

製造とインフラを
技術で支える専門商社として
営業力・技術力・人間力を磨き、
お客様の真の困りごとを解決する

【営業本部】

コーディネート力で価値を創造し、
専門力・提案力・対応力を駆使し、
「貴方なら買うよ」と言われる人間性で
満足を提供する集団

第1営業部は、主に工場関係のお客様に対して測定機器・ラボ分析・理化学機器などのソリューション提案を行います。また、エンジニアリング本部と協働してシステムの構築や保守サービスまでお客様のニーズに合わせて、最適なソリューションをトータルで提案しています。このような提案力を活かして、大手工場である住友化学、クラレ、帝人、東レ、大王製紙、太陽石油や四国電力伊方発電所など地域密着でお客様の課題を追求し、制御機器メーカーである横河電機を中心に各分野における大手メーカーと連携して最適なアプリケーション提案を行っています。さらにグループ会社の新立電機との協業を図ることで市場の拡大を目指すなど、長年の経験で培った知識を活かし、エキスパート達がより質の高い提案を行っています。

第2営業部は、インフラ整備関連事業のお客様に対して、電気、通信、土木の資材や機器のご提案がメインとなります。電気・通信部門では、主に四国電力グループ、JR四国・NEXCO西日本や大手通信キャリアに資材の提案から現地調査、設計施工や保守メンテナンスなど、工事全般においてトータル提案を行っております。土木部門においては、グループ会社の土井製作所と連携しつつ、官公庁や自治体に対して設計段階から加わり、道路整備・防災設備・公園遊具、他資材納入など、インフラ整備に関連した全てに対応しています。

第3営業部は、これまで再生可能エネルギー関連事業を中心に推し進めている「新エネルギーグループ」とIoT関連事業を中心に昨年発足した「ソリューショングループ」を組み合わせた部署になります。新エネルギーグループは、京セラやソーラーフロンティアとの協業により太陽光ビジネスを展開し、デルタ電子やABBとともに蓄電池やEV・LED関連にも取り組んでいます。一方、ソリューショングループでは、協働型ロボットやAIを活用した検査装置のソリューションや養鶏分野に特化した特徴のある提案を展開しています。他にも、カメラシステムやドローンを使ったサービスなどのソリューション提案を行います。販売だけでなく、技術メンバーを擁し現地調査・設計・施工・メンテナンスにも携わり、大手メーカーと協業しながら全国大で新たなビジネスを展開しています。



取締役
営業本部長 神野 孝博



【営業本部】今後の展開

営業本部が向かう先 さらなる高みを目指して

営業本部では、全社が大切にしている経営理念にある「全従業員物心両面の幸福」を目指すために、常に失敗を恐れずチャレンジし、右肩上がりの成長を続けていくことを目標としています。グループ会社全体として売上300億円を目指すために、営業本部全体として今後、さらに個々が自らを磨き続けることが大切です。まずは、「人間力を高める」ために、常にフィロソフィーに落とし込み、「正しい判断基準を身に付ける」ために、フィロソフィー手帳の活用・盛和塾カレンダー・稲盛デジタル図書館などにより日々勉強していきます。また「営業力を高める」ために、HPCを駆使してお客様の真の困りごとを解決することを常に意識しています。HPCとは、H(ヒアリング)・P(プロポーサル)・C(クローージング)を若手社員からベテラン社員まで通用する普遍的なスキルとして営業強化のツールとして実践していきます。

直近の大きな動きとして考えているのは、東京支店・関西営業所を中心とした四国外ビジネスの拡大とベース化、四国内の営業強化と業務効率化を目指した営業所の開設による地域密着と中国エリア拡大です。具体的なエリアとしては、香川県の西讃地区と愛媛県の今治市になります。西讃営業所を構えることで倉敷や玉野などの4兆円の市場含め岡山進出の足掛かりになります。今治営業所は、広島エリアや山口の新立電機との協業拡大が可能です。また、ビジネスだけでなく、営業所が増えることで若手育成の場にもなり、通勤時間や営業車での移動時間削減などの問題も解消でき、効率をあげることで働き方改革にも繋がると考えています。このように2年、3年先には、四国内の深耕を図り、市場規模の拡大を目指しつつ社員がチャレンジできる場を見出すことを計画しています。

