

○△□のカンタン経営 第3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！



■ 巻末資料

■ 「さらに、学びを進めるために！」

さらに、学びを深め、実践に役立てていくために
知っている役立つ情報を
いくつかご紹介させていただきます。



■経営に必要な4つの事柄

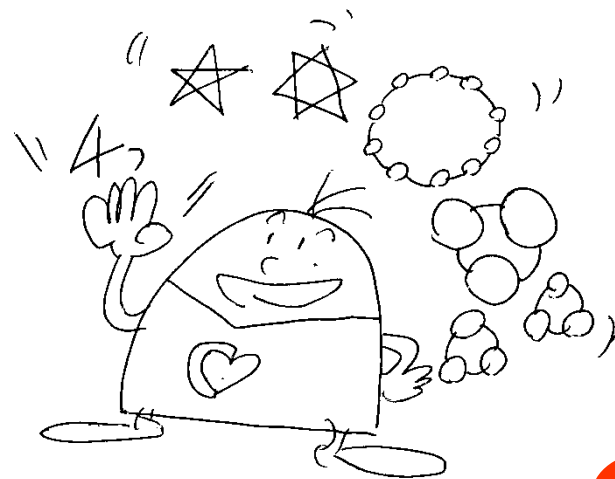
①経営における原則

②経営資源からの視点

③よりよいリーダーと
リーダーシップ

④「現場の基本」

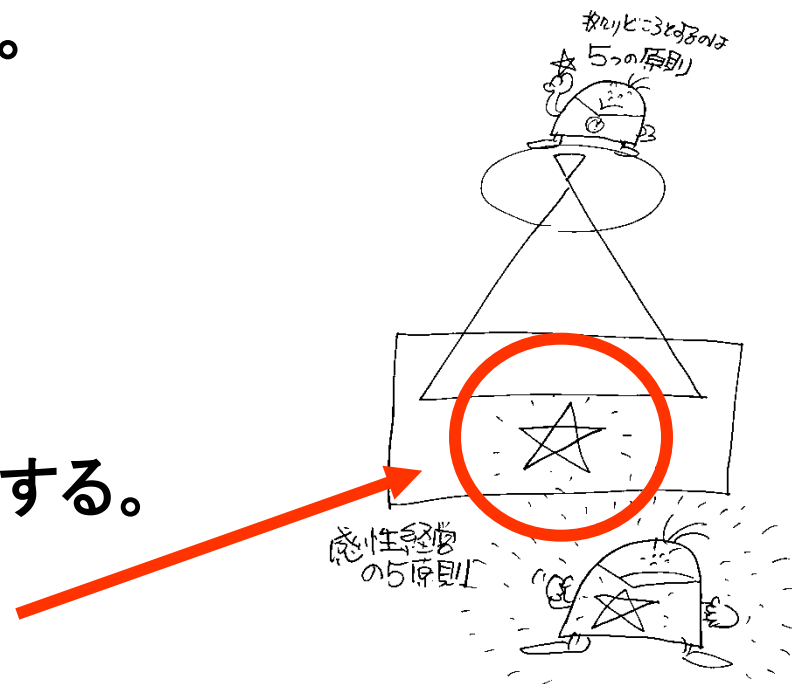
- ・3大業務
- ・経営サイクル
- ・最重要4大基本項目



■経営における原則

【感性経営の5原則】(芳村思風作)

- ①利益の出る仕組みをつくり続ける。
- ②よりよい方向性への変化をつくり出し続ける。
- ③問題を乗り越え続ける。
- ④感性から湧いてくる理念を大事にする。
- ⑤本業を通して会社と社員を発展成長させる。



■経営における原則

【問題との付き合い方・3大心得】

- 1)問題はあなたを成長させるために出てくる。
だから、恐れなくてもいい。逃げなくてもいい。
- 2)あなたにとって解決できない問題は出てこない。
解決できる問題だからこそ、問題として認識できる。
解決できない問題は、
そもそも問題として認識できない。
問題を問題として、認識できないことが最大の問題。
- 3)進歩発展・成長したいと思う分だけ問題は出てくる。
問題は、あなたの向上心のバロメーター。
もっとよくなりたと思っていない人には
問題は出てこない。



■経営資源からの視点

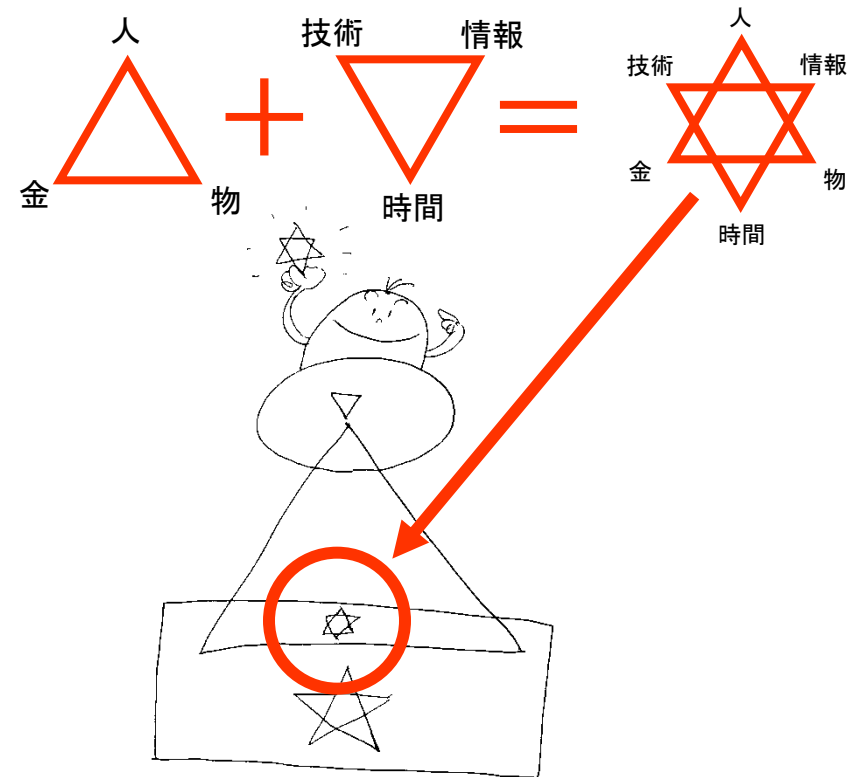
「6大経営資源」

「見える経営資源(△)」として、

人・物・金、

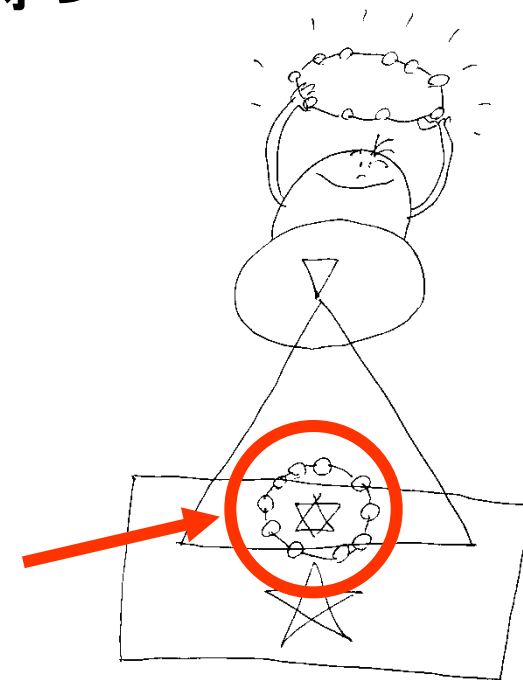
「見えない経営資源(▽)」として、

情報・時間・技術、



【感性型リーダー10の条件】(芳村思風作)

- ①人に教えることができるずば抜けた能力、
あるいは、
人の持っている能力を活かして使う活人力を持つ
- ②人間的魅力、人望、人格を有する。
- ③勇気ある行動力を持つ。
- ④先見性を持つ。
- ⑤情熱を持って、夢を語る。
- ⑥哲学を持つ。マイ・フィロソフィー。
- ⑦人間としての成長意欲を持つ。
- ⑧創意工夫の精神を忘れない。
- ⑨文化力を持つ。
- ⑩包容力を持つ。

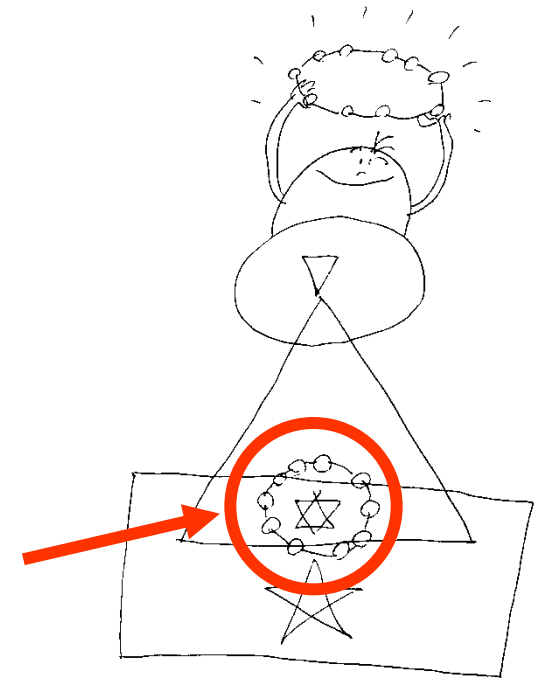


■よりよいリーダーとリーダーシップ

【リーダーシップの10のルール】

(マリーン・カロセリ作)

- ①リーダーとは、現状を変革する人である。
- ②リーダーとは、ビジョンを描く人である。
- ③リーダーとは、問題を解決する人である。
- ④リーダーとは、チームをまとめる人である。
- ⑤リーダーとは、管理する人である。
- ⑥リーダーとは、コミュニケーションをとる人である。
- ⑦リーダーとは、部下を育てる人である。
- ⑧リーダーとは、関係を築く人である。
- ⑨リーダーとは、計画を立てる人である。
- ⑩リーダーとは、リーダーである！



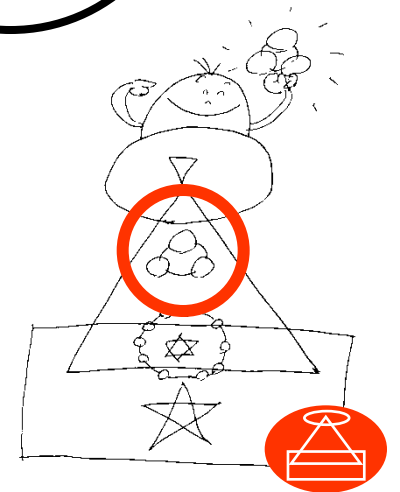
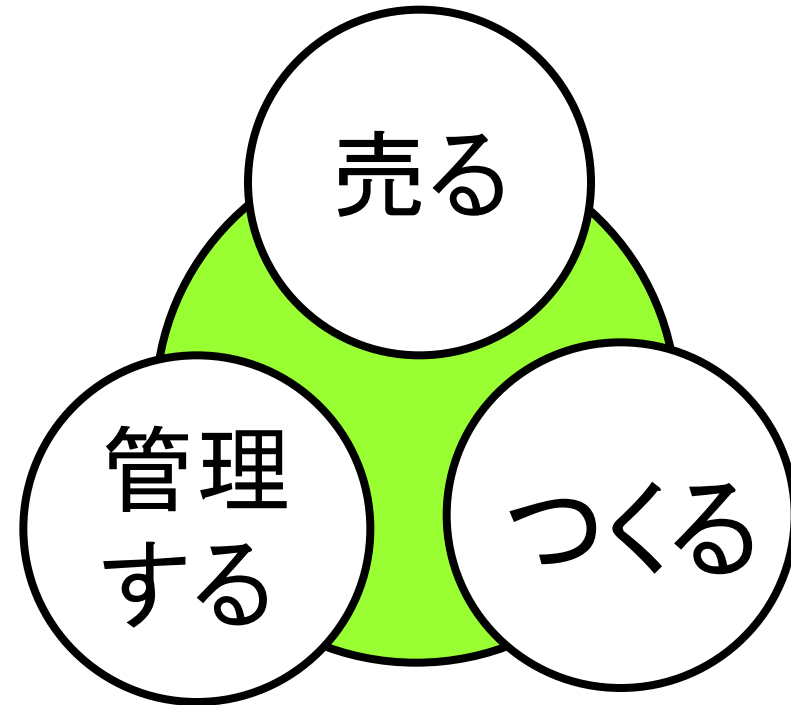
■「現場の基本」の3大サイクル

