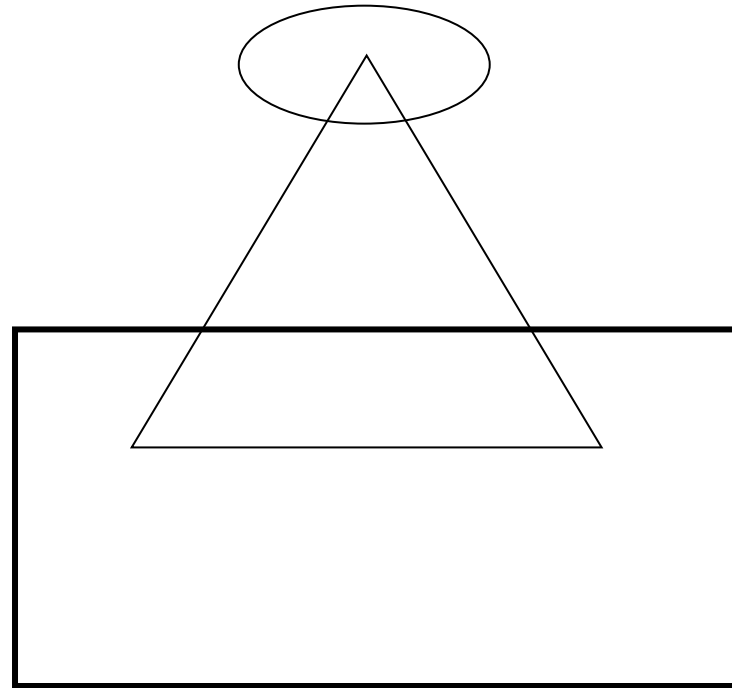
それが、
経営である。



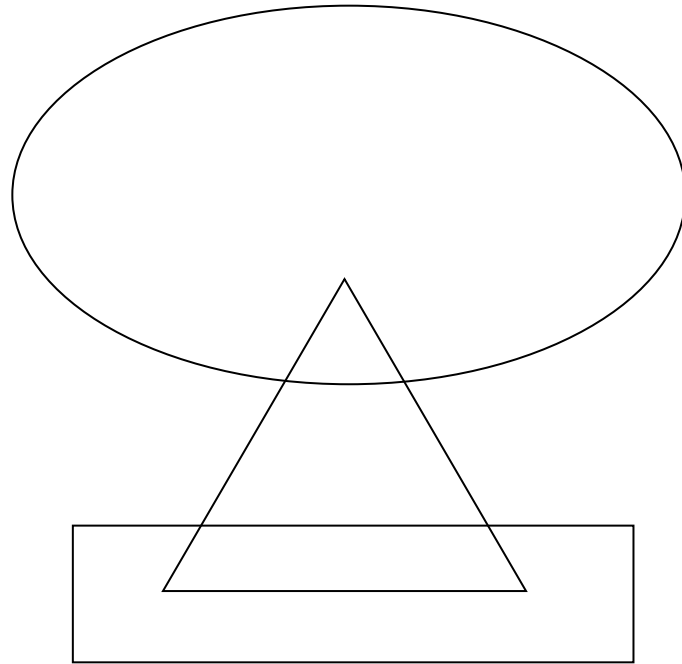
■あなたの会社は、どんなピラミッド？



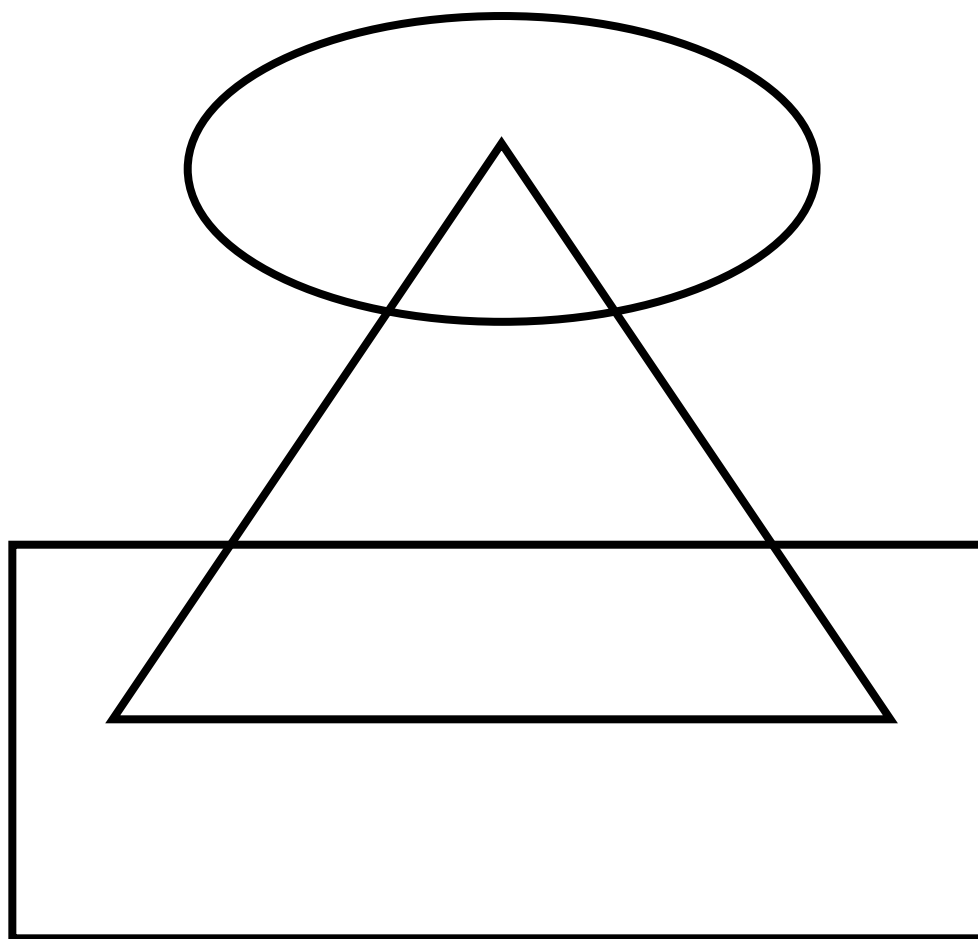
■あなたの会社は、どんなピラミッド？



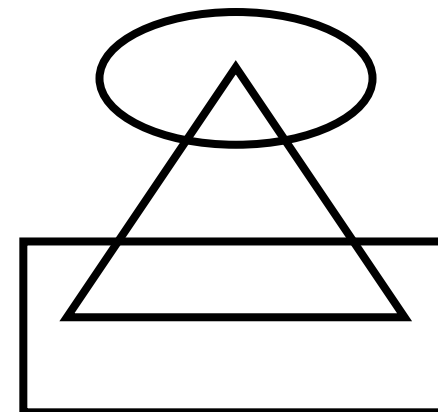
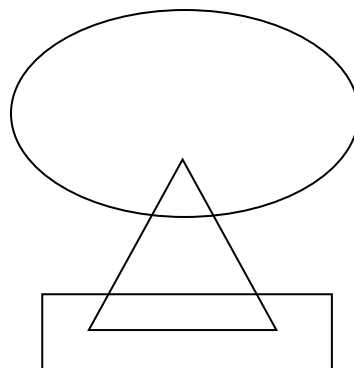
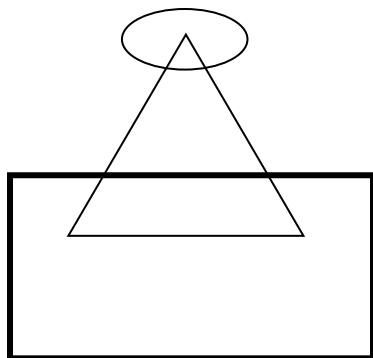
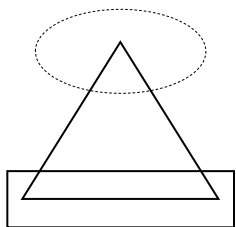
■あなたの会社は、どんなピラミッド？



■あなたの会社は、どんなピラミッド？



■あなたの会社は、どんなピラミッド？



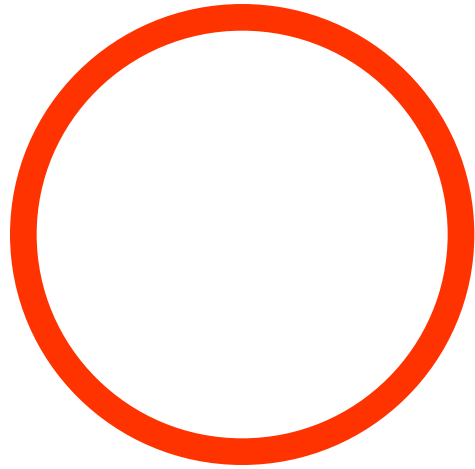
あなたの会社の
ピラミッドを
描いて下さい。



■ コーヒーブレイク



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



○(マル)は、「目標」

○(マル)は、「目的」

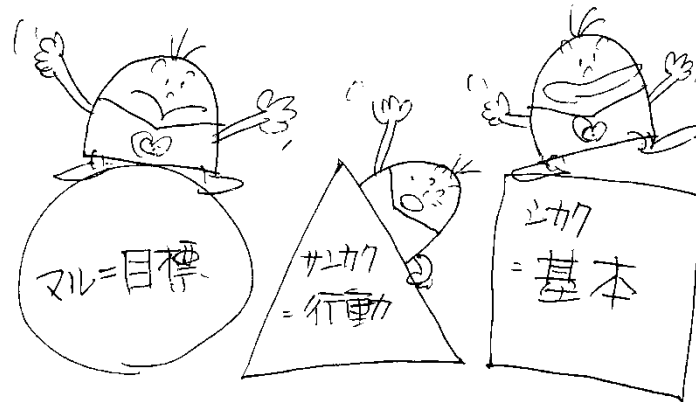
○(マル)は、「夢」「希望」「ロマン」

○(マル)は、「利益」

○(マル)は、「お客様」

○(マル)は、「市場」

○(マル)は、「売上」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○「目標」

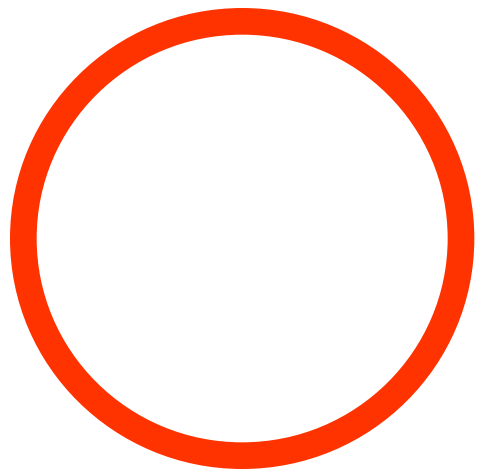


■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○「目的」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



「夢」

「希望」

「ロマン」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○「利益」
「お金」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○「お客様」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○「市場」

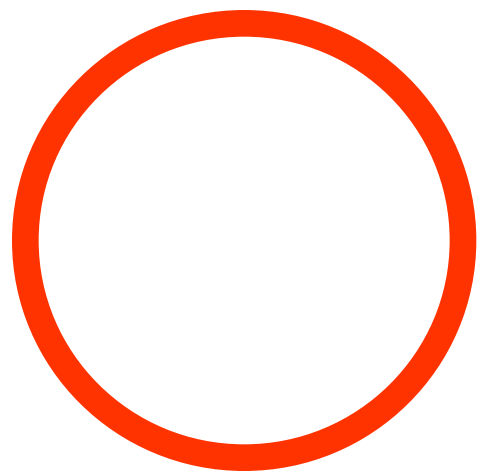


■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○「売上」
「お金」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

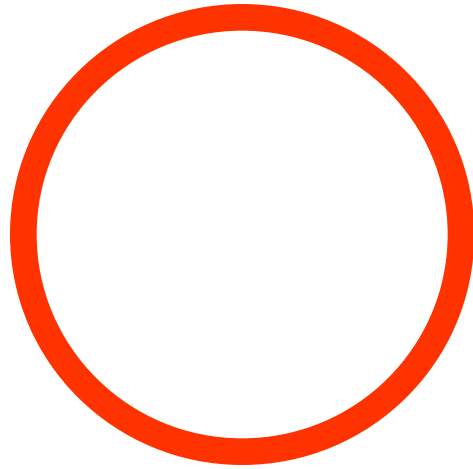


「時間」

(時計盤からの連想)



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



○(マル)は、「目標」

○(マル)は、「目的」

○(マル)は、「夢」「希望」「ロマン」

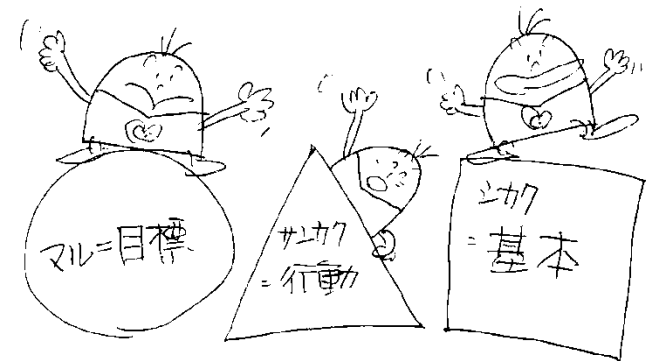
○(マル)は、「利益」、「お金」

○(マル)は、「お客様」

○(マル)は、「市場」

○(マル)は、「売上」、「お金」

○(マル)は、「時間」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

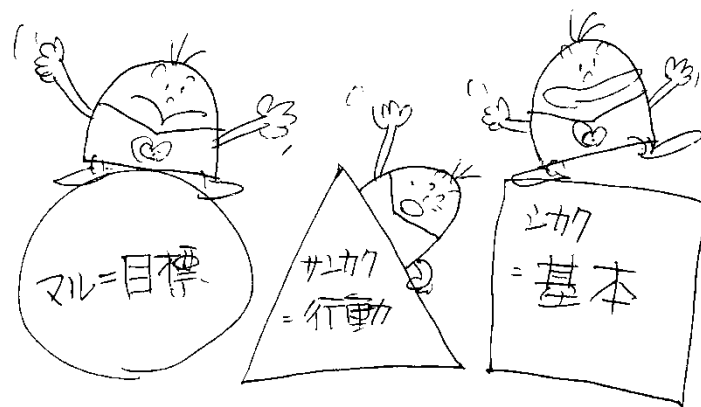
△(サンカク)は、「行動」。

△(サンカク)は、「仕事」

△(サンカク)は、「業務」

△(サンカク)は、販売業務、開発業務、
製造業務等。

△(サンカク)は、「売る」「つくる」「管理する」等。



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

△「行動」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

△ 「仕事」

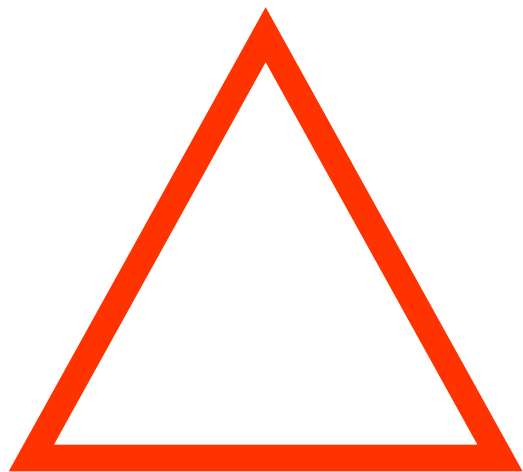


■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

△「業務」



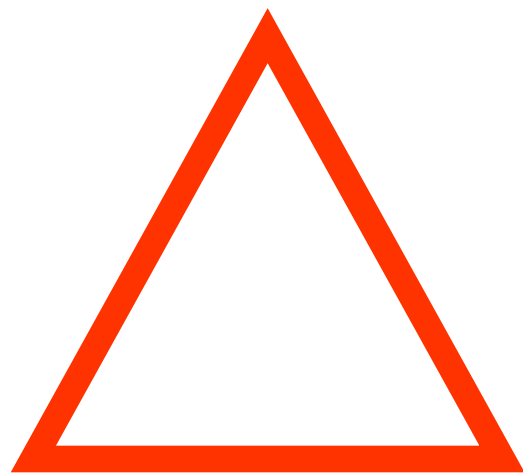
■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



