

第292号 2019年10月10日発行

KSK NEWS 10月号

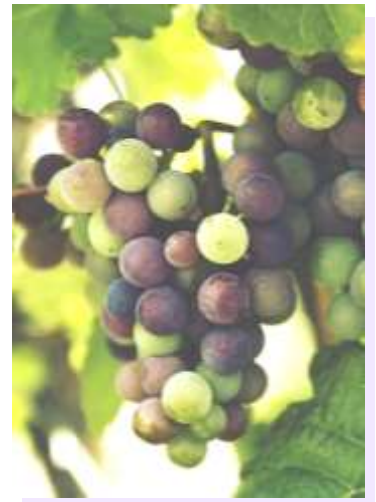
発行人：(株)ケー・エス・ケー 夢テック研究所
 代表取締役 平岡 和矩
 〒541-0051大阪市中央区備後町2-5-8綿業会館5F
 TEL： 06-6202-2425 FAX: 06-6202-2420
 E-MAIL: ksk@yumeteku.com
 HP: http://yumeteku.com
 ★ブログ http://kskyumeteku.livedoor.biz/
 ★FACEBOOK http://facebook.com/kskyumeteku/

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」

マッチングの重要性

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

◆ マッチングの重要性 (三井住友銀行 成長事業開発部長 北澤裕司氏)

スタートアップ企業が銀行に期待するサービスは「ビジネスマッチング」。設立間もない企業にとって、銀行が間に入ってビジネスマッチングすることで信用面が補完され、効率的にビジネスの相手にアプローチできることが理由の1つだ。

一般にビジネスマッチングは3つに分類される。

1つ目は「販売先の紹介」。営業のリソースが限られるスタートアップの商品やサービスの販売先を紹介し、売り上げ拡大に寄与する。

2つ目は「協業先の紹介」。営業面や製造面で戦略の立案やアクションをともに考える企業を紹介する。

そして3つ目は「事業の創造」。スタートアップ企業の新サービスやテクノロジーを相手企業と融合し、相互にイノベーションを起こし、より大きな新しいビジネスを創造していく。資本面での提携を伴うケースも多い。

スタートアップへのビジネスマッチングを考える場合、単なる取引先の紹介にとどまらないことが肝要だ。スタートアップの革新的なサービスや新しい技術を理解することはもちろん、経営陣の描く将来を展望したビジネスモデルをともにつくれることなどを踏まえてマッチングを組み立てることが重要である。

スピード感や経営文化などが合う協業可能な取引先はどこか。人的リソースと資金の制約を考えれば足かせになる紹介になっていないかなど、スタートアップへのビジネスマッチングは最も難易度が高い。様々な事業の成功・失敗事例や新たな事業開発に伴う資金調達の方法など、長年培ってきた銀行員のスキル・ノウハウを最も生かせる業務だと考えている。

最近は大企業からスタートアップを紹介してほしいという依頼が急増している。リスクを恐れず圧倒的なスピード感で革新的なビジネスに挑戦するスタートアップと手を組み、自社だけでは実現が困難な新しいビジネスラインを創造する動きが加速している。

いわゆるオープンイノベーションはトレンドではなく、企業の経営戦略として定着したといえる。銀行が担う「ビジネスマッチング」は、我が国の将来の産業を生み出す可能性もある重要な業務なのだ。

三井住友銀行は4月に広くオープンに企業と企業をつなぐマッチングサイトを開設した。受注先や発注先、業務提携先などの開拓をサイトでできる。すでに販売先や協業先の開拓事例も出てきている。今後も様々な機能を付加する予定だ。「紹介・協業・事業創造」を通じてイノベーションにつながる「ビジネスマッチング」の深化に積極的に取り組んでいきたい。(要約出所 日経産業新聞：2019年9月27日付)

■ プロ・コンサルタントの所見



『マッチングベストが時代性の妙味』

融合の妙による、新旧一体の技術探求の新規性を時代が求めています。

“機能はヒューマンニーズを求め、技術はヒューマンテックの面白味を求めている” これらの組み合わせが時代のニーズと言ってよいでしょう。どちらが上位の価値かという問いかけではなく、マッチングの妙味を表現することが時代の感性です。(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10月度 〈法人〉KSK会員更新】

