

第269号 2017年11月10日発

KSK NEWS 11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！



KSKのストーリーは

志魂商才

に尽きます。

100歳時代プロジェクトを発足 人生「もうひと花」へ

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

日本人は平均寿命が延び、100歳まで生きることが当然とされる時代を迎えつつあります。今回は、産経新聞社が立ち上げた、100歳時代を生き抜く知恵や備え、社会課題の解決策について議論し提言や指針を発信する「100歳時代プロジェクト」の記事を取り上げてご紹介したいと思います。（出所：2017.8.4付 日経MJ）。

100歳時代を豊かな社会とするためには、価値観を変え、発想を大きく転換する必要がある。そのためには、自分が100歳になることを前提として元気なうちに「備え」をしておくことが大切だ。ポイントは以下3つ。

①健康寿命を延ばす

まずは健康な人を増やすことだ。いくら長生きをしても闘病生活が伸びるだけなら本人にとってもつまらない。日本人の平均寿命（2016年）は、女性87.14歳、男性80.98歳、また、内閣府の「高齢社会白書」によれば、健康寿命（2013年）は女性74.21歳、男性71.19歳である。同白書は認知症患者数が2060年には1154万人となり、65歳以上の3人に1人を数えるようになると予測している。この平均寿命と健康寿命の差を少しでも縮めたい。

②働けるうちは働く

豊かな老後を過ごすには、健康への備えもさることながら収入を安定させなければならない。「老後の収入」を増やすには計画性が欠かせない。「働けるうちは働く」という発想への転換が求められる。

他に、年金受給を遅らせ年金生活に入ってから給付金を増やすという方法を取ったり、一定以上の勤労収入がある場合には、年金受給額を減らす在职老齢年金制度の見直しも必要である。また、高齢女性が増えることは明らかだから、彼女たちが働ける場所を増やすという企業側の意識改革も欠かせない。それ以前に働く意欲と能力のある人が年齢に関係なく働けるようにしなければ、100歳時代の社会は機能しない。

③生きがいの創出

今の高齢者は昔と比べて元気なので、長い老後には「生きがい」が必要だ。「生きがい」を引き出すためには居場所と役割が重要となる。

自治体は50代の地域活動への参加機会を増やすことが必要となる。また、自分の能力を磨き続けたり、社会人の学び直しも充実させる必要がある。「第二の人生」として起業したり、長く働くには技術革新など時代の変化に対応できる人材であり続けることが求められる。老後が長くなれば、一つの仕事にこだわらず転職しやすい仕組みづくりも求められる。100歳時代の長い老後では、女性高齢者の一人暮らしが増える想定だ。体力が衰え、体が不自由になり、孤立してからではなく、若いうちからコミュニティーに溶け込み、同年代の人が集まり住む「新たな住まい方」も求められる。

■ プロ・コンサルタントの所見



100歳時代、備えるべきは、次の三つの視点です。第一は、健康寿命の伸ばし方や対策が必要ということです。第二は、寿命を延ばして、どんな役割を軸にやりがいを見つけていくかです。第三は、新たな生き方・暮らし方を創り出して行けるかです。結論を一言でいうと、この先、変化対応できる者だけが生き残るということではないでしょうか？（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】

株式会社松本商店

松本 善弘様

※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<48>

1、健康経営

「健康なメンバー、成長する企業」というスローガンで、多くの企業では、健康経営が進められています。会員の皆様の健康経営の取り組みは、いかがでしょうか。

健康経営は、日本再興戦略に位置づけられた「国民の健康寿命の延伸」の取り組みの一つです。経済産業省は、健康経営に優れた企業を選定し、長期的な視点からの企業価値向上を重視しています。

投資家も読んでいる「健康経営銘柄2017」の選定評価は、従業員のアナウンス、外部評価委員会、財務指標のスクリーニングの3つが指標となります。また、5つのフレームワーク、1)健康経営の理念と方針があるか 2)健康経営の組織体制があるか 3)健康経営の制度と施策が実行されているか 4)健康経営の評価と改善の実施があるか 5)法令遵守とリスクマネジメントがあるかを外部委員会で選定評価されます。

3年連続選定の企業は、花王、テルモ、TOTO、東急、日本航空、ローソン等です。

2、香りと脳機能

先般、友人の星野社長が主催しています「プラチナ・ウェルネス・フォーラム」に参加してきました。プラチナは、歳と共に輝きを増していくこと。ウェルネスは、心身共に健康な状態であること。そして、フォーラムは、仲間づくりの場という意味です。

今まで、自然治癒力、食事指導、リンパ療法、意識療法、笑いで癌を癒す事例、リバース・エイジング曲線の紹介、眠育（睡眠で育成する）の推奨事例、突発性難聴をクラシック音楽で治癒した事例、センシュアリティ（フランスの女性が大切にす、五感をすべてオープンにして、身体のケアと性的な喜びまで感受する）事例などを紹介してきました。講演後の真摯な質疑応答を通じて、健康経営を考えてきたフォーラムです。

今回は、健康になるために、香りが脳機能にどう影響するかを長年研究された京都のユニークな事例を紹介しましょう。

3、経営者は、嗅覚を磨こう

「経営者のための嗅覚の磨き方セミナー」も実践されています保健師・抗加齢指導士の酒井三里女史の講演会の内容は衝撃的でした。

会員の皆様は、「目に見えないものを信じる」ことをどれくらいされていますか。香りは目に見えませんが、存在を感じますね。最新の研究では、香りが脳機能に影響し、ストレスを低減することが証明されました。

