

第294号 2019年12月10日発行

KSK NEWS 12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！



… 年末年始休み 12月27日～1月5日 良いお年をお迎えください …

志魂商才

「ほんまか、なんでや」

幸福のための優先順位

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

◆幸福のための優先順位 (サムライインキュベーター創業者 代表取締役 共同経営パートナー 榊原健太郎氏)

自社のサービスを通じて、世の中をより豊かにしようとしている会社がたくさんある。弊社のビジョンは「全人類がそれぞれの幸福で満たされる世界に」だが、最近はその幸福を満たす順番はどうすべきかを考えている。

榊原氏…1974年生まれ、関西大学卒。大手医療機器メーカーを経て2000年アクシブドットコム(現VOYAGE GROUP)入社。08年にIT起業家の育成支援をするサムライインキュベーターを創業。

弊社は設立12年目だが、以前、私自身が幸福にしていく対象の優先順位を間違い、大きな危機をもたらしたことがある。まずは自分自身のやりたいことを実現、次に起業家、投資家、事業会社というお客様。次いで家族、続いて会社のメンバー。最後に結果的に幸せを届けたい株主の方々。そう考えていたが、これが良くなかった。

きっかけは2014年にイスラエルに進出し、私自身が結婚したことだ。当時の優先順位一番はイスラエル進出で、家庭や日本を託した会社メンバーを顧みずに猛進。家庭の亀裂が大きくなり仕事に集中できない状況を生み、会社の業績も大きく低下して次々にメンバーが辞めていく事態を招いた。そのとき辞めた1人に言われた言葉は今でも忘れない。「健さんって、人に興味ないですよ」。

それから数年、危機に瀕した頃に入ったメンバーたちと構造改革を実施、前年度は過去最高の売上高と営業利益を達成し、見事なターンアラウンドができた。プライベートでは週末に岐阜で暮らす妻子のもとに帰宅し、家族で過ごす時間を何より大事にしている。

そんな経験を経て思うことがある。確かに過去最高の業績はメンバーたちが日々本気で取り組んできた努力のたまものだが、その姿は、かつて大切にすべき人々を顧みなかった自分の姿に重なって見える。人生には仕事に100%以上を費やしていればいい時ばかりではない。つまり、この結果は継続的に生み出せるものではないはずなのだ。自分と自分の家族、そして会社のメンバーとその家族の幸福がベースにあり、次にお客様、そして株主の方々だ。1人でできることには限界がある。だからこそ自分だけでなく家族や会社のメンバー、家族が幸福な状態でなければ“それぞれの幸福で満たされる世界”は成し遂げられない。自戒を込めて、自分の周りの人々を幸福にできない起業家が世界中の人々を幸福にすることはできない。間違った優先順位で家庭の雰囲気や会社の業績を悪化させる起業家を見かけることが増えてきた。皆さんも自分自身も含めて家族や会社メンバー、その家族は幸福か考えてみてほしい。そして、ぜひ会社のメンバーと話し合ってみてほしい。幸福な世界にするために。

(要約出所 日経産業新聞：2019年11月27日付)

■ プロ・コンサルタントの所見 リーダーの仕事への取り組み姿勢が問われています。「理念こそ優先」。そ



んな時代を踏まえ、これを仕事の基軸に据えて価値判断をしていくことが肝心です。かくして企業は、常に自ら厳しくアイデンティティや立ち位置を問うことが求められます。これがトップ・マネジメントのミッションでありビジョンであり、変化対応のイロハのイだという経営態度で仕事に臨むことが必要不可欠です。

(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11月度 <個人>年会員新規ご入会 】

中村プロダクション

中村 博之様

【 令和元年12月度 <法人>年会員更新 】

株式会社リブウェルヤマザキ

金井 敬 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<73>

1. 共進化経営 12月編

令和元年、2019年が幕を下ろそうとしています。令和2年、2020年への準備が始まりました。人間の生が死へのスタートであり、死は新たな生の準備であるのかもしれませんが。

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？12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. プロジェクト・アリストテレス

