

第300号 2020年6月10日発行

# KSK NEWS 6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

E-MAIL: [ksk@yumeteku.com](mailto:ksk@yumeteku.com)

HP: <http://yumeteku.com>

★ブログ <http://kskyumeteku.livedoor.biz/>

★FACEBOOK <http://facebook.com/kskyumeteku/>

★メルマガ登録・解除 <http://www.mag2.com/m/0000149770.htm>

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、6月の夢テック研究会は、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」

## 環境適応強いられる時代

夢テック・コンサルタント 平岡 和矩

世界を襲うコロナ禍は、人命や経済をはじめ社会のあらゆる分野で甚大な被害を出し、多くの人がステイホームを強いられている。コロナ以前からITによる変革は穏やかながら始まっていたのが、コロナは、急激かつ強制的に、人々の生活、消費、働き方、ビジネスの在り方に変化をもたらしている。コロナと共生する「withコロナ」の時代は、人々が新しい環境に適応を強いられ新しい習慣を模索する時代だ。その点、社会の変化を起点に大きな事業機会が出現タイミングと言える。だが、大きな環境の変化に際しても、人々の根源的なニーズは易々と変わらない。よって、ビジネスモデルや価値提供の方法を外部環境に合わせて最適化すれば良いのだ。具体的には、まずはリモート化の急速な普及が挙げられる。オンラインビデオ会議のzoomは、一日の利用者数が世界で3億人を超え、日本でもオンラインビデオ商談のベルフェースが急伸している。また、リモートワークの浸透で働き改革も大きく進展する。いつでも、どこからでも働けるようになり、多様な働き方が許容されるようになった。副業も増えるだろう。働き方に限らず、対面でないとダメだという固定観念が打ち破られ、人々は意外とオンラインでも価値は大きく変わらないと言うことに気づきだしている。

コミュニティスペースが担ってきたサードプレス（自宅・職場以外に集う場所）がオンラインゲームやVR空間上に出現し始めている。さらにはリアルなオペレーションが残り完全にはオンライン化しづらい業界でも、DX（デジタルトランスフォーメーション）が一気に進んできている。

外食産業ではテイクアウトやデリバリーが急伸している。医療業界においても、時限的にはあるが初診からのオンラインで署名するクラウドサインに置き換える動きや現金のやり取りを減らすためキャッシュ決済の普及も大きく前進している。ひとたびwithコロナ時代に台頭した習慣は、afterコロナ時代に根づき、beforeコロナに戻ることはない。withコロナ時代に芽生え、新しいトレンドのど真ん中を捉えた事業はafter時代に大きく飛躍し花開くだろう。(2020年5月27日ビジネスモデル日経産業)

### ■ プロ・コンサルタントの所見



ビジネスのトレンドは、大きく分けて二つです。いうまでもなく、好景気と不景気です。これを称してインフレとデフレという言い方があります。いうまでもなく、「過ぎたるは足らざるより劣る」と言われて、インフレもスーパーインフレは過ぎるは……の創造で国の経済事情は大混乱を招き、結果、収束には苦労が伴うメカニズムになっています。(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。

**会員システムが大きく変わりました！  
4ページ「会員だより」を必ずご参照くださ  
いますようお願い致します。**

## <第一回>新しい時代のコミュニケーション。自分で考え動いていく社員作り

今月よりリアライズの青木が、担当させていただくことになりました。私の場合の専門はコミュニケーション、モチベーションです。この分野で、皆様のお役に立つ内容を提供させていただきたいと思っています。

さて、2020年はコロナウィルスにより、大変な模様を呈してまいりました。年初、消費税アップの影響からやっと景気回復傾向と思いきや、2月からコロナウィルスが世界的規模で流行。5月には、全世界600万人以上の人々が感染。亡くなった方が37万人を超えました。日本でも感染者16000人、亡くなった方が900名という状況になり、4月から約1か月以上も緊急事態宣言が発令。予定していたオリンピックが中止。プロスポーツやイベント等も中止。何よりも日本全体で企業や店舗の経済活動が完全に一時休止に追い込まれました。

この先、世界と日本はどうなるのか。経済は立て直しが出来るのか。そもそも人間自身が今後どのような生活になるのか。なにしろ、終戦後の数々の大事件を乗り越えた経験をもつ世界が未曾有の事態に突入しているからです。

しかし、どのような事態になろうと、我々は今の生活を投げられませんか。そこには家族があり、社会があり、生きていく必要があるからです。

幸い日本は5月末には宣言が解かれ、人々の活動が始まり出しました。しかし、以前の状況とは違い、2次感染拡大を注意しつつ、3密（密閉、密集、密接）の注意、マスク着用、ソーシャルディスタンスという距離を保つての制約された活動が必要になってきました。

表面的には今までの日常が始まったような感じでもありますが、目に見えなくても明らかに大きなうねりとなって動き始めているのです。

この時代に対応するのか？まず活用しなければいけないのがITでしょう。その活用がますます進んでいくでしょう。もはや、取り入れない企業、個人は生き残っていけないのです。

では、ITをどのように活用するのか？効率化、省力化は勿論ですが、さらにITの技術を使っての社内、社外のコミュニケーション、自立した仕事ができる人間作りがテーマになってきます。

