

第259号 2017年1月10日発行

# KSK NEWS 1月号

発行人：(株)ケー・エス・ケー 夢テック研究所  
 代表取締役 平岡 和矩  
 〒541-0051大阪市中央区備後町2-5-8綿業会館5F  
 TEL： 06-6202-2425 FAX: 06-6202-2420  
 E-MAIL: ksk@yumeteku.com  
 HP: http://yumeteku.com  
 ★ブログ http://kskyumeteku.livedoor.biz/  
 ★FACEBOOK http://facebook.com/kskyumeteku/

夢テック研究所を詳しく  
 お知りになりたい方は、  
 HPへ、どうぞ！

夢テック研究所



友達申請随時承り中！



本年も相変わらず熱い御支援のほど、どうぞ宜しくお願い申し上げます

## 志魂商才

## 過当競争は悪 コモディティ化のワケ

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

「世界に一つだけの花」というSMAPの大ヒット曲の題名は、独自化戦略のコンセプトといってもいいタイトルです。

企業が収益力を強化するには、ブランドの指名買いを好んでしてくれるファン客の存在が不可欠です。また、ファン客がファン客を生む空気づくりが絶対に必要な条件です。このような状況を現実化するには、“シンボリック・ストーリー”が必要です。そのネタ本に触れると、概略は次のようになります。

### 《 模倣は、強力な競争手段 》

ライバルのマネをするやり方は、依然として強力な手段です。競争相手の成功を利用することこそ競争です。ちょっとした部分の模倣に限りません。例えば、歯磨きにベーキングソーダを入れるのも元本保証投資です。他に、国産の車で言えば、どれもすべてスピード（自動走行）・安全性（自動ブレーキ性能）・経済性（燃費効率）をうたっており、商品の重要な特徴さえも模倣されています。

では、本当の商品の特徴を生み出し、それを武器にし続けることは困難なのでしょうか？そんなことはないはず。自社の製品を、ありきたりのコモディティ（日用品）にさせてしまった企業は、すべて絶滅している事実に着目してください。

「独自化」こそは、企業が絶えず努力し続けねばならない、最も重要な戦略的・戦術的な活動です。それに疑問の余地はありません。あらゆる商品は独自化されねばなりません。米、小麦、ガソリン、セメント、銅、航空便、海上保険等々、従来からあるありきたりの商品さえも、独自化が必要です。

なぜなら、そもそもコモディティ（日用品）という商品があるわけではないからです。人間がそれらをコモディティとして利用する場合があります。どんなモノでも独自化できます。石鹸もビールも投資銀行もクレジット・カードも鉄製の倉庫も人材派遣サービスも教育もすべてが独自化の可能性を秘めています。

どんな企業も、自社の商品をコモディティの罠にはめてしまってはならないのです。そうなったが最後、価格競争以外なくなるからです。歴史的にも、コモディティの罠にはまってしまった企業は、すべてどんなにコストをかけて頑張っても結局は絶滅している事実が物語っています。

### ＜競争戦略の教訓＞ 「コモディティの罠」は、死を招く

★ 忘れてはならないこと ★

独自化のビジョンを追い続け、独自化の花を咲かせること

それが『三方よし』の理念実現のコーポレート・ミッション — 社会的使命 —

(参考文献：レビット著「シンキング・アバウト」・「レビット教授の有能な経営者（邦訳）」)

