

「プライベートショー」で「ビジネスシーズ」を見つけませんか？

3社のビジネスマッチングで開発した、「素人工に一人前の仕事をさせる」「デジタル素人屋台」などの新事業関係の紹介を主とした山陽株式会社（薄板ばね、プレス加工品の設計・製造販売：八尾市）のプライベートショー／ビジネスシーズ模索研究会を8月に開催します。当社は他にも、植物系プラスチック成型部品の開発にも取り組んでおり、従来の石油系プラスチックや金属部品に取って代わる可能性のある素材として様々な用途が期待されています。開催日時・場所等詳細は決定次第ご案内します。

第7回ふれあい広場 開催されました

去る7月25日（土）カナック本社駐車場にて恒例となりました、「ふれあい広場」が開催されました。生憎の雨模様にも係わらず、150名を超えるお客様が来場されました。来場されたお客様から様々なご意見やご指摘をいただき、地域と企業による共存共栄、地域活性化のモデルとしてこれからますます広がりが期待できそうです。



これからの時代の経営活動に必要な「バリューアップインターフェースマネジメント」(VIM)とは？

産業活動が世界化している現代、企業間生存競争はますます激化しています。このような厳しい環境の中で、「経営の見える化」とともに企業の露出性も大きな戦略分野になって来ました。

プラス面では、電話や接客対応などに現れる社員の躰や礼儀作法などがあり、これがしっかり出来ていれば、意外と企業評価は高くなります。また、5Sなども企業の露出性の一部を担っています。一方マイナス面では、違ったイメージで捉えられたり、最悪の時は致命的な受け止められ方をされたりする事があります。

VIMとは、企業と個客・顧客・市場・社会・時代との接点（インターフェース）の最適イメージ化（露出性）について、事業・経営的からみた最適化を追求するものです。これは、個客・顧客・市場・社会が受け止める企業イメージの適正化を目指し、企業のすべての資源・活動に企業理念を最適に反映させる活動です。この活動は、具体的には、全社営業の色々な場面に組み込まれ、最終的には企業ブランド戦略の重要な要素になるとともに、付加価値経営を側面的に支援する重要な経営活動となるでしょう。BSOでは、このVIMの理論と技術の確立に挑戦していきます。

LLPで住宅基礎工事の新工法を共同開発

インフラテック（鹿児島市）をはじめ中堅コンクリートメーカー4社で設立した「シグマベースLLP」は、大きさが決まっている3種類のコンクリートパネルを組み合わせて、従来工法だと2週間前後かかっていた住宅の基礎部分を3日間で施工する新工法を開発しました。パネルの種類を絞り込み、規格品だけを組み合わせることで、作業の合理化を実現しています。大手ハウスメーカーに提案し、5年後に約2万棟を施工、2百億円の売り上げを目指しています。

ベトナムでビジネスマッチング開催

9月19日～24日の日程で、近年の経済成長が著しく、本格的に産業の成長期を迎えている、ベトナム（ホーチミン）へ訪問します。今回の交流会は、ベトナムCEOクラブや商工会議所の会員企業とのビジネスマッチングを目的とした会合を中心に行います。詳細は別途ご案内します。

「放言アイデア」で図書券を貰おう

「放言アイデア」は、「こんな商品・サービスがあればいいな」という皆様からのユニークなアイデアを募集・紹介しています。この度、復刊第7号を発行しました。内容の一部を紹介します。

～自動要約機～

本のタイトルや帯を見て、読んでみようかどうしようか迷うときがある。

本のタイトルを入力し、希望の文字数（400字、2000字等）を指定すると、指定した文字数で要約してくれるシステムがあるととても助かる。

「企画力・発想力の訓練や頭の体操」として、新製品や新システムの開発、特色ある経営や効率的な経営のヒントとして是非ご活用ください。なお、採用されたアイデアには、図書券(1,000円分)を贈呈致します。ご応募お待ちしております。