

第298号 2020年4月10日発行

KSK NEWS 4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

検索



友達申請随時承り中！



新型コロナウイルス感染拡大のため、4/15(水)の夢テック研究会は中止とさせていただきます。

志魂商才

「ほんまか、なんでや」

米小売り「勝ち組」にも異変

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

新型コロナウイルスの感染拡大と外出規制により小売店が閉鎖に追い込まれるなか、米小売企業の一時解雇の動きが加速している。米国経済を支えてきた個人の消費意欲はそがれ、小売企業の苦境が鮮明になってきた。これまで「勝ち組」とされていたスーパーなどでも、新型コロナの影響が出始めている。

米国における消費者心理の落ち込みは顕著だ。米調査会社コンファレンス・ボードは「3月の低下は一時的ショックというより深刻な収縮を示しており、さらなる低下が続くのは確実だ」と分析する。

小売企業では、店舗閉鎖に伴うレイオフが相次いだ。米CNBCによると、商業施設の不動産投資信託最大手のサイモン・プロパティーズ・グループが従業員の3割を一時解雇、同社は米国内全てのショッピングモールを閉鎖。米百貨店大手メーシーズは従業員の大半を今週から一時解雇するほか、同業コールズも全従業員の7割を一時解雇すると発表。このほか、衣料品大手ギャップやJCペニーなど、既に24社以上の大手小売企業がレイオフに動いた。

小売企業の業績悪化は必至で、メーシーズやJCペニー、ノードストロームなどは影響が見通せないとして2020年の業績予想を相次ぎ取り下げた。調査会社リフィニティによると、小売企業の売上高は19年10～12月期に前年同期比9%増えたが、20年1～3月期は2%減少すると見込む。小売株はこの1カ月で大きく売られた。S&P500種株価指数の業種別「小売」は3月に26%安となり、ダウ平均の下落率(14%)を大きく上回った。

さらに、食料品や日用品の買い占めなどでむしろ需要が高まっていた「勝ち組」の小売企業にも、異変が起きた。小売店の利用客数などを調査するプレイサー・ドット・エーアイは31日、利用者数の増加が続いていたスーパーなどで、新型コロナの騒動後に初めて減少に転じたと公表した。米小売り最大手のウォルマートの利用者数は前の週(18%増)から大幅下落。米国の感染拡大が続くなか、買い物に出かける人も減少し始めているためだ。終息がみえないなかで自粛は長引き、米小売りの苦境は一層強まるだろう。米経済をけん引してきた個人消費の落ち込みには、注意する必要がある(要約出所 2020年4月1日)

■ プロ・コンサルタントの所見 問われるのは「先がみえない」状況にどう対処していくか、それが問題の



核心です。上記の日経記事“アメリカ型の消費動向”は大変示唆に富んだ情報だと思います。

不況と大不況の対策は根本的に違います。ポイントは以下8つ。

第一は、人事組織・情報システムの組み直し、いわゆる情報革命時代への対応。

第二は、サプライ・チェーンの組み直しによる供給体制の再構築。

第三は、プライジングについての見直し、組み立て違いへの改革。

第四は、価格競争力の根拠は何なのかの説明力を高めること。

第五は、品質保証の裏付けとなる理由を明確にすること。

第六は、ブランディングすべきストーリー性の提示力。

第七は、情報発信力…企業アイデンティティのイメージ発信力。

第八は、情報提示力…フィードバックの強化。

不況と大不況とでは、アプローチの仕方が全く違うことを認識し対応しないと大変なことになります。

参考資料

『仕事の哲学』ドラッカー著

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。

★再募集!★次期・第16期戦略核づくりセミナー

7/25(土)<13:00~ 於:綿業会館>スタート!

全4回予定・毎3ヶ月・10名限定で、★ 既にお申込済の方もいらっしゃいます
のでお申込みはお早めに!

