

第267号 2017年9月10日発行

KSK NEWS 9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

小林製薬 小林章浩社長 ユニークに“お困りごと”解決

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

今回は、生活の中のお困りごとを解決するユニークな商品開発で成長を続ける小林製薬6代目社長、小林章浩社長の取り組みについての記事をご紹介します。（出所：2017.9.2付 産経新聞要約）

■インバウンド？謎の売り上げ増

小林製薬では「こんなものが欲しかった」と思うような、他社が扱わない“ニッチ”を狙った新製品を作り続けてきた。ここ数年はインバウンド（訪日外国人観光客）需要が増え、「サカムケア」等、思いもよらない商品が売れて、「外国でも日本と同様ニッチな商品が求められウケる」「万国共通の“お困りごと”は少なからずある」と気づいた。

こうした新たな需要の発見は、インバウンドや海外への積極的事業展開に弾みをつけた。

■お客さま第一 ないものを作る

「あったらいいな」をくみ取る基本姿勢は長い歴史のもとに培われた。

小林製薬は明治19年、雑貨店や化粧品のお店として名古屋で産声を上げた。その後感染症の流行を受けて薬も扱うようになり、その構成比が一気に高まって明治の終わりに大阪へ拠点を移した。創業から今年で131年になるが、本格的にメーカーとなってからまだ50年ほどで、それ以前は薬の卸売りを中心とした会社だった。

創業者はお客様を大事にし「薄利多売」「迅速」をモットーとするお客様第一主義だった。メーカーになってからもこの精神は引き継がれている。

「他社が作らないものを作る」という意識が生まれたのも、会社の生い立ちに起因する。卸しとして他社の薬を扱うが故に、風邪薬や胃薬など、大手メーカーと競合するような商品は作れない。だから自然とニッチを探すことになった。日本になかった先駆的な商品を開発するしかなかった。

今年でブルーレット発売から48年、消臭・芳香剤の「サワデー」発売から42年。46歳の私にとって、ブルーレットは兄、サワデーは妹のような存在だ。

■ プロ・コンサルタントの所見

商品開発とは、思いを現実化するプロセスであり、困り事を解消するプロセスでもある。

商品開発というプロジェクトは、「思いは叶うもの」ゆえに「思いは創造エネルギーをくみ出す作法」でもある。商品開発という仕事は、「為せば成る、為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の為さぬなりけり」という心意気が何より大事なことだと思う。

(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9月度 <法人>KSK会員更新】

有限会社風致空致 岡田 勝嗣 様

【平成29年8月度 <個人>夢テク会員更新】

株式会社帝塚山夢工房 村尾 泰史 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<46>

1、高齢者との共進化

急に、秋です！日中歩いていますと、朝夕涼しいですね。読書の秋、スポーツの秋、教養を高める旅行の秋。秋を楽しむイベントは、たくさんありますね。是非、さらに体調を整えて、楽しく秋を満喫しましょう！

さて、今回は、若者との共進化から高齢者との共進化へと一挙に、世代を上げて行きましよう。

母校消滅の危機。立命館大学院の教授との対話を紹介します。少子化で、国立大学ですら倒産危機となる現実。2009年以降の18歳人口は、120万人前後。2024年は、約106万人。2032年には、初めて100万を切り、約98万人となる予測。入学定員1000万人規模の大学が、100校も消滅する計算です。

そこで、食い止める処方箋として、提唱されていますのが、大学連携型CCRCです。CCRCとは、Continuing Care Retirement Communityの略です。CCRCのお手本はアメリカ。アメリカでは、リタイア後の元気な高齢者が、大学の近くに移住し、大学キャンパスで、学生生活を楽しみ、身体が弱って、医療や介護が必要となった場合は、同一敷地内にある大学病院や分院、介護施設で不安なく最後まで暮らせる地域共同体的ことです。これをどう日本流にアレンジするのが、大学の存続にも関係してくるのです。

立命館大学大阪茨木キャンパスでは、茨木市民が自由に活用できる無料と有料の施設が活用できます。例えば、図書館、交流広場、食堂、カフェエリアがあり、一つのモデルになっています。

そして、今後高齢者は、2015年の国勢調査によると、65歳以上の人口は、3346万人5441人。総人口に占める割合は、26.6%。4人に1人が高齢者です。その比率の予想が、2036年には、33.3%で3人に1人。2065年には、38.4%で、4人に1人。街中に、高齢者が溢れかえる日本になります。

企業にとりまして、高齢者が消費者となり、企業の利益の源泉となります。高齢者の本音をどう引き出すかのマーケティングも重要になってきます。是非、身近な高齢者との対話の実践も、よろしくお願いいたします。

2、高齢者との対話ができているのか

リーダー研修をしていますと、多くの悩みを聴きます。「自分より年寄のメンバーのモチベーションをどう上げればいいのか。どのように気持ちよく仕事をしていただければいいのか。そのために、日常はどのように年長者と接すればいいのか。」

また、役職定年制で、勝手の部下のメンバーになったため、「どのように接すればいいのか。」という悩みをあります。双方とも、悩んでいる重大な課題です。

では、どのように高齢者との対話をしていけば良いのでしょうか。対話は、意味の流れであり、新たな連携を築きます。高齢者を尊重し、体験談を真摯に聴き、わかりやすく支援することが肝要です。何よりも、謙虚な態度が相互に、求められます。

