第２８６号　２０１９年４月１０日発行

KSK NEWS 4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　検索

友達申請随時承り中！

志魂商才
「ほんまか、なんでや」

勝つ戦略に３つの共通項

夢テク・コンサルタント　平岡　和矩

■レランサ社長スティーブン･ブライスタイン――勝つ戦略に3つの共通項（SmartTimes）

どんな戦略でも理論上は完璧に見えるが、ビジネス環境は常に変化している。本当に確固たる戦略とは、常に変化しているビジネス環境において、自分の考え方の変化にいち早く対応できるものである。成功しているビジネス戦略の行動や習慣には、以下の３つの共通項が見られる。

その1　常に競合相手の観点から自社への陰謀をもくろむことを仕事とするチームを社内に擁している。

自分のビジネスに起こり得る脅威やリスクを理解しておけば、いざという時のため対策を立てることが可能。敵の立場になって考えることが役に立つ。マネジャーであれば、自社を潰すためにどうすれば良いかを考えることでビジネスが直面するかもしれない脅威を認識し、その影響を最小限に抑える方法を考えておくべきだ。

その2　戦略のレビューをする際の決まり事として、進み具合だけでなく、ベースにある仮定事項を見直す。

戦略立案時の仮定事項が、いつの間にか現実にそぐわなくならないように、定期的に見直すことは、ダメージを最小限にとどめるのに役立つ。ある日本の化学品メーカーは、東南アジアに工場を建設した。当初、顧客は高品質の日本製品を割安で買いたいはずだと仮説を立てた。当時はそれが正しかったが、時間がたち投資した後、顧客はある程度の品質で安く購入できれば満足するという新たな現実が判明した。

その３　前例がなく業界の慣例に反するような内容が戦略に含まれている。

企業改革において、チェンジマネジメントというものは存在しない。改革を進めるか、周りの変動に左右されてしまうかのどちらかだ。ある企業は、成長のためにそれがどんなに儲かっていても、定期的にビジネスの１割を切り捨てる。確固たる意図を持ち、改革を日常的に遂行する事ほど、ビジネスを鍛えてくれるものはない。

これらが３つとも当てはまれば、ビジネス結果も好調だろう。２つなら、戦略の堅固さにはむらがあり、ビジネス結果も不安定である可能性が高い。多くのマネジャーは変革に対応しているが、その他の社員はなかなか腰を上げないのではないか。１つかゼロの会社は戦略がもろい。大半のマネジャーが変革を拒み、慣れようともしない。業績の低迷は、市場や経済状況、別部門のせいにすることも散見される。御社の現状は？そして何を変えるべきだろうか。

（要約出所：産経新聞　2019年3月18日）

■　プロ･コンサルタントの所見　　＜勝つ戦略　三条件＞

・第一条：常に競争相手の手の内をさぐりながら、勝ちに行く仕組みを考え作戦を立てる。
・第二条：攻め方を工夫し、仮説を立てて執行する。
　　戦略を振り返るに際は、ライバルの出方をしっかり読み込むこと。
・第三条：常に、上記二条を押さえた上で作戦を展開していく。（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。

★募集!:次期・第15期戦略核づくりセミナー
＜6/1(13:00～ 於:綿業会館)スタート!、全5回予定・毎3ヶ月・10名限定＞
★申込締切:4/15(月)★　既にお申込済の方もいらっしゃいます!
会社経営の様々なヒントを得る大好評のセミナーです。課題図書からの出題に回答し意見交換するスタディ形式で開始予定。
課題図書は高瀬敦也著「人がうごくコンテンツのつくり方」。

中島克紀の共進化経営の探求＜65＞

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

1、 共進化の考え方　４月編

桜も咲き誇り、春爛漫。日本の元号が明治、大正、昭和、平成から令和となる平成最後の春。平成の31年間を振り返ると、共進化探求の旅の思い出は、どんなものがよぎるのでしょうか。

新入社員が入社し、新たな気分が満ちあふれています。瞑想のコーチングを継続し、新入社員研修を担当しておりますが、瞑想の習慣は若い方にはまだまだ浸透していない状況です。そこで、研修の単元ごとの始まりに、マインドフルネスのための瞑想を実施し、脳に酸素を送り、脳をすっきりさせて課題に取り組むように指導しています。