株式会社岩田建設

岩田 修一 様

株式会社松本商店

松本 善弘 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<71>

1. 共進化経営の考え方 10月編

一生に一度の日本開催のラグビーワールドカップ。日本チームのアイルランドに勝利した活躍は、奇跡と呼ばせないと盛り上がっています。

経営推進の土台である状態管理（水分補給、睡眠、歯磨き、運動、食事、瞑想の規則正しい日常の創造）の実践は、いかがでしょうか？

10月が最高の共進化経営となりますことを祈念いたします。

2. 東急グループの役員ビジョン創造研修

東急グループの役員研修を実施して来ました。「ワン東急」を合言葉に、東急グループの結束を目指した役員同士のリーダーシップ強化の「EGAKU」というビジョン創造のワークショップで、今、世界が注目しているアートとリーダーシップをテーマにしました。

11万部を突破した光文社新書、山口周氏「世界のエリートはなぜ美意識を鍛えるのか？経営におけるアートとサイエンス」によると、論理と理性では勝てない時代になったために、感性、直観を駆使した創造力を磨くことが重要で、グローバル企業は、アートスクールに経営幹部候補生を送りこむのが生き残り戦略となっていると記述しています。

3. 経営におけるアートとサイエンスの共進化

「EGAKU」を主宰する株式会社ホワイトシップは、「アートの力を心豊かな社会創造へと繋げる」をミッションとし、すべての人がアートのダイナミズムを感じながら自らの創造性を育むと共に、お互いの多様性を受容することができる場も創造することを支援しています。

2002年から17年、アートの原点に回帰した創造性回復プログラムを実践し、問題意識の高い経営者、ビジネスパーソン、社会企業家、コンサルタント、人財育成担当者、大学、自治体、小学生から大学院生までを巻き込みました。結果、2018年には延べ1万5000人以上が継続的受講をして、感性を磨いています。また、オムロン、バイエル薬品、日立、三菱系の企業など150社以上の会社の導入実績があり、企業変革やリーダーシップ強化に影響を与えています。

「人間の内面に潜む未知の可能性を引き出し、創造的な生き方に繋げる」ことは、自分らしい人生を進化させるリーダーシップ強化に貢献しています。鑑賞と創作を繰り返すことで、思考と感情の枠を大きく広げていけるからです。そして、創造力も筋肉のように鍛えられるのです。

アートがリーダーシップに与える効果に関して、DIAMONDハーバード・ビジネス・レビューは、2015年から2017年の2年間、「リーダーは描く」というテーマで、各界のリーダーが「EGAKU」を通じて自身の仕事観やビジョンを語る連載プロジェクトに取り組んできました。

2019年は、福島県の高校生向け「未来を描くプログラム」もスタートしています。次世代リーダーに必要とされている、大きな視野で物事をとらえる、多様な価値を受容する、好奇心や探求心を持って学習し続ける姿勢を半年間かけてじっくりと養成するものです。

仲間の創作した絵画を相互に鑑賞しながら、その表現の想いを語り合う「EGAKU」体験は、私の人生の中でも至福の時間でした。皆様もこの秋は、「EGAKU」に参加して、アートを通じて自己の感性を磨いてみませんか？詳細は、<https://egaku.co>へ

そして、経営やリーダーシップを磨くために、アートとサイエンスの共進化を楽しく実践しましょう。



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
10月	16日 (水) 18:30	第382回 夢テク研究会	第1部 年会員 社会福祉法人隆生福祉会 藤本理事長 <予定> 「事業の現状と課題発表」 第2部 平岡和矩： <u>USJ</u> 成功を引き寄せるマーケティング入門	ホテル 日航大阪31階 オーキッド
11月	20日 (水) 18:30	第383回 夢テク研究会	第1部 年会員 株式会社リブウェルヤマザキ 金井敬社長 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡和矩： <u>USJ</u> 成功を引き寄せるマーケティング入門 「戦略と組織の融合」	ホテル 日航大阪31階 オーキッド
	30日 (土) 13:00	第15期③ 戦略核づくり	「人がうごくコンテンツのつくりかた（高瀬敦也著）」③	綿業会館



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

5 「クロージング」では本当に納得してご契約いただける！

5-① クロージングに向けて

■ クロージング

原則：「お客様が採用しようという気持ちになった時に、契約へと進めることができる」

人の行動原則：「人は自分の思った通りにしか動かない」

「感じる・思う⇒考える⇒行動」という思考の流れの中で人は行動を起こす。

■ × 説明型営業：「どうですか？」

「どうですか？」は、お客様にとっては「購入しますか？しませんか？」と購入の意思を確かめられているように聞こえる。まだ自分の中でどう使うか、メリットはあるか等十分に考えきれてないので答えに困り、「一度、考えさせてください」と言うてしまう。

