

第263号 2017年5月10日発行

KSK NEWS 5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
 ★ブログ 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

リーダーの肖像：製造業への人材派遣 UTグループ 若山社長 『2度のショック 開拓契機』

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

今回は、ITバブル崩壊とリーマンショックの2度のショックが事業拡大の契機となった、製造業への人材派遣業UTグループ（若山社長）をご紹介します。

— UTグループ —

■ 草創期

若山社長は、高校時代、大事故に遭い「一度しかない人生だから主体的に生きたい」と会社を興すことを決めた。95年派遣会社エイムシーアイシーを設立（UTグループ前身）。メーカーへの憧れがあり製造業への派遣に注力する。バブル崩壊で人余りだったが、当時には珍しく無期雇用をしていたので人集めには困らなかった。96年には、大企業と取引しやすくするため、株式会社日本エイム設立。ヤマハとの大口契約で3年後には売上高が17億円に成長。

■ 契機1：ITバブル崩壊

01年ITバブル崩壊で、売上げが伸びず、「これまでの業績は外部環境によるもの、偶然ではなく、自分たちで売上げをのばせなくてはならない」と決意する。名著『ビジョナリー・カンパニー2』の「いい会社には利益を超えた普遍的な目的がある」という趣旨に刺激を受け、社員と共に1年かけて「はたらく力で、イキイキをつくる」という理念を作った。

理念に沿う事業をと考え、半導体分野に絞り込む。（当時ITバブル崩壊で、IBMなど大IT企業のたくさんの退職者が転職を目指していた）それが奏功し、取引先に強味が伝わりやすくなり10年近く半導体派遣のトップを走る。

07年には、製造装置販売のエイペックスと経営統合し、持ち株会社ユナイテッド・テクノロジー・ホールディングスを設立。日本エイムは傘下の派遣事業会社になる。

■ 契機2：リーマン・ショック

取引先からの評判が、「半導体なら日本エイム」⇒「半導体しか人を集められない」に変わってきた。そこで、13年にパナソニックの太陽電池製造の請負子会社、15年に情報システム開発会社を買収し、東日本大震災後には発光ダイオード（LED）分野で派遣を始め、全事業会社の名前にUTを冠してグループに統一感を持たせた。

■ 現状

以前は売上高の7割以上を占めていた半導体分野への派遣が5割程度になり、1万人の技術者を抱えるグループとなった。売上高は前年3月期比で24.9%増、純利益は26.5%増。

■ プロ・コンサルタントの所見



どんな分野の仕事であれ、求職者が求めるのは「生き生き働ける会社」だ。今後ますます激しさを増す人材獲得競争の中で、教育制度の有無は、大企業、中小企業のくくりに関係なく求職者の大きな選択要因となるだろう。人が育つ仕組みと環境を整えなければ勝ち残れなくなる、つまり、教育が経営努力の核心になるということだ。「私の会社には人材育成の余裕がない」などと言っていては時代に取り残される。

— 人材育成こそが経営戦略の核心の時代！是非お気軽にご相談ください — （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。

【平成29年4月度 〈法人〉KSK会員更新】

株式会社芦田 芦田 衛 様
株式会社ワークステーション 末吉 淳子様

【平成29年5月度 〈法人〉KSK会員更新】

株式会社リアライズ 青木 毅 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<42>

1. 立夏

春の涼しげな季節も終わり、立夏、万緑の季節となりました。新芽が未来の幹となるように芽吹き、成長する季節。新規事業が、既存事業を将来超えていくような事業アイデアが頭脳の中で嵐のように巻き上がる季節になることを祈念します。

恒例の宮崎県庁のリーダーシップ研修で、宮崎にきています。空気が美味しく感じられ、街路樹の緑が美しいです。一方、新たな産業がどう形成されていくのか、簡単ではない状況ですが、ポイントは、人工知能（AI）との共進化です。



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. 人口知能（AI）の進化による可能性

人工知能（AI）の進化は、とどまるところが無く、例外なく、経営層から現場の第一線のマネジャー、リーダー層へ、多大な影響を及ぼすでしょう。

アクセンチュア・ハイパフォーマンス研究所（2015年、14か国、1770人の調査結果）によりますと、経営層からマネジャー、リーダー層の役割の見直しが迫られ、成果の上げ方、教育のやり方、採用の基準などで、戦略そのものが再定義されるというのです。

総務省の「人口知能（AI）の現状と未来」によりますと、人口知能（AI）の代表的な研究テーマは、1）推論・検索 2）エキスパートシステム 3）機械学習 4）深層学習（ディープラーニング）の4つ。推論・検索は、経営者がプランニングするときには有効なサポートをします。エキスパートシステムは、経営者の良き相談システムになるでしょう。機械学習は、大量のデータから最適解を導くため、思考時間の短縮に有効です。深層学習は、コンピュータ自らが学習して行き、知能指数が1万（人間100人分）を超えていきます。

従って、人工知能（AI）による技術開発、新たなサービスの開発、デジタルマーケティングの推進が可能となり、社会に与える影響力は莫大なものとなります。アップルの「Siri」、ソフトバンクの「Pepper（ペッパー）」が活躍。孫氏の発言によりますと、ペッパーは、人間の感情を理解するプログラミングも搭載されたとのこと。

