

第268号 2017年10月10日発

KSK NEWS 10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

アイリスオーヤマ 大山健太郎社長 三振覚悟でホームラン 人材、1に人柄・2に意欲

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

今回は、日経MJプレミアム「なるほどマーケティング」講演で話された、アイリスオーヤマの大山社長のヒット商品を生み出す秘訣をご紹介します。（出所：2017.8.4付 日経MJ）

■ヒット商品を生み出すのに大事なことは？

開発者には「生活者の代弁者になれ」と言っている。新商品のヒントは生活の中に潜んでいる。自分で責任をもって成し遂げる覚悟ややりきる仕組みを作ることが必要。組織もリスクに対し寛容でなければならない。また、わかりやすく値ごろ感があり、品質はそこそこのものが、消費者の最も求めること。

■どういう人材を求めているか？

1に「人柄」、2に「意欲」、「能力」は三番目。どんなに能力の高い人を集めても、一人人柄が悪いとチームプレーができず全体がダメになる。中途採用も実績より、これからどういう商品を作りたいかを重視。

■新製品の開発・発売を決める判断基準は何か？

開発者が陥りやすい“プロの目線”にならないこと。「あなたの家族が買うか？」という視点を持つこと。

■海外事業の成功に欠かせないのは？

原則は各国の従業員に運営を任せ、育てること。従業員に、日本語テストの成績が良ければインセンティブを与えるなどして、やる気を高めることに努める。

■なぜ日本の家電メーカーがダメになったと考えるか？

米国の場合、パイはメーカーと小売りで分け合うが、日本はそこに卸が加わり、パイを大人数で分け合うため、「労働生産性が悪い」と誤解されている。販売までのよりよい仕組み作りが肝要。

30代までは第一線で頑張り、最も脂ののる40代には後輩育成を担う立場に回ることが多い。市場が縮小する時代において、宝の持ち腐れにしないためにも、4番としてバッテリーボックスに入るべきである。

■コメ・エアコンに続く新事業は何か？ 洗濯機なども面白いものがつくれそう。

■インターネット通販全盛の時代に実店舗に求められることは何か？

ネット通販が当たり前の時代となり、価格や品揃えではネットが優位だが、百貨店、コンビニ、ホームセンターも各役割があり、消費者は時と場合で使い分けているので、小売店は売り場磨きの努力をすべきである。

■新商品の価格はどうか？

原則、担当者がバイヤーと相談して決める。バイヤーはプロなので消費者感覚とズレていることも少なくない。最終判断は、長い経験で培った鼻を利かして私が社長として行う。

■ プロ・コンサルタントの所見



ヒット商品を生み出す条件は、1に人柄、2に意欲、3・4がなくて、5に能力。これがヒット・メーカー「アイリスオーヤマ」の成功原理だと大山社長が公言しています。御社の場合はどうでしょうか？（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10月度 〈法人〉KSK会員更新】

株式会社岩田建設

岩田 修一様

【平成29年10月度 〈個人〉KSK会員更新】

一般財団法人 全国福利厚生共済会

鈴木 由加里様

※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<47>

1、中秋の名月

中秋の名月。今年は、美しい月を見上げた方々が多かったのではないのでしょうか。会員の皆様は、月の放つ光に、何を感じたのでしょうか。

愛する人との出会いの思い出、大切な仲間との出会いの思い出、自分の存在をこの地球に出現してくれた両親の思い出、既に亡くなった大事な祖先の思い出、自分の人生の転機に支えくれた恩師の思い出など、たくさんの思い出を月光と共に思い出す時間を過ごす方々もいらっしゃるかもしれません。

今回は、逢い難き人に出会った世紀の対談とも言える体験の思い出を紹介いたします。

2、世紀の対談

先般、友人の星野社長を平岡先生に紹介した折、星野社長の知人に渋沢栄一の子孫の渋沢健さんの話が出ました。渋沢健さんは、「日本の実業家。コモンズ投信株式会社の創業者。1961年3月18日生まれ。渋沢栄一の5代目の子孫として生まれ、父の転勤でアメリカへ。テキサス大学卒業。JPモルガン銀行、ゴールドマン・サックス証券会社等の金融業界で経験を積み、2007年コモンズ株式会社を創業。現在、日本全国でセミナー活動を展開。」特に、「論語と算盤」をテーマにした読書会は人気があります。

