

第280号 2018年10月10日発行

KSK NEWS 10月号

発行人：(株)ケー・エス・ケー 夢テク研究所
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！

夢テク研究所



友達申請随時承り中！



志魂商才

越智タビオ会長が 大阪商工会議所で講演

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

タビオの越智直正会長（79）が長い経営者人生を振り返り、一番大事だと思うことは『志』だと語られました。『志』をひたすら守り続けることは、当たり前なことでありながら、忘れがちにもなることでもあります。長年企業のトップを務められた方が語る『志』の重みを、是非感じてください。

タビオの越智直正会長が大阪商工会議所主催で「靴下一筋 タビオの経営哲学」と題したセミナーが開かれ、その講師として熱弁をふるった。

「長い間生きると、自分の葬式のあいさつも覚えてしまう。わしも79歳です。頑張っても残り20年、30年でしょ。まあ息子には『まだ30年もやるんか』と嫌味を言われていますけどね」と会場を沸かす。

一転、真剣な顔つきに戻り、「誰もが一回限りの人生です。精一杯、力の限り生きましようや」と呼びかける。「自分自身、倒産の危機が何度もあった。編み機の開発、在庫を減らす仕組み作りなど、頭を抱えたことも数知れん。それでもね、人間、『志』さえしっかり持っておれば、きっと誰かが助けてくれます。何とかなるもんですわ」。自らに言い聞かせるように語る。

言うまでもなく越智さんの志は世界一の靴下総合企業を目指すこと、「皆さんもそれぞれの分野で世界一の商品作りを目指しませんか。システムだのソフトだの、そういう専門的な話は社員が助けてくれます。わしも、最初にコンピューターの話聞いたとき、なんでここにソフトクリームの話が関係するんやろうって思ったぐらい、これ、ほんまの話ですよ」

「経営って何も難しいことではないんですわ。トップの仕事は、会社をこうしたいという志を持つことに尽きる。悩みながら、一生懸命に進む姿を見せてたら、回りの力が自然に集まるんです」

「昔、偉い大学の先生から、『越智さんは自分では何一つできないが人のことはボロクソ言う人』と言われたことがありました。ほんま、こんな愛媛の落第生でもここまで来られたんです。人の生き死に以外、皆さんに解決できん問題はあります。頑張りましょう」と締めくくった。（要約出所：2018年9月3日 織研新聞）

■ プロ・コンサルタントの所見



経営の独自性を貫くために何より大事なポイントは、基本ポリシーを一貫させることです。この一念を貫くには、経営理念を深掘りし、これに根差した経営信念の下で、ぶれのない経営判断を一貫させることです。

越智会長の後ろ姿は、まさにお手本だと敬意を払っております。（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10月度 <法人>KSK会員更新】

株式会社岩田建設

岩田 修一 様

【平成30年10月度 <個人>KSK会員更新】

一般財団法人 全国福利厚生共済会

鈴木 由加里 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<59>

1、共進化の時期 10月編

今年は、大型台風が日本列島に襲いかかり、自然と人間の共進化がいかに過酷なのかを感じた9月でした。会員の皆様は、大丈夫でしたか。

さて、10月は、18時から20時の時間帯。夕食を一家団欒で楽しむ時間帯。愛する人々との食事は精神形成に、とても大事です。10月は身体と精神の共進化の見直しをしてみませんか。心技体から体心技という順番で、体を整え、心を整え、鍛えましょう。そして、経営の技術を磨いていく1か月にしませんか。

2、体心技の共進化：エニアグラムの叡智

人生における人との出会いは、奇跡で、人間的成長へのエネルギーです。そして、古今東西の書物との出会いも、奇跡であり、人々を輝かせる叡智の原動力。そして、潜在意識の開花は、体心技の共進化で促進します。

今回は、体心技の共進化を促進する叡智、「エニアグラム」という書物を紹介しましょう。エニアとは、ギリシャ語の「9」で、グラムとは「図」。人間の価値観を9つの図（タイプ）で解明し、自己の根源的価値観探求と、自己の成長の方向がわかる叡智の技法です。アメリカのスタンフォード大学院でも活用され、人間の持つ価値観の多様性をわかりやすく解き明かし、職場や家庭、人生での人間関係の解決に役立つ診断の一つとして、世界中に広まりました。

アメリカでは、経営組織だけではなく、外交戦略にも使われています。日本では、ソニー、富士通、東芝、NHK、人事院等で採用されています。是非、インターネット検索をお願いいたします。

さて、人生で経営者が脱線していく多くのきっかけは、自己認識が欠如した時に始まるようです。逆に、人間関係で悩む高い壁があってもうまく乗り越えていける経営者は、自己の持つ強みや囚われ（弱み）、固定概念を常に自覚しています。

また、オバマ元大統領のように、周りのメンバーに、自己の行動がどう見えているのかを聴きだし、フィードバックを受ける習慣があり、自己と他者の成長と幸福に高い関心があるという調査結果があります。

