

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

## ◆「新時代の経営」における現代経営のテーマ：海外化

先進国と後進国の地域差を利用して行うビジネスが主流でしたが、これからは分業になります。「買う」・「売る」の両面で国際分業を考えていく必要があります。

海外化は日本でなくても作れるものが海外に流れていきます。日本でしかできないものを考えるべきで、組立はどこでも出来ますが、部品は日本です。日本国内で総需要が減っても海外で必要性が増えます。どこでも出来るものはどこでも調達できるのです。日本と東南アジアの品質の捉え方が根本的に異なり、彼らは品質のバラツキを機械で小さくできると考えています。技術者のレベルアップよりも機械を導入した方が早いと言うのです。組織での品質管理は日本しかできず、その重要性は世界から求められています。日本でしかできない部品、ユニット加工などの技術は残っていきます。

日本の品質管理の特長は気配り・心配りが入っている点です。東南アジアと日本の品質管理の差はある程度までしか縮まりません。なぜなら彼らは集団活動が出来ないからです。一人ひとり優秀な人材であり、仕事出来るのですが、自発的な組織の連携ができません。ドイツは個人で行う品質管理が優れています。日本は一人ひとり優秀な人材は少ないですがそれをカバーするために協働力が発揮できます。これは日本人の民族の特性です。すなわち、組織で行う品質管理は日本が優れています。

\*ベトナムでも5S、危険予知を根気よく言い続けていく限りは成り立ちます。それを止めたら出来ません。日本人は一度言えば続けて出来る、という違いがあります。

## ◆市民社会のマーケティング

市民社会に合った情報が社会を動かします。風評マーケティングは、望ましいかそうでないかは別として市民社会の主要なマーケティングの一つです。受け入れられるとともに社会を健全化する情報にする必要があるのです。すなわち、情報の表現と伝え方は、これからのマーケティング技術の大きな課題になります。

SNS、マスコミ、など色々な媒体がありますが、どのような媒体にどのような社会がどのように反応するか。また、どのような表現にどのような生活場面や人々が反応しているかを我々はもっと分析し捉える必要があります。

## ◆むれ源平石あかりロード開催中

9/19(土)まで、“庵治石”の産地、高松市牟礼町にて開催中です。詳しくは [www.ishiakari-road.com](http://www.ishiakari-road.com) まで。

## ◆ナマコエキス、ベトナム流通検討

海のきゅうりと言われている「ナマコ(英語でシーキューカンバー)」がガン細胞に効くと評判になっています。中国では何百年も前から滋養強壯の漢方薬として使われてきました。最近の研究では抗がん剤治療と同等の作用だということがわかり、さらに副作用もないといわれています。ナマコ加工会社を中心となり、製薬メーカーとマーケティング会社とのコラボで、ナマコのエキスを抽出し、健康食品「瀬戸内天然ナマコエキス」を販売していくことになりました。

このビジネス実験は、国内ではなく、米国・中国・ベトナムなどで行い、日本ブームを利用した展開です。

◎第一段階として、ベトナムで有効かどうかを有料テスト販売する。

◎第二段階で、マーケティング調査を行い、ビジネスモデルをベトナムで行う。

◎第三段階で、代理店契約を行い、販売する。

以上のことを、10月中には結論が出せる予定で進めています。

## ◆役割を果たすことが産業人の基本

出来るとか出来ないとかを考えるのではなく、自分の役割は何か、それを実現実行することが出来なければ産業人の必須条件を全うしたことにはならず、存在する意味がありません。役割を果たすためには、自分の体調や能力などが大きく関係しますが、それを前提にして全うする必要がありますが、現代では役割を果たすのは並大抵のことではありません。難しい、むしろ不可能に感じるようなことも少なくないのです。しかし、方法手段は無限にあり、必ず役割を果たせる方法手段があるのです。如何にして速やかに最適な方法手段を手に入れることが出来るかが産業人の優劣になるでしょう。



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](mailto:shienkikaku@bso.co.jp) まで)