そして、幕末時代、渋沢栄一の命の恩人が平岡円四郎で、その子孫が平岡先生と言うことが分かったのです。そして、すぐにその事実を星野社長が渋沢健さんに伝え、「是非、御礼を言いたい。平岡円四郎様がいらっしゃらなかったら、間違いなく渋沢栄一は殺されていて、僕も生まれていなかったでしょう。」とのことで、世紀の対談が誕生しました。

平岡円四郎は、「江戸時代末期の一橋家の家老。若いころから聡明で、才能を認められ、徳川慶喜に仕え、寵愛を受け、家老として、一橋家を支えた人物。過激派水戸藩氏に暗殺。享年43歳。京都にやって来た渋沢栄一の人柄と才覚を見出し、家臣として取り立て、命を守った。」のです。

渋沢栄一によると、「私を一橋家に推挙してくれた方。この人は、実を一を聴いて十を知り、眼から入って鼻に抜けるぐらいの明察力があつた。」とのことです。その後、渋沢栄一は、徳川慶喜の幕臣として、パリで開かれる万国博覧会の幕府使節として派遣されます。スエズ運河の大工事を見て、銀行システムに衝撃を受けます。結果、日本に銀行システムを植え付け、株式会社500以上を設立し、日本経済に貢献するのです。

3、運命との共進化

日本の発展を生み出した渋沢栄一の命を守った平岡円四郎。まさしく歴史との共進化、運命との共進化、人間の奇跡の出会い。奇跡の出会いが生み出す奇跡の社会的事業。奇跡の社会的事業が多くの人々の生活を支え、これからも日本社会に貢献していくのでしょうか。

平岡先生は、長年に渡り、夢の大切さを説き続け、世界オンリーワン企業を創出することに人生を賭けて来られました。平岡円四郎の志が脈々を流れているを感じる対談でした。また、日本に長期的投資の習慣を植え付けようとする渋沢健さんにも、渋沢栄一の志が引き継がれているのだということを感じました。

お二人の握手の姿を見る世紀の対談に、星野社長と立ち会えた喜びを胸に、日本人がリーダーシップを発揮し、世界に貢献するリーダーを輩出する事業に、これからも邁進するために、精進いたします。



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
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付加価値	ホテル日航大阪 31階 ローズ
11月	15日 (水) 18:30	第360回 夢テク研究会	逆もまた真なり! 仕組み×仕掛け づくりは世界一を狙い続けること、 これが鉄則	

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 <1-⑦> —

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

1-⑦ 営業とは?

■ × 説明型営業： 営業とは辛く、苦しいもの — 商品説明をする仕事

- ・ 何件訪問しても、商品説明を聞いてくれず、断られるばかりでいやになるよ。
- ・ どこにあたっても商品説明を聞いてくれない人ばかり。
- ・ 商品説明のアポイントもなかなか取れない。
- ・ いったい、商品説明を聞いてくれるお客様はどこにいるのかね。
- ・ 最後まで商品説明をしても『考えておくよ』だ。
- ・ もう商品説明の営業の仕事がいやになったよ。

■ ○ 質問型営業： 営業とは楽しく、嬉しいもの — お客様のニーズの解決・実現に役立つ仕事

- ・ 自社の商品で解決できる欲求・ニーズを持っているお客様を探そう!
- ・ 欲求・ニーズを解決できる話を聞きたがっているお客様を探そう!
- ・ 欲求・ニーズの解決を求めているお客様にアポイントを取ろう!
- ・ 欲求・ニーズの解決を望んでいるお客様は必ずいる。今までに沢山の人がこの商品を買っているのだから!
- ・ 欲求・ニーズを解決できる方法を、お客様と話し合おう!
- ・ 欲求・ニーズの解決を願っているお客様に役立つことは楽しいことだ!

