

contents

まえがき 2

● 知っている「 ^い 」やっている「 ^や 」できていない「 ^で 」	14
● 当社の4番打者とは？	15
● 値下げしてたくさん売るのは儲かるか？	16
● 「時代の先」が読める経営者なとしない！	17
● 志望動機を聞く必要はない	18
● 継続は力なり 撤退も力なり①	19
● 自社の「ふつう」を掴もう	20
● ユニークな採用手法を追求するあまり	21
● 目的を見失ってしまうことがある	21
● 継続は力なり 撤退も力なり②	22
● 急激に業績があがるときに使える裏ワザ	23
● 面接官は会社の代表	24
● 結局ビジネスはキレイごと	25

● お金の使い方を規則正しくすると 会社の寿命がのびる	26
● その面接はネットに書き込まれている	27
● 荒れた唇にはメンタームを 荒れた経営にはメンターを	28
● 残業時間を簡単に減らす方法	29
● 他社と少しだけ違うことをする	30
● タンスに眠る宝物	31
● コスト削減しすぎじゃないですか？	32
● 科学と経営は同じである!?	33
● 目標設定はイチローに学べ	34
● 相手を主語にする	35
● 100人よりも1人からの情報収集	36
● 解雇はできる	37
● いま必要なのは……	38
たけし？ タモリ？ さんま？	38

● 料理も節税も手順が大事	39
● お天道様は見ているよ	40
● 事業計画は比較対象にすぎない	41
● 食卓に一輪の花を	42
● 木を見て森を見ず 森を見て木を見る	43
● それやめちゃえば？	44
● 買い物に 行くたび増える 化粧品……	45
● 「お前はもう（恩を）受けている」	46
● 時間をかけたものがよいものとは限らない	47
● 銀行と仲よくしよう！ 決算報告は必ずおこなおう	48
● 経営者は「やりたいかやりたくないか」で行動してよい	49
● 優しい社長の落とし穴	50
● 後出しジャンケンで節税しよう	51
● 「やり方」より「あり方」	52

● いつもニコニコしている人を見つけたら即採用！	53
● さあ今年の夏は思いきってピキニを買おう！	54
● 「円」では伝わらない	55
● ジョイントベンチャー（戦略的業務提携）は3つの段階を経て完成する	56
● 売上3億円で粗利率20%の場合どちらが嬉しい？ ①売上20%増 ②粗利率5%増	57
● イノベーションの「切り口」は5つ	58
● イノベーションの「起こし方」は5つ	59
● 前倒しの美学	60
● 下げれば反感 上げれば好感	61
● 自業界の常識は他業界の非常識	62
● ジョイントベンチャーはお見合いと同じである①	63

contents

● リストラするときは愛をもって	64
● 退職勧奨は〇〇があるところでおこなう	65
● 専門用語は「イケてない」	66
● 実は…… 税務調査は省略できる	67
● 料理と解雇は段取りが命	68
● 社長は社長の仕事をする	69
● 融資は人間関係だ	70
● ジョイントベンチャーは	71
● お見合いと同じである②	72
● その退職理由ホント？	73
● 敵は煩惱寺にあり	74
● トラブルメーカー？	75
● 社長室から飛び出そう	76
● 入口はたくさん準備しよう	77
● 正面口 東口 西口 裏口……	78
● まずはプレゼント	79

● 寄付から始まるお付き合い (政治的な意味ではなく……)	80
● ラブレターから始まるお付き合い	81
● テンプレートは使うな	82
● 「自慢ネタ」より「自虐ネタ」	83
● 払いすぎた税金を取り戻せ！	84
● 結果はお早めに	85
● ♪結果 早く出そう 早めの決断♪	86
● ジョイントベンチャーは	87
● お見合いと同じである③	88
● クラスメイト全員と交換日記をしよう	89
● 小学校の担任の先生のように	90
● お祈りメールに一工夫を	91
● 「チャック開いてますよ……」	92
● 退職するときは愛をもって	93
● ガリのおいしい寿司屋はネタもおいしい！	94

