

呉自社商品開発協議会

営業開発研究グループ

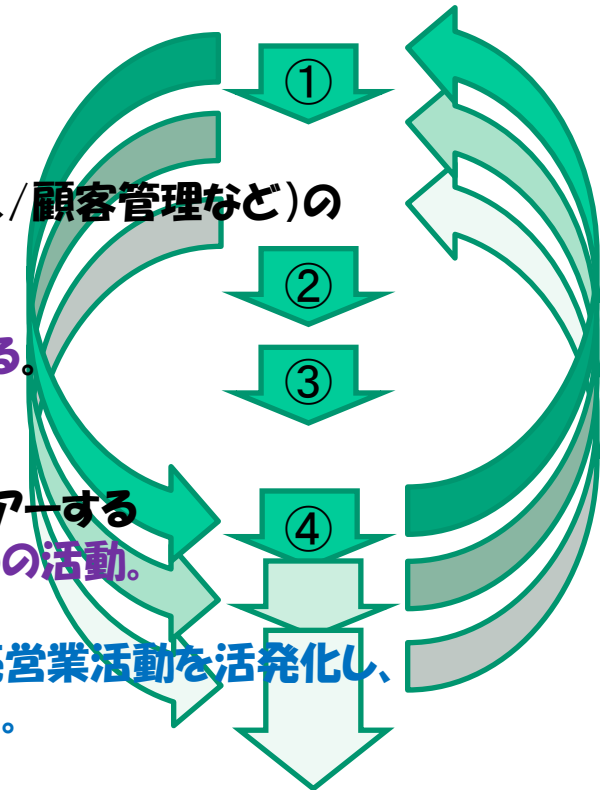
グループ活動の目標&目的、27年度活動実績、28年度活動予定

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、商品販売の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と推進計画を作り、実践展開します。

- ① “ものづくり”で開発した製品に、付加価値を吹き込み積極的に「売る/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/要望等を収集し、商品の改良/改訂をケアする消費者にとってもブランド力のある商品/企業となるための活動。
- 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。



商品の進化

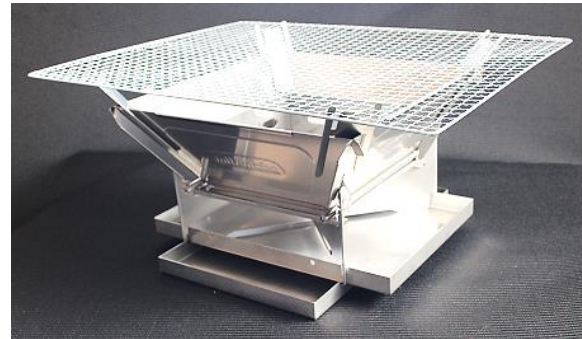
平成27年度活動実績①(新商品導入/拡販)

①地域限定の新肥料の市場導入



※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(2年半前)、ようやく浸透。
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地図が塗り変り、一躍供給元に！
結果:製造販売&納入数量(H26=10(t) → H27=80(t)へ。

②新開発 簡単組立携帯コンロ



・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。

新商品(4~5人用)



現行商品(4~5人用)



新型コンロの試用テスト(花見BQ)

③キャパシタ方式 ハイブリットカーへの動向やキャパシタ技術のPR & 販路開拓

平成27年度活動実績②(先進地視察)

しまね大交流会&キックオフセミナー (H27. 12/11-12)

●(株)アクティブ

電気自動車開発(充電方式&キャパシタ方式)の
開発状況を視察、公聴/意見交換/情報交換など



国宝:松江城



展示の電気自動車は自動2輪車ナンバー

平成27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

分科会活動② 《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、これまで人力で行われていました。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盤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「販路」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
販売野鉄工所 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44-6-14
Tel & Fax: 0568-33-1993 090-5111-3277
e-mail: hajime.matsuoka@md.ccnw.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、産学連携センター内 株式会社産学連携研究会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(090-9480-0110)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します。

土のう工法PRリーフレット

平成28年度 基本活動予定

■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市場把握とその分析

◆継続事業

- ・地域限定の新肥料の販路拡大策と更なる訴求特性の追及 & 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キャパシタ技術のPR & 販路開拓

◆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
- ・グループ間での自社商品開発(もの作り&販売)の連携による次工程への共同試案
- ・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28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
◇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

※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)、その他、毎Meeting開催後 交流会

弊グループへの参加募集PR



弊グループ活動へ
ご参加、ご相談を-----どうぞ！

営業(販路開発/拡販)の強化策を打ち出す為に、
事業計画に基づいたマーケティングプランの
企画と精度の高い実施策を。その実践を通して、
収益UPを目指せる“売る/売れる商品”の
企画&推進策を一緒に考えませんか。是非のご参加を