

## 中小製造業の事業企画～商品開発～販売促進企画支援

○薬師寺 千尋\*1)

### 1. はじめに

事業化支援本部システムデザインセクターは、商品デザインだけでなく、商品開発から販売までを支援している。その中で、本指導事例は、商品企画基礎講座を受講された製造企業のものづくりだけでなく、市場開拓、販売促進までを2年間にわたり指導支援した事例である。

### 2. 内容

本指導事例における流れを以下に示す。①クライアントに選ばれる事業企画書作成②デザイナー紹介と商品デザイン③販売促進企画・計画設計

#### (1) クライアントに選ばれる事業企画書作成

キャラクタービジネスを行っている会社から金物メーカー数社にオファーがあり、当該企業も自社商品としたかったため、プレゼン時にクライアントから選ばれる企画書を作成したいという希望から、プレゼンを通すための企画書の指導を行った(図1)。

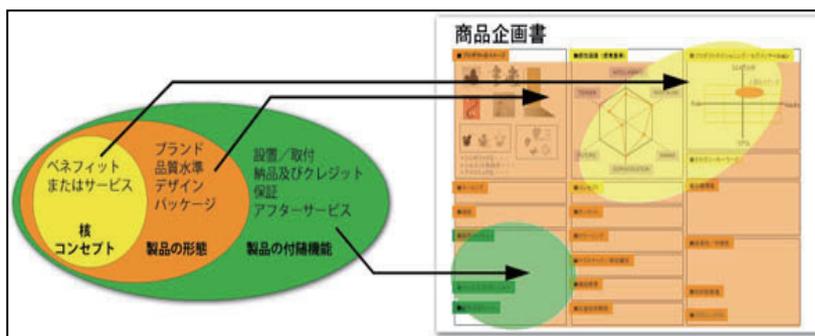


図1. 企画書

#### (2) デザイナー紹介と商品デザイン

契約後、当該企業に商品企画基礎講座の講師(エンジニアリングアドバイザー)を本事業の開発デザイナーとして契約してもらい、基本デザインから3Dデータづくりまでを依頼する。その間のイメージモデル等のモックアップを都産技研で指導した。

#### (3) 販売促進企画・行動計画設計

既存顧客に初回納入後、売上が落ち込んだため、新規顧客(ターゲット)を決定し、ターゲットへ向けての提案営業を進めていくための行動計画を組み立て、心理段階ごとの進め方を指導して、顧客先への営業を支援した(図2)。

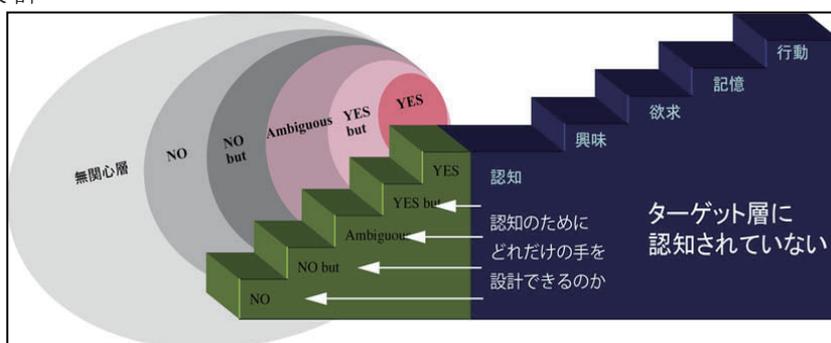


図2. 行動計画設計

### 3. 結果

事業構想とそれを進めるための企画書ツールとしてプレゼンすることで、クライアントとの契約締結ができた。デザイナー紹介を含めた都産技研の支援で自社商品開発ができた。同じく販売促進支援により、販売促進企画を作成し行動計画に沿って実行したところ、首都圏を中心にショールームを持つ地域密着型の中小ハウスメーカー17社と新たに取引が発生し、初回売り上げと同様の粗利回復を成功させた。

\*1)システムデザインセクター