

第283号 2019年1月10日発行

KSK NEWS 1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！



本年も相変わらず熱い御支援のほど、どうぞ宜しくお願い申し上げます

志魂商才

衣料品活性化策で健闘するSC

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

■取引先と連携深め、館特性に合わせたMD促進 —新たな販促で需要喚起へ—

レディスを中心に衣料品の売り上げ低迷が続いている。SCの多くは食やコスメ、生活雑貨など衣料品以外の分野を拡大しているが、衣料品の活性化策を進め検討している施設も少なくない。その多くは取引先との連携を深め、エリアや館特性に合わせたMD（商品政策）や販促を軸にした需要喚起策に取り組み、成果を上げている。

ルミネは、館独自の店装やMDを取り入れたショップを拡大し、ファッションに関心が高い消費者の需要をつかんでいる。重点施策として、曜日や時間帯別の客層、購買動向の変化に応じたVMD（visual merchandising：よりお客様が「商品を見やすい」「購入しやすい」売り場を作ること）強化策を研修などを通じて推進した結果、その精度が向上した。また、取引先と一体となって、新たな施策を進めた成果も大きい。

ただ、ルミネエストは全館売上高は過去最高額を更新したが、ヤングレディスカジュアルの売り上げを厳しかった。多くのブランドで新しい商品提案ができなかったことに加え、ファッション市場を先導するオピニオンリーダーに対する仕掛けが館として足りなかったのが大きな要因だ。

今期は「オピニオンリーダーに向けた発信力強化」を重点とし、高感度なショップを導入するとともにシーズンMDを見直した。「トレンド性が高い」新商品の投入時期を早くし、同時に大型販促も実施して「オピニオンリーダー層の需要を喚起し、実売期のマス層の購買につなげる」施策をショップに徹底させている。8月はセール明けの3日から各ショップで限定品を含む秋物の先行販売を開始、SNSで多くのフォロワーを持つショップスタッフ約30人を各ショップのビジュアルモデルに起用した販促を実施した成果で、苦戦が続いていたヤングレディス主力の地下1階の売り上げは前年比8%増、全館で6.6%増と大きく伸ばした。秋冬物の実需が本格化する今年はヤングレディス12ブランドと組んで、インスタグラムで配信した商品をルミネの通販サイトで購入できるライブコマースを初めて実施するなど新たな仕掛けも行う。

独自商品やMDを提案しなくても需要を喚起することはできる。

例えば、集客増が見込める大型販促に合わせ、ショップに個別の販促企画と売れ筋商品の在庫確保を促して成果を上げた施策も多い。ポイントカードでの購買データをもとに、複数のショップの協業販促を行い、買い回りと売り上げ増につながる事例も増えてきた。ディベロッパーとテナントが日常的なコミュニケーションを深め、館や顧客などの情報を共有し、一体となって戦略を立案・実行することが不可欠だ。

(要約出所：2018年10月15日付 日本経済新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見

1、商品の組み立てからお店の組み立ての時代

— プロデュースの出来栄え如何がSCの繁盛を決める主要因。

2、プロモーション重視の販促力強化競争をしながら“お見世（どんな時流かどんな世の中かを見せる見せ方）”を競う時代。

3、売れる仕組み、集客を仕組む見世場の企画演出力。

4、話題を作り出す広報力が勝負どころ。



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12月度 <法人>年会員更新】

サンコロナ小田株式会社

小田外喜夫様

【平成30年12月度 <個人>年会員更新】

トキハ産業株式会社

藤川 龍磨様

※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<62>

1、共進化の考え方 1月編

2019年が始まりました。穏やかな初日の出に感謝です。朝陽を浴びながらの瞑想は、2019年のビジョンをイメージする未来瞑想となりました。ビジョンイメージは、日々進化します。大切な方々と対話を繰り返す度に、共に進化するビジョンイメージが喚起されるでしょう。会員の皆様の2019年のビジョンイメージも青い空のようにクリアになるような1月を期待します。