会社経営の様々なヒントを得る大好評のセミナー。課題図書「トップ3%の人は『これ』を必ずやっている」からの出題に回答し意見交換するスタディ形式。

中島克紀の共進化経営の探求<77>

1、共進化経営 4月のステージ

桜が咲きました。来年も咲きます。人の命は、戻りません。桜より儂い人間かな。悔いがないように、1日1日を精一杯生きようと思います。今在ることを心して、己を尽くさん、今在るために!この原稿を読んでくださる会員の皆様の素晴らしい未来を思いつつ、今の気持ちをつづります。

2、パンデミックは繰り返す

ペストは、黒死病と呼ばれ、致死率60%以上、14世紀には1億人は死亡。中国大陸で発生し、モンゴル帝国からイタリアへ上陸。イタリア北部は全滅し、神の怒りと恐れしました。

パンデミックは、17世紀頃から19世紀頃まで繰り返します。1630年3月のカーニバルのためにミラノでの検疫条件を緩めたところ、ペストが再発。ピーク時の死亡者数は1日当たり約3500人になりました。1665年にはロンドンで流行し、約7万人が死亡。1666年ロンドン大火の焦土化で終息したのは皮肉です。ロンドンでは大学が閉鎖され感染を避けるために、ケンブリッジ大学のアイザック・ニュートンも疎開。大学で小間使的な仕事をしていた彼は、雑事から完全に解放されて、思索に充てる時間を得たのです。結果、微積分法の証明、プリズムでの分光の実験、万有引力の着想などが生まれたのです。「ニュートンの三大業績」はこのペスト回避の疎開の時に開花しました。イギリスにとって歴史的な災厄が続いた月日にイギリスの誇る宝が誕生することになったのも皮肉です。

3回目のパンデミックは、19世紀に起こりましたが、死者数が少ないのは、日本の細菌学者、北里柴三郎の功績です。彼はパンデミックが起こった1894年に香港へ渡り、ペスト菌を発見。それにより有効な予防法、消毒法が実施され、治療法の研究も開始することができたのです。ペストを事例にパンデミックは繰り返す歴史を見て来ました。今回のコロナ感染対策の状況と酷似しています。テレビニュースだけではなく、専門家のユーチューブも見て、上質な情報を収集することが肝要です。最後に、600人が参加したポストコロナ復興オンラインセミナーからの当たり前の情報を共有します。

ゴールデンウィーク明けまでは、自発的ロックダウンと考え、在宅ワークに挑戦する
自然免疫力向上のために、規則正しい栄養ある食事、運動、睡眠を自宅で実践する
医療を過信せず、30秒手洗い、うがい、歯磨き7回などのこまめな感染予防を実践する
内側に意識を向け、人類に貢献できる事業は何なのかを深く思索し続ける実践をする

ますます資金繰りへの不安、企業の連続倒産、世界同時不況の恐れは、起きて来ます。脳機能は、悪しきイメージが得意です。そこで、とことん最悪のイメージを受け入れた後、反転します。どうしたらニュートンのように、新たな法則を創造できるのかをイメージします。未来の良きイメージからの行動で、この難局を切りましょう。生きていれば、打開できます。今こそ、平岡先生を中心に、会員同士、励まし合い、助け合いの共進化経営をしていきましょう。



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
4月	15日 (水) 13:30 ～ 16:00	第387回 夢テク研究会	新型コロナウイルス感染拡大のため中止します。	綿業会館
5月	20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！

5-⑥ クロージング契約

■ ×説明型営業：「契約に近づくほど興奮する」

説明型営業マンにとっては、「採用」が終着点だ。そこで、クロージングが近づいてくると、「自分が今まで説明してきた内容をわかってくれたこと。お客様に思いが通じたこと。商品・サービスの活用者がまた増えること。自分の売り上げが上がること」で、無意識に興奮する。

