

第296号 2020年2月10日発行

KSK NEWS 2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」

消費者の感動体験が商機

◆伊藤忠商事第8カンパニープレジデント・細見研介氏——消費者の感動体験が商機、食品流通に革命起きる。
 ——プロダクトアウトの発想から脱却し、マーケットインで新事業創出を狙う「第8カンパニー」はなぜ、必要なのでしょう。

「約30年、繊維事業に携わったが、繊維のリテールはデジタルに席卷され、急激に変わるマーケットを体験した。その後、食品流通部門を2年担当した。業界全体をあっという間に変えてしまうデジタルの波は食品流通業界にも必ず来る。日本の食品流通市場は80兆円規模といわれ、影響は大きい」

「例えば、ファミリーマートは約1万6500店を展開する。これまで食の分野で成長してきたが、サービス拠点としても非常に重要になる。商社の伝統的な商品ごとの縦割り組織ではなく、デジタルとサービスの融合を新しい組織で捉え直すほうが、ビジネスを再定義しやすい」

——マーケットインの発想への転換を掲げていますが、どのような考え方ですか。

「例えば、チューインガムは2000年代初頭が消費のピークだった。今は6割の水準に減った。時間つぶしでガムをかむ消費者が多かったわけだが、スマートフォンの登場でその需要は減った。消費者の意識が変わるなか、ガムの味だけを追いかける発想ではマーケットから取り残される。一方、ガム市場が縮小するなか、キシリトールは消費者の健康意識に対応し、売り上げを伸ばしている」

「消費者はネットという武器を手に入れ、有利になった。“2時間でお届け(Amazon)”など、驚きの顧客体験で今までの価値観と異なる。消費者はソーシャルメディアなどで情報を簡単に手にできるようになった。デジタルでコンテンツの消費は加速度的に早くなる」

——中国富裕層向けのインバウンド旅行商品の提供など、第8発の新事業も出てきました。

「カタログギフト大手リンベル(東京・中央)と組んで、提携するタイの最大財閥チャロン・ポカパン(CP)グループがもつ中国人の富裕層の顧客を日本に招く。食や温泉、文化財の見学などの旅行商品に加え、今後は医療検診などメディカルツーリズムにも広げたい。顧客が何を望んでいるか。一つの情報源を多角的につなげる。消費者目線で情報を多元、多角的に捉えることを意識したい」

——ファミマなど既存事業との連携強化が課題です。

「ファミマとのコミュニケーションを密にし、ファミマに対する考え方でパラダイムを変えないといけない。従来、ファミマにモノを売っていたが、パートナーを探す際、約1万6500店舗を背中に背負うファミマの顧客基盤の魅力を訴え、新しい技術やサービスの導入を進めたい」(要約出所：2020/01/30 日経産業新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見 ブランディングのプロセスには「顧客の頭脳」に感動体験を通して、記憶に残していく取り組みが必要です。結局、様々なアプローチを通し、個々の顧客の記憶にシンボリックなイメージをしみこませる試みを繰り返し反復する取り組みが必要です。人の記憶は忘れるようにできていることを承知の上で、繰り返し繰り返しこれでもかの根性をもって記憶して欲しいメッセージをお伝えすることです。これが勝負どころです。(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2年 1月度 <個人>年会員更新 】

南工株式会社

成本 聡 様

【 令和2年 1月度 <法人>年会員新規入会 】

株式会社南繊維

南 将博 様

【 令和2年 2月度 <法人>年会員更新 】

株式会社森川合同経営会計事務所

森川 優 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<75>

1. 共進化経営 2月のステージ

2020年の2月となり、コロナ感染患者が指数関数的に増殖しています。会員の皆様、ますます光輝く1年となるためにも、経営推進の土台の状態管理（水分補給、睡眠、歯磨き、運動、食事、手洗い、うがい、マスク、瞑想の規則正しい日常の創造）の実践を万全にお願いいたします。

