

フェーズ	働き方	気づき	経営・研修	自社の位置
	食べるために	これでいいのかなあ・・・	業務請負、派遣型経営	
	お金・知名度のため	これでいいのかなあ・・・	狩猟型経営	
	役立って幸せのため	役立って儲けることができるの？	悶々型経営	
	生成化育(システム思考経営)の気づき			
1		- なぜ上手くいかないのか - 自分はなぜ生まれてきたか（役割、目的） - 人は仕事を通じて成長していくこと	農耕型(生成化育)経営はじまり	
↓	世の中の進化創造のため（報恩）が自分のため	- 在り方が必要なこと - やることが湧いて出てくる感じ - 夢はひとりで達成できない	信念、経営理念、芯棒 根源シート	
↓	↓	- 与えられているもの - あたりまえになっていること	自社の強み再発見	
↓	↓	- 今のお客さんからびったりの人 - 理想のお客様100 - 自分たちが基準を持つこと - 自分たちがはっきりする(お役立ちが明確)	ターゲット顧客の絞り込み	
↓	↓	- 経営理念を反映した業務構造があること - 業務の範囲、目的をはっきりさせること - 各自が手を加え、つないで仕事が成り立つこと	バイブルシート各種・関係フロー	
↓	↓	- 利益づくりの構造（役立って儲けること） - 業績アップの手順 - 在り方を反映させたやり方（比率の改善）	算数教室	
2	ここから在り方と数字を根拠とした実践編			
↓	↓	- 今の売上、変動費、粗利益（率）、固定費の把握 - 生きていくための固定費の把握 - 自分たち価値（粗利益率） - 数字が足りない（今の実力、力不足） - 与えられている割合（比率）	目標数字の設定 進捗（売上・粗利・削減額）	
↓	↓	共有が欠かせないこと	IT情報共有（カレンダーから）	
↓	↓	- 記録IN（顧客の受付から販売管理まで） - 出力OUT（予実、日額、先行管理） - 数字の割合（比率）から改善	記録、保管、出力	
↓	↓	- まわりのせいにせず、自分に目を向け改善すること - 削減活動が改善になり、独自化になること	業績アップ（削減して利益UP）	
↓	↓	- ゆらぎ（そぐわない人の退職） - 理念もなく人を採用していたこと	理念の浸透、営業循環の実践	
↓	↓	社員さんの力を借りないとできないこと	儲ける社員さん研修	
↓	↓	- 在り方が目標数字としてはっきり - 仲間のアドバイスが明確になる（目標と現状が明確になるからまわりの智慧がでる） - 独自のシナリオがはっきり	営業循環の更新 バイブルシート各種の更新	
↓	↓	- 業務パターンの統一化 - 組織化	関係フロー更新	
↓	↓	構造から利益が出はじめる	先行、日額、規模（種類）別管理	
↓	↓	独自化を積極的に進める	トリプルメディア	
↓	↓	- 関係フローをもとに人材が必要 - 理想の人財100	労働分配率	
3	↓	感性和理性、愛の実践がないと進まない	人財教育・人の採用	
4	↓	経営指標をもとにコントロール	独自の黒字化Ⅰ	
5	↓	環境の変化・後継者の育成（進化成長のため）	収支±0	
6	↓	すべてを受け入れる	独自の黒字化Ⅱ	