

<<吉野家的逆境经营学>>

图书基本信息

书名：<<吉野家的逆境经营学>>

13位ISBN编号：9787508619217

10位ISBN编号：7508619218

出版时间：2010-4

出版时间：中信出版社

作者：(日) 户田显司

页数：156

字数：98000

译者：千太阳

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>

## <<吉野家的逆境经营学>>

### 前言

我与吉野家D&C的安部修仁社长初次见面，是在2004年1月6日。当时日本政府宣布对美国进口牛肉实施禁令，“吉野家也许不能再卖牛肉饭了”，这一消息在当时掀起了轩然大波。

对吉野家来说，这是关乎生死存亡的重大事件。

在这个非常时刻，记者是最幸运的，因为我是能和吉野家的高层通过单独采访的方式进行交流的人。

在这种非常事态的采访中，被访者说出一些平时不会说的心里话也不稀奇。

以前，有很多经营者在遇到危机后接受采访时，都不免会阵脚大乱出现胡言乱语的情形。

所以说非常事态下的采访，可以算做是对企业和经营者本来面目的残酷暴露。

在实际采访前，我对安部社长的了解并不多。

在我印象里，吉野家是一个凭借着单价280日元牛肉饭在经济紧缩下也能立于不败之地的企业。

安部在这里创造了一段传奇，他从工业高中毕业后就在这里打工，现在已是吉野家的社长，并且吉野家还成了在东京证券交易所第一部上市的公司。

## <<吉野家的逆境经营学>>

### 内容概要

“坚持战斗直到胜利，所以才能取得胜利！”

”2004年，在宣布停售牛肉饭之前的店长大会上，吉野家社长安部修仁这样说道。

经历过1980年吉野家破产的安部，又一次表露了再次直面地狱的决心。

这是个不管什么企业都会突然直面危机的时代。

既然风险是不可能完全避免的，那就必须考虑在逆境中立足于不败之地的经营策略。

除去吉野家，还没有哪一家日本企业能够在二三十年之内两次从重大危机中脱险。

所以安部修仁的经营理念中隐含着普遍的启发。

正是基于这一点，才有这本书。

这本书取材于吉野家从牛肉饭经营停滞到重新营业这三年间的实录，从风险经营、领导力、定价策略、同业对比、品牌战略、推销规划、企业文化等方面，对企业逆境中的经营策略进行了细致的阐述。

<<吉野家的逆境经营学>>

作者简介

作者:(日)户田显司

## <<吉野家的逆境经营学>>

### 书籍目录

序言 为什么要研究吉野家的经营？

第一讲 风险经营：期待是最大的敌人 营业优先，损失不计 破产了也不关张 从期待到疲惫 从自我寻找 安部逸事-1：打工出身的社长 战斗到底第二讲 领导力：高瞻远瞩 不要做好孩子 将“传言”一直传下去 安部逸事-2：身处险境而无畏的力量 吉野家的一次有精神准备的歇业第三讲 定价策略：数字决定公道感 摆正位置 和麦当劳、便利店作比较 安部逸事-3：和田繁明所钦佩的人情味 学习创业精神很重要第四讲 努力工作的诱因：5%的职员决定成败 播撒希望的种子 把发现问题当做义务 安部逸事-4：强烈反对猪肉饭涨价 误解破产原因的大众第五讲 品牌战略：有一些不变的东西 短期下判断的危险性 事与愿违的筑地家 安部逸事-5：让我深受教育的恩情 在松田先生墓前谢罪第六讲 推销规划：把握细节，把工作做到极致 把细节发挥到极致 把一定的利润投资于“味道” 安部逸事-6：牢记1000人要求的新一代 了解顾客第七讲 交流：扩大交流面，凝聚团结精神 用第一句话改变员工的想法 混乱的蔓延 安部逸事-7：绝妙的想法引起共鸣 你可以第八讲 财政：现金是坚实的基础 创造力和投资回报率 不能让加盟店受损失 安部逸事-8：用满满的斗志贯彻主张 留住有斗志的员工第九讲 合并与收购：扩大规模的目的要明确 外派员工与大家一同进步 弘扬健全的企业文化 安部逸事-9：“牛肉饭复活”大会上流下的热泪 喜爱R&B热情歌唱第十讲 经营哲学：营造共同的理念 共通语言是主人翁意识的土壤 发怒的信号 安部逸事-10：从祖父那里继承的仁义之心 为了同行而成为众矢之的特别讲 那些不可撼动的东西：为了让危机不再是危机 停止销售真的正确吗？  
店铺的设计减少了浪费 不能舍弃和应该舍弃的东西致谢

