

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆時代が変わる、社会が変わる、市場が変わる、流通が変わる

この変化は、「また元に戻る」周期性の変化ではない。

例えば、計画運休が多くなった、社会的役割を果たす責任感が薄くなった、など不安・不信感が多くなった。その中で、世界的生存競争はますます過激になっている。いままでは、商品機能、流通機能、製造機能、開発・管理機能のいずれかが優れていると存在出来た。しかし、これからは「いずれか」ではなく、これらの機能の掛け算的統合機能の強さが存続の要件になる。この統合機能を備えた全体最適化能力を実践できる企業を目指すことになる。

いままでの「良いものを安く大量に画一的製品」を提供するのは新興国に移行する。これからの日本企業は、製品は独創的開発ではなく独創的生産技術で、すなわち品質、納期、価格のいずれかで勝り、さらにこれらの統合力で高付加価値化し生きて行くことにならざるを得ない。この生き方では、人材を活かす人財と協働力が絶対的要件になる。中核人財の育成が企業を、日本を救う。

定型業務の無人化・非定型業務の有人化、IoT化、DX、デジタル営業、多品種生産、多頻度出荷を追求する中核人財を如何に育てるかである。

◆IoT研究会

2022年にやっとスタートできた「素人篇」の前期を終え、後期（半年）はPop's（データ収集と操作のインラインシステム）とコントロールシステムとを連動させ、K社のS工程の品質管理のIoT化の事例研究に取り組んでいます。

2023年4月からは、「素人篇」の研究会（半年単位）とIoT化への取り組み事例研究会（半年単位）とを併行して行います。

生産技術が日本企業の生き残りの重要な武器になる。その中でも、過去にあったメカトロ技術にICTを加え、さらに発展させて世界的に優位性のある強力な生産技術力を持ちたい。

◆異業種ビジネスマッチング研究会

大阪商工会議所から引継ぎ長年取り組んで来たビジネスリンクが標記に名称を変え、活動形態を改革して2022年に再発足しました。

月1回の研究会はマッチングのテーマ設定や進捗、相互知恵提供を行っていますが、テーマごとにメンバーが自分たちのやり方で取り組んでいる「部会」が活発です。部会は、テーマが終了すると、参加各社のビジネスとして取り組まれます。

2022年の夏から取り組んだT部会は試作段階に入っています。Bテーマ、Gテーマ、Jテーマが編成されて活動が始まりました。Aテーマの部会編成の打合せが1月に行われます。

◆有人営業力パワーアップ研究会

営業の無人化システム化が進む一方で、高度の有人営業がますます必要になってきました。BSOでは、高度化する有人営業の相互レベルアップ研さん会を2022年から開催しています。月1回の開催ですが具体的な案件の事例研究会です。奮ってご参加ください。

◆霧研は、経営者と二人三脚で自走する中核人財づくりを目指します

大阪、高松、鹿児島、東京の各地区で単独と全地区合同とを織り交ぜて開催するようになって3年目になりました。

多彩な参加者が集まり、中核人財としての役割と自覚を高めるとともに、協働力向上の練習をする機会を自主的に持つなど、これからの時代に役立つ人財が誕生しています。彼らの活躍が楽しみです。

◆経営陣も新時代に向かって考働します

時代の流れに乗り独自性のある企業づくりを目指して、参加者が切磋琢磨して来た「経営者の交流会」DIG1は、半世紀を過ぎた「いま」も血気盛んな活動を続けています。

来年度は「新時代に向かっての経営考働」を年テーマにして取り組みます。

若手経営陣の経営革新塾でも同じく「将来」を見据えた活用に挑戦します。

◆新時代はヒトの時代

人、物、金、情報といった経営資源もこれを効果的に使えるヒトがいないと宝の持ち腐れです。

新時代は、知恵を働かせ、成果に結び付けられるヒトがどれだけいるかが企業の存続・発展のカギになります。

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）

