第３００号　　２０２０年７月１０日発行

KSK NEWS7月号

発行人：(株) ケー・エス・ケー　夢テク研究所
代表取締役　　平岡　和矩
E-MAIL: ksk@yumeteku.com
HP:http://yumeteku.com/
★FACEBOOK http://www.facebook.com/kskyumeteku
★ﾒﾙﾏｶﾞ 登録・解除 https://www.mag2.com/m/0000149770

夢テク研究所を詳しくお知りになりたい方は、HPへ、どうぞ！

夢テク研究所　検索

志魂商才
「ほんまか、なんでや」

環境適応強いられる時代　夢テクコンサルタント　平岡和矩

【コロナ次の一手】　理念や企画の発進力高める

訪日外国人客（インバウンド）は普段１割程度なので当初は影響が薄かったのですが、４、５月は例年だと９０%ある客室稼働率が１０%台前半にまで落ち込み、底をはう状況でした。そんな中、新型コロナウイルス軽症者らを受け入れる施設として、４月から大阪市西区の「スーパーホテル大阪天然温泉」を大阪府に提供することを決めました。頼もしいことに社員が「ぜひやりたい」と次々に手を挙げてくれました。自衛隊に防護服の着脱などを教わり、医療者や社９員と患者の場所を区分けするため施設を改造。マスク越しでも、もてなしが伝わる笑顔をと"顔の体操"もしました。こうした経験は、新型コロナ下でのホテル運営に生きています。６月の稼働率は５０%強まで改善。休業中の全国１５店舗のうち、軽症者らを受け入れたホテルを除く１４店舗が７月１日に営業を再開します。

大阪府市の観光キャンペーンや都道府県境をまたぐ移動緩和で８月末に７０～８０%を期待していますが目下、課題は客室単価です。今は通常の７千円が５千円を切る状態で、戻り切るのは来年になるでしょう。安全・安心なホテルを提供しようと、抗菌作用がある珪藻土の客室天井など従来の特色に加え、光触媒式空気清浄装置も順次導入。きれいな空気と水、距離を取っても伝わるもてなしに取り組んでいます。近はテレワークでの利用が増えてきました。朝にチェックインし、朝食をとって客室で仕事をする使い方で、新たな需生んでいます。観光資源に恵まれる日本。まず国内の観光客が増えて来年以降にインバウンドも戻り、３年後には再び観光市場が盛り上がるとみています。デザインだけのホテルが淘（とう）汰（た）される中、コンセプトや理念、イベントなど企画の発信力を高めねばなりません。苦しいけれど、今が頑張り時です。

（田村慶子）　やまもと・りょうすけ　慶応大卒、昭和３９年に繊維・化学専門商社の蝶理入社。平成元年にスーパーホテルを設立し、同年から現職。老人ホームなどを運営・管理するスーパー・コートの会長も兼任する。７８歳。大阪府出身。**日経産業** 20.6.25 0 スーパーホテル　山本梁介会長

《挑戦って、資源だ》　私たち MF KESSAI は、そう考えます。日本中で困難な状況が続いていますが、いつだって、企業から生まれる素晴らしい事業やアイデアが源となってより良い未来をつくってきました。「資源が乏しい国」と言われる日本で、いわば企業の挑戦は、資源なのです。だからこそ、救いたい。イベントや CM 制作が中止になってしまったクリエイティブ企業。建物の引き渡しが延期になってしまった建設企業。事業転換を図ることになったスタートアップ。資金繰り上、挑戦を諦めざるを得ない企業がたくさんあると思います。新しい資金調達の選択肢「アーリーペイメント」で挑戦をサポートし、再び立ち上がるあなたの側で、あなたと挑み続けたい。一緒に、より良い未来をつくりませんか。経営の挑戦に、新たな資金調達の答えを。**6 月 23 日日経全面広告**

平岡和矩のコメント

企業生まれ変わりの時代、毎日、新聞メディアの企業全面広告に目を向けると、これまでにはなかったメッセージ、それぞれの企業がどういう方向にミッションを掲げて新生命を注いで社会性を高めていくかの決意と覚悟が発信されています。その中で、とりわけ感銘を覚え、「うーん」と感じた会社の一文をご紹介します。KSK諸氏とシェア出来たら幸いです。

挑戦・進化・深化・進化しかない

第＜二回>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

「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」

コロナが多少落ち着いてきて、経済活動ができるようになったと思った矢先に、第2波とも思えるぐらい感染数が増えてきています。このような状況を見ますと、ますますオンラインでの社内外でのコミュニケーションによって、会議、商談を行うことが必須になってきたようです。