2. シンギュラリティ大学監修の飛躍する方法

エクスポネンシャルとは数学用語で「指数関数的（exponential）」という意味でした。米シリコンバレーを中心にTesla Motors、Uber、Airbnbなど「短期間で飛躍的な成長を遂げた企業」を形容するものです。このエクスポネンシャルという言葉を経営、社会、テクノロジーの発展で広げているのが人工知能の世界的権威レイ・カーツワイル氏らが創設したシンギュラリティ大学です。

シンギュラリティ大学は「Be Exponential（エクスポネンシャルたれ）」というスローガンを掲げ、グランドチャレンジ（地球規模の課題）を解決するためのプログラムを教えています。エクスポネンシャル思考には、「収穫加速の法則」がありました。それは、「あるイノベーションが別のイノベーションと結びつくと、新たなイノベーションを起こすスピードが加速し、科学技術は線形ではなく、指数関数的に進歩するという法則」です。

例えば、ビッグデータ、人工知能、ナノテクノロジー、ロボティクスなど指数関数的に発展する先端テクノロジーを活用することで、既存産業におけるイノベーション速度を10倍以上加速させ、地球規模の課題を解決できると提唱しています。

また、エクスポネンシャル・テクノロジーを活用してビジネスを飛躍的に成長させる組織を「エクスポネンシャル・オーガニゼーション」と呼んでいます。線形の発展経路を遂げた既存組織とは異なり、10倍以上の速度で指数関数的に成長する新たな組織です。

例えば、エクスポネンシャル・テクノロジーによる急速な社会変化を医療分野で見てください。正確な診断や手術をロボットが行い、ナノテクノロジーやバイオテクノロジーなどの加速度的発展で、人間の寿命も指数関数的に伸び、人生140年時代が到来します。

また、「エクスポネンシャル・マニファクチャリング」と呼ばれる製造分野では、3Dプリント、ロボティクスが進み、人工知能がデザインするため、個人レベルでの製造が可能となり、既存の製造業のあり方が大きく変わります。

3. 迅速に試作するリーダーシップ

リーダーは、初期段階で失敗することこそ、成功の近道だと認識しましょう。

1. 素早く始める
 2. 継続して学ぶ
 3. 試行錯誤のスタイルを基本とする
 4. 事前の計画より、現場の体験を重視する
 5. 体験学習を速くする
- の5つの実践が大切です。

さあ、エクスポネンシャル思考と実践の共進化で、最高の2020年に行きましょう。



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
2月	19日 (水) 13:30 ～ 16:00	第386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!! ① 」 ※参考資料『 勝つために9割捨てる仕事術 』（村上和彦著）	綿業会館
3月	7日 (土) 13:00	第15期② 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）」②	綿業会館
	18日 (水) 13:30 ～ 16:00	第387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!! ② 」 ※参考資料『 勝つために9割捨てる仕事術 』（村上和彦著）	綿業会館



気づきコラム — KSK年会員 ㈱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！

5-⑤ クロージング最終段階（2）

■ ×説明型営業：「考えさせて」「今決めないと損しますよ！」

「商品・サービスの採用がないと始まらない」と考えているため、商品・サービスが、人生を変えてもらうぐらいのパワーを持ってすすめます。

■ ○質問型営業：「考えさせて」「どの部分を考えますか？」

「商品・サービスの採用もさることながら、お客様のお役に立つことが重要」だと考え、そのための一歩を踏み出してもらうことをまず第一に考えている。

（お客様）「考えさせて」

（営業）「どの部分が判断できないですか？」

「使っていないので本当に役立つかどうかのご心配は当然ですね。

今までの話ではどう思われました？」

「まずは無理なく初級のをやってみて役立つかどうかご判断いただければと思います」

★ 少しでも「お役に立つ」提案をしていく ★



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



クロージングとは「断ずる」と「決める」の違いを見極めることです。「断ずる」とは断ち切ることです。ABCの三択でいえば、ABC以外の選択を断ち切ることです。そして「決める」とは、ABC以外を断ち切る“取り組み”を言います。要は、断じて決めて、自分の意志を貫く方向を明確にすることです。決めなければ、進むべき方向を意志決定できないことを実験を通して学ぶことです。（平岡 和矩）

