

はじめに
2

✓ プロローグ 10

エピソード 1 11

第1章

会社の目的地を決める

✓ 経営者の仕事はまず会社が目指すべき目的地を決めること 18

✓ 目的があるからこそ考え、行動できる 19

✓ 目的があるからまとまりが生まれる 20

✓ 難しく考えずに目的を決めよう 21

エピソード 2 23



第2章

目標に至るまでの地図を描こう

- ✓ 目的地に至るまでの地図を描こう 30
- ✓ 計画は目的（ゴール）から逆算して作る 31
- ✓ 計画は定期的に見直す 33

エピソード 3 35

第3章

自社の売りを見つける

- ✓ うちの会社の売りは何なのか？ 44
- ✓ 我々は「もの」ではなく、「こと」を買っている 45
- ✓ これまでやってきたことを振り返り、当たり前前のことに着目してみる 46

エピソード 4 49

第4章

営業活動の第一歩は、まず知ってもらおうと

- ✓ 知らないものは買わない 58
- ✓ 認知度を上げるための手段 59
- ✓ 認知は一日にしてならず 62

エピソード 5 64

第5章

お客様との関係性を築く

- ✓ 営業の仕事とは何か? 72
- ✓ 継続的な情報収集と情報発信が関係性構築のカギ 72
- ✓ 雑談も結構大切 73
- ✓ 新規のお客様との取引は利益よりも実績作りを優先 74

エピソード 6 76



第6章

仕事の効率を上げる

- ✓ 仕事かさばけない状況にどう対応するか? 86
- ✓ ムダとは何か? 87
- ✓ 大きな改善を1個やるよりも、小さな改善を10個やろう 88

エピソード 7 90

第7章

見える化

- ✓ 問題を「見える」ようにすることが継続的な改善の第一歩 98
- ✓ 見える化の基本は整理整頓 99
- ✓ 見える化をすると仕事が楽になる 100

エピソード 8 102

第8章

人の育て方・仕事の教え方

- ✓ 人の育て方の基本 114
 - ✓ 面倒くさがって工程を省略してはいけない 116
 - ✓ 相手を尊重する 117
- エピソード 9** **119**

第9章

考える力をつける

- ✓ 考える人材を育てる 130
 - ✓ 常に問題意識を持たせる 130
 - ✓ 「なぜ?」「どうなる?」を考えさせる 131
 - ✓ 考える力は習慣で身につく 132
- エピソード 10** **134**



第10章

何かを変えるために必要なこと

おわりに				
146	✓ エピソード	144	✓ 当たり前にすること	142
			✓ 行動すること	141
			✓ 考えること	140
			✓ 何かを変えるために必要なこと	140