販売業務
開発業務
製造業務等



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



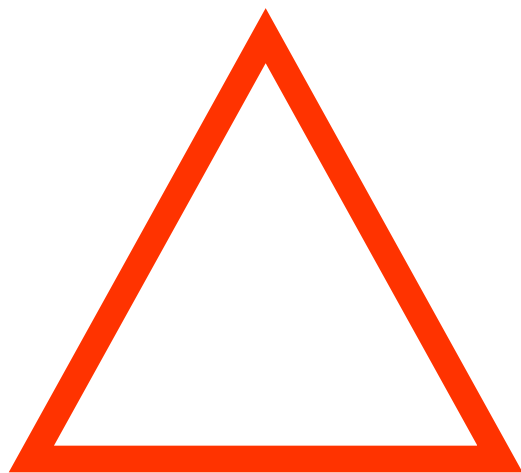
「売る」

「つくる」

「管理する」等



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



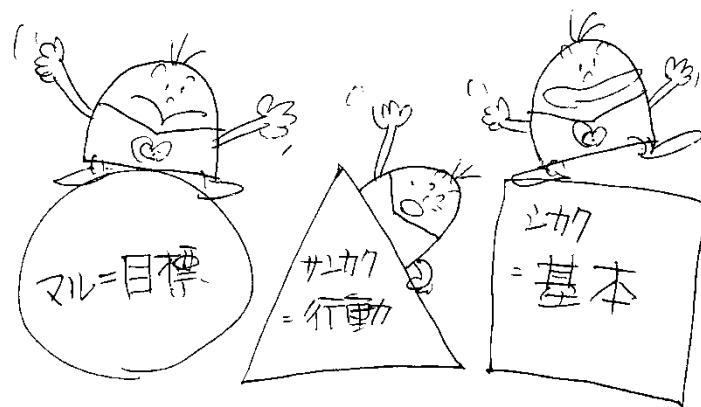
△(サンカク)は、「行動」。

△(サンカク)は、「仕事」

△(サンカク)は、「業務」

△(サンカク)は、販売業務、開発業務、
製造業務等。

△(サンカク)は、「売る」「つくる」「管理する」等。



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

□(シカク)は、「基本」。

□(シカク)は、「人間の基本」

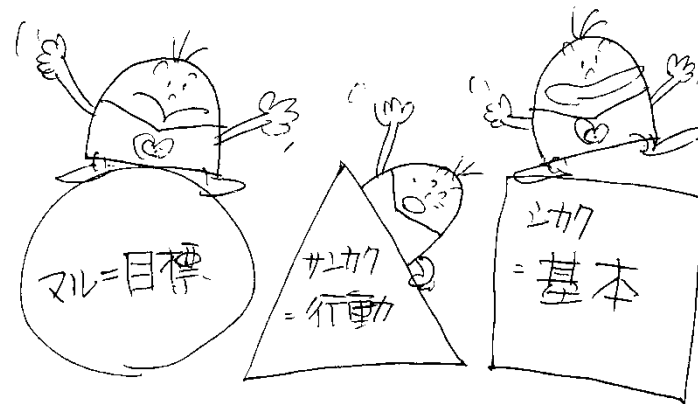
□(シカク)は、「社会人の基本」

□(シカク)は、「企業人・職業人の基本」

□(シカク)は、「仕事の基本の基本」

□(シカク)は、「経営資源」「6大経営資源」
(人・物・金、情報・時間・技術)

□(シカク)は、「組織」「組織図」等

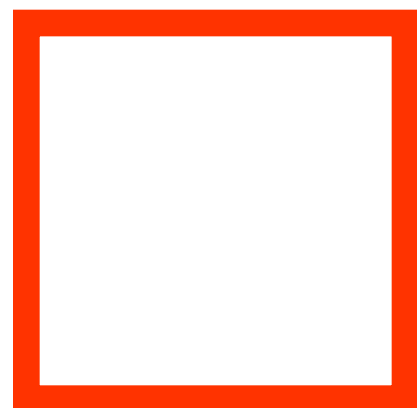


■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

□「基本」



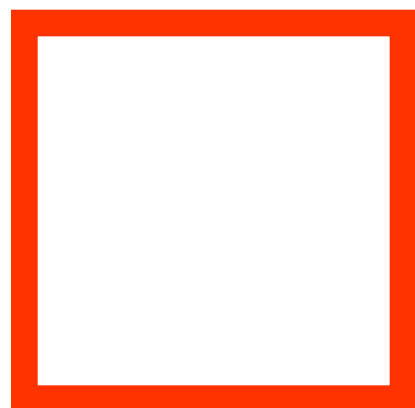
■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



「人間の基本」



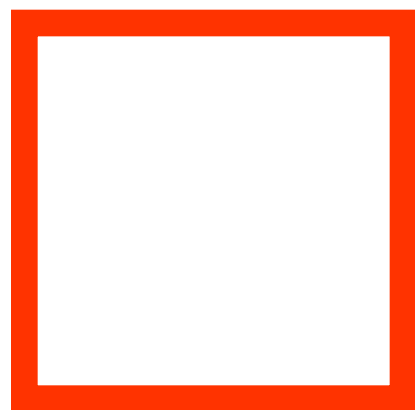
■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



「社会人の基本」



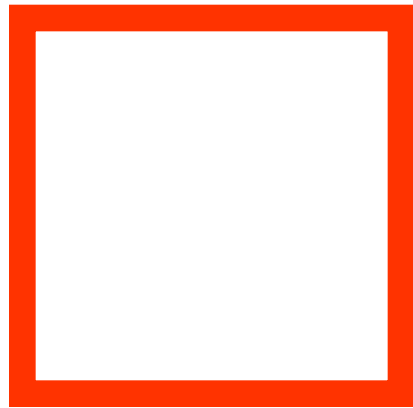
■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



「企業人の基本
職業人の基本」



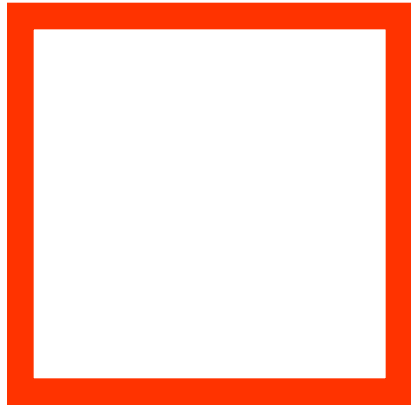
■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



「仕事の基本の基本」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」



「経営資源」

「6大経営資源」

(人・物・金、

情報・時間・技術)



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

 「組織」
「組織図」



■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

□(シカク)は、「基本」。

□(シカク)は、「人間の基本」

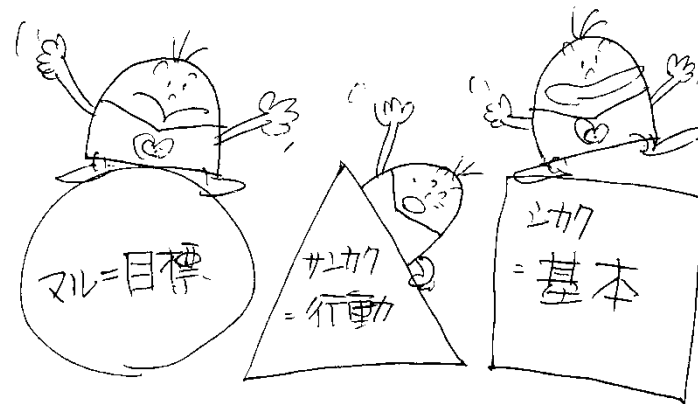
□(シカク)は、「社会人の基本」

□(シカク)は、「企業人・職業人の基本」

□(シカク)は、「仕事の基本の基本」

□(シカク)は、「経営資源」「6大経営資源」
(人・物・金、情報・時間・技術)

□(シカク)は、「組織」「組織図」等



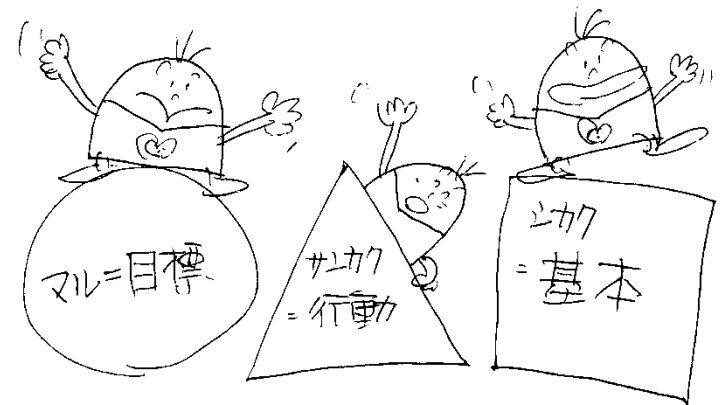
■もっと深く考える！「3つの経営言葉」

○(マル)は、「目標」。

もっと大きくとらえると「目的」、
もっと大きくとらえると「夢」「希望」「ロマン」となります。
具体的に言うなら、「利益」「お客様」「市場」、
「売上」や「利益」です。

△(サンカク)は、「行動」。

より具体的に言うなら、「仕事」ということ。
経営用語で言うなら、「業務」。販売業務、開発業務、製造業務等。
わかりやすく言うなら、「売る」「つくる」「管理する」等。

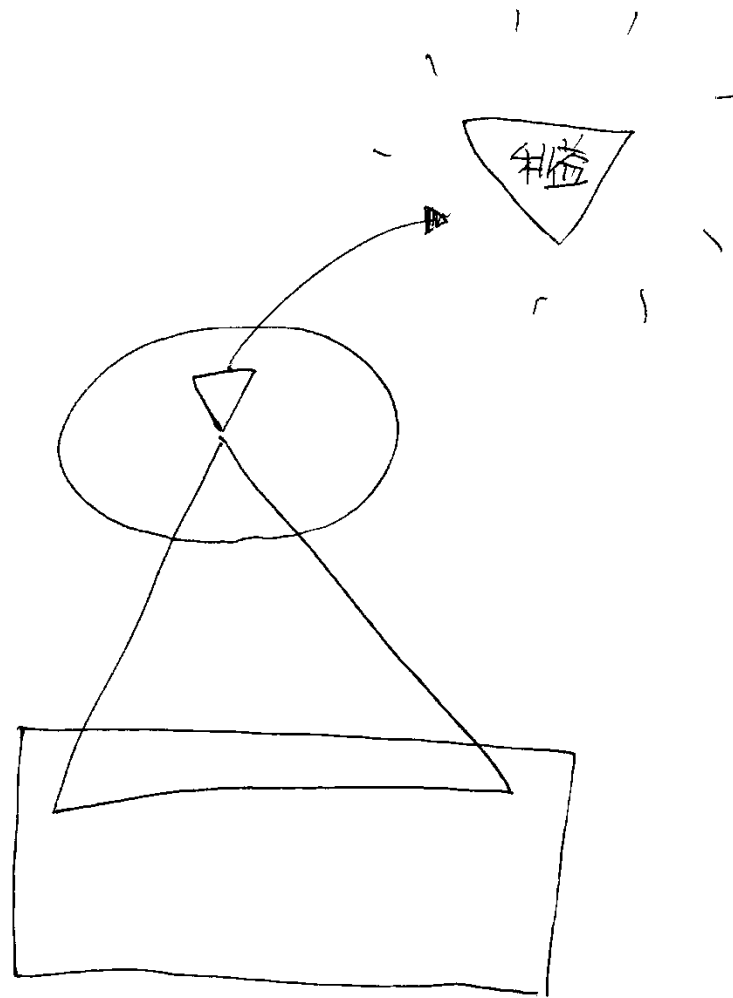


□(シカク)は、「基本」。

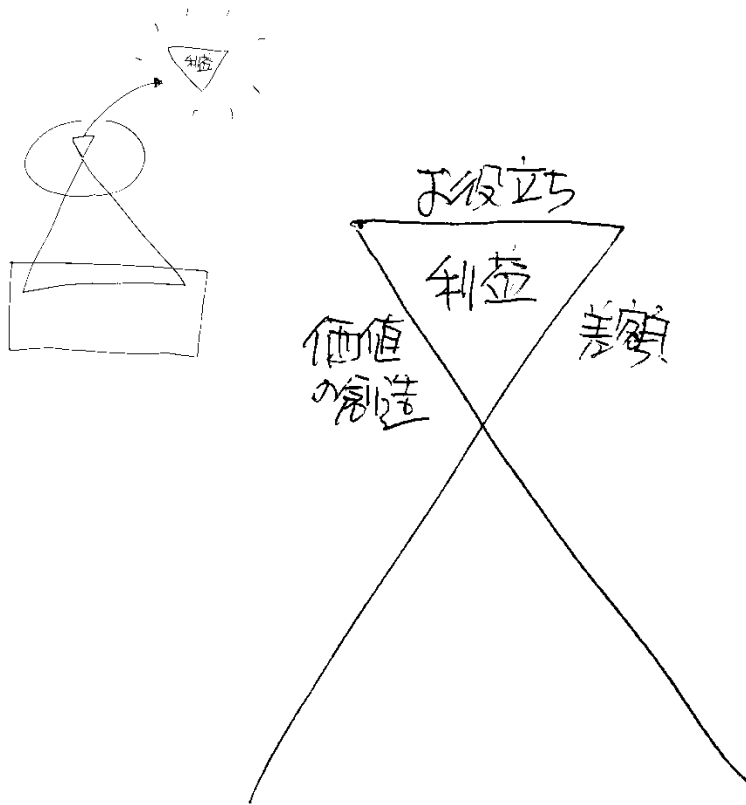
まずは、「人間の基本」「社会人の基本」「企業人・職業人の基本」。
次に、「仕事の基本の基本(△の中にも入っています)」。
そして、「経営資源」「6大経営資源」(人・物・金、情報・時間・技術)。
さらに、「組織」「組織図」等。



