

～ 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開催

4月9日（木）、大阪国際交流センター（大阪市天王寺区）にて日越交流大阪大会が開催されました。ベトナムからはVCCI（ホーチミン商工会議所）メンバー17名、日本からは26名が参加し、自社紹介に続き、相談会・商談会・即売会が活発に行われました。



《BSO西山所長挨拶》お互いのビジネスが具体的に進んできており、さらに今年は多くなる。双方の値打ちを具体的に感じながら今回の商品即売会では「実際に商品をいくらで売買するか」、「案件を具体的に詰める」の2つを中心に進めていきたい。

## 《VCCIタン会頭挨拶》

ベトナム市場では日本企業が一番大きなパートナーである。2014年の輸出額は1500億ドル、その中で日本向けは147億ドルであり、輸出額の約10%を占める。ベトナムへの投資額は日本が2位である（1位は韓国）。近年、日本・ベトナムの友好関係が大きく発展してきている中、ビジネスも大きく発展させていきたい。



《商談会・即売会》

ベトナム企業（業種）	日本企業（業種）	
ネイル用品のニッパー製造・販売	仏壇・お香販売	配管プレファブメーカー
OEM化粧品の製造	金属加工商品製造・販売	美容関係（シャンプー、ブラシ）の卸
紙コップ・紙皿の製造・販売	鉄工所・歯ブラシ製造	メモリアル商品の販売
プラスチック袋製造・輸出入	脳外科・内科クリニック	果物の生産・販売
工業設備・機械輸入・販売	医療機器販売	IT事業、WEBサイトサービス提供
ファッションデザイン・製造・販売	讃岐うどん店フランチャイズ	水素水の生成機販売
レストラン経営	布団・病院向け衛生材料、化粧用コットン製造・販売	機械式立体駐車装置製造・販売・メンテナンス
木材商品製造		



《夕食懇親会》

## ◆ビジネスのプラットフォーム化

プラットフォームにビジネスをしたい人（ビジネスを受取る人）が集まり、色々な車両（ビジネスモデル）に乗って出発していく。この時に一番重要な要素は「組合せ」です。現在、BSOでは日越社会のプラットフォームの構築を具体的に進めています。

## ◆日本の産業を考える

【いまだに輸出に依存している】→輸出を否定するのではなく、日本産業の世界的時代的必要性に応える事を存在性の基点にすべきです。

【高価格で競争力がない】→メイドインジャパンはそれだけの値打ちのある事を自覚し、それをさらに追求する事に日本産業の使命があります。

【コスト・品質・納期の改善の取組みが弱くなっている】

→いままでの改善レベルではなく、革新レベルの取組みに変わらなければいけません。

【人材の無責任・無欲化が進む】→この様な人材で日本のビジネスが出来る経営・管理の技術を開発しなければいけません。

## ◆実践力と工学

現代では、「挑戦」が重要であるが、それが出来ない人が如何に多いことか。なぜ挑戦できないのでしょうか。その大きな要因のひとつに工学的能力の弱さを感じます。手順や道具の開発が出来ず、このような開発の具体的方法を提供する工学が修得出来ていないようです。

## ◆狙う成果を出せる人財が求められている

現代は、評論家的な人材、堂々巡り人材、「ロダンの考える人」的人材、激動に無関心な人材などが多過ぎます。視野を広げ、思考する切り口を増やす努力をし、二流の企画でも一流の考働に挑戦し、トラブルが起こる事をイレギュラーだとは思わずにスピーディに対処できるような人財が求められています。

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）