



営業・販売戦略の立案および 新規市場開拓に関する研究

経営情報学部 経営学科
教授 粟島浩二（あwashima こうじ）



連絡先 県立広島大学 広島キャンパス 1648号室
Tel 082-251-5178 (代表) Fax 082-251-9405 (代表)
E-mail awashima@pu-hiroshima.ac.jp

専門分野： 経営学 マーケティング論、流通論、営業研究

キーワード： 営業戦略、ブランド、小売業、サービス業
流通チャネル、

● 主な取り組み・活動

○顧客創造の最前線、マーケティングや営業、店頭販売の戦略について研究しています。

○「モノが売れない時代」が長く続き、日本経済は低迷を続けてきました。しかし、一方で最悪の経営環境を逆手にとって、急成長を遂げる企業も存在します。では、その両者の戦略にどのような違いがあるのでしょうか。私の関心はそこに始まります。

○経営学やマーケティングでは取り上げられることの少ない日本企業の「営業」や「販売」という部門や機能に着目し、事例研究を行ってきました。また、営業や販売を通じて顧客の中に形作られるブランド価値に関心を寄せてきました。

○主な活動としては、中国地方を中心に製造業、流通業、サービス業等、幅広く戦略の策定や分析を行ってきたことが挙げられます。また、広島県商工会連合会様等と連携して、経営診断やセミナーなどを数多く実施し、必要に応じて学生を動員しながら様々な提案も行ってきました。

○商店街の活性化事業やまちづくり関係のイベントのボランティア活動にも学生とともに積極的に取り組んでいます。

● 今後の目標・抱負

○マーケティング活動がグローバル化する中で、これからの営業や販売の変化に関心があります。特に、水や農産品・加工食品等のブランド戦略やグローバルな市場開拓をテーマに取り上げたい

と考えています。

● 地域・社会と連携して進めたい内容

○平成24年度から広島県北において「買い物弱者問題とビジネスモデル」の共同研究に取り組んでおり、この分野で成果を示したいと考えています。この研究のユニークな点は、行政頼みの救済策ではなく、新規創業としてビジネスを立ち上げることを目指している点です。

○過去3カ年、本学経営情報学部において開催してきた「観光マネジメント人材育成セミナー」をひとつの起爆剤にして、より多くの地域の皆様と広島の観光振興について連携していきたいと思えます。

○共同研究の性格上、商工会や商工会議所、自治体や金融機関、中小企業支援組織等との連携を希望します。特定の民間企業と直接コンサルタント料を頂戴するような研究は行っておりません。

● これまでの連携事例・実績

○平成18年度（広島県商工会連合会）：地域ブランドの開発・育成による新規市場開拓に関する研究

○平成19年度、平成22年度（竹原市商工会議所）：商圏調査及び付帯調査事業

○平成23年度（タウンマネジメントくれ）商店街経営者調査および付帯事業

○平成23年度（北広島町商工会）商店街経営者調査および付帯事業

○平成24年度（江田島市）「観光に係る意義と魅力発見」事業

○平成24年度（三次広域商工会）中山間地域における買い物弱者対策に関するビジネスモデル構築の研究

○平成24年度（呉信用金庫）くれしんトップセミナー

○その他 公開講座、セミナー等多数