

第288号 2019年6月10日発行

KSK NEWS 6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！



志魂商才

「ほんまか、なんでや」

円高・株安へ備え必要

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

■貿易摩擦に揺れる市場 円高・株安へ備え必要

米国と中国の貿易摩擦の先行き不透明感から金融市場が波乱含み、国内外の景気回復は？グローバルに事業展開する東京海上ホールディングスの永野毅社長の展望。

<行方読めぬ交渉>

——世界経済の回復基調は変わりますか。

「実体経済は悪くない。米国は堅調な雇用を背景に個人消費が好調。米国も欧州も年内の利上げ見送りを示唆、金融政策の景気下支え効果も続く。中国は景気の減速を受け財政刺激策を打ち出した。ただ米国と中国の貿易摩擦で先行き不透明感が増した。問題は、トランプ米大統領が貿易交渉でどんなカードを切るか予測しがたいことだ。

「今のところトランプ大統領が打ち出した中国製品の関税引き上げは、中国から譲歩を引き出すための交渉術と見ている。米中の覇権争いは長びくが、深刻な事態は避けられるという見立てだ。だが、このまま激しくなれば中国だけでなく米経済にも打撃で、グローバルな景気回復シナリオは崩れる。米国は日本や欧州との間でも貿易摩擦が起きるかもしれない」

——どう対応しますか。

「好調だった世界の貿易量が年明け以降は前年を下回るようになり、注視している。グローバルに事業展開しているので地理的なリスク分散を進めている。欧州は英国のEU離脱を巡る問題が長引いている。離脱に備えルクセンブルクに損害保険会社を新設し1月に開業した」

<政策対応に限界>

——日本経済の見通しは。

「日本と欧州は財政、金融の両面ですでに目いっぱい景気下支え策を講じている。米中間の貿易戦争の激化といった想定外の事態が起きた場合、追加的な政策手段は限られる。金融市場の混乱や景気減速に備え米FRBが政策金利の引き下げに転じれば、金融市場では円高・株安が進む可能性がある。日本企業は今から備える必要がある」

「ただ、円高は悪いことばかりではない。国内で個人の購買力を高めるので、消費の追い風になる。デジタル化に伴う技術革新は米欧では中間層の雇用を下押ししているが、人手不足の日本には省力化で生産性を高める好機となる」

——10月に予定される消費税の引き上げは。

「消費増税の再延期はないと見ている。新車販売は増税前の駆け込み需要と増税後の反動減がある程度起きる。だが新車販売の多くは買い替えなので、自動車保険の契約台数に及ぼす影響は限定的だろう」

「政府は消費増税に備え2019年度予算に2兆円もの景気対策を盛り込んでおり、19年度は内需の落ち込みを避けられる。ただ、20年度には、景気対策の効果切れや東京オリンピック関連需要が細るため、景気は減速する可能性がある」（要約出所：2019.5.20付 日本経済新聞）

■ プロ・コンサルタントの所見



米国と中国の貿易摩擦は、為替や株に影響を及ぼしてきています。長期化する見通しも出てきていますので、世界経済の動きにはしっかりアンテナを張り、早め早めの対応が必要です。（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。

【令和元年5月度 〈法人〉KSK年会員更新】

株式会社リアライズ

青木 毅 様

【令和元年6月度 〈法人〉KSK年会員更新】

豊国工業株式会社

井上 敏之様

※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<67>

1. 共進化の考え方 6月編

令和元年の梅雨の季節が到来しました。その前に、猛暑の夏も感じます。5カ月が過ぎ、1年も折り返し地点へ向かおうとしています。体調は、万全でしょうか？1年の前半の疲れが出てきますので、状態管理に気をつけましょう。そのためには、朝起きてすぐの歯磨きを実践しましょう。夜、寝ている間の歯周病菌を除去してからの朝食にいたしましょう。

それでは、最高の共進化の6月となりますように、祈念いたします。

2. 富山県の日本企業が外資企業となり奮闘中

2019年5月に、富山県にあるタワージャズ・パナソニックセミコンダクターのネクストリーダー育成のワークショップをしてまいりました。1976年、パナソニック向けの半導体の組み立てを開始。約40年創業してきたが、パナソニックの経営状況による発注減で赤字企業になった。2014年、イスラエルの半導体会社のタワージャズとパナソニックの合併会社として、発足。元パナソニックのメンバーは、予想もしない外資系の企業と生まれ変わった状況下で、奮闘中。

従業員は、1800名。社長は、アメリカ人経営者。会長から役員まで、10人。半分は、外国人。皆様が人事担当役員なら、どんな課題克服から実践しますか？

今回は、文字通り、イスラエルと日本の経営の共進化の事例の報告です。

3. 富山のタレント開発でスピード感溢れるチームを創造する

ビジョン、ミッション、コアバリューの設定をしました。ビジョンは、「アナログ半導体で世界文化の進展に貢献する。」です。ミッションは、「高品質で豊富なソリューションの提供、革新と合理化で価値創出に挑戦」です。コアバリューは、「自らイノベーションを起こす、誠実と信頼、全てはお客様のために、安全はあらゆる基本。」です。