最後に、日本政府が進めて行く少子高齢者社会への選択肢のキーワード4つを紹介します。1. 外国人労働者 2. AI 3. 女性 4. 高齢者 です。知人の勤務する食品工場では、中国、ベトナム人で50%を超えています。AIによる効果は、定型的な仕事をロボットに置き換えるのは、間違いなく有効ですが、創造的な仕事は人間が受け持つこととなります。また、AIシステムの技術者不足の課題もあります。女性、高齢者、特に女性高齢者の活用をどう考えて行くのか、企業の実力が問われます。

会員企業の皆様の経営が、心身の共進化を継続しながら、高齢者との共進化をしていくための心躍る対話を創造して、さらに発展されますことを祈念いたします。



元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

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
9月	20日 (水) 18:30	第358回 夢テク研究会	新しい成長のロマン 宇宙意識をダシに使うストーリー	ホテル日航大阪 31階 ローズ
10月	18日 (水) 18:30	第359回 夢テク研究会	顧客がすぐに欲しがると付加価値	

気付きコラム — 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 <1-⑥>

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

1-⑥ 営業のスタンス

■ × 説明型営業： 企業側の営業マン

《 説明事項 》

「この商品がどのような物で、お客様にどのような効果があるかをお話しさせていただきます」

■ ○ 質問型営業： お客様のアドバイザー、コンサルタント

《 質問事項 》

「早速、商品のお話ができればと思いますが、その前にどうしてもお聞きしたいことがあります。今回、このように時間をとって、私どもの話を聞いてみようと思われた理由は何でしょうか？」

《 トーク展開 》

お客様への質問をきっかけにお客様が解決したいことや解決への取り組みについて聞く。それらをしっかりと聞いた上で、解決策の提示として商品の提案ができる。お役立ちのために商品の提案をする。

《 ★ポイント★ 》

悩みの解決策として商品を提案する。

<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



説明は人を納得させる。質問は人に考えを促す。

人は理解をしても行動しない。質問は自分なりの答えを引き出す。

人は納得しても行動に結びつくとは限らない。質問は自ら出した結論ゆえに、行動に結びつく。解説はいらない。

必要なのは決断に従う行動の引き金となるトーク術。サービスとは、見込み客を対象として、“売るのではなく、買って頂くサポートをすること”である。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ ご期待ください！ 12月7日（木）夢テク研究会特別企画イベント予告（於：日航ホテル）

12月7日夢テク研究会特別企画イベントでは、星野芳昭先生をお招きし、ユニークな講演をお願いします。星野先生は8月21日に中島先生と共に弊社事務所にご来社されました。星野先生の経歴を簡略化してご紹介しますと、長岡出身→慶応義塾大学→学生のころから、商品企画で西武百貨店と提携し活躍→卒業後大手コンサルタント会社に入社し各企業の主治医役を果たす→1990年友人と起業、次世代経営者育成等を手掛け、親族会社も引き継ぎ商品企画やマーケティングを行う→2010年港区のタワーマンションの理事長として様々な改革を実施→マンションの一画で、セミナールームを開設し起業家・次世代経営者の勉強会を開催。その他の参画は、渋沢栄一の玄孫・渋沢健との算盤塾や、亡き日野原重明氏設立のSSA（スマートシニア）・ITOSプロジェクトなどを引き継ぎ活動されています。平岡家との不思議なご縁で、中島先生を通じて巡り巡っての出会いです。当日、プロフィールの詳細を配布致します。（平岡外喜子）



来社時の中島先生・平岡夫妻・星野先生

■ 8月8日 KSK年会員(株)ワークステーション開催ゴルフコンペに会員様と共に参加



暑さは激烈、乗用カート無し、18ホール・スルーの休憩無し。スコアは、ご想像にお任せ！！！！
男子のトーナメントコースで、愛知県の名門三好カントリー倶楽部にて名古屋駅より送迎して頂きラウンド、しかし、4人とも倒れずに完走致しました。健康は有難いことをつくづく実感しました。（平岡外喜子）



三橋社長・青木ご夫妻・平岡外喜子

■ (株)BREAK 木下社長 千葉でのご活躍報告

地球温暖化対策で車に対する環境規制は年々厳しくなっており、国際エネルギー機関（IEA）の試算では2050年には内燃機関（エンジン）のみの車は7%にまで縮小すると言われ、日本は後れを取っています。

そこで(株)BREAKは、車検も要らない、ヘルメットも不要の規制の緩い三輪自動車、「トライク」を扱うことにしました。今年の東京モーターショー、来年の東京オートサロンで並べます。ハイブリッドや内燃機関を開発する必要が無くなったら、モーターと電池さえ買えば、誰でも自動車メーカーになれます。だからKINOSHITAのブランドでも登録できたのです。この車は8時間の充電で80キロ走ります。充電代100円で80キロ走ります。産業革命が起こる時、今がまさにチャンスです。

これからのキーワードは「CASE」

C（コネクテッド） A（オート＝自動運転）

S（シェア＝自動車の共有） E（エレクトリック＝電動化）

我々の業界で生きる為にはこのキーワードからはずれたら生きてゆけません。

一般車は、改造キャンピングカーを重点に関東地区を攻めています。御用の節は下記までご連絡ください。

（木下様のコメント編集：平岡外喜子）



《トライク:1200Wモーター3人乗り》
定価50万円税別、代理店卸し70%
25万円で2人乗りも開発。
代理店募集中！
加盟金保証金一切いりません。

■連絡先

〒 株式会社BREAK FLEDERMAUS事業部

代表取締役 木下 雅彦 (KINOSHITA MASAHIKO)

URL : <http://www.fledermaus.jp>

〒262-0013 千葉市花見川区積橋159-12

TEL 043-250-8888/FAX 043-250-8889

MAIL : kinoshita@fledermaus.jp