

第272号 2018年2月10日発行

KSK NEWS 2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！



志魂商才

大和ハウス工業 市場飽和の前に動く 「総合生活」100ヶ国展開へ

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

今回は、東京五輪後の不景気を見越し、市場飽和の前に海外展開を本格化させると計画を打ち出した大和ハウス工業株式会社を取り上げます。樋口会長はインタビューの中で、世の中の変化の先々を読み、目標の売上高10兆円に向け、“「総合生活」100ヶ国展開”を目指すと言われました。（出所：2018年1月30日 日経産業新聞）

■ 大和ハウス工業株式会社・樋口会長インタビューより

日本の新築市場の限界を見越し、大和ハウス工業は「総合生活産業」を志す。今期は物流倉庫やIT（情報技術）が増収増益のカギとなったが、世の中の変化は速くこの市場もすぐに飽和状態になるだろう。そして、東京五輪のための建設特需も18～19年度で終わり、その後は不景気に陥り業界再編が進むことが予測される。

今後は東京、大阪、名古屋の三大都市圏へヒトとモノの集中が加速し、自ずと郊外の空き家問題は深刻化してくる。地方は、医療など機能を集約した「コンパクトシティ」に向かう。そのためには自治体、企業が一体となった対策が必要だ。住宅で伸びる分野はアフターケアで、リフォームの市場が拡大するだろう。

大和ハウス工業は10兆円の売上高を目指しているが、今は4兆円弱。この先、国内での売上高の可能性は5兆円くらいまでと予測しているため、海外を大きくしなければならぬ。今は18ヶ国に展開しているが、近いうちに100ヶ国以上に持っていく。2000億円ほどの海外の売上高を20倍にする予定だ。東京五輪後に日本が不景気に陥ってから海外進出を考えたのでは遅い。いずれは中東やアフリカにも進出する。

「先の先を読む」「周囲が変化に気づく前に動く」という樋口イズムの重要性は増している。

その他、「総合生活」の判断基準において、ロボットスーツを開発するサイバーダイン等ベンチャーにも出資し、代理店となってその商品力を海外展開の強みとしたい。理想は、空調だけで海外中心に2兆円の売上高を持つダイキン工業だ。投資の際には「人」を最重視し、経営者と直接会って判断する。ファンドの創設は今の所考えず、独立独歩でやっていく。

マネジメントの課題は「企業はヒトなり」、人材育成が大事だ。次世代の経営者育成のために08年に創設した「大和ハウス塾」では幹部になる段階で当社の考えを吸収してもらう。元気なうちに（現在79歳）全国の事業所を順に巡り、創業者の考えを伝えていく所存だ。昨年新社長に就任した芳井氏とは、週に2日一緒に昼食をとり、様々な話をする。トップ人事を間違えたから会社は終わり、3～5年たたないとわからないがいい選択だったと思う。これで樋口会長が任命する社長は3人目、「樋口時代」を引き継ぐ大仕事が迫っている。

■ プロ・コンサルタントの所見

「大きく考え、小さく現実対応の組み立てを構想する」。

グループ事業の在り方を練り上げていく上で必要なことは、まずは全体像を描き出すデザインです。それが今後の国内事業の行き詰まり感を現状打開していくカギとなるでしょう。上記記事を読み、企業のトップにとって大事なことは、ビジョナリーな未来図を伴う問題提起力だと確信し、これを肝に銘じて企業統治時代の先達たらんと志すことの大切さを再確認した次第です。（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30年2月度 法人年会員更新】

株式会社カジテック

梶浦 昇様

【平成30年1月度 個人年会員 新規入会】

南工株式会社

成本秀夫様

※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<51>

1、リーダーは、愛溢れる人間たれ

世界水準のプログラムのひとつ、「リーダーシップ・チャレンジ」の認定マスターとして、改めて、共進化経営に再起動を決意した2018年。1月はリーダーシップ・チャレンジの公開セミナーを始め、システム会社、電力会社、造船会社の部長クラスの社内研修を連続で実施してきました。皆様は、それぞれのリーダーシップ体験をお持ちで、成果を上げている方々でした。また、メンバーが300人を超える部長の方も参加されていました。

