

# 呉自社商品開発推進研究会

## 営業開発研究グループ

グループ活動の目標&目的、25年度活動実績、26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=強い営業力を発揮するために**  
**商品に力を与えるビジネスプランを基に、**  
**積極的な販売営業活動を可能にする戦略の企画/推進、**  
**そして実践行動することで、企業収益につなげる。**

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全域(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 戦略実施に使用する営業/販売促進ツール類を作成する。  
(ツール類の有効活用で、営業全域の活動をスムーズにし、  
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/改訂をケアし、  
消費者にとって必然の商品/企業と成り得る様、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る。

# 平成26年度 活動予定

## ■弊グループ参加企業への営業力強化の開発を協力

### ●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)

- ・フロ用肥料の一般向販売商品の開発と市場導入準備
- ・携帯コンロの拡販策の探究(製品/販売)
- ・新HV(自動車のハイブリッド=キャパシタ方式)技術の売込みの浸透

## ■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(先進地視察の実施)

# 平成25年度活動実績(先進地視察)

先進地視察会で「これまでになかった新展開」が開けた

※弊グループだけでプレゼンを受けるには力不足を感じ、新規事業グループに声を掛け、事業開発グループの(実際には2企業)賛助参加を依頼した。

## 奥出雲町第三セクターグループ 奥出雲仁多米(株) 訪問

- ・仁多米ブランドの構築、仁多米ブランドへの生産指導、育成、維持管理、及び販売ルート開拓等について。
- ・仁多米をベースにした加工商品の開発と販売について



## 「瓢箪から駒」新展開とは

(新規事業開発グループの協力支援による事業発展へ)

### ●仁多米の拡販への協力

新市場(鹿児島市内)での新規参入、販売の開始

### ●仁多米の品質向上への開発協力

仁多米に、更に栄養素を高める高濃度カルシウムイオン水を生育期間中に注入する実験栽培を開始  
(26年度の実験栽培は25年度に続き2期目)

# 平成25年度活動実績(参加企業新商品導入/拡販)

## ①新規に限定市場(山形県)に導入した新肥料



濱田製作所(肥料事業部)  
王将ユーキ100(新製品)肥料袋

## ②携帯コンロ拡販策

携帯マルチコンロ  
1~2人用



光中:携帯マルチコンロ  
リーフレット



携帯コンロ  
4~5人用

# 平成25年度活動実績(分科会で事業化)

営業開発研究グループ

## ③-1 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、  
4年を経過。  
13年度からはオイル販売他、  
アーユルヴェーダ商品を加えた。  
また、間接費の見直しをし、収支の  
改善を実行した。

## ③-2 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。



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  
「基礎建本資材」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」(免震リーフレット、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

●土のう作り  
●土のう施工ほか  
お問い合わせは下記  
工務博士 松岡 元  
㈱矢野鉄工所 ドノーラック事業部  
Tel: 0823-87-2748 Fax: 0823-87-5477  
e-mail: yanotetsu@ta7ikeeper.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44-9-14  
Tel & Fax: 0565-83-1983 090-5111-3277  
e-mail: hajime.matsuoka@rmd.con.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、(株)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(099-5663-0115))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問い合わせください。

土のう工法PR資料

## ■26年度営業開発グループの活動予定

- ・弊グループ参加企業(依頼企業)への  
ビジネス&マーケティングのプラン作成協力
  - ・精度の高いビジネスプランの作成
  - ・ビジネスプランに基づくマーケティング戦略の立案
  - ・マーケティング戦略に基く、販売営業に有効なツール類の開発と制作
  - ・マーケティング戦略のフォロー
  - ・弊グループへの新規参加企業さんを待っています
  - ・新規参加企業様の依頼による営業/販売プラン企画立案とその実施
  - ・
- ・他グループとの連携効果の模索と実行企画の試行