■ ○質問型営業：「契約に近づくほど冷静になる」

クロージングに近づくにつれて冷静になる。「本当にそれで間違いがないのか、お客様に役立つのか、お客様は幸せになるのか」を確かめる。

採用を見ているのではなく、採用後のお客様の姿を見ている。営業マンはあくまでお客様のサポート役。



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』

★ 契約の先を見る ★

■ プロ・コンサルタントの所見



質問型と説明型、どこが違うのか自問自答して出てくる答えは、「万事、人間は自分の気に入るように“自分らしく行動する”ことを好む“生き物”だ」という考え方になります。この原理に忠実に生きることこそが効率のいいやり方につながります。したがって「押し売りは効率が伴ってこない。それゆえにお客様の気に入る通りを積極的にサポートするスキルとセンスこそが効率を上げるやり方になるのです。（平岡 和矩）



KSK年会員だより

◆ 新型コロナウイルス発生をきっかけに生活習慣の見直しを (平岡 外喜子) ◆

皆様、この近未来社会で、想像だにできなかった新型コロナウイルス発生により、未曾有の現代版“ノアの方舟”を思わず、考えてしまいます。感染力が非常に強く、既往症・老人・幼児と弱い人々への攻撃、何とも不気味です。自他ともに大丈夫？と思いたいのですが、姿が見えないから、手洗い？マスク？何方も一生懸命に防衛していると思いますが、絶えず、疑心暗鬼とない、精神衛生上最悪です。

情報によれば、4月9日現在の全世界で、感染者数1,469,922名 死亡者86,289名となっておりますが、まだまだ増加中で、皆様の身近な方々は大丈夫でしょうか？

当社も例にもれず、夢テクセミナーを3月、4月と中止とさせて頂き、ご迷惑をおかけしております。5月の下旬には、と希望を持っております。久々に、皆様とお会いできます様、念じてお待ちしております。5月20日(水) 13:30~16:00綿業会館にて実施いたします。

しかし、愚痴を言っても始まらないので、良い情報を脳に与え、体と精神を鍛え、「何が何でも生き残る」ことに専念したいと思っております。

私は、腕振り(サクセスにわの田中社長推薦)・腹筋・スクワットは補助器具を使い各100回、プラス、毎日のルーティンにしている、全身のストレッチを20分、極く最近、プロゴルファーのしぶこトレーニングを取り入れ、9時・3時ストレッチを最低10回と約40分で健康を維持しております。

私は、昨年12月19日に右膝に人工関節を挿入手術し、1月7日に執刀医師と理化学療法士の許可を頂き、杖を一度も使わず退院、2月26日には、ゴルフコンペに参加し先生方からは驚異の回復力と言われました。

これも日頃の地味な努力の賜物と感謝しております。皆様、自分の体は、自分で守るしかありませんので、生活習慣が大事、どうぞ、信じて実行してみてください。

そして、春は、我が家の玄関(アプローチまで、6メートルくらい)、桜並木まで20メートルくらいですが、花びらが風に乗って、沢山舞い降りて心を和ませています。

自然は優しく有難いし、嬉しいプレゼントです。

保存版

2020年 KSKセミナー 5月以降スケジュール

年	月	日	曜日	回	セミナー名	時間	会場名
2020	5	20	水	第387回	夢テク研究会	13:30~16:00	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。
	6	17	水	第388回	夢テク研究会	13:30~16:00	
	7	15	水	第389回	夢テク研究会	13:30~16:00	
		25	土	第16期①	戦略核づくりセミナー	13:00~19:00	
	8	19	水	第390回	夢テク研究会	13:30~16:00	
	9	16	水	第391回	夢テク研究会	13:30~16:00	
	10	21	水	第392回	夢テク研究会	13:30~16:00	
		24	土	第16期②	戦略核づくりセミナー	13:00~19:00	
	11	18	水	第393回	夢テク研究会	13:30~16:00	
12	16	水	第395回	夢テク研究会	13:30~16:00		
2021	2021年の夢テク研究会日程は未定。決定次第お知らせします。						
	1	23	土	第16期③	戦略核づくりセミナー	13:00~19:00	
	4	24	土	第16期④	戦略核づくりセミナー	13:00~19:00	

★変更の場合は、KSKNEWS・HP等でご連絡します。