

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆日越大阪交流大会のため、VCCI一行来日

4/7早朝、VCCI（ホーチミン商工会議所）一行、17名が来日されました。大阪府立大学・国際交流センターを訪問、移動し、国際交流担当副学長のお話や、植物工場研究センター等の見学をし、また西村奨学財団で奨学金留学生や関西医科大学学長も参加し交流しました。また、株式会社マンダムの国際戦略の話も聞きました。

今回もホーチミン経営者メンバーをまとめ、引率されたタン会頭は、これまではホーチミンのトップ（大阪商工会議所会頭と同じ）でしたが、4/1からは日本商工会議所と同じように全国のベトナム商工会議所の副会頭も兼務するようになられたそうです。さらに今後の活躍の幅が広がりそうです。※日越交流大阪大会、企業・工場視察の様子はシリーズで報告致します。



【大阪府立大学 訪問】

【西村奨学財団
訪問】

◆鹿児島霧研第19期始まる

2014年度の18期生や、多くのPTAの方々に参加頂き、30名弱での懇談会も賑やかななかで、鹿児島霧研第19期が4月4日スタートしました。今後はOB会の開催も企画されるようです。

◆日越医療介護環境事業協同組合の事業推進体制進む

介護士研修生の日本への派遣、医師や看護師の日本留学、それらに伴う医療機器や日本語教材の開発等、日越双方の病院や大学との交流が広がっています。

研修事業については今後、エステティシャンやエンジニア等、介護に限定せず日本で不足する人材も広く行う予定です。日本産業の海外化の一つの流れになっています。

◆KISAが産業プラットホーム事業開発

KISA（近畿情報システム産業協議会）の事業の一環としてKISA傘下希望の企業の海外化（ベトナム）のプラットホーム整備に来期から取り組むことになりました。

BSOのベトナムでの協働事業を提供・指導・支援するビジネスプラットフォーム創りを始めていきます。

◆大阪霧研第29期、鹿児島霧研に続いてスタート

大阪霧研第29期は4月10日スタートしました。この研修は受講者個人が成長するためだけでなく、それぞれの会社にある課題を解決して、会社が新しいステージに行くことが目的です。時代が大きく変わろうとしている今、目の前の仕事だけではなく、視野を広げ、世界の中でどうやって競争していくのか？なぜ日本の会社は世界で売れるような流れが作れないのか？世界に通用する会社になるにはどうすべきかが大きなテーマとなります。

◆仕事とは交渉がつきもの

- 調整とは、自分の主張と相手のそれとの妥協点を探す事。
- 説得とは、自分の主張を相手に受け入れさせる事。
- 止揚とは、自分の主張と相手のそれとを満足させるものを見つける事。

《伝達工学》

指示・命令、仕掛ける、提案、説得、交渉、調整など、誰かに何かを伝える事が下手になっている。改めて「伝える」を技術として整備する必要があるようだ。ついでに、工学概論というものの必要性を感じるこの頃でもある。（西山）

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）