会員の皆様に取りましては、平成最後の４月を新入社員との共進化経営の実践と即戦力化になる人財育成をお願いいたします。

2、ベトナム　ホーチミン視察報告

2019年3月に、ベトナム　ホーチミン市の視察をしてきました。ベトナムの人口は、約1億。ホーチミン市は、約900万のベトナム最大の都市。ハノイ工科大学で教鞭を取った関係で、ハノイ市には幾度となく滞在しました。ハノイは政治の中心、ホーチミン市は経済の中心と言われていますが、まったく同じ印象でした。

ハノイの人口は、約780万人。大阪府887万人。日本で例えると、大阪が東京より、経済の中心になっているという状態でしょうか。従って、交通渋滞はすさまじく、ぎりぎりの感覚で車とバイクが行き交うという状況で、夜に横断するのが怖くなる体験をしました。

3、シュー　クニヒロ氏との対話

音楽制作プロデューサー、シンガーソングライターのシュー　クニヒロ氏直接のガイドがあるというので、ホーチミン視察を決断しました。彼とは、FM八王子（星空のステーション）のラジオ番組のプロデューサーとして出会いました。ラジオ番組が初めての私をボイストレーニングから対談の仕方まで教えていただきました。現在、「中島克紀のスター・リーダーシップ」というコーナーで、共演させていただき、輝くリーダーになるためのヒントを伝え、彼とも共進化の実践をしております。

彼は、5年前にホーチミンを訪れ、ホーチミンの音楽カフェで歌うようになり、月1回はホーチミンに来て、ボランティアで歌って欲しいという要望に応えているのです。結果、様々な人脈が生まれ、現在ではホーチミン市長、ハノイ市長にも会える日本人です。文化交流民間外交官のような存在となり、日本からベトナムに進出したい中小企業経営者の相談役にもなっています。

彼は言います。「日本の中小企業経営者は、良い商品であればベトナムでも売れると安易に考えています。社会主義国のベトナムでは、信用を得るためには、投資をし続けなければなりません。バイクのことをホンダとベトナム人は呼んでいますが、何故なのか。それは、ずっとホンダはベトナムに良質なサービスを提供し続けたからです。ブランドとして認知されるためには、ベトナムへの社会貢献を地道に長期間かけてやり続けることからなのです。」

彼は、ベトナムと日本の架け橋になってしまったボランティアの日々を懐かしみ、今後もボランティアを継続する決意を語ってくれました。ベトナムとの共進化を実践しているアーティストです。

「ホーチミン視察ツアー」についての詳細をお知りになりたい会員の方は、事務局か中島まで、ご連絡ください。中島のメールアドレスは、nlpcoach2@gmail.com

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
４月	17日（水）18：30	第３７７回夢テク研究会	第１部　年会員・豊国工業㈱　井上会長　＜予定＞「会社の現状と課題発表」 第２部　平岡　和矩　：ＵＳＪ 成功を引き寄せるマーケティング入門　『変えたのは１つだけ　―　消費者視点』	ホテル日航大阪31階ローズ
５月	15日（水）18：30	第３７８回夢テク研究会	第１部　年会員・㈱マエタ　新地社長　＜予定＞「会社の現状と課題発表」 第２部　平岡　和矩　：ＵＳＪ 成功を引き寄せるマーケティング入門　『日本のほとんどの企業はマーケティングができていない 』	

気づきコラム ― KSK年会員 ㈱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

４　質問することで「プレゼンテーション」に心地よいハーモニーが生まれる

４－②　プレゼンテーションの入り口＜２＞

＜２回目の面会の場合…プレゼンテーションへ＞

■　×　説明型営業：「（前回をふまえ）今日はそのお話を具体的にしていきますね」

人は、「忘れる」という習性があるから、お客様は前回の話を忘れてしまっていることが多い。説明型営業マンにとって、前回の面会は、今回のプレゼン時間を予約するためのものであることが多く、当日は「早くプレゼンしたい」という思いが先走り、一応前回の感想をお客様に尋ねるものの、すぐにプレゼンに入ってしまう。

