

# BSOの 情報てんこもり

2015年 10月7日号

制作・発行：(株)BSO 支援企画部

TEL：(06)6351-5836

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

## ◆事業を長期的に成功させるための要件

◎3つの柱:事業は必ず異なるジャンルで3つの柱を持たなければ持続しません。パワーが分散するため伸びるときに伸びないのが事実ですが、ことわざの「腹八分に医者いらず」という言葉が当てはまります。アメリカ経営学では伸びるときに精いっぱい伸ばす、「選択と集中」という言葉が象徴しています。

しかし注力し伸ばした後は、いつ撤退するかという撤退の技術がなければ「選択と集中」はしてはいけません。「腹八分」経営には3つの柱が必ず必要になります。

◎営業機能は必須要素:これからの事業は営業機能が重要な要素です。営業がないものは事業とは言えませんし、同時に必要なのが知恵です。これがなければチャンスを逃し、結果的に失敗するので。これは国内でも海外でも共通することです。

## ◆マネジメントバイジャパン

台湾が自動車に搭載する電子デバイスの営業を開始します。台湾の戦略としてはインド、中国から進出し、そこで商品に問題がないことが分かれば、次は日本に入っていきます。これからの製品は外国の部品を使うメイドインジャパンになります。そして次に「マネジメントバイジャパン」という日本の生産管理の中で作られた製品になります。そうすると、日本の品質管理ができればどこで作ろうと同じなのです。ブランドと信頼性は「品質管理」であり、工程管理、原価管理は関係ありません。品質管理の勉強は国内では少なくなってきましたが、ベトナムで10月から実践研修が始まります。1期半年で行い、BSOは半期担当しその後は品質管理のトレーナーを育て講師とします。実務の中で品質管理を学ばせるのです。それが出来ればマネジメントバイジャパンが出てきますが、一方ではマネジメントバイジャパンでなくても良くなってきます。それらを前提にし、もう一つの柱を創らなければなりません。自社だけでなくコラボレーションをして、事業体を創るという考え方をする必要があります。

## ◆西山所長の放言アイデア ～コンペ型の採用試験～

就業は、今や「収入を得る」ためとなっているようだが、やはり自分の「生甲斐を得る」みたいな選択の仕方ができる採用試験があってもいいのではないかと思う。「仕事をして貰いたい」側が一方にあって、それに「応える」側が納得できる雇用か下請けの契約をするような、いわゆる「コンペ」で採用試験するのはどうだろう。出来れば、報酬額や就業期間もコンペの中で検討できるようになればさらに面白いのではないか。

## ◆西山杯ゴルフコンペ開催しました

秋晴れの中、西山杯ゴルフコンペを開催しました。5名でのプレーとなりました。参加の皆さんにコラボ事業、海外市場開発チャット営業(商談)などミニ講座を開催し、また様々な意見交換の場となりました。

今回は2016年4月2日(土)を予定しています。当初からの目標である12名以上の参加を目指します。



## ◆DSグループが来日しました

9/25～30にメンバー5人が来日し、東京・高松・広島・大阪で視察交流を行いました。アパレル、健康食品、大学、建築資材などの企業を訪問させて頂き、関係者の皆様には大変お世話になりました。ありがとうございました。今後の展開を期待します。

## ◆2015年秋日越ビジネス交流大阪大会開催延期のお知らせ

10月に予定していた日越ビジネス交流大阪ですが、延期することとなりました。開催時期が調整できましたらご案内させていただきます。よろしくお願いたします。

## ◆誰にでも使える消火器具



世界標準のキレイを創造する会社、株式会社あかとり研究所(大阪市)が変わり種商品を扱います。火災が発生した時、誰にでも使える消火器具、「投げ消すサット119エコ・サット天ぷら火災消化パック付きシュルダータイプ」、投げただけで誰でも簡単にご家庭の初期火災をあっという間に消します。興味のある方、ぜひお気軽にお問合せください。

《QRコード》  
使用方法など  
詳しくはぜひ動画を  
ご覧ください。



《お問合せ先》  
株式会社あかとり研究所  
<http://www.akatori.co.jp/>  
TEL:06-6395-3411 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

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ご提供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)

