

第270号 2017年12月10日発行

KSK NEWS 12月号

発行人：(株)ケー・エス・ケー 夢テック研究所
 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/

夢テック研究所を詳しく
 お知りになりたい方は、
 HPへ、どうぞ！

夢テック研究所



友達申請随時承り中！



… 年末年始休み 12月29日～1月8日 良いお年をお迎えください …

志魂商才

一瞬ではなく安定の一位を目指せ！

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

伊藤忠商事・岡藤社長は、「一瞬の一位ではなく、安定して一位というのが使命」と語ります。そんな社長がいつも口にするのは「稼ぐ」・「削る」・「防ぐ」という経営の三原則です。（出所：2016.1.24付 織研新聞）

安定の一位をとるためヒントとして、以下、ゾゾタウンとラミレス監督の話をご紹介しますコメントしましょう。

■ゾゾタウン PB商品投入

衣料品通販サイト「ゾゾタウン」を運営するスタートトゥデイは、急成長を遂げ、時価総額1兆円を突破した。2018年3月期中に企画製造販売まで一貫して手掛けるPBブランドを発売する計画だ。在庫リスクも抱える「持つ経営」に踏み出したことになる。昨年ニュージーランドで衣料品に適した伸縮性のあるセンサーを開発する企業に出資し、あらゆるモノとネットがつながる「IoT」を取り入れたスマート衣料などの開発につなげ、競合他社との違いを打ち出そうとしている。今後は「ユニクロ」など大手企業との競争も激しくなりそうだ。（出所：2017年8月3日付 日経新聞）

■ プロ・コンサルタントの所見



類似商品を扱っても、戦い方一つで違う結果となる時代です。ゾゾタウンのように企画製造販売を一貫して手掛けることは、品質や価格を柔軟に管理できるようになります。そうなれば、独自の“味”を商品に反映させやすくなり、その結果、競合他社との差別化が図られ、さらなる飛躍への可能性が広がるのです。要するに、絶対差別化策とは「メーカーベンダーの仕組み」。これこそがキメ手なのです。

■旋風 ラミレス流下克上 采配の裏 緻密な分析

今期のプロ野球は、DeNAの奮闘も記憶に残る。ラミレス監督の選手起用は冴えわたった。その決断のもとになるのは、時間をかけた緻密なデータ分析と状態の見極めだ。球場との相性や選手個々の対戦、状況別成績…「大切なのは準備。全ての決断に根拠がある」と監督は語る。統計に基づいたリスクとリターンの客観的な見極めが絶妙であった。（出所・参考：2017年11月6日付 日経新聞）

■ プロ・コンサルタントの所見



データに基づいて自分を振り返ることも大事です。振り返ることができるチームは、マネジメントサイクルが回ります。仮説・ストーリーを立て、実践していくことで技術力も磨かれるのです。要するに、振り返りをキチンとやり、フィードバックで終わるマネジメントサイクルこそ、学習力をてことする営業強化の秘策です。

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12月度 <個人>夢テク年会員更新】

サクセスなにわ株式会社

田中 得夫様

トキハ産業株式会社

藤川 龍磨様

※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<49>

1. ピンチをチャンスに進化する

日曜劇場「陸王」。100年続く足袋屋がランニングシューズに挑戦するドラマ。これまでかというピンチの連続をメンバーと共に進化しながら乗り越えていくドラマ。毎回、感動のシーンがあり、木星の音楽が流れると涙ぐむドラマです。

私の教訓抽出は、忍耐、謙虚、敬意、正直、献身の大切さです。世界一のランニングシューズを創るというビジョンに向かって、あきらめない強い気持ち、なんとでもなるという開き直り、環境に翻弄されながら、軸がぶれる時もあるが、元に戻る勇気に涙します。

先が見えないからこそ、ビジョンを信じる信念はどこから生まれるのか？それは、銀行マンや支援する専門家、ランナー、家族、メンバーとの絆、他者のために存在する奉仕の精神かもしれません。

