

**くれ産業振興センター
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**
- ・R元年度 活動実績**
- ・R2 年度 活動予定**

**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

- ・もの作りを志した時の「創ってみたい」という動機を大切にして作った製品に
- ・出来上がった製品に、付加価値感をプラスし、商品に育成し、消費者の購入検討時に「買ってもらえる商品」にして売り出す、商品市場導入の企画とその実践策をします。

実践のために、営業販売の戦略企画と共に、PRや広告/宣伝の企画/制作を行い、商品の市場導入時の営業活動を容易にする側面支援をします。

(上部緑色部分を深読みすると-----)

- 消費者目線で ①マーケティング的付加価値感を吹き込むことで“今”売れる商品のビジネスプランを作る。
- ②プランにリンクした営業販売活動を行うために必要な販売促進ツール類(商品PR/商品リーフレット、カタログ、取扱説明書や会社案内等)を整備/作成する。
- ・商品の販売活動を通して、商品特性を市場で訴求し、売る努力(営業)と商品力を伝えることで、企業イメージの高揚や、収益増につなげます。
- ③消費者目線で商品の要望/意見等を聴取し、改良/改訂を検討、消費者が「より欲しい、買いたい商品」に、そしてより品質の高い商品へと進化させます。

令和2年度 基本活動予定

■弊グループ参加企業が有する個別商品の営業販売力強化のためのビジネスプラン作り

●ビジネスプランの質を上げる為の市場調査 / 把握とその分析

◆継続事業

- ・新肥料: 地域土壌と特産物に合致した地域限定版肥料を販路ルートに乗せる企画と
売り込みの実践、及びフロ仕様肥料のホームセンター等での一般売り企画
- ・携帯コンロ: ヒンジ採用による簡単組立て。コンロの拡販とそのPR / 市場浸透策

◆新規取り組み事業

- ・KIT内 他グループとのコラボレーション: 新規開発された製品のマーケティング展開

●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
- ・先進地視察先への交流とフォロー

令和元年度活動実績1(拡販企画)



●改良型商品リーフレット(表面)

濱田製作所:地域限定の改良型肥料 ハムユキ スーパーII

- ※①「肥料(施肥)マニュアル」:農産物&果樹生産者向けを農協経由で配布、そのマニュアルが浸透し拡販に成功。
- ②某肥料物産の肥料成分不正配合で、全農経由の肥料需要が一変、一躍供給元に!



光中:簡単組立 携帯コンロ改良型

- ※①コンロ機能の収納性/利便性等、特長はそのままに、組立て工程を約1/3低減した改良型
- ②・全方向からのエアータンク取込み ・火起し簡単
・ステンレス製で手入れ簡単・コンパクト収納
- 著名キャンパーがWeb上で大絶賛しています!

令和元年度 活動実績2(分科会活動での事業化)

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、8年目に。
- ・2013年度からはアーユルヴェーダ商品(インド漢方サブリ)を加え販路&収益拡大を展開中。



まごころタッチオイル

まごころタッチオイルは
NPO日本タッチ コミュニケーション協会が企画する
各講座でも使用しています

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縮/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「策定リーフレット」または 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

●土のう作り
●土のう施工ほか

お問い合わせは下記
船矢野鉄工所 ドノーラック事業部
Tel : 0523-87-2748 Fax : 0523-87-5477
e-mail : yanotetu@ia7.ikeeper.ne.jp

●ソイルバッグ研究会
代表 名古屋工業大学名誉教授 工学博士 松岡 元
〒486-0811 愛知県春日井市東山町44-8-14
Tel & Fax: 0569-83-1993 090-5111-3277
e-mail : hajime.matsuoka@md.cdw.ne.jp
web : http://www.soilbag.com

●このリーフレットは、ソイルバッグ研究会の監修のもと、これ産業開発センター内 株式会社産業開発研究グループ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(099-9600-0110)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お寄せいただけます。

土のう工法PRリーフレット

まとめ(営業開発グループのPR)

あなたの会社の**製品**を、**価値ある商品**として
もっと市場へ**売込み**の**活動**を、しませんか？

消費者目線思考での**マーケティング戦略**と、
それを**実践**することで「**売れる商品**」に仕上げます。
そして**収益UP**と**企業イメージの向上**を
狙い、目指します。

是非、営業開発グループの活動に、ご参加ください。

グループ参加企業&運営

付記



■参加企業(令和2年3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	呉市広町

※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後 交流会