

## 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
- ・H28年度活動実績
- ・H29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

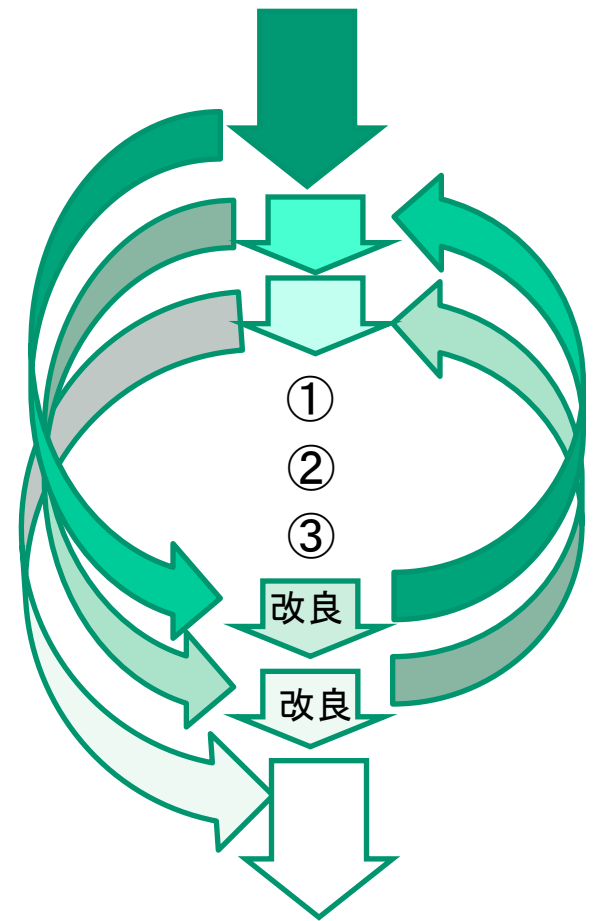
## 営業開発グループの目標/目的/活動＝

消費者志向で

商品販売のビジネスプランを企画し、営業販売活動に必要なツール類を作り、市場で実践展開します。

もう少し説明しますと、つまり

- ①製品に、付加価値を吹き込み、消費者が「**買いたい商品**」にする**ビジネスプラン作り**。
  - ②プラン実施に使用する**営業/販売促進ツール類** (リーフレットやカタログ＝商品紹介)を作成。  
⇒商品販売を通して、**企業イメージ高揚、収益増加を図る**
  - ③顧客の意見/要望等から、商品の**改良/改訂**を検討  
⇒**消費者にとって「欲しい、買いたい商品」作り** へ
- ①～③を繰返し、商品と、販売営業活動の質を上げる  
⇒**企業の収益に貢献、同時に社会に必要な商品と企業に。**



欲しい、買いたい商品へ

# 平成28年度活動実績①(新商品導入&拡販)

## 濱田製作所 地域限定の改良型肥料の市場導入 南プス・パワー1号

- 改良型商品
  - ・養分配合の最適化
  - ・低価格化
  - ・製造コスト低減
  - ・商品のシリーズ化による地域実績と安心感



●26年11月 導入  
「南プス・パワー」

●29年3月 導入「南プス・パワー1号」  
改良型肥料(商品)

