

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆「新事業開発研究会」開催のお知らせ

新時代に生きる企業をめざして、BSOでは「新事業開発研究会」を開催します。従来市場の縮小、社会・産業構造の変化、新事業がめまぐるしく誕生している現代において多くの企業が事業を維持・拡大することが困難になっています。生き残るためには、次世代企業づくりの取り組みが早急に求められています。

この新事業開発研究会は、BSOが開発したビジネスモデルの実現化を検討する会であり、また参加企業の経営資源をフル活用し、新たな事業開発の手法と整備・確立の機会を提供します。皆様のご参加お待ちしております。ぜひご興味のある方、新しいビジネスを検討されている方はBSOまでご連絡ください。

◀新事業開発研究会 ビジネスモデルテーマ▶

- ・氷温物流センター
 - ・オイルキャッチャーの備蓄基地建設
 - ・日本語教育、学習ツール開発
 - ・お寺マーケティング
 - ・国際ワギュービジネス
 - ・国際うまいもん食らぶ
 - ・再生機械ビジネス
 - ・イチゴ栽培工場建設(ベトナム)
 - ・アメリカブランドコーヒー販売ビジネス
 - ・臨時透析、透析ホテル事業
 - ・GRC立体公園(人工自然庭園)
 - ・生産技術ビジネス
 - ・若年人財、労働力確保
 - ・三世代社会づくり
 - ・ベトナム家具販売
 - ・システムセキュリティ事業
 - ・パーツセンター
 - ・美容ビジネス
- など

第1回：4月7日(木) 14:00～17:00(説明会)

場 所：BSO大阪

※幾つかの企業からレスポンスがきております。

◆ベトナム木材協会傘下の木製品メーカーが今秋来日します

昨年よりベトナムの木材協会にて品質管理講座を開催しています。好評のため、今秋まで延長することになりました。そのベトナム木材協会傘下の木製品メーカーの視察団が今秋来日する予定です。目的は、家具製造機械メーカーの視察、中小家具メーカーの提携先や木製品販売企業を求めており、日本企業との交流を組み込み、1週間ほど滞在する予定です。

◆ビジネスモデルの開発

ビジネスモデルの開発は市場からなり、企業の想いでもあります。市場は氷山でいうと海面から上が顕在化市場で、水面下である程度見えるところが見かけの潜在市場。見えないところに真の潜在市場があります。顕在市場と見かけの潜在市場が超過当企業間競争になっており、戦争状態です。ここでは需要より供給のほうが大きく、価格競争⇒納期競争になり品質競争というのはほとんどしていません。競争というのは、価格競争・納期競争・品質競争の3つしかありませんが、今や品質競争はカッコ書きになっています。日本の企業はビジネスモデルをビジネスモデルとして作ろうとします。そして最近の営業マンは必ずどこかで値引きしており、どうしても採算性が悪くなるビジネスの仕方をしてしまっています。これからは真の潜在市場で「今はないが、見せられたらほしくなる」と言わせるビジネスを開発し、それを上手く伝えていくには、現代のやり方でどのように教育ができるのかを考える必要があります。

◆ベトナム民間企業協会とのタイアップ

ホーチミンを中心とした民間企業協会「VIETNAM PRIVATE ASSOCIATION」(メンバー約200社)が、日本の企業経営について学ぶ講座の開設を目指しています。業種別団体ではなく様々な企業が集まっているのが特徴で、日本語の勉強も併せて行い、日本の中堅中小企業とタイアップし、ビジネスの世界化を目指します。

◆日本国内の観光スタイルの変化

訪日旅行は、定番の都市部の団体旅行からリピート客による個人旅行に変化し、都市部での爆買から田舎の隅々まで出かけるようになりました。これらの動きは、自分の目で見て体験したものをSNSでリアルタイムに発信することにより、日本文化の理解をより深めています。いま取り組んでいるベトナムからの来日視察交流会にもこのスタイルの必要性を強く感じます。ベトナムの少年夏期研修も日本の少年達と一緒に、自分達が設定したテーマについて、街の色々な人の意見を聞きに行き、集めた意見を整理し議論し、まとめて発表させようという3日間ほどのイベントを企画しています。大学生との交流も教室ではなく、日本の文化の場面で協働活動の場を設けることを考えていく予定です。

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)