

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

## ◆2015年度日越交流大阪大会、いよいよ開催

ビジネスマッチングは、社長会・交流会・勉強会など付き合いからのスタートが良いようです。インターネット等で探した案件より標記から始まったマッチングの成功率ははるかに高いのです。やはり、お互いにマッチングの心得を理解し付き合いしている上での取組みが効果的になっているようです。

また、交流会に参加し積極的に問い掛けてきた会社ほど成功しています。

そんな中、日越交流大阪大会は益々活発になってきており、VCCI（ホーチミン商工会議所）率いる、大変意欲的な経営者達が日本とのビジネスを求めて来日されます。8日間の日本滞在では大阪の他、京都、滋賀、鹿児島、高松、東京と皆さんの目的別に移動され、大学や企業、工場等を視察される予定です。今回の交流大会では、展示即売会も催します。

## ◎ベトナムから日本に「売りたいもの」

レリッシュドライフルーツ、プラスチックフィルムショッピングバッグ、カップタイプのインスタントお粥、ネイルニッパー、ツバメの巣、作業服、フェイスマスク、紙コップ工場他

## ◎ベトナムから日本で「買いたいもの」

化粧品（女性用）、健康食品、日本の果物、希少糖、産業機械、補修部品、がん検診、医療機器他

現地でのBSOの協力体制も万全となっていており、海外化への絶好のチャンスです。是非、皆様のご参加をお待ちしております。

【開催日時】2015年4月9日（木）10時～20時

【開催場所】大阪国際交流センター

※交流大会（10時～18時）、懇親夕食会（18時～20時）のみの参加も受け付けております。詳細はお問い合わせ下さい。

## ◆世の中の流れ、変化を読む「円安の影響」

円安は輸出産業の中でも、新興国と競合していない企業だけに好影響が出ているようです。でも円安が不安定なため一喜一憂でしかありません。輸出産業が利益を出しているのは、円安の影響が最も大きいようです。

しかし、下請けしている中小企業ではほとんど利益がありません。日本の産業構造は貿易ができる大企業は有利になり、貿易ができない大企業・中小企業は厳しく、特に新興国と競合している企業はさらに厳しい状況です。

## ◆経営幹部養成研修『霧研』、4ヶ所にてスタート

「西山所長直学」の霧研の必要性を求める声が増えつつあります。この流れにこたえられるように取り組んでいく必要があります。BSOの財産、西山所長の財産、担当所員の良さを統合し、4月から、大阪・鹿児島・高松・東京にて開催します。

## ◆21世紀の企業要件

## 1) 激変の時代の変化に如何に適応できるか

変化が多くなり、変化の規模も大きくなり、スピードが速くなっています。この変化に対応するために「準備」をするのではなく、「適応」できる体質の企業が必要になってきています。

対応が遅れないよう試行錯誤的行動、肯定的な反応（まずは受け入れてみる）が必要です。否定的意見から入ると結果的に何も出来ず何も進みません。チャンスを逃してしまうだけでなく、最悪の場合は脱落する危険性があります。

## 2) エンドユーザーとどれだけ密着関係にあるか

自社とエンドユーザー（生活者）の間にはいくつかの流通段階が存在し、エンドユーザーを捉えることが弱くなります。今までは中間流通業者を信頼し頼っていたのですが、これからは本当に中間流通業者と連携し協働して、末端までの流れを掴む必要があります。このような視点で自社のビジネスのあり方を再考する必要があります。

## ◆人を動かす

人間関係が良好であると、機械的な連絡で意向を伝え、人を動かすことが出来ますが、市民社会では組織や集団、また個人を動かすためには、権限や立場だけで動かすことはできません。BSOには、これらを動かす理論と技術があります。

現代では個人を動かすことが特に重要であり、動かすための最大の要件は、まず相手の中にあります。すなわち「動かす」ためには、相手が意向を受けてくれるかどうかの基本で、相手との関係で場面毎に考える必要があります。

◎人間関係が最悪の時→脅迫法

◎相手が理解不足の時→如何に理解させるかの説明力

◎求めている動きを否定している時→お互いにとって如何に必要なかを説得する技術

◎相手が上司や関係のない人の時→上司にとって如何にメリットがあるかを説く

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