説明型営業マンは、自分のプレゼンテーションがお客様にとってインパクトがあり、印象深いものであることが大事で、お客様の気持ちにまで考えが及んでいない。

■ ○ 質問型営業：「今までの話をどのように感じられましたか？」

話の進め方は“質問しながら説明し、説明すれば感想を聞く”ことが重要。

プレゼンテーションが終わりクロージングの前に全体の感想を聞く。一番印象深かったことは？と聞くと、お客様がこの商品やサービスにどんな印象を持っているか、気持ちのレベルがわかる。お客様の気持ちを重視したクロージングができる。

★ まず全体の印象を確認する ★



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 (平岡 和矩)

その提案に「大義」はありますか？戦略と組織の融合こそマーケティングの要(かなめ)です。



第一の要：「感知」
第二の要：「判断」
第三の要：「行動」

人体の恐るべき「共存関係」

マーケティングと商品開発が分断されている会社は不幸です。

KSK年会員だより

■ 2019.9.18 (水) 第381回夢テク研究会 株式会社リアライズ 青木毅社長 発表

質問型営業をテーマに12冊出版！

「営業とは楽しいことだ」を実感するために、徹底した訓練をロールプレイング形式で実施されています。

<ロールプレイング 内容>

1. 「接客言葉」を徹底して学ばせる。
2. 顧客と共有共感の場づくりを演出し、必ず、同伴する。
3. 情報提供し営業のプロとして自信をもって仕事をできるようにする。
4. コミュニケーションを大切に、問題解決をお客様と共に考える。
5. お役立ちの気持ちに到達させる。
6. お客様を前のめりにさせ、買って頂き喜んで頂く。
7. 共にwinwinとなる手法。



以上は、各会社のトップセールスのインタビューで、より確信を持って行っている質問型営業の研修内容です。一般の会社は、営業が大事と言いつつ、数字を上げることに集中し、上記のような訓練をしていないのが実情です。質問型営業研修では徹底的な訓練をすることにより、絶大な効果を上げることができます。

<青木毅 出版プロセス>

大阪工業大学卒業後、飲食会社から大手企業へ、次にSMI 米国の保険会社経営者が考案した啓発教材販売で、トップセールスとなり独立。20年間で「質問型経営」の書籍を12冊、コミュニケーション関連の書籍を3冊。その他、ポッドキャストを公開、中国・タイ・台湾・香港等で翻訳されて、講演依頼を頂いています。

■ ★予告★ 2019.10.26 (土) 青木社長 質問型営業10周年記念イベント開催！ 「質問型10周年トークセミナー」平岡和矩ゲストパネラー登壇！

- 時間：12:00～16:00
- 会場：阪急アプローズタワー（大阪市北区茶屋町19-19）
- 会費：無料
- 定員：先着50名
- 参加条件：青木毅のPodcastを聞かれた方、もしくは書籍・メルマガを読まれている方
- ゲストパネラー：平岡和矩、武沢信行氏、PodcastMC円道かずき氏



■ ★予告★ 2019.10.16 (水) 第382回夢テク研究会 (18:30～於：ホテル日航大阪) 社会福祉法人 隆生福祉会 藤本加代子理事長 「事業の現状と課題発表」

老後の問題を徹底追及される時代、誰もがいつかは迎える“老後”。

藤本理事長は、福祉国家フィンランドとの交流を通しキャリア・アップに努められ、特別養護老人ホーム、デイサービスから保育園経営、病院(眼科)経営等まで、幅広く事業展開され多大な社会貢献を果たされています。福祉事業の現状等、貴重な話を聞くことができる絶好の機会です。多数のご参加をお待ちしています。

■ ★予告★ 2020.1.29 (水) 戦略核づくりセミナー同窓会イベント (於：綿業会館)

今期で第15回を迎えた戦略核づくりセミナー。今回、過去の受講者の皆様にもたくさんお集まりいただき、同窓会イベントを実施したいと思います。奮ってご参加ください。

- 時間 14:00～20:00
- 実施内容 14:00～各社事業について発表、18:00～会食・懇親会
- 場所 綿業会館 新館2階会議室 ■参加費：15,000円

切り絵作家
百鬼丸 作

