

第271号 2018年1月10日発行

KSK NEWS 1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！



本年も相変わらず熱い御支援のほど、どうぞ宜しくお願い申し上げます

志魂商才

社員を辞めさせないために

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

今の時代、「募集しても人が集まらない」「採用してもすぐに辞めてしまう」等、人材募集に苦慮している会社は多いと思います。では、どういう会社なら人が集まるのか、長く働きたくなるのか、考えてみたいと思います。

■「協力して解決する力」は世界で2位

15歳を対象に国際機関が行ったテストでは、チームで協力して問題解決に取り組む能力を測定したところ、世界52カ国・地域で日本は2位となった。互いにうまくコミュニケーションを取り、ルールを守りゴールに導くための会話ができるかがポイントだが、相手を思いやり、協力し合うという「和」を重んじる国民性が高い得点につながったと思われる。しかし一方で、周囲に気を配りすぎ、相手の立場を配慮しすぎたりして間違った回答を選んでしまう傾向もみられる。(出所：2017年12月17日付 産経新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見



やり方、仕組みを決めて定着させるには、決めたことは必ずやり抜くという組織風土づくりが何よりも重要です。それには、社員一人ひとりが、ルーティンより自ら決めたことは必ず実行する実績を積み重ね、チームの一員として互いに信頼し合える人間関係づくりにコミットしなければなりません。(平岡 和矩)

■成果 100点満点で見える化 — プロセス加味、正当に報酬 —

人手不足が強まる中、「とにかく褒める」「前職と同じ給与を保証する」など間違った社員教育や人材募集を行っている会社も目立つ。しかし、一番大事なものは、社員への評価は、実際に業務で示したパフォーマンスに対する「フェアバリュー」だ。適正評価の具体例は、仕事のパフォーマンスを「見える化」すること。設定目標の成果だけではなく、数字に表れないプロセスも評価項目に加え、それぞれ点数化し賞与や毎月の給与に反映させている企業もある。

多くの企業は総人件費の枠内で配分する為、相対評価が主流となりライバルを蹴落とそうとする問題を招くこともあるが、前述のような仕組みなら、他人の評価は気にならないためチームワークは機能していく。また、経営理念等を社員と共有しやすくなり、顧客への対応や社員の立ち居振る舞いも評価項目に入れることで、地域における会社の評判向上にもつながる。社是やスローガンを全社で共有するには誰もが理解しやすい具体的で明確な努力目標を提示し、評価することが重要である。この評価システムを機能させるには上司による指導レベルの均一化は欠かせない。(出所：2017年12月20日付 日経MJ)

■ プロ・コンサルタントの所見



チーム力は付加価値生産性向上のカギです。チームの一員として心が通じ合えた実感こそチーム一丸のエネルギーを引き出し、さらに心に一つに足並みを揃え、不屈の団結力でもって前進また前進することができます。さらに、一人ひとりの力は足し算ではなく掛け算の力を生み、結果として、潜在可能性というチーム力のすごさにサプライズ！という共感世界へとつながっていきます。(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

《 法人年会員 》

入会金 30,000円 年会費 120,000円

《 個人年会員 》

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 法人年会員更新】

サンコロナ小田株式会社

小田外喜夫様

株式会社リブウェルヤマザキ

金井 敬様

※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<50>

1、年頭の辞

明けましておめでとうございます。2018年も皆様の経営が、最高かつ最幸の状態、発展されますことを、心より祈念いたします。2013年11月から「共進化経営の探求」という連載を開始してから、丸4年と2ヶ月が経ち、50回目となりました。

共進化とは、共に進化していくという意味の生物学の用語です。共進化の概念を経営の世界に応用して考察し、「共進化経営の探求」をするというのが目的でした。

「共進化経営」は、以下の4つの視点を大切に、探求してきました。

- (1) 宇宙や地球をとりまく環境との共進化
- (2) 世界、国家、社会、顧客（企業、個人）との共進化
- (3) 社員、家族、地域社会との共進化
- (4) 経営者の心身と脳、魂との共進化

日本らしさを忘れず、世界と共に進化していく組織づくり、経営者のお客様やメンバーへの共進化的リーダーシップ、単なる管理から新しい価値創造が行える共進化的メンバーの育成、経営者の心身、脳、魂の共進化による人間的魅力の向上などについて、「共進化経営の探求」の旅を約4年間、ご一緒させていただき、誠にありがとうございます。さらに、100回へ向けての意気込みで、この連載を続けてまいります。ご指導、ご鞭撻を何卒よろしくお願いいたします。

2、共進化経営への再起動

2018年の年初め、宇宙や地球との共進化を考えてみるのはいかがでしょうか。地球の自転速度は、時速約1700キロメートル。新幹線の約6倍以上。公転速度は、時速約11万キロメートル。さらに、太陽は銀河系の中心に向かって、時速約86万キロメートルで、動いています。人類は、超高速にスパイラルアップするらせん軌道で、共進化しているのです。地球が太陽の周りを高速で回転している有名な映像があり、イメージが湧くと思います。私は最初に見たとき、感動と勇気をいただきました。そして、人類も宇宙と共に、凄いスピードで進化しているのだと気づくと不安や怖いものなくなる安らぎの感覚を呼び起こしてくれます。どんな困難があっても、必ず乗り越えるという確信すら生まれてきます。

