

第287号 2019年5月10日発行

KSK NEWS 5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

「ほんまか、なんでや」

改元に思う（歴史家・磯田道史氏）

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

■国民のメンタリティーに影響

元号が変わっても国民生活は変わらないように見えますが、「心性、メンタリティーに割と影響しているのではないか」と思います。明治は都の位置まで変わったので、もちろん大きく変わりましたし、大正は明治の終わりというイメージが大きかったかもしれませんが、明らかに一時代終わったという虚無感のようなものが、特に若い世代に広がりました。夏目漱石の文学を見てもそうですし、乃木希典の自死ではっきり時代を画する雰囲気がありました。

では昭和が終わり平成がはじまったときはあまり変わらなかったかということ、バブル経済は1989年ごろで終わり、90年代に入って昭和の「峠」感がすごくありました。下り坂という感じのものを実感で持っていると思うんですね。国内総生産（GDP）の国際的な順位や、1世帯あたりの所得などで昭和の終わりとともに何かが終わって違う段階に行ったという気分はあるような気がしますね。

元号の国民に及ぼす心理的影響は歴史家の目から見ても大きい。逆に言うと、大きいという経験値があるからこそ、元号を変えることで人の心を一新することをやってきたわけです。

暦で革命が起きそうになる年、60年ごとにめぐりくる特定の年には元号を変えましたし、災害で気分が沈むと元号を変えることで新しい気分にするということを古くからしてきました。ですから、やっぱり時代が変わると思うんですよ。雰囲気が。この元号の変わりで。

日本人には御代という概念が結構あります。「家」という制度を社会の軸にした期間が長かったからで、将軍でも大名家でも農民でも親から子への代替わりは大きな時代の画期ととらえられ、その総鎮守が天皇の代替わりになってきた。疑似家族的な集団で自分たちを理解する伝統は、薄くなったとはいえ、まだわれわれにある気がしますね。

今回、元号は中国の古典からでなくてもよいということが言われています。日本の文献を出展にした元号は近くは知られていません。日本書紀や古事記、万葉集が出典になる可能性も低くないと考えています。

（出所：産経新聞 2019年3月20日） ⇒ **4月1日、新元号は万葉集を出展とする「令和」に決定。**

■ プロ・コンサルタントの所見



ヒトは、中心者として意図して振舞えば、空気が変わる。気分が変わる。気分が変わると気心変わる。時には、周囲の環境がガラリと変わることもある。

（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31年4月度 〈法人〉KSK会員更新】

株式会社芦田

芦田 衛 様

株式会社ワークステーション

末吉 淳子様

※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<66>

1. 共進化の考え方 5月編

令和元年の万緑の季節が到来しました。昭和から平成に変わる時は、意味も考えず、語音で、「力が抜けるな」と感じたことを思い出しました。若気の至りです。今回は、万葉集の由来から、意味をとらえて、口ずさんでみました。ReiwaというRから始まるのが心地良いのかなと感じたところ、多くの方々が、令和という音の響きを優しいと感じるとのことです。

ご縁があって、氷川きよし20周年コンサートに行ってきました。世の中が希望と平和に満ち溢れるようにと「きよしの令和音頭」を制作したとのことで、聴いてきましたが、伸びのある素晴らしい歌唱力で、とても良かったです。

2. 氷川きよし20周年記念コンサート参加報告

2019年5月に、氷川きよしの20周年コンサートに参加するご縁があったことは、驚きでした。演歌歌手のイメージでしかないまま、コンサートが始まりますと、ロック、バラード、シャンソン、日本の代表的な名曲を独特のアレンジで熱唱し、度肝を抜かれました。その後は、本当に「早く持ち歌の演歌を歌ってくれ」というような気分となっていき、魅了するストーリーを感じました。

歌手として、20年続ける、座長として明治座や完売となった新歌舞伎座で公演する、歌手の夢の殿堂である武道館コンサートをする実行力は、まさしく才能と努力の共進化の結果だと確信しました。幕間に、きよしグッズをうまく宣伝し、笑いを誘い、嫌みなく購買心理を盛り上げる18年間にわたる専属司会者とスタッフチームは、販売のモデルでもありました。

