

呉自社商品開発協議会

営業開発研究グループ

グループ活動の目標&目的、26年度活動実績、27年度活動予定

発表者：グループリーダー
(有)矢野鉄工所
代表取締役 矢野直樹

グループの目標/目的/活動 = 「**営業力を高め収益を上げる**」
ために、**商品の販売促進に力点を置いたビジネスプラン**を作成し、**積極的な営業販売活動を可能にする戦略の企画/推進、そして実践。いろいろな側面からも勉強します。**

① “ものづくり” で開発した製品に、付加価値を吹き込み
「**確実に売れる商品**」の**ビジネスプラン**作り。



② **ビジネスプラン**に基づく**営業活動**(販売/**アフターサービス**/**顧客管理**など)の
マーケティング戦略を企てる。



③ **戦略実施**に使用できる**営業/販売促進ツール**類を作成する。
商品販売を通して、**企業イメージ高揚、収益増加**を図る



④ **顧客のクレーム/要望**等、**商品の改良/改訂**をケアする
消費者にとってブランド力のある商品/企業となるための**努力**



①～④を繰返し、**精度を上げる**ことで、**商品の質を上げ、販売営業活動を活発化し、企業への収益に貢献、同時に社会への貢献度も高めます。**

平成26年度活動実績(新商品導入/拡販)

①地域限定の新肥料の市場導入

- ・ビジネスプランの作成(商社/JAへプレゼンテーション用)
- ・新商品導入企画書等の作成

②新開発 簡単組立携帯コンロ



- ・簡単組立コンロ 4～5人用
テストBQ風景



4～5人用(現行商品)



1～2人用(現行商品)



・配布用商品リーフレットA4



・新肥料袋(15kg入)

③キャパシタ ハイブリットカーへの 動向や販路開拓

平成26年度活動実績(先進地視察)

尾道 東根製作所、トロムソの2社 訪問(H26. 9/30)

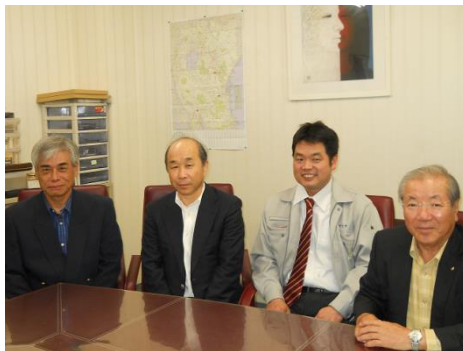
●(有)東根製作所

木質系バイオマス燃料ガス発生装置

※視察後、装置の販促用ビジネスプランを提案

●(株)トロムソ

モミガイト製造機の製造販売、及びモミガイト(商品)の販売促進策を勉強



分科会での継続事業

営業開発研究グループ

分科会活動(オイル販売事業)



まごころタッチオイル

- ・2010年9月、グループ参加の3社で立上げた(株)TCSは、6年目に。
- ・2013年度からはアーユルヴェーダ商品(いわばインドの漢方サプリ)を加え販路拡大している。

分科会活動(土のう製造販売事業)

- ・液状化現象を最小限に食い止める効果を発揮する土嚢工法について、PR用リーフレットを関連先へ配布。工法の浸透に協力(ソイルバッグ協会=愛知県春日井市)



土のう製造機:ドノーラック

「液状化現象を心配」されている方々へ「軟弱地盤補強」をご検討の建設関連企業さまへ「免震効果や振動低減」をお考えの企業さまへ

「土のう」の力学。地震による液状化現象の対応 --- 土のう工法

- ・土のう工法とは、土のうを使った土壌改良の工法です。これまで「土のう」といえば、災害時の緊急対策資材としての注目されてきました。
- ・土のう作りは、これまで人力で創られていました。そのため時間と労力を使い、土のうの大きさも、重量もまちまちで不揃いでした。
- ・土のう作りを機械化し、安定した均一の土のうが作れると、土のうによる積層構造体が構築でき、土壌を改良できる立派な「基礎建設本資材」となることが判明しています。
- ・土のう工法は、軟弱地盤の補強や周辺地盤の圧密/強化、振動低減/免震効果、工事コストの削減等に効果を発揮しています。
- ・「水を通す」土のうの特徴を最大限利用した地震による液状化現象の対策に、土のう工法が検討され始めています。
(実際の工法例や詳しい内容の紹介は「Soil Bag研究会」原簿リーフレット、又はWeb.ホームページ [http://www.soilbag.com] をご覧ください)