ギリシャの哲学者アリストテレス。ソクラテスの弟子プラトンの薫陶を受けたアリストテレスは、西洋最大の哲学者の一人であり、「万学の祖」と呼ばれ、人間の本性が「知（ソフィア）を愛する（フィロ）」と説き、「フィロソフィア」と名付けました。

グーグルは、2012年「プロジェクト・アリストテレス」と命名した調査を開始。何百万ドルと言われる資金と4年の歳月を賭けて、生産性が高く成功するチームの特性をあぶりだしました。

3. 心理的安全性が重要な要素

チーム生産性を高める要素は、「高い能力を有したメンバーを集める」ことではないことを突き止め、「チームがどのように協力しているか」がより重要な要素であると提唱しました。

グーグルの研究成果は、「チームを成功へと導く5つ鍵」としてまとめました。5つの鍵とは、

1. 心理的安全性 2. 信頼性 3. 構造と明瞭さ 4. 仕事の意味 5. 仕事のインパクトです。

一番重要な心理的安全性について、共有しましょう。心理的安全性とは、チームメンバーが挑戦したり、失敗しても学習だと感じられたり、リスクを取ることを安全だと感じられる風土の土台です。自分の弱点、家庭内の不具合な状況、健康上の秘密などもさらけ出すことができる風土です。新しい馬鹿げたアイデアを自由に評価できたり、アイデアを却下しても笑いあったりできる風土です。メンバー全員が失敗を恐れず発言や行動ができる風土です。その結果、有意義な議論が出来る会議運営、部門間横断の積極的な連携プレーが可能となり、日常的に心理的安全性がチーム内に満ち溢れ、まるで家庭にいるかのように、家族との団欒であるかのように、語り合い、対話し、仕事に全力で向かえるので、チーム生産性が日々向上していくのです。

しかも、心理的安全性が機能しますと、信頼性は高まります。お互いに品質の高い仕事を時間内に仕上げる信じ合うので、メンバー全員が自分の役割に強い自負と責任感を持つのです。

心理的安全性を高めるためには、「リーダーシップの最大の秘訣である、愛を表現すること」です。「共感的傾聴（ラポール）力の向上」が有効です。そのための第一歩は「笑顔で対話する」ことです。心せわしくなる師走だからこそ、ゆとりを持って、日々を送りましょう。経営やリーダーシップを磨くために、心理的安全性を高め、お客様、メンバーとの共進化を楽しく実践しましょう。最高の2020年を迎える準備をしましょう。



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
1月	15日 (水) 13:30	第385回 夢テク研究会	平岡和矩： 「 独自性を極める志にエンドマークはない!!」	綿業会館
	29日 (水) 14:00 ～ 20:00	戦略核づくり セミナー OB会	■プログラム 平岡挨拶 (15分) / 社会福祉法人隆生福祉会 藤本理事長講演 (45分) 自社事業の近況報告 (5～10分/人) / 懇親会 (18時～2時間) ■参加費 (税込・懇親会費込) 15,000円 ※オブザーバー (限定10名・残り僅か) 10,000円	綿業会館 新館 2階会議室
2月	19日 (水) 13:30	第386回 夢テク研究会	平岡和矩： 検討中	綿業会館



気づきコラム — KSK年会員 絳リアライズ 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！

5-③ クロージングでマイナスの言葉が出がち

■ ×説明型営業：「<顧客>ただ〇〇がね…」 「<営業>それはですね…」

お客様の良くない感想を打ち消そうとする。商品やサービスだけではなく自分をお否定されたように感じ、思わず反応してしまう。自分の説明がうまくいったと思えば思うほどこの状態になってしまう。

■ ○質問型営業：「<顧客>ただ〇〇がね…」 「<営業>それはどうということですか？」

これまで、質問を繰り返しお客様の納得を得ながら営業を進めてきたと自負があるので、お客様から反対意見が出て、「これはお客様の質問だ、この部分をもう少し知りたいんだ」という風に、お客様のメッセージとして受け止め、この質問に解答していくことでお客様の不安・疑問を解決し、安心させてあげることができる。

