

BSOの 情報てんこもり

2022年06月27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 ～

◆コストインフレ時代の経営戦略

1) 経営風土の革新

- (1) 付加価値率を上げる前に、共感・期待される企業を目指す。
 - ・社会的役割を期待されるビジネス目標を持つ。
 - ・社員とともに大切に作る企業理念を持つ。
 - ・社会から信頼される企業理念を持つ。
- (2) 自社の特徴を明確にし、ひとり歩きする「言葉」を持つ。
 - ・顧客を探しに行くのではなく、個客に探される特徴のある企業になる。
 - ・「ドッポツール」を持つ。
 - ・商品・仕事の質・企業理念が連動する企業づくりをめざす。
 - ・TSSM（トータル・システマティック・セールス・マーケティング、全社営業）を目指す

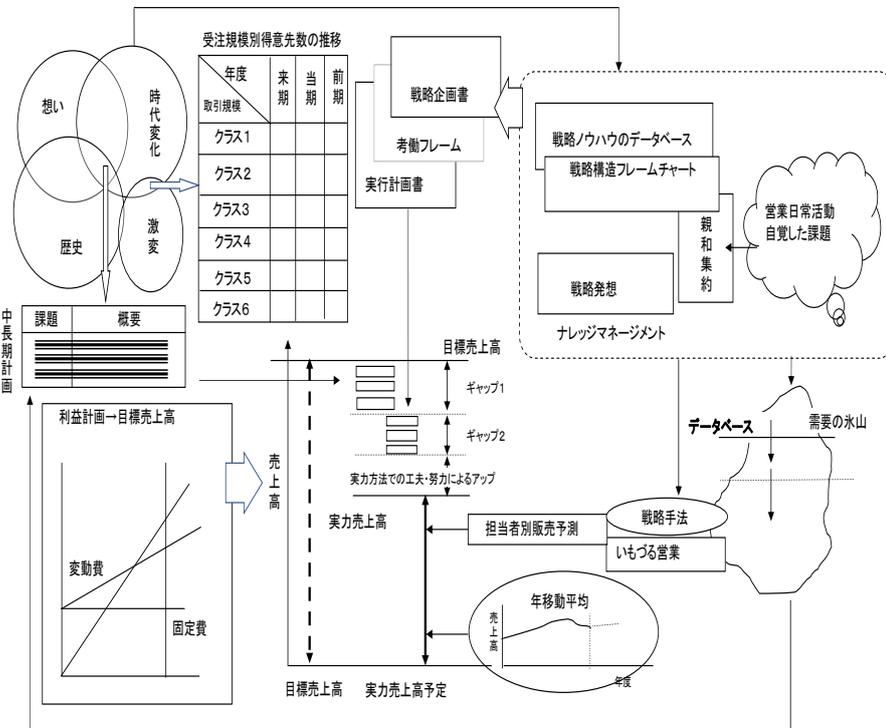
2) 付加価値事業を目指す

- (1) 個客が探す他社にない技術や製品などを持つ。
 - ・独自の製品が出来る新素材の模索や開発に取り組む
 - ・競争力のある機械設備・治工具の開発
 - ・独特で品質・納期・価格の信頼できる管理の仕組み
 - ・頼り甲斐のある売れる技能者

◆「協働」「ドッポツール」「TSSM」「考働」などはBSOの研究会で誕生した概念

- 1) 「協働」は、「システム」を日本語に訳したもの。異分野の専門家が合目的的に役割分担して統合力を発揮する活動をいう。
 - 2) ドッポツールは、一人歩きする営業ツールづくりをいう。
 - 3) TSSMは、企業が持つすべての経営資源を求心力のある企業づくりのために展開する技術をいう。
 - 4) 考働は、価値ある科学的取り組みを実践することをいう。
- このように現代必要とされる言葉がこれからもBSOの研究会・交流会で誕生していくことになるのが楽しみです。

◆戦略営業



◆視点の革新

- 1) 視点の革新では現在の方法手段から考えないことがポイントになる。
- 2) 現代我々が馴染んでいる方法手段は、もともとなぜ出て来たのか、どこに必要性があったのか、を考える。
- 3) もともとの目的や必要性は、現在どのように変わっているのか、これからどのように変わって行くのか。まず、目的や必要性から考え直す。
- 4) 目的や必要性を実現するアイデアを無条件で発想する。
- 5) 発想アイデアについて検討状況や環境を配慮し最適な方法手段を再考する。

◆ベトナム社長会との交流・ビジネスマッチング

ベトナムのBSO社長会から要請がきました。まずはビジネスマッチング&交流会を日本でやりたいと思います。2022年10月度のDIG1と合同開催を予定しています。詳細が決まりましたら、順次お知らせしていきます。

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）

