

業績アップ事例研究

我々の会社、家庭、そして自分自身に置き換えて、一緒に考えてみましょう！
正解は一つではありませんので、自由な発想で楽しく柔らかくいきましょう！

1、 稲盛和夫さんのJAL再建秘話

- 仕事の結果(人生の結果)
= () × () × ()
-10~+10 +1~+10 +1~+10
- 上記の方程式の重要性を繰り返して説いたそうです。
- 結果、多くの方の予想に反してV字回復を成し遂げました。

仕事の結果(人生の結果)

= (考え方) × (熱意) × (能力)
-10~+10 +1~+10 +1~+10

善き考え方なしに会社の再建などあり得ない。

考え方が何よりも重要である。

善き精神を作ることの重要性を私たちに教えてくれている。

2、 キリンの会議

- 新商品の開発会議は3回に1回は()で行う。
- 生茶はここで生まれたそうです。
- 皆さんの会社の会議や打ち合わせはどんな雰囲気ですか？

閉鎖的な空間を飛び出して自由な発想を出すためには、環境も大事。
居酒屋さんにいる消費者の気持ちになることもいい発想を生むのかも
青空の下で生まれた考えと暗い部屋で生まれた考えは勢いが違う

3、 新社長が大事にした言葉

- 小林正観さんの本でご紹介されていた社長さんのお話し。
- 突然、社長が亡くなり経営のことも会社のことも何も知らない奥様

が社長になった。

- 業績は一時的に下がったものの、以前よりも向上したそうです。
- 奥様が大事にした言葉とは？口癖になった言葉とは？

ありがとうございます。会社のことはよくわからないので社員の方や取引先様にお任せして感謝し続けた。結果、いい方向にどんどん進んだそうです。言霊という言葉がある通り、言葉にはすごい力がある。

4、 てっぺん

- 業績を伸ばしている有名な居酒屋さんです。
- 社員やアルバイトが、元気である。やる気がある。独立開業などの夢がある。
- さて、毎日欠かさず行っていることとは一体何でしょうか？

ちょっと引くぐらいの勢いがあります！

夢を朝礼で発表して、共有し合う。

大嶋啓介社長は居酒屋甲子園をはじめた方です。

子供から尊敬される輝く大人になる。

日本一、夢を与えられる男になる！

5、 ある北海道の小さな本屋さんのお話し

- 本屋さんはアマゾンなどのインターネット書店や大型店の台頭によりここ 15 年間で 4 割弱が閉店しているそうです。
- 人口が少ない田舎の本屋さんならば売上の減少は当たり前の状態。
- さて、この本屋さんのあるサービスが人気となり、売上也大幅に伸びたそうです。
- 一体、どのようなサービスをはじめたのでしょうか？

1 万円選書という一万円分のおすすめ本をお送りするサービス。

お客様が好みそうな本または逆に幅を広げていただくために読んだことがなさそうな本を選んでお送りしている。

何が送られてくるか、楽しみ！店主の笑顔もすばらしい。この人のおすすめならばぜひ読んでみたい！