そこで、「リーダーシップの最大の秘訣は、愛だ！頭だけではなく、心でリードするのだ！」ということを繰り返しメッセージとして伝えてきました。すると、早い段階で、共鳴いただき、本気で「愛溢れるリーダーになる！」と決意していただけたのです。そして、たった2日間の研修で、振る舞い、態度、笑顔、挨拶、言葉づかい、対話などが明るく、優しく、本当に団結や信頼が高まる場へと変貌したのでした。このことは、脳の深い部分を刺激する実習を繰り返すことによって、ユングの唱える集合意識、無意識を揺さぶり、愛の大切さを思い出していくリーダーの旅のような研修だったのかもしれませんが。共進化経営の神髄もまた、愛が土台であり、どれくらい、お客様を、会社を、職場を、メンバーを愛して行くのかを私自身も再度体感できたのでした。



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

さあ、会員の皆様、2018年は愛の始動の年として、愛を土台にした会社経営に取り組みいただくことを祈念いたします。

2、愛を土台にした会社経営

約5年前、最初に「リーダーシップの最大の秘訣は、愛だ！」と聞いた時の私の反応は、「はあー？」というものでした。そして、左脳を中心とする思考、意識の脳が、「なんで？経営学の世界に愛？根拠は？データは？宗教？」というような感覚だったのです。それから5年。リーダーシップ・チャレンジを研究し、哲学書、リベラルアーツ等、様々な文献を調査し、キリスト教、仏教の世界にも触れてみました。「愛とは何ぞや？」「リーダーにおける愛の行動とは何ぞや？」を問い続ける試行錯誤の年月が過ぎていきました。自分にとって、わかったことを極端にシンプルにしてみると、キリストは、「隣人を自分のことのように愛しなさい。」ということでした。ブダは、「自分のしてほしいことは人にしない方が良い。慈愛を持とう。思いやりを持とう。」というものでした。

実は、リーダーシップ・チャレンジの教授陣は、30年に及ぶ調査を実施していたのでした。インタビューのリーダーの数は、数万人、100万を超えるインターネット上の回答票のデータから分析。結果、導き出したのが、「リーダーシップの最大の秘訣は愛だ！」だったのでした。そのデータと事例に基づいて書かれた「リーダーシップ・チャレンジ」の書籍は、累計で250万部。共感するリーダーが続々と生まれています。

3、共進化経営の組織論 「ティール組織」の出現

そんな日々を過ごしていた2018年。友人の経営者から英治出版の読書会に誘われます。「これからの組織モデルは、ティール組織。上下関係も、売上目標も、予算もない！？」これまた、「はあー？ティール？意味は？」から始まったのです。早速、書店で買い求めてみました。マネジメントの常識を覆す次世代型組織の出現という副題があり、「圧倒的な成果をあげる組織が世界中で現れている。膨大な事例研究から導かれた経営手法の秘密とは。」という帯がありました。

さて、今回はこの新たな組織論に取り組む体験を紹介しましょう。

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
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
3月	10(土) ★日程変更 しました。 13:00	第14期② 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
	22日(木) ★曜日変則 18:30	第364回 夢テック研究会	勝負どころは ブランディングと宣伝広告の違い	ホテル日航大阪 31階 ローズ



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 <2-②>

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

2-② アポイント 相手の見きわめ方

■ × 説明型営業： すべての人に説明して関心を引こうとする

お客様が「別にそういうのはいいですけど」と言っているにもかかわらず、営業マンが「お子様の成績が上がるんです。実は、多くの親御さんが困っているのが、お子さんの勉強グセというものなんです。それが…」と話し続けて関心を引こうとします。
⇒逆風の中を進もうとして非常にエネルギーが必要。

