



**健峰企管引进 日本京瓷原汁原味 之
稻盛式阿米巴系列辅导**

稻盛式阿米巴经营是企业战略落地的系统，
 并通过持续改善从而培养具有经营者意识的人才，
 让企业的组织能力聚集于创造利润，打造筋肉坚实的可持续发展的组织！

学阿米巴！ 要的就是“正统”！

1/ 稻盛和夫先生亲自培养的实战经营人才 —— 藤井敏辉老师 研发 保留原汁原味 日本稻盛式阿米巴经营

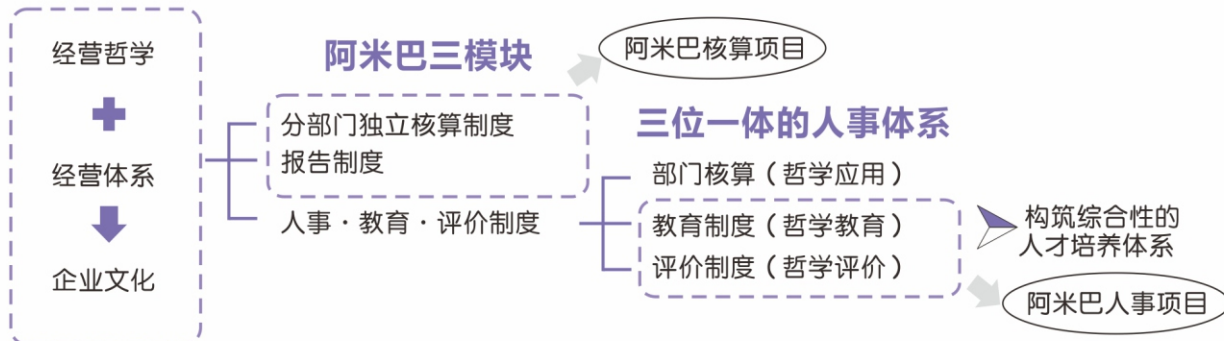


藤井敏辉 老师

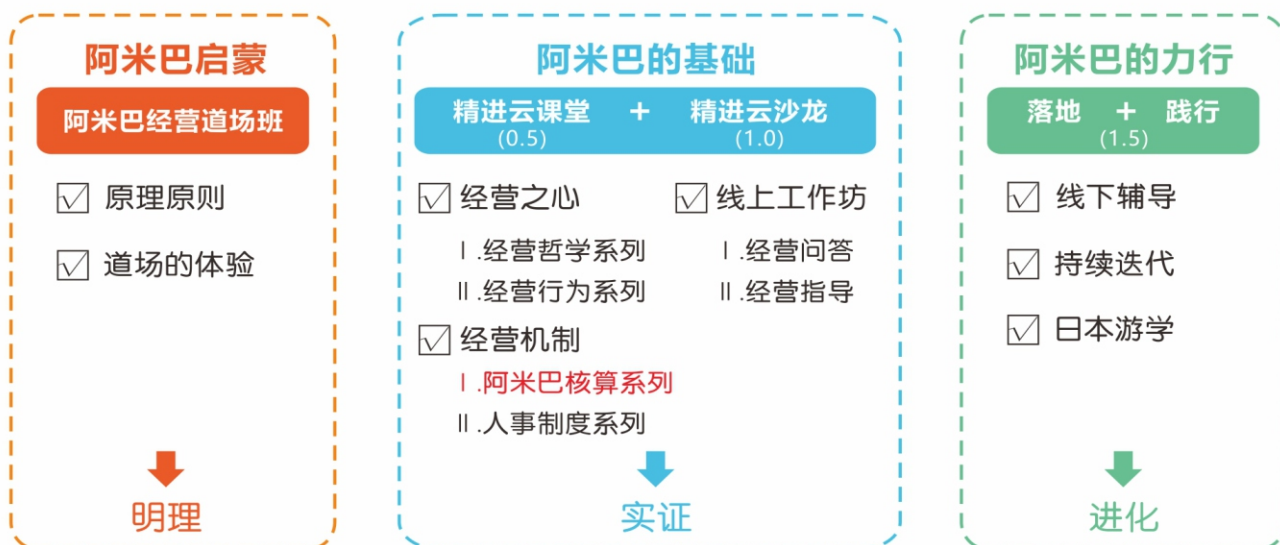
- 1974年，加入京都陶瓷(京瓷集团的前身)，在京瓷公司有着40余年的经营管理经验
- 1989年，京瓷集团开始向公司外部推广阿米巴经营咨询业务的主要推手之一
- 1995年，就任京瓷通讯系统株式会社（简称KCCS）经营咨询事业部部长
- 2006年，就任KCCS管理咨询株式会社（简称KCMC）代表取缔役副社长（副董事长）
- 2012年，就任京瓷阿美巴管理顾问（上海）有限公司（简称KAMC）的第一任总经理

