

第293号 2019年11月10日発行

KSK NEWS 11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」

しまむら、東京偏重のワナ

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

◆ セグメント戦略は有効か

衣料品チェーン・しまむらは、日本企業の現実を映し出している鏡のようだ。社員は生真面目で、過剰な演出を嫌う。強い成長力は鳴りを潜めたが、それでも丹念に市場の変化を追いかけ、しぶとく生き残り、今後、40～50代女性の獲得に力を入れる（兵庫県西宮市の店舗）

そんなしまむらの悩みは、もともと強みだった40～50代のミセスカジュアルゾーンに柱がないこと。（北島社長談）むしろ若い人が苦手だったしまむらで何が起きたのか。原因は、市場変化へのまじめな対応の結果だった。「東京偏重」に伴うしくじりだ。同社は得意とする地方都市で、低価格でおしゃれな衣料品の提供が強みだった。豊富な品ぞろえとこれを支える在庫管理と物流力で成長してきた。そこにユニクロが現れ、しまむらを揺さぶった。シンプルなデザインと機能性を前面に出したユニクロの成長は間違いなく、しまむらに「アイデンティティは何なのか」を突きつけた。

ユニクロの成長以降、しまむらが確立した二大アイデンティティは「しまラー」と「しまパト」だった。「しまパト」は高級ブランドに似た低価格の掘り出し物を探る消費行動のこと。優れた商品調達力が新しいスタイルを生み出した。一方「しまラー」は、引退した歌手の安室奈美恵さんのファッションをまねるアムラーにかけた言葉で、若い女性が低価格のしまむら商品を巧みにコーディネートすることを意味する。

それは、しまむらを苦しめる一因であり「後遺症」は大きい。地方での成長鈍化は、都心部戦略の副産物とも言える。「ヤング向けは強くなったが、都市にばかり目が行くようになった」（鈴木誠取締役）結果、地方都市の40～50代の女性の離反を受けたというわけだ。実はこの世代が一番難しい。若い世代対応はとんがればいいし、60代後半以降ならばある程度志向も落ち着く。40～50代は従来型生活パターンから考えると、子育てや両親の世話などに忙しく、ファッションのことは構ってられない人が多かった。だからこそ機能性が高く、シンプルなユニクロに流れた可能性も大きい。エイジレスやジェンダーレスも進んでいる。ファッション業界では、流行を追わずシンプルでユニセックスなファッション志向「ノームコア」が注目を集めている。

しまむらは今後、商品群の体形や色彩を練り直し、40～50代女性の獲得に力を入れる。「ファッションブルだが、ゴム入り」といった対応だ。まだまだ特定のセグメントを掘り起こす余地があるのかどうか。「バラエティさを保ちつつ、変化していく」（北島社長）しまむらの再挑戦は品ぞろえ主義の行方を占うことになる。

（要約出所 日本経済新聞：2019年10月25日付）

■ プロ・コンサルタントの所見



アイデンティティ（らしさ）の変化対応は難しい。その理由は、強味で勝負の“らしさ”の在り方に手を加え、計画的にブランド再生を果たそうとするプロジェクトゆえに、ターゲットへの取り組みを組み直しする等、白紙で出直す覚悟があるからだ。マーケティング論の側面では、新生プランと再生プランでは、難易度は後者が高い。つまり、マーケティング論でいえば、9割は捨ててかかるリスクにチャレンジすることが成功の第一歩だともいえるだろう。（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 〈個人〉KSK会員更新】

株式会社帝塚山夢工房

村尾 泰史様

※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<72>

1、共進化経営の考え方 11月編

一生に一度の日本開催のラグビーワールドカップ。日本チームの活躍は、日本に「ワンチーム」の精神を呼び覚ました。サッカーのワールドカップ優勝チームには、約43億円近い賞金が授与されますが、ラグビーのワールドカップ優勝チームの賞金は、0円。お金という外発的モチベーションでは無く、やりたいという内発的モチベーションなのです。

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？

11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、原田教育研究所の原田社長に再会

平岡先生主催の特別講演会以来の再会でした。エネルギー溢る講演は、ますます磨きがかかり、新たな活動報告は、これからの日本の課題に果敢に挑戦し、日本を良くする本気の行動でした。経営者、教師、子供たちまで、幅の広い年代の方々に、笑いと涙を誘うものでした。

今回は、原田社長の講演内容を共有しましょう。

3、人生における人格と能力の共進化

「教育の力で世界中を元気にする」を経営理念に、原田教育研究所は、「情報化社会の今だからこそ、家庭、学校、社会での人格教育」を推進しています。

これからの時代の人格向上をどうしていけば良いのでしょうか？ジャパンアズナンバーワンと経済成長を褒めたたえられた日本でしたが、毎年、海外視察を実施する原田氏によると、「現在の日本は、成長に失敗した国の印象を持たれている」とのことです。

各国は、加速するシンギュラリティ（2040年）に対応するために、中学生を中心に、ICT、AIの教育を実践しています。一方、日本の中学生は、「不登校16万人、いじめは54万人、自殺332名」になって、その対応が遅々として進んでいないとのこと。

そこで、原田氏は、「クラスジャパン小中学園」を立ち上げ、不登校生の復帰プロジェクトを校長として、支援しています。具体的には、「働き方改革の中で、勤務時間の限られた学校の先生方の生徒児童対応を、ICT教育、チャット会話、リアルな学習塾、美術館などの施設を活用して、連携サポートし、担任とネット教員の二人三脚で、不登校の生徒児童を登校復帰できるようにしていく活動」です。

