

《阿米巴经营模式解析》课程大纲

【课程简介】

阿米巴经营模式是指将公司分成许多的业务单元（可以是一个部门、一条生产线、一个班组甚至到每个员工），每个单元就是一个阿米巴，都是一个独立的利润中心，就像一个中小企业那样活动，经营计划、实绩管理、劳务管理等自行运作，能让公司对市场的变化做出迅捷反应。

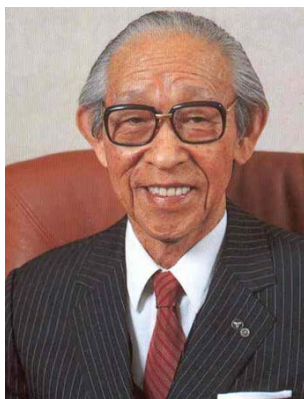
阿米巴经营模式已经被众多行业和企业证明是行之有效的。其特征非常适合国内企业经营的需求，又由于其文化的特殊性，导入中国并不能原样照搬，需要找到适合中国国情的模式。

刁东平老师 26 年来的实践：结合早年松下电器实战管理经验，期间赴日本经营研修成果，并且结合在国内为近百家企业成功导入的咨询项目经验，凝聚成本课程！本课程的内容经过了管理咨询项目的实战检验，并结合大量企业案例，是国内少有的阿米巴实战导入的课程！

本课程面向对阿米巴经营模式还没有基础的企业干部。重点在于让初次接触阿米巴经营模式的学员，对此阿米巴经营有个全局的认知和理解。

松下电器（日本）

松下电器在日本最早开始实行业务部制（战略经营单位），成为当时少数



几个敢于“尝新”的企业。当年的松下幸之助曾这样解释自己的这种“神来之举”：“事业部制的优点是，大家都有责任意识，尽情发表个人创意，个人才智得到充分发挥。



实践证明，松下幸之助推行的事业部制，成了“松下经营的起跑线”。事业部制带来了松下的高速发展，实行业务部制 60 年后的松下电器销售额为 613.85 亿美元，居世界最大工业公司第八位，居日本第三位。事业部制并称为松下制胜的“三大法宝”之一。

京瓷/KDDI/日航（日本）

稻盛和夫践行“阿米巴经营模式”，创立京瓷和 KDDI 两家世界 500 强企业。他在退休 15 年之后又临危受命，任破产重建的日航 CEO。在不到半年的时间里，就让日航大幅度扭亏为盈。



他连续创造了零亏损记录的经营奇迹，被誉为日本四大经营之圣。

他连续成功的秘籍正是阿米巴经营模式。



07 年的 18 亿元到业的两倍。12 年收

海尔集团（中国）



2007-12 年推行以自主经营体为基本创新单元的“人单合一双赢模式”，将 8 万人的大企业划分为 2000 多个自主经营体，焕发起全员的创业热情和创新活力。集团净利润从 12 年的 90 亿元，连续 5 年复合增长 38%，人均利润是行购日本三洋白电业务，导入人单合一模式 8 个月实现扭亏



为盈。

【培训形式】 案例研讨、角色扮演、全员分享、专题讨论、个别交流

【培训时间】 1天

【培训收益】

- 1、理解阿米巴经营模式产生的背景、环境和必然性；
- 2、了解阿米巴经营的基本概念和特征；
- 3、理解并掌握阿米巴经营模式的精髓，
- 4、辨析多种关于阿米巴经营的错误；
- 5、导入阿米巴经营必须经历的步骤和框架。

【课程大纲】

一、阿米巴经营模式基本概念和原理

- 1、为什么这家企业从来没有亏损过？
- 2、阿米巴经营模式的诞生；
- 3、人性的选择：是管理，还是自主经营？
- 4、市场趋势和阿米巴经营模式：小批量与个性化；
- 5、互联网时代和阿米巴经营模式：碎片化、平台化、创客化；
- 6、以史为鉴，从社会性理解阿米巴经营模式的产生；
- 7、一切管理革新，首要问题是要解决人心的问题！

案例与讨论：稻盛和夫是如何拯救日航的

二、细分事业单元：阿米巴经营组织

- 1、组织模式和企业经营的关系
- 2、如何将部门的价值量化为效益
- 3、如何划分阿米巴组织
- 4、内部交易关系与内部收入
- 5、建立能够灵活应对市场的组织：各个业务单元之间的关系
- 6、将组织的变化当成一种常态：阿米巴组织再造

案例与讨论：如何构建阿米巴之间的经营链

三、单位时间核算制与经营会计

- 1、单位时间核算制的计算方法
- 2、单位时间效益核算制度：现场可行的管理会计方法
- 3、案例：不同类型部门的效益核算方法

- 5、经营核算表如何为经营做决策
- 6、定价是经营之本：阿米巴单元之间的定价
- 7、售价还原法在实际定价中的运用

案例作业：构建公司自身的阿米巴经营会计

四、阿米巴经营模式实施常见的问题

- 1、阿米巴经营模式的几个误区；
- 2、阿米巴经营实施的主要步骤与难点；
- 3、关于阿米巴经营效益提升可持续性的问题；
- 4、常见的核算困难及其原因。
- 5、现场自由交流与答疑。

【培训师简介】

刁东平老师

-----中国阿米巴经营模式权威

- 阿米巴经营模式中国权威专家
- 北大纵横咨询集团阿米巴研究院创始人、院长
- 《人人都是经营者：阿米巴中国落地指南》一书作者
- 中山大学管理学院客座教授
- 原松下电器高级职业经理人
- 为数百家企业成功导入阿米巴经营模式提供咨询服务
- 为数千家企业提供阿米巴经营模式实战培训



刁东平老师在1997年-2004年在松下电器工作，担任中高层管理职务，拥有丰富的阿米巴经营模式导入和运营的实践经验。2000年曾赴日本松下研修企业划小单元经营模式，建立了完善的阿米巴经营模式方法论和管理体系。

2004年后，刁东平老师进入管理咨询行业，任多家国内知名企业常年顾问，擅长将行之有效的工具结合企业运作方式渗透到各级干部和员工的业务行为之中。

得益于日企背景和为国内企业咨询的经验，刁老师是最早成功将源于日本的阿米巴经营模式成功导入中国企业的专家，尤其在阿米巴模式落地与实操方面颇具盛名！