

KSK NEWS 3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

先進国、需要不足解消へ 経済、なお浮揚力欠く

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

先進国における「需要不足」が解消されてきたというデータが出てきました。しかし、まだまだ実質的な経済の浮揚力は弱く、今後も少しの景気の変動で流れが大きく変わるリスクを孕んでいます。

ただ、注意すべきは、企業への需要の伸びが一律ではないことです。ネット通販で売り上げを大きく伸ばすアパレル企業もあれば、古い商習慣を払拭できず倒産する呉服店や、出店増やドラッグストアとの競合激化で淘汰が進むコンビニ業界など、各業界、各社、状況は様々です。

■先進国、需要不足解消へ 今年10年ぶり 経済、なお浮揚力欠く

2008年のリーマンショック以降、先進国を苦しめてきた「需要不足」が約10年ぶりに解消される見通しとなった。アメリカの景気回復を追い風に貿易や投資が刺激され、需要が増えている。先進国の失業率も5%半ばと00年以降の最低レベルだ。しかし、デジタル経済に伴う経済の変質、高齢化、政府債務の増大などで構造的な成長力の弱さは払拭されず物価の伸びも鈍い。また、米国の利上げにより、低金利で均衡を保っているグローバル経済が一瞬で変調をきたすリスクもある。金融緩和に頼らず浮揚力を高めていけるか、経済運営は難しい舵取りを迫られている。(出所：2018年1月18日付日経新聞)

■賃上げ率 中小企業>大企業 市場原理が改革を迫る

中小企業で働く人の賃金が上がっている。背景には若い世代の人手不足がある。また中小企業は大企業よりも人手不足感が強い。売り手と買い手の市場原理が大企業との逆転を生み、賃上げ率は大企業より中小企業の方が高くなっている。また一方で、新たな働き手の女性や高齢者は賃金が少なく、一人あたりの賃金の伸びは抑えられている。パートやアルバイトは人手不足が深刻で、時給を増やす企業も多くなり前年同期に比べ2.27%も上がっており、世代別では、人手不足である若手20~30代の正社員の平均賃金も上がっている。

一方、働いてきたのがデフレ期にあたる40代は、雇用を守る代わりに賃上げを強く求めないため、賃金は伸びていない。我慢を強いるだけでは、層の厚い40代を成長の原動力にすることは難しい。成果を出せば賃金上がる循環をつくることが不可欠だ。早稲田大学の黒田祥子教授は「日本全体で仕事を面白くして生産性を上げようという気持ちが乏しいことが停滞感を強くしている」と見ている。(出所：2018年1月23日付日経新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見



景気の先行きは、デフレ基調からインフレ基調への動きがトレンドと言えるか否かにかかっています。大勢は、楽観視をベースしていますが、結局はアメリカのFRBの金利政策如何にかかっている状況です。デフレからの脱皮はそう簡単ではないとKSKは見ています。(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30年2月度 法人年会員更新】

株式会社森川合同経営会計事務所

森川 優様

【平成30年2月度 個人年会員更新】

株式会社マエタ

新地 毅様

※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<52>

1. ティール組織とは？

「マネジメントの常識を覆す次世代組織の出現！上下関係もない、売上目標もない、予算もない」。まさしく、マネジメントの常識を覆しています。著者は、フレデリック・ラルー。マッキンゼー10年以上のコンサルタントを経て、エグゼクティブ・アドバイザーとして活躍中。本書は、2年半にわたり、世界中の組織を調査。12か国語に翻訳、20万部のベストセラーです。

原題名は、「Reinventing Organization」。直訳しますと、「最初から作り直す組織、徹底的にやり直す組織」でしょうか。ポスト資本主義時代の新しい組織モデルのバイブルとしてハーバード大学教育大学院のロバート・キーガン教授も絶賛しています。

ティールの原義は、青緑色のこと。鴨の羽色から命名されたとのこと。新しい組織を色で表現しています。ちなみに人類のパラダイムと組織の発達段階は、無色からマゼンタ、レッド、アンバー、オレンジ、グリーン、ティールへと進化しているとのことです。共進化を研究してきた私も頭の中が疑問だらけになりました。



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

2. 脳機能が3つある！

「脳機能が3つある」と言われたら、どのような反応をされますか？ティール組織の書き出しは、衝撃でした。「一つは、頭部にある大きな脳。二つ目は、心臓にある小さな脳、三つ目は、腸にある。しかし、発見されていたのは、ドイツで1860年代。脳は一つで良いというパラダイムが影響し、どのような組織でもトップは、一人でいいという思い込みになった」。

