

BSOの 情報てんこもり

2022年06月20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 ～

◆ますます必要となる人材営業

- 1) これからの営業は、有人営業と無人営業との2つの方向に2極化するものと思われる。
- 2) 無人化営業はデジタル営業、プラットフォーム技術、AIなどのICT活用が追求されて行くことになるだろう。
 - ・ICT化される無人化営業で営まれるビジネスは、システムの開発への大型継続投資を求め、取引条件の機械的やり取りと機械的合意で行われることになる。
 - ・所詮、人間の工夫や努力が活きることなく、情報のやり取りの優れたICTシステムを持つことだけが求められることになる。消費財の売買の社会で広がって行くのだろう。
- 3) 有人営業は、取引の満足感、付き合いの満足感など精神的満足感に重点があり商品の売買は二次的意味合いとなる。
 - ・生活財はこの営業でなければならなくなる。
 - ・そして、さらに商談する当事者同士の互いの人間的魅力や相性がますます重要な要素になる。
- 4) 人間的魅力が求められる有人営業は、専門的に頼れるだけでなく相手を理解し専門的視点からの提案を提供する。
 - ・訪ねてくれることが待ち遠しく、空気みたいな雰囲気の中にも驚きを感じさせる。付き合いの機会に意味がありまた価値がある。

◆ビジネスマッチングで新時代の戦略を

- 1) どのようなビジネスマッチングがあるか
 - ・経営資源の不足分を余裕のある他社から補充して貰い、強みを発揮して新時代の企業になる。(支援スタイル)
 - ・他社の不要になったビジネス分野を譲り受けて、自社のビジネスを補強する。(譲渡スタイル)
 - ・全く自社になかったビジネス分野のノウハウを持つ他社とタイアップして担当して貰う。(協働スタイル)
 - ・協創して新しいビジネスを創造する(協創スタイル)。
- 2) ビジネスマッチングができる要件
 - ・得々の関係を描けなければならない。
 - ・3つの相性(理念の相性、マネジメントスタイルの相性、風土の相性)をお互いに確認する。
 - ・やってみようかではなく、汗を流して絶対やり遂げる。
 - ・費用を最小限にし、小さく生んで大きく育てる。

◆人の確保と育成が新時代の企業づくりに不可欠

これからの人材育成はBSOの専門研修を、人財育成は霧研をご検討ください。未知に挑戦する若さと笑顔のある職場づくりが新時代の中堅中小企業を創ります。

◆生活財

自分の生活を大切にし、自分の生活に合った商品やサービスを「消費財」と定義するには無理が出だした。

一人一人の好みに合った商品やサービスを提供するとなると、手間暇がかかり高いものになる。

これからのビジネスには、いままでの価格や原価の捉え方ではなく原価企画からやり直すなど、対価の在り方や支払いの在り方などを抜本的に工夫することが必要になって来る。流通＝商流＋金流＋物流＋情報流のすべてを白紙に戻して再構築する必要がある。

◆多様性社会

- 1) 弱者社会の救済や健全化ではなく、画一社会の反対概念と考えたい。
- 2) グローバル化や知識などの格差による異文化社会から齎される個性的多次元生活の出現と一般化。
- 3) 一つの職業で一生を過ごすことが出来なくなり、学び直す時代に。
- 4) いままでの消費財供給の少品種大量生産・販売から生活財の多品種少量生産までの産業社会化。

◆6月度霧研 大阪合同開催



<海外研修の検討風景>

22時過ぎまで全員の熱烈な議論が続いた。

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を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)