さらにグループ会社との協業を強化していくことも大きな目標です。グループ会社全体の相乗効果による売上アップだけでなく、社員間の交流によるレベルアップなど目指していくこと、さらには、異業種分野やエリア拡大に伴ったM&Aによって底上げをしていきたいと考えています。これが営業本部全体に共通する施策であり、皆が同じ方向に向かいベクトルを合わせるための指針となるものです。大豊産業の将来を支える社員一人ひとりが「物心両面の幸福」を目指せるように、それぞれの施策を達成したいと思います。





営業に技術も身につけて
強みを増やしていく

【第1営業部】今後の展開

第1営業部では、お客様の期待を超える技術を提供し、柔軟な発想とチャレンジ精神に富んだ部門を目指すことが、大きなビジョンになります。今後の展開として、大きくは3つのカテゴリーに分かれます。1つ目は、化学、石油、製紙、食品、薬品等大手工場に注力し、上下水道等を管理する公共施設へと市場拡大を目指すことです。2つ目は、電気・電子計測においてインフラ市場（電力グループ、NEXCOグループ等）を拡大し、理化学・分析分野において専任化を行い、市場開拓を実施することです。3つ目は、エンジニアリング本部との協業によるベースビジネス拡大とエンジニア会社やセットメーカーの開拓です。

新たな取り組みとして工場内における安全性向上、操業効率化、省エネルギー等付加価値の高いモノづくりを実現するためにIoT技術等を活用しお客様の課題解決・サポートを実施していきます。他にも、第3営業部と協業して、工場内にも（ロボット・ビジョン関連）の提案をしていくことを考えています。

次に、第1営業部にSE（セールスエンジニア）を投入することを考えています。セールスエンジニアと営業マンがタッグを組むことで、顧客対応力強化と課題解決力向上に繋がります。「営業力にプラスして、技術力を身に付ける」ことは重要課題と考えられているため、今後、重点的に取り組んでいく予定です。

さらにインフラ関連や教育分野などへ、展示会やセミナーを通して測定器ユーザーを広げていきます。他にも、日本電子やABB、サーモフィッシャーなど分析機器メーカーと連携強化し、販売だけでなく、保守点検を含んだ専任化体制を強みにしていきます。

以上により、主要メーカーである横河電機を中心に各分野の大手メーカー各社と協力し、重要顧客との深耕に繋がります。また、IoTやビッグデータの活用などによって新市場・新規分野が拡大され、新たな展開のヒントも得られることと考えています。



幅広い分野において
インフラを支える誇りを

【第2営業部】今後の展開

第2営業部は、お客様に寄り添い、社会インフラを支え続けることで地域の魅力を創造するための支えとなるという大きなビジョンを描いています。電気、通信、土木の3つのインフラ関連に関する部門のうち、電気部門では、電力担当者による専任化体制をとり、重要顧客の深耕を図ることに注力。通信部門は、コアとなる大手通信メーカーの開拓を中心に行います。土木部門では、共同溝や道路、公園などの提案から設計協力できる体制を確立し、四国全域で構築していきます。

電気部門は、四国電力の組織変更に伴って、組織ごとに注力していくこととなります。四国電力の経営方針を十分に把握し、配電電分

離を見据えた当社の役割を担っていきます。さらにメンテナンスが必要な機器工事、工事込みの受注を、メーカーとの協業体制により強化していきます。

通信部門では、STNetにおいて当社のシステムを取り入れてクラウド事業を西日本全体で売っていく新サービスなどを構築したように、四国電力グループとの協業体制の確立を目指します。土木部門では、県都市部のような無電柱化を含む道路修繕や四国8の字ネットワーク構想の高規格道路新設や高速道路の4車線化などの整備、JR四国の樹脂枕木化や点字ブロックなどによる駅の盲人対策、地域住民の憩いの場である公園の新設やリニューアル、また、南海地震や豪雨災害を見据えた安全確保に伴う整備など、提案から設計のお手伝いまで最善の設備をお届けできる体制を目指しています。

