

★ 新規講座 ★

詳しくは別紙チラシをご覧ください

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております♪ 令和3(2021)年10月

コースセミナー
無料で体験受講
できます!

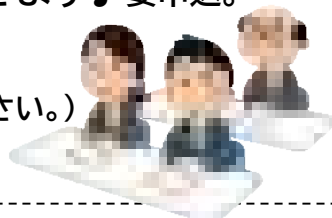
タイトル	日程	内容	
オンラインでのご参加ご希望の方は、事前にテキスト・資料等を送付します。			
※ 各セミナーとも事前にお申込みが必要となります。			
【12回コース】経営力(ランチェスター) ランチェスター入門 講師：當山 宏	10/1 (金) スタート 第1・3 金曜日 10:00~11:30	小さい会社だからこそ、打てる手がいっぱいある！知らないと怖い！ランチェスター戦略を勉強するとやるべき事が明確になります	
【12回コース】経営力(マーケティング) マーケティング上級 講師：當山 達男	10/5 (火) スタート 第1・3 火曜日 7:00~8:30	マーケティングにはお客づくりのための思考が体系化されています。上級クラスでさらなるマーケティング思考をつけましょう！	
【12回コース】経営力(ランチェスター) 時間戦略 講師：當山 宏	10/19 (火) スタート 第1・3 火曜日 19:00~20:30	限られた経営資源の一つ「時間」。限られてはいますが、使い方は自分自身で決められる！時間も差別化戦略で実行しましょう。	
【12回コース】人間力(感性) 感性経営 初級 講師：當山 宏	10/20 (水) スタート 毎週水曜 (第5週目省く) 10:00~11:30	経営の3つの力となるのが、人間力の感性経営。真の自分を発見し、経営・仕事・人生に生きがいを見つける成功実現の学びです。	
単発・他(有料)	【単発】人間力(感性) 感性論哲学の教育論 講師：當山 宏	10/18 (月) 15:00~17:00	「教育」は、国家盛衰の要であり、企業昇沈の因、一家存亡の鍵を握る大事業です。教育について感性論哲学の視点から学べます。
	【講演会】有志の会 時局&リーダーシップ 講師：藤原直哉	10/7 (木) 13:00~18:00 オンラインのみでの開催	経済・金融・政治・文化等の幅広い分野に関する時事問題と歴史を再確認して経営に関する内容を解説。未来を示す羅針盤となります。

初めてのの方は、コースセミナーは1回体験受講(無料)もできます♪要申込。



ご案内のチラシは、HPからもご覧いただけます

(QRコードもしくは、<https://www.jinji.biz>よりご覧ください。)

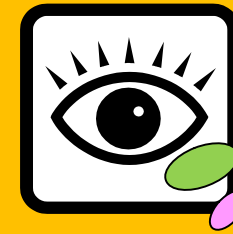


沖縄初!! 経営を学ぶ学校
日本人 株式会社

TEL: (098) 875-7488
〒901-2131 浦添市牧港4-16-5 (マチナトポウル3F)
メール: info@jinji.biz HP: <https://www.jinji.biz>



沖縄初!!
経営を学ぶ学校
だより



目からうろこ

No. 168
2021年10月

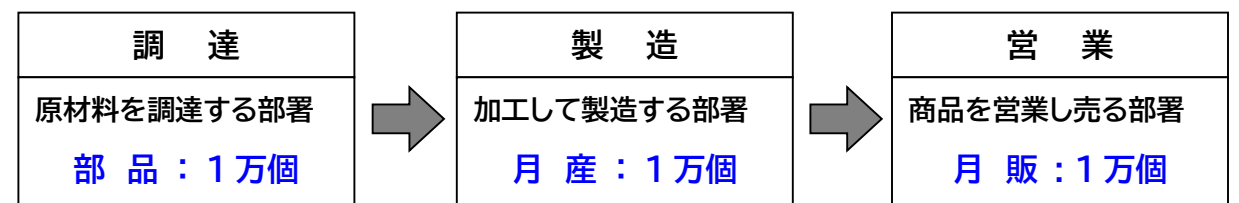
部分最適から全体最適へ

「ボトルネックから始めよう」

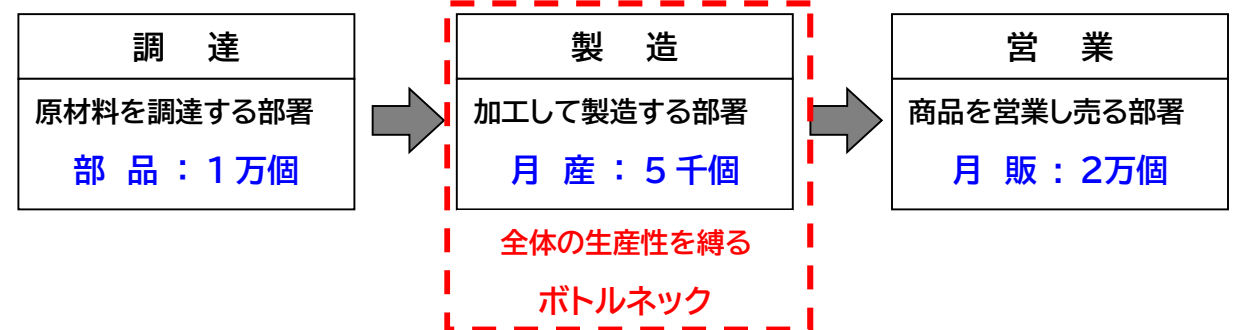
全体最適という観点で優先して改善しなければならない領域を考えることである。経営の全体最適を考えるには「**制約条件の理論**」が参考になる。