## 年会員 御入会随時受付中 KSK年会員 更新・新入会のお知らせ

### 《法人：KSK会員》

入会金 30,000円 年会費 120,000円

### 《個人：夢テク会員》

入会金 5,000円 年会費 50,000円

※税別・入会金はいずれも初年度のみ。

### 【平成28年12月度 〈法人〉夢テク年会員更新】

サンコロナ小田株式会社

小田外喜夫様

トキハ産業株式会社

藤川 龍磨様

株式会社リブウェルヤマザキ

金井 敬様

※更新・新規入会情報は、発行日前日締めで掲載させて頂いています。

## 中島克紀の共進化経営の探求<38>

### 1、年頭の辞

皆様、明けましておめでとうございます。2017年も何卒、よろしくお願い申し上げます。

皆様の経営が、最高かつ最幸の状態、発展されますことを、心より祈念いたします。

共進化経営の探求の連載も、早いもので3年と2ヶ月が過ぎようとしております。そして、今年で、還暦を向かえることになりました。光陰矢の如し。振り返りますと、職業人となって、36年。様々なビジネスシーンが思い出されます。1981年に、社団法人日本能率協会に入職。トヨタ生産方式のセミナーを企画し、大阪綿業会館のホールを満杯にしたのが、昨日のこのようです。リーダーシップの研究に没頭し、アメリカへの視察団や国際会議に出席したことも懐かしいです。リーダーシップ・チャレンジという世界水準のワークショップに学び、日本初の認定マスターとなり、「リーダーシップは、頭で行われるのではなく、心なのだ。」「リーダーシップの最大の秘訣は、愛だ。」という信念を植え付けていただきました。そのためには、人間の心理に精通しなければならず、NLP(神経言語プログラミング)をカリフォルニアで体験したことも基盤となりました。今までのすべての体験が今に繋がっているのだという思いが強くなっています。特に、困難なことに挑戦したプロセスが、間違いなく成長させていただいたエネルギーになったのだと感じています。



一般社団法人日本能率協会  
シニアエキスパート/  
元 立命館大学大学院  
経営管理研究科 客員教授  
中島 克紀

### 2、愛の光と繋がる瞑想：光源瞑想の沖縄合宿体験

2016年の年末に、沖縄の伊計島で開催された瞑想合宿の体験を紹介しましょう。

スティーブ・ジョブスが日本人の禅僧をコーチにして、瞑想を習慣にすることで、経営者としても成長できたというエピソードから、アメリカの経営者が禅の瞑想に学ぶ傾向が顕著になっています。瞑想には、様々なやり方があります。今回は、愛の光と繋がる光源瞑想を経営者の方々と体験してきました。まず、目を閉じ、ゆったりと呼吸（8のリズムで吸い、吐くという練習）します。その際、自分の意識を自己の肉体から拡大していきます。拡大イメージを宇宙まで広げ、自分の肉体が自分ではなく、自分は愛の光と繋がっているのだという感覚に慣れていきます。そして、実際に光に包まれ、愛という穏やかなエネルギーを感じるという体験をしていきます。ガイドが誘導してくれるので、1回2時間という長い瞑想でしたが、あっという間の出来事のように感じました。沖縄の海と風、おいしい空気の中で、野外でも、太陽の光を浴びながらの瞑想も実施しました。立ったまま、太陽に向かいながら瞑想しますと、太陽の光に包まれ、心の奥が温かく感じる経験をしました。

そして、愛の光と繋がった穏やかな気持ちで対話しますと、経営でうまくいっていないことが取るにたらない事のように思われ、「従業員を慈しみ、愛していくことから始めようという気持ちになった。」とある社長が述べたことが印象的でした。改めて、「リーダーシップの最大の秘訣は、愛だ。愛は、愛の光と繋がる瞑想から生まれてくる。」そんな感想を抱いた沖縄光源瞑想合宿でした。砂糖が甘いことを伝えるためには、言葉では無理で、食べていただくしかないのと同様、呼吸と瞑想も体感が大切となります。

ご関心ある方は、AIN光源神学研究所 HP：<http://divine-ain.com>でご参照いただけますか。

2017年の年初にあたり、より良い共進化経営推進のために、呼吸と瞑想の研究をしていただくのも一興かもしれません。

## KSKセミナー・イベントのご案内

月	日	セミナー イベント名	テーマ	場所
1月	18日(水) 18:30	第350回 夢テク研究会	新春特別企画 <新春夢談義 一夢は実現します> サクセスなにわ(株)田中社長・平岡和矩 コラボ講演	ホテル日航大阪 4階 蘭
2月	15日(水) 18:30	第351回 夢テク研究会	理念経営の継承こそ経営ミッション	ホテル日航大阪 31階 ローズ



Podcast  
平岡和矩  
出演中!!