これは、ジェームズ・ハンターが書き、13か国、全世界360万部の名著と言われる「サーバント・リーダー」で語られている内容と合致すると感じました。「サーバント・リーダーシップ」とは、「召し使い」を意味する「サーバント」と組織を導く「リーダーシップ」という言葉を結合させたもので、「リーダーは、メンバーに奉仕し、力を与え合い、困難を乗り越えて行こうと呼びかける」というリーダーシップ哲学です。

ビジョン実現、成果を生み出すために、メンバーを機械や材料や道具にする古い考え方を一掃する時代となったのです。明確なビジョンを創造し、ビジョン実現に向けて参加を呼びかけ、共に進んで行こうという共進化経営を支えるリーダーシップの哲学です。

2017年を締めくくる12月。再度、ピンチをチャンスに進化させた人生体験を思いだし、最高の2018年に続く道をイメージする1か月になればと思います。

2. 戦略核づくりセミナー

先般、14年継続していますKSK主催の「戦略核づくりセミナー」をオプザブしてきました。平岡先生が座長となり、質問営業でベストセラーを書いた青木先生を司会に、参加者の体験を共有し、相互に語り合い、教訓抽出する1回目の会合でした。

体験共有のテーマは、「ピンチをチャンスに変えた体験」ということで、過去を振り返って、人生や経営、事業の中でピンチになった体験をどうチャンスに変え、乗り越えたのかを赤裸々に真摯に各自発表し、語り合うという流れでした。

「陸王」さながらの感動体験を共有でき、教訓抽出も、「サーバント・リーダーシップ」に繋がるものでした。赤字となり、人員削減を余儀なくされた状況を一人も解雇しないというビジョンを打ち立て、給与の削減、アルバイトを了承し、なんとか乗り切り、チームの絆が高まった体験。大口のお客様からの無理難題のコストダウンの要請に腹をくくり、自社の独自製品でやっていくというビジョンに向けて舵取りし成功した体験等。

体験ストーリーの筋書きは、赤字、人員削減、倒産かという切羽詰まった状態から、この状況に向き合い、絶対逃げないという強い覚悟を持ち、メンバーとの本音の対話で、アイデアを出し合い、なんとでもなるという開き直りから、活路を見出すというものでした。

3. 3年の星占い（2018～2020）石井ゆかり

2017年も後1ヶ月。2018年以降のビジョンを膨らませるために、3年の星占いを読みました。2010年に刊行の「12星座シリーズ」は、120万部のベストセラー。ネットで知り、本屋で手に取り、思わず買って読んだのです。いかに人間は、宇宙、星々、特に木星や土星の影響を受けているのか、自分の星座の今後の3年間の動向はどうなるのか、愛、仕事、健康等の個別テーマからいいイメージをいただきました。年内は、宇宙の動きに敏感になり、宇宙との共進化経営を推進し、ピンチをチャンスに進化させていきませんか。



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
1月	17日(水) 18:30	第362回 夢テック研究会	甘い儲け話はないがラクして稼げる あなたの強みを使う仕事の作り方	ホテル日航大阪 31階 オーキッド



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 <1-⑨>

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

1-⑨営業として目指すところ

■ × 説明型営業： 他の営業マンから憧れられるようになりたい！

- ・パワーのある説明中心の営業は、説得力を増し、お客様を一時的に洗脳状態に陥らせ興奮状態にさせるが、お客様が冷静になり改めて商品を見直した時、キャンセルや再検討になる場合がある。
- ・営業マンがオーラや雰囲気、表現力、説得力を養成するには、それなりの年数の訓練と経験が必要である。
- ・お客様が欲してるのは説得力ある営業ではなく、自分の欲求・ニーズを解決・実現してくれる営業である。
- ・説明に力を入れすぎるあまりフォローアップ（成果確認）が手薄になり、紹介等の展開が弱くなる。