2、大富豪からの手紙

年始にかけて、本田健さんの「大富豪からの手紙」を読みました。大富豪の祖父が残したのは「お金」ではなく、「9つの手紙」だったというストーリーです。人生は、英雄の旅のようなものです。誰もが人生の主人公で、数々の困難を乗り越えて、次第に英雄と呼ばれる力強いリーダーへと成長していくのです。一人の成長ではなく、共に旅をしてくれるメンバーとの共進化の旅なのです。そのようなことを改めて感じさせてくれたストーリーでした。

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

3、印象に残った手紙のメッセージ

ウパニシャド哲学から、魂の瞑想を続けて、前世を思う瞑想まで行きました。生まれ変わりの記憶や、前世の記憶を持つ少年少女の手記も読むことができました。そして、今回の大富豪からの第一番目の手紙に書かれたあったメッセージとは、「偶然に起きることはないし、偶然に会う人もいない。」でした。単なる偶然と考えるには、確率的にありえないほどの不思議な出来事が連綿とつながっていないと起きないという体験からのメッセージでした。

さらに以下、大富豪からの手紙のメッセージを私なりにアレンジしたものを記述していきましょう。2019年度のビジョンイメージを喚起するヒントになれば幸いです。

「すべてのことには意味があり、それは自分を幸せにするために起こっている。」「決断した瞬間に、その未来は、同時に誕生する。」「最高の未来は、いつも、今の意識の外からやって来る直観から生み出される。」「直観は、叡智であり、自分を幸せに導く、ナビゲーションシステムである。」「直観で動き、人生がもたらす、すべてを受け入れること。」「決めた未来は、行動することによってしか、近づけない。」「誰かを幸せにするたびに、自分の器が大きくなって、お金から自由になっていく。」「仕事の喜びは、周りの人を巻き込みながら、関係者全員を幸せにすること。」「世界は、あなたの才能が開花するのを待っていてくれる。」「成功する方法は、失敗を学習とし、挑戦し続けること。」「自分に与えられた命を使い切る。」「最初に、自分から与えることで、内面的に満たされる。」「真の幸せは、人間関係で得られる幸せである。」「運命は決まっていようといなかろうと、自分がやりたいようにやる。」「人生を変える選択肢が、毎日、与えられている。」「人生の目的は、自分らしく生き、人と繋がること。」「人生を信頼し、人と繋がり、愛を与え合う。」「この世界を、少しでも良くして、次の世代へ渡す。」等等。

さあ、2019年も直観に基づいて行動し、偶然をあるがままに受け入れ、必然な困難として乗り越えていく喜びを感じながら、真の人生の旅、周りとの偶然と思える必然の共進化の旅をつづけましょう。

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
1月	23日 (水) 18:30	第374回 夢テク研究会	第1部 年会員・トキハ産業(株) 藤川社長<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

【★変則】1月は第4水曜に実施します。



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！

3-⑤ アプローチで次に聞くこと

■ × 説明型営業：「問題は…ということなのです」

問題の答えを教える。お客様に欲求・ニーズを植え付けるようとし、それらが実現しない理由、実現させる方法を教える。⇒お客様は説得されている感じがする。

「確かにそうだが、何だか誘導されている気がする」

「言われていることはわかるし、理屈もその通りだがどうも従う気になれない」

■ ○ 質問型営業：「何が問題なのですか？」

お客様は自分で考えて決めたい。お客様のニーズ・欲求に対して、状況がどのよう、何が課題でどのようなことをやってきたのか、本当に何がしたいのか考えてもらい、お客様自らどうするのかの答えを導き出してもらう。その上で商品・サービスが役立つなら提案する。立ち位置は営業マンではなくアドバイザーやコンサルタント。

