

**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

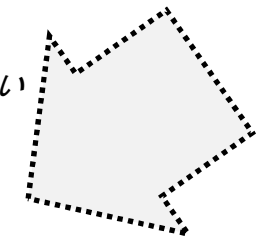
- ・グループ活動の目標&目的**
- ・R2年度 活動実績**
- ・R3年度 活動予定**

**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**

- ・「作ってみよう」と志した時の”**想い**”を大切に開発した製品に
 - ・**社会的要求と付加価値感を組み合わせ、お客様の購入検討時に「買って、使ってみたい商品」にコンセプト建てをして、商品の市場導入の戦略的企画とその実践策を具体化します。**
- コンセプト企画化した商品を営業販売活動で実践するための、販売企画と共に、商品PRや広告/宣伝の企画/制作を行い、市場での営業販売活動の実績を上げるための側面支援をします。**

もっと知りたければ、お読みください



(**上部緑色部分を深読みすると-----**)

- ① **マーケティング的付加価値要素をお客様目線で 製品に吹き込むことで お客様ニーズに合った”買ってみたい商品”とを感じる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の販売促進ツール類(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)を整備し、宣材品の制作をする。**
 - ・**商品の販売活動を通して、市場や商品特性を分析、売る努力(営業)と共に商品力を通じて、お客様の信頼感を高め同時に、企業イメージの高揚、そして最終的に収益増につなげます。**
- ③ **お客様目線で商品の要望/意見等を聴取し、改良/改訂を検討し、お客様が「欲しい、使い易い、買いたいと思う商品」にと、より品質の高い商品へと進化させます。**

令和3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、より営業販売力強化を可能にする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**
- ・**アスパラバーナー**: 他グループとのコラボ、**少量製造販売への戦略企画とその展開策**

◆取り組み事業

- ・**KIT内 他グループとのコラボレーション推進**: 製品から商品へのマーケティング戦略や**展開の企画と、それ等の企画を実践的に有効活用できる宣材品制作物の開発**
- ・**クラウドファンディングの土壌作りとその紹介**、そして**浸透策の展開**

●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**持続的安定販売策**
- ・先進地視察先への**交流とフォロー**
- ・近況マーケティング情報の**入手/分析と/ノウハウの共有財産化**

令和2年度活動実績 1

事業開発グループ3社とのコラボレーション(第一弾)が叶う!

藤原工業、ハマダベンディングサービス、濱田製作所の3社が(農林水産局、農業技術指導所、生産技術アカデミー、農業技術センター、くれ産業振興センターから技術支援受け)開発されたアスパラバーナーのマーケティング分野を弊グループが担当。



●サンプル1号機によるテスト風景
於:農業試験場西条 田口ファーム

炎の威力!

アスパラガス栽培での、土壌中の茎枯病を発生させた病原菌、収穫後の枯れた茎や根と共に燃焼し、連作障害となる雑草をまるごとバーナー使用し、新しい芽の最高の数増土壌環境作りを準備します。

アスパラガス収穫後、バーナーで耕の上層土を焼却しますが、中層にあるアスパラガス根部分にはバーナー炎熱の影響は及ばず、根を痛めることはありません。

焼却残渣は新芽の肥料の一部にもなります。この土壌焼却方法は、病害虫防除と併せて土壌改良をもなし、いわば「一挙両得」の対策です。

アスパラバーナーは数地の連作障害を防除し、アスパラガス栽培の高品質、増量の収穫と数増土の手入りの効率化に貢献します。

アスパラバーナーの特徴

- ・高出力3連バーナー
- ・バーナー点火と炎の安定燃焼の時間短縮
- ・燃料消費量の軽減(タンク容量20ℓで約40分燃焼)
- ・エアール燃料への加圧計の装備
- ・動力ポンプにより作業労力軽減と同時に時間短縮に貢献
- ・燃料残量の視認表示化
- ・軽量コンパクトの扱い易さ
- ・メンテナンスのし易さ

アスパラバーナー FH-1型

アスパラバーナー 取扱説明書

型名 FH-1

- この度はアスパラバーナーをお買い求めいただき、ありがとうございます。
- この商品をご安全に正しくお使いいただくために、ご使用前にこの取扱説明書をよく読み頂き十分に理解してください。
- お読みになった後は、必要な時に取り出せるように大切に保管して下さい。
- 保証書はこの取扱説明書に付いています。P9に掲載しています。
- なお、ご不明な箇所がありましたら、下記製造元、または販売元へご連絡ください。