「制約条件理論」とは「**全体としての生産性はその一番弱いところの制約を受けるため、全体最適のためにはまず一番弱いところを探して改善しなければいけない**」という考え方である。この一番弱いところのことを「**ボトルネック**」という。

企業における全体最適の例



企業におけるボトルネックの例



部署間でも部署内でも企業内の全ての仕事は互いに**依存関係**にある。

取引先から納品されていないものを倉庫にしまうことは出来ないし、倉庫に無いものをトラックで運び出すことはできない。マーケティングによって有望な見込客リストを用意できなければ営業の効率は著しく損なわれるし、注文がなければアフターサービスを提供する相手はいないわけである。細かく分ければ、いくらでも業務の繋がりがや依存関係を見ることができる。

依存関係にある前後のリソースをムダにしたり、余らせたり、待たせたり、逆に急がせたりといったしわ寄せを生じさせる度合いが高いところを探すのである。

西内啓 著「統計学が最強の学問である[ビジネス編]」より



2021 R3. 8月 31日 火曜日

マーケティング★ゼミ 実践発表♪



今回の発表は、(有)ニコニコ商事社長 佐和田勝様に発表頂きました♪前回は引き続き、今回は佐和田社長の大局観をお聞きできました!

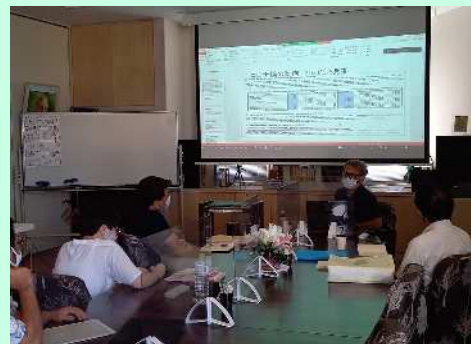
テーマは「価値の創造と革新」です。この2~3年ニコニコ商事さんは徹底的に當山と一緒に勉強を増やしていきました。



ニコニコ商事さんは、先代から現在の勝社長に引き継ぎ創業 40 年になりました。創業からのリサイクル、リユースの「物売り」からどのように脱却できるかがいていたとのこと。

6年前に商工会での勉強会をきっかけに、経営を学ぶ学校でも勉強し始めていたのですが、この2~3年は特に集中して学びしっかりと「根拠」を持つことができ、自信を持って、「行動・実践」につなげていけました。

「コロナ禍になり先行きが不安な状況になったが、今こそチャンスと捉え、集中して学び、変革へと舵を切りました。コロナ前から改革に動いていましたが、コロナにより加速がついた」とのことです。



店舗を改装しお客様に「価値を提供」できるようにと、取り組んできた「The kitchen」をオープンしました。店舗内にレンタルキッチンをつくることによりトータルサービスが出来る体制になりました。



既存の「物売り」から「経験価値マーケティング」を実践することができ、まさに、価値の創造と革新を行うことができ、お客様にも喜ばれています。

機器だけでなく、店舗運営まで相談に乗れる会社になれるようにいきたいとおっしゃっていたニコニコ商事さん♪ これからの取り組みがますます楽しみです。

佐和田社長、発表ありがとうございました!

次回 は

2021 R3. 9月 21日 火曜日

社長と社員の間に「リーダー」がいることが、いい会社になるためのキーになります。そこで今回は、そのいいモデル!となる(有)エーエムピーの兼城禅様と大城エミリー様に発表頂きます♪次回もお楽しみに!



質問型 コミュニケーション 鈴木康之 コラム連載⑬

「コミュニケーション力を機能させる第三段階」

まずは前回の第二段階の情報収集(共有)を実践し以前との違いを実感されていらっしゃいますか?

会員の方で率先して実践されている方から感想をいただきました。

今までの自分を振り返ってみると相手がどのように思っているのか、考えているのかなどの情報収集を聞かずにいたことに気づきました。

ただ、ただ、相手にこうした方がいい、なぜこうしないのかと言うような言葉を使って改善できない原因は相手になって威圧や否定になっていたんです。

コラムを読み、もう少し相手の事を知るために質問をしてみました。

仕事の合間に相手が会社についてどう思っているのか、将来どうなりたいのか、今一番興味があることは何なのか...気軽に聞いてみたんです。

色々答えてくれ相手の思いや考えが少し理解でき、一生懸命頑張っているんだな~と実感できました。

それなのに一方的に威圧や否定を繰り返していた私自身に原因があることに気づきました。

これからはもっとメンバーと話をしていきたいと思います。

あと、最近なのですが相手の話が聞けるようになったら会話が進み、その中でメンバーに向けた自分の素直な思いが心地よく伝えることが出来たんです。

少しずつですが確実に良いコミュニケーションが取れてきています。

感想をお聞きできて嬉しかったです。いや~、とてもいい感じですね~。

日常生活や仕事の中で、第一段階「気軽な挨拶」、第二段階「情報収集(共有)」を繰り返しているからこそ第三段階「本質的な話」が出来る様になるんです。

何気ないことですがとても重要なことなのです。

