

第274号 2018年4月10日発行

KSK NEWS 4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

海外の高級ブランド ネット販売続々参入

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

ネット通販といえば「安い」というイメージがありますが、世界のファッション業界に目を向ければ、高級ブランドも続々とネット通販に参入し、ブランドイメージを壊すことなく売り上げを伸ばしてきています。

日本ではまだまだ高価な商品は実店舗で買うという人が多いですが、今後の消費動向は世界と同じ方向に変化していくのではないのでしょうか。「安売りをしないためには、ネット通販の“付加価値”をいかにつけるかが課題となってくる（出所：2018年3月30日付 日経MJ）」ということについてよく考えなければならない時期にきています。

■ブランド販売 ネットが一番地 値引きせず付加価値

ファッションのインターネット通販で「高いものは売れない」という概念が崩れつつある。海外では高級ブランドがショーと通販をライブで結びつけ、高級ブランドを主体で扱う通販サイトも急成長。実店舗を補う位置づけだったネット通販は、圧倒的な利便性や情報量を強みとして、高額消費でも主役の座に躍り出てきた。

2000年前後まではネットの活用は高級ブランドのイメージを損なうと見られていたが、消費者の行動変化がありブランドはネット対応を急いでいる。日本では店舗とネット通販を両方見ながら買う消費者は多いが、海外ではネット通販だけで買う人が多い。日本から購入可能な高級ブランドを扱う外資通販サイトは「ネットポルテ（英）」「ユークス（伊）」「ファーフェッチ（英）」「マッチズファッションドットコム（英）」「エッセンス（カナダ）」などである。

かつて高級ブランドは店舗をきらびやかに飾り世界観を伝えてきたが、ITの進化で店頭では伝えきれないほどの情報をネット上に投入できるようになった。消費者も商品のストーリー性などが魅力的であれば値引き競争に流されない。高級ブランドのデジタル戦略がさらに進めば、ファッション業界のネットとリアルの立ち位置が逆転する可能性もある。（出所：2018年3月30日付 日経MJ）

■ プロ・コンサルタントの所見



ネット通販のシェアは、消費者の合理的選択の結果、年々シェアを伸ばしてきています。消費の動向次第で景気の好不調も左右される今日、買い方文化のネット・シフトは、変動時代を象徴する動きとして目を離せないことは疑いありません。（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。



夢テク研究会 新企画のお知らせ

2018年5月の研究会より、毎月年会員様一社ずつ、会社の現状と課題等につきまして発表して頂くことになりました。持ち時間は1時間、発表される年会員様及び社員の方はセミナー会費無料、薄謝進呈いたします。ご協力の程、宜しくお願い致します。

★初回は5/16(水)第366回夢テク研究会では、**榎芦田・芦田衛社長の発表を予定しています。プログラム詳細は別紙案内をご参照ください。**

中島克紀の共進化経営の探求<53>

1. 共進化の時期

春爛漫。桜並木の桜吹雪を見る度に、黒いスーツの新入社員を見る度に、春が来たと感じます。また、新人研修の講師をする度に、新入社員のフレッシュなやる気のある姿勢を見て、襟を正しています。嗚呼、自分にも新人の時期があったと謙虚さを思い出します。学生から社会人となり、職場の先輩に育成された共進化の時期であったと感謝する考え深いものがあります。

本当に早いもので、月単位でみますと、1年の四分の一が過ぎました。1年を24時間でイメージしてみました。2時間がひと月とイメージします。0時から1月がスタートするとして、4月は、朝の6時から8時の時間帯です。爽やかな日の出の時間帯でしょうか。事実、ゴールデンウィークまでの外の空気は気持ち良く、営業時代は一番好きな時期でした。自然に自然と共進化していました。



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. 共進化の場

共進化の場は、まずは自宅です。食べる、眠る、身なりを整えるという自分自身を作る場所です。そこに、自分にとって心地よく、大好きな物を置くのです。五感が喜ぶ暮らしの場所です。自宅の居心地が悪いとか、寝るだけだからどうでもいいとか、帰りたいと思わないとかの状態では、共進化できないのです。自分と自分の好きなもので共進化の場を創造しましょう。

次の共進化の場所は、職場です。新人を迎え、新人が生き生きと成長し、将来の戦力になるために、新人と共進化していきましょう。さらに、地域社会の場、親しい友人とのコミュニティの場、旅行先の旅館、ホテルの場、久しぶりに入った映画館の場、レストランの場など、自分のお気に入りの場を増やし、そこに集う物、集う人と共進化していきましょう。

3. 共進化によるエネルギーアップ

時期と場を意識しながら、共進化して行きますと、エネルギーがアップして行きます。エネルギーがアップすると、弱い自分、恥じる自分も全部認めて、受け入れて（インクルージョン）、次の成長物語が始まります。ありのままのいいのだという思いで行動的になります。小さな成功体験を積み上げます。しかし、行動的になることは、無意識の恐れや罪悪感、劣等感をも呼び起こします。共進化の分岐点が訪れます。できていない、やっていない自分を認め、逃げない、立ち向かう状況を創造しましょう。自分を成長させるのは、改善努力だと感じ、改善努力には痛みや辛さがあると感じ、それらを避けたいと思う自分を見つめましょう。