お客様にとって、説明型営業マンは、自分の立場や意見を主張して感情的になる「売りたい」という本音を見せる営業マンで、質問型営業マンは、ますます冷静にお客様の立場になり、一緒に考えてくれる力強い味方に見える。

★ 反対意見はお客様の「質問」ととらえる ★



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



「型を磨く」営業スタイルを形成し、「“社会貢献のシンボル・バリュー”と尊ばれる営業こそ人の格だ」として、チーム力のシンボル・バリューを引き上げることを本道とする取り組みにコミットする人の多くは、エンドレスなロマンの道筋をたどる人生を送ります。(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2019. 11. 20 (水) 第383回夢テク研究会 株式会社リブウェルヤマザキ 金井敬社長 「事業の現状と課題発表」



《株式会社リブウェルヤマザキ 会社概要》

- 事業内容：各種水道、衛生、冷暖房、空調配管資材、住宅資設備機器、
建材の販売、不動産業、建設業、リフォーム、リノベーション、新築、メンテナンス
- 創業年：1949年・金井敬社長で4代目 ■社員数：グループ全体で74名
- 平均年齢：36歳 ※リブウェル(株)の平均年齢は28歳
- 本社：〒580-0045 大阪府松原市三宅西1-320-3 TEL: 072-336-3543
- 営業所：本社・南大阪／泉北／橋原／橋本／不動産事業部・リブウェルリフォーム
(リブウェル株式会社) 高見の里店／リブウェルリフォーム藤井寺・羽曳野ショールーム

今回は、4代目若き経営者で、リフォーム事業の立ち上げの立役者としてお話を頂きました。2006年に建設業の許可を取得しリフォーム事業（リブウェル(株)・リブウェルリフォーム）に本格参入され、それから10年間注力してきたことを発表されました。非常に解りやすい説明でした。そのプロセスで色々試行錯誤し、厳しい現実にも遭遇されましたが、最終的に地域を絞り、新入社員でもすぐに役立つ仕事を考案し、現在社員13名で「対価の高い美味しいお話が遠方にあっても受けない」を徹し、2018年には藤井寺市にショールームをオープン（既にKSKニュースにて訪問インタビューを掲載させて頂いております）、本年は、松原市にも二店舗目をオープンされました。松原、羽曳野、藤井寺市の3地域限定で、**水回り専門店**として活動することに決めて、売り上げ収益を上げられるようになりました。地域一番店、サービス一番店、お客様に「ありがとう」と言われる一番店。削ぎ落すことによって利益を出すことができました。ショールームの規模は、70～100坪の大規模で、店舗にある商品がそのまま自宅へと行くと想像できることが、お客がお客を呼ぶ要因になっていると思いました。



既存の工務店では、カタログを見てメーカーのショールームに案内することになり、商品の比較が面倒で分かりにくいですが、リブウェル(株)は、各メーカーの商品が揃えてあり、比較が簡単であることの利便性が優れていると思います。お客様にとって「ありがたいお店」の位置づけとなるのではないのでしょうか。

大変参考になるお客様本位のお店として益々の発展と繁栄を祈念申し上げます。（平岡外喜子）

2020年 KSKセミナー 年間スケジュール

月	日	曜日	回	セミナー名	時間	会場名
1	15	水	第385回	夢テク研究会	13:30～16:30	綿業会館 ★実施会議室は、当日会場掲示板にてご確認ください。
	29	水	戦略核づくりセミナー同窓会	14:00～20:00		
2	19	水	第386回	夢テク研究会	13:30～16:30	
3	7	土	第15期④	戦略核づくりセミナー	13:00～19:00	
	18	水	第387回	夢テク研究会	13:30～16:30	
4	15	水	第388回	夢テク研究会	13:30～16:30	
5	20	水	第389回	夢テク研究会	13:30～16:30	
6	17	水	第390回	夢テク研究会	13:30～16:30	

2020年の夢テク研究会は、場所と時間が変わります。

（第三水曜日は変更無し）

★7月以降は決定次第、KSKNEWS・HP等でご連絡いたします。

切り絵作家
百鬼丸作

