

第299号 2020年5月10日発行

# KSK NEWS 5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！



コロナ感染予防のため、5月の夢テック研究会は、年会員限定zoomにて実施いたします。(詳細裏面)

## 志魂商才

「ほんまか、なんでや」

## 大不況時代の経営成功の条件が変わった！

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

バブル経済に浮かれていたころ、地球環境、教育問題、文化的な生活の実現を真剣に考えていた経済学者がいた。今回のレポートはその一部に過ぎないが、彼らの経営観、人生観には共通項がある。

- ①利益よりも“志”“使命感”最優先「まず“理念”ありき」である。「利益は最後のふるい。利益が最初のふるいだと、儲かるか、儲からないかという価値観での研究に陥り、行き詰ってしまう」(カンキョー・藤村靖之)。「経営資源で何ができるのか」ではなく「何をすべきか」からの発想が画期的な研究開発を生む。
- ②社会との調和を考える。自社の研究、商品が独りよがり陥っていないか再点検する。「飛ぶように商品が売れているが、地球環境を汚す一方」では自滅する。
- ③時代のトレンドに迎合しない。「我々の行き方、考え方にトレンドの方が合わせてきたようだ」(EDS・石井幸男)という経営が重要なのである。「自社商品=自分の生き方のエッセンス」であり、「誰がなんと言うと我が道を行く」というこだわりを強烈に持つことだ。
- ④“大企業の論理”の徹底的な否定 大企業は、「いいものを少しでも早く安く大量に」という規模の経済、拡大一辺倒できた。「年間製造量が決まっているので、売れすぎると困る。だから、宣伝は一切しません」(中村菌化学研究所・中村宇太郎)というスタンスが、結局長続きする商品と企業をつくっている。
- ⑤自社商品への信仰 「この技術でなければ、地球は救えない」(ババメク・東江幸信)「教育システムを変えなければ、21世紀は次元の高い人材が日本にいなくなる」(七田稚児アカデミー・藤山守重)と言うほど、自社商品に絶大の自信を持つ。
- ⑥ニーズでなく、シーズ絶対 「訪問してくる企業、団体がいろいろなアイデアを提供してくれる」(EDS・バイオメイク)。用途開発は周囲の企業が勝手にメニューを用意する研究開発型企業の強みだ。
- ⑦一点突破全面展開の経営 まず、絶対の研究、商品の一つだけ作ること。中村菌の「ユナルゲン」は世界に一つしかない。しかも、ファンに根強い人気があるため、値段を倍にしても同じだけ売れるだろうが、「『できること』『できないこと』『しないこと』は根本的に異なる」(中村宇太郎)という。これが見識なのである。(週刊ダイヤモンド)

### ■ プロ・コンサルタントの所見 上記記事はバブル不況時に売り上げを伸ばし続けた企業の7つの取り組み



です。一方、デフレ不況下で売り上げを伸ばし続けた5つの取り組みは、

- ①理念体現型の仮設・検証の仕組みと人への先行投資  
(1) ローコスト化 (2) 消費者主権 (3) 自由競争
- ②「こだわり輝き度」応報の法則こそ、輝き経営時代のキーポイント
- ③「カルチャー(スキル&センス)」を語る「こだわり経営」深堀りノウハウの集積です。これらの取り組みに共通するのは“売りの強み”です。それらに着目し、現在進行中のコロナ不況に打ち勝つ自社の戦い方を見つけていきましょう。(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2年 4月度 <法人>年会員新規入会 】

株式会社ワークステーション

末吉 淳子 様

【 令和2年 5月度 <法人>年会員更新 】

株式会社リアライズ

青木 毅 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。

《予告!》 ↓次回より新シリーズ、嵯リアライズ青木社長のコラム連載となります。

テーマ：セルフコーチング・セルフマネジメント・自分で考え自分で動いていく社員作り

## 中島克紀の共進化経営の探求<78・最終回>

### 1、共進化経営最終回のステージ

始まりがあれば、必ず終わりがあります。人の命も限りがあり、必ず死にます。人間は、生と死の共進化を歩み続ける存在かもしれません。

この「共進化経営の探求」も最終回を迎えました。ご愛読いただきました会員の皆様には、心より、感謝申し上げます。そして、ずっと読んでくださった会員の皆様の素晴らしい未来を思いつつ、最終回の気持ちをつづります。

### 2、生と死の共進化

「共進化経営の探求」の原稿も最終回となり、第1回から始めて約7年位が過ぎようとしています。いろいろな出来事が絡まり合い、共進化してきたと思います。このような機会をいただきました平岡先生、専務、事務局の皆様には、大変ありがたく思い、この場を借りて感謝いたします。

緊急事態宣言が延長され5月末まで自粛が続きます。私も3月から自発的な自粛をして参りましたので、約3ヶ月という長期にわたり、人生で初めての在宅ワークという新たな環境の中で生きてきました。