これからの職業への影響として、自動運転によるバス・タクシー従事者の失業が懸念されています。一方、高度な医療情報を持つロボットの活躍で、医者不足の解消、介護の現場サポート、金融商品の開発、犯罪の予防などが指摘されています。

また、日本のモノづくりに人口知能（AI）が既に活躍しています。トヨタ自動車のAI軍団、新人でも職人技の設計が可能になった富士通、AIで物流効率化した日立製作所等です。さらに、人工知能（AI）を搭載した産業用ロボットの出現。摩耗や劣化の異常を自動検知し、生産性を上げていく動作を機械学習する産業用ロボットです。

モノづくり以外の分野では、不動産管理業。建物を総合的に最適化する次世代建物管理システムを竹中工務店が構築しました。小売業の世界でも販売促進策の最適化、需要予測の精度向上を三越伊勢丹が展開中。お客様の好みに合わせたコーディネート提案、店舗内での動線を分析してレイアウトの改善に活用しています。

皆様の企業における人工知能（AI）活用の議論や実践の計画はいかがでしょうか？

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
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」	ホテル日航大阪 31階 ローズ
6月	3日(土) 13:00	第13期⑤ 戦略核づくりセミナー	『京セラフィロソフィー』	綿業会館
	21日(水) 18:30	第355回 夢テク研究会	構造改革のコストは果して、未来費用か否や!	ホテル日航大阪 31階 ローズ

★つまコラム — KSK年会員 (株)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 <1-②>

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

1-② 質問型営業「どこまでも質問に徹しよう!」 説明型営業「どこまでも説明に徹しよう!」

- 説明型営業： 丁寧に説明することを目指す。
- 質問型営業： お客様に質問することを目指す。
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 》

- ・ (お客様「本当にいい商品なの?」) ⇒ 「お客様はどう思われますか?」
- ・ (お客様の回答に対し) ⇒ 「なぜそのように思っていたいたいたのですか?」

《 トーク展開 》

- ・ お客様に考え、答えてもらう。
- ・ 質問しながらお客様の思いを強め、考えを明確にして、お客様が自ら行動する方向へもっていく。

《 ★ポイント★ 》

- ・ 人間は皆、自分の思った通りにしか動かない。
- ・ 人間の行動原理「感じる・思う ⇒ 考える ⇒ 行動」



<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



気づきの心の扉は、他から触発されて開くものです。

人間は、自己中心性を軸に行動するように仕組みられています。つまり人間は、基本的に他人の手でコントロールされることを望まない性向を持っているということです。

質問は、お客様がまだ気づいていない自分の本音に気づいて頂くための仕掛け（ツール）です。

お客様は質問に触発されて初めて、自分の本当のニーズに気づきます。

(平岡 和矩)

KSK年会員だより

KSKニュース発刊代表の加齢による未知との遭遇と復活のプロセス



2月上旬、不整脈と診断され、それもかなり進行しているということで2月24日にペースメーカーを挿入することになりました。

そして手術の前日、早目の退社で17:30頃、京阪電車淀屋橋駅近くのショッピングビルのエスカレーターを降りた途端、意識を失い顔面より倒れ、救急車にて住友病院に運ばれました。

即、応急処置にて、ペースメーカーの予備を入れて頂き、取り敢えず入院。顔面は、骨折で腫れ上がり瞼が開かず「痛い痛い」だけの言葉のみ。そして、3月1日にペースメーカー本体を挿入。3日に顔面骨折の復元手術。それから、24日の退院まで、ひたすら安静に努めました。

最終の一週間は、復帰への道。第一歩は、病院から月例の当社主催（3月15日）のセミナーに出席。丁度長きに渡り、当社年会員の（株）リアライズ青木社長様と講演のコラボで大変助かりました。短期間に同じテーマで「質問型営業」の書籍を出版され大活躍中で、おかげ様で大盛況でした。

次は3月16日、指導会社へ伺い、万全を期しての退院でしたが、現実には体力の回復がなかなか厳しいものがあり、仕事は、ほぼ車での送迎となりました。

そして4月13日、歩行が怪しくなり、病院で検査をすると、硬血腫で脳内出血という診断でした。前回退院時に血腫が見つかり、自然治癒する場合もあるとのことでしたが思い通りにはならず、出血量が多くなり、運動機能低下が歩行に影響した結果でした。その後すぐ再入院して手術をし、無事成功致しました。そして、入院しながら4月19日のセミナーと21日の指導会社の仕事をし、お陰で22日に退院となりました。今度は、目に見えて回復が早く、連休中はひたすら散歩に集中し、体力回復に努めました。入・退院の間には、指導会社様にはご迷惑をおかけいたしました。

82年間、“機械の様に丈夫”と信じていた生身の人間は、肉体の衰えによろやく気づきました。これからは、救われ、与えられた命に感謝し、益々皆様のお役立ちに精進致します。そして、皆様のより一層のご支援とご鞭撻のほどお願い申し上げます。また、「必ず復活する」という、諦めない事への信念を皆様にお伝えしたく思います。これが側で見守った私の所見です。



<平岡外喜子CDA（キャリアカウンセラー）>