最後に、人格と能力の共進化の在り方を書いておきましょう。1. 精神力、決断力を鍛える（メンタルスキル） 2. 明確な未来イメージと目標設定する（テクニカルスキル） 3. 勝利意識（敵は自分）で、身体を鍛える（フィジカルスキル） 4. プラス思考の生活習慣で、潜在能力を活用する（ライフスキル） 5. 毎日思考し、日誌を書く（ライティングスキル） 以上を毎日繰り返し練習し、「心、技、体、生活」のバランスを取ることで、最高の成果を出すことが大切です。

2019年も残すところ、約2カ月。経営やリーダーシップを磨くために、人格と能力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
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:「US」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 オキッド*
	30日 (土) 13:00	第15期③ 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)」③	綿業会館
12月	11日 (水) 18:30	第384回 夢テク研究会	第1部 年会員 株式会社ワークステーション 井戸専務 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡和矩:「US」成功を引き寄せるマーケティング入門 「マーケティング・フレームワークを学ぼう」	ホテル 日航大阪31階 オキッド*



点検コラム

— 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！

5-② クロージングのだめ押し

■ ×説明型営業: 「<顧客>良さそうですね」「<営業>そうですね…」

お客様に褒めてもらうとうれしくなり、言い忘れたことなどを話していく。

お客様の感想を尋ねることもなく、営業マンにさらに話されてはお客様もたまったものではない。お客様は褒めたら話が止まらなると気づき、次第によけいなことを言わないようにしましょうと無口になる。

■ ○質問型営業: 「<顧客>良さそうですね」「<営業>どのようなところがですか？」

いい返事をもらっても、お客様の真意を聞くためにさらに突っ込んだ質問をする。

お客様の意見や感想をどんどん引き出していくと、今度はお客様が「良さそう」と言った言葉の裏付けを自分で話していくようになる。

お客様が営業マンになり商品のプレゼンテーションをするような感覚になり、お客様自身が「良い商品やサービスを選んだ」と確信を持つ。

営業マンもお客様に間違いなく喜ばれるという確信を持つ。



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』

★ 質問をして良いところをどんどん話してもらおう ★

■ プロ・コンサルタントの所見



質問型営業スタイルこそ「ニーズ発掘を切り口」とした顧客満足を得る未来の営業スタイルです。最大の特徴は、聞き手の役割に徹して、聞き手になり切って、対話で心のコミュニケーション、つまり、心のキャッチボールを行い、対話でしかつかめない顧客満足を約束できると信じます。とにかく、かつてなかった会話からもう一段上の対話満足を狙った現場づくりにご期待ください。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2019.10.16 (水) 第382回夢テク研究会

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」



KSKニュースでは、既に何回もご登壇頂いておりますが、今回は、発表者としてご登場頂きました。平岡塾の成功者の筆頭と思っております。

KSKとは、平成16年8月に年会員様となり、長いお付き合いをさせて頂いております。ご指導も進学塾から(社・福)隆生福祉会へと移り、当初から比べると破格に発展されています。また、国内講演を各所で行われたり、フィンランド国家プロジェクトとの提携でスタッフと共に海外研修へ行かれたりとご活躍です。毎々、感銘を受けると共に、休みなく日々戦い続けられる姿に驚異を感じます。新聞・TVの取材も多く、また、施設への見学も絶えません。その姿は全て、今はやりの“神対応”です。

トップが動くから、スタッフ社員も動かざるを得ない状態をつくられ、現在は、25の事業を統括されており、忙しさは想像を絶します。

貴重な講演を聞くことができた研究会の出席者は、誠に幸運で、欠席者は残念

至極でした。各社長男性の皆様、只々、脱帽だったようです。

藤本理事長は、「母性の経営」を掲げ、入居者や関係ご家族、施設社員スタッフ全員の幸せのために日々努力されています。

若くして尊敬し愛されたご主人を亡くされた時、理事長は一主婦でした。その理事長がお二人のお子様の教育と事業継続の両方を引き受けられ、今日の大企業へと拡大してこられたことは、並大抵な努力では成し得ないことです。

現在、グループの法人は、福祉事業施設、その関連とバイリンガルの保育所、国公立医学部志願の進学塾、他、眼科・歯科医院すべてが何時も超満員です。各事業所のトップは、その道の専門家で、良い人材が集まっております。それはひとえに理事長のお人柄の賜物だと思えます。それでも人の集まりは、トラブルが付きものです。それを日々対処し、解決されています。エネルギーの源は、理不尽ゆえの怒りやなし遂げた喜びがすべての様です。

掲載事項はまだまだ沢山ございますが、続きは、次回に期待させていただきます。誠にご多忙中の折にもかかわらず、発表を快くご承諾頂き心から厚く御礼申し上げます。(平岡 外喜子)



■ 2019.10.26 (土) 青木社長 質問型営業10周年記念講演に参加して

おめでとうございます。青木社長は、平岡塾の成功者のお一人で、何より嬉しく思います。場所は、阪急アプローズタワーにて開催。この10年が、「質問型経営」を軸とし、これまでに出版した15冊の著書の始まりだったとのこと。

講演は無料で参加人数限定で開催されましたが盛大な会合となりました。東京でも記念講演の開催を予定されています<11/16(土) 於：東京国際フォーラム>。

平岡和矩は、ゲストパネラーとして出演オファーを頂き、誠に光栄の限りでした。他のパネラー様もユニークな方々で楽しく拝聴させて頂きました。

また、会食では、青木社長が参加者皆様に慕われていることが伝わってきました。その幸せのおすそ分けを頂いて帰りました。益々のご活躍を心より祈念申し上げます。(平岡 外喜子)



■ ★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