■より明確な目標としての「利益」



■より明確な目標としての「利益」



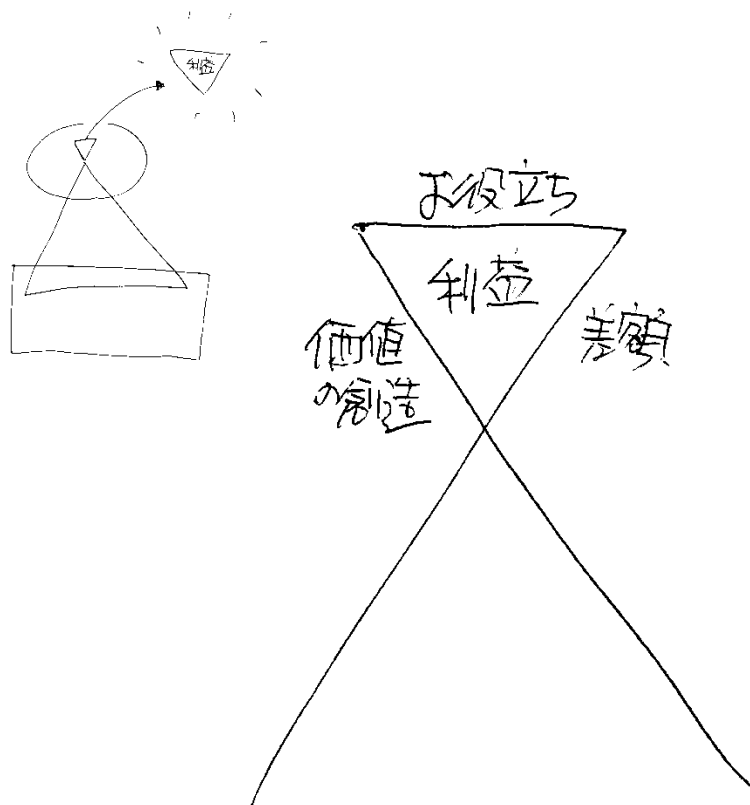
1つ目は、「差額」。

「利益」というものは、
「差額」(引き算)として存在します。

「売上－原価＝粗利益」



■より明確な目標としての「利益」



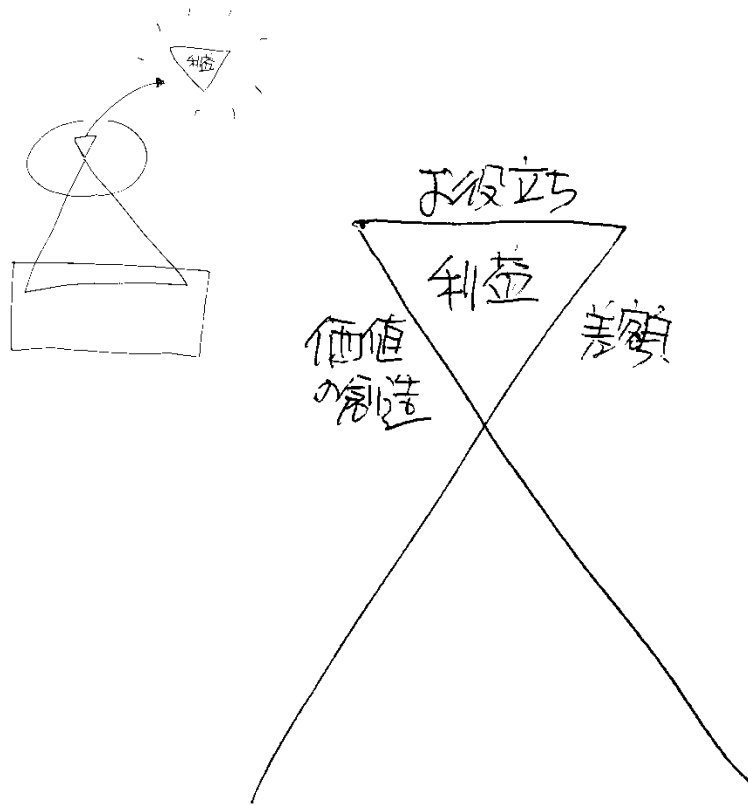
2つ目は、「お役立ち」。

お客様に満足していただき、
喜んでいただき、
お役に立つという
「お客様の利益」という面です。

そして、
「利益はお客様から生まれる」
ということです。



■より明確な目標としての「利益」



3つ目は、「価値」「価値創造」。

お客様のお役に立つということは、
お客様に価値を提供するということです。

価値というものを
何らかの形で作り出して
提供するということです。



■より明確な目標としての「利益」

【利益の話】3つの面から「利益」を浮き彫りにしてみました。

1つ目は、「差額」。

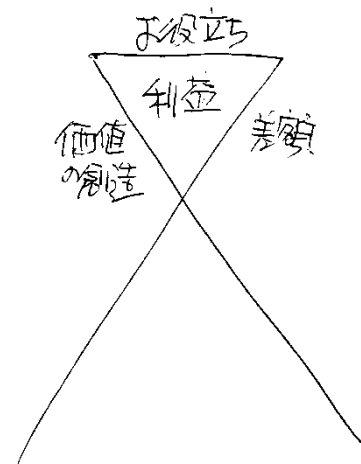
「利益」というものは、
いつも「差額」(引き算)として存在します。
「売上－原価＝粗利益」という具合です。

2つ目は、「お役立ち」。

お客様に満足していただき、喜んでいただき、
お役に立つという「お客様の利益」という面です。
そして、「利益はお客様から生まれる」ということです。

3つ目は、「価値」「価値創造」。

お客様のお役に立つということは、
お客様に価値を提供するということです。
価値というものを何らかの形で作り出して提供するということです。



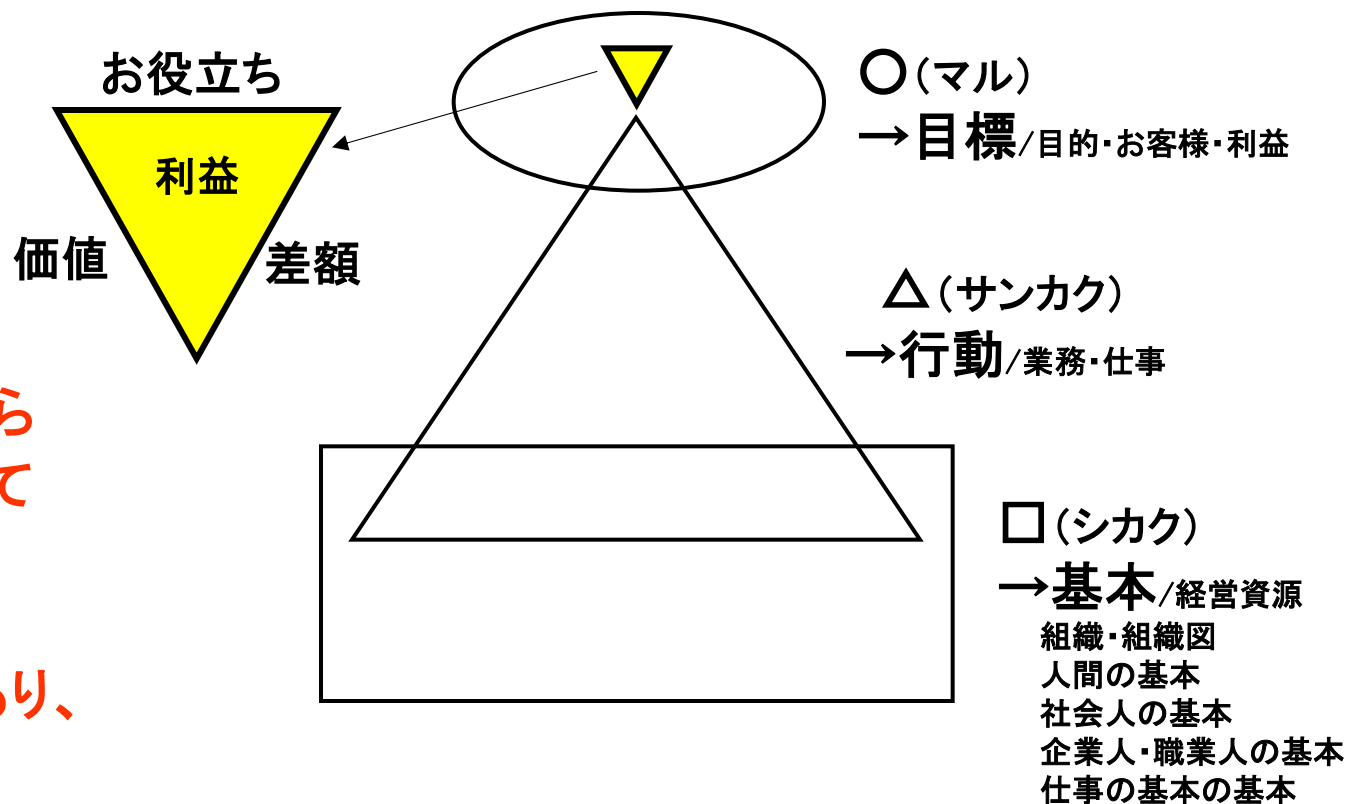
■利益を生み出す魔法の言葉

足元を見直し、
基本を徹底しながら
目標を明らかにして
行動する。

行動こそが
目標達成の力であり、
利益を生み出す。



■利益を生み出す魔法の言葉と経営ピラミッド



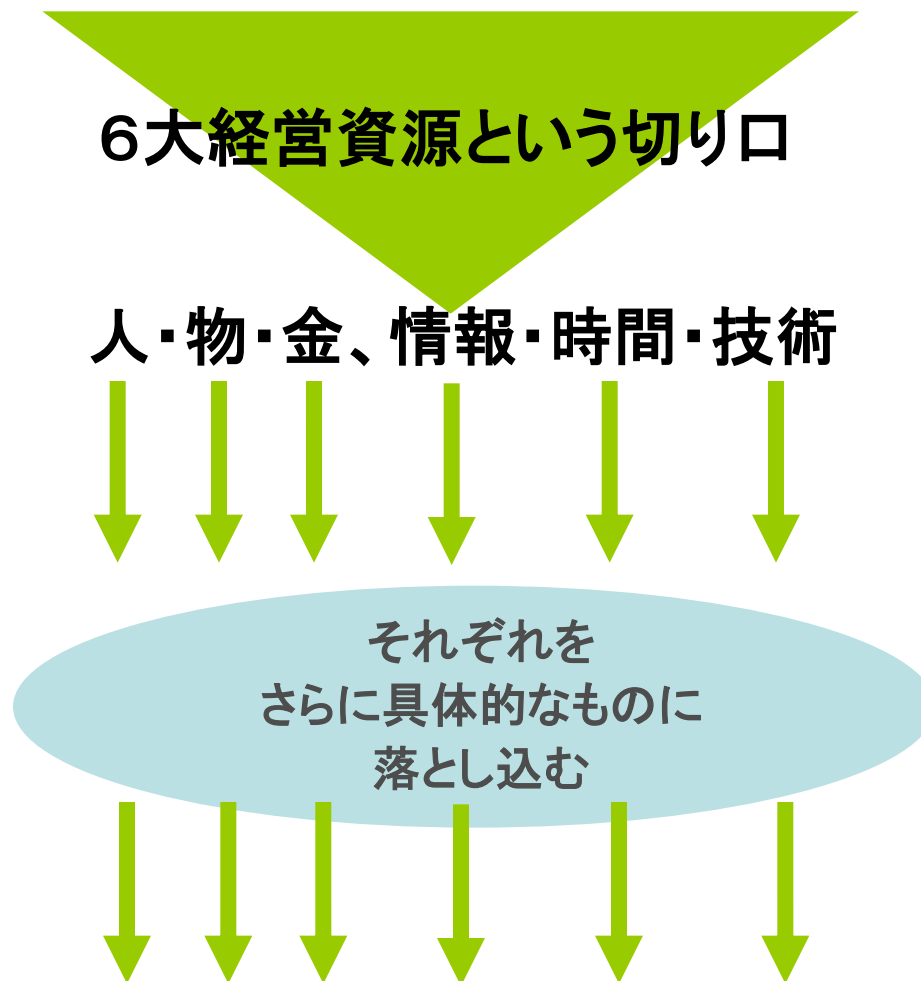
足元を見直し、
基本を徹底しながら
目標を明らかにして
行動する。
行動こそが
目標達成の力であり、
利益を生み出す。



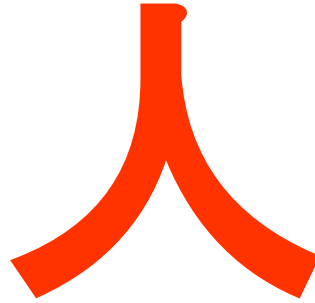
■コーヒーズレイク



■ピラミッドの次は、経営要素と経営の話



■6大経営資源別17の経営要素



- ①経営者・創業者
- ②売る人
- ③創る人(研究開発・企画)
- ④作る人(製造・生産ライン)
- ⑤管理する人
- ⑥お客様



■6大経営資源別17の経営要素

物

- ⑦商品・サービス
- ⑧メーカー在庫・卸会社在庫
- ⑨製品・仕掛品



■6大経営資源別17の経営要素

金

⑩お客様のお金

⑪会社のお金



情報

- ⑫経営構想(長中・短期)
- ⑬言葉・発言
- ⑭ビジネス文書
- ⑮ライバル他社



■6大経営資源別17の経営要素

時間

⑩12ヶ月・1年



技術

⑰パートナー企業



■6大経営資源別17の経営要素

人・・・①経営者・創業者 ②売る人 ③創る人(研究開発・企画)
④作る人(製造・生産ライン) ⑤管理する人 ⑥お客様

物・・・⑦商品・サービス ⑧メーカー在庫・卸会社在庫
⑨製品・仕掛品

金・・・⑩お客様のお金 ⑪会社のお金

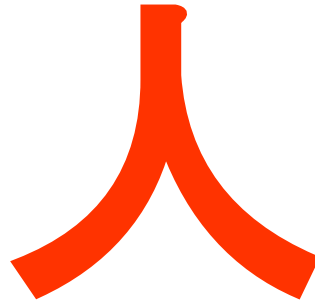
情報・・・⑫経営構想(長中・短期)
⑬言葉・発言 ⑭ビジネス文書 ⑮ライバル他社





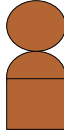
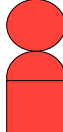
時間・・・⑯12ヶ月・1年

技術・・・⑰パートナー企業



■6大経営資源別17の経営要素



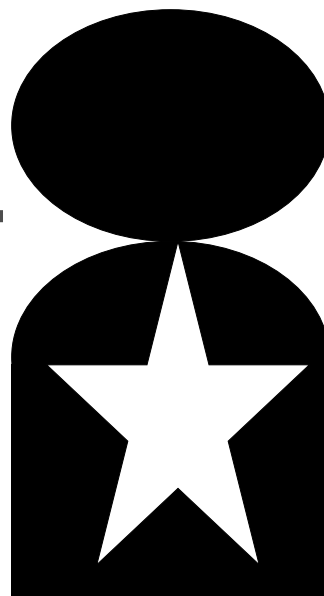
- ① 経営者・創業者 
- ② 売る人 
- ③ 創る人(研究開発・企画) 
- ④ 作る人(製造・生産ライン) 
- ⑤ 管理する人 
- ⑥ お客様 