KSK年会員だより

切り絵作家
百鬼丸 作



2020. 1. 15 (水) 第385回夢テク研究会



サクセスなにわ株式会社田中得夫社長が、昨年末に、新刊著書「百年時代 わくわく人生への道しるべ (～わくわく人生の公式 [夢・目標]+[ありがとう]=[成功人生])」をご出版されました。

今回の研究会では、田中社長より、新刊の中から、“無限の能力を有する「潜在意識」を活性化し、何事も前向きに取り組み、成功に導く方法”をご紹介いただきました。

サクセスなにわ 田中得夫社長提唱の成功法

【方法】★①～③を同時にやる。

- ①、「ついてる、ついてる、ありがとうございます、ありがとうございます…」の反復。
→平岡から魔法の言葉として紹介されたことが始めるきっかけになった。
自分にも感謝し愛し尊敬することが必要。セルフイメージの向上。積極的な「心構え」に変える。
- ②、達磨大師創案の万病に効くといわれる健康法『両手振り運動』（動禅）の実施。
→気力充実、体内の気の流れが活性化され若返り、病気が治ったり、記憶力が良くなる効果有り。
やり方 1) 足は肩幅くらい開いて、自然体で姿勢よく立つ。
2) 両腕を前に水平に上げ、掌は内側に向け指は自然に伸ばす。
3) 両方の手を、同時に少し力を入れて後ろにポーンと振る。
4) 振った後は力を抜き、その反動で腕が自然に前方に振られ、リズムカルに反復。
- ③、ミラートレーニング（鏡の前に立つ）→ 鏡は「潜在意識」を躍動させる。
【回数】1日数百回から始め、1日合計1000～3000回が目安。（1分50回程度、20分で1000回実施が可能）
【記録】実践記録ノートをつくり、毎日の反復回数と累計回数を記録し、感じたこと、体験できたことを記述していくともう止めたくなくなる。



サクセスなにわ（株）田中得夫社長の新刊

『百年時代 わくわく人生への道しるべ』 1,000円（税込み）

【ご購入のお申込み】〒571-0013大阪府門真市千石東町19-14

Tel : 072-813-4131 (090-4302-4308) Fax : 072-813-4132 E-mail : s-naniwa@sgp-jp.com

2020. 1. 29 (水) 第1回戦略核づくりセミナーOB会開催 (場所：綿業会館)

今回は、新年ということもあり、参加できない方々もあり残念でした。昨年「10月夢テク研究会」でもご発表頂きました、社会福祉法人隆生福祉会、藤本理事長（戦略核づくりセミナー第3期生）の講話につきまして、受講者より再講演の熱心な要望があり、お忙しい中、今回再びお話をさせていただくことになりました。幸いにも、今回の参加者の皆様は、前回拝聴できなかった方々が多数でいらっしゃったので、大変感激されました。詳しい内容は、KSKNEWS11月号を参照ください。今回二度目の方は、再度念押しされ改めて認識させていただきました。並々ならぬ日頃の努力と利用者様への思いやり、社員への感謝と関係先を含め幸せ追及を「母性の経営」と命名され、活躍されていることです。藤本理事長は美と健康を兼ね備え、とても古希近しとは思えません。アイディアと実行・検証を経て着実に飛躍されています。この経営は、一朝一夕に真似はできませんが、できることから、見習っていきたくと切に念じております。経営者の男女関係なく肝っ玉が大きく、懐の深さを皆様が感じたようでございます。



久々に新旧のメンバーとオブザーバーが一堂に会し、核づくりセミナーで学んだことで、役に立ち生かしてこられたことと、今も実践していることなどをお話しされ、また、旧メンバーは、新メンバーの強い意欲を感じられたことと拝察いたしました。オブザーバーの方たちは、夫々、個性的で、皆様の刺激になりました。有難うございました。（平岡 外喜子）