

◆今後の海外視察交流会開催予定

BSOでは、今後の海外視察交流会について、以下のように予定・検討を行っています。各交流会については詳細が決まり次第、随時ご報告させていただきます。

- ◎上海交流会（11月）：中国メーカーとのビジネスマッチングなど
- ◎ホーチミン視察交流会（11月～12月）：例会
- ◎韓国交流会（12月～1月）：韓国企業とのビジネスマッチングなど
- ◎ニュージーランド視察会（2月頃）：オークランド大学・食品加工企業訪問など
- ◎アフリカ視察会（3月～4月）：市民社会誕生など



◆東南アジア国際見本市への出展を検討

タイのインターマッチが主催する「国際見本市」が、2012年5月17日（木）～20日（日）の日程で行われます。今回は、BSOクライアントの合同出展を検討してみたいと考えています。

◆氷温物流で日本の味を世界へ

NHKの番組で、氷温技術を使って世界に輸出をしているどら焼きメーカーを紹介していました。今、日ノ丸急送で行っているテーマでも「氷温物流」により、日本の本物の味を世界に送り届けることを目指しています。

◆クライアントの皆様へ ～Ducよりご挨拶～

3年程の期間BSOに籍を置き、多くの皆様に産業人として、社会人としての教育をしていただき、ありがとうございました。この10月から帰国し、来年はMBAに入って勉強するためフランスへ行くことになりました。

今までBSOで担当していたインターナショナル・ビジネスマッチングプロデューサーの仕事は、大門（おおもん）に引継ぐ予定です。

これからも、国際化する東南アジアのために役割を果たしていく所存ですので、今後もよろしくお願ひ致します。

◆第三の要望の察知

要望という氷山の、一番海の深いところにある「第三の要望」を捉える事は大変難しい。しかし、以下の手法で取り組むと、意外に簡単に察知することができます。

まず、第一の要望の読み方がスタートとなります。なぜこのような要望が出るのか。出た要望のTPOとの関係で、どの様なものが読めるか。また、要望を出している人の性格との関係から考えると、この要望はどのような広がりが見られるか。彼が持っている問題と関心事は何か。彼の好みや興味・欲望などをも含めて総合化して考えると、「第三の要望」が自ずから見えてきます。

◆放言アイデア紹介

「無線で電気が買えるシステム」

例えば、携帯や端末の電池が切れそうな時、ログインすれば電気が買え充電できる。電車の中やセミナールーム、パチンコ屋など、比較的長時間居ながら有線で充電できにくい場所で配信し、そんな中で充電したい人はログインして充電できるようになって欲しい。

※HPもぜひご覧ください！

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）