プロ歌手として、堂々とした歌い振りで観客を魅了した後は、とても謙虚な優しい語り口調で、苦しかった若き時代のエピソードを話すギャップの面白さに、人間的な魅力も感じました。

さらに、音響だけでなく、曲とマッチした舞台装置や照明、衣装、振り付け、歌の構成、演出の工夫などが調和し、楽団員との息の合った演奏も、タレントとスタッフの共進化で、感動しました。

3. タレント開発で輝くチームを創造する

コンサート終了後、氷川きよしと司会者の情報を収集してみました。なぜ、18年間も専属司会者を続けているのだろうかという素朴な疑問からでした。

司会者の名前は、「西寄ひがし。18歳で大分より上京。音響技術スタッフとして働く。演歌の世界に興味があり、森進一の付き人3年。喋りの才能を買われ、森進一のコンサート司会に抜擢。その後、氷川きよしのコンサート専属司会者。徳光和夫から、歌謡ショー司会の後継者として賞賛される。氷川きよしと同じ長良プロダクションに在籍し、単独トークライブでも活躍し、テレビ、ラジオ出演多数。」

氷川きよしとの掛け合いは漫才のようでした。息が合う、過去の出来事を良く知っていて、その人の良さを自然に引き出そうとする姿勢は、タレント開発であり、チームで輝こうとする「スター・リーダーシップ」でした。芸能界は、才能のしのぎを削り合う厳しい世界。苦勞したまま一生目が出ない人。1年で消えていく人。輝くためには、輝く人を支援し、共進化していくことでしょうか。

さあ、会員の皆様、メンバーと自己を輝かせる最高の共進化経営の5月となりますように！



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

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
5月	15日 (水) 18:30	第378回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)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』	ホテル 日航大阪 31階 オキッド
6月	1日 (土) 13:00	第15期① 戦略核づくり セミナー	「人がうごくコンテンツのつくりかた (高瀬敦也著)」①	綿業会館
	19日 (水) 18:30	第379回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)松本商店 松本社長 <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 『マーケティングの本質とは何か?』	ホテル 日航大阪 31階 オキッド



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

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

4-③ プレゼンテーションの導入部

<2回目の面会の場合…プレゼンテーションへ>

■ × 説明型営業:

「もう一度お客様の状況と今課題にされていることを整理させていただきますね」
自分で説明し、「これで間違いないでしょうか。これでいいでしょうか」と
まとめるだけになってしまう。お客様は「はい」と聞いているだけ。

■ ○ 質問型営業:

「もう一度、お客様の状況と今課題にされていることをお話いただけますか?」
お客様自身がリピートして話すと、前回よりまとめ、お客様の欲求・ニーズ
や問題・課題もさらに明確になる。
質問型営業マンはここに時間をかける。
これこそがプレゼンテーションだという感覚を持つこと。

★ お客様自身が課題を話すことでポイントが絞られる ★



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』

■ プロ・コンサルタントの所見

<狙って儲かる仕組みづくり>



成長戦略こそ、事業を磨き、システムを鍛え、人と組織を強くします。成長は、意図して仕掛け、意図して仕組み込み、何より、人の成長を意図してチームを育て上げ、「組織と機能」の一体を目指す超合理主義を旗印とし、「その道をどこまでも尊び、無限の挑戦にどこまでもやりがいをも求め続けていくこと」を貫くことです。(平岡 和矩)

KSK年会員だより



■ 2019.4.17 (水) 第377回夢テク研究会<ホテル日航大阪>

KSK年会員：豊国工業株式会社 井上敏之会長「会社の現状と課題」発表

《豊国工業株式会社 会社概要》

■業種業態：鋼製事務用家具類製造業

■本社：〒518-0825三重県伊賀市小田町1450番地-1

TEL：0595-23-2482 FAX：0595-24-0440

■創業設立年月：創業昭和28年6月、

設立昭和31年12月（当時の社員数10名）

平成30年 井上敏之会長就任、三代目、井上明彦社長就任

■敷地面積 三重工場48,030㎡ 茨城工場 32,849㎡



豊国様は、風光明媚な「伊賀の里」の広大な土地に工場があります。会長は、二代目、現在は、三男へ社長を引き継ぎ、オイルショックやリーマンショックを何とか切り抜け、未来を見据えて、自ブランドを目指し一社への依存度を30%以下を目指し頑張っておられます。

