

第276号 2018年6月10日発行

KSK NEWS 6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

パナソニック 個性派家電 スピード開発

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

パナソニックは、稼ぐ事業のある間に次の成功の種まきを行っています。
 自社に置き換えて、「未来に向け、今何を仕込んでおくべきか」をじっくりと考えて頂きたいと思います。

■パナソニック 個性派家電スピード開発 米国流5年を1年に

パナソニックは個性的な家電製品やサービスを素早く開発する体制への移行を進める。綿密な準備よりもスピード感を重視し、従来は3～5年かかっていた新製品開発を1年未満に短縮する。「万人受け」を目指す姿勢を改め、数は少なくとも強い関心を持ってもらえる顧客層を掘り起こす。

2018年秋に、前進の米国「パナソニックβ」の日本版を発足し、若手のエンジニアやデザイナーを集め、「アジャイル（俊敏な）開発」と呼ばれる手法を取り入れ、大きな市場を狙わずターゲットを絞り込んだ家電やデジタル小物を想定する。ネットにつながる家電（「HomeX」）を具現化した商品やサービスを開発し市場投入する。

当面は、電気自動車用の電池などの収益貢献を見込むが、稼ぐ事業がある間に次の成功の種を育てる必要がある。経営首脳陣の共通見解は「顧客のニーズをいち早く商品化してその後に完成度を上げる企業が勝つ」だ。中韓メーカーの台頭も予断を許さないの、独創的な製品やサービスを生み出す仕組みは、パナソニックの未来に直結する。（出所：2018年5月27日付 日本経済新聞）

■ワンパナソニック

太陽電池を含む住宅分野はパナソニックにとって車載機器と並ぶ成長の柱だ。中核は11年に完全子会社化した旧松下電工の流れをくむ「エコソリューション（ES）社」。電工は祖業の二股ソケットが源流と誇りを持っているが、独自の価値観で動きが古の古い体質だとして、品田事業部長など異分子を次々と送り込む。

三洋、電工が入り混じったESの改革は、両社吸収のための1兆円投入の成否をきめる。10年来の「ワンパナソニック」の号令が消えて初めてグループの総合力が発揮できる。（出所：2018年3月8日付 日本経済新聞）

■ プロ・コンサルタントの所見



市場は常に動いています。市場の動きをタイムリーにキャッチするには、クイックな対応が必須要件でしょう。それと共に、時代は今、理屈抜きの面白さを求めています。絶対条件は比べるものがない独自の価値創造が際立っていることです。つまり、「オンリーワン」が絶対の“値打ちもの”であるということです。（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5月度 <法人>KSK年会員更新】

株式会社リアライズ

青木 毅 様

【平成30年6月度 <法人>KSK年会員更新】

豊国工業株式会社

井上 敏之様

※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<55>

1. 共進化の時期 6月編

梅雨の季節。宮崎県庁のリーダーシップ研修で、宮崎に滞在。宮崎県の人口減少、若い働き手の流出を補うため、シニア世代の回帰や都会出身者の呼び込み施策の実践に向け、どうリーダーシップを発揮するのかを研修しています。東国原知事の時代には、4億円以上の売上があった県物産館。今では、売上が半分になりました。トップセールスの凄さを感じ、トップリーダーは、タレントとして、輝き、周りも輝かせ、多くの人々を魅了して、成果を引き寄せなければならないのでしょうか。

5月は、8時から10時の時間帯でした。6月は、10時から12時の時間帯です。午前中のピーク。最高の思考の仕事ができる時間、最高のアイデアを共有し実践プランを策定する会議の時間。

自然では、「水月（みなづき）」で、田植えで水を張り、農繁期で祝日がない時期。過労死弁護団全国連絡会議によると、労働者の過労死が6月に多いため、祝日の申請をしたが、却下されたといえます。梅雨の季節だからこそ、体調を一層整えて、ぼちぼちと乗り切って行きましょう。

2. 共進化の場 世界タレント国際会議

共進化の場を体感したくて、アメリカサンディエゴを訪問。オバマ元大統領が退任後初めて基調講演するという世界タレント国際会議に参加して来ました。世界タレント国際会議の参加者は、世界93か国から13000人。アジアでは、韓国298名。日本269名。中国180名。テーマは、「デジタルトランスフォーメーションとヒューマニティ」。人財開発のトレンドとして、「AIと人間の共存をどう図るか、新たな学習と開発のテクノロジーとは」というテーマで300人以上の専門家によるセッションがありました。

特に、基調講演は超満杯の上、熱狂したオープニングとなりました。生オバマを見て、その雰囲気、オーラ、人間力を目の当たりにし、興奮しました。謙虚です。その中に、パワーを感じます。ユーモアを織り交ぜたオバマ氏の体験を中心とした対談形式の講演会でした。