■6大経営資源別17の経営要素

人

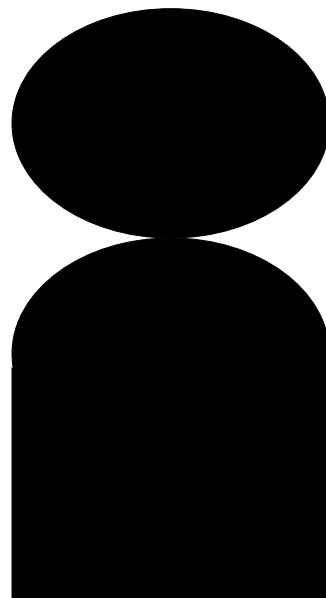
①経営者・創業者



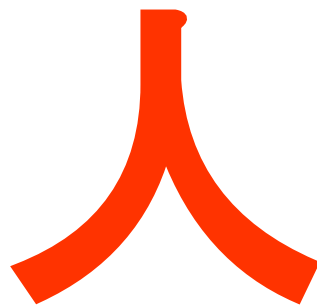
■6大経営資源別17の経営要素

人

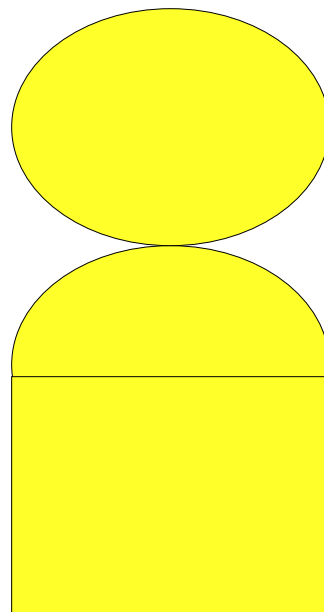
②売る人



■6大経営資源別17の経営要素



③創る人
(研究開発・企画)



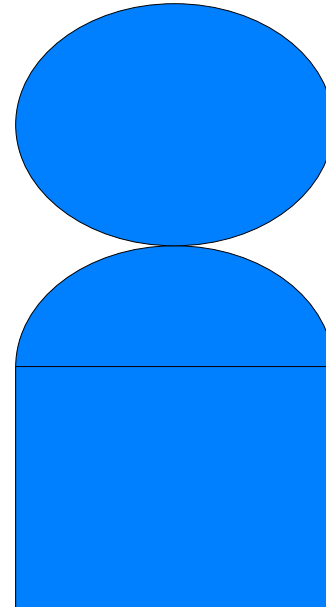
■6大経営資源別17の経営要素

人

④作る人

・製造

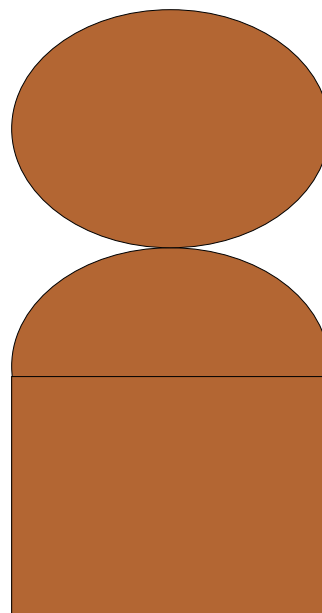
・生産ライン



■6大経営資源別17の経営要素

人

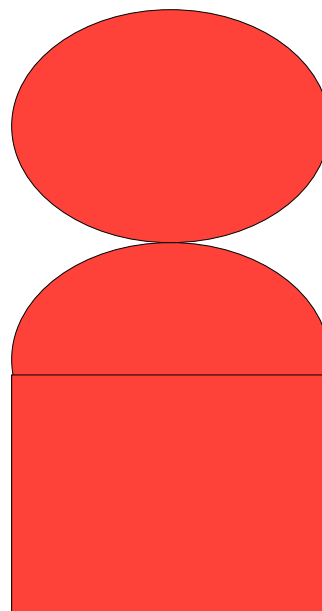
⑤管理する人



■6大経営資源別17の経営要素

人

⑥お客様

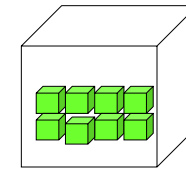


■6大経営資源別17の経営要素

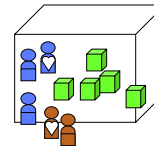
物

⑦商品・サービス 

⑧メーカー在庫・卸会社在庫

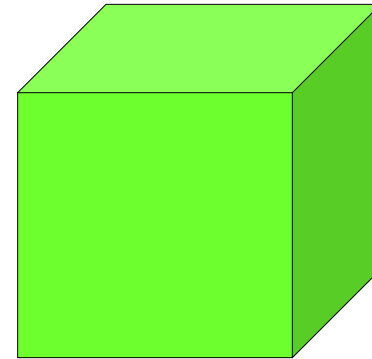


⑨製品・仕掛品



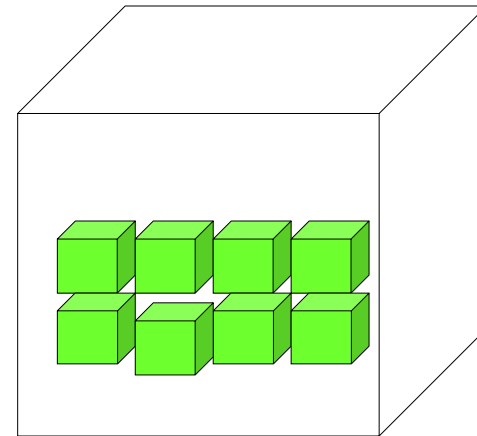
物

⑦商品・サービス



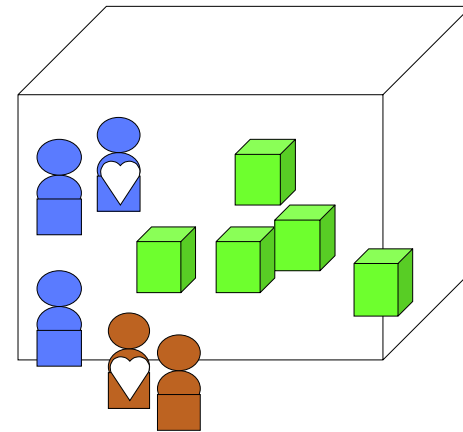
物

⑧メーカー在庫
卸会社在庫



物

⑨製品・仕掛品



■6大経営資源別17の経営要素

金

⑩お客様のお金

¥

⑪会社のお金

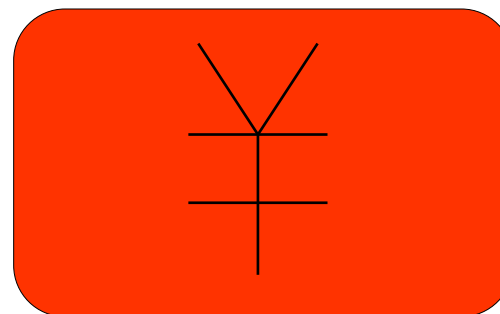
¥



■6大経営資源別17の経営要素

金

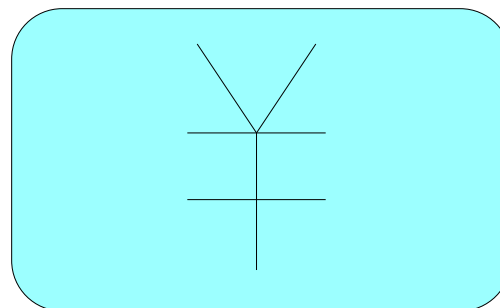
⑩お客様のお金



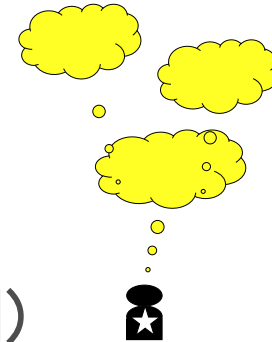
■6大経営資源別17の経営要素

金

⑪会社のお金

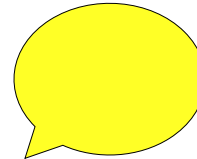


情報



⑫経営構想(長中・短期)

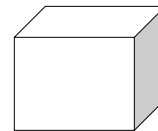
⑬言葉・発言



⑭ビジネス文書

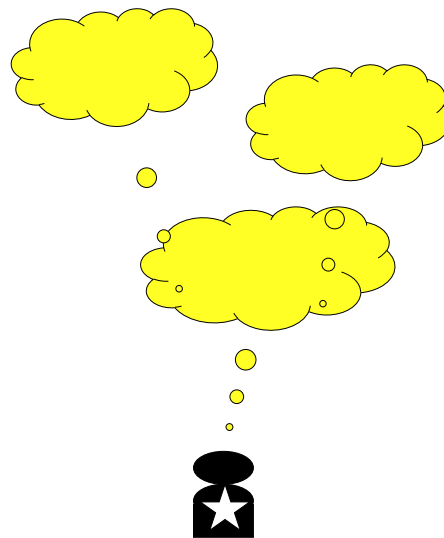


⑮ライバル他社



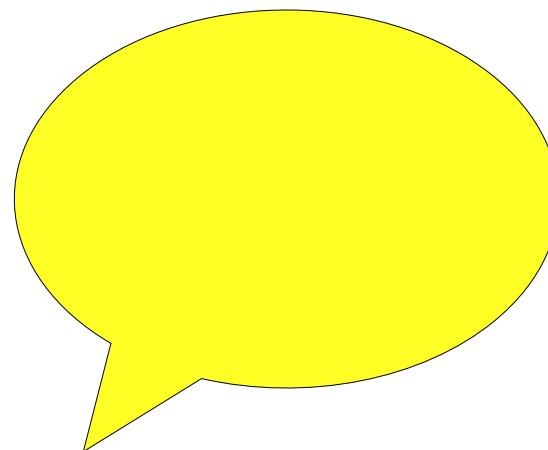
情報

⑫経営構想
(長中・短期)