【業務サイクル】

1つ目は、「**業務サイクル**」。
経営の3大機能
「**売る**・**つくる**・**管理する**」を
表しています。

「つくる」については、研究開発の「**創る**」、
生産・製造の「**作る**」、
そして、「**仕入れ**」も含んだものです。

それぞれの業務を通じて、
お客様へのお役立ちや利益を
追求していくということです。

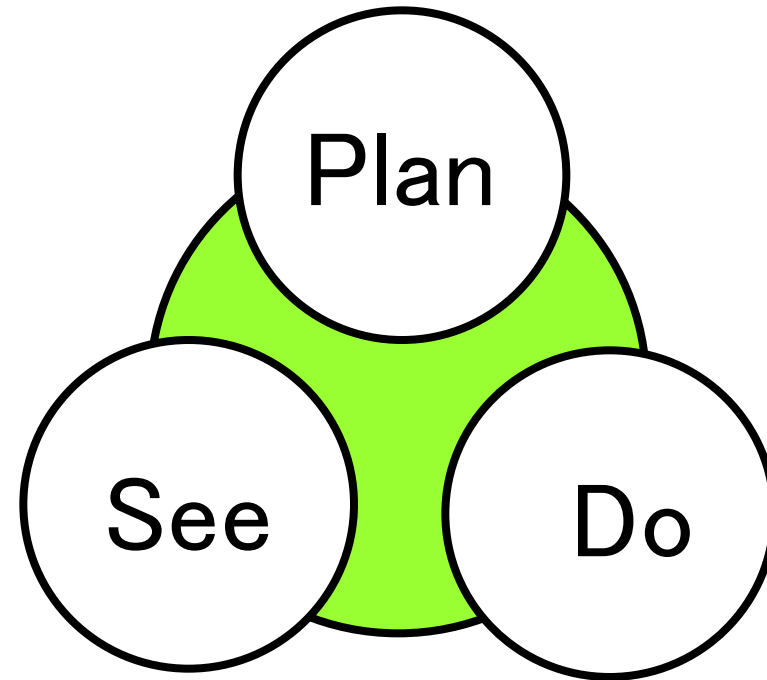


■「現場の基本」の3大サイクル

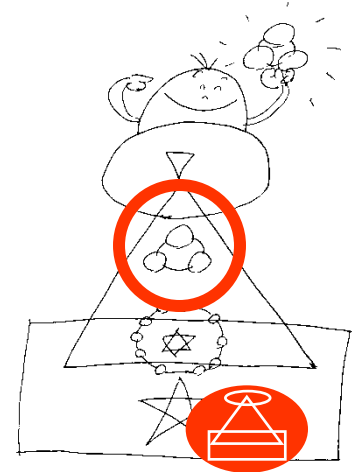
【経営サイクル】

2つ目は、「経営サイクル」。
「PLAN-DO-SEE」の
3つのステップを表しています。

「計画-実行-確認・反省」

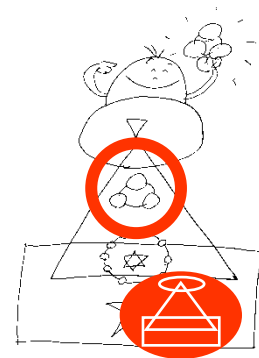
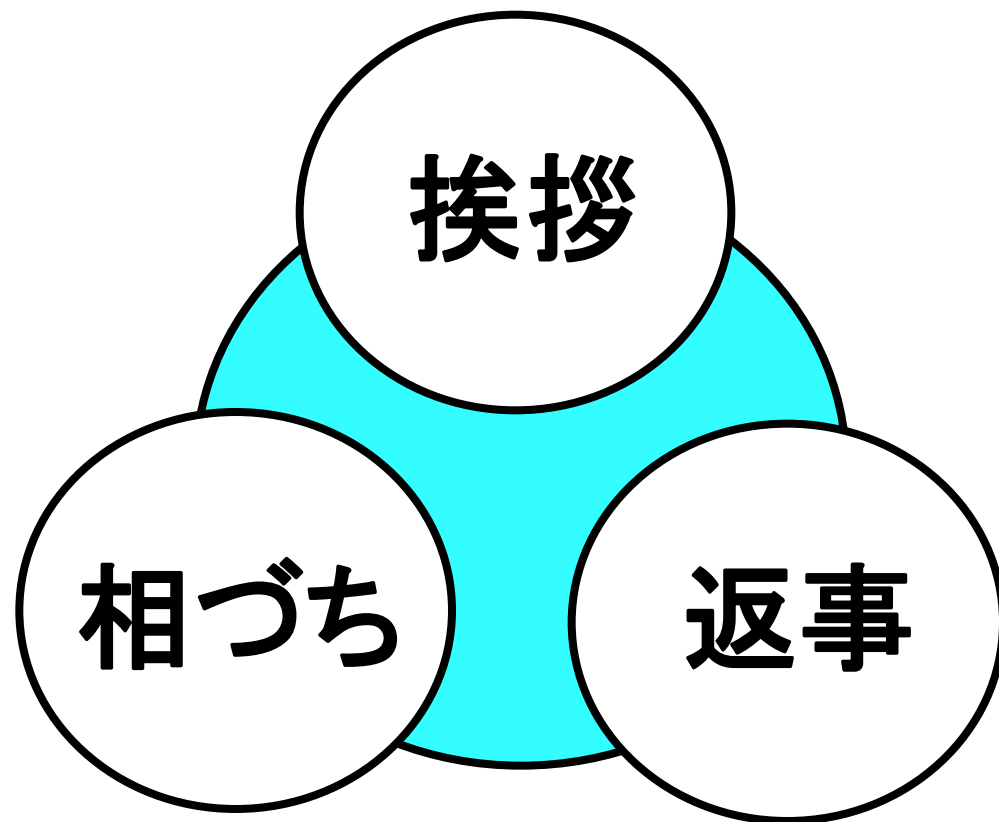


※参考までに、
「管理サイクル」は
「PLAN-DO-CHECK-ACTION」です。
これは、「計画-実行-確認・反省-対策・改善」です。



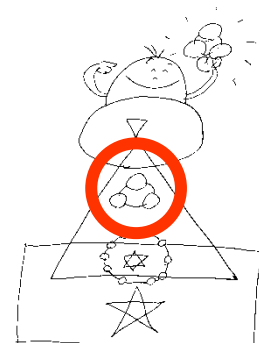
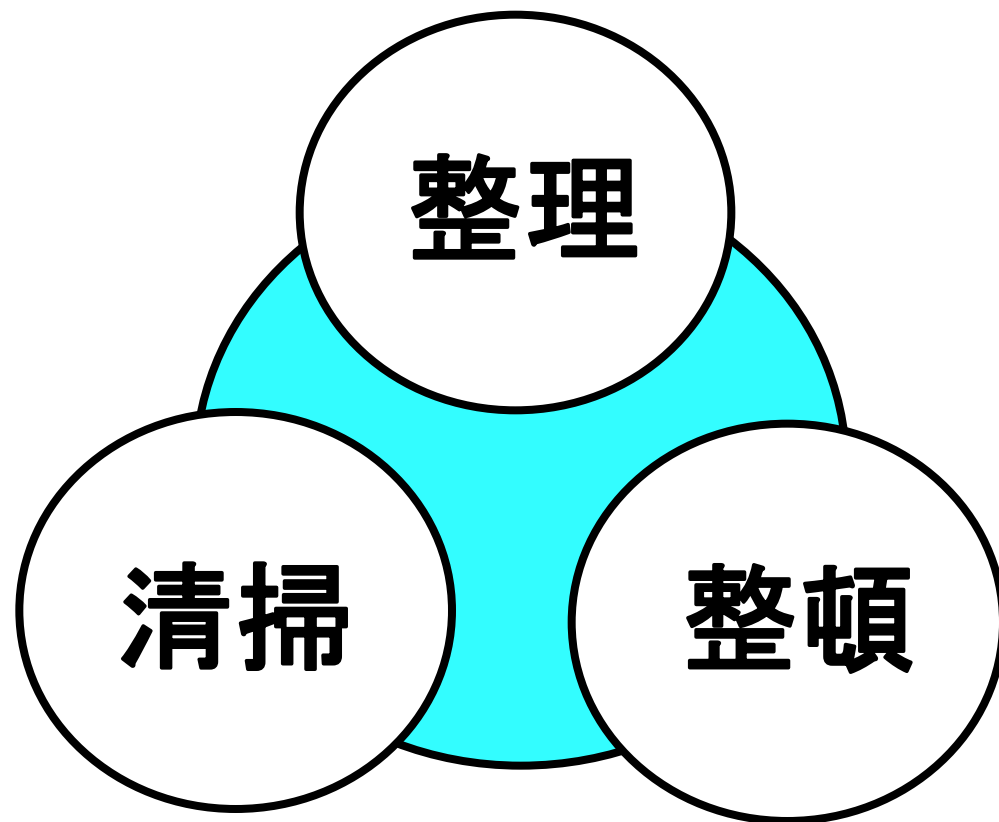
■ やっぱり、大事な基本の基本！

【人間関係づくり】



■ やっぱり、大事な基本の基本！

【環境整備】

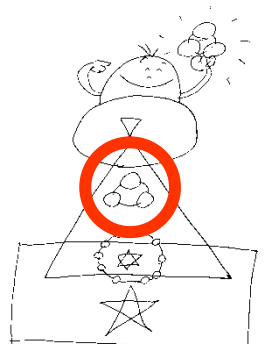


■ やっぱり、大事な基本の基本！

新2Sの定義

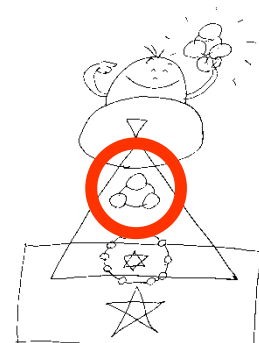
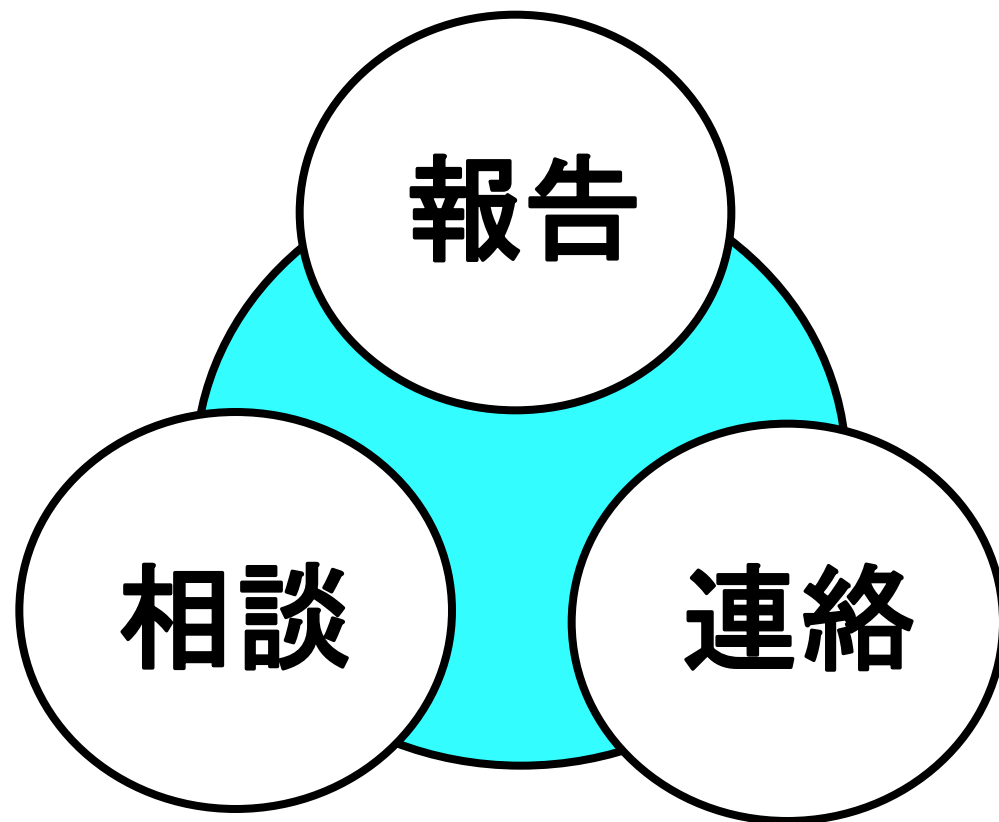
整理とは、要るもの(○)と要らないもの(×=□)と
分からないもの(△)を区別して
要らないもの(×=□)を捨てること。
分からないものについては、
改めて整理すること。
それでも分からないものは
関係者に相談すること。

