第262号 2017年4月10日発行

KSK NEWS 4月号

発行人:(株)ケー・エス・ケー 夢テク研究所

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

★プログ http://kskyumeteku.livedoor.biz/

★FACEBOOK http://facebook.com/kskyumeteku/

夢テク研究所を詳しく お知りになりたい方は、 HPへ、どうぞ!

夢テク研究所



■ 友達申請随時承り中!



志魂商才

『ニトリ成功の5原則』

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

今回は、ニトリホールディングス・似鳥昭雄会長の著書『ニトリ成功の5原則(朝日新聞出版)』をご紹介したいと思います。

ニトリホールディングスは、2017年2月期の連結決算で、30年連続の増収増益を果たしました。全国の店舗数は30年で約30倍の471店、引き続き国内外で多数の出店を計画しています。会長は、今後の課題を「急成長に伴う人材確保」と述べ、上場企業の約4倍の研修費をかけるなど、教育にはお金を惜しまないと話しました。(出所:2017.3.29 日経産業新聞)

■『 ニトリ成功の5原則 ~ 鈍重でもいい、一歩一歩前へ進め ~ 』(AMAZONより抜粋)

序章: 人も会社も、原則は同じ

第1章: 「ロマン」で人は生まれ変われる 第2章: 「ビジョン」があるから成功できる 第3章: 「意欲」は高い目標から生まれる 第4章: 「執念」なくして、成功なし

第5章: 「好奇心」が革命のもとになる

「おねだん以上。ニトリ」のCMで知られる、日本最大の家具チェーンを一代で築いた著者・似鳥昭雄氏は、かつて自他ともに認める落ちこぼれでした。

しかし、そんな似鳥氏が23歳で創業した家具店は、およそ50年後、時価総額1 兆5000億円を超える超優良企業へと変貌します。2017年2月期見込みとして掲げるのは、「売上高5000億円」「利益800億円」「30年連続増収増益」です。

なぜ、そのような大きな成功を収めることができたのでしょうか? その秘密は、「ロマン」「ビジョン」「意欲」「執念」「好奇心」という5つの原則に隠されています。

27歳の時に視察で訪れたアメリカで抱いた「ロマン」と、人生の師と仰ぐ 故・渥美俊一先生に教わった「ビジョン」が、似鳥氏のその後の人生を大きく 変えていったのです。

「鈍重でもいい、一歩一歩前へ進め」とは、若かった似鳥氏に渥美先生が贈った言葉です。本書は、のろまなカメと思われながらも大きな成功をつかみとった似鳥氏が、世界中で働く全ての人たちに贈るエールであり、成功への指南書です。

◆ 著者略歴 ◆

(Amazon「BOOK**著者紹介情報」より**)

似鳥昭雄 氏 一

ニトリホールディン グス会長。1944年、 樺太生まれ。64年、 札幌短期大学卒業、 北海学園大学編入。 66年、北海学園大学



経済学部卒。67年、似鳥家具店を札幌で創業。72年、似鳥家具卸センター株式会社を設立。同年、米国視察ツアーに参加。78年、社名を株式会社ニトリ家具に変更。85年、社名を株式会社ニトリに変更。2010年、持ち株会社へ移行。

■ プロ·コンサルタントの所見

3

「夢とロマンは人を大きくする!」

熱き思い・志なき者は、働くミッション(使命)に目醒めるチャンスに恵まれなかった方だと思います。夢のある人生に恵まれると、別人の如きキャリアを送ることになります。その例として、似鳥社長は 典型的なモデルパターンとして参考にできる方だと考え、ご紹介させていただきました。(平岡 和矩)

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。

- 中途採用者・定着率アップを目指そう・協力生産性向上へ!-**社内のコミュニケーションに関するご相談 承り中!**

人間は千差万別。社内では感情の絡み合った一筋縄ではいかない対立も起こりがちです。そこで弊社は、協力生産性向上の仕組みづくりを提案しながら、この難題を解決へ導くお手伝いをしたいと考えています。より頑丈なチームワークは、会社を一回り大きく成長させます。お悩みの方、是非ご一度ご相談ください。

中島克紀の共進化経営の探求<41>

1、4月の季節

2017年が始まって、約4か月。桜が咲き誇り、自然界も温かさを取り戻しています。人間社会では、新学期、新入社員を迎え、新たなビジネス年度の企業のスタートとなる季節となりました。