困難を超えて行こうとする自分を褒め、やっぱりしんどいと感じる自分を抱き締めましょう。その上で、勇気を振り絞って歩み始める自分を褒め、やっぱり打ちひしがれる自分を抱き締めましょう。気持ちが行ったり来たりするのを楽しみながら、共進化し、新たな成長物語を紡ぎましょう。

最後に、分岐点をうまく乗り越え、時期と場を意識しながら、共進化して行きますと、どんどん高みに登り詰めて行きます。しかし、高みは危険でもあります。高いセルフイメージを持って、共進化がうまく行きますと慢心します。そんな時は、常に謙虚に、周りに感謝する瞑想の時間を持ちましょう。

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
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	ホテル日航大阪 31階 ローズ
5月	16日(水) 18:30	第366回 夢テク研究会	第1部「年会員様 会社の現状と課題 発表」(株)芦田様 第2部「今、チーム力の格差の時代 夢のチームづくり」	
6月	2日(土) 13:00	第14期③ 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 —	★場所変更↓★ <u>桃セカンドセレクション</u> 大阪市北区中之島2-2-2 大阪中之島ビル13F



— 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 <2-④>

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

2-④ アポイントでの話し方

■ × 説明型営業： インパクトを与えて、話を聞かせようとする

とにかく関心を引くことに集中する。

トークに加え姿勢や身振り（会社の入り方・お辞儀・挨拶・名刺交換・発声・座り方など）、ビジュアルの資料などにインパクトを持たせようとする。

■ ○ 質問型営業： やさしく温かく接して、話してもらおうとする

営業マン=その分野の専門家

営業=アドバイザー・コンサルタントとしてのイメージがないとお客様は話を聞いてくれない。（× 営業=物売り）



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』

★ポイント：話してもらうため「やさしく温かく」接する

■ プロ・コンサルタントの所見



「何を売るか」「だれに売るか」そして、「どのように売るか」という創意工夫にエンドマークはありません。マーケティングとは、一口でいうと営業企画だという人がいますが、これは最もなことだと思います。営業企画の仕掛け次第で「そんな物何で売れるのか」と思う物が売れ、びっくりさせられることが日常茶飯事な時代です。（平岡 和矩）

KSK年会員だより

■ リブウェルリフォーム様が3月中旬に「藤井寺・羽曳野ショールーム」オープン！！

商号：リブウェルリフォーム様<リブウェル株式会社>が、柏原・藤井寺・羽曳野をテリトリーに、西日本最大の水回りに絞ったショールームをオープンいたしました。オープンに際し、12万部のチラシを配布。



藤井寺・羽曳野ショールーム

【所在地】〒583-0014 大阪府藤井寺市野中5丁目1-8 0120-932-203
【敷地面積】930㎡281坪 【建物面積】428㎡129坪
【展示面積】330㎡100坪 【駐車台数】21台

…参考情報…

柏原・藤井寺・羽曳野市の総人口：約24.7万人 世帯数10.9万世帯
(各市役所HPより 平成30年度)

家賃格安(世界遺産地域のため、制限が厳しく、大々的な広告看板を出せない等の事情などのため)、買う目的のお客様にとっては、最適の場所です。



右：金井敬社長 左：平岡和矩

商号：リブウェルリフォーム<リブウェル株式会社> 会社概要

【本社】〒580-0045 大阪府松原市三宅西1丁目320-3

【社長】金井 敬 様

【社員数】13名(男女比 女性6：男性4)

【現状と目標】開業10年、紆余曲折がありながらも毎年純増し、前期売上4億で、今期は5億を目標としている。



4月4日、先月オープン致しました、リブウェルリフォーム様のショールームを訪問し、金井社長様をインタビューさせて頂きました。

地域に密着で、水回りに絞った販売方法が功を奏したように思います。一見アクセスや立地が悪そうですが、実は、購買目的のお客様にとっては、ゆったりと検討できる場所提供で、実物をそのまま自宅へ運べるようなレイアウトになっており、使い勝手をその場で想像が付き、特に主婦にとっては何よりも有り難いし、接客社員も女性の主婦が多くお客様との会話が弾むので、今期が楽しみです。(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 『イキイキハート・イキイキ経営の実践』ご報告と感想 (2018.03.28実施(株)カナオカ機材主催 第158回CS研究会にて)



当日は、カナオカ機材関係会社多数のご出席で大盛況でございました。内容は、小田社長の綿密な事業計画とビジネスモデルの練り込みが、パワーポイントを使い50分間フルスピードの講演でした。非常に綿密で時を刻み進化進展させられた事に今更の驚きでした。平岡と時間のある時、寸分を惜しまず確認に来社される事。上場会社の経営者であろうともここまで深掘りしている社長はいないのではないかと感じさせられました。益々お元気で、益々のご活躍を期待申し上げます。(平岡 外喜子)