

BSOの 情報てんこもり

2020年1月30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 ～

◆協働が成り立つベース

1. 一人ひとり違うということを認め、理解しなければ協働はない
2. 人には必ず、他の人にはない素晴らしいモノがあり、そこに尊敬と感謝がないと協働はない
 - 1) 同じ事で優劣を観て他の人を評価すべきではない
 - 2) お互いの素晴らしいモノを活かし合う姿勢が必要
3. マイナスを最小にする努力がなければ協働は出来ない
 - 1) 人には必ず弱点があり、お互いに弱点を補う努力をしなければ協働は成り立たない
 - 2) マイナスを最小化する努力は社会の成員である必須条件である
 - 3) 自分の努力でマイナスを補うことができない人は、他の人に負担を負わせる事になる。その負担をして貰う事を感謝し、自分でも負担出来る事を積極的に引き受ける姿勢がないと協働は成り立たない

(BSO西山)

◆優品適価

日本のビジネスは優品適価でなければならない。優品とは「購入検討の中に楽しさ、買う瞬間の嬉しさ、使うたびに味わいが増す」商品・サービスのことをいう。価値は絶対的な概念ではない。求める人がいて価値は存在する。認めても求められなければ、価値にはならない。

(BSO西山)

◆ベトナムの日本の見方

ベトナムでは日本と共に、韓国、台湾、カナダなどからの労働者、人材、人財の要請が高まっている。日本以外の国へ行く希望が多い。その理由は日本以外の国は対等の関係で受け入れてくれるからである。日本は「働く人」としてしか見てくれない。日本人との国際的結婚は殆どないことなどに現れているという。また日本語社会が大きな障害になっている。日本以外の国では英語で受け入れてくれる。そして異国の文化を認めてくれないことも要因にある。日本人のレベルが低くなり、新興社会のレベルが上がり、日本とのレベルの差は小さくなってきている。お金を稼ぐぐらいしか魅力がない。日本の企業同士の求人へのあせりの動きが目に見え、日本は好感が持てる社会ではないことが分かりました。

(BSO西山)

◆ビジネスのライフサイクルを再考する

ビジネスにはライフサイクルがある。普遍性があるように見られるビジネスは寿命が長いだけである。寿命の長短は市場のライフサイクルと企業の事業戦略、それに業界の動きの3つの複合作用の結果である。対策は、まず3つのそれぞれの特性を解析し、時系列的視点で構造変化を確率予測することである。それらのデータを統合的にシミュレートして、動的状況を捉えながら、状況適応経営を行う。特に現代の市場の変化は瞬間的に起こる。常時この分析検討を行う体制を持っていない企業は早晚脱落する。

(BSO西山)

◆放言アイデアを募集しています

放言アイデアとは理論的に検討されていなくとも、またすでに実現されているかどうかの確認がなくても構わない「無責任に言い放つ」アイデアのことです。放言アイデアには特色ある経営・効率的な経営をする上でのヒントがたくさん含まれています。過去の放言アイデアを見てみると、現在、実際に商品化されているものも多々あり驚かされます。

「こんなサービスや商品があったらよいな」という発想が時代をつくっていきます。皆様のユニークな発想をぜひお寄せください。

アイデアはメールにて受け付けております。

送付先：shienkikaku@bso.co.jp

◆BSO出版物のご紹介

◎仕事辞典～産業人の常識と仕事の基本100選

“産業人”として身につけておくべき基本となる考え方や仕事の実務的ノウハウについて重要テーマを100厳選したものです。新入社員からすでに活躍されている人にとってもツールとして活用いただける1冊です。

◎企業理念

企業理念の必要性・創り方・展開の仕方を各社の特色ある「事例」を元に紹介しています。どのような企業理念をどのように創るべきかを考えるための参考書としての活用や、いかに企業理念が重要な役割を果たすかということを理解していただける1冊になっています。

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ご提供いただくために発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）

