

<<创造高收益的阿米巴模式>>

图书基本信息

书名：<<创造高收益的阿米巴模式>>

13位ISBN编号：9787506039161

10位ISBN编号：7506039168

出版时间：2010-7

出版时间：东方出版社

作者：（日）三矢裕等著  
刘建

页数：150

译者：刘建英

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<创造高收益的阿米巴模式>>

### 前言

日式赋权管理模式 阿米巴经营是京瓷（KYOCERA Corporation）创始人稻盛和夫（现任名誉会长）独创的小集体独立核算制度，当时京瓷还仅仅是一个名不见经传的小工厂。所谓阿米巴经营模式就是将整个公司分割成许多个被称为阿米巴的小型组织，每个小型组织都作为一个独立的利润中心，按照一个小企业、小商店的方式进行独立经营。

比如制造部门的每道工序都可以成为一个阿米巴，另外销售部门也可以按照地区或者产品分割成若干个阿米巴。

可能许多读者曾经在杂志或者书刊上见到过阿米巴经营这个名词，但真正了解阿米巴经营模式的却不多。

我们三位笔者也不例外。

开始着手调查之前，我们对阿米巴的理解也非常肤浅，甚至有些误解：“把整个公司细分为若干小型的阿米巴真的可以实现有效的授权吗？”

## <<创造高收益的阿米巴模式>>

### 内容概要

阿米巴经营模式是日本经营之圣稻盛和夫独创的企业经营管理模式，稻盛和夫将这套经营模式用于京瓷和第二电电（KDDI）中，这两家企业后来都进入了世界500强。京瓷在成立之初只不过是一个街道工厂，而KDDI与竞争对手NTT相比差了许多个量级，从这个意义上说，阿米巴经营模式是点石成金的企业经营管理模式。

阿米巴经营有三大功效：一、确立与市场挂钩的部门核算制度；二、培养具有经营者意识的人才；三、实现全体员工共同参与经营。

阿米巴经营模式，把现场管理、人才培养、企业文化等企业经营最重要的领域全部涵盖，这在企业管理实务领域是一个伟大的创举。

在日本，数千家企业都导入了阿米巴经营，其中有100多家成功实现上市；在中国，越来越多的企业对阿米巴经营感兴趣，试图导入；《创造高收益的阿米巴模式》作者所在的神户大学是京瓷在日本进行阿米巴经营合作研究的三所大学之一；在日本，《创造高收益的阿米巴模式》因为解说畅晓、好懂易理解，而成为导入阿米巴模式企业的必读图书。

## <<创造高收益的阿米巴模式>>

### 作者简介

三矢裕，神户大学经营学博士，神户大学经营学研究科教授 谷武幸，神户大学经营学博士，神户大学名誉教授 加护野忠男神，户大学经营学研究科教授 刘建英，1978年出生于山东青岛，2008年毕业于日本神户大学经营学研究科并获经营学博士学位，现任神户大学经济经营所研究员。主要研究企业战略、国际经营、日式企业管理模式及其在海外、尤其是在中国的推广。

曹岫云，江苏无锡人，无锡盛和企业经营哲学研究会会长，无锡中幸时装有限公司等六家企业的创始人，现任稻盛和夫（北京）管理顾问有限公司董事长兼总经理。

著有《稻盛和夫成功方程式》、《稻盛和夫记》，主译或审译《活法（大字本）》、《拯救人类的哲学》、《你的梦想一定能实现》、《干法》、《活法叁：寻找你自己的人生王道》等多部稻盛和夫的著作。

## <<创造高收益的阿米巴模式>>

### 书籍目录

总序 什么是阿米巴经营第1章 京瓷的经营1 创业以来的大胆创新精神2 阿米巴经营——培养企业家的经营3 阿米巴经营的活力4 每位员工都是经营者第2章 阿米巴经营的目的1 组织结构创新2 实现全员参与的经营3 通过核算衡量员工贡献, 培养员工的目标意识4 实行高度透明的经营5 自上而下和自下而上的整合6 培养领导人7 阿米巴经营和赋权第3章 阿米巴之间通过内部交易展开竞争1 把市场机制引入制造现场2 定价是经营之本3 从公司外部采购4 销往公司外部5 跳出阿米巴的框框进行思考6 阿米巴经营和市场第4章 使用单位时间核算衡量业绩1 单位时间核算的思路2 单位时间核算的诞生3 制造部门的单位时间核算4 销售部门的单位时间核算5 单位时间核算的架构6 单位时间核算的运用7 单位时间核算的特色第5章 阿米巴经营的具体运行1 阿米巴经营循环2 阿米巴会议3 制订年度计划4 制订月度计划5 执行计划6 反馈结果7 评估结果8 阿米巴经营模式下的销售部门9 阿米巴经营模式下的研发部门10 阿米巴经营模式下的管理部门第6章 阿米巴的分裂、合并、成长1 阿米巴的分裂和合并2 临机应变的组织结构3 新项目的创建第7章 通过阿米巴经营实现企业变革1 阿米巴经营的咨询业务2 株式会社SYSTEC的案例3 株式会社DISCO的案例结束语——阿米巴经营的根本和实施后记

## <<创造高收益的阿米巴模式>>

### 章节摘录

索尼有一条不成文的规定，不合格次数如果达到七次，就断绝与该厂商的一切业务来往。手冢先生也曾经因为达到七次而被拒之门外，但他并没有气馁，经过无数次的试制和演示，终于通过了索尼的质量检测。

量产后，手冢先生亲自安装传送带，考虑人员配置，手把手地指导工人如何焊接。通常情况下，检品工序的质量标准制定、供货商的选择、合作企业的投入运行等都由专门的部门负责，但在京瓷，每个部门都好比一个小工厂。这些工作都必须由自己部门负责做好。

这对负责人来说很辛苦，但让最了解技术和产品的人做这些工作，可以更快更灵活地将科研成果商业化。

而且，最重要的是员工会把这些工作当成自己的事业来对待，工作热情自然也会大大不同。

功夫不负有心人，充电器创造了上亿的销售额纪录。虽然还未摆脱亏损的局面，但这对太阳能新能源事业部来讲，是第一笔大生意。

进一步拓展事业 1982年，为进一步降低成本，京瓷引进了德国的铸造法技术。通过对半导体硅进行造渣、精炼后再凝固的方法生产多晶硅太阳能电池。

要实现盈利，必须丰富产品种类。

## <<创造高收益的阿米巴模式>>

### 编辑推荐

深刻理解稻盛和夫独创的经营模式，京瓷50年从不亏损，持续成功的秘诀。

阿米巴经营成功的关键在于通过这种经营模式明确企业发展方向，并把它传递给每位员工。

因此，必须要让每位员工深刻理解阿米巴经营的具体模式，包括组织构造和运行方式以及背后的思维方式。

如果员工对阿米巴经营没有一个正确的理解，结果就会流于形式主义，还有可能会出现以自我为中心，为了自己阿米巴的利益而损害其他部门的情况。

也有可能因为达成目标的压力过大而导致员工心理疲劳。

《创造高收益的阿米巴模式》力求把一个原汁原味的阿米巴经营模式，也就是京瓷的经营模式详细地展现给广大读者。

在《创造高收益的阿米巴模式》中，除了阿米巴的经营模式外，我们还详细解读了阿米巴经营模式下，主管以及广大员工应该具有的思考方式和行为准则。

我们坚信，《创造高收益的阿米巴模式》将为推广阿米巴经营的负责人、阿米巴领导人以及所有参与阿米巴经营的人，提供最好的素材。

<<创造高收益的阿米巴模式>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>