

第279号 2018年9月10日発行

KSK NEWS 9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

米ハーバード大学教授陣、経営者らと議論 日本的経営を高評価

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

「日本的経営」とは何でしょうか？ 以下の記事では、外国人の視点を知ることで、あらためて「日本的経営」の重要性について考えさせられました。皆さまの会社の「日本的経営」は活かされていますか？

今年7月、米ハーバード大学教授らと関西の経営者が議論する「関西・ハーバードフォーラム」（関西経済同友会など主催）が開かれ、同大学教授陣は、チームプレーの大切さや信念を貫く経営姿勢など、日本企業のお家芸とされた理念や日本人気質こそ、米国でベンチャー企業が続々生まれる秘密だと話した。

■ 従業員からの感謝

ポーター教授曰く、「サッカーで自分が点を入れたことより、チームが勝ったかどうかの方が重要だ」。
また、会社組織の在り方については、「どのように従業員が会社から扱われているかが大切。長く優れた製品を生み出している企業は、従業員から感謝される企業だ」と強調し、従業員の満足度を経営の大きな指標に位置付けた。能力主義でリストラは当たり前という米国企業に抱きがちな固定観念を打ち砕く言葉だった。

■ 人間的な情熱を

合理主義ではくれない米国の企業風土に関心が向けられた。ベンチャーに求められるのは、利益重視の冷徹な経営判断よりも、もっと人間的な情熱だ。

チャード・キャバナフ非常勤講師は「すべて成功した起業家には世界を変えたいという使命感があった。自分のやり方がこれまでより優れているという強い信念だ。米国でもほとんどのベンチャーが失敗している。不屈の精神、粘り強さが必要」と強調する。

神戸大の三品教授は「経営管理が言われだしてから日本は弱くなった。利益が出ず自転車操業だったころの日本は活力があった。ベンチャーは最初から金を目的にすべきではない」と話した。

■ 忘れかけた価値観

アップル創始者のスティーブ・ジョブズも何度も挫折しながらエンジニアたちと力を合わせて成功した。「みんなでがんばる」ことは日本の専売特許ではない。

バブル崩壊と失われた20年を経て、日本企業が忘れかけていた価値観を、かつてライバルとして客観的に見ていた米国人から教えられた。
(要約出所：2018年 産経新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見



ここで看過してはいけないのは、現在、これまで築いてきたジャパン・クオリティ（日本品質）の世界的な高評価が、いくつかの不正問題発覚により影を落とし、今の日本流儀の経営について再評価が求められているということです。「日本流儀の経営の真髄とは何か」また、「真にグローバル基準で評価に耐え得る日本流儀の経営の本質とは何か」を掘り下げる良き機会となり、多くの経営者たちの関心を集めたフォーラムでありました。（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8月度 <個人>夢テク会員更新】

株式会社帝塚山夢工房

村尾 泰史様

【平成30年9月度 <法人>KSK会員更新】

有限会社風致空致

岡田 勝嗣様

※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<58>

1、共進化の時期 9月編

「お盆が過ぎると、すぐに12月がやって来ると思え。9月から来年のことを考え、準備に入るのだ。」恩師の言葉を思い出した秋の始まりでした。

さて、9月は、16時から18時の時間帯。夕食の準備の時間帯。食事は未来の身体形成として、とても大事です。9月は栄養バランスの見直しをしてみませんか。栄養バランスを考えることは将来の経営バランスを考えることに共進化していきます。

2、コリン・パウエルの13カ条のルールより(つづき)

今回は、印象に残ったものを紹介しましょう。

13カ条のルールその4 やればできる。やってもできないかもしれないが、それでも、できると信じてやりはじめ、無理だという事実や分析が積み上がるまでやるのが大事なのだ。

なにをする場合でも、前向きな姿勢で熱心におこなうこと。できない理由ばかりを探してはならない。同時に、悲観的な見方をする人や、根拠をもって反対意見を示してくれる人を遠ざけていけない。「やればできる」と「必ずできる」が違うことも忘れてはならない。後者を方針にすると、不可能なことをやろうとしかねないからだ。

13カ条のルールその7 他人の道を選ぶことはできない。他人に自分の道を選ばせてもいけない。軍隊では、「自分の隊がしたこともしなかったことも、また、自分がしたこともしなかったことも、すべてに責任を負え」と教えられる。最終責任を自分が負わねばならないのだから、周囲の圧力や望みに流されるのではなく、自分の判断で選択しろ、と。助言は求めるべきだ。ただし、助言者にとって都合のよい方向に誘導されがちだ。決断においては、事実に基づく自分の直感が一番大事であることを忘れてはならない。

13カ条のルールその11 ビジョンを持って。一歩先を要求しろ。リーダーは、メンバー達をどのような目的でどこへ連れてゆこうとしているのかを伝えなければならない。目的、目的意識という言葉を活用する。なぜなら、目的とはビジョンの終着点である。ビジョンにエネルギーを注入し、力強く前進させるのが目的だ。リーダーは、一人ひとりのメンバーに自分と同じ目的意識を持たせる必要がある。目的は、ダイナミックで情熱的なリーダーシップによって人から人へと広がり、組織全体に浸透してゆく。リーダーは、あらゆる階層のメンバーに刺激を与え、各自が目的を自分のものとして理解し、真剣に取り組むようにする。

