

第265号 2017年7月10日発行

# KSK NEWS 7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！



弊社のお盆休みは8/11(金・祝)～16(水)です。



## 志魂商才

### 牧山パルコ社長 ~商機は自ら直感して、掘り起こす時代~ 『マーケット・マインドさえあればファッション消費は廃れない』

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

今回は、「服好きの消費はぶれない」と断言する牧山パルコ社長の話をご紹介します。

(出所：2017.6.20付 織研新聞)

#### ■服好きの消費はぶれない

「全体としてみれば、消費者の生活に占める服の影響力も、こだわりも薄れているかもしれないが、服好きになっている」と話すのは、パルコの牧山浩三社長。「服にこだわりがある人たちの消費はぶれない。そうした人たちに向けた提案がますます重要」と強調する。

衣料消費の低迷が続く中で、ファッションを強みとする同社もここ数年で生活雑貨、コスメや食、ポップカルチャーなどのエンターテインメント業種など衣料品以外の店舗を拡充している。

今第1四半期(3～5月)は、「売り上げは順調、ただし、衣料品に比べて租利益率が低い分野にシフトしているため、収益は「トントン」という。「売れるものがかわってきた。これまでは租利益率が高い服を売っていただけたが、ここが動かない」とする。

こうした中で「価格政策を含めてぶれないブランド、理念が消費者から共感されたブランドは売れている」。同社では、「商品にこだわりがある」日本のデザイナーブランドなどが好調だ。「数は減ったかもしれないが、服好きの若い人たちは確実にいるし、それぞれがこだわり、自己主張も強くなっている。『服が買いたい』と思っても、そこまで手が届かないという若い人たちも多いのでは」と見る。

「『服にもっとこだわれば、心が豊かになる』ということを今一度、示していきたい」という。

#### ■ プロ・コンサルタントの所見



モノが売れないことは、決して「ライフ・スタイル」が消滅することではありません。

ライフ・スタイルは高め合う文化、伸びしろは多く、未来の可能性に満ち満ちています。

「モノの経済」から「コトの経済」への大きな転換期にあることに疑いはありません。(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6月度 〈法人〉KSK会員更新】

豊国工業株式会社

三橋サンブリッジ株式会社

井上 敏之様

三橋 宏様

【平成29年7月度 〈法人〉KSK会員更新】

社会福祉法人隆生福祉会

藤本 加代子様

※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<44>

### 1、若い世代との共進化

皆様、体調管理は、いかがでしょうか？心身の共進化のささやかな4つの習慣は、いかがでしょうか？いよいよ、夏到来！さらなる体調管理の推進をお願いいたします。

さて、今回は、立命館大学院でのキャリア開発の授業の様子をレポートいたします。昨年、懇意にしています立命館大学院の教授から、大学からストレートで入学した20歳代の大学院生のキャリア開発のテーマで授業をお願いできないかという依頼を受け、母校のために、新しくできた茨木キャンパスに教鞭を取る6月を体験しました。

普段は、50歳代、40歳代の管理者、リーダークラスの研修を実施していますので、20歳代のやる気満々の20歳代の学生との対話は、興奮するものとなっています。また、中国、台湾からの留学生も登録していただき、日本、中国、台湾の3つの国の20歳代のリアルな意識との交流でもあります。若い世代との共進化を楽しんでいる夏の日々です。



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、若い世代の特徴

日本の若者の自殺の増加、うつ病の患者の20歳代が激増する日本の様相は、一体何を物語っているのでしょうか？

一方、藤井さんに代表されるように、若い世代の活躍、都民ファーストで当選した20歳代の政治家の誕生など、若い世代の躍進も頻繁に見られます。

さて、若い世代の特徴ですが、何と言っても生まれながらのスマートフォン世代であり、常に持ち歩くスマートフォンの多大な影響を受けていることです。テレビ、ラジオではなく、インターネットを通じた莫大な情報の海をサーフィンしているのが特徴です。

リアルな学習の場が大切ですが、モバイルラーニングによる学習で、知識を増やしています。特に、TED (Technology Entertainment Design) のアプリからのビデオ・オン・デマンドでの学習は、圧倒的な迫力があります。世界の叢智が、手のひらから手軽に入手できるのです。最新のプレゼンテーションや英語の学習にも繋がります。

事実、立命館大学院生のプレゼンテーション力には目を見張りました。世界の最先端の情報を収集し、自分らしく編集する能力、それを面白くエンターティメントのようにプレゼンテーションできる能力が特徴的だと感じています。まさしく知的タレントな様相を帯びています。

世界人財開発機構 (ATD:Association for Talent Development) によりますと、これからの人財育成は、タレント養成のようになり、若者一人一人がスターのように輝かせる教育へと変貌すると示唆しています。学習は、リアルとバーチャルの融合した、まるでテレビゲームのような楽習へと進化しています。

会員企業の経営者の皆様、管理者の皆様へ呼びかけます。是非、若い世代の叢智と繋がり、サポートし、活用して行きましょう。大学生との共同開発による新商品開発や地域活性化の活動は、ますます広がっていくことでしょう。また、大学生の起業へのエネルギーも素晴らしいです。ただし、人生経験の乏しさや困難への対処法の無知、人間関係力の弱さも垣間見られます。これからは、人間や人生の機微を体験している大人世代と若者世代との共進化が切に求められます。

会員企業の皆様の経営が、心身の共進化を継続しながら、若い世代との共進化をしていく心躍る夏を創造して、ますます発展されますことを祈念いたします。



スタッフが  
変わりました。  
麻生⇒中嶋

## 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
7月	19日(水) 18:30	第356回 夢テク研究会	軸をぶらさないやり方を一貫させる いしずえ これが吉野家のサクセスストーリーの 礎	ホテル日航大阪 31階 ローズ
8月	23日(水) 18:30	第357回 夢テク研究会	<第二弾! ㈱リアライズ青木社長とのコラボ企画 > 質問型営業はなぜ「コア・トレンド」なのか	

変更になりました!