私は、新人実務研修で、初々しい新人の皆様に、コミュニケーションの土台、仕事の基本等を教えています。自分自身の新人時代を思い出し、新たな活気のあるエネルギーを注入しております。皆様に取りましては、どんな日々の創造でしょうか。皆様の共進化経営が、最高かつ -般社団法人日本能率協会最幸の状態で、さらに発展されますことを、今月も心より祈念いたします。



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、人間教育の進化

1944年に設立され、約100か国以上、約4万人の会員を有するアメリカ人材開発協会。世界有数の経営教育コンサルタントで組織化され、経営情報を交換する世界大会に参加した専門家の報告によりますと、人材育成のトレンドもますます進化しているとのことです。

最初の大きな進化は、AI(人工知能)を搭載したロボットによる教育の始まりです。日本でもペッパー君を活用した授業が始まりました。プライベートの悩み相談も進化しています。中国では、ロボット僧侶が活躍しています。 名僧のお説教の大量データをロボットに取り入れ、相談者が質問すると最適なお説教をしてくれるのだそうです。

アメリカでは、「マインドメンター」というロボット心理学者が活躍し、ユーザーの半数の悩みが解決しているのだそうです。通常、1時間120ドルかかるサイコセラピストの料金が、1時間8ドルで可能となったとのことです。

不況になると、予算削減が余儀なくされる教育業界は、AI(人口知能)を搭載したロボットの開発に着手しています。また、教育の形態も進化し、コンピュータを活用したe-ラーニングから、どこでも簡単に持ち運びできるモバイルを活用したm-ラーニングへと移行しています。

そして、YouTubeを活用すれば、アメリカ大統領、ハーバードの教授の授業も無料で学習できる時代となりました。1984年から始まったTED(Technology Entertainment Design)は、世界の著名な識者による講演会で、世界最先端の情報がわかりやすく、手に入ることができます。スマホが手にあれば、世界の辺境地にいても、世界水準の知識がインプットできる時代です。研修の場合も、事前課題に幾つかの動画で知識を得て、研修当日は、対話を重視した時間を多く取り、リアルな実務課題の解決を研修の場で行うようになっています。製薬業界の営業の世界では、過去の様々な症例をスマホに入れ、医者の質問に素早く的確に答えていくことが主流になりました。深層学習(ディープラーニング)の導入です。深層学習は、2012年から急速に研究が活発となり、技術的特異点(シンギュラリティ)到来までのシナリオが描かれました。技術特異点(シンギュラリティ)とは、「100兆の極端に遅いシナプスしかない人間の脳の限界を人間とコンピュータが統合された文明によって超越する」瞬間のことと言われています。人間の知性が、AI(人工知能)と融合することで、人間の進化が生まれると予測されているのです。2017年は、「AI(人口知能)をどうビジネスに活かすのか」という経営の重要な課題になったと言えるでしょう。結果、仮想通貨、暗号通貨を活用した決済の進化へと繋がっていくのです。

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
4月	19 日 (水) 18:30	第353回 夢テク研究会	事例研究:㈱ファンケル ケース・スタディ 人を幸せにしないと商売はうまくいきません	- ホテル日航大阪 31階 ローズ
5月	17 日(水) 18:30	第354回 夢テク研究会	時代は「物的属性消費」から「幻想消費」	

☆- MOt 354 — KSK年会員 ㈱リアライズ 青木社長の質問型営業 — 売れる営業の「質問型」トーク <1-①>

1「質問型営業」と 「説明型営業」では考え方・やり方がこのように違う

1 一① 質問型営業「お客様の欲求・ニーズを知りたい!」 説明型営業「商品の魅力を伝えたい!」

説明型営業マンは、「商品」の説明に集中、質問型営業マンは、「お客様」のことに集中する。

- 説明型営業:商品説明で、お客様の興味を引こうとする。
- 質問型営業:お客様の欲求・ニーズを知りたい!と思いながら接客する。
- 《 質問事項 》
- (商品案内後)「それらについて、どのように思っておられますか?」
- 「お考えを聞かせてもらえますか?」
- 「詳しく聞かせてもらうことは可能ですか?たとえば、それはどのようなことですか?」

《 トーク展開 》

(自分の商品で解決できる場合)