■ ○ 質問型営業： お客様から感謝してもらえようになりたい！

- ・あくまでお客様に寄り添い理解し、欲求・ニーズを引き出すことに集中。主役はお客様、営業は脇役、サポート役だ。お客様はかけがえのない友人として、気づかなかったことに気づかせてあげることが大事。⇒提案できた商品がお役立ちであり、キャンセル・再検討がなく、熱心なクライアントとなってくれる。
- ・営業マンの温かく柔らかい雰囲気は、お客様への思いから生まれる。
- ・お客様にとっては自分を理解してくれて、欲求・ニーズを解決実現してくれる営業マンがいい。
- ・お客様の欲求・ニーズの解決・実現に全精力を傾ければ、商品の採用でそれが解決・実現できたかどうかに関心が絞られるため、フォローアップにも自然に力が入り、次への紹介等の展開になる。

《 ★ポイント★ 》

- ・質問型営業は究極の営業。お客様の話を引き出すために質問があり、短く、簡潔で誰にでもできる。
- ・質問型営業マンにとってお客様は、一期一会の出会いのかけがえのない友人。
- ・質問型営業マンにとってお客様からの「感謝」は、最大の賛辞であり、最高のモチベーションとなる。



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



説明型営業は、“聞き上手こそ商談上手”とは違うパターンに終始しがちです。“説明上手はプレゼン上手”への階段を上ることにはつながりますが、「ありがとう」で終わる営業展開につながるには限りません。その理由は、なぜかと自問すれば、すぐに答えがわかります。（平岡 和矩）

KSK年会員だより

■ 社会福祉法人 隆生福祉会 11/22 『隆生・HANAKO 国際交流セミナー』開催

藤本加代子理事長 御挨拶



左記は、出版記念パーティにて。

『もう3Kとは言わせない5Kといわれる介護施設の秘密』PHPからの出版。アマゾンではトップの売り上げ、大反響で、全国から見学が絶えない状態です。当日は、華やかに幕開け、藤本理事長の謙虚なご挨拶があり、日本舞踊、社歌のプレゼントありで、社員一丸でのおもてなしで大盛況でございました。（平岡外喜子）



フィンランドからのゲスト講師⇒
HANAKOとの提携

ロボット化へ 未来への進化

ハードとソフトを組み合わせた介護機械の研究が進み、実験検証されている現状に驚かされます。

■ サンコロナ小田株式会社

『コンジットハイウェイ・アワード2017 複合素材部門 グランプリ（最高賞）』受賞！

中堅・中小企業の炭素繊維複合材料で優れた技術を表彰する「コンジットハイウェイ・アワード2017」で、複合素材部門のグランプリにサンコロナ小田（小松市）の「Flexcarbon（フレックスカーボン）」が選ばれた。受賞製品は、欧州最大規模の複合材料展示会を主催するJECグループの審査会に推薦される。

コンジットハイウェイ・アワードは、金沢工大革新複合材料研究開発センター（ICC）と名古屋大、岐阜大の各研究機関などをつくる「コンジットハイウェイコンソーシアム」が新たに設けた表彰制度で、4部門に20件の応募があった。審査には自動車や住宅メーカーなど炭素繊維複合材料を使用する企業が参加した。

グランプリに選ばれたフレックスカーボンは、高強度で複雑な成型と短時間での高速プレス加工の両方に対応できる炭素繊維ランダムシートで、自動車やスポーツ分野での製品化に取り組んでいる。29日に東京で表彰式が行われる。（2017年11月23日付 北國新聞掲載記事より）

■ 関西ミニメイドサービス株式会社 兵庫県初！『家事代行サービス認証』取得！

『家事代行サービス認証』とは、家事代行サービスの品質を評価し、公表することで利用者の効率的、合理的な事業者選択に役立つ、全国家事代行サービス協会と日本規格協会が行う第三者認証サービスです。この認証を兵庫県初で取得されました！（平岡外喜子）

■ 第14期戦略核づくりセミナー『ピンチはビッグチャンス（大山健太郎著）』無事スタート！

戦略核づくりセミナー第14期生がスタートしました。教材は大山健太郎氏著書『ピンチはビッグチャンス』で、各々に「ピンチを如何にチャンスにしたか」を発表して頂きました。質疑応答では、誰もが隣り合わせの課題に対し、真剣に取り組み成し遂げた体験談が語られ、大変迫力がありません。（平岡外喜子）