◆リーマンショック前後からこれまで◆

- ・ここ6～7年黒字状態できて、7年前に比べると純資産は5倍ぐらまで戻した。過去7年くらい売上げは50億円前後、その間に2回5カ年計画を立て、リーマンショック前の売上げ、75億円を目標としたが伸びなかった。
- ・利益はほぼ約6000万円～1億円以下の状態、去年は1億8000万円ぐらい。
- ・売上比率はK社が一番高く、売上全体の約37～38%。（バブルの頃は約95%）。平岡先生から1社への依存度が高すぎるのは良くない、25～26%がリミットと指摘され、30%以下を目指したが売上げが伸びないため依存度はなかなか下がらなかった。

◆現在の問題点と今後の展望◆

- ①先行き不安は、鉄板の高騰により、利益率が下がる恐れがあること。
 - ②事業継承は昨年行い、意見の方向性や売上げについてすれ違うこともしばしばあるが、身内故、何とか調整している。
 - ③茨城工場は、東日本大震災で7000万円ぐらい被害を受け赤字が続いたが、主力製品ができて黒字化が見えてきた。月に3回ぐらい茨城工場に通っている。
 - ④社員は、245名（うち20名が中国とベトナムの海外研修生⇒1年以内に全員、勉強熱心で即戦力となるベトナム人へ）リーマンショック後、新卒の採用をとめてきたので、今、中間管理職が不足している。リクルートからの採用を進めてきたが、開発営業に優秀な人材が入り、会社の風土改革にもなり期待している。その他の新人補給は、出入りが激しい事、若い世代は、大卒でもリーダーになりたがらない傾向がある。
 - ⑤その他人材面で、有能な社員を迎えようと社内メンバーに拒絶反応が起き、トップは絶えず受け入れ態勢に配慮する必要がある。
 - ⑥新分野への今後の展開に向けては、社員が、業界や他社の事を知らないで、自社の強みが分からないことが問題だと感じている。私は、“多様な塗装技術”が、第一の自社の強みであり、戦力となると実感している。
 - ⑦生産者から消費者へのルートがより短い商品(物置)を扱うことになり、塗装技術がブランディングとなり発展させていきたい。
 - ⑧プライドだけのメガバンクで自己資本を毀損したが、地銀の協力を得てメガバンクから切り替えて自己資本も改善できた。
- <経緯>リーマンショックの直前に約2億5000万円の焦げつき発生。リーマンショック後、3年ぐらいで売上は半減。その間、赤字が続き、対策が遅れ、大きな自己資本の毀損が発生。株の構成は、社外の取引先45%（K社25%、I社20%）、創業者の一族55%（私はそのうちの3割）。銀行指導で株の集約を進めたが、円高やリーマンショックなどの経済環境の悪化もあり、あっという間に自己資本は大幅に減少した。その後2016年にメインバンクをメガバンクから関西の地銀に切り替えた。同時に株主のうちI社の株を買い戻し、資本は改善。結果、持ち株比率は社外のK社が25%でそのまま、75%が持ち株会社と創業者一族に。最終的には持ち株会社に全部移行する予定。
- ⑨生産性の改善を徹底することが最大の競争力になると考えている。また、OEM（待ちの体制）からODM（積極提案体制）への切り替えに徹する。
- <段取り変えの例>改善する前は大体30分位かかっていたが、今は大体3分、10分の1になった。今は、1日に10～15回段替えるため、昔と比べて圧倒的に時間が短縮、効率改善ができた。
- ⑩塗装技術・企画提案販売・ODM・企画人材を育てることを重点に進化発展を目指す。

以上、大変有意義なご意見を沢山頂き、まとめるのに苦労いたしました。仕事は、ご苦労はつきものですが、楽しい先が見えてきていることに大いに期待と夢実現を念じております。16年間会員様として、続けて頂いておりますが、セミナー会場へは時間がかかりますので、ニュースや期末コメントをご愛読いただき、今後とも、お時間の許す限り、拝顔いたしたくお待ち致しております。有難うございました。（平岡 外喜子）