2/ 经过实战后 最有效的阿米巴学习路径

经营三要素



3/ 导入阿米巴的三大阶段



稻盛和夫指出：阿米巴经营在中国得到如此广泛的支持，是因为很多的中国经营者强烈地意识到，要迅速应对外部环境的变化，就必须正确地把握组织的经营实态，对核算进行精确的管理，通过分部门核算制度，让每一位员工都具备经营者意识，追求核算效益！

阿米巴经营道场班

《阿米巴经营道场班》是日本京瓷集团授权的培训课程在藤井敏辉老师和过立门老师的全程指导下开发完成的拥有国家知识产权认证的版权课程。在正确理解京瓷阿米巴的基础上，熟悉掌握阿米巴的基本应用，课程既有营养又有味道，可以很好的培养哲学与核算相结合的阿米巴经营人才！

课程著作权



课程宗旨

- 通过模拟经营体验掌握了阿米巴的组织划分和核算表制作。
- 理论和案例相结合的方式，帮助大家理解什么是真正的阿米巴及其组织划分。
- 通过Mission（任务）的体验，让大家正确理解组织划分的目的是明确职能和职责。

课程介绍》

- **一个主题** 培养核算与哲学融合的人才
- **两个目的** 正确地认识阿米巴经营 阿米巴经营的实践体验
- **三个任务** 通过试作，体验组织职能划分 通过量产，体验核算表的应用
通过挑战，体验高目标的实现
- **四条主线** 模拟企业生产经营活动 阿米巴经营模式的应用
阿米巴经营与哲学融合 阿米巴经营的会计原则

课程大纲》

- 1.正式地认识阿米巴经营
- 2.阿米巴组织的构建
- 3.团队建设活动开展
- 4.Mission 1 体验
- 5.核算表的设计与应用
- 6.Mission 2 体验
- 7.预定及预实分析
- 8.Mission 3 体验
- 9.召开阿米巴经营会议
- 10.课程总结

课程收获》

- 一、正确认识阿米巴经营
- 二、阿米巴与哲学的融合
- 三、阿米巴之会计七原则
- 四、阿米巴经营组织划分
- 五、阿米巴核算表及应用
- 六、阿米巴经营运营方式

学员反馈》

学员反馈操作落地性强，内容干货满满



第四期课程学员——董赣明

你们真厉害！感谢你们开发出这么好的课程，为中国盛和塾出一份力，为企业家经营贡献力量！理论与实践相结合的学习既新颖又有意思，远远超出了我的预期想象。

第五期课程学员——徐煌彪

体验型的道场班课程让我印象深刻，之前虽然也参加过一些关于阿米巴的课程，但是这次的课程更加生动活泼，让我在体验中感受到更多的收获。我认为这门课程对于帮助大家了解真正的阿米巴非常有帮助。



第五期课程学员——周东

我觉得这是一门非常值得推广的课程，课程的适用面非常广，对于那些想要导入阿米巴但是还不了解阿米巴的企业，或者是正在导入阿米巴的中高层领导和基层巴长，甚至是各盛和塾的成员们，来参加这门课程相信一定会有很多收获。



课程信息》

开课时间：请咨询客服最新开课计划 开课地点：健峰培训城

- 参加对象：
- 1.对阿米巴有兴趣但不了解阿米巴的企业，适合老板带着干部一起学习。
 - 2.对阿米巴有一定的概念，但希望了解正宗的稻盛式阿米巴经营模式的，适合老板带着干部一起学习。
 - 3.下决心导入阿米巴经营的企业，适合所有干部一起来学习。