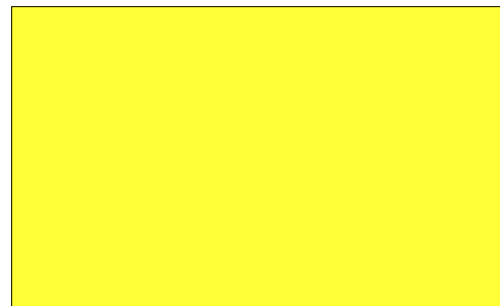
情報

⑬言葉・発言



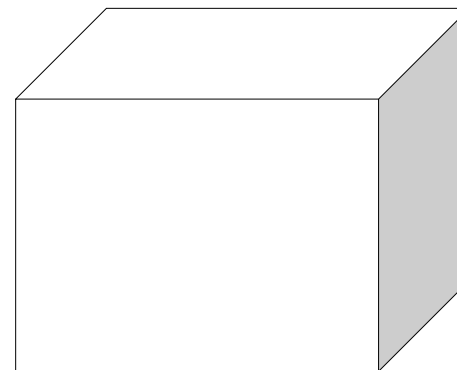
情報

⑭ビジネス文書



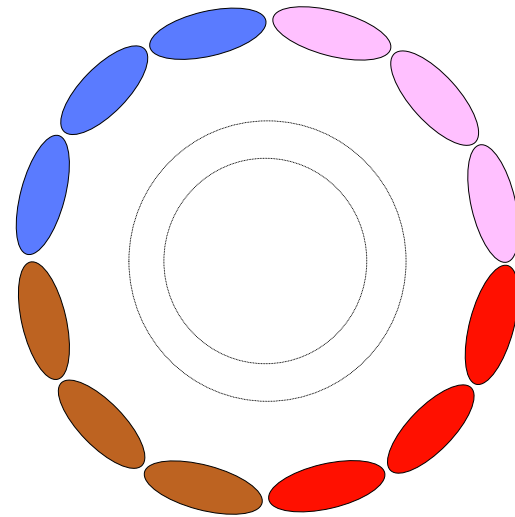
情報

⑮ライバル他社



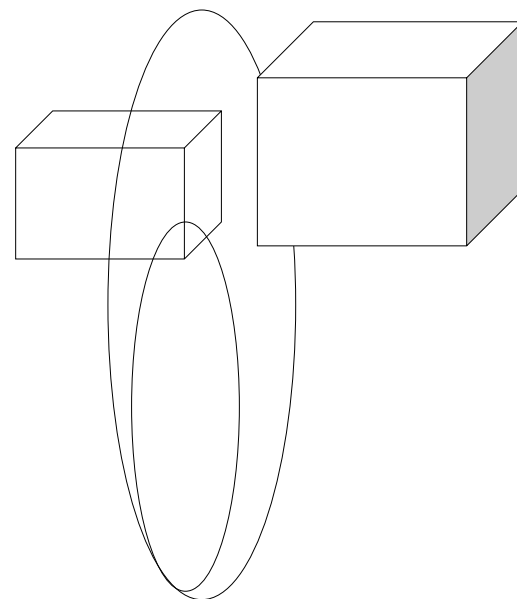
時間

⑩12ヶ月
1年



技術

①7パートナー企業

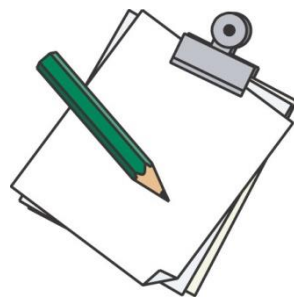


■ 経営要素アイコンデザイナー一覧表

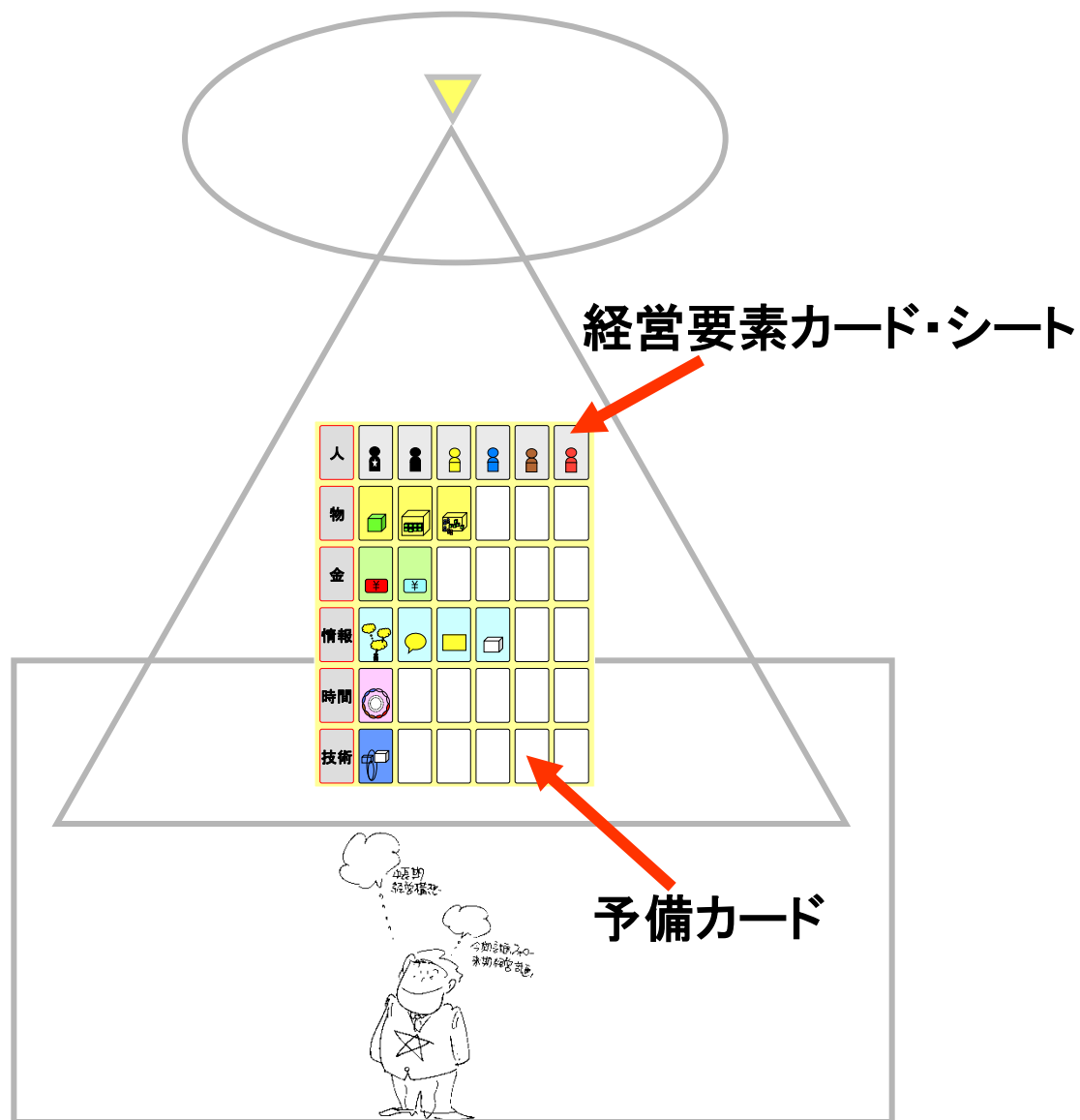
	1	2	3	4	5	6
人	 ① 経営者・創業者	 ② 売る人	 ③ 創る人	 ④ 作る人	 ⑤ 管理する人	 ⑥ お客様
物	 ⑦ 商品・サービス	 ⑧ メーカー在庫・卸会社在庫	 ⑨ 製品・仕掛品			
金	 ⑩ お客様のお金	 ⑪ 会社のお金				
情報	 ⑫ 経営構想 (長中・短期)	 ⑬ 言葉・発言	 ⑭ ビジネス文書	 ⑮ ライバル他社		
時間	 ⑯ 12ヶ月・1年					
技術	 ⑰ パートナー企業					

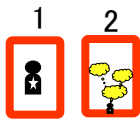


■コーヒーズレイク

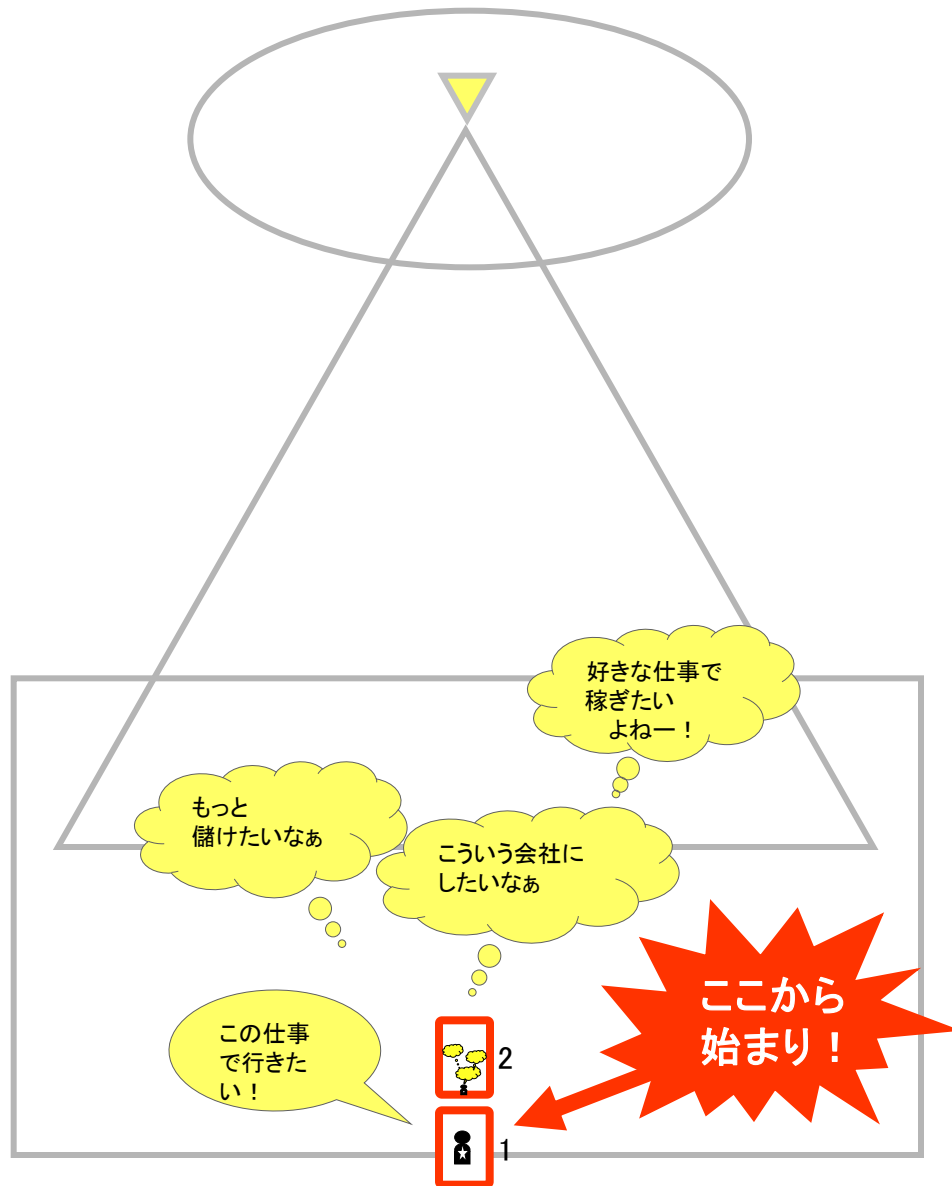


■「経営要素カード」によるカンタンな経営の話。





経営者・創業者、膨らむ「おもい」

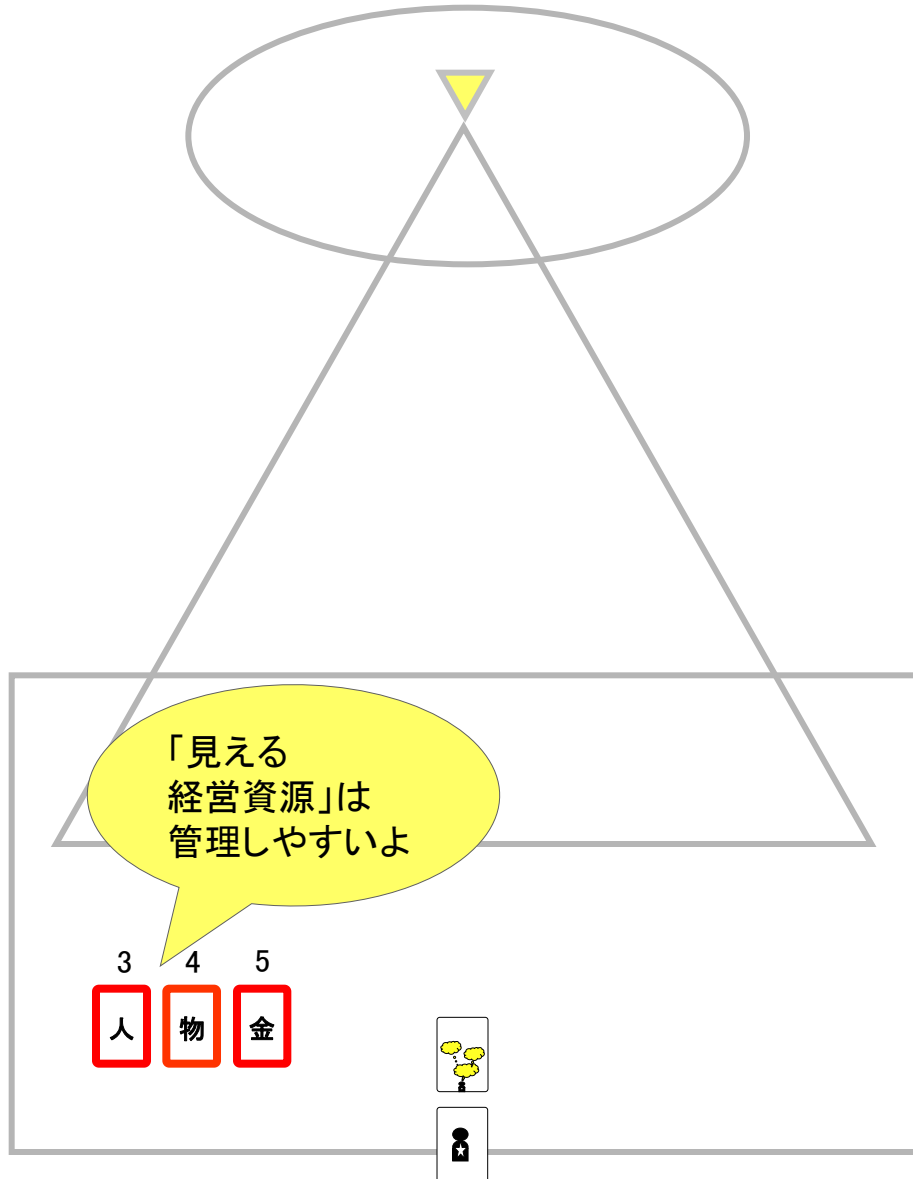


3
人

4
物

5
金

人・物・金(見える経営資源)

