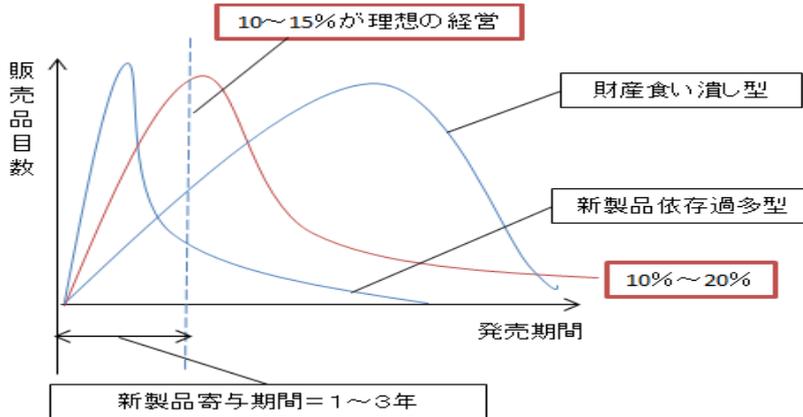


～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆第30回西山経営革新塾（11月度）

1. リーディング企業が時代を創る

- 1) リーディング企業の事業収益 定義は“時代づくり”ですが、これだけでは食べていくことは出来ません。



- 2) リーディング企業が付き合う市場とは “悪趣味” から時代がつくれ、初めは誰も寄り付かないが、後に“当り前に”になります。あらゆる奇人変人と付き合うことで時代の移り変わりを察知することが出来ます。

- 3) “個性” から“流行”を起す まず同業者を増やすことです。どこもやらない事を先行し優位性を持つことが重要です。“個性”から“流行”へは、“悪趣味”から“個性”にすることに比べれば難しくありません。

- 4) “流行”から“普及”させる 広告宣伝の仕方が問われ、世間が面白がってニュースにしたがるような取り組み等、お金をかけなくても出来る方法はいくらでもあります。

2. 新時代を創造する

- 1) 老舗企業から導く最先端企業 老舗企業だからこそ、新しい取り組みに意味があり、某段ボールメーカーが段ボールでマネキンをつくる、といった既存からの新分野の開拓には面白さがあります。

- 2) 財産保全産業 現在盛んになってきておりこれは投資で何倍かにして回収するのではなく、いかに自分が持っている動産（財産）の価値を下げずに保持するかです。お金持ち程、この産業を狙っています。

- 3) 新事業に必要なことは 「7：2：1の経営考働」※¹です。それがないとハード部門でもソフト部門でも開発することは出来ません。

※¹考働がビジネス拡大に繋がる “考働”することはビジネスを拡大する要素の一つになります。考働をすればするほど仕事の件数は増えます。

7：2：1
の経営考働

現代の
5大無理

- ① 今日しか生きていない人は無理
- ② マルチ考働ができない人は無理
- ③ 計画考働ができない人は無理
- ④ 挑戦の喜びが持てない人は無理
- ⑤ 機動力のない人は無理

◆汚泥処理プラントの開発は国際コラボ

21世紀の日本の中堅中小企業が取り組む「世界のひとつ化ビジネス」が始まろうとしています。汚泥処理プラント開発についてユーザーは台湾の会社、販売会社はベトナムの会社、汚泥のコンベアは大阪のチェーン会社、固形物と廃液との分離器は株式会社大西製作所（本社：大阪市）、廃液を油・化学薬品・水に分離するフィルターはカクイ株式会社（本社：鹿児島市）、そしてこの案件をまとめるのは三金株式会社（本社：大阪市）で検討が始まりました。

◆ベトナムビジネスマッチング！

～ベトナムでのアイスクリーム事情～

ベトナム市場では韓国製品が日本製品の1/2の価格（約60円）で市販されており40ケース/月の販売高です。タイ製品はさらにその1/2（約30円）で辺鄙な農村地区まで展開しており700～800ケース/月の販売高となっています。それらに比べ、日本製品は主要都市のみの販売に限られています。

アミス（ベトナム食品企業）では、鹿児島企業とタイアップし日本製品の市場開発に取り組んでいます。韓国勢が強く乱戦気味の市場になっている中、都市部の販売店からデパート、スーパーマーケットに市場を広げながら、ホテル・レストラン・コーヒーショップなどへの参入を進めています。

価格の問題もありますが、最大限の販売努力をして、TPP対策で先手を打ちたい構えです。テスト販売を終え、来春には日本からコンテナでの輸出が期待されています。

●(株)BSOでは海外化協働支援事業が本格的に活動開始しています

企業の「海外化」につきまして、お問い合わせ・ご相談お待ちしております。詳しくはTEL：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