●土のう工法を利用した対策イメージ



●このリーフレットは、ソイルバッグ研究会の監修の下、くれ産業振興センター内 独自商品開発促進研究センター「営業開発グループ」が作成しています。営業開発グループ担当:中下 利光(090-5603-0115)が、土のう、土のう製造などご相談を承ります。又、ソイルバッグ研究会へもお届けします。

土のうの力学

液状化現象で発現する土のう性能

- ・土のうは砂や砕石を詰め、土のうの外径を押し、強く圧縮するとともに、縦横に張力が発生し、土のう同士が同時に摩擦摩擦力も大きくなり、とてつもない巨大な耐荷力を生み出します。

「特に液状化現象に強いわけ」
土のうの粒径の揃いやすさによって、水圧を強くして水圧を下げることで、液状化した砂粒子を止めるので、砂の液状化現象による建物の沈下を防ぐ事ができるのです。

均一の土のうを積層構造体として構築すると建設材になりませう。積層構造体構築時に土のうを連結することで大きな耐荷力を発揮します。

●土のう作り
●土のう施工ほか
お問い合わせは下記
工場棟 営業課
Tel: 0823-87-2748 Fax: 0823-87-5477
e-mail: yanotetsu@ia7.ikeeper.ne.jp

Soil BAG 研究会
代表 名古屋工業大学名誉教授 工学博士 松岡 元
〒480-0811 愛知県春日井市東山町44-8-14
Tel & Fax: 0568-83-1993 090-5111-3277
e-mail: hajime.matsuoka@md.ccnw.ne.jp
web: http://www.soilbag.com

平成27年度 活動予定

■弊グループ参加企業の営業力強化のためのプラン作り

●ビジネスプランの質を上げるための市場把握と分析

◆具体事業:継続事業

- ・地域限定の肥料の販路拡大策と更なる訴求特性の分析&販売ツール類の開発
- ・新開発の簡単組立携帯コンロの販売策とその実施案(原稿作成を含む)
- ・キャパシタ ハイブリッドカーへの動向と販路開拓

◆新規参加企業のマーケティング事業

・
・

■分科会事業(オイル、土のう)の拡販策

■マーケティング情報の入手/分析と共有化

■グループ間連携での事業開発模索

■先進地視察先への交流とフォロー

27年度は

**ビジネスプラン、中でもマーケティングプランの
精度を更に引き上げて、
営業力(販路開発/拡販)強化の企画とその実践で、
収益UPを目指す 活動を行います。**

営業開発グループへ。是非のご参加を！

付記

■参加企業(平成27年5月現在)

◇(株)濱田製作所	取締役会長	白鷹常和	呉市川尻町小仁方
◇(有)矢野鐵工所	代表取締役社長	矢野直樹	呉市川尻町小仁方
◇(有)光中	代表取締役社長	中下利光	呉市吉浦本町
◇太幸産業(株)	取締役副社長	中原康治	呉市中央
◇日本タッチ・コミュニケーション協会	理事長	宇治木敏子	呉市天応大浜

※コーディネーター兼サポート 元くれ産業振興センター マーケティングコーディネーター城野凱夫

■グループの運営他

- ・Meeting開催/会場: 毎月第3金曜日、ビューポート呉(8月のみ第4金曜、12月は休会)
- ・年会費2万円、先進地視察会(年一回)、毎Meeting後 交流会開催