<欲求確認> 「何かやりたいことはありますか？」

<状況確認> 「今はどのような状況ですか？」

<課題確認> 「何が課題ですか？」

<解決策確認> 「そのために何かやっておられますか？」

<欲求再確認> 「〇〇したいですね。その方法があればいいですね」

<提案> 「それができる方法を私どもは持っています」

★ 答えは教えるのではなく導き出す ★



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



1、はじめに質問ありき — 質問法の大原則「キャッチ・ボール型」

2、なぜ入手できないのか — 「したいこと」と「できること」は軸が違うことに気づくこと

3、入手できないワケは — 手持ち資金

4、ソリューション（解決法）の提言

— 「やりたいこと」と「できること」を手中に収め、チャレンジを決断すること（平岡 和矩）

KSK年会員だより

■ 2018.12.6(木) 第373回夢テク研究会<ホテル日航大阪>

KSK年会員：株式会社マルフォース 田代俊美社長「会社の現状と課題」発表

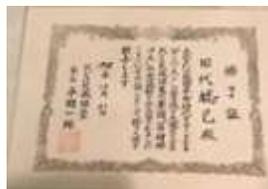
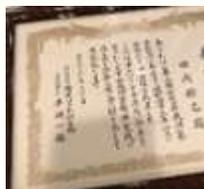


今回は、当社にとって貴重な年会員様であり、長きに渡りお付き合いを頂いておりま
すお客様です。当社の歴史の証言者でもあります。当日は年末でもあり、ご参加者は少人
数でしたが、お忙しい中ご参加頂きました皆様は、当社の歴史を初めて聞かれ、
また、田代社長より大変なお褒めのお言葉を頂き大変光栄なことと喜んでおります。

出会いから35年、見守って頂いていること。そして、平岡が命名しました会社が繁栄し
て存続していることに感激です。平岡の進言を忠実に守り実践され実現されました。その
間、沢山の方々をご紹介頂きました。そうしてご縁を賜りました研究会のゲスト講演者や
受講生の皆様も今では、大成功者となっています。

苦しいとき楽しいときを共に進化発展されたことが
当社にとって何よりの励みになりました。

現在は、創業以来、奥様の強力なサポートの元、社員も創業から3倍と
なり、素晴らしいお子様たちにも恵まれ、会社引継ぎも順調に進み、何よ
り、人柄の良さをフル活用され、ボランティア（消防団・自衛隊募集に協
力・地域を清掃等々）も長きに渡りされ、人に尽くされたことが今日の業績につながっていると思ひます。誠に
有難うございました。益々のご繁栄・ご発展を祈念申し上げます。（平岡 外喜子）



旧社名の時の
企画にご参加
され皆勤賞を
確保

■ 老々介護からの贈り物 ー厳しい現実と短期支援を体験ー

12月15日～24日まで、時間を作り横浜市南区六川へ8歳下の妹の介護援護のお手伝いをしてまいりました。

間の妹が付きっ切りの介護をして、ストレスで、あちこちと痛みが出たこともあり少しの期間ですが、行ってっ参
りました。そこで厳しい現実に向き合い、社会問題に向き合うことになりました。加速的に増える老々介護や受け入れ
施設の順番待ち、また、介護度の味方・支援の条件・市役所とのかかわり方・・・問題山積み、やがては、我が身・
家族に関わってくることに暗澹とします。

そこで、気晴らしに2泊近場の温泉に行き三姉妹で夜は語りつくし、昼は、宮ヶ瀬ダムへ行き、年末のTVに必ず放
映されるクリスマス・イルミネーションの昼の景色を見学、長い長い橋を渡り、広大な薄野公園を散策。これは、英気
を養う良い保養になりました。また、95歳の長兄の東京の施設への見舞い、柔和な兄の表情にホッと、その警備と
介護士のご苦勞を目の当たりにし、人手不足を実感し、皆様のご苦勞が大変有り難く感じました。やはり、プロは違う
ことを実感し、老々は出来れば避けたいと思うのが現実でした。やがて行く道とはいえ、健康な老人を目指すことを肝
に銘じました。皆様のお宅は、大丈夫でしょうか？（平岡 外喜子）

宮ヶ瀬ダム風景



切り絵作家 百鬼丸作