授课天数：2天 课程金额：4800元/人

阿米巴经营体系咨询项目

阿米巴经营体系导入咨询，以中兴精密阿米巴经营体系成功落地、成效显著为范例，秉持“传播稻盛经营学”的初心，紧密围绕稻盛先生阿米巴经营三个目的，为客户导入原汁原味的阿米巴经营体系，助力企业在经营中持续取得成功，并有三种辅导模式供客户选择。

区分	独立辅导项目 (1对1)	工作坊 (1对2)	微咨询 (1对4)
企业规模	1亿以上	5000万-1亿	5000万以下
项目周期	8-10个月 (4-6个月+4个月)	8个月 (4个月+4个月)	6个月 (3个月+3个月)
辅导方式	1、构建阶段每月1次 (4-5天) 驻厂辅导，咨询师与辅导企业一起完成体系构建； 2、运营阶段参加每月1次 (1-2天) 的经营分析会	1、构建阶段每月一次 (2天) 集中学习，辅导企业按要求完成相关体系构建资料，咨询师批改完善； 2、运营阶段参加每家企业每月1次 (1天) 的经营分析会	1、构建阶段每月一次 (2天) 集中学习，辅导企业按要求完成相关体系构建资料，咨询师批改完善； 2、运营阶段参加每家企业每月1次 (1天) 的经营分析会
组织划分	划分到二-三级阿米巴组织	划分到一级阿米巴组织	不划分阿米巴组织，以公司维度进行核算
组织划分	对行业和地域无要求	行业和地域接近	行业和地域接近

学习&调研 输出提案

1. 阿米巴经营基础培训
2. 顾问深入调研和资料收集
3. 《阿米巴经营》学习、交流分享和顾问答疑
4. 《阿米巴经营》集中考试，测试学习态度
5. 阿米巴组织的划分
6. 收入分配模型的设计

预期效果输出：

1. 分部门核算组织提案
2. 收入分配模型提案

《提案报告书》

构建分部门 核算体制

1. 确定阿米巴组织方案，明确各巴职能与职责
2. 确定收入分配模型
3. 设计阿米巴核算表
4. 初步构建核算规则
5. 取数测试和交易定价
6. 最终确定核算规则
7. 阿米巴经营操作手册的编制和培训

预期效果输出：

1. 阿米巴经营操作手册
2. 实现分部门独立核算

《操作手册》

持续核算管理 驱动经营改善

1. 一一对应，双重确认，确保核算数据准确
2. 月度核算管理方法开展的培训和指导
3. 经营会议召开的培训
4. 模拟召开经营会议
5. 自主运营月度经营会议 (月初定期召开)
6. 辅导项目的总结报告

预期效果输出：

1. 掌握月度核算管理的运用方法
2. 自主开展月度经营会议，驱动经营改善

《项目结案报告书》

标杆项目介绍-高佳庄（餐饮）

浙江省舟山市高佳庄餐饮管理有限公司创立于1991年，至今已有30多年历史。经过多年的发展，高佳庄立足舟山本地市场，目前旗下已有六家门店，拥有员工500多名，营业面积达2万多平方，年接待量超120万人次。

项目实施

第一阶段：组织划分和收入分配模型建立

第二阶段：构筑阿米巴核算规则

第三阶段：核算管理运用、召开经营会议



项目成果

- 1、建立与市场挂钩的分部门核算制度，发现日常管理的问题：通过阿米巴核算发现外卖亏损，因没有考虑销售折扣的因素，导致实际毛利率极低。
- 2、培养具有经营者意识的人才：香樟店盆装菜毛利率较低，香樟店的巴长及时查看海鲜当日进价，然后进行合理定价。这样在没有伤客的前提下，将毛利率从原先的基础上增长了21%。
- 3、实现了全员参与的经营：一家分店的海鲜池管理员通过核算表发现每月养殖损益较大，通过自己和团队的努力，将养殖损益减少了近8成，为公司节省了不少成本。



高佳庄董事长
高金保

参加了系列课程之后，切实感受到阿米巴经营体系是经过实践的稻盛式阿米巴，是真正可复制落地的。

整个辅导过程让我很感动，辅导老师为了让下级巴的预定更科学，经常为巴长们答疑解惑到凌晨。从项目开始我就坚信高佳庄在这么专业和敬业的辅导下，一定可以用好，让阿米巴成为高佳庄发展路上的加速器。事实证明，通过阿米巴，不论是公司的经营数据还是员工们的工作热情，都有了前所未有的提高。