「青木毅の質問型営業」

只今、iTunesのPodcast大人気コンテンツ「青木毅の質問型営業」<㈱リアライズ>では、青木社長と平岡の対談(3回)を配信中です。

★詳しくは「ポッドキャスト 青木毅の質問型営業」でネット検索してください。★

第78回「変革の時代だからこそ営業力が問われる」

第79回「質問型営業はベンチャーだ」

第80回「質問とは、人を動かすために与えられる人間だけの機能!？」

## ★おまかせ★ 大評判! KSK年会員 ㈱リアライズ 青木社長の質問型営業 No. 3

<さようなら、説明型営業>

質問型営業はなぜ、画期的な成果をもたらすのか — 実例に学ぶ —

<出所: 青木社長著『「3つの言葉」だけで売り上げが伸びる質問型営業』>

### 実践3 プレゼンテーション (お客様の恋い焦がれたものを目の前に提示する作業)

■演習⑤「なぜ今回、お話を聞いてみようと思われたのですか?」(以前に軽く説明を聞いたことがある場合)

<ポイント> 前回話した内容を思い出してもらうために動機について質問する。

もし、早く本論に入りたい雰囲気なら「今日は商品の説明に参りました。ただ、お客様にとって重要なのは、今何を求め、どういう課題があるかです。ですから、商品説明の前にもう一度聞かせてもらいたいです」と言う。

■演習⑥「何が一番の課題ですか?」

<ポイント> プレゼンテーションの前に課題を明確にする。

「現状→欲求→課題→解決策→欲求→提案」★課題解決のためにプレゼンテーションがある。

最後は解決可能と言い切ること。

説明よりも、躊躇なく再度お客様の課題の聞き出しに力を注ぎ、深い部分まで聞き出す。

説明は、お客様にとってシャープでインパクトがあり、希望に満ちたハーモニーでなければならない。

■事例: 「お客様が持っている答えを引き出し、売り上げ一位二位を達成!」

<ネットジャーナル-北大阪(株) 今村英一氏>

× 買わせるために、商品のいいところを伝える。

○ お客様の買いたい理由を聞いて、お客様の心の中にある答えを引き出す。

理由: お客様は、自分の“欲求”に正直に買いたいものをするため。

「誰が買う?」「いつ?」「何を?」「予算は?」「なぜここで買いたいのか?」等

→ 質問中心の会話は、自然と長くなり互いの関係性も深まる。

《 人の行動原則 》

人は思った通りにしか動かない

「 感じ・思い → 考え

→ 行動 → 結果 」

★人の「感じ」や「思い」

を質問することが重要→

3つの言葉「たとえば?」

「なぜ?」「ということは?」



### ■ プロ・コンサルタントの所見

<会話はキャッチ・ボール> 上から目線は厳禁です。対話はヨコ組みの関係づくりです。(平岡 和矩)

# KSK年会員だより

## ◆ 2016.12.3(土) 第13期戦略核づくりセミナー メンバー忘年会

13時より綿業会館にて白熱したディスカッションの後、ヴィアーレ大阪フォントナにての和気あいの風景、次回は、3月4日(土)13時より開催予定です。



### 《 参加メンバー 》

トキハ産業(株)	藤川龍磨様
(株)ブレイク	木下雅彦様
(株)三橋製作所	三橋宏様
(株)リアライズ	青木毅様
(株)ワークステーション	
	向井元様・櫛雅夫様
(株)入船	入江建介様
協南精機(株)	川口剛史様
(株)ケー・エス・ケー夢テック研究所	
	平岡和矩
(ご欠席：(株)芦田	芦田衛様)

### < 撮影者 >

(株)ケー・エス・ケー夢テック研究所  
平岡外喜子

## ◆ 2016.12.8(木) 夢テック研究所 特別企画イベント — 中島克紀先生 & 平岡和矩 特別講演会 —



12月8日(木) 18時～  
於：ホテル日航大阪 特別イベント開催風景

### 《 第一部 》

平岡和矩講演  
— テーマ —  
今、チーム力格差の時代  
～ 夢のチームづくり  
“三つのボタン”～



### 《 第二部 》

中島克紀先生講演  
— テーマ —  
共進化経営の  
探求セミナー  
第二弾



**大いに盛り上がりました!**