

BSOの 情報てんこもり

2021年11月1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 ～

◆西山語録① 「矛盾止揚経営」

今は矛盾だらけの世の中になっている。大きな矛盾の一つに「需要>供給」の考え方がベースになっていることである。今は「需要<供給」へ逆転しているが、無理やり「需要>供給」の考え方を当てはめようとしているため無理が生じている。

需要も消費財から生活財(自分の生活の中で価値があるもの)へと変わってきている。こういった構造の変化に対して、以前の時代の考え方で対応することには無理がある。過去のことは横に置き、今のことを考えてみる必要がある。

◆西山語録② 「ビジネスの本質」

例えば、値引きは相手が満足していないから言われるのである。高いと思われるのは必要性がないから、必要性があれば安いと感じてくれる。喜ばれる仕事をしていない、誰を喜ばせるかを考えていない。会社からやれと言われたことをやっていたら良い、というスタンスでやっていると必ず問題が生じる。相手に満足・喜んで貰うことが出来るかどうか。素晴らしいこと、喜んでもらえる人が増えた、そういった想いを大前提に仕事をするのが基本ではないか。これらがビジネスの本質の原点である。再確認し考えていきたい。

喜んでもらえる大きさが売上規模、喜んで貰える深さが粗利、自分たちがロスなく仕事することが純利益である。売上や粗利を求めていくのではなく、行動の結果として売上・粗利を受け取ることができるようになることが基本である。

◆西山語録③ 「タイミングが付加価値になる」

価値を構成する要因は、基本機能のウエイトが小さくなり、魅力機能のウエイトが拡大している。魅力機能の中には“タイミング”が大きな意味を持ち始めている。スピード×品質が求められる時代である。

いままで月単位で考えていたことは週単位で、週単位で考えていたことは日単位で考働、実行できるスピード感覚が求められるようになってきた。

◆「仕事辞典」ご活用いただいています！

(株)フジ・データ・システムでは、社員のコミュニケーション

向上を目的に、月に1回全体朝礼の時にブレインストーミングを実施されています。そのテーマとして「仕事辞典」の内容をご活用いただいています。このような活用事例を伺えて、大変

発売中!!



嬉しく感じております。今後も皆さまにご活用いただけるようなBSOノウハウを発信していきます。



「FUJI NETWORK」

(フジ・データ・システム社内報)より

◆誰でも使えるBSOナレッジ

誰もが自分の仕事に有効活用することができる。BSOの「ナレッジマネジメントシステム」。今回はその中から「5人のファンづくり」についてご紹介していきます。

《5人のファンづくり》

客先の担当者だけでなく、5人のキーパーソンを自社(自分)のファンにすることで仕事を円滑に進めることができる。

- ① **担当者** 直接窓口であり、一緒に仕事をするパートナーである担当者との信頼関係の構築は欠かせない。
- ② **上司** 担当者の上司で「チームの責任者」となる。担当者と上司の関係性を把握しておくことも大事。
- ③ **意思決定者** 客先の部長など仕事の関係における最高責任者である。拒否権を持っているため、重要な人物である。顔を知ってもらうだけでもよい。
- ④ **事務担当者** 電話の引継ぎや資料の受け渡しなどお願いする場面が多々ある。
- ⑤ **主** 権限はないが長い間その職場にいて、影響力を持っている人である。直接関わりはないが、思わぬ場面でも味方になってくれる。

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)