特に商談は企業においての業績に直結する重要なポイントです。今までは相手先が遠隔地の場合でもわざわざ出向いて、商談を行っていました。面談での効果を上げるためにビジネス界ではもう何十年も続いていた常識でした。それが現実に難しくなってきたのです。大変な時代に突入しました。そこで、このようなオンライン上での商談を成功させる方法についてお話しさせていただきます。

質問型営業の著書一五冊
出版㈱リアライズ代表取締役　青木　毅

その秘訣は、

① 時間と場所の予約を行う
② 相手の意志で時間をとってもらう。決してお願いしない
③ 時間内の話の構成を考えておく
④ どこまでも相手の気持ちを確認して進めていく
⑤ クロージングにおいては、特に相手の気持ちを確かめていく

まず、オンラインでの商談を成功させる秘訣は5項目です。その内容を今回から順番にお話しをしていきたいと思います。

オンライン上での商談などの面談で一番重要なことは何か？それは、①の時間と場所の予約を行うことです。実はオンラインではこれができないと商談にも入れないのです。特に、重要なのは必要時間を30分や1時間と伝えることなのです。参加メンバーが複数の場合は、担当者と事前にマンツーマンで、事前の打ち合わせのための面談も行っておく必要があります。

なぜ、それが重要か？　オンラインでは面会での面談と違い、ＰＣなどの画面上であり、しっかりと相手との状況を理解が出来ないからです。商談において重要なのは、相手も自分も落ち着いて話し合うことです。お互いの意思疎通が必要です。特にこちら側の相手の話を聞く状況、相手に話を聞いてもらえる状況作りで商談の成否が決まります。また、相手がしっかりと時間を取ること自体がこちらの話に興味がある証拠ですから、この時間取りが出来たら、商談を成功に持っていける可能性が大きいのです。

時間の予約については、②相手の意志で時間をとってもらう。決してお願いしない。ことが重要です。「〇様、私共のお話をぜひ聞いてください」などとお願いで時間を取らないことです。あくまでも「〇様、お役に立つ話が出来ますので、お時間を取られませんか？」と言い、「そうですね」と言う言葉を引き出し、相手の意志で時間を取ってもらうことです。

このように考えますと、単なるオンラインへの商談の変更と言うのでなく、商談を行う人の営業や仕事に関する考え方を「物を売る」から「お客様へのお役立ち」「お客様の問題解決」へと変えないとこれからの時代の商談はますます難しくなると言ってもいいでしょう。

月	日	セミナーイベント名	テーマ	場所
7月	15日(水) 13:30 ～ 16:00	第391回 夢テク研究会	＜テーマ＞違いで勝ち取るマネジメント・ 目の付けどころ 下記で、おねがいいたします。 https://zoom.us/j/91331767619?pwd=N1FoYUc5cjFGa09aOGlMMUlOZ0NxUT09 ミーティング ID: 913 3176 7619 パスワード: 310424	Zoom にて開催
8月	19日(水) 13:30 ～ 16:00	第392回 夢テク研究会	<テーマ>決め打ちの勝ち方をストーリーとして完成度を上げていく取り組みで勝負	Zoom コロナ状況により、綿業会館
9月	16日(水) 13:00 ～ 16;00	第393回 夢テク研究会	<テーマ>ストーリーのモデル化にチャレンジ強みで勝ち切る6勝4敗のパターンを負い続ける	Zoom コロナ状況により、綿業会館

＜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、失敗から学び、勝つまであきらめないこと

以上。

年 会 員 入 会 更 新 の お 知 ら せ

≪法人会員≫	≪法人会員更新≫
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	三橋サンブリッチ株式会社　三橋　宏 【令和２年６月度】 社会福祉法人隆生福祉会　藤本加代子 【令和２年7月】 《個人会員》 株式会社建築士事務所　民家　北山康子 【令和2年6月】 更新・新規入会情報は、発行日前日締め

ＫＳＫ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

3．一般のお客様は、コロナ終息宣言まで、「夢テクセミナー」のZOOM参加者は、ksk@yumeteku.com までご連絡ください。　一人＝3,000円 です。

4．経営相談は、綿業会館会議室かｚｏｏｍ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。

5．ZOOMセミナーの出欠と会議室使用時も、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　枚方市枚方上之町１４－１－６３４　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、お客様にお越し頂いております。
但し、コロナ注意の為テラスにて庭を眺めての面談です。お待ち致しております。
ksk@yumeteku.com　または、０９０－３４８５－５５７５　平岡外喜子まで