整頓とは、要るものを
いつでも、すぐに、
誰でも取り出せるようにしておくこと」



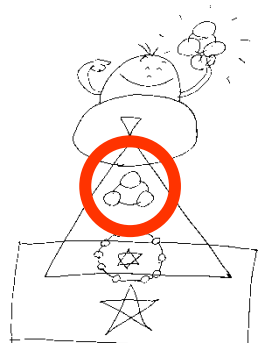
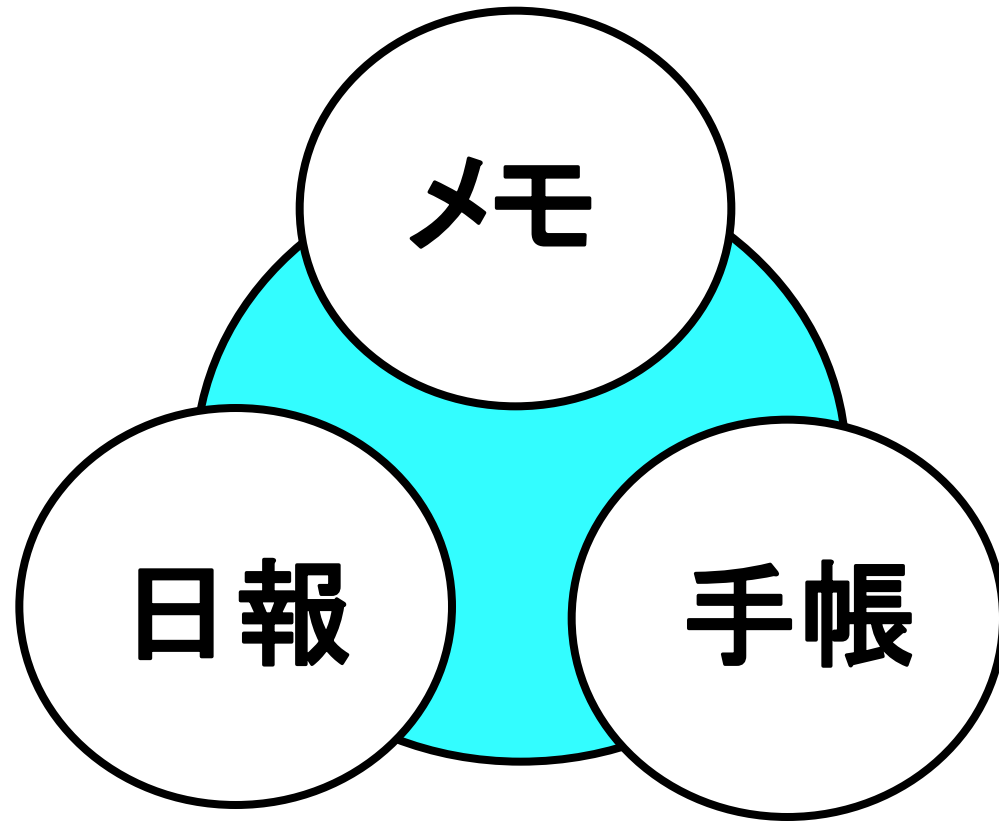
■ やっぱり、大事な基本の基本！

【ホウレンソウ】



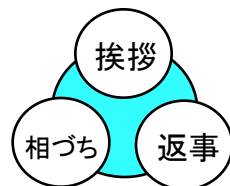
■ やっぱい、大事な基本の基本！

【自己管理】

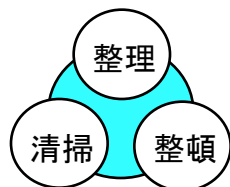


■ やっぱり、大事な基本の基本！

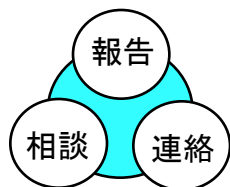
①人間関係づくり（挨拶・返事・相づち）



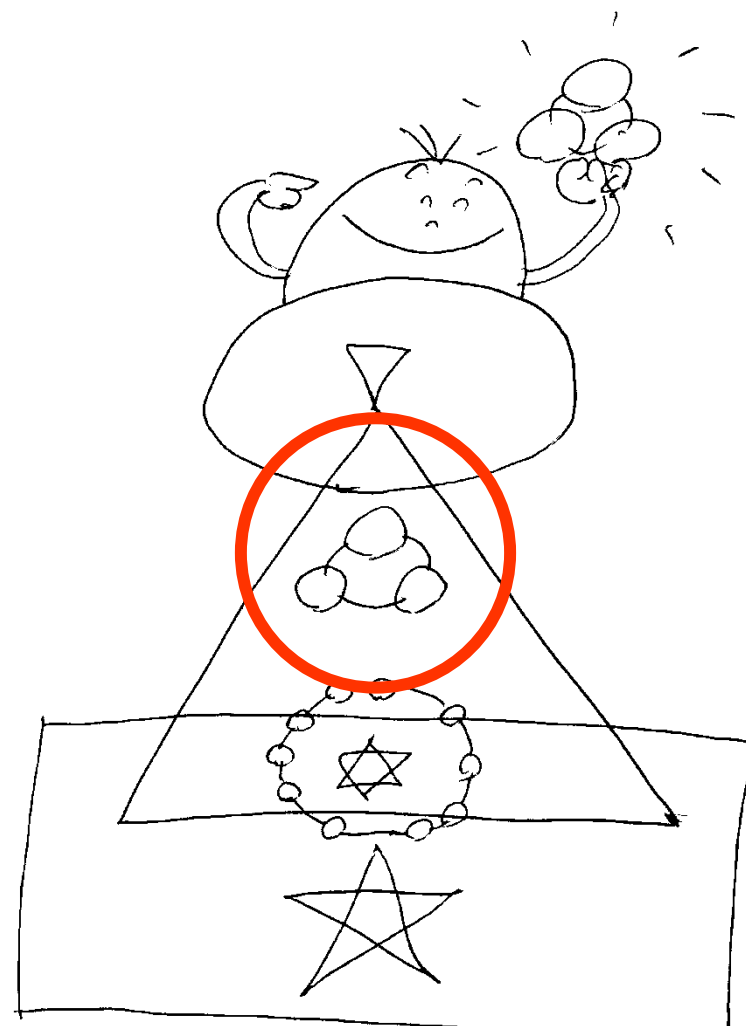
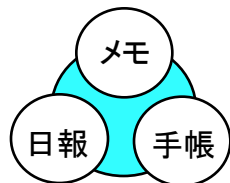
②環境整備3S（整理・整頓・清掃）



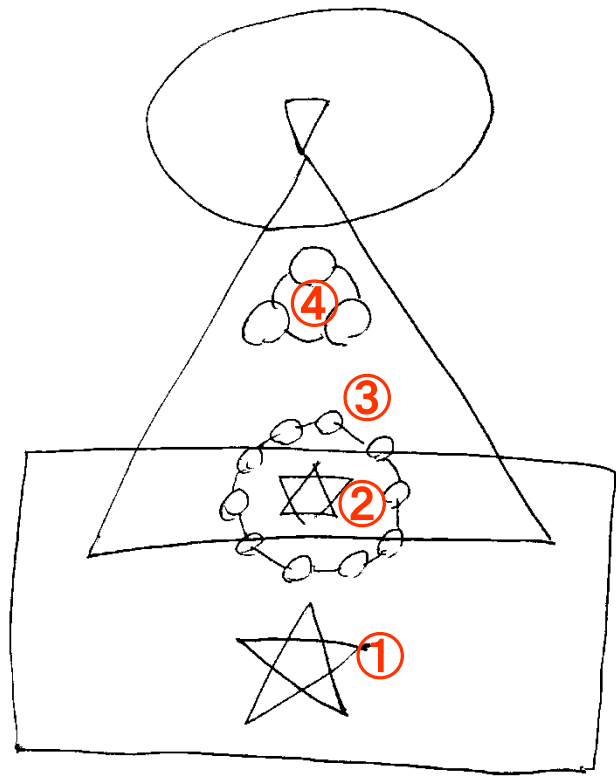
③ハウレンソウ（報告・連絡・相談）



④自己管理（メモ・手帳・日報）



■まとめ



これらを「4つのピラミッド・パーツ」と
言っており、改めて整理してみましょう。

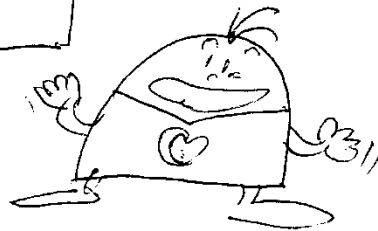
パーツ①経営の原則(感性経営の5原則)

パーツ②6大経営資源

パーツ③感性型リーダー10の条件

パーツ④「職場の基本」

- ・業務サイクル・経営サイクル
- ・仕事の基本の基本



■コーヒーブレイク



■24の項目で経営診断チェックを！

- 01□経営者、またはリーダーとしての責任と自覚を持っていますか？
心身ともに健康であるための努力をしていますか？
- 02□「おもい」を膨らませ、中長期経営構想を描くとともに、
今期直近の計画、次年度経営計画について考えていますか？
- 03□6大経営資源の1つである「人」は活かされていますか？
- 04□6大経営資源の1つである「物」は大事に扱っていますか？
- 05□6大経営資源の1つである「金」は有効に使えていますか？
- 06□6大経営資源の1つである「情報」を十分に活かしていますか？
- 07□6大経営資源の1つである「時間」をムダに使っていませんか？
- 08□6大経営資源の1つである「技術」は絶えず磨きをかけていますか？
- 09□挨拶、返事、相づち、指示、命令、質問、ハウレンソウはできていますか？
- 10□ハウレンソウ文書、ビジネス文書、提案書、企画書、計画書を書きことはできていますか？
- 11□予算管理、金銭管理、現金管理等は十分にできていますか？
- 12□お客様のことはよく分かっていますか？
お客様情報は十分に収集して管理できていますか？
- 13□債権管理、集金、回収はできていますか？
- 14□ライバル他社や業界情報などについてよくつかんでいますか？
- 15□自社の商品やサービスについて十分な知識や技術がありますか？
- 16□営業や販売の知識や技術は十分ですか？
目標売上をどれだけ達成できていますか？
- 17□仕入先について知っていますか？仕入れ業務はできますか？
- 18□メーカーについてよく知っていますか？
- 19□研究開発面についても知っていますか？
- 20□どのようにして商品・サービスができるか分かっていますか？
- 21□その商品やサービスについての関連技術等を知っていますか？
- 22□営業事務、生産事務、経理、総務、福利厚生等の管理面の
知識や実務についてはどれだけできますか？
- 23□予算管理、資金繰り、見積もりはどれだけできますか？
- 24□日程管理、時間管理や効率・生産性、回転率など
時間やスピード、タイミング等についてはどれだけわかっていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

01 □



経営者、またはリーダーとしての
責任と自覚を持っていますか？

心身ともに健康であるための努力をしていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

02□



「おもい」を膨らませ、
中長期経営構想を描くとともに、
今期直近の計画、次年度経営計画について
考えていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

03□



6大経営資源の1つである「人」は
活かされていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

04□



6大経営資源の1つである「物」は
大事に扱っていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

05□



6大経営資源の1つである「金」は
有効に使えていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

06□



6大経営資源の1つである「情報」をムダに使っていませんか？



■24の項目で経営診断チェックを！

07□



6大経営資源の1つである「時間」をムダに使っていませんか？



■24の項目で経営診断チェックを！

08□

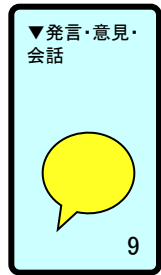


6大経営資源の1つである「技術」は
絶えず磨きをかけていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

09 □

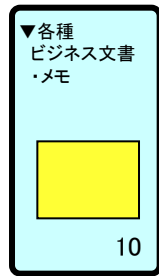


挨拶、返事、相づち、
指示、命令、質問、
ホウレンソウはできていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