■ ○ 質問型営業： 質問で関心を持っている人、そのことを考えている人を探す

<お客様の関心度合いによって、ABCのランク付けをする>

A：関心を持っている人。

⇒ このお客様にはアポイントを取って早速話をする。

B：関心はあるが今すぐではなく、今後考えたい人。

⇒ アポが取れなくても近くに行った際寄って挨拶とともに近況を聞く。

C：関心はあるが時期は決まっていない人。

⇒ 状況を聞き、再度時期を見計らって電話する。



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



「価値」をお届けするには、説明は必要条件であることに異論はありません。

問題は、お客様に「はい、わかりました」や「もう少し考えさせてください」と言われた時、“説明不足”を指摘されたのではなく、“納得不足”の意思表示をされたのだと受け止め、違う切り口で勝負をかける工夫が必要です。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 新規 個人年会員様のご紹介 ■

広島のプロス金型・機械装置設計製作 南工株式会社



右：代表取締役会長 成本秀夫様
中：代表取締役社長 成本 聡様
左：取締役技術部部长 成本博光様



設計部 事務所風景

《 南工株式会社 会社概要 》

■業種業態：
自動車向けプレス金型の設計・製作
■従業員数：35名
■設立：昭和43年
■工場敷地：約2,500㎡
■事業所：TEL：082-941-4440
〒731-5102 広島県広島市佐伯区
五日市町大字石内3293



南工株式会社 工場風景

◆ 成本様 役員3名とのインタビュー ◆

1、企業理念の活用状況

“現実を見つめ理想を求め、無から有へ”

人財が生む“こうありたい、こうあるべき”を企業成長の源と捕らえながら、制約のある現実とのすり合わせの中“両立”を常に追求しています。

“両立”を実現するために考え方のツールとして、機能化（組織は機能で捉える）、具現化（見える化で具体的に）、最適化（関連の中で最を）を活用しています。

2、これからの企業ビジョン

究極の目標は全員参加、みんなで力を合わせ、“未来永続可能な企業づくり”です。そのために必要なことは、人材を人財と捉え、人間の能力の開発・向上をはかる。相当な時間を要すと覚悟していますが個別改善活動と合わせ取り組んでいます。これまでの企業づくりもそうであったように継続は力なりです。

4、現在の課題点

- ① 人財育成と対応しボトムアップ体質の組織編成
- ② 将来における外部環境に応じた設備投資
- ③ 社長と人脈を通じたあらゆる学習



平岡 外喜子CDA（キャリアカウンセラー）

広島・南工株式会社、世界遺産 安芸の宮島訪問の感想

1月20日～23日広島への機会があり、南工様様が嬉しい事に年会員に復活を頂き、良き機会と想い会社訪問をさせて頂きました。

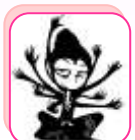
20・21日共に大寒とは思えない暖冬青空を体験し、久々の世界遺産安芸の宮島へ参拝をし、翌日は後輩に誘われ、広島県上げての熱狂的な応援で都道府県別駅伝を観戦。各県の出店があり大変な賑わいでした。最後は埼玉県が優勝。冬は駅伝シーズン、其々の選手・監督に人気がありびっくり！！20年のオリンピックマラソンが楽しみ、期待が寄せられます。

23日は、前日の好天が一変し、朝から雪模様、南工様様は、五日市町で、やや山間部よりのため、広島市内も降ってはおりましたが、高速の長いトンネルを出ると雪景色、圧巻でした。

以前は、広島市内に事務所がありましたが、2011年に工場の方に移転されました。近隣に地場産業がないため、雇用は地元への貢献で、離職者が出ない。社員は、工場近くに住宅を持ち通勤されています。成本会長様は、大変な人情家で、ご長男の現社長とご次男、経理を一手に引き受けられているご長女・皆様仲が良く、工場への移転までは紆余曲折がありご苦労をされましたが、今は、大手自動車会社の90%を取引会社とされています。ゴルフも年2回開催され、お取引様と絆・コミュニケーションを取られています。益々のご発展を念じております。（平岡 外喜子）



平岡 清盛像



ブランディングとは、自事業と向き合う真摯な態度と、将来へのロマンをいう