■製造元: 藤原工業株式会社
東広島市高瀬町丸山402
Tel: 0823-82-2966 Fax: 0823-82-5793
URL: <http://fujihara.biz>

■販売元: 株式会社 濱田製作所
呉市川尻町小方1-25-35
Tel: 0823-70-5500 Fax: 0823-70-5511
URL: <http://www.hamadats.co.jp>

●取扱説明書表紙(8p)

●商品リーフレット(表面2p)

令和2年度活動実績2(継続事業の拡販企画)



●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 ハムユーキ スーパーII

- ※①「肥料(施肥)マニュアル」を農産物&果樹生産者向けに農協経由で配布、そのマニュアルが浸透、効果を発揮、拡販につながる
- 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全方向からのエア一取込み、火起し簡単、ステンレス製で手入れ簡単で収納性/利便性等の特長はそのままに、組立て工程時間を約1/3に短縮した改良型!
- 著名キャンパーがWeb上で大絶賛しています!

令和2年度活動実績3(分科会での事業化)

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、11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

まごころタッチオイルは
NPO日本タッチ・コミ
ニュケーション協会が企
画する各講座で使用。
その傍らでの希望者へ
の販売活動だけに
オイル販売は低空飛行。

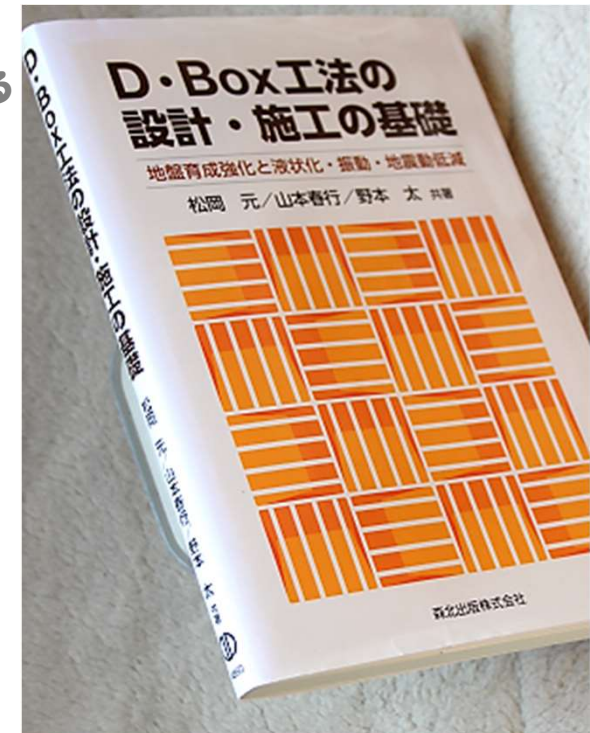
分科会活動② 《“土のう”と土のう製造機の販売事業》

《“土のう工法”の浸透作戦》

“土のう”の建設資材化は軟弱地盤強化、建設地盤への改良化、免振効果や地震による液状化現象対策等に効果を発揮します。しかし、これまでは土のう工法技術の業界へのPR浸透不足で、工法による特徴やメリットなど、PRも実例も少なく、広く“土のう工法”を知ってもらえる機会も少なかった。

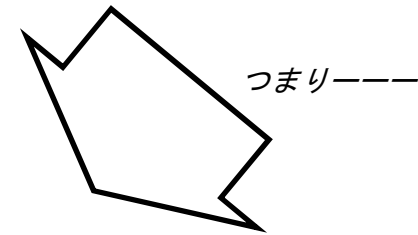
このほど、土のう工法の
発案者からの専門書が
2020.10月に発刊され、工法
技術が理論的にも書籍で
裏づけされることになり、
工法の業界内の浸透にも
期待でき、今後は
“土のう工法”の需要に
期待できそうです。

工法の技術専門書



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
積極的に市場へ**売込**む**活動**」とは



つまり——

消費者目線での**マーケティング戦略**を企画し、その
企画案を**実践**することで「**売れる商品**」に!!
そして**企業イメージ**の向上と**収益UP**を目指します。

弊グループへのご参加、又は協働活動で”**売れる商品**”への
マーケティング企画の開発をしませんか。

グループ参加企業&運営

付記

■参加企業(令和3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
◇フラスオン	代表	堀部光一	呉市広三芦
◇大幸産業(株)	代表取締役社長	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、交流会など