

第281号 2018年11月10日発行

KSK NEWS 11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

地方で育む日本の未来 伝統工芸の変革

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

2014年9月安倍首相は、「地方創生」を経済成長の原動力の一つに掲げましたが、今はその声も尻すぼみです。しかし、地方の伝統工芸においては、再生の動きも出てきています。日本独自の芸術性や高い精密技術は世界に受け入れられ広がりを見せています。御社の経営においてもご参考いただければと存じます。

銅板から鋳でたたき出して作る「鋳起銅器」を作る玉川堂。この製法で作ったやかんは1個50万円と高額だが、緑茶紅茶の愛好家が次々に買い求める。バブル後、需要は低迷したが、社長の玉川氏は、都内有力百貨店の実演販売で手ごたえを感じた。「ユーザーのお客さんと直接関係を深めたいと考えたのが変革の始まり」だと語る。市場ニーズを捉え、詳しい製作工程、特徴、使い方などを顧客に伝えることができたからだ。03年から流通大改革を実施。地元問屋との取引を打ち切り、百貨店や小売店への売り込みを強化し、近年には東京の青山や銀座にも直営店を開店した。するとそこを訪れた国内外の客が、次は本店工場まで足を伸ばし、やがては固定客になるという流れができていった。今では年間6000人の見学者が訪れる。外国人の顧客も増えた。

他は、西陣織の老舗、細尾は内装材やインテリア素材の取り扱いを開始し、クリスチャン・ディオールのデザイナーの目にとまったのをきっかけに、海外高級ブランドとの取引も本格化している。

また、協和精工が立ち上げた高級腕時計「MINASE (みなせ)」が本場スイスで注目され、今年4月にジュネーブの高級時計店が取り扱いを始めた。鏡面加工の研磨技術に加え、伝統工芸の組み木細工を応用し、傷んだ部品は修理・交換が可能なベルトの構造が人気を集めている。

相対的にみると、伝統工芸品の年間生産額は下降の一途であるが、前述企業のように弱点を逆手に取り、発想の転換によって苦境を克服した成功事例もたくさんある。

中川政七商店の会長は「インターネットで情報発信すれば、作り手の思いは世界に伝わり、心惹かれるものがあれば海外からでも客は訪れる」と語る。ネットの普及で海外販売の垣根は劇的に下がり、際限なく可能性は広がった。数年来のインバウンド急増で日本の伝統工芸への関心が高まっている。

(要約出所：2018年10月29日 日本経済新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見



“サプライ・チェーンの改革”というキーワードはご存知でしょうか？事業のビジネスモデルを決する要因は、企業の核心を決するビジネスモデルの“転換”です。とりわけ、供給網の大転換が変身経営推進を決定づけるカギです、上述の紹介企業は、ツボを押さえた転換策を断行してビジネスモデルの大転換にチャレンジされ、未来が楽しみな企業へと大変身を遂げられました。
(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10月度 〈法人〉KSK会員更新】

株式会社松本商店

松本 善弘様

【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<60>

1. 共進化の時期 11月編

2018年度も残すところ後2ヶ月。この連載もお蔭様で、60回を迎えました。お読みいただき、感謝です。11月は、20時から22時の時間帯。夕食を一家団欒で楽しんだ後の、ゆったりとした時間帯。自己を見つめ直す時間帯かもしれません。自分を見つめ直す診断ツールのひとつである、10月に紹介した「エニアグラム」は、お役に立ちましたでしょうか。

さあ、体心技の共進化の続きとして、11月は精神と魂の共進化の見直しをしてみませんか。そのために、精神とは何か、魂とは何かを探求する1ヶ月にしてみましょう。

2. 精神と魂の共進化：ウパニシャドの叡智

人生における人や本との出会いは、奇跡で、人間的成長へのエネルギーです。そして、潜在能力の開花は、精神と魂の共進化で深化します。

今回は、精神と魂の共進化を深化する叡智、「ウパニシャド」という書物をご紹介します。ウパニシャドとは、サンスクリット語で「奥義書」とか「秘教」を意味し、語源的には「近くに座す」と言われ、聖者の近くに座するという意味になります。

紀元前7世紀の古代インド哲学の書である「ウパニシャド」の特徴は、宇宙の根元について思惟し、普遍的真実を追求したことです。宇宙の根元を「ブラフマン（梵）」、人間の根元を「アートマン（我）」と表します。そして、「ブラフマン（梵）」と「アートマン（我）」が、究極的には同一であるということ認識し、同一化した状態を「梵我一如」と呼び、それこそが、真理を理解して、解脱できると考えたのでした。

3. 叡智の体現者：川上正光先生に学ぶ

福岡在住の瞑想とヨガのマスターである川上正光先生の塾で「ウパニシャド」を学んでいます。川上先生は、ウパニシャドの叡智を活用して、悩む現代人に愛と勇気を与えています。魂の本来の使命を覚醒させる「魂の瞑想」を実践して、真の生きる力を思い出す支援をしています。

全インドヨガ文化協会より、「ヨガの王」の称号を送られた後、サンフランシスコ州立大学の実験に協力をして、深い瞑想で、「梵我一如」の状態を実践できることを証明した方です。