10□

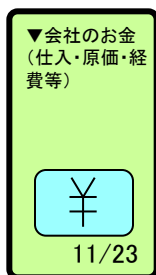


ハウレンソウ文書、ビジネス文書、
提案書、企画書、計画書を
書くことはできていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

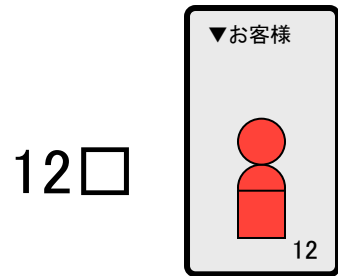
11□



予算管理、金銭管理、現金管理等は十分にできていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！



お客様のことはよく分かっていますか？

お客様情報は
十分に収集して管理できていますか？

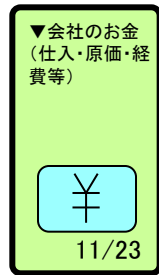
顧客データベースは整備されていますか？

クレーム対応・クレームデータベースは
整備されていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

13□



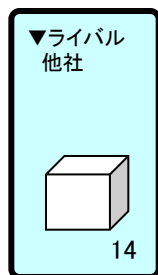
資金繰りはできていますか？

債権管理、集金、回収はできていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

14□

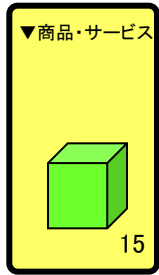


ライバル他社や業界情報などについて
よくつかんでいますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

15□

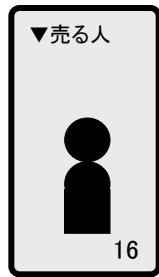


自社の商品やサービスについて
十分な知識や技術がありますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

16□

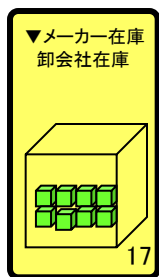


営業や販売の知識や技術は十分ですか？
目標売上をどれだけ達成できていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

17□



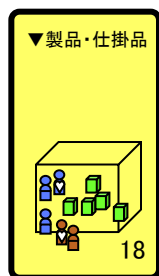
仕入先について知っていますか？

仕入れ業務はできますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

18□

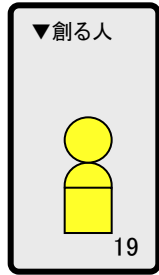


メーカーについて
よく知っていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

19□

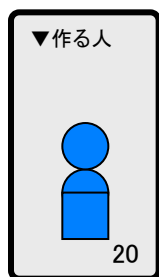


研究開発面についても知っていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

20□

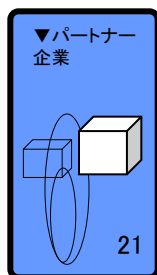


どのようにして
商品・サービスができるか
分かっていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

21□

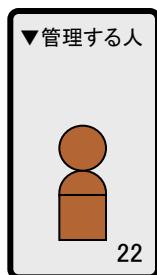


その商品やサービスについての
関連技術等を知っていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

22□

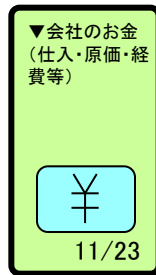


営業事務、生産事務、経理、
総務、福利厚生等の管理面の
知識や実務については
どれだけできますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

23□

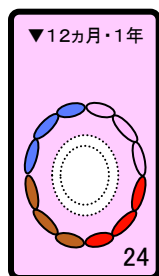


予算管理、資金繰り、見積もりは
どれだけできますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

24□



日程管理、時間管理や効率・生産性、
回転率など
時間やスピード、タイミング等についてはどれ
だけわかっていますか？



■24の項目で経営診断チェックを！

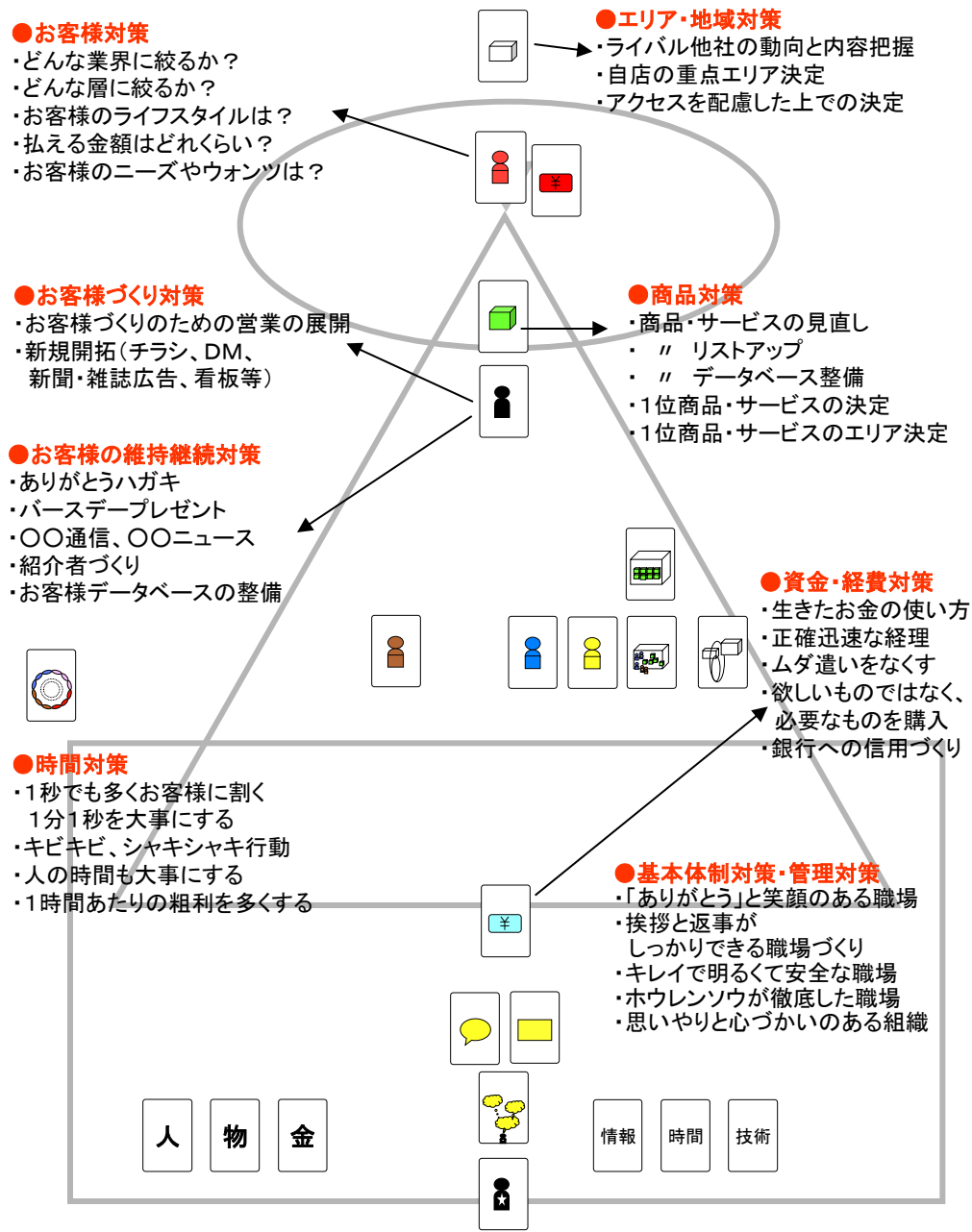
- 01□経営者、またはリーダーとしての責任と自覚を持っていますか？
心身ともに健康であるための努力をしていますか？
- 02□「おもい」を膨らませ、中長期経営構想を描くとともに、
今期直近の計画、次年度経営計画について考えていますか？
- 03□6大経営資源の1つである「人」は活かされていますか？
- 04□6大経営資源の1つである「物」は大事に扱っていますか？
- 05□6大経営資源の1つである「金」は有効に使えていますか？
- 06□6大経営資源の1つである「情報」を十分に活かしていますか？
- 07□6大経営資源の1つである「時間」をムダに使っていませんか？
- 08□6大経営資源の1つである「技術」は絶えず磨きをかけていますか？
- 09□挨拶、返事、相づち、指示、命令、質問、ホウレンソウはできていますか？
- 10□ホウレンソウ文書、ビジネス文書、提案書、企画書、計画書を書
くことはできていますか？
- 11□予算管理、金銭管理、現金管理等は十分にできていますか？
- 12□お客様のことはよく分かっていますか？
お客様情報は十分に収集して管理できていますか？
- 13□債権管理、集金、回収はできていますか？
- 14□ライバル他社や業界情報などについてよくつかんでいますか？
- 15□自社の商品やサービスについて十分な知識や技術がありますか？
- 16□営業や販売の知識や技術は十分ですか？
目標売上をどれだけ達成できていますか？
- 17□仕入先について知っていますか？仕入れ業務はできますか？
- 18□メーカーについてよく知っていますか？
- 19□研究開発面についても知っていますか？
- 20□どのようにして商品・サービスができるか分かっていますか？
- 21□その商品やサービスについての関連技術等を知っていますか？
- 22□営業事務、生産事務、経理、総務、福利厚生等の管理面の
知識や実務についてはどれだけできますか？
- 23□予算管理、資金繰り、見積もりはどれだけできますか？
- 24□日程管理、時間管理や効率・生産性、回転率など
時間やスピード、タイミング等についてはどれだけわかっていますか？



■コーヒーブレイク



■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手



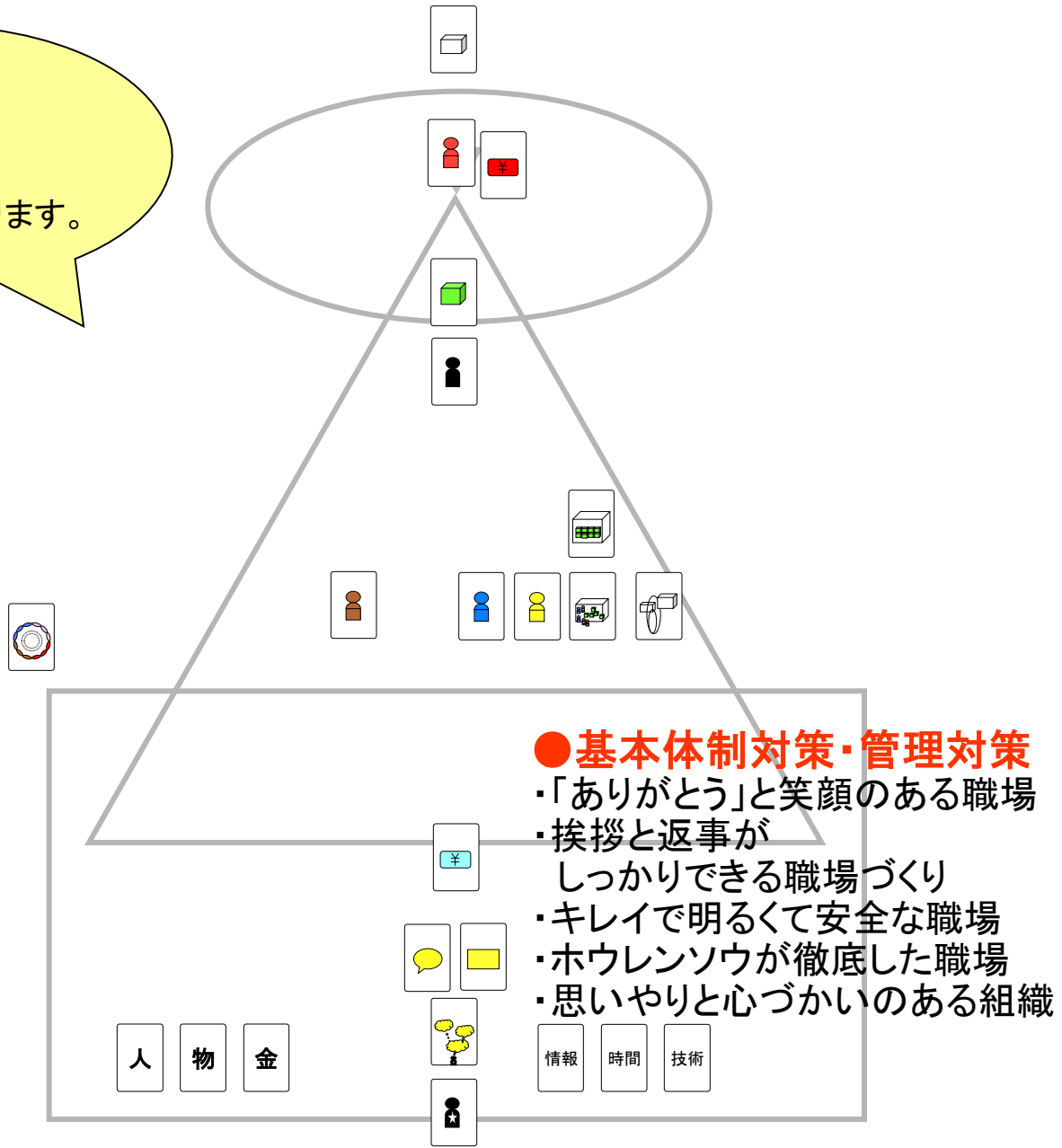
■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手。たとえば、基本的な8大戦術の展開！