★募集予告! : 次期・第14期戦略核づくりセミナー(全5回・毎3ヶ月・10名限定)  
課題図書からテーマを決めメンバーで討論し、会社経営の様々なヒントを得る大好評のセミナーです。!12月2日(13:00~)綿業会館にて開始予定。(募集開始は9月頃)。課題図書は㈱アイリスオーヤマの大山健太郎氏の「ピンチはビッグチャンス」。

《体験受講のお知らせ》(見学のみ・無料)

第13期 最終回 9/2(土) 13:00~ ※詳細は来月案内配布!

■平岡 講演会実施のお知らせ

7/18(火)、アキナイクラブで講演することになりました。

テーマ『人不足対策が事業存続の第一条件』

★講演依頼受付中! ご相談はお気軽に!

### 気づきコラム — 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 <1-④>

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 - ④

質問型営業「お客様に解決策を提案している」  
説明型営業「お客様に商品を提案している」

■ 説明型営業: 「商品ありき」でお客様に役立つことを伝えようとする。

■ 質問型営業: あくまでお客様の欲求・ニーズの解決に集中する。

《 質問事項 》

- ・「これは〇〇についてお役に立つものですが、そういうことはお考えですか」
- ・「どのようなことに取り組んでおられるのですか?」
- ・「効果のほうはどんな感じですか?」
- ・「さらに〇〇したいという考えはありますか?」
- ・「それはどういうことですか?」
- ・「それが解決できたらいいですね、今回のご提案はお役に立つと思います。一度話を聞かれませんか」

《 トーク展開 》

- ・同じように商品とその目的を話すことから会話が始まって、お客様の望む状況を聞くことに徹し、最後に提案を行う。

《 ★ポイント★ 》

×ただの売り子 ○アドバイザー・コンサルタント⇒お客様が望んでいることを聞いていく。



<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



説明型営業と質問型営業でどこが違うのでしょうか?

説明型営業は、理屈で勝負しようとしています。質問型営業は、お客様の本音で勝負しようとしています。営業トークでは、ただ説明するのではダメです。ただのおしゃべり上手もダメです。お客様の本当のニーズや本音を掴まなければなりません。

(平岡 和矩)

# KSK年会員だより

## ■ 株式会社芦田 芦田社長が、書籍を出版！

以下の通り、基調講演会と祝賀会が催されますので、是非ご参加ください。

### 【芦田 衛氏 出版記念祝賀会のご案内】

拝啓 新緑の候、ますますご清栄の事とお慶び申し上げます。  
この度、株式会社芦田 代表取締役 芦田 衛氏におかれましては、  
『経営理念に関する』電子書籍を出版されることとなりました。  
本書は、芦田 衛氏が自社の経営を引き継ぎ、代表取締役に就任されたとは  
ほぼ同時に、打ち立てられた経営理念に基づく実践を通じて『理念経営こそが  
会社のあるべき姿』と研究を重ね追求してきた活動を集大成したものです。  
企業の繁栄には、社員の内発を開発し、自律型社員の育成が重要とされる  
今日、本書は、将に時宜を得た好著として、高い評価を得ています。  
つきましては、下記日程により出版記念祝賀会を開催し、芦田 衛氏のご  
業績をたたえ、祝意を表したいと思っております。ご多忙とは存じますが、万障お繰  
り合わせの上ご出席くださいますようお願い申し上げます。

日 時 2017年7月15日(土)

第1部 基調講演会 17:00~18:30

※開始10分前までに受付をお済ませください。

第2部 祝賀会 19:00~21:00

会 場 KKR ホテル大阪 大阪府大阪府中央区馬場町2-24

第1部 2階『白鳥』 第2部 3階『銀河』

【最寄駅】 JR環状線「森ノ宮駅」下車 北出口より西へ徒歩10分

地下鉄中央線・長堀鶴見緑地線「森ノ宮駅」下車7番B出口より西へ徒歩10分

地下鉄中央線・谷町線「谷町四丁目駅」下車 9番出口より東へ徒歩10分

費 用 10,000円(当日ご持参ください)

発起人 凛々会 本郷 真也 (シン・リーガーコーチング代表)

田村 常之進 (株式会社プロトワーク代表取締役)

宮平 崇 (株式会社Dream代表取締役)

## ■ サンコナ小田株式会社 小田社長の記事、北國新聞(2017.6.24付)掲載！

### — 衣料復活への自問自答 —

「お前とは何ぞや」。自分自身にこう問い掛ける。自分の素直な欲求を見つめ直すことが夢実現の第一歩になると考え、「どんなに小さな企業でも独自の哲学を持ち、その企業ならではの世界を築くことが大事」と話す。

需要開拓に乗り出した婦人服分野では、自社が糸加工で長年培ってきた独自の分織技術を生かして極細糸を生み出した。「素材から衣料を変える」。その思いに共感するように、国内外の取引が増えてきたという。不振が続く衣料の復活へ自問自答しながら挑む。