

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆C21プロフェッショナル・トップ研究会報告(9月度)

○海外化とはビジネスの大きな切り口 今までは、「日本産業に合うモノ」を海外で探しましたが、これからは「海外のモノを日本化」するビジネスの可能性は大きく、こういった考え方は海外化の基本です。

○「付加価値化」へ取り組む 今までは「量」の概念がありましたが、これからは「量」ではなく「付加価値化」でみていく必要があります。

○日本の生活文化とミックスし新しい生活文化を作る 海外のモノを日本の生活文化の中に持ってくるものは沢山あり、着眼の仕方を変えればいくらでもビジネスチャンスはあります。

○世界人口の増加が大前提 日本人口は増えませんが、世界人口が増える中であらゆる国が「海外化」をやらなければ、生活できません。

○ビジネスは営業力で決まる 今の営業の仕事で順位を調べてみると、最上位が「価格交渉」、営業で大切な「商品説明」は下位です。重要なのは商品価値の説明がいかんにして出来るかであり、そして値打ちを感じ、効果を受止めさせるために体感営業ができるかどうかです。

○コスト構造の基本 通常、粗利は4割必要です。しかし粗利の値打ち説明が出来ずに減少し、目に見えないお金がどうあるかが理解できていません。コスト構造には「3(管理)：3(戦略)：3(販売)：1(製造)」があり、戦略は「事業企画」で管理はあくまでも「効率」です。コスト削減も、在庫回転することも、どちらも管理です。製造コストは全体の1割になり、戦略、管理コストが高くなっており管理もいかにタイムリーに提供し、組織的な動きをどうするかが問われます。

○伝える技術・聞く技術 受ける側・伝える側の共通認識が必要です。今は伝える技術も聞く技術も不足しており、大きな課題となっています。言葉ではなく、心と心の問題であり、気持ちのよい会話「快話」と伝える技術も必要です。

◆グローバル人材化

日本の大学でも10年後を視野に国際社会で活躍する人材の育成を積極的に強化し、また海外からの留学生を積極的に受け入れ育成する方向性にあります。かつてパソコンが普及し始めた頃の産業界で、人材の下克上が始まり、上司や先輩が持っていた知的財産が使い難くなった反面、パソコンを駆使して仕事の出来る若者が誕生し、先輩や上司の威厳がなくなり、出来の悪い困った人と見られ始めたのでした。結果組織運営できず、労務管理も上手く行かなくなり組織力が弱体化する要因になりました。人材を有効に使える上司や先輩がいないと、育てられた人材は生きることが難しいです。それとも今までの人材は旧人材として排除され、新人材に置き換わることになるのでしょうか。(西山)

◆ベトナムの歴史漫画本が出来ました。

ベトナム企業視察交流会で視察訪問したアニメ・漫画制作会社が、ベトナムの歴史漫画本を手掛け、この度記念すべき日本第一号が上陸しました。

2015年までに10巻ほどになるようです。内容は日本の縄文時代よりは弥生時代に近い感じです。



◎ベトナムビジネスマッチング

こちらの制作会社は、現在幼児向けアニメ・漫画ではベトナムNo.1ですが、今後幼児市場からの脱皮を図り、社会人・産業人向けの分野を日本のALAKI(IT企業)と共同開発することで検討しています。BSOの仕事辞典や留学生がみた日本人・日本文化を題材にしたアニメ・漫画も、この制作会社からベトナム社会に出ることになるでしょう。

◆ベトナム交流研究会(10/9)

①日本企業とビジネスする際に重要視されること
・3つの相性(機能の相性、理念の相性、風土の相性)が大切、これらの相性が合わないと日本の企業とのビジネス関係は開始できないし、続かないし、破たんすることになるでしょう。

②現代重要な経営技術

・ビジネスモデルの開発、マネジメントモデルの革新について、ガリガリ君が何故売れているか、この例で行くとカカオアイスキャンデーを創ってみたいくなります。また、経営革新が出来ないことが世界の企業が混迷している根源的要因です。

③日本製品は差別化戦略でビジネスする商品

・日本製が如何に特徴的か、その特徴的なモノを伝えないと日本製は高くビジネス出来ません。
※次回は「日本の化粧」ビジネスなどの紹介です。

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)