

第275号 2018年5月10日発行

# KSK NEWS 5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

# イノベーションの条件 人材活用のカギ

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

イノベーションには、適切な人材活用が不可欠です。人材を有効活用できるか否かはリーダーの「経営力」次第と言われます。今回は経営力をアップさせるためにご参考頂ける記事をご紹介します、コメントを述べたいと思います。

### ■高度専門人材の活用カギ ITへの積極投資も必須 (出所：2018年4月23日付 日本経済新聞)

イノベーションの前提として、専門的な技術や知識を習得した高度専門人材の確保とその活用が必要である。しかし、民間企業では、高度専門人材の能力を十分活かす経営体制、人事制度が確立できていないなどの理由で博士号取得者の活用が進まない。

しかし、博士号取得者を雇用する企業がイノベーションを実現する確率は高い。特に中規模企業は博士号取得者が在籍することで実現確率が大幅に増加する。大規模企業ではその効果が弱く、高度人材の採用率は高くても活用において成功していないことが示唆される。また他に、イノベーションを推進するためには、IT化が必要であるが、日本企業はIT活用には消極的であることは課題である。

米スタンフォード大学ニコラス・ブルーム教授らの研究では、生産性の低下の原因は「経営力」にあると結論づけている。IT投資が効果を発揮するには「経営管理手法」がより重要な役割を果たすと指摘している。

### ■離職問題に取り組む時に、押さえておくべきこと (出所：2018年4月12日付 日経産業新聞)

【「人が辞める会社」8つの共通点】①慢性的な労務問題 ②ハラスメントの常態化 ③人材育成に課題  
 ④事業戦略が不透明 ⑤コミュニケーション不全、相互不信 ⑥給与・待遇の不整備  
 ⑦人事評価システムの機能不全 ⑧ミッションが不明確、または拡散

【離職課題を乗り越えた企業の特徴】①各従業員が尊重され、その人の強みに期待されている ②スキルアップや成長を実現できるシステムがある ③入社前に想定していた魅力と現実のギャップが少ない ④職場の人間関係が安定していてストレスが少ない ⑤努力や結果がしっかり評価され、課題も率直に指摘される

【必ず押さえるべき点】企業理念、ビジョンに腹の底から共感できるか

### ■ プロ・コンサルタントの所見 離職問題への対策として、以下のプロセスを実行してみましょう。



- ①「人が辞める会社」8つの共通点に“なぜ”を投げかけ項目ごとに理由を明白化化する。
- ②自社の問題点を明確化する。
- ③具体的な対策を絞り込む。
- ④手順と打ち手を鮮明化し実行する。
- ⑤結果のフィードバックを必ず行う。



## 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4月度 <法人>KSK会員更新】

株式会社芦田

芦田 衛 様

株式会社ワークステーション

末吉 淳子様

※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<54>

### 1. 共進化の時期 5月編

万緑の季節。川沿いの桜並木も、山々も、様々な緑色で輝いています。黒いスーツ姿を見かけると、来年の就職活動をしている学生だと感じます。不安と期待が入り混じった表情や歩き方を見る度に、自分の就職活動を思い出します。頑張れと背中に無言で声を掛け、自分にも頑張れと共鳴しています。

4月から5月への気持ちの良い季節も通り過ぎ、もう初夏の様相です。1年を24時間でイメージしますと、4月は、朝の6時から8時の時間帯でした。5月は、8時から10時の時間帯です。1日の始まり。仕事場への通勤時間帯。かつて高度成長期の通勤ラッシュは、300%以上の乗客が乗り降りした運動会のような始まりでした。現在は、働き方改革で、在宅勤務や自宅に近い鉄道沿線の共同事務所とする時代。隔離された個室のような執務室で企画書を作成する姿は、優雅な勤務風景と映ります。お洒落なカフェでのランチミーティングは、仕事と遊びの融合感覚。仕事と街との共進化現象です。



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 香港・マカオ

共進化の場を体感したくて、香港とマカオを訪問。香港は洋上研修で何度か訪れた街。数年ぶりに訪問しますと、ショッピング街の多さと買い物客のエネルギーの凄さに圧倒され、まるで、大阪の心齋橋状態が至る所に存在する感覚でした。その後、初めてのマカオへ。世界遺産あり、カジノあり、ポルトガルの古き街並みとラスベガスのど派手なホテル街が一緒くたになった街。過去と現在が共進化している街という印象。訪問の目的は、再生医療の体験でしたので、IT系企業の経営者（噂によると億り人）とも交流できました。彼らのぶっ飛んだ会話は、AIと人間の未来の共進化か当然であるかのような自信に満ち溢れていました。

### 3. 共進化を求めてラジオ番組を立ち上げる

「時期と場を意識しながら、共進化していきますと、エネルギーがアップする」と書きました。「エネルギーがアップしますと、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」と書きました。しかし、新しいことへの挑戦は、不安と緊張です。ビジネスでは、資金も必要です。逃げない、立ち向かう状況を創造しましょうと呼びかけた手前、自分自身も実行しなければなりません。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から避けたいと思う自分を見つめた結果、ラジオ番組を立ち上げ、1回目の収録に挑戦し、うまく実践しました。