● さあ従業員のモチベーションをアップさせよう	90
● アタリ!!	91
● 売上目標をどう計算する?	92
● ウサギとカメの昔話	93
● それぞれが見ていたものは何か?	94
● 「間違いのないUSPの作り方」 それはあなたがUSPを作らないこと	95
● よい従業員を採用したいなら とにかく夢を熱く語ること	96
● 社長は強火 従業員はト口火	97
● 受付は採用のキーパーソン	98
● 単位に騙されるな!?	99
● 1回会ったら知人 3回会ったら友達 10回会ったら親友	100
● お客様が泥棒にならないように	100

● 最初に履歴書のどこを見る?	101
● 「とにかく行動あるのみ」が 必ずしも正しいわけではない	102
● 簡単な格付けアップの方法①	103
● 「社長それダメ……」	104
● 採用したい人物像を言語化し共有する	105
● 殴り書きの習慣	106
● 人は他人のマイナス情報に引き寄せられる	107
● オリジナルよりTTP	108
● アリバイ手帳	109
● わらしべ長者戦略	110
● 健康的なダイエット 不健康なダイエット	111
● 懲戒処分は刑の執行 就業規則がないと 懲戒解雇は【私】刑執行	112
● 助成金は手段であって目的ではない	113
● 「どこでも」メモができるようにする	114

contents

● 補助金や助成金は「返す必要のないお金」と 考えてはいけない	115
● 「YOUー言っちゃいなよ!」	116
● すてい共済	117
● 乗ってて?	118
● なぜスーパーマーケットは 2月決算が多いのか?	119
● その会議は本当に必要か?	120
● 事業計画はパッションだ	121
● 社長という肩書を振りかざすと 一気にシヨボくなる	122
● まずはお金をかけずにやれることから	123
● 節税の落とし穴	124
● 採用面接の正解	125
● 出張旅費規程をつくと.....	126
● 儲からない理由は2つしかない	127

● お酒は20歳になってから	128
● インチキ閉店セールにだまされるな!	129
● 会社の身だしなみ	130
● 法律の正論より従業員の感情論	131
● 業績をあげるには3つしかない	132
● 自社を3分で理解する方法 同時に自社を3分で理解してもらえる方法	133
● イングリッシュを ユーズするヒューマンはバッドね	134
● 健康を取り戻そう	135
● ♪のぞみはたかく はてしなく ビジョンは短くシンプルに♪	136
● 簡単な格付けアップの方法②	137
● 売る前からコミュニケーションしよう	138
● 腕を組むなら女性とね!	139

● 会社を複数もつと税金が減る？	「実効税率」の不思議	● あいづちのタイミング	● もし野球にルールがなかったら……	● 24時間戦えますか？	● 100万円のお買い物したら 25万円もどってくる!?	● ダイエットも経営もPDCA	● 予算を管理するのではなく行動を管理せよ	● お客様の気持ちになんてなれない	● マツタケを探す目よりも 毒キノコを避ける目を！	● 「これ経費になりますか？」	● ストーカーになろう!?	● 節税を考えるタイミングは年2回	● お金だけが報酬ではない
140	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152

● 「できるかできないか」ではなく 「やるかやらないか」	● 美人でもモテない!?	● モノマネしよう	● 顔が見えない「顧客リスト」 顔が見える「お客様名簿」	● 「できない」というのは錯覚	● 儲けの感覚	● お客様の数を増やすことだけに フォーカスするな！	● その分野の「権威」と 呼ばれるくらいオタクになる	● 社長の節税	● 金の切れ目は縁の切れ目	● 戦略と戦術	● また来週く
153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164

contents

● 自己紹介では名前を言う必要はない	165
● あなたが心を開かなければ
● 相手が心を開くことはない	166
● すこい共済 個人編	167
● 「真のお客様」
● それはあなたが商品を捨てたときに
● 拾ってくれる人	168
● タイムマシンに乗ろう	169
あとがき	170