今後も、インフラ保全に対応できるメーカーを開拓しつつ、地域活性化事業へと繋げていきます。



将来を見据えて新しい分野で
チャレンジを続ける

【第3営業部】今後の展開

第3営業部は、当社の経営資源を最大限活用し、大手メーカーと協業拡大することで全国に次世代のビジネスモデルを創業することが大きなビジョンです。

新エネルギーグループは、東京・東北や関西、四国それぞれのエリア責任者と支店専任者の協働でビジネスを拡大しています。

日本は2030年までに主力電源となった再生可能エネルギーの電源構成比率を現在の15%から22~24%にする目標があります。

また、世界の動きでは「COP21」で温室ガス排出量を、日本は2030年までに2013年度比で26%削減すると宣言しており、民間に

おいても事業で使う電力を再生可能エネルギーで賄うことを目指す企業連合「RE100」が拡大しています。

このような動きの中で、新エネルギーグループが発足してから全国大で培ってきた太陽光ビジネスは、お客様・メーカーとの信頼関係・技術ノウハウを駆使して、公共産業用ソーラーについては引き続き各機器の設計販売、システム構築から工事メンテナンスまで今まで以上に進めていきます。

住宅用ソーラーについても右肩上がりの市場で、2019年問題などで売電から自家消費などの需要が増えると予想しています。そのため、京セラやソーラーフロンティア、パナソニックなどと協業で、太陽光、ゼロエミッションの家を建てるなどの、ものづくりをしていこうと考えています。日本メーカーだけでなく海外メーカーとの関係も強化し、スイスメーカーのABBや台湾メーカーのデルタ電子などと協業して、変電所設備や蓄電池、EV、LEDのシステム販売や各メーカーと協業してシステム開発・パッケージ商品・仕組み構築を考えています。さらに将来を見据えると、次世代燃料、電池システムや水素需要も考えられるため、再生可能エネルギーと水素のハイブリット電池や水素ステーションの運営・メンテナンスなど、継続した将来ビジネスの模索を続けていきます。

ソリューショングループが取り組んでいる市場は、ロボット、AIを活用した自動化・省人化システムや、ネットワークカメラ、ドローンで撮影した映像を活用した点検・監視システムなどが急激に拡大しています。

ロボットソリューションでは、現場調査から設計・開発・設置・システム構築・メンテナンスを含め技術力を高めてトータルコーディネートできる体制を目指すために、まず今年度発足した「FA・ロボットシステムインテグレーター協会」の設立会員になり、全国大でのネットワーク構築、資格取得・スキルアップ研修、展示会出展などに積極的に参加していきます。またロボットの保守業務での事業拡大のために、メンテナンス講習を受講し教育面にも注力しています。現在は「検査工程に特化し、システム構築含めた自動化・省人化」と「養鶏業界に特化し、自動搬送ロボットとカメラ、AIなどを活用したソリューション」を提案しています。

映像ソリューションでは、キヤノンとの協業でネットワークカメラを活用した監視カメラシステム、顔認証システムやドローンなどで撮影した画像をAI技術を活用してひび割れ検出、不具合検出などのソリューション提案も行っています。将来を見据えて公共インフラやプラント工場だけでなく、畜産、農業、医療介護など新たな市場へもチャレンジしていきます。

第3営業部は、エネルギー・AI・ロボットなど今後急成長する市場に対して、販売力と技術力を武器に拡大していきます。販売力は第1・第2営業部連携と各メーカーとの協業強化、技術においては設計・施工・メンテナンスだけでなく自社開発品の構築・特許取得など、安全・品質やスキル・資格などを重視し、エンジニアリング本部・グループ会社と連携することで、あらゆる分野へチャレンジし、新規ビジネスを創出していきます。