人間としての成長と幸福は、「あるがままの自己と他者を見つめ、あるがままの自己と他者の多様性（ダイバーシティ）を相互理解し、受け入れる（インクルージョン）こと」が土台となります。

この「エニアグラム」を通じて、自己の無意識で行動する背後にある価値観に気づき、自己の価値観が作り出す限界や人間関係の壁を乗り越えていただく第一歩になれば、幸いです。そして、自己のすべてを承認し、自己の囚われ（弱み）すら愛していくという謙虚で、自信に満ちた人間的成長、体心技の共進化による共進化経営の実践をお願いいたします。

さらに、他者の価値観を理解し、受け入れ、愛していき、他者の人間的成長を助け、生きる喜びや幸福感を感じさせ、周りの人々に、勇気と励ましを与え、大きな影響力（エンパワーメント）を発揮する経営者、リーダーになれることを祈念いたします。

最後に、「エニアグラム」が、どうか会員の皆様のますますの自己理解、他者理解、自己改革、自己超越、自他融合、共進化経営へと繋がる長いリーダーシップの旅のガイドになりますようにと願い、体心技の共進化、共進化経営の成功を期待いたします。



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
10月	17日 (水) 18:30	第371回 夢テク研究会	第1部 年会員・ サンコナ小田(株) 小田社長 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 「アウトブランディング」 (予定)	ホテル日航大阪
11月	21日 (水) 18:30	第372回 夢テク研究会	第1部 年会員・ ㈱岩田建設 岩田社長 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 「ブランディングの実践事例」 (予定)	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 <3-②>

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！

3-② アプローチの入り方<2>

■ × 説明型営業： 「では、さっそくご説明に入らせていただきますね」

「説明こそがお客様にとって価値があり、役立つものだ」と教育されているため、お客様がどんな様子でも説明から入ってしまう。

■ ○ 質問型営業： 「ところで、今日はなぜ、お会いいただいたのですか？」

お客様のことを聞かせて頂き、欲求・ニーズを引き出し、実現や解決のために役立つとする。情報化時代なので、お客様は知識も豊富。説明よりも、お客様自身の欲求・ニーズの実現方法、問題や課題の解決が重要。自社の商品・サービスがお客様に役立つなければ、他のものを紹介するくらいの気持ちを持つ。

お客様が営業マンに会った理由は「動機」でもある。お客様は、何か理由があつて、営業マンに会っている。この理由が分かった時に、営業マンは「お客様のお役に立とう」という気持ちにもなる。

理由や動機を素直に答えてくれないときは、

「本当に必要がなかったら、会ってはもらえなかったのではと思いますが、何か理由がありましたか？」

「資料の中身で何か気にかかるものがありましたか？」と尋ね、欲求・ニーズを引き出す。

(アドバイザー・コンサルタントとして対応することが重要)

★ 会ってくれた理由はお役立ちの動機となる ★



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



質問型営業マンの特徴を、活動面から捉えると、終始一貫、会話のリード役またはプロデューサー役となる“会話の仕掛人”であることでしょう。

立ち居振る舞いの有り様までも整え、場づくりのプロを地で行く“役者”に成り切っている姿に着目していただきたいと思います。
(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2018.9.19(水) 第370回夢テク研究会

KSK年会員：株式会社帝塚山夢工房 村尾泰史社長「会社の現状と課題」発表

株式会社帝塚山夢工房

〒545-0014 大阪市阿倍野区
西田辺町1-20-36 西田辺スタジオ
電話：06-6694-4788
FAX：06-6609-6105



一級建築士・一級建築施工管理技士・一級造園施工管理技士

大阪市阿倍野区生まれ。大学卒業後、積水ハウス株式会社に入社。社内外の設計コンペにて数々の賞を受賞。大改造劇的ビフォーアフター「匠」として出演。好きな言葉は「出会い・ご縁・お陰・感謝」。海外視察や海外旅行を重ね、出会った街や自然の感動をデザインに取り入れるスタイルに定評がある。



■ 平岡和矩コメント

今、足元の経営を取り巻く環境は、変化対応の鏡です。
対応次第で、企業業績は決まります。
この点の反省は極めて厳しいものがあります。



内容要約

現状の苦勞を赤裸々に正直に報告されましたことに感激しました。

建築設計では、設計料が評価され難く、そこで、新築への方向転換をしました。従って、工事に携わることになり、たまたま、良い出会いがあり、一時、過去最高の売り上げがあり、利益も出ました。

しかしその勢いで、土地やマンションを購入して、リノベーションに着手しましたが、うまく回転せず、苦境に陥り、現在、家族の強力なバックアップの元、日々、復活に向け努力されております。

参加者の評価は、多彩なアイデアを持っているので、家族以外にもきちんとバックアップして頂ける企業なり、スタッフが必要であるのではないかと結論でした。

【感想】

人柄もよく、勉強家であり、フットワークも軽いので、管理がしっかりできる方を選べば、成功する方だと信じております。振り幅の大きい人生のようですから、皆様の応援を切に願います。（平岡 外喜子）



切り絵作家
百鬼丸作