ここで
改めて○△□を思い出して下さい。
□して、○して、△する。
これも思い出して下さい。
それに合わせて処方を
進めていきます。

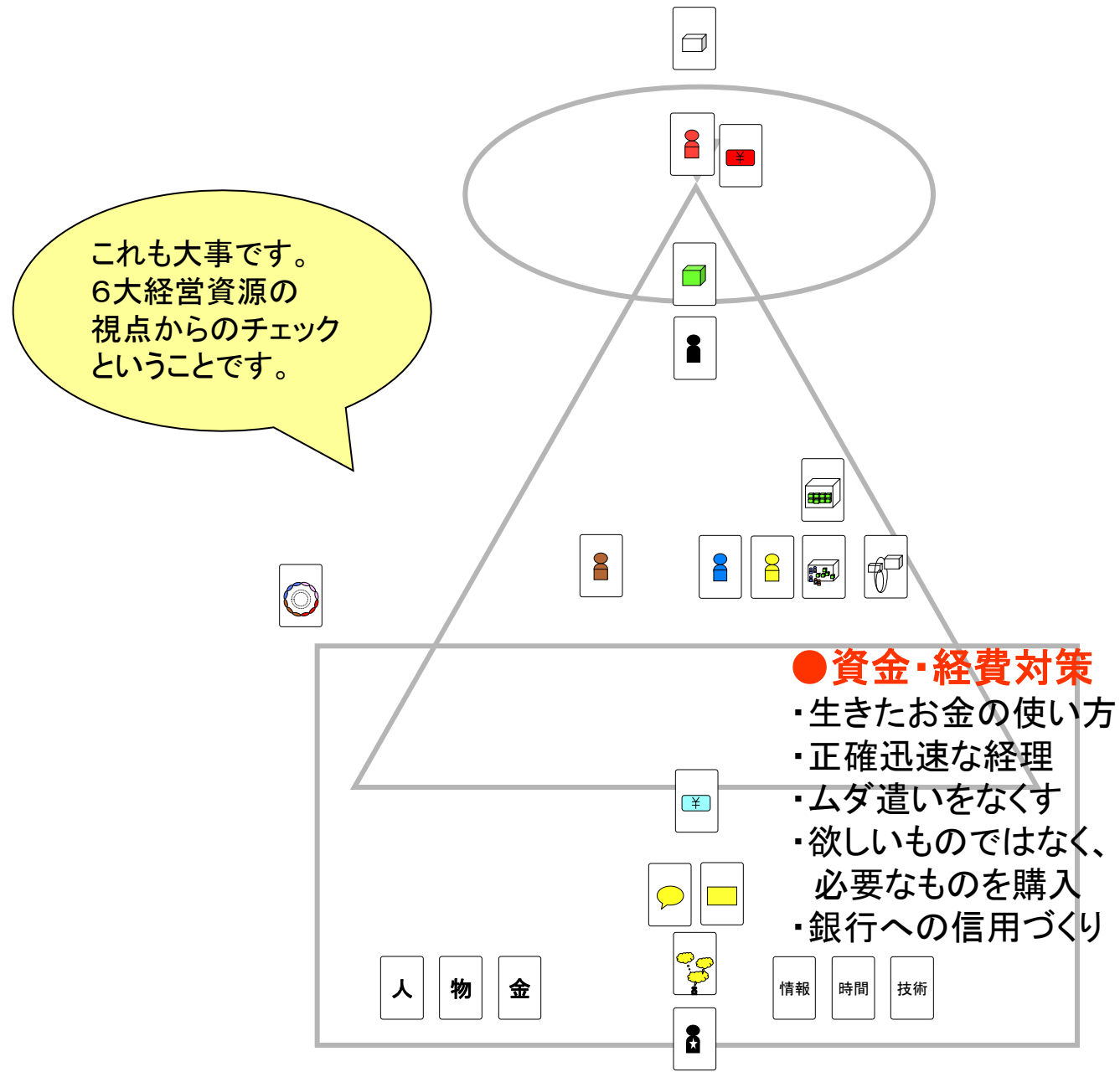


■基本体制対策・管理対策(□シカクの対策です)

やはり、
まず足元から、
基本から
ということになります。

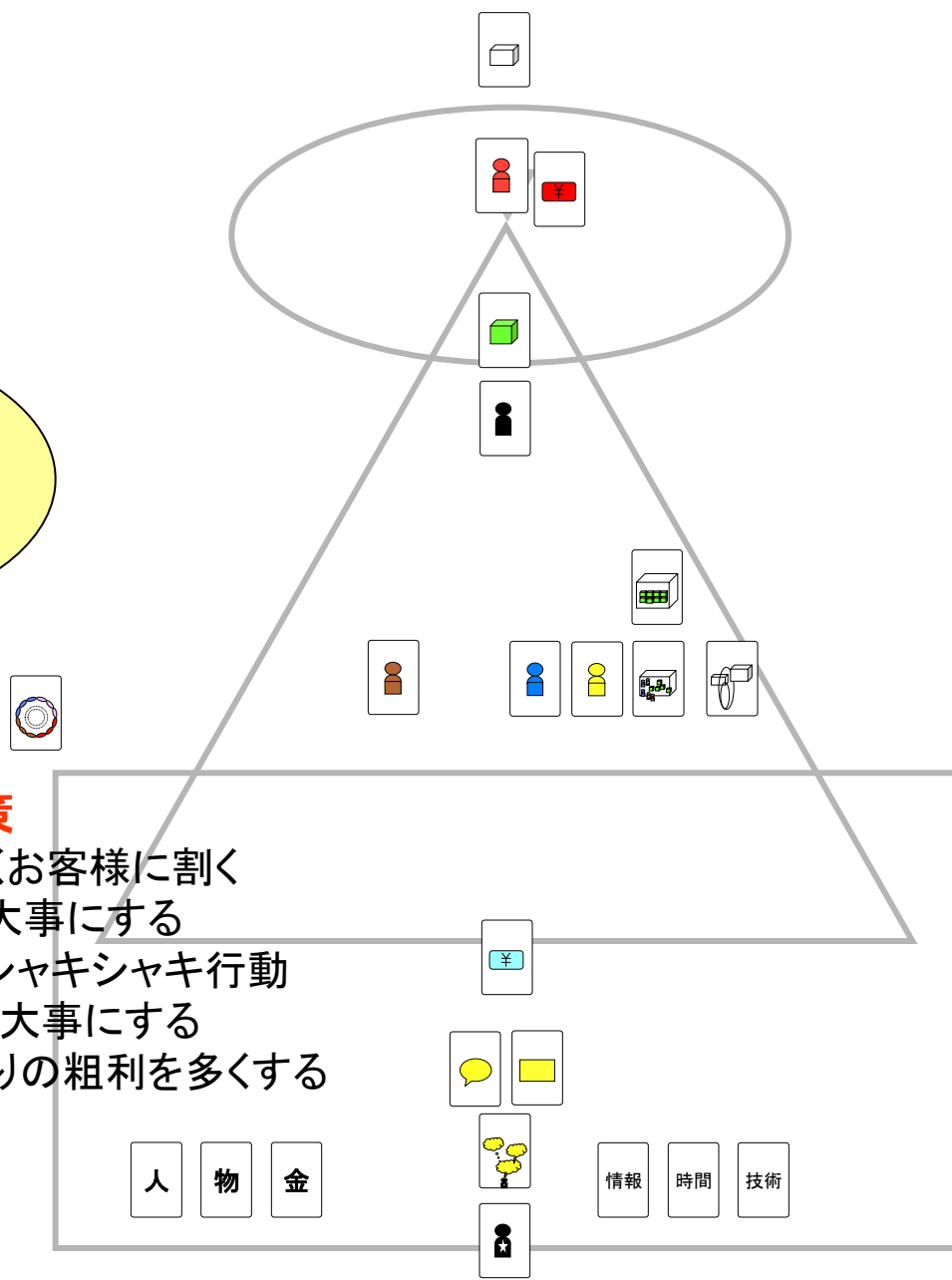


■ 資金・経費対策 (ロシカク的対策です)



■時間対策(□シカク的対策です)

同じように
6大経営資源からの
視点です。



●時間対策

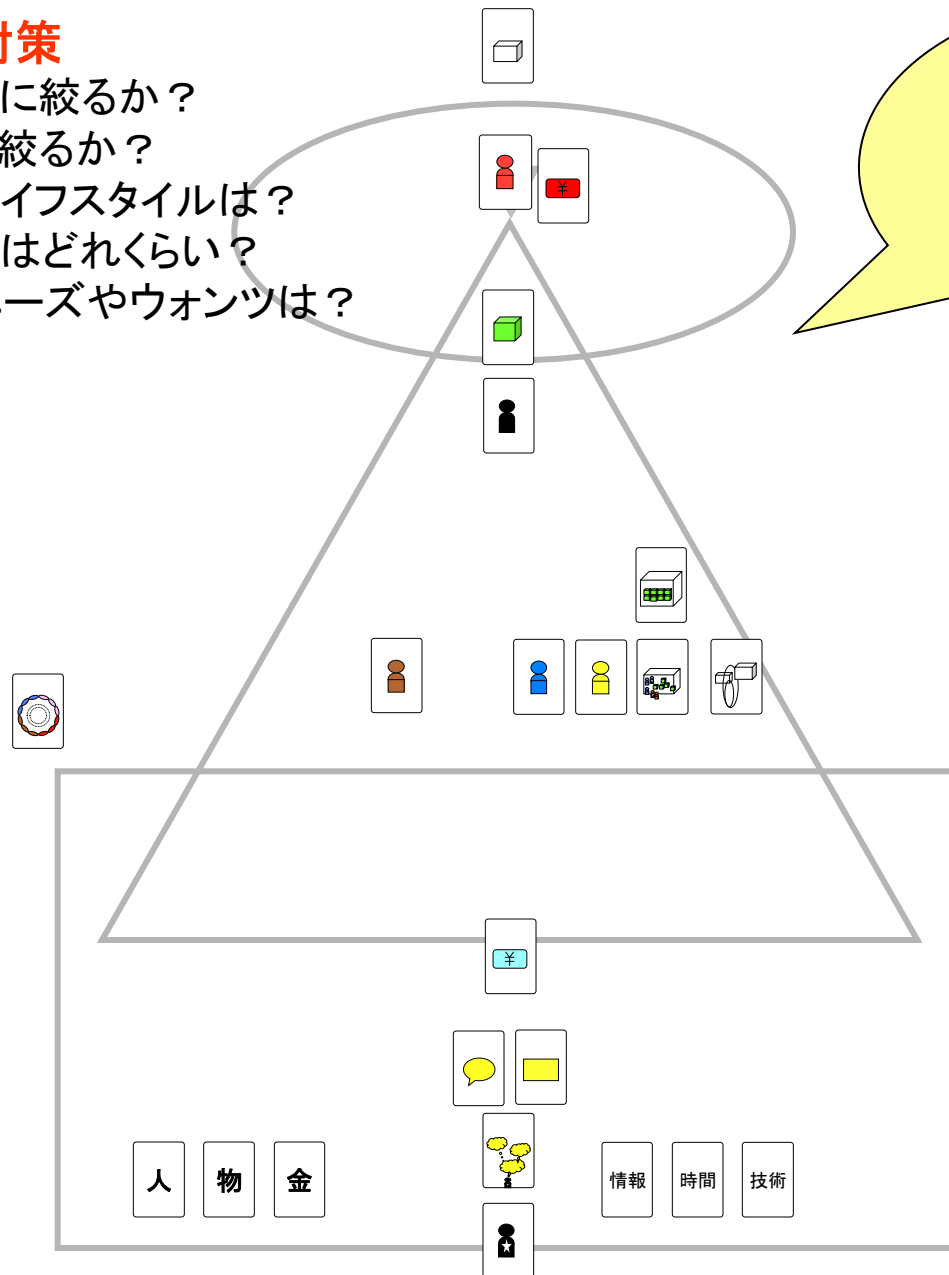
- ・1秒でも多くお客様に割く
1分1秒を大事にする
- ・キビキビ、シャキシャキ行動
- ・人の時間も大事にする
- ・1時間あたりの粗利を多くする