标杆项目介绍-安迅物流（物流）

安迅物流是湖南省株洲市最大的第三方物流服务企业，主打大宗货物运输，从事铁路运输13年，公路运输17年，年运量达600万吨，业务链路覆盖到全国各地及全球多个国家。

项目实施

第一阶段：组织划分和收入分配模型建立

第二阶段：构筑阿米巴核算规则

第三阶段：核算管理运用、召开经营会议



项目成果 “收入最大化”、“费用最小化”

- 1、收入同比增长41.53%
- 2、费用同比减少0.78%
- 3、利润同比增长60.2%



安迅物流总经理
潘坚

以前，我们曾经了解过中国式阿米巴，但听了实践出来的阿米巴后，我们一下确定了我们要走的路就是原汁原味的阿米巴，阿米巴老师在辅导的过程中，尽心尽力，辅导过程深入现场，很接地气，以前不重视的问题，在这次辅导中，通过规则的设立，得到了解决。

标杆项目介绍-神州制冷（制造）

山东神州制冷设备有限公司创始于1989年，是冰轮环境（股票代码000811）旗下子公司，以制冷设备研发、制造、销售、施工、运维服务为一体的冷热系统解决方案服务商，同时提供符合用户需求的环保节能制冷系统解决方案。

项目实施

第一阶段：组织划分和收入分配模型确立

第二阶段：构筑阿米巴核算规则

第三阶段：核算管理运用、召开经营会议

项目成果

1. 加强目标意识，不断挑战高目标
2. “上情下达”和“下情上达的协调
3. 经营状况透明，增强员工的信任感和凝聚力
4. 培养具有经营者意识的人才



神州制冷总经理
宋明刚

在没有导入阿米巴前，神州制冷只有目标，各位管理人员并不知道我们每个月经营的好坏，只有年底的时候才能出核算结果，现在我们已经可以时时的关注我们的经营，以前的神州像一辆绿皮火车，向前走全靠总经理，经过全体家人的努力和老师的辅导，现在的神州已经变成了一辆动车，每一节车厢都能提供东西，所有的数值都一目了然。

标杆项目介绍-布典人生（外贸）

布典人生纺织品有限公司，主要经营窗帘面料细分绒布品类的家纺产品。经过近几年的发展，布典人生已经成为浙江绍兴家纺经编绒布品类贸易领域代表性的企业之一。

项目实施

第一阶段：组织划分和收入分配模型确立

第二阶段：构筑阿米巴核算规则

第三阶段：核算管理运用、召开经营会议

项目成果

1. 构筑了符合企业实际现状的阿米巴组织架构
2. 建立了可落地的阿米巴经营操作鬼册
3. 展现了更全面更真实地经营现状
4. 培养了具有经营者意识的阿米巴长



布典人生总经理
欧阳汉平

我们曾经尝试过导入阿米巴，但是那时的员工素质、数据化管理的基础还没能支撑起阿米巴经营，而这次在老师的细心指导下，我们不仅掌握了核算规则，也暴露出了很多平时掩盖的问题，也让我们的经营活动作出了更多正确的判断。



健峰官方微信



健峰CEO学苑



健峰企管集团

健峰远东校区地址：宁波市余姚市远东工业城C7 电话：0574-62788888 传真：0574-62897377

健峰培训城地址：宁波市余姚市梁弄镇健峰城路8号 电话：0574-62368888

Email: service@vmta.com URL: <http://www.vmta.com>

健峰台湾 Tel : 00886-34276555

健峰福建 Tel : 0592-5899966

健峰温州 Tel : 0577-88651969

健峰安徽 Tel : 0551-64266688

健峰昆山 Tel : 0512-50371999

健峰南京 Tel : 025-83305665

健峰上海 Tel : 021-52898050

健峰江西 Tel : 0791-86289776

健峰广东 Tel : 0755-27709001

健峰河南 Tel : 0371-55629990

健峰青岛 Tel : 0532-86125068

健峰湖北 Tel : 027-87306662

健峰长沙 Tel : 0731-84672668

健峰服务业学校 Tel : 0574-62788888

健峰西安 Tel : 028-85291429

健峰日本支部 Tel: 0081-90-3563-0788

健峰成都 Tel : 028-85291429