■　○　質問型営業：

「前回と同じお話でも結構ですので、もう一度聞かせてもらえますか？」

人は時間がたつと話を忘れてしまうため、質問しながら前回の話を思い出してもらうことに注力する。

重要なことは、「営業マンがお客様の話をまとめない」こと。

お客様は自分で話すことによって、自分の考えをまとめ、話の内容の感覚を強める。

商品・サービスの説明よりも、むしろ思い出し作業に力を入れる。

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』

★　話の内容を再びお客様自身に話してもらう　★

■　プロ･コンサルタントの所見

バリュークリエイトにつながるプレゼンのあり方が問われています。ただし、あまり気負いすぎず、肩の力を抜き、足元や手元、身近な会話に工夫を凝らしましょう。お客様の感想を伺いながら話を進めることは、お客様自身の商品やサービスに対する思いを強めることにも繋がります。その会話の中で、さりげなく「これまでの使い勝手以上」や「お値段以上のメリット」の付加価値を加えて、“お買い得な商品やサービスをお届けに参りました”という雰囲気で説明しましょう。　（平岡　和矩）

切り絵作家 百鬼丸 作

KSK年会員だより

■ 2019.3.20（水）第376回夢テク研究会＜ホテル日航大阪＞
ＫＳＫ年会員：株式会社三橋製作所　三橋　宏社長「会社の現状と課題」発表

《株式会社三橋製作所　会社概要》
業種：包装関連装置・ｺﾝﾊﾞｰﾃｨﾝｸﾞ関連機器ﾒｰｶｰ
住所：〒615-0082 **京都市右京区山ノ内赤山町**1
TEL　075-316-3284　FAX　075-313-7595
三橋グループ…
・株式会社三橋製作所
（本社・本社工場・東京営業所・九州営業所）
・三橋サンブリッジ株式会社（本社・岡山工場）
公式ＨＰ：http://www.mitsuhashi-corp.co.jp/

創業1944年４月、本年75周年の老舗ですが、京都では、100年以上が老舗といわれるそうです。２代目として、厳しい現実を何度も耐えられて今日に至ります。

社員108名、東京・九州・上海に支店があります。

当初は、島津製作所の協力会社でしたが、先代から、将来は自社ブランドが絶対に必要になるからと、独自製品への取り組みをされ、下請けよりの脱却を図り、自社製品を開発され、創業60年を第二の創業とし、「三橋ブランドを世界のブランドに」という夢を掲げられました。ニッチ・トップ狙いのブランド機械メーカーへの道筋を歩み続け、「三橋ブランド」を世界数十ヵ国に輸出されています。今後も包装関連機器、コンバーティング関連機器と製造装置の組み立てを主力分野とし、岡山の三橋サンブリッジと手を携えて、省力化機械分野で社会貢献に向き合っていかれるつもりです。目下の課題は社会のニーズに合致するさらなる製品開発と利益率向上のようです。

三橋社長様は、常に何事も真摯に向き合い勉強熱心で、いつも、平岡をご支援いただき大変励みとしております。ブランド力がより大きく世界に羽ばたくことを念じ、期待しております。有難うございました。（平岡　外喜子）

■ 2019.3.29（金）隆生福祉会グループ保育所「ゆめ玉造保育園」開園式に参加！

隆生福祉会グループ第２号目の保育所「ゆめ玉造保育園」開園式に平岡２名のご招待を受け出席させて頂きました。当日、来賓には、天王寺区長、建築に携わった方々、隆生福祉会グループの代表者等大勢のご出席となりました。この場所は、赤備えで名高い真田幸村ゆかりの地ということで、建物は、赤い屋根や六文銭をイメージした赤縁の窓を設え、三角形の土地を活かした非常に面白い設計となっています。

また、国際交流先であるフィンランドとの提携で、ムーミンシリーズやサンタクロースの「エントツ」があり、庭園には沢山のブルーベリーの苗木が植樹され、室内は、新しい年号の「令和」の如く茶道のための「金の茶室」を設え、しっかりと伝統を引き継ぐ教育体制となっております。近隣では、既に大評判となっており、園児もすでに満席。第１号園と共にバイリンガルの保育園を開設されました。藤本グループの藤本理事長は、０歳から介護までの事業に腐心され、お忙しい日々を楽しくご活躍中です。誠におめでとうございます。（平岡　外喜子）

⇓六文銭をイメージした窓

《ゆめ玉造保育園》
〒543-0014　**大阪市天王寺区玉造元町**9ー31
TEL：06-6765-3193
FAX：06-6765-3191

金の茶室

三角形の土地を活かした建物