■お客様対策(○的対策です)

●お客様対策

- ・どんな業界に絞るか？
- ・どんな層に絞るか？
- ・お客様のライフスタイルは？
- ・払える金額はどれくらい？
- ・お客様のニーズやウオントは？

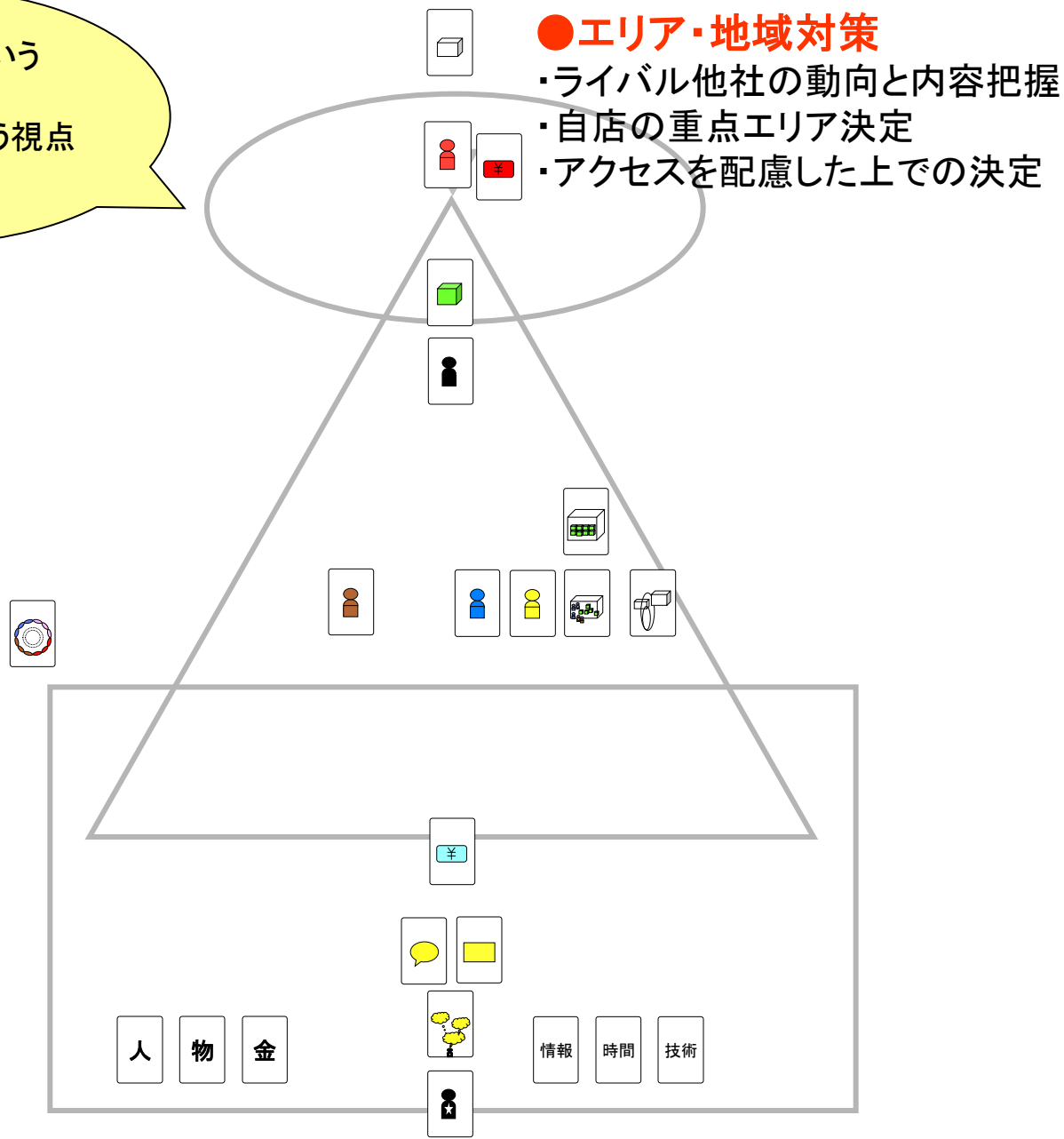


足元を見直し、
基本を徹底したら、
「目標を明らかにする」
でしたよね。



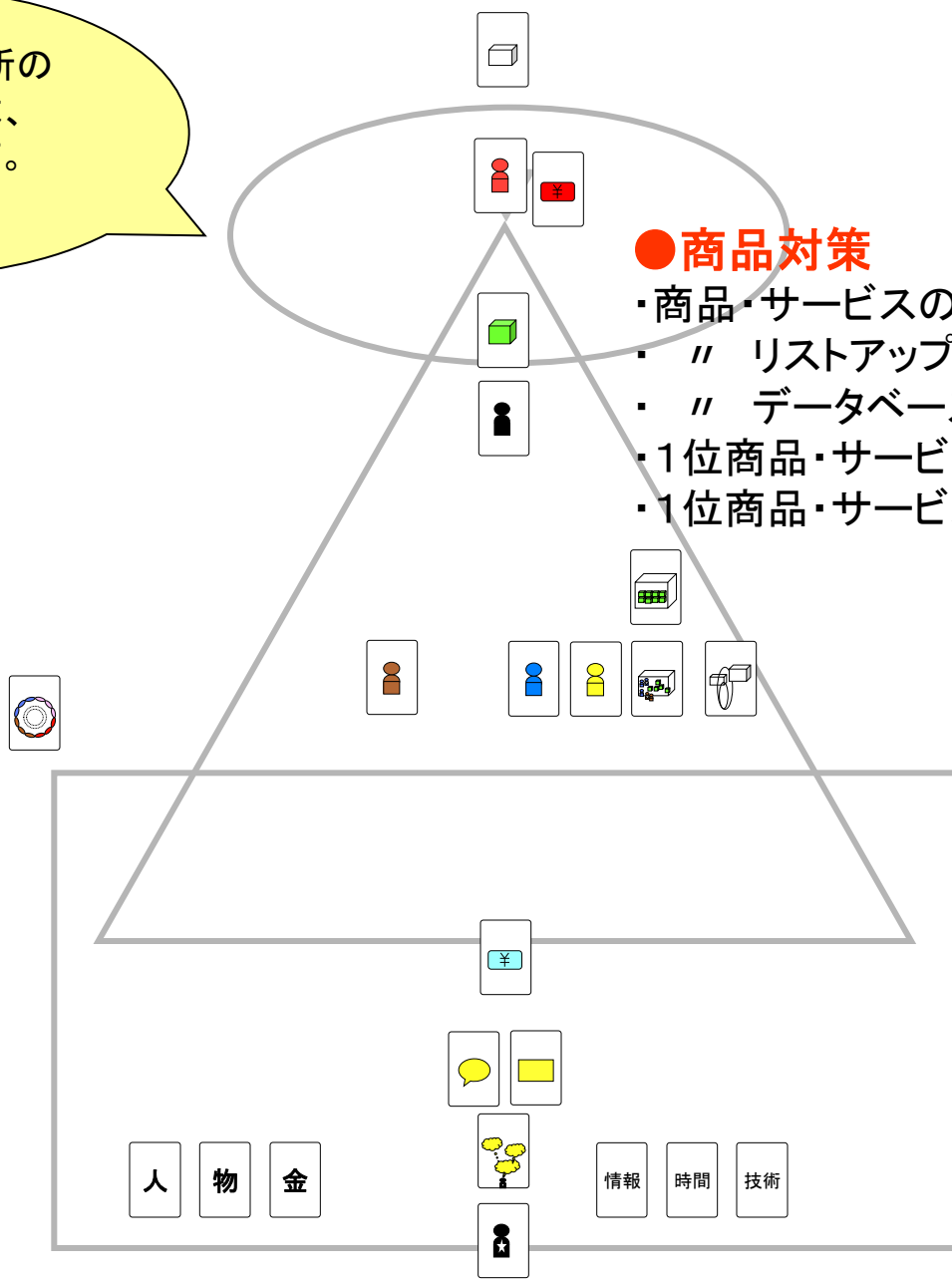
■エリア・地域対策(○マル的対策です)

個別のお客様という
視点とは別に
市場・エリアという視点
も大切です。



■商品対策(○マル的対策であり、△サンカク的対策でもあります。)

○と△が交わる所の
最大のポイントは、
やはり、商品です。



●商品対策

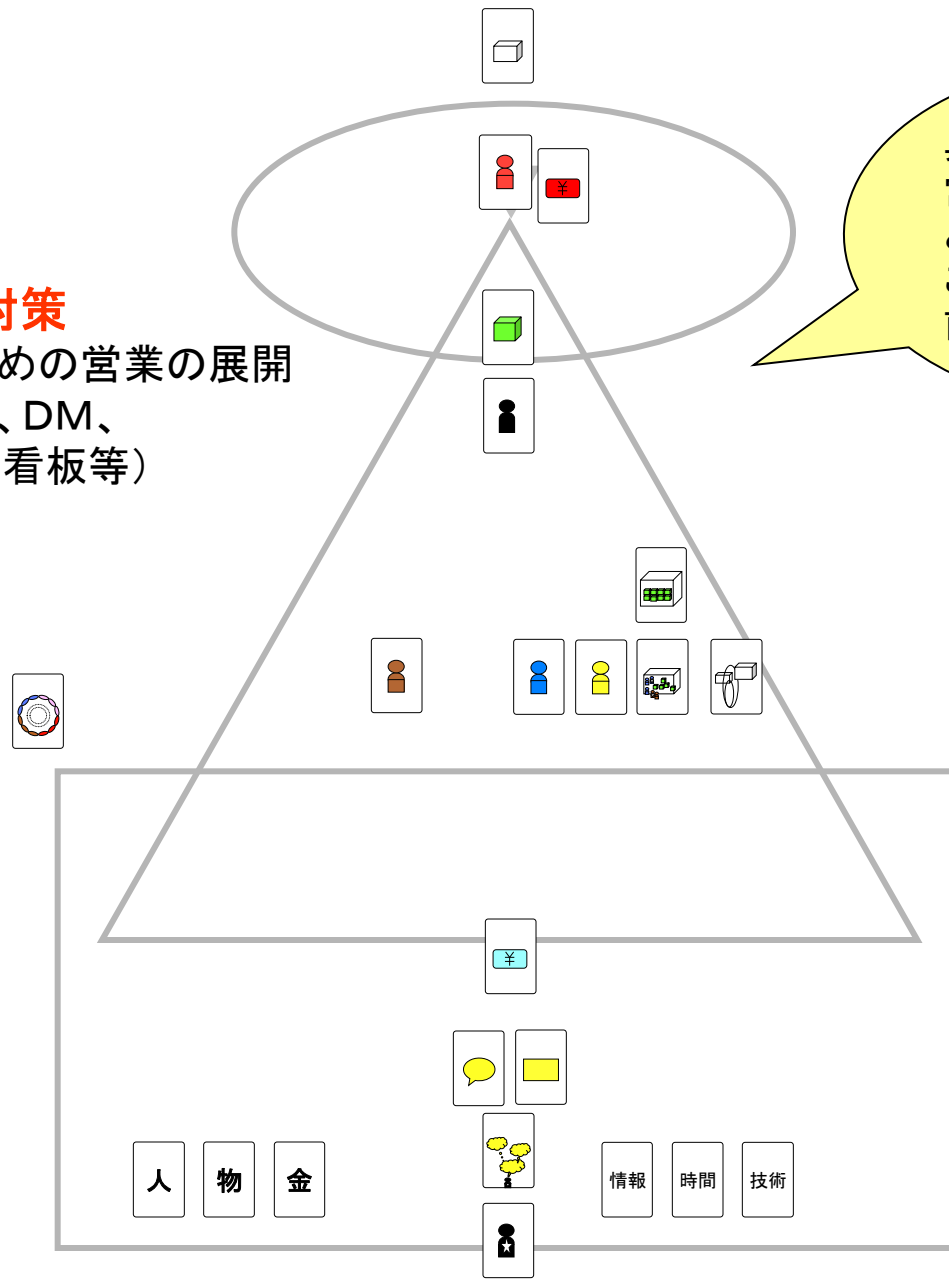
- ・商品・サービスの見直し
- ・ // リストアップ
- ・ // データベース整備
- ・1位商品・サービスの決定
- ・1位商品・サービスのエリア決定