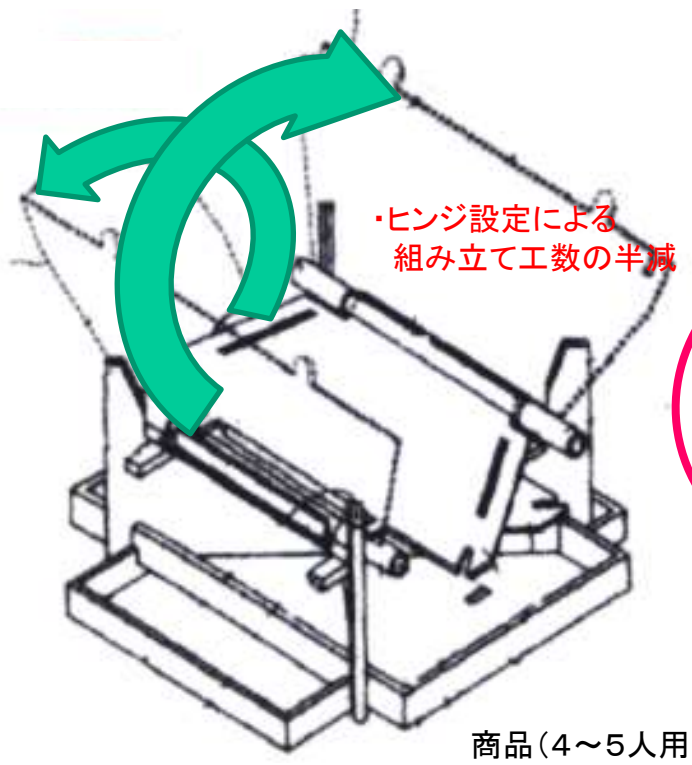
●改良型商品リーフレット(表面)

※①「肥料(施肥)マニュアル」: 農産物&果樹生産者向け、農協経由で配布(3年前)、ようやくそのマニュアルが浸透。  
 ②XX某肥料会社の肥料成分不正配合で、全農経由の肥料需要が変り、一躍供給元に!  
 結果: 製造販売&納入数量(H26=10(t) → H27=80(t)へ。

# 平成28年度活動実績②

## 光中：簡単組立 携帯コンロ

MK-520



- ・コンロ機能、収納性、利便性など特長はそのままに、現行商品に比べ組み立て工数を約1/3に改良。

**著名キャンパーがWeb.上で大絶賛されています！**

# 平成28年度活動実績③(分科会での継続事業)

## 分科会活動①《オイル販売事業》

- ・2010年9月、グループ参加の3社で立上げた(株)TCSは、7年目に。
- ・2013年度からはアーユルヴェーダ商品(インド漢方サプリ)を加え販路&収益拡大を展開中。



まごころタッチオイル

## 分科会活動② 《土のう、土のう製造販売事業》

・公共的土木工事だけでなく、一般消費者にもアピールできる地震による液状化現象をも最小限に食い止める効果を発揮する土嚢工法について、ばら撒きPR用リーフレットを関連先へ配布し、工法の浸透に協力しています。  
(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み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強/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。  
(実際の工法事例詳しい内容の紹介は「Soil Bag 研究会」発行リーフレット、又は Web ホームページ <http://www.soilbag.com> を参照ください)

●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、これら企業開発センター内 株式会社産業開発研究会営業開発グループより作成しています。営業開発グループ担当: 中下 利光(090-9680-0110)が、工法、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ご覧いただけます。

土のう工法PRリーフレット

# 平成29年度 基本活動予定

## ■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為の市場把握とその分析

#### ◆継続事業

- ・マーケットに合致した地域限定版新肥料を地域ごとに販路ルートに乗せる企画とその売り込みの実践案
- ・携帯コンロの商品特徴訴求の販売策とその実施案(原稿作成を含む)
- ・日本遺産:日本の近代化に躍進貢献した都市のPR戦略と具体案づくり

#### ◆新参加企業の営業/販路分野でのマーケティング開発要請があれば、-----

- ・是非のご参加を

### ●その他(ルーティンワーク含む)

- ・分科会事業(オイル、土のう)の拡販策
- ・近況マーケティング情報の入手/分析と共有化
- ・グループ間の連携によるマーケティング志向の共同作業とその試案
- ・先進地視察先への交流とフォロー

## グループ参加企業&運営

### ■参加企業(平成29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	呉市吉浦中町
◇大幸産業(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

※グループの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(先進地視察会他)、その他、毎Meeting開催後 交流会

## まとめPR: 営業販売拡大 & 弊グループへの参加募集

**おたくの製品、  
価値ある商品として  
もっと売り込みましょうよ。**



携帯コンロ試用BQシーン 2016

**商品販売強化策(販路開発/ 拡販)を考えるマーケ  
ティング企画とそれを実践することで  
収益UPを目指す ” 売れる商品 ” への道作りを  
我がグループは一緒に考えます。**

……………営業開発グループへ、是非のご参加を