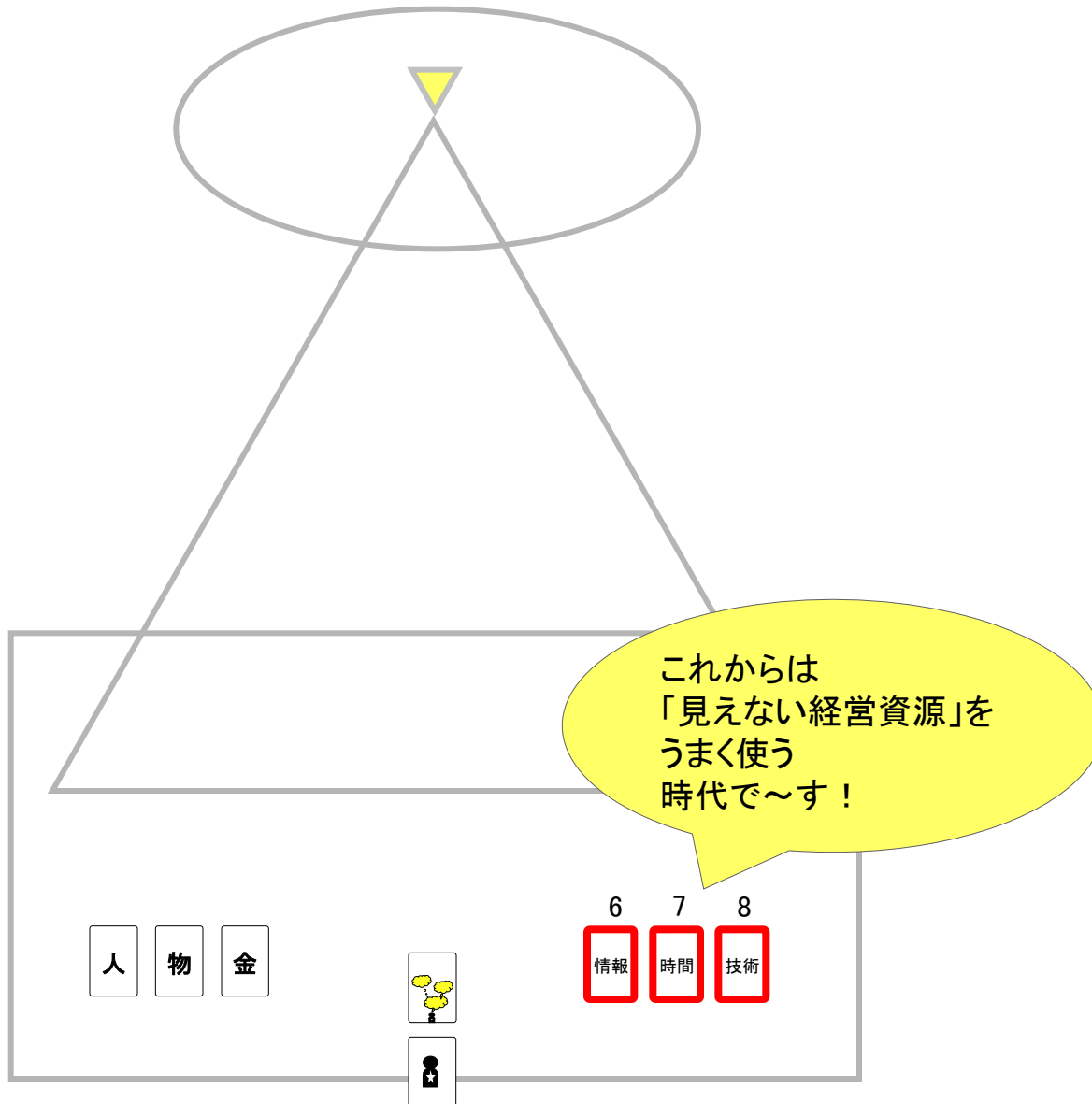


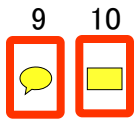
6
情報

7
時間

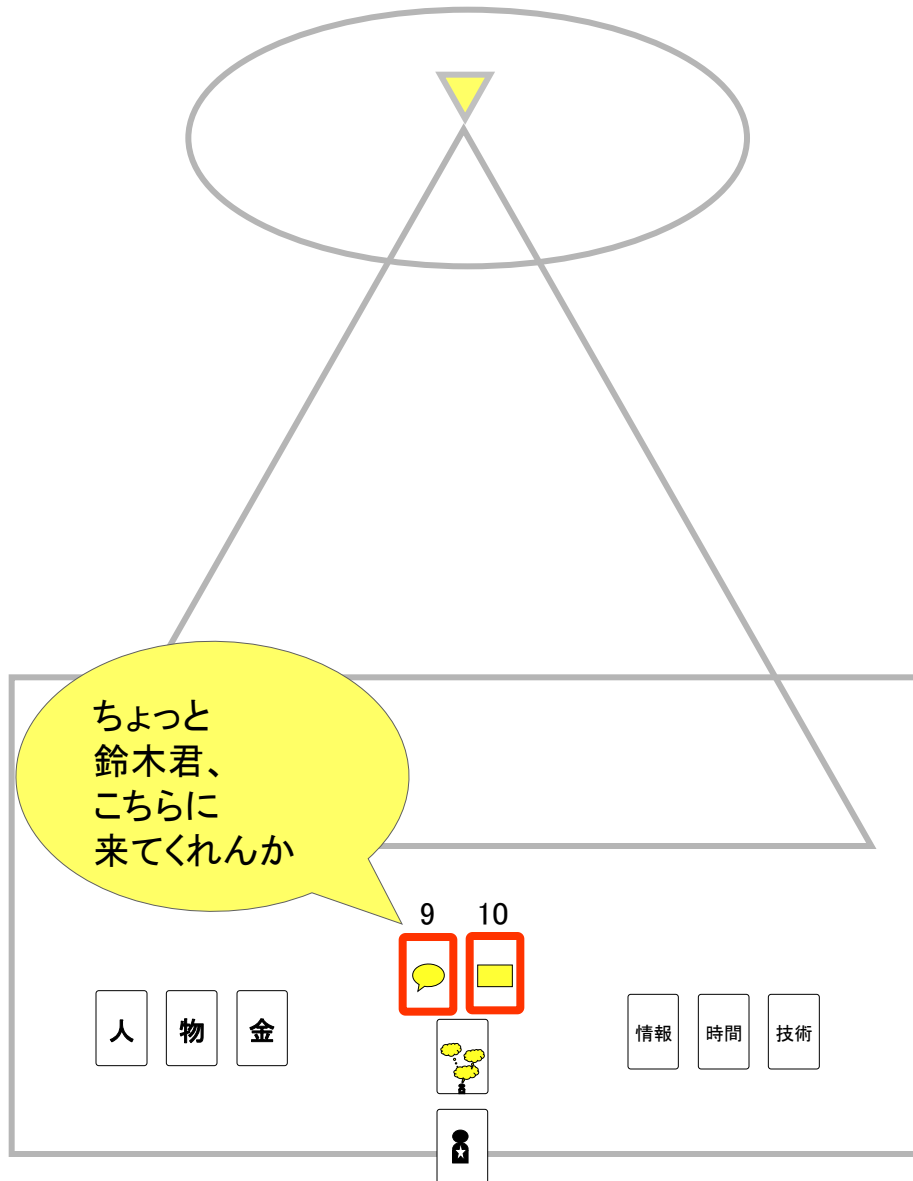
8
技術

情報・時間・技術(見えない経営資源)