「梵我一如」とは、自己の中に宇宙が広がり、前世がわかり、今生での使命が明確にわかる状態です。結果、この人生での生き方に確信が生まれ、「宇宙と自己が合体した感覚」で生き、周りの人々に愛と勇気を与え続けることができるのです。実は、周りにいてくれる人々は、前世でご縁のあった方々で、どんなに嫌だなと感じている人であっても、前世のわだかまりを解消するために嫌なことをしている必要な存在なのです。

最初、懐疑的であった私でしたが、本格的な腹式呼吸を学び、深い瞑想を実践していきますと、周りにいる人々を理屈抜きで、前世で関係があったかけがえのない方々と思えて来ました。そうしますと、ひとりでの自然と愛情が沸き上がるのが感じられるのです。

リーダーシップの最大の秘訣は愛だと述べてきたことが、まるで肉体感覚の如く自然に感じられるようになっていきます。「ウパニシャド」の叡智が、精神と魂の探求と同一化、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、「梵我一如」の状態を体感できることを祈念いたします。



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
11月	21日 (水) 18:30	第372回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)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)	ホテル日航大阪 31階 ローズ
12月	1日 (土) 18:30	第14期⑤ 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 —	綿業会館
12月	6日 (木) 18:30	第373回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)マルフォース 田代社長<予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 ~ブランド ファースト⑥~ ブランディング実践事例② 中小・ベンチャーならではの取り組みに学ぶ (予定)	ホテル日航大阪 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 「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！

3-③ アプローチの入り方<3>

■ × 説明型営業：「では、まず私達の会社について説明させてください」

多少なりともお客様のことも聞くが、説明型営業マンにとっては、商品・サービスを説明するために一応聞かせて頂く位置づけで、あくまでも説明がメインとなる。

自分が説明する内容に価値があり、説明していく中で、お客様が自分の現状に当てはめて、重要性を感じてくれると思っている。

■ ○ 質問型営業：

「ところで、お客様の会社はどのようなことをされているのですか」

会社のことから個人的なことまで、他の人が知らないことまで聞けるようになると、営業マンもお客様も共に親しみが湧き、お客様は本音で話してくれるようになる。

すると、お客様が欲求・ニーズに対してより真剣に考え話してくれるようになる。

★ 親近感をもってもらおう ★



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



ビジネスモデルの将来性こそが企業の未来を占うキーワードです。身近な目先の問題より、企業の明日が見える化できるデザインに取り組むことが先決です。

「一体全体、御社は何屋で、どんな売りで勝負しておられますか？」

この質問に正面から向き合ってビジネスを語れるように勉強できていますか？もう一回り大きな視野で自社の立ち位置の現状を胸を張って語れるでしょうか？ (平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2018.10.17(水) 第371回夢テク研究会

KSK年会員：サンコロナ小田株式会社 小田外喜夫社長「会社の現状と課題」発表



10月17日(水)18:30より、ホテル日航大阪にて多数のご出席を頂き発表頂きました。

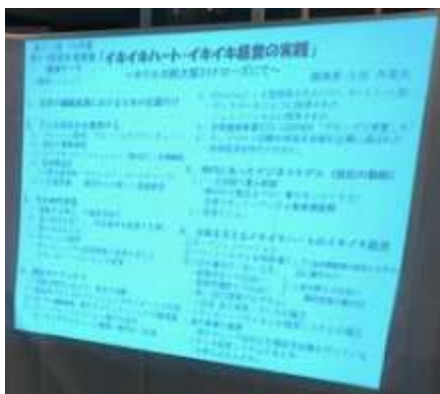
小田社長の起業家の動機は、尊敬する長兄にどうしたら勝てるのかが動機でした。幼少期は、病弱でしたがこの志を遂げるには、健康でなければ成り立たないことを悟り、病氣克服と勉学に励み、当時神戸大学の稲葉先生との出会いを得て、「お前とは何ぞや」と問われ、答えることができず、それからは、その追及に専念し続けて今日に至る。

その手法は、「イキイキハート・イキイキ経営の実践」を軸に、社員は家族と思ひ、馴れ合い家族でなく、進化する家族であることを目指し、成功不成功の原因を追及に追及を重ね、答えを出していく経営手法で、一切妥協のない取り組みで、その答えをもって確認のために平岡を訪ねて来られます。その勉強と追及には、KSK会員様中一番ではないでしょうか？

現在、年商185億円、社員国内300名、海外300名、ベトナム・中国・日本と工場があり、販路は世界中で、繊維の特性を活かして、有名スポーツメーカーのランニングシューズにもオファーがあり、その特性は無数の様です。

当社は、(株)サンコロナ・サンコロナ小田(株)の指導を承り、わが社は創業35年ですが、約33年くらいご指導させて頂いております。現在は、厳しい繊維の業種・業態の中、世界を舞台に大活躍と発展・繁栄を続けています。わが社にとっては、大変有り難い企業様であります。平岡にとっては、大変な励まし、刺激、成長をさせて頂いております。貴重なお話を賜り、ご出席の皆様にとっても、「環境適応・変化対応」事業の在り方について十分ご参考頂けたかと拝察し、厚く御礼申し上げます。

(平岡 外喜子)



テキスタイル商品のオーガンザー生地がイタリアの世界的高級ブランドプラダに多数採用されています。



小田社長発表風景とご出席の皆様