人事担当役員とランチミーティングでお話を伺い、びっくりしました。アメリカ人社長から人事に関する重要な案件をお願いされ、次の日に、対応策が出来たかと聞かれたとのこと。この重要な案件の対応策検討に1日しか時間猶予がないかと痛感されたとのこと。決定的なスピード感のギャップに悩む日々だったのが、約5年経った現在は、そのスピード感にも慣れてきたとのことでした。ただ、富山県人の方々のメンバーも多いので、意識変革がまだまだ簡単ではないとのことでした。要望された内容は、「グローバルに勝つためのリーダーシップ、経営理念の浸透、スピード感溢れる部門関係と海外交渉、パナソニックの日本的マネジメントからの脱皮、しかし、日本的マネジメントの良さを残す、イスラエルやアメリカの文化との共進化。」でした。

準備は、悪戦苦闘しましたが、お蔭様でワークショップは順調に進み、大変好評でした。富山県の風光明媚な空気のうまい、のどかな山々の間にある本社工場の中は、さながらスピード感溢れるGAFA（グーグル、アップル、フェイスブック、アマゾン）のような日々が展開されていました。

このギャップの中で、海外と日本文化や経営観の違いを乗り越えながら、赤字企業から数年で黒字企業と躍進していく姿は、共進化経営の事例として素晴らしいと感じたのでした。

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6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
6月	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
7月	17日 (水) 18:30	第380回 夢テク研究会	平岡 和矩 【USJ】の事例に学ぶ】成功を引き寄せるマーケティング入門 「『戦略』を学ぼう」	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

4-④ プレゼンテーション本編—入り方

■ × 説明型営業 :

「この商品の内容について、順番にお話ししますね」

お客様不在で話が進む。あらかじめ決めてあるストーリーでお客様にインパクトを与えたいと考えているため順番を変えたくない。

しかし、途中でお客様の質問により予定通りに話が進まなかったり、逆に、うわべだけで話が進んでしまうことも多い。

お客様の聞き取りを2割、商品説明（プレゼンテーション）以降に8割の時間を使う。
お客様の欲求・ニーズの“実現法”、問題・課題の“解決法”に焦点を合わせる。

■ ○ 質問型営業 :

「この商品が、現在の課題にどのように役立つかのポイントを、まずお話ししますね」

お客様への聞き取りに面会時間全体の8割を使う。商品説明というプレゼンテーションに残った2割の時間を使う。

お客様の欲求・ニーズ・課題・問題のために行う。

★ お客様に役立つことからまず伝える ★



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



お役立ちのストーリーは、前例、実例に照らして、組み立てていくのが常道です。

なぜなら、前例や実例は見える化しやすく、現場・現実・現状にイメージを添えて話を展開しやすいからです。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2019.5.15 (水) 第378回夢テク研究会<ホテル日航大阪>

KSK年会員：株式会社マエタ 新地社長「会社の現状と課題」発表

《株式会社マエタ 会社概要》

■業種業態：包装・パッケージ資材製造販売

■本社：〒567-0065 大阪府茨木市上郡2-1-43

TEL：072-641-1544 FAX：072-641-2073

■創業：平成16年2月6日設立

■資本金：1,000万円



1、業務内容は？

包装資材の製造販売。5社の自営業者が協力し合う体制で、70%は製品完了している。

2、総合売上は？

株式会社マエタの前年度売り上げ…1億3,800万円

5社総売り上げ…約7億5000万円

3、注文から完成販売までのプロセスは？

紙手配⇒印刷⇒表面加工⇒トムソン加工⇒製函（※商品によって異なる）

手配書に仕様を記入して一括FAXし、各加工業者により次加工業者へ納期連絡・納品を行う。

4、利益率は？

平均、約30%を確保。

場合によっては、お互い利益率0%で協力し合うこともある。

5、受注の仕方は？ 新規受注はすべて紹介。

6、これからの展望は？

ここ数年国内消費の低迷もあり、これからも価格競争での奪い合う時代が続く。

数年前から付き合いのある会社が順調に伸びており、国内の落ち込み分を補っている状態。他1社は海外進出で売り上げ伸ばしている会社があるが、今のところシュリンク加工のみで本業であるパッケージ等はまだ進行できていない。スタートは未定だが海外への輸出会社へのアプローチを進めて行くことが最善と考えている。

7、大切にしていることは？

斜陽産業といわれる印刷業界で生き延びられているのは、色々な人との出会いを大切にしているから。人と人とのつながりや紹介ですべてが回っていると感じるので、これからも人の付き合いを大事にし頑張りたいと思う。



新地社長様は、大学卒業後、婦人服の製造販売メーカーへ就職され、活動されておりましたが、経年後、実兄に乞われ、現在の仕事に就きました。しかし、業種業態がまるで違う仕事ゆえ、大変ご苦労され、あらゆる勉強の機会を得て、茨木商工会議所の笹井様（KSKのセミナーへビジターでご参加）と藤川社長様（年会員）のご紹介があり、平成27年2月より、当KSKへ学びに来られ、皆勤に近い出席です。

また、人柄の良さが、応援される方々との出会いがあり、今日を築られました。

企業内容は、非常に複雑で通常企業と形が違います。5社協業で成り立ち、5社がなければ製品ができない仕組みとなっており、コミュニケーションがしっかりできていることが、最重要であり、それを実行されておられる様です。

これからは、海外を含め、より大きく、5社が羽ばたけますことを念じております。（平岡外喜子）