資本主義社会の限界。巨大な組織でも、トップは一人でいいという思い込み。インターネット社会となり、分散処理となり、仮想通貨も出現し、皆でそれぞれが共同管理する時代へ突入したのかもしれませんが、それにしても、まだまだついていけないメッセージでした。

3. 「ティール組織」のリーダーシップとは？

私の専門であるリーダーシップに関する記述を読んで、ずっと考えてきたことが明確になったのです。組織は、リーダーの器以上に大きくなれない。トップ次第で、不正も起きて、名門企業もつぶれて行く。著者は、こう表現します。「どんな組織もリーダーの発達段階を超えて進化することができない」。

要約しますと、「オレンジ（達成）型組織では、価値やミッションをひねり出さねばならない。成功するかどうか、売上、利益等の目標達成をどうするかという行動基準のリーダーが存在する。グリーン（多元）型組織のリーダーは、メンバーに自由裁量を与え、360度評価で、リーダーは、メンバーからも評価を受ける対話型の組織だ。ティール（進化）型組織では、人々をその気にさせて、実力以上の能力を引き出し、自分だけでは成し遂げなかった成果を、メンバーと共に成し遂げて行く。そして、傷ついてしまった世界を癒して行く。そのためには、マズローの6段階である自己超越のステージに行くリーダーになる。自己（エゴ）を手放す恐れを抑え、他者と共進化していく」。これは、まさに、ずっと私が提唱してきた愛のリーダーシップなのです。ここで、つながった感覚が急激に沸き起こってきたのでした。

リーダーシップとは、旅にメンバーを誘うものです。ティール組織でも、自分の本当の姿を明らかにする旅に誘うのです。人生には、苦難や挫折、逆境はつきものですが、それに対して、優雅に対処するのが、ティール組織のリーダーなのです。苦難、挫折、逆境は、苦しいもの、つらいものと言う常識的な見方ではなく、自分自身とは何か、世界とは何かを学ぶ魂の教師なのだとして認識するのです。

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
3月	22日(木) ★曜日変則 18:30	第364回 夢テク研究会	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
4月	18日(水) 18:30	第365回 夢テク研究会	ブランディングシリーズ - 最終回《第4回》 ソフト・ビジネスはブランドによって道が拓く	



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 <2-③>

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

2-③ アポイントの入り方

■ × 説明型営業： お客様の「時間を奪おう」とする

お客様の時間を奪ってでも説明を聞いてもらおうとする。

■ ○ 質問型営業： お客様の「時間を頂く許可を得よう」とする

お客様に質問について考えてもらうために時間を頂く許可を得る。

全く初めてのお客様に対しては謙虚に素早く

「お時間、少しだけ大丈夫でしょうか？」と質問する。

お客様が忙しそうにしている場合は、
これを省き、「失礼ですがお子様はいらっしゃいますか？」などと本題に入る。
お客様が時間を割いて聞いてくれるかどうかは回答から判断する。

★ポイント：どこまでも関心のある人を探すとという観点でアポイントを取ること★



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



「どうすれば見込み客を買い手に移行させることができるか？」

それは見込み客の関心・興味・好奇心を探る質問を繰り返すことがカギとなります。

質問でそれぞれの現在の関心・興味・好奇心の度合いを引き出し、質問に要した時間以上の価値を提示することが大事です。（平岡 和矩）

KSK年会員だより

■ 台北「秋から早春、イチ押し、てんこ盛り台北3日」に参加・旅行記 (2018. 2. 24~26)

2018年2月24日10:45発、関空からキャセイパシフィック航空での往復で、夫婦1組、男性3名、女性5名、計10名のメンバーで台湾・台北市を訪れました。現地の女性ガイドの出迎えがあり、思ったより肌寒い。

何しろ2泊3日の旅なので慌ただしい。食事は機内食で済まし、直ぐに国立故宮博物院へ。館内は、土曜日であるためか大変な混雑でゆっくり見ることができず残念でした。ただ、最大の目玉出展である「白菜」と「豚の角煮」は辛うじて見る事が出来、白菜は自然石だが、角煮は着色しているとのこと。数々の出展物からは、想像以上に日本と台湾の深い関係がうかがわれ感銘を受けました。



