

## ◆ 5月26日(木)～28日(土)の3日間、

## 東日本災害対策の関係もあり、緊急「上海ビジネスマッチング」を開催します！

5月21日(土)～26日(木)に行われるタイ・ベトナム視察に続き、急遽、5月26日(木)～28日(土)の日程で「上海ビジネスマッチング」を開催することになりました。現地では、太陽熱温水器メーカーなどを訪問する予定です。詳細を知りたい方は、ご連絡ください。

## ◆日本の電力問題とその影響

構造的に急激な変化が日本産業に起こっています。この変化の中で予想以上に電力問題が大きく影響する形になってきています。

西日本への産業の一時的移動、海外への拡散、中部地区でのハイテク産業の集中化、日本固有の産業への変身などの動きが進んでいますが、この電力問題により、日本産業の「海外への拡散」と「節電生活の社会づくり」へウエイトを高めざるを得ない状況にあると思われます。

## ◆新事業の可能性が模索されています

電気力線による静電気除去システム、太陽熱温水器、太陽光パネルなど震災後に大きく動き出しているビジネスがあります。今まで電気で賄っていたものの一部で、太陽熱温水器が家庭用と業務用の2つの市場に展開されだすなどの動きが見られます。不適合ビル再生ビジネスも今回の震災で脚光を浴びました。

## ◆大阪での即売会も検討中！

4月26日(火)に高松市丸亀町商店街で行った「えんぱちいちご即売会」の好評を受け、現在BSOでは大阪での即売会を検討中です。

詳しい内容は未定ですが、詳細が決まり次第、随時お伝えしていこうと思います。

## ◆中小企業のビジネスも系列からマッチングへ

今、日本の中小企業のビジネスが大きく変わってきており、大企業の系列の中で生きていくことは出来なくなってきました。いわゆる「下請け」的なビジネスでは、今や発注元企業が仕事量を確保してくれることもなく、不安感の多いものになっています。

やはり、アウトソーシング的ビジネスの出来る企業でなければ生きていくことが難しくなっています。自社の特徴を明確にし、どのような企業とどのようにマッチングし相乗効果のあるビジネスが出来るか、どのような特徴をもつビジネスが出来るか、という視点から経営を再考する必要があります。

また、特定の企業に偏った取引では、もはや健全な経営は難しく、如何に多くの企業と取引するかが必要となります。

## ◆事前準備に威力を発揮！営業サポートツール



以前、NTTドコモの協賛により、タブレット型携帯端末を活用した営業ツール開発研究会を実施しました。その後、企業様から「準備力アップ」と「日報の軽減」での活用というご提案を受け、進行させて頂いております。

ご興味ございましたら、ヒアリング等をさせていただきますので、お気軽にご相談ください。

お問合せ：(株)BSO「代わりに営業します」

担当：中山06-6351-5836 [nakayama@bso.co.jp](mailto:nakayama@bso.co.jp)