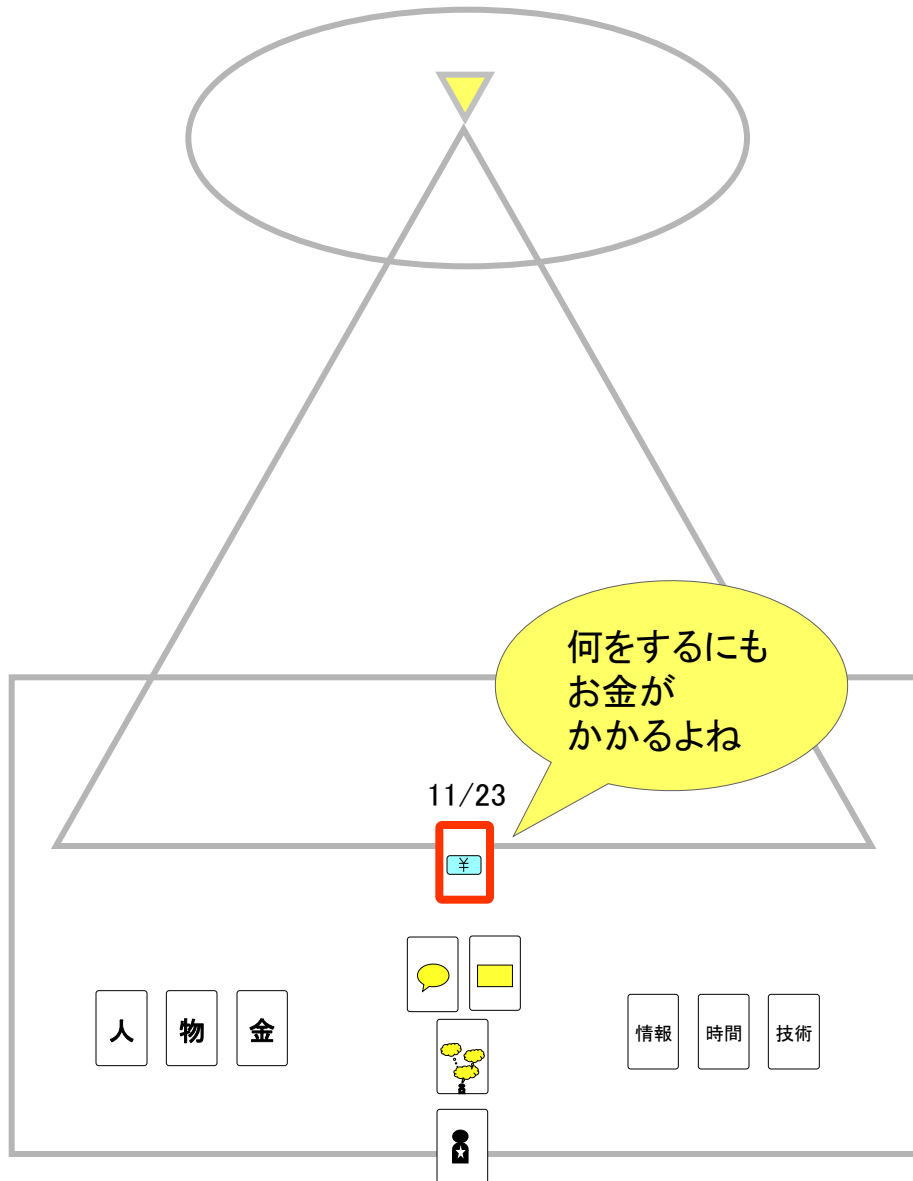


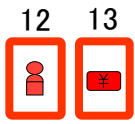
指示・命令・発言、ビジネス文書





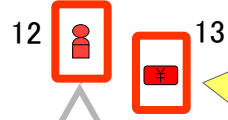
会社のお金、経費、投資



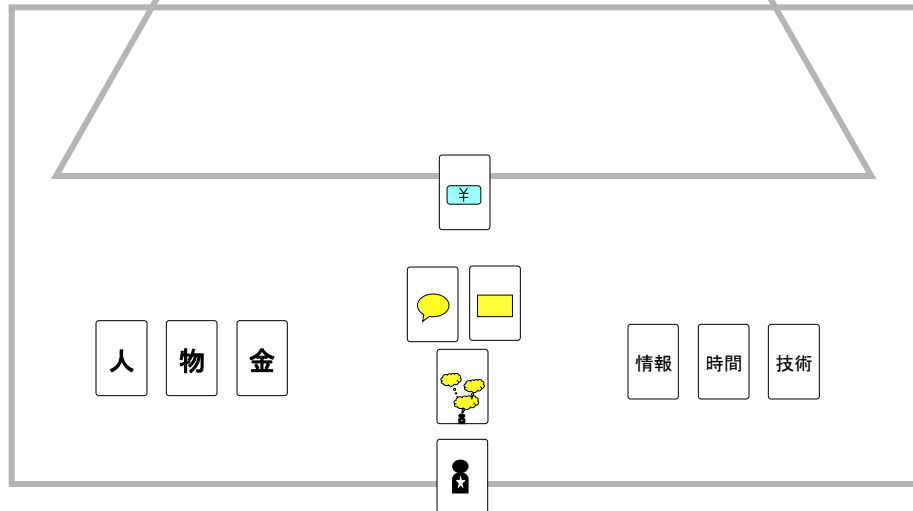


お客様、お客様のお金・売上・利益

利益はお客様からし
か生まれない



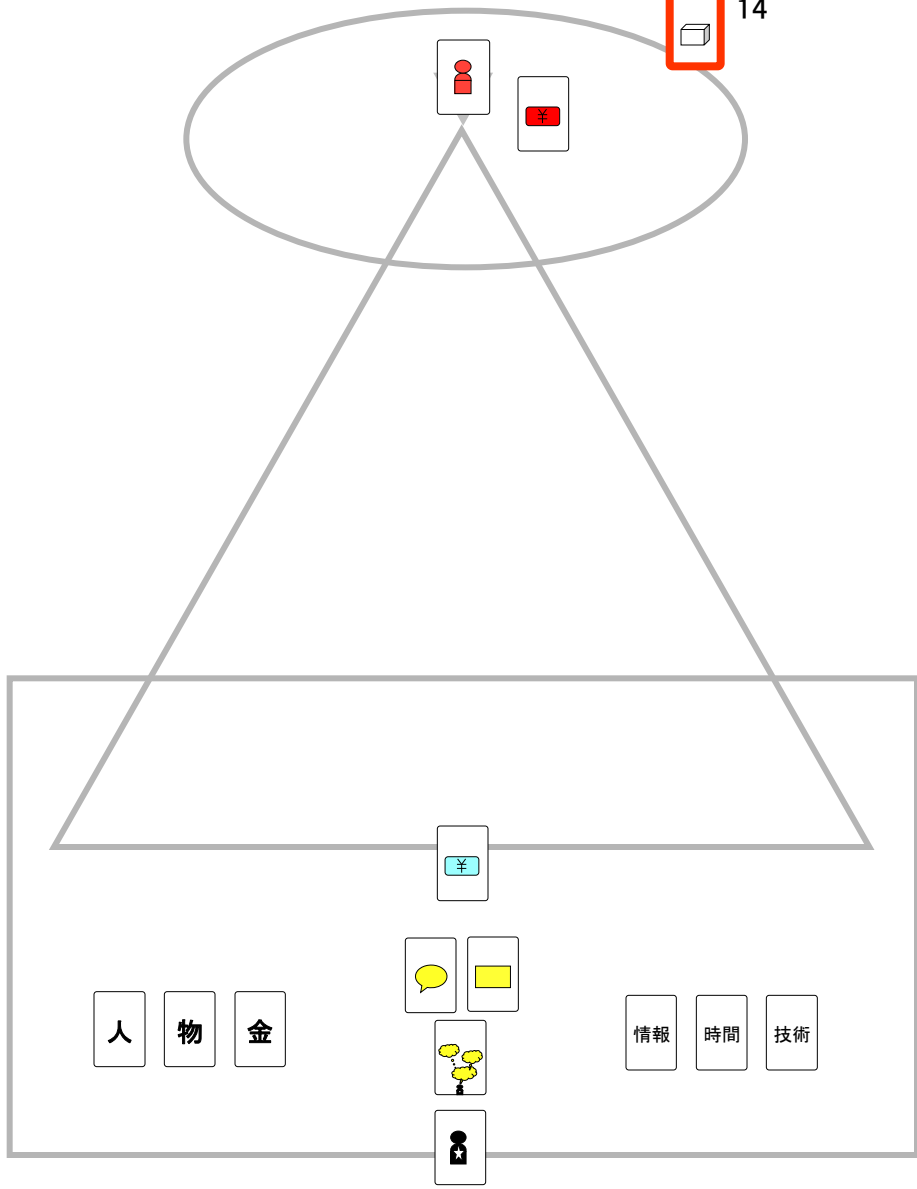
赤いお金。
これが
利益の素！



ライバル他社、競合他社

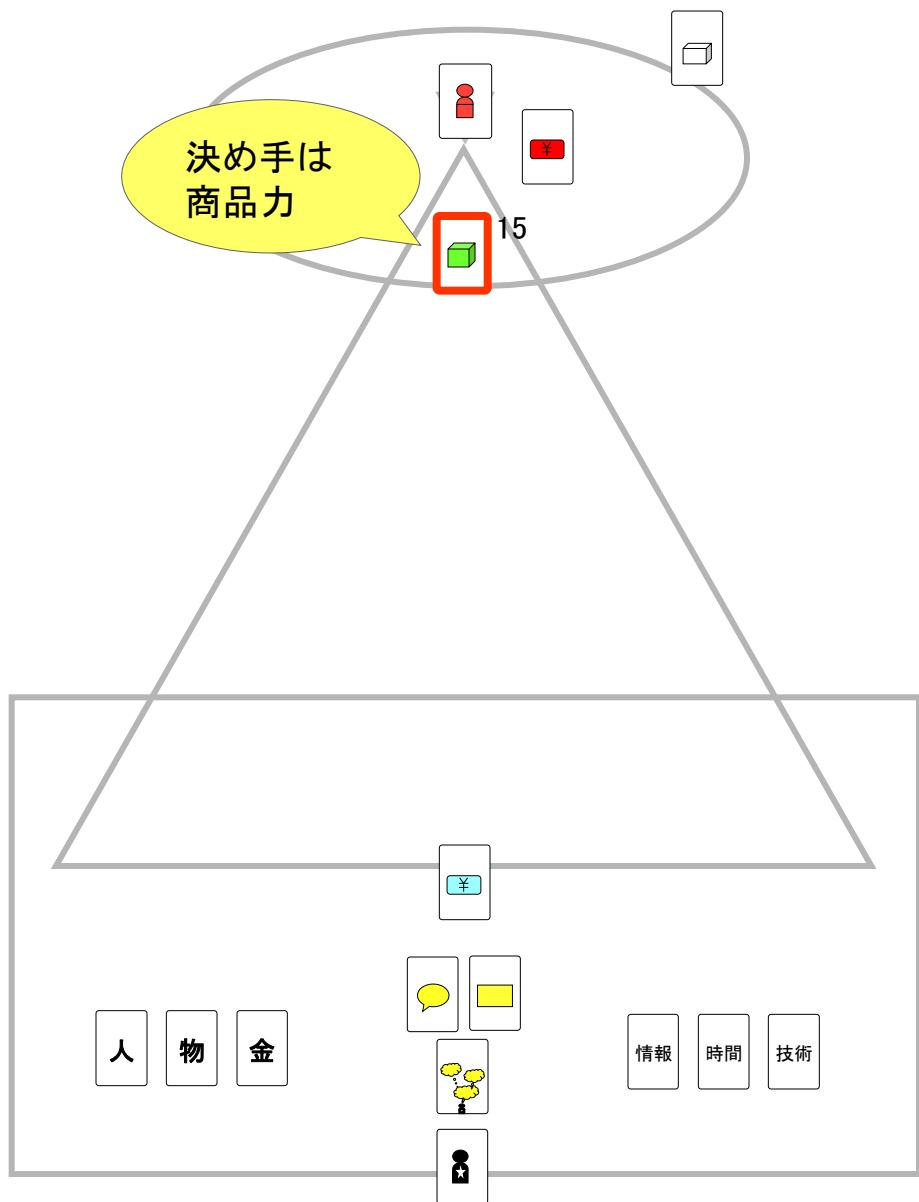
競争はつきものです

14

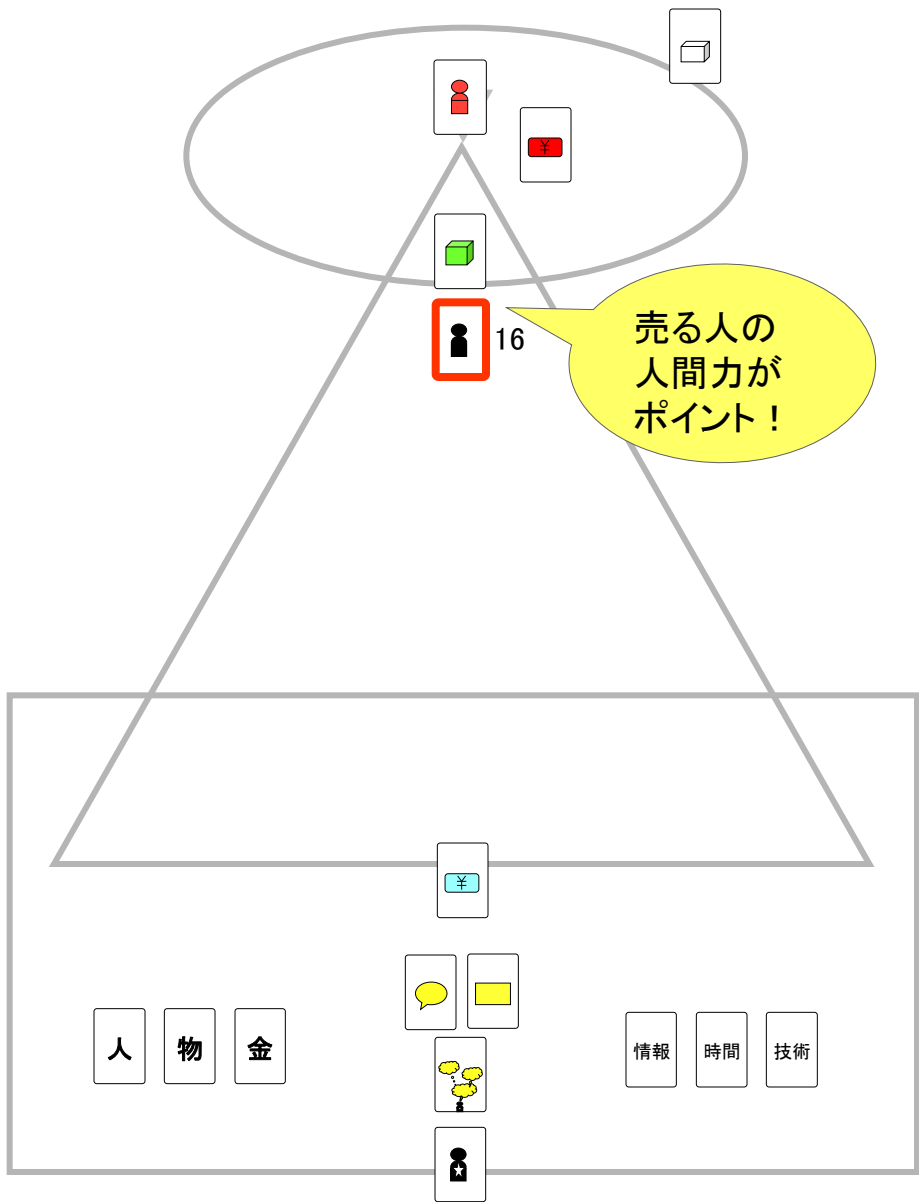




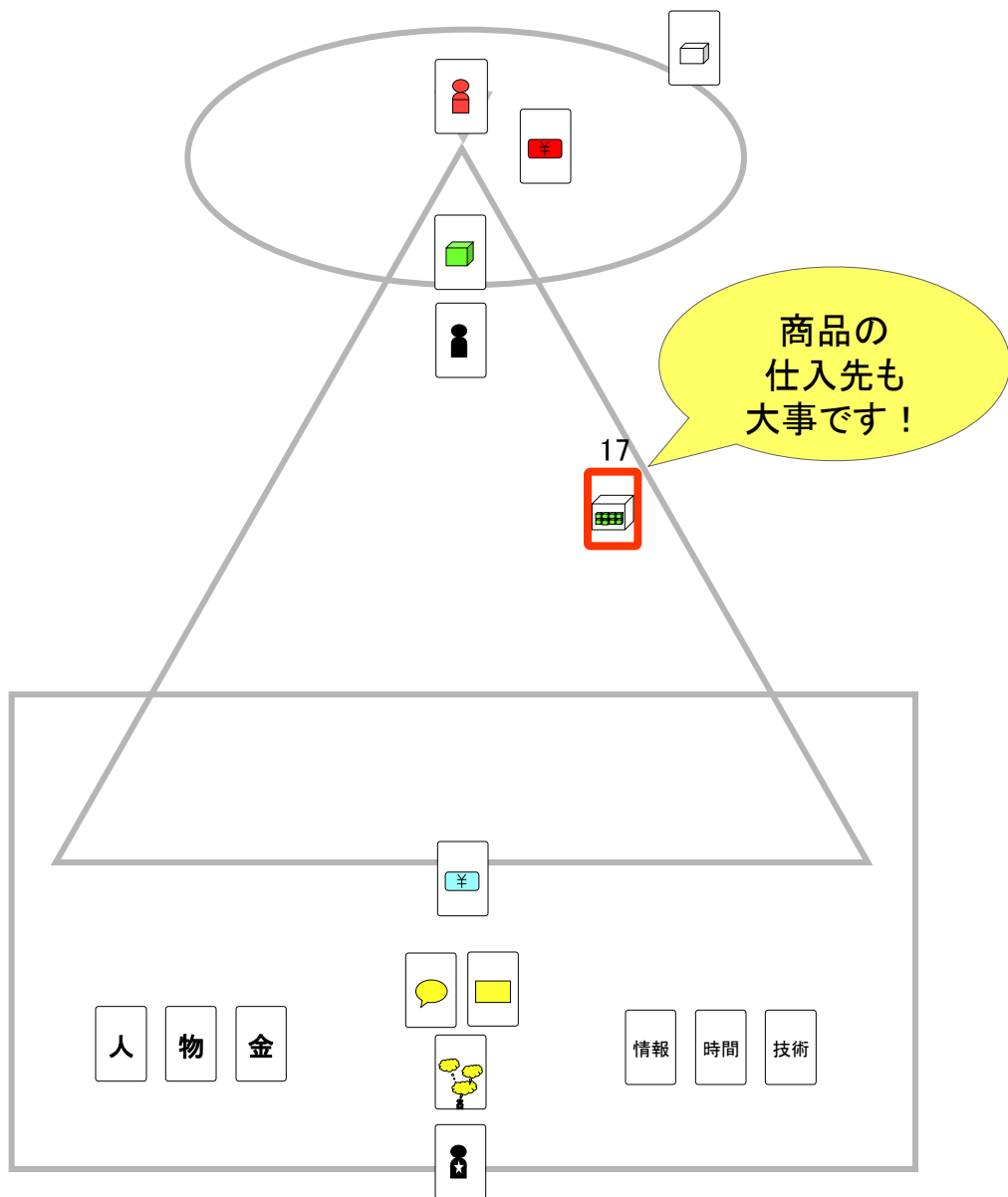
商品・サービス



16 売る人

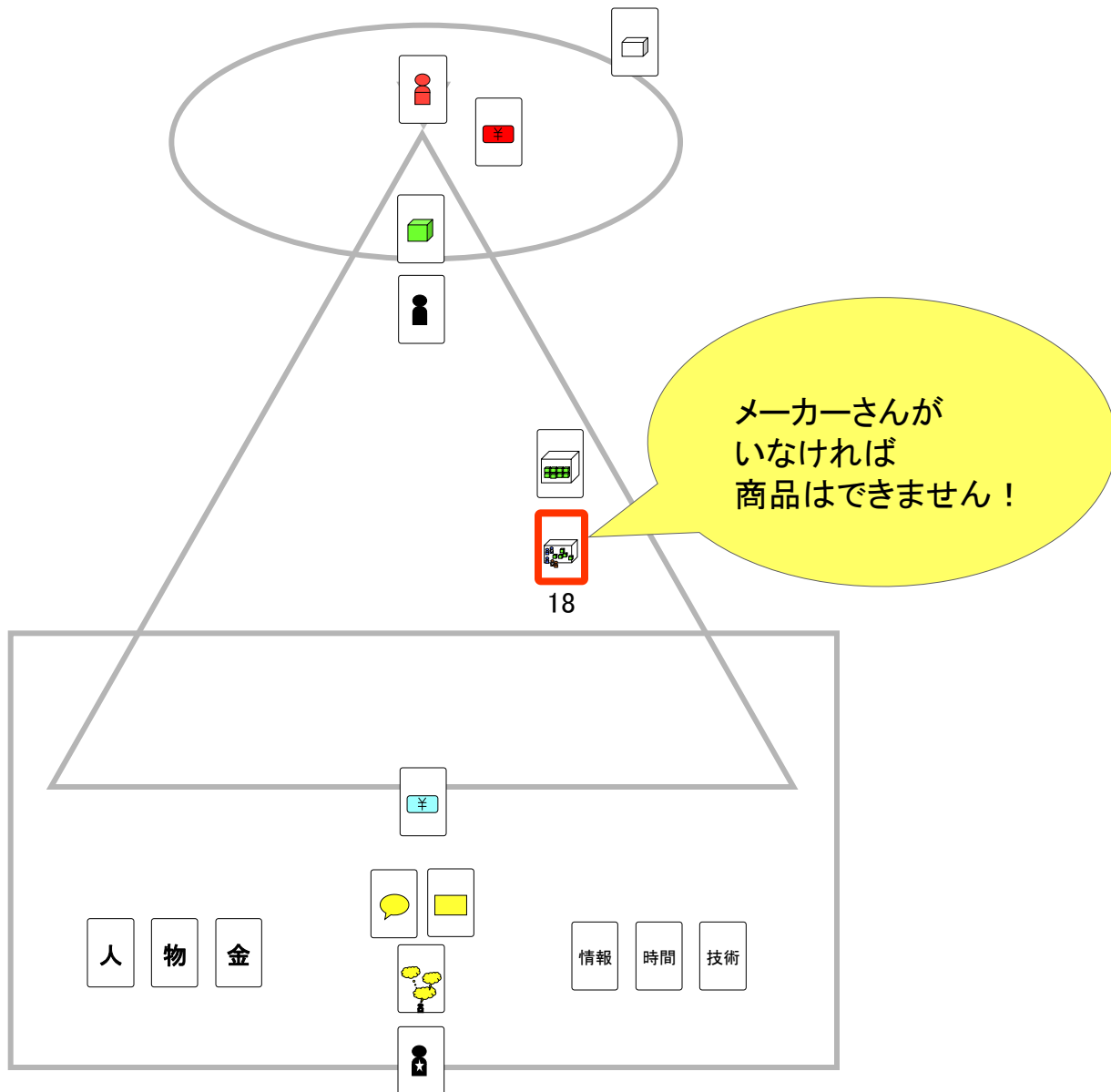


仕入先・卸会社・メーカー在庫