- 「先程のお話の〇〇の解決になると思います」
- 「一度、お話を聞かれませんか?」

(自分の商品で解決できない場合)

- 「まず、××を先に解決していただくほうがいいみたいですね」
- 「どれくらいで解決しそうですか?」

《 ★ポイント★ 》

お客様の意見を聞き、一切否定することなく受け入れる。なぜならそれがお客様の欲求・二一ズだから。

売れる営業の 売れない営業の 明日から効果が実成できる 「質問型学業」のポイントが

<出所: 青木社長著『売れる営業の「質問型」トーク」売れない営業の「説明型』トーク>

■ プロ·コンサルタントの所見



昔から「良き売り手は、良き聞き手」というのが通り相場。話し上手は、聞き上手。投げかけ上手、問いかけ上手が話し上手のかくし味。会話・対話の後で、「いい話ありがとう」といわれることが話し上手といわれるためのゴールです。これがストーリー・テラーといわれるためのスタンスです。 (平岡 和矩)

KSK年会員だより

第352回 3月15日(水)夢テク研究会 『 質問型営業はなぜ「コア・トレンド」なのか 』 株式会社リアライズ 青木毅社長と平岡和矩のコラボ講演を実施しました!

■第一部 株式会社リアライズ 青木毅社長講演

テーマ:『企業の命運を握る営業に「質問型営業」を活用のすすめ!』

- (1) 質問型営業を 7年間指導して企業業績を上げる絶対的確信!
- (2) 質問型営業こそが お客様を引き付ける価値売り営業!
- (3) 質問型営業は 3**か月でダメ営業をトップ営業に変える!**
- (4) 質問型営業は 必ず営業部を変え、会社を変える!





■第二部

平岡和矩 コメント

■第三部 青木毅社長・平岡対談

テーマ: 『これからの営業と企業』

<平岡外喜子CDA(キャリアカウンセラー)感想>



今回は、当社、法人会員様で、長年ご支援を頂いております、㈱リアライズ 代表取締役青木毅氏の「質問型営業」の講話を頂き、大好評でございました。書籍も9冊出版し、本年中後4冊出版される予定との事でした。人は、何を欲しているかを日頃感じていないことにメスを入れ、本当に今、必要なものを引き出していく手法で、それは、質問のテクニックを徹底的に教え、最後は、人間性を醸し出す技です。会社は、営業無くして成り立ちません。是非、書籍や講演・指導をご希望の方は、ご連絡を。

KSK年会員 社会福祉法人隆生福祉会 藤本加代子理事長 著書出版!

3月18日発売「もう3Kとはいわせない 5Kといわれる介護施設の秘密」



M ● 「もう3Kとはいわせない 5Kといわれる介護施設の秘密」内容紹介

PHP研究所出版 1,620**円**(税込)

福祉先進国フィンランドでは「介護の仕事は、人間にとって貴い仕事だ」といわれています。そのフィンランドの教材に採用され、見学者・研修生が殺到する介護施設。「きれい、かっこいい、給料が高い、健康になる、感謝される」の5Kといわれる介護施設。読んだら入りたくなる・働きたくなる介護施設。その秘密を現場スタッフの声を総力取材し掲載しています。

本書は、仕事を通じて自己成長する喜び、ご利用者様から感謝される喜び、「介護は天職」という職員達の笑顔と喜びの声に溢れています。

また、「5つの笑顔」(ご利用者・ご家族、地域、職員、法人の笑顔)を経営理念に掲げ、特別養護老人、ホーム・デイーサービスなど展開する社会福祉法人隆生福祉会 藤本理事長に介護の実態と理想を語ってもらう、全国の介護に携わる方々に夢と勇気を与えられる必読の書です。(AMAZONより)

<平岡外喜子CDA(キャリアカウンセラー)感想>



当社、法人会員様で、長年ご支援を頂いております、社会福祉法人隆生福祉会藤本加代子理事長の"常に何処よりももっとやり切ること"をモットーに、女性で無ければ出来ない、入居者への気配り、地域・社員一丸で理想を掲げ、実行されています。是非、ご参考にされます事を念じてご紹介させて頂きます。書店やネットでお求め下さい。

青木社長と藤本理事長に詳しく話を聞きたい方は、まずは夢テク研究所までご連絡ください。