

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆第90回10月度DIG1（国際異業種交流会）

I. 新事業の必要性

1. **企業経営には寿命がある** 企業の命は30年サイクルとしていますが、15～20年ほどのサイクルで動いているのではないのでしょうか（アメリカは7年サイクル）。中国や台湾などは国自体が国を運営するために稼ぐという意識があり、日本でも考え方を少し切り替える必要があります。

2. **人生80年と考える** 人生50年で設計するため高齢社会となりますが、例えば定年70歳制とすればもっと他にパワーを使えるはずですが。

3. **原点に戻りゴーイングコンサーン（半永久的に企業は続く）**を考へる会社を続けるためには原資が必要ですが、原資のために会社を動かすという考えになりかねません。会社は社会が必要とする役割を果たすべきモノであり、それに収入が見合うという捉え方をしておきたいです。

《風土のSカーブ》会社が低迷・業績が悪化するという時期（A）は必ずありそれをどこかで止めなければいけません（→止めなければ潰れるだけ）。止めてそこから持ち直していく（B）。ある程度上がれば頭打ちになり、またそこから落ちてくる（C）。風土（企業の体質）のSカーブは業種、業績、景気の善し悪しに関係なく、伸びるときもあれば、低迷する時もあります。

4. **社会が求める価値を提供する** 現在の事業は、必ずしも廃れていくわけではなく、求められている価値に変身できているかどうかです。

II. 機動的統合化技術

1. **目的設計** 我々は最初に方法手段を考えますが、その前には役割や目的があります。役割は何か、目的は何かを考えると出来なければ変化に対応することは難しくなります。

2. **機能体系設計** 全体をどのように捉えるかが重要です。方法手段ばかり考え、全体を設計できなければ上手く進みません。

3. **機能とは何かを考えなければならない** この仕事をするために、この商品を作るために、何が必要で何が付加価値を高める要素なのかを考えなければなりません。基本機能だけでなく、魅力機能も価値がありこの2つの切り口から考える癖をつけておかなければ価値づくりは難しいです。

4. **最適なインテグレイテッド（統合）プロデューサー** 技術屋はテクノロジーばかりです。技能で生きることは大切ですが、技能をどう生かすか、どのタイミングで使うか、それが実践できるエンジニアが必要です。

III. 時代を読む（トレンド分析）

BSOでは新聞記事を集めてグループ分けして整理しており、方法として構造変化の構造→構造変化の切り口→変化の本質へと集約していきます。

IV. 商品・サービスの値段は安いか高いか

相手を満足させていない時に「高い」と思われ、値段を引かれる交渉しかできない営業が多いです。その要因として①同じ物で安いものと比較される②欲しいものでない③欲しいと思わせるストーリーが悪い、が挙げられます。

◆ベトナム交流会（10月）

◎燕の巣

東南アジア沿岸に生息するアマツバメの巣はタンパク質と多糖類が結合したムチンが主成分であり、シアル酸、EGF（上皮成長因子）、FGF（繊維芽細胞増殖因子）が豊富です。

HOANG GIA HIA YEN社ではこれまで食品として扱ってきましたが10月にベトナム国内での特許申請を行い、栄養ドリンク、美肌パックへの商品



化を実現させました。最強のアンチエイジングとなる「燕の巣」は、今後、日本の化粧品、健康食品への配合も検討しています。

◎蓮の花茶

楊貴妃が愛飲していたダイエット茶として有名です。LDLコレステロールを排出する働きや、血管拡張作用があるため血行を促進する働きもあると言われていています。1000個の蓮の花からわずか1Kgしか作れない貴重なお茶です。



◆ベトナム視察交流会12月度参加募集

12/22（日）～24（火）※25（水）日本市場・企業視察だけでなく現地の経営者たちとの交流勉強会も取り組んでおり、現地の生の声を聞くことができる場となっています。ご興味のある方はぜひお問い合わせください。

《活動内容》

①企業視察・訪問（3～4社視察訪問）

②ベトナム経営者団体との交流会

③ビジネスマッチングミーティング

詳しくは(株)BSO ☎06-6351-5836まで

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