地域との共進化を目的に、FM八王子で、月2回程度、「中島克紀のスター・リーダーシップ」という番組です。東京の八王子近郊に勤務や在住されている方々は、約25万人。番組のコンセプトは、「誰もが自分の人生のスターだ。輝こう！アインシュタイン曰く、元々、人間は光（フォトン）から出来ているので、光輝いています。輝いていないと感じるのは磨いていないのです。どう磨けばいいのかのヒントをお届けします。そして、全員スターになりましょう。」という呼びかける番組です。今回は、オバマ元大統領の基調講演があるアメリカのタレント開発国際会議に参加する体験記。共進化経営の探求の旅を楽しんで来ます。

# KSKセミナー・イベントのご案内

★5月からの新企画！★  
詳細は、同封の夢テク研究会の  
ご案内をご参照ください。

月	日	セミナー イベント名	テーマ	場所
5月	16日 (水) 18:30	第366回 夢テク研究会	第1部「年会員・(株)芦田様<予定> 会社の現状と課題発表」 第2部「今、チーム力の格差の時代 夢のチームづくり」	ホテル日航大阪 31階 ローズ
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>榊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
	20日 (水) 18:30	第367回 夢テク研究会	第1部「年会員・岩田建設(株)<予定> 会社の現状と課題発表」 第2部「夢達成に必要な現状認識と当面の課題解決策」	ホテル日航大阪 31階 ローズ



## — 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 <2-⑤>

2 「アポイント取り」は温かく質問することで成功率が格段に変わる！

### 2-⑤ アポイントの取り方

■ × 説明型営業：しゃべり続ける（お客様を説得する）

「…お客様、お会いしたときに△△というものを差し上げます。…お客様、さらに…」

説明によって関心を引き、インパクトを与えてアポイントを取ろうとする。  
説明型営業によってお客様の反応があるところまで説明し続けなければならない。

■ ○ 質問型営業：質問し、相手の反応を待つ（お客様の納得を得る）

「（お客様が関心を示さなければ）そうなんですね。

今はどのようなことに、関心をお持ちですか？」



常に質問し、時間がかかっても返答を待ちながら、お客様の興味・関心を引き出す。  
質問と回答の中で、商品やサービスがお客様の思いを叶える方向で役立つように関連付けアポイントを取る。お客様が納得しているかどうか見極めることも大事。

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：お客様の「納得」を得てアポを取る ★

#### ■ プロ・コンサルタントの所見



営業マンにとっての当たり前は、お客様にとっての当たり前とは限りません。つまり、営業マンにとってのイエスは、お客様にとってのイエスとは限らないということです。営業マンは、売り手側のロジックを押し付けてお客様を“説得”するのではなく、お客様が“納得”できるロジックに対応していかなければなりません。自分の持論に固執すればするほど、理想の営業を見失いがちになります。（平岡 和矩）



## KSK年会員だより

■ 2018. 4. 20 平岡が松下幸之助歴史館見学

《もう一度思い出してみる貴重なお言葉》



パナソニック株式会社  
門真市大字門真1006(最寄京阪西三荘駅)



『いつも謙虚で、素直な心で、いつも青春、そして、繁栄を願う』

これは、いつの時代も不変の言葉であり、とかく当たり前と思いき、心の隅に追いやられているのではないのでしょうか？年齢・性別関係なく、人間としてどう生きるのかが問われています。振り返ってみて「自分はどう生きてきたのだろうか？今でも遅くない、もう一度、自己観照が必要ではないか？」と改めて、原点回帰の振り返りの必要性を感じた次第です。 平岡和矩



【 勝手に選んだ好きなお言葉 】

- 1、**経営理念を明確に持つ**：「自分の会社は、何のために存在しているのか」「この会社をどういう方向に進めどどのような姿にしていくのか」
- 2、**見えざる契約**：あらゆることを予測し、万般の用意をすることが私たちと大衆との見えざる契約である。
- 3、**お客様大事**：「買って頂いて有り難い」という感謝の気持ち。
- 4、**共存共栄**：すべての関係先との共存共栄を考えていくことが大切である。企業の永続がそこにかかっている。
- 5、**企業は社会の公器**：「事業経営は私の事ではない」常に共同生活にプラスになるかマイナスになるかという観点からものを考える。
- 6、**事業は人なり**：企業が社会に貢献しつつ、自らも隆々と発展していけるかどうかは第一に人にかかっている。
- 7、**熱意が道をきりひろく**：仕事の上の熱意がなかったらお豆腐みたいのもの。
- 8、**給料は社会奉仕の報酬**：仕事を通じて社会に奉仕貢献していくことの報酬として与えられるものと考え。
- 9、**社員稼業**：「自分は社員稼業という一つの独立経営者である」という信念を持って働く。
- 10、**自己観照**：自省の強い人は自分のことを良く知っている。それを観察する心を持つことにより、素直に私心なく理解できる。
- 11、**自修自得**：自得していこうという前提に立って初めてもろもろの知識も生かされ、人の教えも役に立つ。
- 12、**成功するまで続ける**：世にいう失敗の多くは、成功するまでに諦めてしまうところに原因がある。最後の最後まで諦めてはいけない。



■ 平岡 外喜子CDA (キャリアカウンセラー) 一言感想  
現在、社会や私自身が忘れてしまっていることへの警鐘と捉えました。