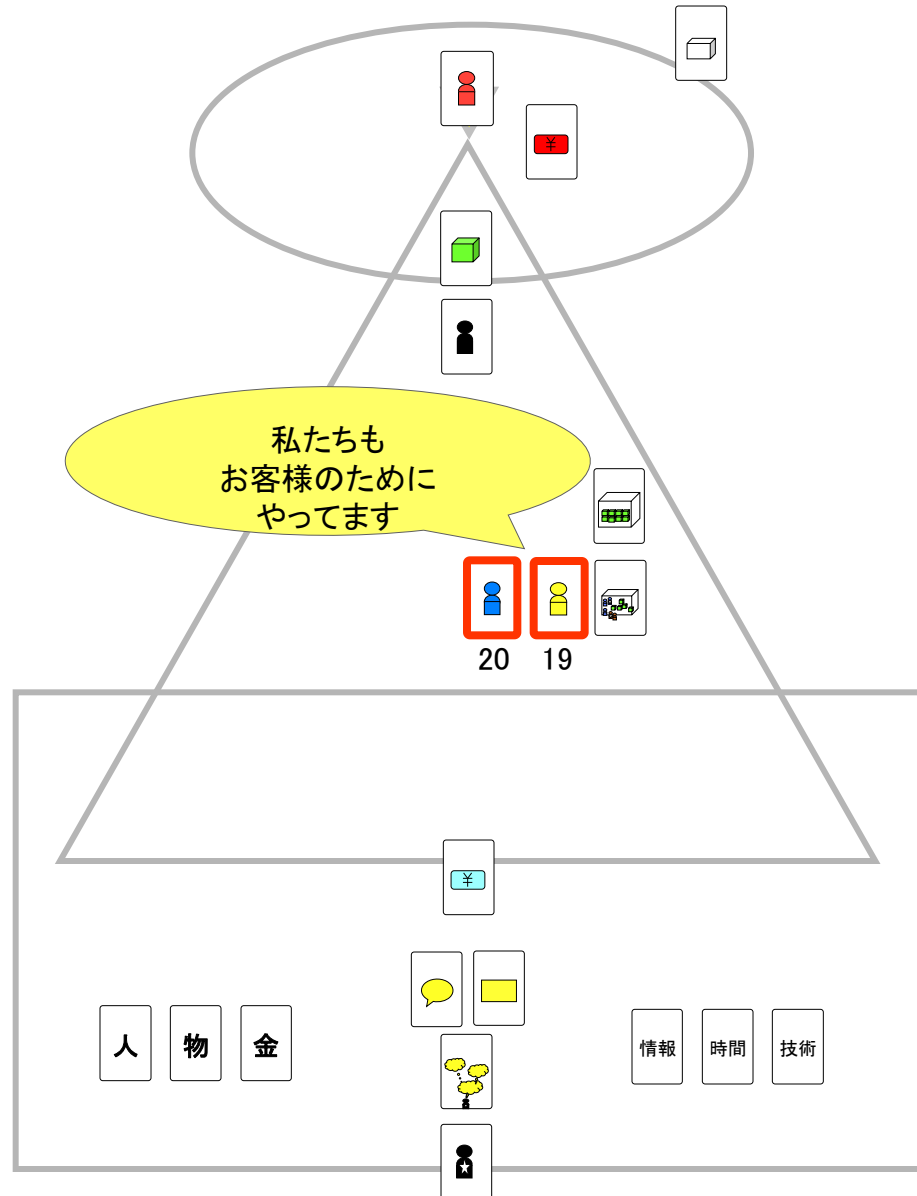




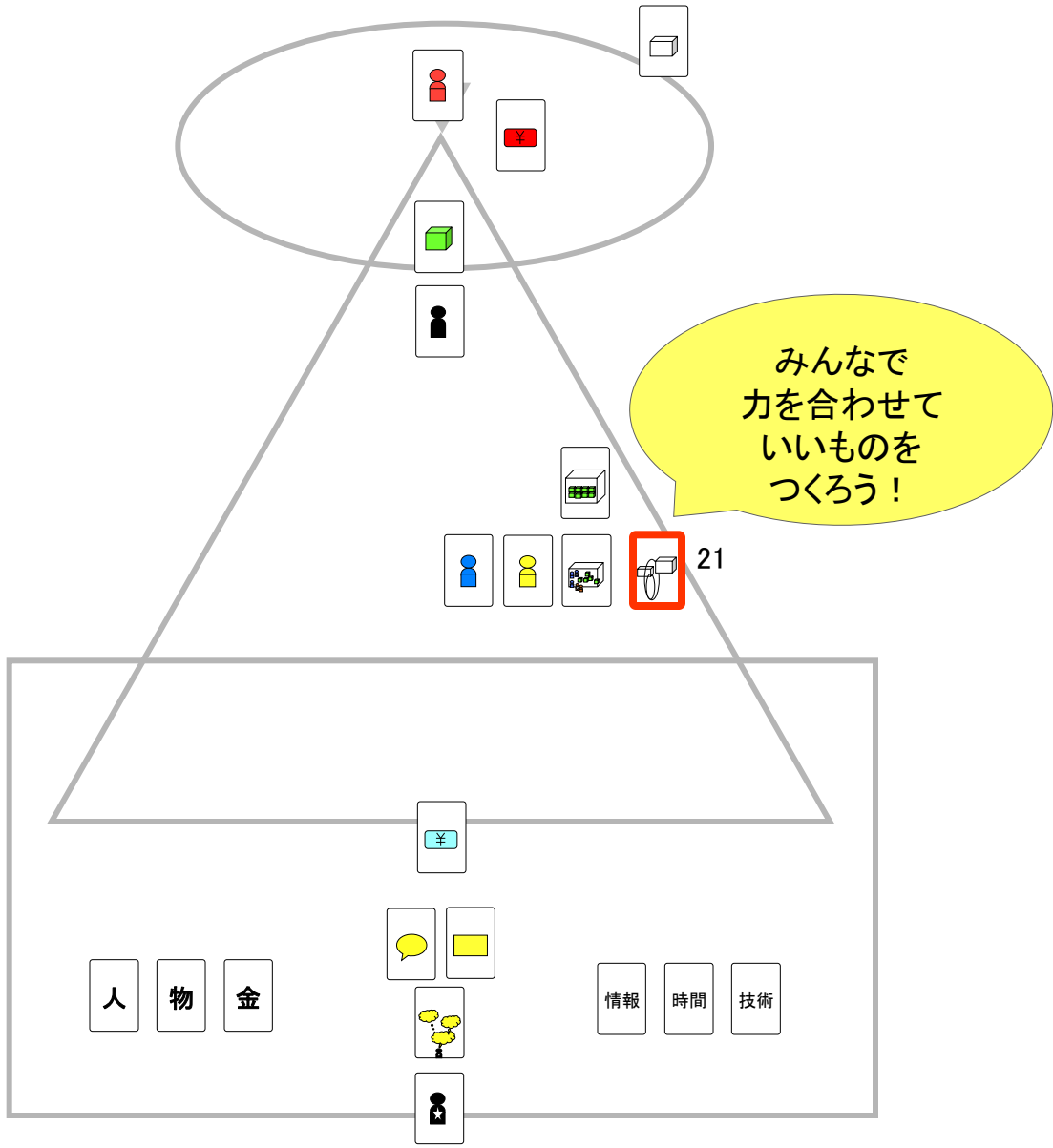
メーカー、製造会社(調査・研究開発含む)



創る人(調査・研究開発・企画) 作る人、生産の現場

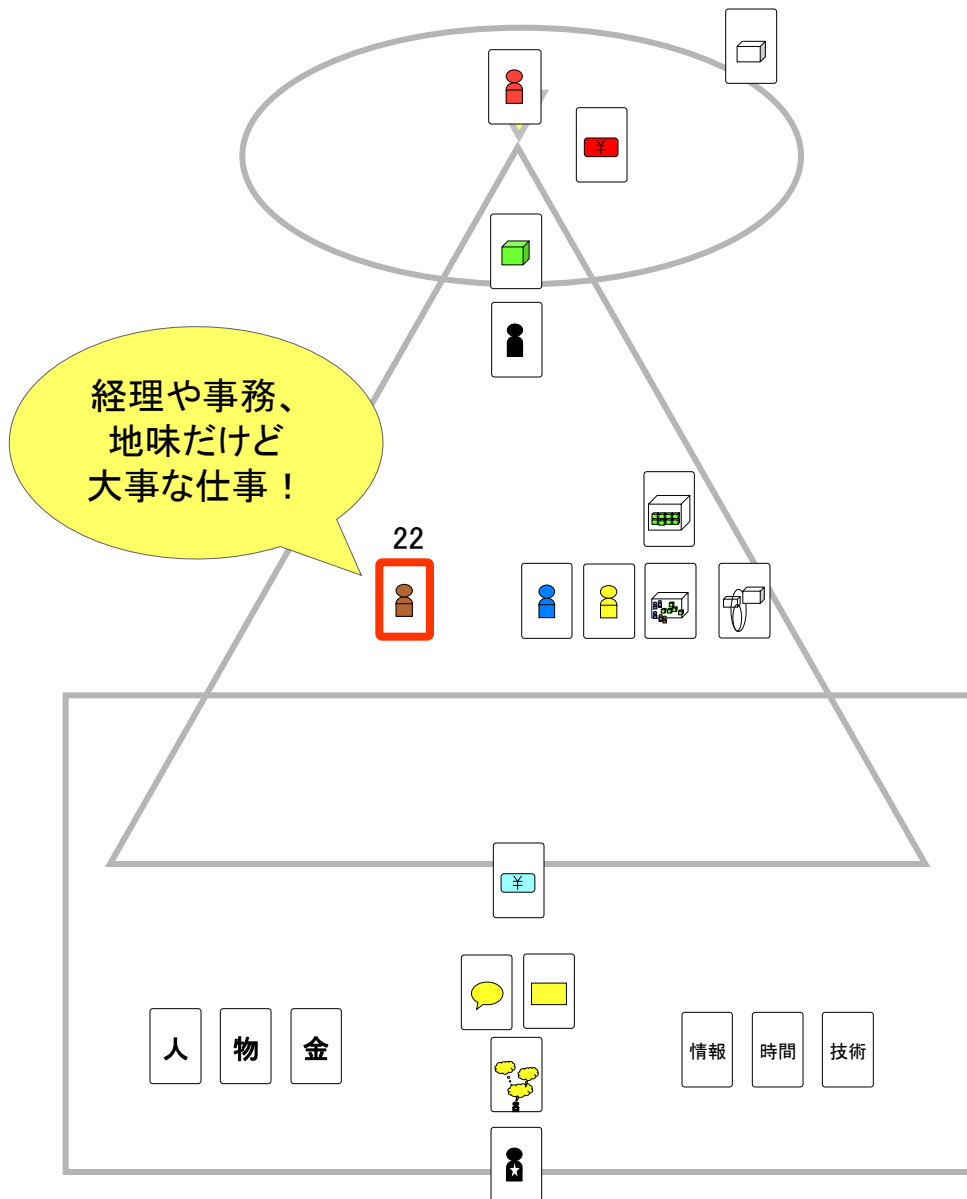


パートナー企業、協力会社



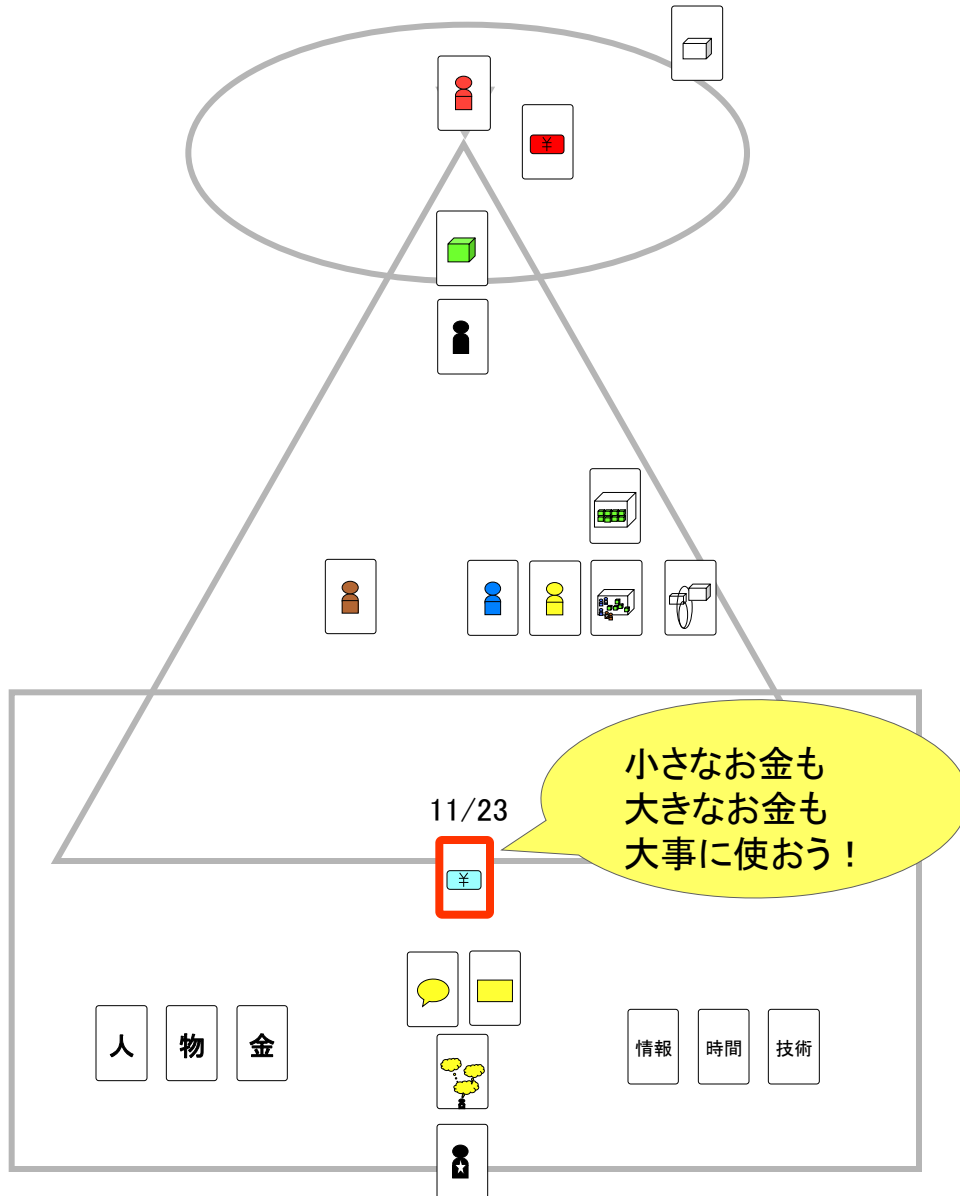


管理する人、事務する人



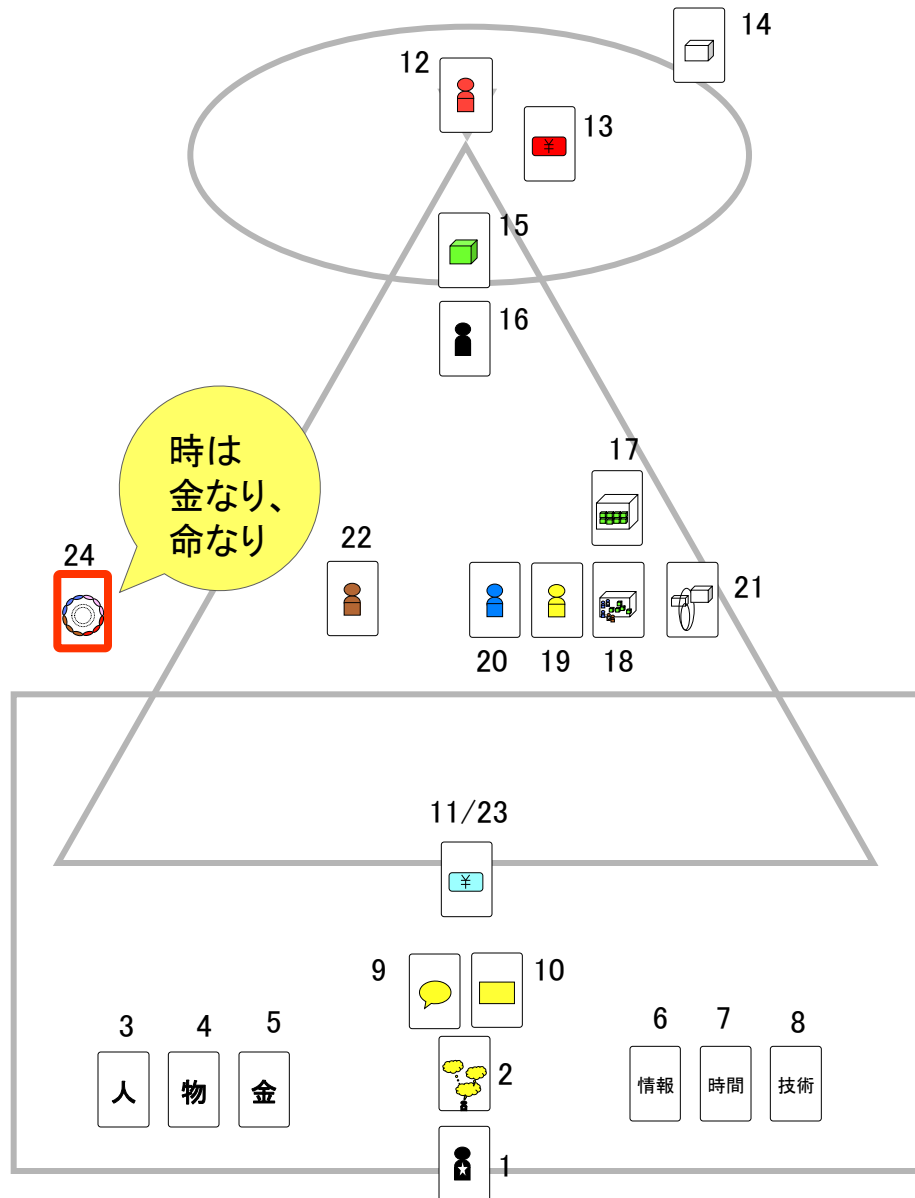


諸経費、営業利益、投資等(再登場)





1年12ヶ月、企業の1年



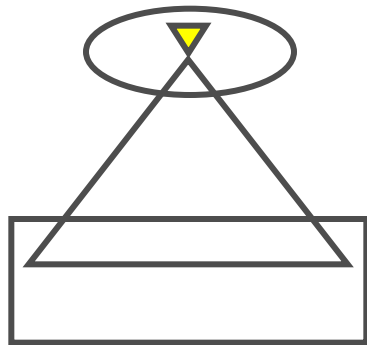
「お・し・ま・い」に代えて・・・

□(シカク)して、○(マル)して、△(サンカク)しよう！

■利益を生み出す魔法の言葉

足元を見直し、
基本を徹底しながら
目標を明らかにして
行動する。

行動こそが
目標達成の力であり、
利益を生み出す。



**最後まで
お付き合いいただき、
ありがとうございました。**