3. オバマ氏の体験談

幼少期から今に至るまで、学習の重要性を自身の体験談を通じて生々しく語ったオバマ氏。裕福でない家庭。這い上がるための最良の方法は、自分の可能性を信じ、学習すること。両親の離婚も体験しながら学習を継続し、弁護士から政治家へ。しかし、2000年、初めての選挙でボロ負け。痛い学習だったとのこと。教訓は、「何かをしたいだけでは駄目。何ができるかが大事だ。」失敗から学び、他者と協力し、対話する学習で、実力をつけるしかないと思ったのです。大統領時代は、「心を開いて他者から事実を聴く。客観的な事実に基づき判断。その判断を周りからフィードバックを受ける。」を心がけたのです。オバマ氏が大事にしている価値観は、「人に優しく、人に役立つ。未来に対して、不安を感じながら、慎重に、楽観的に、素早く対応する。今が一番良いと考えて、明るく、責任ある行動を取る。明るく未来は必然ではない。明るく行動することで、未来は必然となる。」と結んだのです。「明るく行動する。光り輝く行動をする。」晴れ間無い6月だからこそ、自分が太陽になって、人々に優しく、明るく照らそうと肝に銘じました。



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

【お知らせ】未定でした10月以降の夢テク研究会会場もホテル日航大阪になりました。

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
6月	20日 (水) 18:30	第367回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)マルフォース様<予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 「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
7月	18日 (水) 18:30	第368回 夢テク研究会	第1部 年会員・サクセスなにわ(株)様<予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 「ベンチャーこそブランディング」	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 <2-⑥>

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！

2-⑥ アポイント日時の決め方の違い

■ × 説明型営業： すぐに日時を具体的に指定する。

「必ずお役に立つお話ができます。一度お伺いしたいのですが、
(具体的日時をあげて) どちらがよろしいですか？」

アポイントを取っても実際にお客様を訪問すると話を聞いてもらえる状況になかったり、不在の場合もあり効率が悪い。
どんな形でもあれアポイントを取り説明する状況を作ろうとすることに問題がある。

■ ○ 質問型営業： 質問し、相手の反応を待ちながら進める。

「お役に立つと思うので、一度お伺いしたいのですが、お時間はとれますか？」

「本当に役立つの？」

「お客様は今までのお話で、どのように感じられましたか？」

「多分参考になるかな…」

「そう思って頂けたら十分ではないですか。お時間30分くらいです」

「それくらいならいいかな」

「では(具体的日時をあげて) どちらがいいですか？」



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：アポより関心を持ってもらうことが重要。お客様に納得して会って頂けるアポを目指す ★

■ プロ・コンサルタントの所見



アポイントを取る際の、説明型と質問型の営業トークにおける本質的な違いは何でしょうか？
説明型は「なぜ、そうするか」の理由を語る切り口であり、質問型は、お客様に5W2Hを確約するための切り口だと言えるでしょう。突き詰めると、質問型はお客様の買う気(関心)を引き出す小道具でありながら、お客様と営業担当者の両者共有の約束事を積み上げていく投げかけでもあるのです。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2018.5.16(水) 第366回夢テク研究会 新企画スタート!

KSK年会員：㈱芦田 芦田社長様「会社の現状と課題」発表



年会員様に会社の現状と課題をご発表頂くという夢テク研究会の新企画、第1回がスタートしました。五十音順と勝手に順番を決めてしまいましたにもかかわらず、㈱芦田の芦田社長様が快くお引き受け頂き、お陰様で無事スタートすることができました。大変意欲的に活動されていますので、時間が幾ら有っても足りない充実した内容で、今回はパワーポイントを使ってご説明頂きました。

社長継承後、第一に考え実行したことは、社内にPDCAサイクル(Plan<計画>→Do<実行>→Check<評価>→Act<改善>)の4段階を繰り返すこと)を取り入れることにより、㈱芦田の行き先が明確になったとのこと。

現在は、

- ①一般家庭と共にオフィスの緑化を推進して、緑の心理的利点を活用する。
- ②エクステリアの相談会を開き、小売のお客様に地域一番店になって頂く。
- ③エクステリアを説明しなくても判る状態にしたい。
- ④エクステリアのブランディング。
- ⑤会社理念の推進について「どんなに小さい会社でも理念が有ると無いのでは大きな差が出る」と思い、冊子を発行し全国展開している、等々。

体調も順調で益々のご活躍です。芦田社長様有難うございました。(平岡 外喜子)



■ 2018.6.2(土) 戦略核づくりセミナー開催レポート

戦略核づくりセミナーは、グループコンサルを旨とし少人数での討議。宿題があり、自社の課題と教材から討議したい課題を発表し、互いに質疑応答することにより、3ヶ月に一度、学び合います。

司会は、㈱リアライズ青木社長様で進行し、平岡の個々のアドバイスコメントを参考として頂く内容で、非常に充実感あふれるセミナーです。

今期は、もうすでに第3回目、教材は大山健太郎氏の「ピンチはビックチャンス」です。会場は、今回特別に参加者の㈱セカンドセレクション井村社長様のオフィス、眺望抜群の13階会議室で開催させていただきました。

当日は、緊急欠席者が2名出ましたが、質疑応答が活発で、時間の経過を忘れてしまう状態でした。



終了後の懇親会は、井村社長様のご紹介で、フェスティバルホール前の2階「響」で行い、雰囲気・価格・飲み放題・店員サービスともに大満足でした。井村社長様有難うございました。(平岡 外喜子)