中正記念堂

忠烈祠(日本人では山田良政氏
が一人祀られている)



蔣介石像

3日間の移動は15人乗りのマイクロバス。お土産店は販売促進に熱心で友好国とは言え大変でした。食事は、有名で評判な店をチョイスしているので、どこも超満杯、早食い競争の感があり、今、若者に人気のかき氷の店も同じく、残念ながらこの時は2月、夏であればと思いました。

ホテルは市内中心にある台北国賓大飯店(台北アンバサダーホテル)。部屋の中の水回りは独創的、お風呂の栓は足で踏み換えて流す仕組み、初めての経験。しかしこれも良いアイデアで、浴衣もあり、テレビは日本の放送が3局入り、友好国の実感あり。

Wi-Fiは至る所にあり、台北Wi-Fiマークのある所ではスマホを使う事が出来、ホテル内もパスワード無しで使えました。

翌日は朝から雨。「十分」に車で50分かけて行き、天燈上げなるものを体験。1メートル角ほどの紙の風船に願い事を書き、下部で油紙に火をつけ、その熱で天空が上がっていく小さな気球で、一個150元なり。油紙が燃え尽きると熱は冷め当然の如くどこかに落ちる。その回収費を含んで約600元でした。そこから30分、ディーゼル列車に乗って金甌の街・「九フン(人偏に分)」へ。狭い階段の両側に赤い提灯が飾られ、ジブリアニメに登場するよな名場面の風情のはずが、雨と霧のため何にも見えず昼食。後は、忠烈祠(日本では靖国神社に当たる)、中正記念堂で、衛兵の交代を見学。蔣介石(台湾名中正)の銅像があり、国の父としての尊敬を最大限に表しています。

最終日は、自由時間と最後の昼食、ガイドの紹介でホテル近くのフカヒレとアワビの専門店「鼎極」へ。オーナーは、大阪で修業した女将で、ランチはサラダ・フカヒレ・牛肉・車エビ・デザート。この旅で一番の美味しくて優雅な食事でした。サービスでカラスミが出たのには感謝。「お店の宣伝をしてください」とボールペン(右写真)のサービス、これがなかなかのアイデア品でした。ガイドは3年東京に、鼎極のオーナーは10年以上大阪に、その息子は大阪あべの辻料理学校で3年学んだそうで、就学ビザは下りるが就労ビザはなかなか下りないらしく中途半端な関係だと思いました。

15:55台北発、19:30関空着で帰途につきました。



国立故宮博物院



「白菜」



人気のかき氷



茶芸



アイデアボールペン

その他...

- 1、総合的に感じた事は、マンション等の広告には、単位が坪で募集していることに驚き。
- 2、トイレ事情は、ホテル等はウォシュレットがあるが一般的には普及しておらず、使用済ペーパーはバケツへ。排水のインフラ整備がまだまだ厳しい模様。
- 3、統治時代の名残が段々少なくなってきたが、漢字は、中国の簡体字よりはるかに判りやすい。
- 4、治安は、近隣アジアから比べると大変良いように思えました。
- 5、食事は、全般に美味しく、もう一度、ゆっくりと行きたいところとなりました。
- 6、3日間、良く食べ、呑み、おしゃべりし、青春時代の再来となりました。(平岡 外喜子)



■ サンコロナ小田株式会社 小田外喜夫社長 講演のお知らせ

第158回CS研究会(㈱カナオカ機材主催) テーマ:『イキイキハート・イキイキ経営の実践』



分繊固有技術を武器に、糸加工から製品までの一貫体制で世界に通用する企業となったサンコロナ小田株式会社。ウェディングドレスなどに使われる、極薄手で軽く透けて見える生地・オーガンジーの圧倒的なシェアを誇ります。

目指すは「グローバルニッチ・オンリーワン」企業。この度は、小田外喜夫社長がその実現のために進めている、個性を生かし、組織を活性化する『イキイキハート・イキイキ経営』(お蔭さまの「心」)について講演されます。

【日 時】平成30年3月28日(水) 正午~午後2時 【参加費(昼食付)】5,000円(会員)7,000円(非会員)

【会 場】中央電気倶楽部5階大ホール 大阪市北区堂島浜2-1-25

【主 催】㈱カナオカ機材 第158回CS研究会 詳細は、<TEL>06-6787-1440 へお問い合わせください。