## <<吉野家的逆境经营学>>

### 章节摘录

插图：第一讲 风险经营：期待是最大的敌人 营业优先，损失不计作为零售餐饮产业，只要有客源就会产生利润。

所以我就决定了所有的店面要24小时不间断营业，当然，怎样去实现我是经过了一番思考的。

因为是营业优先，所以必须满足顾客提出的任何要求。

如果不能实现全国1000家分店的原材料供应，那就以各地采用不同菜单的方式来应对是，而采购食物原材料之前是有必要先去订购的。

把订购的原材料买回来，这样就有了原材料的库存。

然而即便是有库存肯定也还是会出现产品滞销的情况。

那么当某一分店菜单上需要的材料用完后，再换另一个分店的菜单会怎么样呢？

我是这样想的，反正刚开始让业务步入正轨是最重要的，即使造成损失也要先让业务步入正轨，所以就不需要太在乎损失。

在成长和挫折中反复锤炼两次直面地狱的男人安部修仁的吉野家35年历程1000然而结算时发现2004年度上半年的赤字是24亿日元，且大都集中在第一季度。

天哪！

如此吓人的赤字究竟是怎么产生的呢？

按常规或者常识来分析原因会发现，似乎是采购的库存没有产生效益而造成了浪费。

但在危机开始的最初阶段却没有这种认识，一切仿佛在很正常地运行。

有了库存短时间内会使得公司每月的损失有所减少，但时间一长却又使得公司迟迟不能进入正轨，这才是真正的问题所在。

## <<吉野家的逆境经营学>>

### 媒体关注与评论

面对突如其来的危机，作为日本知名企业吉野家的管理者，安部修仁选择了怎样的经营策略，带领他的团队突破逆境，在二三十年之内两次从重大危机中脱险？

请阅读《吉野家的逆境经营学》，您可品味一下其中的哲理。

——洪明基 合兴餐饮集团总裁

## <<吉野家的逆境经营学>>

### 编辑推荐

《吉野家的逆境经营学》：首都解密牛肉饭大王吉野家的十大经营理念谁会想到，以牛肉饭著称的吉野家在1980年曾经宣布破产，在2004年又因政府禁止进口美国牛肉而停售牛肉饭。

但最终吉野家利用自己的逆境经营学，挺过了这两次极度危机。

秉承一脉相传的企业理念和文化、稳固基于信赖的客户基础、追求彻底的工作效率，这就是吉野家逆境经营学的关键所在。

奇迹般安然度过两次极度危机的吉野家，反而变得越发强大，这种逆境后的强大，不是得益于在危急时刻的危机管理，而是在于它有着不把危机当做危机的经营理念，以及一好吃、便宜、方便的经营宗旨。

1899年吉野家诞生1977年国内连锁店突破100家1980年申请公司更生手续1983年更生计划得到认可。

SAISON集团注入资金，以资本金5亿日元重新开张2000年在东京证券交易所第一部上市2004年由于美国牛肉被禁止进口。

暂时停止销售牛肉饭2006年12月1日，吉野家重新开始在日本销售牛肉饭

<<吉野家的逆境经营学>>

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>