■お客様づくり対策(△サンカク的対策です)

●お客様づくり対策

- ・お客様づくりのための営業の展開
- ・新規開拓(チラシ、DM、新聞・雑誌広告、看板等)



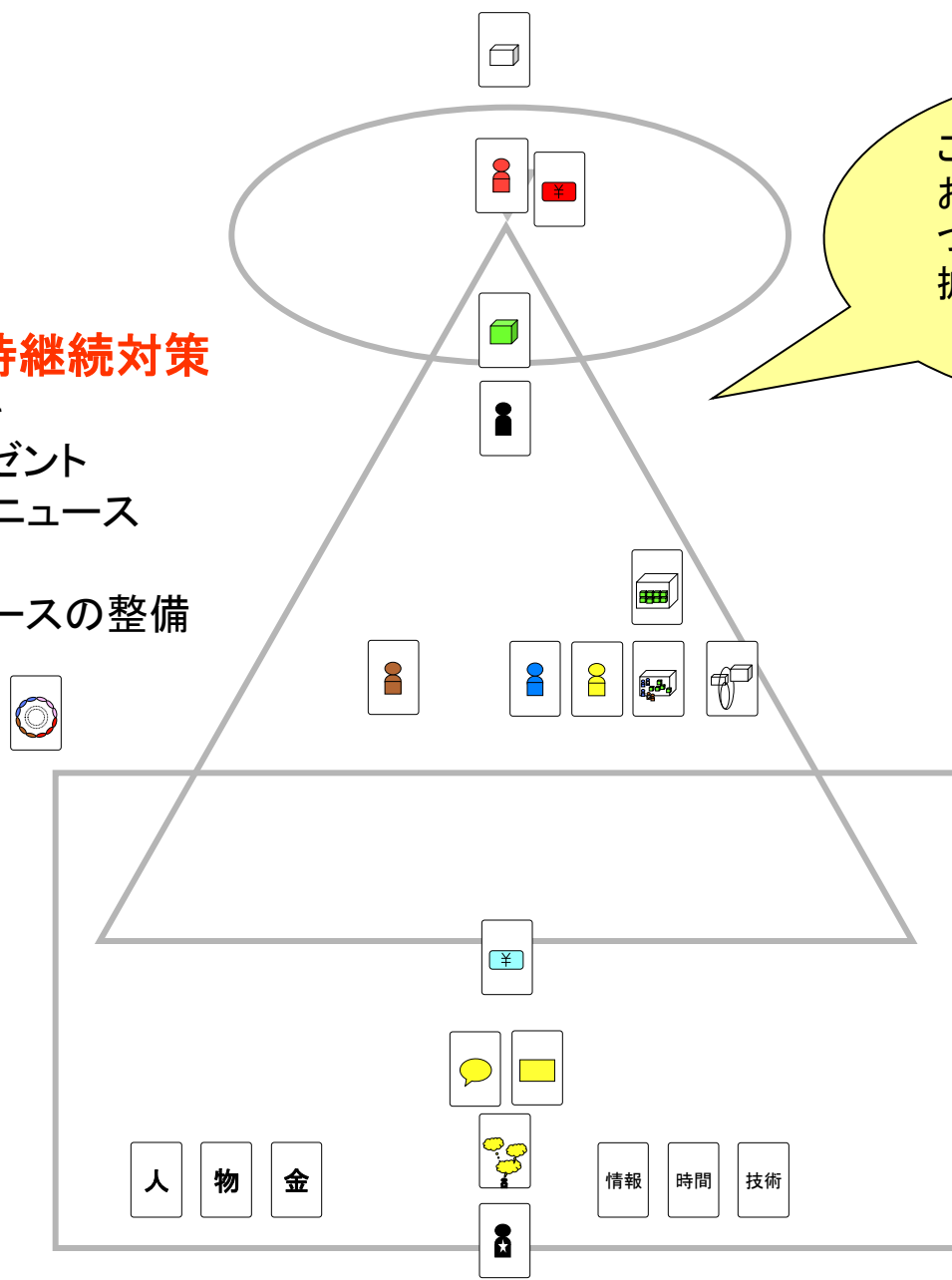
具体的な
営業展開
ということです。
これをしないことには
前に進みません。



■お客様の維持継続対策(△サンカク的対策です)