13カ条のルールその13 楽観的でありつづけなければ力が倍増する。軍隊は戦力増強の方法を探す。敵軍よりも優れた通信手段や指揮命令系統は、倍力装置として自軍の力を大きくしてくれる。敵軍よりも高い補給能力も倍力装置となる。優れた指揮官も倍力装置である。

リーダーは、常に楽観的であること、自分を信じること、自分の目的を信じること、自分が勝つと信じること、情熱と信頼を示すことも倍力装置である。メンバーを信じ、準備を整えてもらえば、メンバーはリーダーを信じてくれる。我々は、必ずできると楽観的に考えるのだ。

リーダーシップでの重要な要素は、軍隊も経営も同じ。価値観とビジョン。価値観とビジョンは共進化して、経営のスピードを上げるのです。



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

【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
9月	19日 (水) 18:30	第370回 夢テク研究会	第1部 年会員・ 株帝塚山夢工房 村尾社長様 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩「インナーブランディング」(予定)	ホテル日航大阪 31階 ローズ
10月	17日 (水) 18:30	第371回 夢テク研究会	第1部 年会員・ サンコロナ小田株 小田社長様 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩「アウターブランディング」(予定)	

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 <3-①>

3 「アプローチ」で質問から入るとお客様のことがよくわかる！

3-① アプローチの入り方<1>

■ × 説明型営業：「私どものご提案はお役に立つと思います」

自分が前のめりになる。

「私どもの提案は、多くの方に喜んでいただいていますので、**お客様にもきっと喜んでいただけたらと思います**」

「特に今日の私どもの提案はお役に立つものと確信しております」

■ ○ 質問型営業：「お客様のお役に立ちたいと思っています」

お客様を前のめりにする。

まずはお客様の欲求・ニーズを聞かせてもらうことを主体に考える。

「私どもの提案は、多くの方に喜んでいただいています、**大事なことは、お客様にとって役立つかどうかだと思っています**」

「まずはお客様のことを少し聞かせて頂きたいのですがよろしいでしょうか」

「今日はなぜ、お会いいただいたのですか？」

★お客様のことから聞いていく★



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



説明型営業は、一人相撲のトークに終始しがちになるリスクを抱えています。

質問型営業は、トークの原点がキャッチボールの精神です。

会話は元来、二人でやり取りします。会話のキャッチボールは、二人で一人前のショート・ゲームです。投げ手は、受け手がキャッチしやすいところを狙って投球します。つまり、受け手がキャッチしやすいところに投げるという“思いやり”の心を乗せて投球するのです。常にそういった心がけで、投球工夫することがキャッチボールの“心”です。

このように、キャッチボール一つにも心の込め方があります。したがって、ダブル・プレーに仕留める投球にも、人と人との関係、人と人とのつながりが“絆”として確立していないと、成り立つものも成り立たないということになります。会話も同様だと思います。

(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2018.8.22(水) 第369回夢テク研究会

KSK年会員：株式会社建築士事務所民家 北山康子社長「会社の現状と課題」発表

今回の発表者は、株式会社 建築士事務所民家の北山康子社長です。北山社長の何よりのこだわりは、国産材に特化して、国内の森林保護と植林、そして、国産材を使った新築や、リノベーションをすること。

パンフレットに大前提は、「家は買うものでなく、建てる（つくる）ものです。」をモットーに1984年に「国産材住宅を推進する会」を竹中理事長と共に発足、以来、2018年の今日まで、頑張っ

てこられました。この会を維持することに

大変ご苦労を重ねて来られ、まだまだ、道半ばですが、あらゆる機会を作り、セミナー・講演会・現場見学会・子供を巻き込み土壁塗りや木工づくり・板貼り体験など・開催し続けております。途中創業者で、発起人である竹中様が逝去され、片腕を失いながら、竹中様の遺志を継ぎ、34年間維持されてきました。私も、時々、内覧イベントに参加させて頂いております。なにより素晴らしいのは、女性の目で、きめ細やかにそして、施主様に喜んでいただいていることが見事です。

今、日本に災難が多く降りかかっていますが、これは、国産材

をきちんと保護しなかった結果と各学者たちが申しておりますが、言うだけでは、解決されません。林業が産業として成り立ち、山林地主様まで十分に採算が取れる環境づくりを国が率先して関与していかなければ、この災難を防ぐことができないと危惧されています。山林の不在地主が増え間伐などの手入れもされず、放置されている現状。少しずつ活動のおかげで、理解者が増えているようですが、まだまだ厳しいのが現実です。国産材住宅様は、以下を何より大切にしております。

- 1、山を育てた人
- 2、木を植えた人
- 3、家を建てる大工さん
- 4、そして住む人
- 5、お互いに顔が見える

ご賛同の方は、ぜひ、民家様発行の「木族」を申し込み頂きご協力の程、お願い申し上げます。ご連絡先は以下の通りです。

《 TEL : 06-6395-8215 FAX : 06-6395-3397 公式HP : <https://min-ka.jp> 》

(平岡 外喜子)



切り絵作家
百鬼丸作