特にITの影響でコミュニケーションが疎遠になってきたと言われていますが、ここに来て、オンライン上でのコミュニケーション手法のZoomやチームスなどの発達が目覚ましく、このコミュニケーションをむしろ活発化しつつあるのです。

もう、「面前でのコミュニケーションこそが価値あるもの」という固定観念は通用しなくなるのです。スクリーンに映しだされる精度は、面前でのコミュニケーションと同じくらいになりつつあるのです。

ただし、ここには押さえなければいけない重要ポイントがあるのです。そこで、次回からは、IT時代における社外、社内コミュニケーションで効果を上げる方法、テレワーク等で遠距離での個人の仕事が多くなる昨今、個々が自立した仕事を行う方法をお話します。

その意味でも、私が普及している「質問型」の営業、コミュニケーション、コーチング、セルフマネジメントの手法がお役に立つはずですが。私は今から20年前より、コーチングビジネスを6人のメンバーと共に、国内、国外に電話1本で5年ほどビジネスを展開していました。その時に使っていたのがこれらの手法です。その効果を実感し、「質問型」の手法が完成しました。この10年で書籍は国内15冊、海外5か国8冊。販売総部数20万部。インターネットラジオ（ポッドキャスト）「青木毅の質問型営業」はリスナーが1万人います。多くの企業研修、コンサルにも携わっています。このようなことから皆様の多少なりとお役に立つ情報を提供できるものと思います。

今回は、お客様と営業や交渉事をオンラインで成果を上げる方法について、お話します。



質問型営業の著書15冊  
出版  
（株）リアライズ  
代表取締役 青木 毅

## 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
6月	17日 (水) 13:30 ～ 16:00	<b>Zoom</b> 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 」 ミーティングID：914 3121 7576 パスワード：207163	<b>Zoom にて開催</b>
7月	15日 (水) 13:30 ～ 16:00	<b>Zoom</b> 第389回 夢テク研究会	平岡和矩：「 違いで勝ち取るマネジメント・目の付けどころ 」	<b>Zoom にて開催</b>
7月	25日 (土) 13:00 ～ 18:00	<b>Zoom</b> 第16期生 核づくりセミ ナー	教材『トップ3%の人は、「これ」を必ずやっている 上司と 組織を動かす「フォロワーシップ」 著者：伊庭 正康』 宿題に基づき参加者全員発表	<b>Zoom にて開催</b>

※7月25日の核づくりは空きがまだありますので至急ご連絡をお願い

今回4ページにてご紹介したように、どなた様でも参加の機会がありますので是非お待ちしております！

宿題の準備がありますので、締め切りは6月末とさせていただきます。



切り絵作家  
百鬼丸 作

### <KSK成功法>

ワンチームを軸とする勝ち方をマスターすれば、チームとしての勝率は必ず上がっていく。

#### <勝ち残るには、独自化のシステム作りが必須要件>

1、夢テクの入り口は、違いづくりが先決要件

今、チャンス到来・・・時流対応がテーマ

2、違いこそオンリーワン戦略の中核システム

3、オンリーワンへのアプローチは違い、すなわち、差別化ではなく差異化作戦を徹底すること

4、オンリーワン作戦の手順は、比べて競って追い抜くの戦略理念をタテ掘りすること

5、戦略は、一点突破のプロジェクト・チームを組んで勝ち方をパターン化すること

6、成功戦略を固め仕組み化に取り組み勝つまで粘り強く反復連打すること

7、成功するには、勝つまであきらめないこと

以上。

## KSK年会員だより

### 《緊急告知》

**K S Kは、時代と共に進化します！！！！**

下記の通り、

**コロナ騒動により、セミナーの在り方の見直しを決断致しました。**

#### 1. 法人年会員様

- ①コロナ終息宣言まで、セミナーは、すべてZOOMセミナーとし、無料といたします。
- ②毎月25日発行の「夢テクの世界」と「コメント」は、従来通りの企業様のお役立情報冊子送付
- ③夢テクセミナーの欠席者には、セミナー時使用の資料の送付

#### 2. 個人年会員様

- ①コロナ終息宣言まで、セミナーは、すべてZOOMセミナーとし、無料といたします。
- ②25日発刊「コメント」のみ
- ③夢テクセミナーの欠席者には、セミナー時使用の資料の送付

#### 3. 核づくりセミナーZOOM参加者は、年会員・一般共に

1名=10,000円                      一社2名参加の場合=20,000

4. 一般のお客様は、コロナ終息宣言まで、「夢テクセミナー」のZOOM参加者は、一人=3,000とします。

5. 経営相談は、綿業会館会議室かz o o mにて。

綿業会館の場合は、2週間前までにご連絡下さい。お待ちしております。

6. ZOOMセミナーの出欠は、すべて、メールにてお願い致します。

ksk@yumeteku.comまで

開催後日、お振込みをお願い致します。

★核づくり・夢テクセミナーの振込先

みずほ銀行 船場支店 普通口座 1684704

名義(株)ケー・エス・ケー夢テク研究所 交流会

6月より、コロナの関係もあり、意を決し、事務所を移転いたしました。

移転先 〒573-0037 枚方市で、枚方公園が直ぐ近くです。こちらでも、対応ができます。

既に、お客様がお見えです。但し、コロナ注意の為、テラスにて庭を眺めての面談です。