《 ★ポイント★ 》

- ・ 営業はお客様のお役に立つ仕事。
- ・ 営業は自社の商品で解決できる欲求とニーズを求めているお客様を探し、提案する仕事。
欲求・ニーズを持っているお客様なら喜んで話を聞いてくれる。
- ・ 質問しながらお客様を探す。
- ・ 説明型から質問型営業への切替で、営業は辛く苦しいものから楽しく嬉しいものに!



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

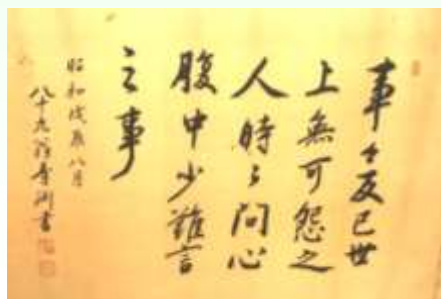


潜在意識と顕在意識の関係において注目すべき視点は、“潜在意識の浄化の重要性”だといわれています。間を置く反復の必要性こそ、思いを叶える切り札と考え、繰り返し念い(おもい)を唱えて、思い掛けない出会い、触れ合い、語り合いを巡る異次元の体験をトークする喜びにチャレンジしよう!! (平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 平岡家と旧縁 渋澤栄一氏の玄孫・渋澤健氏とのご対面

左より、星野芳昭氏、平岡和矩、
渋澤健氏、私、中島克紀氏



渋澤栄一書（平岡家伝）

9月号にてご紹介致しました、渋澤栄一の玄孫で、渋澤健様が、去る9月25日に当社にお越しになり、歴史を超えたご対面を果たすことができました。

当社平岡和矩（一矩）は、江戸幕府の勘定奉行・平岡円四郎（城山三郎の著書「雄気堂々」に掲載）の次女の末裔です。円四郎は渋澤栄一氏の一番の支援者でしたが、幕末に水戸浪士に京都伏見にて暗殺されました。

しかし、その後も渋澤家と平岡家のご縁は続き、幼少期の平岡は、戦後も父親と弟たちを伴って、渋澤家へご挨拶に伺うことが恒例でした。

我々夫婦の結婚式には、栄一氏の孫の昭子様ご夫妻がご出席されたのですが、残念ながらその後、父の死去、転居等で疎遠となり、健氏ともこれまで時代のズレで会うことができずにおりました。しかしこの度、約160年の歳月を巡りご対面が実現しました。

大変お忙しい方ではありますが、機会をつくり、当セミナーへもご講演頂ければ幸いです。

（平岡外喜子）

渋澤健氏のプロフィール（略歴）

1961年生まれ。69年父の転勤で渡米し、83年テキサス大学化学工学部卒業。財団法人日本国際交流センターを経て、87年UCLA大学MBA経営大学院卒業。JPモルガン、ゴールドマンサックスなど米系投資銀行でマーケット業務に携わり、96年米大手ヘッジファンドに入社。2001年に独立し、シブサワ・アンド・カンパニー株式会社を創業。07年コモンズ株式会社を創業（08年コモンズ投信(株)に改名し、会長に就任）。渋澤栄一記念財団業務執行理事、経済同友会幹事など、その他複数の職務に従事。著書に『渋澤栄一100の訓言』（日本経済新聞出版社）、『渋澤栄一 愛と勇気と資本主義』（日経ビジネス人文庫）ほか。

現在の活動状況：TV出演や講演依頼多数また、「渋澤栄一の論語と算盤」セミナーを全国展開中。

今年度10・11・12月度夢テク研究会 中島先生・星野先生のご参加が決定！！

- ・10月18日第359回夢テク研究会…中島先生がオブザーバー参加
- ・11月15日第360回夢テク研究会…星野先生がオブザーバー参加

・12月7日（木）特別イベント… 予告通り、星野先生がご講演！

起業家・事業継承の多数の経験をお持ちで、「論語と算盤に見る経営哲学」「共感資本主義の時代」「これからの事業開発・商品サービス開発・組織開発・能力開発」「日野原先生の意志を受け継いでのシニアのネット実践」等、奥深いお話を聞くことができます。