現在70歳で、芸歴50年の六代目文楽大夫の豊竹呂太夫氏の「耐えられない苦は与えられない」という言葉がずっと入ってきました。私も小学校1年生の2学期に、学級委員に選ばれて以来、掃除の時間に毎回「どうして思いどおりに動いてくれないのか、やらされ感をどう拭えばいいのか」と、漠然とリーダーシップを考え続けて54年。現在、リーダーシップ・チャレンジという世界水準の認定マスター（日本初、日本で唯一）として、日本、中国、インドネシア、マレーシア、ベトナム、サウジアラビアなどのリーダーに、人間力の大事さ、メンバーと共に育つことの大切さを伝えていますが、心を新たに、共進化経営の再起動をしようかと決意する次第であります。

3、共進化 超スピードの旅

昨日と今日と明日は、とてもよく似ていても、絶対に同じではないのです。我々は、毎秒240キロメートルで回る太陽の周りを秒速30キロメートルで、らせん運動しているのですから、毎瞬毎瞬進化しているのです。経営もビジネスも進化するという点では宇宙の動きと同じでしょう。楽天の三木谷浩史氏は、「成功のコンセプト」という著書で、「スピードを上げると、仕事の質も喜びも変わってくる」と論述。売上30億の時に、1兆円を目標にし、6年後に達成した体験談から来るスピード感覚は、太陽のスピードと共進化する経営者です。さあ、会員の皆様、2018年の年初め、宇宙のスピード感溢れる共進化経営を考えてみるのはいかがでしょうか。



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 |
| 2月 | 21日(水) 18:30 | 第363回 夢テック研究会 | ポリシーはブランドファースト | ホテル日航大阪 31階 ローズ |

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 <2-①>

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

2-① アポイント（面会予約）の最初の一言

■ × 説明型営業： 今日私どもの会社のご案内です

- ・自分の商品の説明・サービスの内容でお客様を惹きつけ、面会にこぎつけようとする。
- ・説明さえすれば興味をひくと思ひ、一生懸命、自社の商品・サービスを説明する。

■ ○ 質問型営業： 私どもの会社のことはご存知ですか？

- ・お客様に口を開いてもらうことが重要。
- ・挨拶したら、すぐにお客様に質問する。

例：私どもの会社のことはご存知でしょうか？、お時間少しだけ大丈夫でしょうか？

失礼ですがお子様はいらっしゃいますか？お子様の勉強について気にされますか？

例えば、塾なども考えられますか？

⇒お客様は質問されると不思議に答えてくれる。

⇒お客様の答えにしっかり共感しながら、質問を繰り返す。

⇒お客様と気さくに話し合える関係になる。

《 ★ポイント★ 》

- ・お客様の欲求・ニーズの解決に対して、自社の商品・サービスの情報が役立ちそうだ、とわかってもらうことに主眼を置く。
- ・お客様と話しやすいコミュニケーションの土台を作り、お客様の欲求・ニーズを引き出す。
(飛び込み営業でも同じ)
- ・説明型営業マンはすぐさま説明に入ろうとするが、質問型営業マンはすぐに質問してコミュニケーションに入ろうとする。



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



ビジネスの現場で、仕掛ける側に立つには、テンポやリズムの巧みさが必須要件です。つまり、お客様をリードする立場に立つには、あいさつ一つ、コミュニケーションの運び方一つ、一つ一つにメリハリのあつるテンポの良さを心掛け、共感という心のつながりを重視した取り組みが大事です。今一度、好感度で神対応だと褒めて頂けるようなやり取りになっているか総点検してみましょう。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 夢テク研究所 特別企画 星野芳昭先生特別講演会 開催

(2017年12月7日 (木) 於：ホテル日航大阪)



今回の特別講演会は、星野芳昭先生の思い出が盛り沢山で駆け足ではありましたが、事業継承・シニアパソコン交流指導・論語と算盤をテーマとしたパワーポイントを使っての大変わかりやすく興味深い内容でした。其々テーマ毎に重要なポイントがあり、次の機会には、テーマ別にセミナーを設けることができる内容でございました。

出席者23名でディナーとアルコール付きで、久々のご参加の方もあり、旧交を温め楽しい笑顔と真剣の一年間の締めくくりを致しました。(平岡 外喜子)



■ (株)カジテック 梶浦豊和会長「傘寿のお祝い」

(2017年12月16日 (土) 12:00~15:00 於：シティプラザ大阪)



(株)カジテック相談役・梶浦豊和氏の「傘寿のお祝い」にご招待を受け、平岡夫妻が参加いたしました。いろいろ紆余曲折のご苦労話やカラオケ大好きというお人柄が出て、阪神の大ファンで、2018年の優勝を念じて「六甲おろし」を合唱され、楽しいひと時を過ごすことができました。

「健康で、死ぬまでピンピンコロリ」をモットーに人生を謳歌されていました。

(平岡 外喜子)