この期間に、私の父が逝去いたしました。満90歳。大往生でした。それ以来、生と死の共進化を明瞭に考えています。旅立ったものと残されたものの関係性は、残された者の視点からしか書物には書かれていません。死んだ人間が生き返った臨死体験の本を思わず読み返しました。

きっと、魂は永遠で、別の世界や宇宙へ旅立ち、そこでまた新たな生が始まるのだと思います。死は生への入り口であり、生は死への旅立ちということを実感しました。旅だった者も、残された者も新たな日々になるのだと思います。遺体に触ったとき、これは地球に生きるための乗り物であって、魂は、別の世界の乗り物に移動したのかもしれないと感じました。

今回のコロナ感染の影響で、もはやかつての日常生活は、もう戻ってこないでしょう。ニューノーマル、ウィズコロナ、半自粛というキーワードが生まれ新たな日常生活を創造していくのでしょうか。きっとこれからも新たな感染も起きる可能性は大ですので、パンデミックとの共進化経営を真剣に探求していきましょう。

生きているだけでも喜ばしいことで、一日一日を大切に、自己が輝き、周りを輝かせ、社会を輝くことに貢献するという思いで、これから生きていこうと思います。会員の皆様には本当に最後までご愛読いただきまして、重ねて御礼を申し上げます。

皆様にとりまして、ニューノーマルな生き方の創造、生きるためのリーダーシップ、輝くリーダーシップ、生と死の共進化を意識しながら死の直前まで、より良く生きていきましょう。さまざまなものと共進化する経営の探求を是非これからも継続していただければ幸いです。皆様のご繁栄とご健康を祈念して、最終回の言葉とさせていただきます。

追記：今年は、立命館大学大学院 経営管理研究科 客員教授を務めます。微力ではありますが、私が貢献できることがありましたら、ご連絡ください。ユウチューブも始まりました。中島克紀で検索してください。

中島：nlpcoach2@gmail.com 本当にありがとうございました。



元一般社団法人日本能率協会  
シニアエキスパート /  
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
5月	★変更 22日 (金) 14:00 ～ 16:00	<b>Zoom</b> 第387回 夢テク研究会 (年会員限定)	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）？	<b>Zoom</b> にて開催 (左ページご 参照)
6月	17 (水) 13:30 ～ 16:00	第388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!! ③ 」 ＜検討中＞	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

### 6 「フォローアップ」も「紹介」もお客様が教えてくれるようになる！

#### ⑥-1 フォローアップのスタンス

##### ■ ×説明型営業：「一人でも多くのお客様に商品・サービスのすばらしさを知ってもらう」

商品、サービスについて概要、内容、お客様のメリットなどを説明することが役割。商品・サービスに焦点を絞って伝える結果、お客様主体の説明ではなく、商品・サービスが主体となる。

##### ■ ○質問型営業：「一人ひとりのお客様の欲求・ニーズを聞いて、解決策として商品・サービスの提案をする」

お客様のお役立ちが仕事。お客様の欲求・ニーズは何か？何を求めているのか？  
問題・課題は何か？に焦点が合わされ、その上で商品・サービスの提供をする。

専門分野のコンサルタント、アドバイザーとしてお客様が良くなるための  
「価値」を提供している。



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』

★ 営業とは、商品・サービスの「価値」の提供★

★ お客様が求めていることをフォローする ★

##### ■ プロ・コンサルタントの所見



— アフターサービス・プラットフォームこそトップブランドの道筋 —  
セールスの真価は売ってからが勝負。なぜなら、数値目標の達成にこだわる理由は、お客様に納得のいく気回しを行き届かせたセールスを育てる仕組みにこだわるからです。アフターサービスに万全を期すブランド・ビジネスこそ本物への道筋なのです。(平岡 和矩)

# KSK年会員だより

## ◆ 《夢テク研究会 告知》 ◆ コロナ感染予防の為

5月の夢テク研究会はZoom（オンライン会議アプリ）にて実施します。  
— 年会員限定・無料 —



- ◆日時：5月22日（金）14：00～16：00 ※20（水）から変更
- ◆対象：法人・個人年会員
- ◆参加費：無料
- ◆方法：当日、年会員様にKSKからIDをメーリング致しますので、好きな場所でご参加ください。PCでもスマホでも簡単にご参加いただけます。

新型コロナウイルスの関係上、外出できず、仕事の不安を日々感じられて、先行きの不安ばかりが先行し、思考停止になりかねない事態でございますので、画像での対面ですが、是非、拝顔できますようお願い致しております。

当社の関係会社もTVオフィスやズームを使用し活動しております。初心者でも簡単操作でご参加可能です。是非ご参集ください。お時間さえあれば、場所を問いません。試しに如何でしょうか？

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	22	金	第387回	夢テク研究会（Zoom）	14:00～16:00	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	

★日程変更★  
5月20日(水)→22日(金)  
対象:年会員限定



切り絵作家  
百鬼丸 作