私自身も意識しないで生きてきましたので、日常的に香りに敏感になりましようと呼びかけられ、ズキンとしました。自分自身が健康になるために、自分自身の加齢臭、口臭、体臭に敏感になることがまず大切です。次に、職場の香りや自宅の香りにも敏感となることも大切です。もし、不快な香りを感じたとしたら、早めに適切な処理を行いましょう。普段使われない倉庫はもとより、トイレ、玄関などのお客様に影響を与える場所には敏感になりましよう。フレグランスは、化学合成ではなく、天然のものがいいそうです。

さらに、食生活向上のためには、食べ物本来の香りにも敏感になりましよう。眠りの際には、寝具の香りや枕元にどんなアロマを置くのかでも健康に影響します。

そして、経営者にとっての究極は、この人物を信じていいのか、このビジネスを推進していいのかという共進化の嗅覚を磨くことなのです。

2017年も後2ヶ月。年内は、是非、香りに敏感になる習慣作りをお願いいたします。香りとの共進化を是非推進し、健康経営を実現していきましょう。



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
11月	15日(水) 18:30	第360回 夢テック研究会	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	ホテル日航大阪 31階 ローズ
12月	2日(土) 13:00	第14期① 戦略核づくりセミナー	ピンチはビッグチャンス — (株)アイリスオーヤマ 大山健太郎社長著 —	綿業会館
	7日(木) 18:00	第361回 夢テック研究会 特別企画イベント	星野芳昭先生 特別講演 共感経営のすすめ ~ 経営の仕方改革 ~ ★詳細は、同封の別紙案内をご参照ください。	ホテル日航大阪 7階 フォンタナ



気づきコラム

— 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 <1-⑧> —

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

1-⑧ 「売上げ」についての違い

■ × 説明型営業： 一所懸命やっても、その売上げに波がある

- ・絶対に役立ちますよ
- ・間違いないです
- ・今こそ採用しなければ後悔しますよ
- ・またとないチャンスです
- ・必ず喜ばれます

⇒説明に力が入れば入るほど、お客様は自分で判断がつかず保留か不採用。

⇒「自分の説明の一体どこが悪いのだ」「なぜ採用しないんだ」

「自分の説明が下手だからだ」「なぜうまく説明できないんだ」

お客様と自分の営業能力に疑問が生じ、自信を失い行動量も減少…。

⇒ 売上げに波

■ ○ 質問型営業： 自然に売上げが上がり、それが継続する

売上げ、予算、ノルマ＝「お客様へのお役立ち貢献量」という考え方

⇒ ・どのように感じられましたか？ ・たとえば、どのようなところが良さそうですか？

- ・お客様のお役に立つと思いますが、どう思われますか？
- ・採用して、効果を実感されると思いませんか？
- ・お客様にとっては、チャンスになるのではと思いませんか？

《 ★ポイント★ 》

- ・商品の採用はあくまでお客様の判断であると認識し、質問で欲求・ニーズに対して役立つかを聞く。
- ・不採用や保留だった場合は、お客様の欲求・ニーズの引き出し方、解決策としての商品説明について課題や改善材料を見つけ、自分やお客様を責めることはないため、すぐに次の行動に移せる。
- ・目標追求に無駄がなく、説明に強引さがなく、内容にもぶれがない。
- ・気分的な落ち込みもないので、行動量が一定で安定した売り上げを上げることができる。



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



営業の極意は、結局「面倒見のよさ」で勝負する本気の姿勢態度、そして、終始一貫、お役立ちの熱意が伝わる取り組みにあると腹をきめてかかることだと信じます。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 11月3日 <奈良>五條市柿農園・レストラン「農悠舎王隠堂」・吉野の酒造 訪問記

【行程】<1>11:30柿生産者宅・柿農園 → <2>13:30「農悠舎王隠堂」 → <3>16:00吉野の酒造

<1>9:30奈良近鉄西大寺駅集合し、8名のメンバーで車にて出発。

当日は、連休の初日が災いし往復共に大渋滞。奈良県五條市まで、予定より一時間遅れで校友の柿農園自宅に到着。お茶の接待を受け、自家製梅酒を各自一升瓶1本頂き、柿園を見学。



<2>レストラン「王隠堂」(五條市西吉野町湯塩154)で昼食。レストランの名前は、南北朝時代、都を逃れた後醍醐天皇一行をかくまったことに由来しています。

建物は、幕末に建てた旧家を改装したものです。現在は、農業法人として「農悠舎」も経営し、農作物の生産も行っておられます。そのため、食材はほぼ自家製、野菜が主体の「おもてなし」でした。

場所は山上にあり、建物もどっしりと風格があり、眺望抜群です。



<3>美吉野醸造株式会社は、万葉の時代より伝わる製法を再開し、地元吉野の名水で甘く柔らかい湧き水を仕込み水とし、上質な酸を引き出す手作りの製法を守り抜き「米の旨味が伝わる酒」を醸し続けています。質の良い酸と旨味の調和を追求すべく地元生産者との連携を深め、酒米を契約栽培し、米づくりからのこだわりで手間暇かかる製法です。また、若い働き手が多く、しっかり後継者を育てられていました。人材不足を最も予想される業種のひとつとっておりましたが、嬉しい予想外でした。

当日は、観光バスの乗り入れもありお客様が大勢来店されていましたが、試飲は、残念ながら運転のため諦めました。500cc種別3本買い、午後8時帰宅してから早速試飲いたしました。予想通り甘みがあり、上質感溢れるものでした。残念ながら販売は、関西百貨店にはなく東京の各百貨店には出荷されております。

上記<2>「農悠舎王隠堂」<3>「美吉野醸造株式会社」は、ホームページがありますのでご覧ください。



一日中フル回転日記ですが、初めて尽くして良い体験をさせて頂きました。

(平岡外喜子)