

## ◆多久製作所とM社がビジネスマッチング

M社が手作りしているポータブルミニ充填機の製造を、多久製作所で検討する事になりました。多品種少量生産の液体製品のメーカーに最適です。

ベトナムなどの新興国の工場、液体製品のメーカーで使用するとともに、地産地消型の醤油メーカーなどでも興味を持たれているようです。

## ◆介護ビジネス協働支援プロジェクトスタート

介護産業のビジネスを、「不適合ビル再生ビジネス」「介護ビジネスサポートビジネス」「介護施設格安ビジネス」の3つの分野に分けて、それぞれのチームが活動を開始しました。

全く新しいタイプのビジネスマッチング、コラボビジネスが誕生しそうです。

## ◆タカトリの社内に、本格的なラウンジが完成！

タカトリの社内に、昼はランチミーティング、夜はお酒を飲みながら社内外の取引先や関係者と談話を楽しむことができる、本格的な社内ラウンジが完成しました。

海外とのビジネスが広がっているタカトリに、賑やかな雰囲気をもたらしています。

## ◆日本語を勉強した「ベトナム人財・研修生」を紹介します！（BSOホーチミン発）

BSOは、ベトナム航空と日越ビジネスマッチングによる両国の産業の相乗効果を追求しています。その一環として、人財育成・人財紹介を行っているベトナム航空のグループ会社と、「ベトナム研修生・技術者」の斡旋・派遣活動を積極的に行っていくことにしました。

これからの日本の中堅・中小企業の国際化に、ぜひご利用ください。詳細についてやご相談など、お気軽にお問い合わせください。お問い合わせ：(株)BSO インターナショナル・ビジネスマッチング・プロデューサー部まで

## ◆省電力化とコストダウンに挑戦

「脱電気社会・省電力社会の創造」を目指して、業務用の太陽熱温水器を中国から輸入することになりました。日本製にも引けをとらない製品のようなです。初回輸入は150台の予定で、この輸入品の有料実験が始まります。

## ◆日ノ丸急送、エコオフィス化へ前進！

日ノ丸急送では、エコオフィス化の検討を、さらに一歩進めることになったようです。目玉は、断熱効果を出す「屋上庭園」。どれだけ事務所の電気をカバーできるかに挑戦する「壁面太陽光発電パネル」。電気エネルギーをどれだけ置換できるかに挑戦する「太陽熱温水器」の3つです。

オフィスコストと炭酸ガスの排出量を削減し、「哲学を持った運送屋」のイメージが出てきそうです。新CI戦略手法にもなりそうです。

## ◆庵治大丁場石の会 産地証明書が完成！

「庵治石 産地証明書」は、大丁場を何代にも渡って預かってきた10業者からなる「庵治大丁場石の会」が原石の採掘を手がけた庵治石製品であることを証明するものです。

2011年6月より、庵治大丁場から採石された庵治石を使った製品には、ご希望により「庵治石 産地証明書」が発行されるとのことです。



## ◆工業と工芸の融合！AZIS製品の美

6月1日～3日に東京ビッグサイトで行われた「インテリアライフスタイル TOKYO」にAZIS製品が展示されました。