●お客様の維持継続対策

- ・ありがとうハガキ
- ・バースデープレゼント
- ・〇〇通信、〇〇ニュース
- ・紹介者づくり
- ・お客様データベースの整備

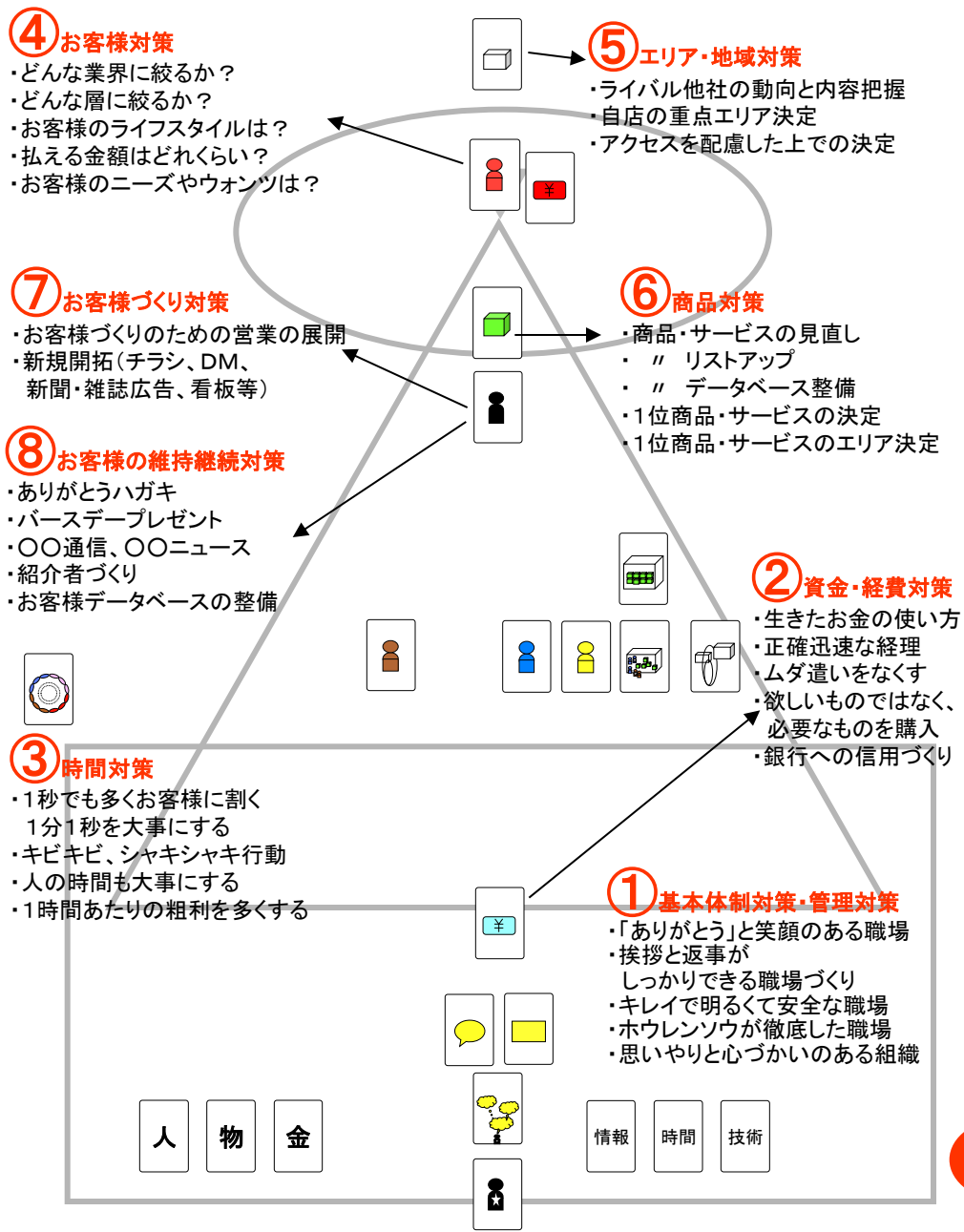


この詰めが甘いためにお客様をつなぎとめ切れなかったり、拡大できなかつたりします。



■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手の8大戦術！

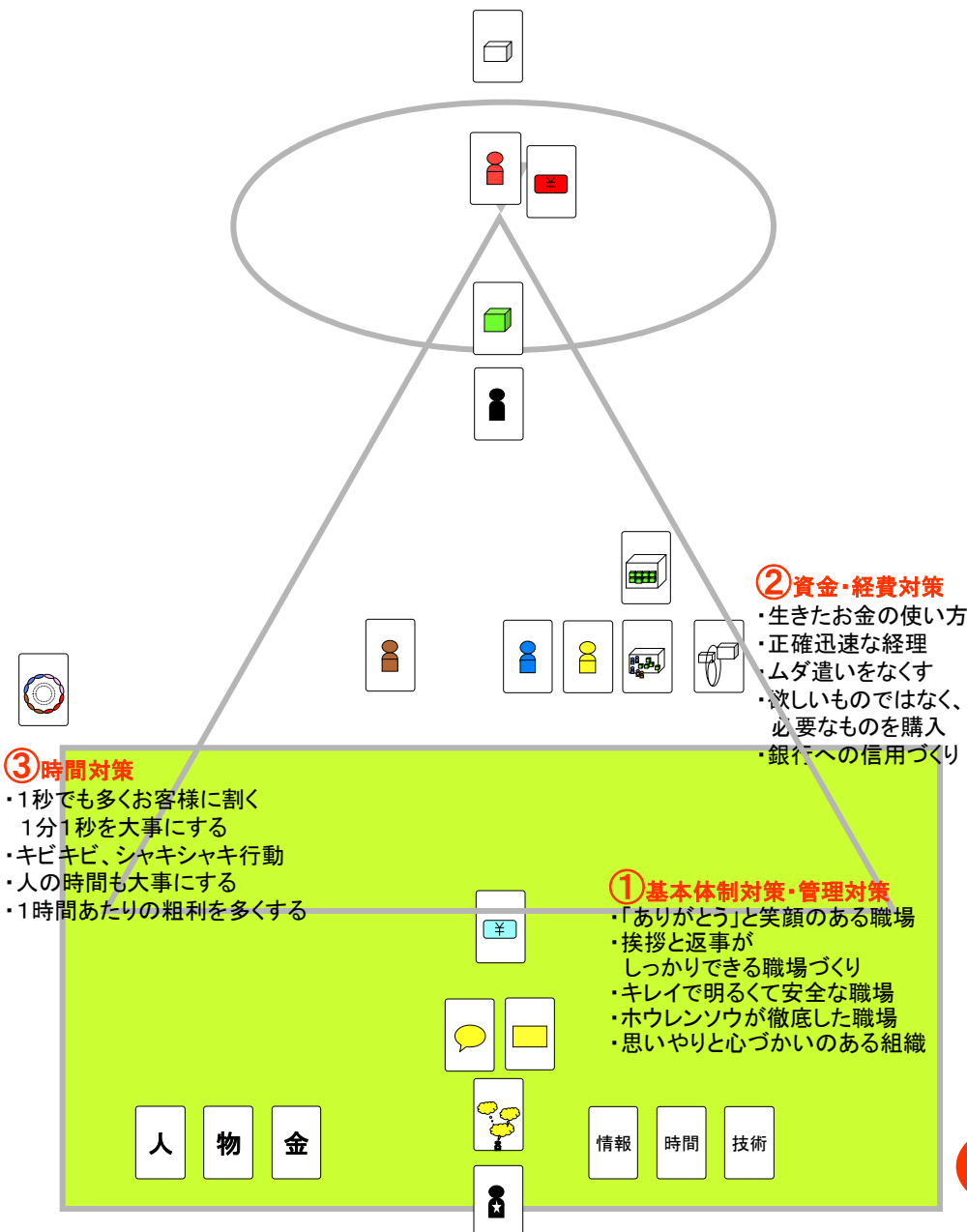
順序をもう一度確認してみましょう。



■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手の8大戦術！

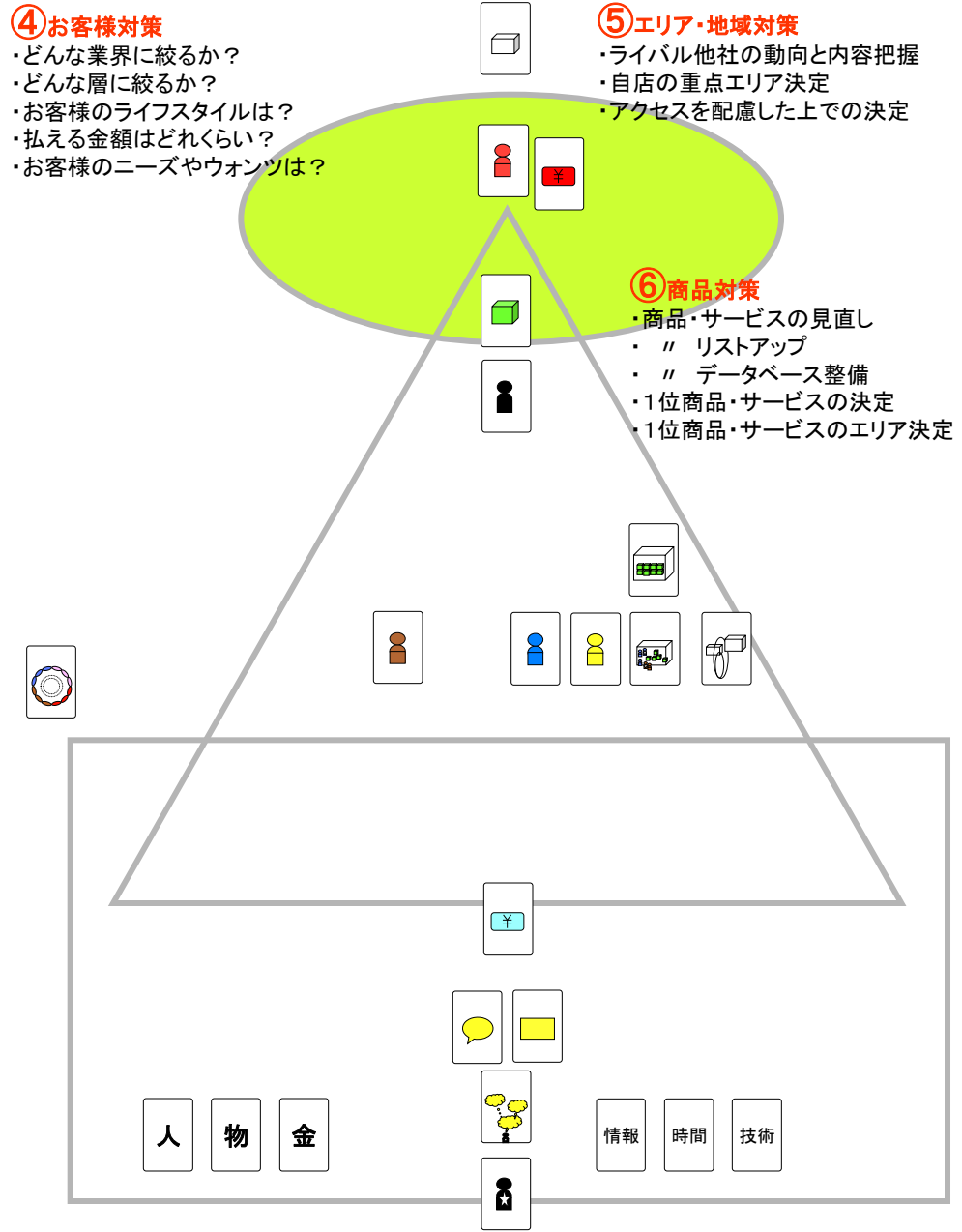
順序を
もう一度
確認してみましょう。

口的対策・・・ 基本を徹底して



■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手の8大戦術！

順序を
もう一度
確認してみましょう。



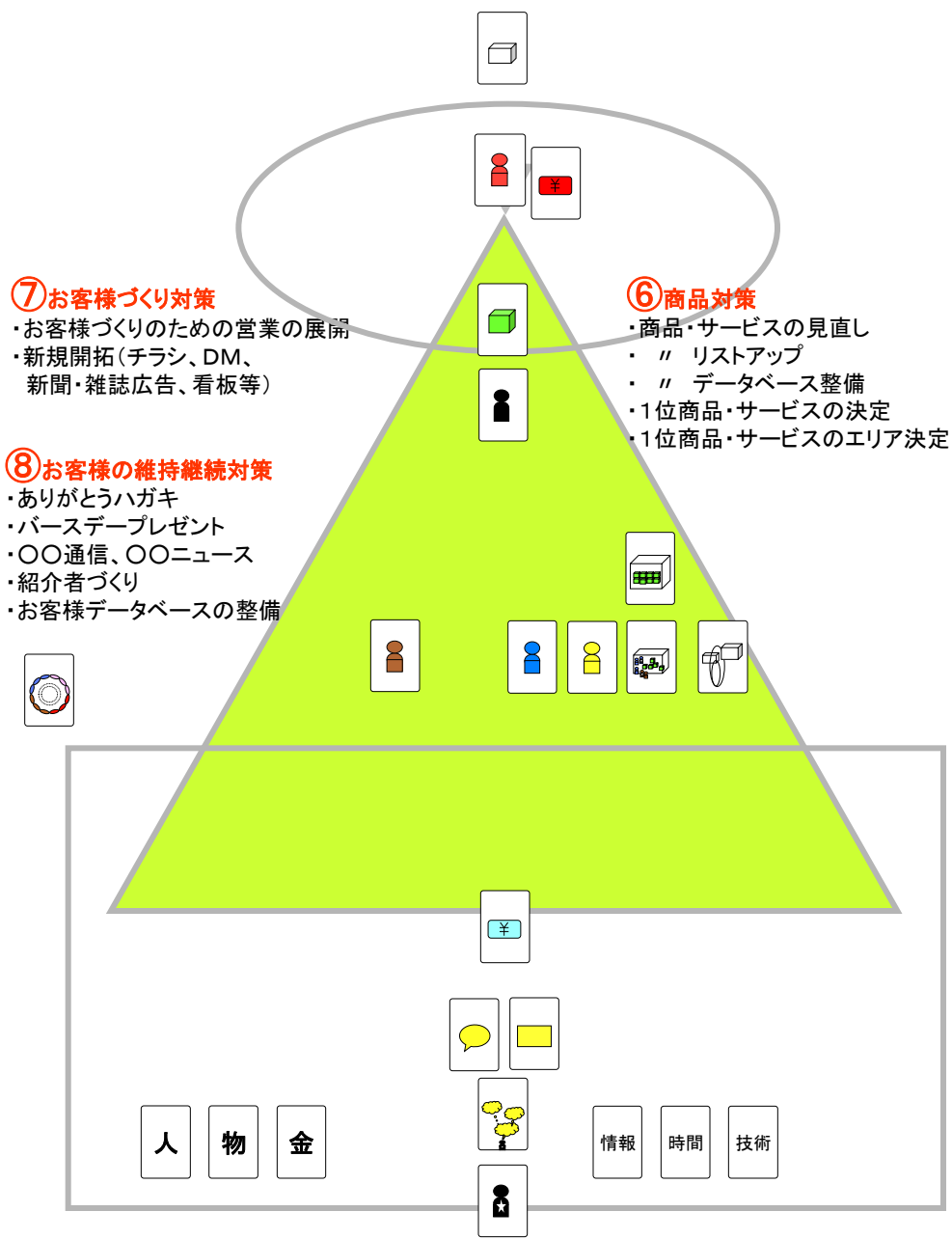
○的対策・・・ 目標を 明らかにして



■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手の8大戦術！

順序を
もう一度
確認してみましょう。

△的対策・・・ 行動する



■具体的な救急処方箋、アノ手・コノ手の8大戦術！

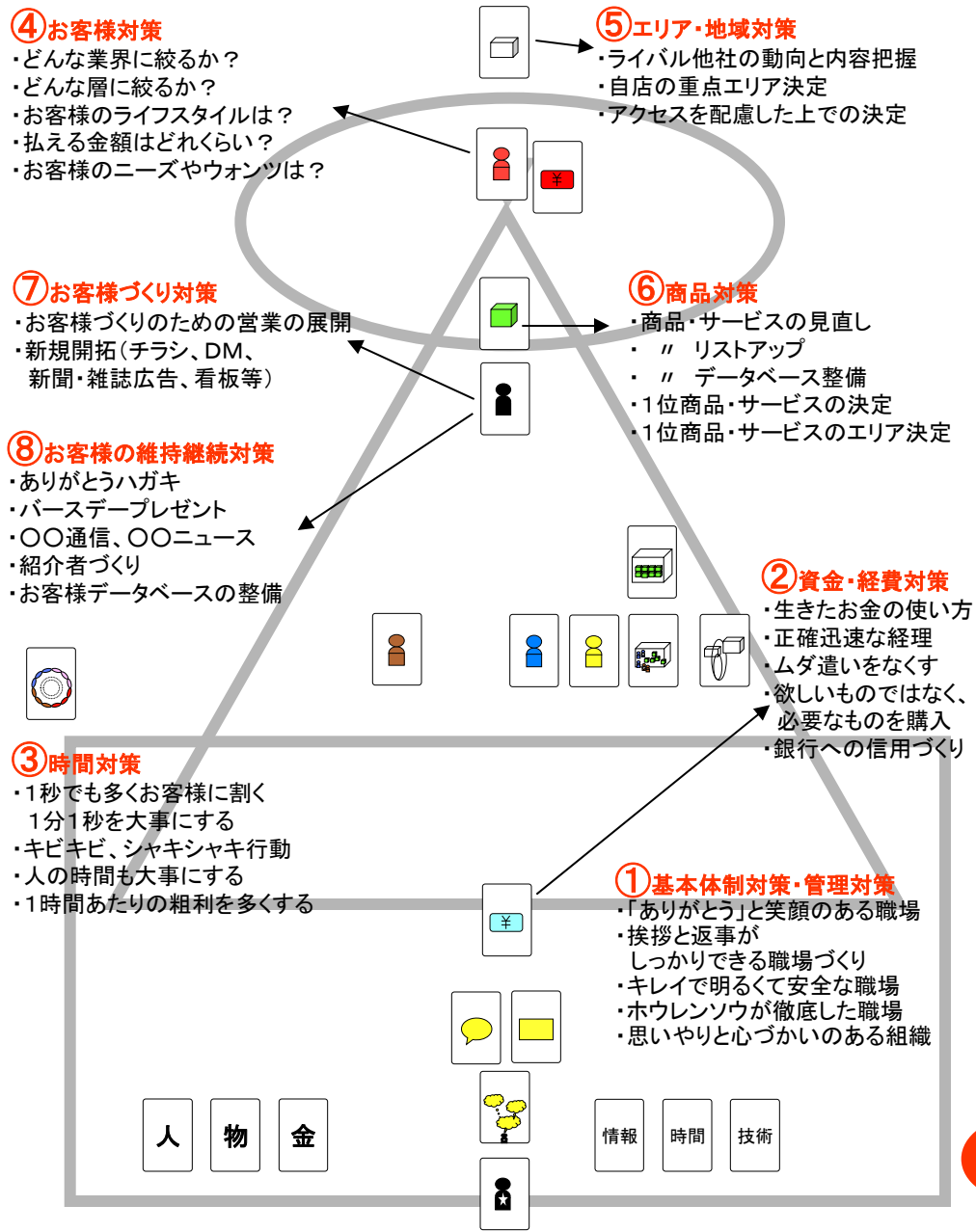
まさに
「□して、○して、△する」
ということが
おわかりいただけましたでしょうか。
ここで、
「利益の出る魔法の言葉」も
思い出してみてください。

■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。





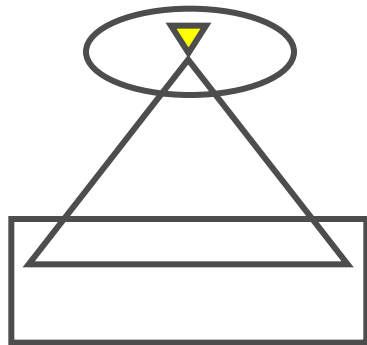
「お・し・ま・い」に代えて・・・

□(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。**

