



▲企業説明を受ける中高年齢者

# 販路 積極商談会

## 農商工こらぼネット

30年度

などの雇用形態、就業時期、アの狙いの一つになっている。時間などを書き込む相談受

平成30年度の第3回西部  
地区農商工こらぼネット会  
議が2月12日、西部総合事  
務所で開かれ、平成30年度  
の農商工連携事業の取り組  
み状況が報告された。

今年度のこらぼネット活  
動はマッチング商談会を主  
力に研修会や相談会などの  
事業活動が行われた。

▽マッチング商談会(主催  
機関名別、商談会の名称  
実績)は次の通り(15回)  
1米子商工会議所「第2回

社、バイヤー約120名  
3米子信用金庫(伯耆の食  
マッチング商談会) 出展  
45先、バイヤー60先  
4日本政策金融公庫「アグ  
リフードEXPO東京2  
018」出展678社、  
来場者1万2385名(東  
京ビッグサイト) 山陰異  
業種経営者交流会 出展  
50先、女性経営者懇談会  
参加者40名(山陰・北陸  
食の商談会in神戸) 山陰  
の特産物の関西圏での販路  
拡大を目的とした商談会。

商談会in鳥取(首都圏)  
「天満屋との食品商談会」  
天満屋グループ6社のバ  
イヤーと県内事業者との個  
別アポイントメント型商談  
会「農商工連携・6次産業  
化食品商談会in鳥取」(関  
西・東海圏) 食品の関西  
バイヤー7社、東海バイヤ  
ー1社を招き個別型の商談  
会「スーパーマーケット・  
トレードショー2019」  
日本最大級の大規模食品  
展示会、「鳥取県ブース」  
を出展。14社が参加(幕張

東京商工リサーチ米子支  
店は、1月の鳥取県内企業  
倒産を集計した。  
件数は2件で、負債総額  
は1億6000万円だった。  
産業別では小売業1件、  
サービス業他で1件発生し、  
地区別では全て東部地区。  
原因別では販売不振、形態  
別は破産1件、特別清算で  
1件発生した。  
負債総額のうち12億円は  
ティー・ディー(旧商号・  
株式会社鳥取大丸)の特別

子ソウル便の  
公表した。  
搭乗率は74%  
で、前  
年同月  
%P増加した。  
国籍別乗降人  
が1012名で、  
771名となつ  
乗者数は3ヵ月  
最高記録を更新  
人需要も過去最  
冬の温泉とカニ  
アーへの集客が  
している。

### わかりやすい マーケティング

## 「セット販売」を考える(上) 須山倫史



前回、マーケティングの  
基本とも言える3M・10  
のルールについてお伝え  
してきました(2018  
/6/28、7/18、8/  
8)が覚えていますか?  
それを踏まえた上でビジ  
ネスを展開されていれば  
必ず成果は出るはずで  
実際に成果が出ていれは  
素晴らしいことです。

のかと言う話になりますよ  
ね?なので、今回から実践  
編をお伝えして行きたいと  
思いますからぜひ参考にし  
て下さい。まず、第1回目  
は「セット販売」です。商  
品やサービスを販売する上  
で最も大切なのは価格です。

うです。価格設定と製品そ  
のものは支払いに対して大  
きな負担と感ずることを最  
小限に留めるよう最適化が  
必要ですが、競合他社の商  
品と比較して価格が高いな  
らその理由を明確に説明す  
る必要があります。どんな

ぜこれを選んだのか?を  
思い出してみると参考に  
なると思います。また、  
支払い条件もクレジット  
カード決済の選択肢を設  
けるなどすれば購入のハ  
ードルは一気に下がります  
ので結果的に売上に繋  
がります。つまり、売上  
アップには「セット販売」  
がオススメということ

理由であれ消費者が高いと  
感じればその負担を軽減さ  
せるためには「セット販売」  
を検討してみる価値はあり  
ます。逆に価格を吊り上げ  
たいなら付属品をたくさん  
付けて売ることが効果的で  
す。例えば普段使わなそう  
な賢い機能がはいった付  
いた電化製品とか良い例で  
しょう。実際、買うときに

なり、件数は前  
負金額は大幅減  
これを発注者  
額でみると、「  
人」その他の公  
で著増となつた  
で半減、「鳥取  
減となり、全体  
となつた。

## 付録で割安感出す効果

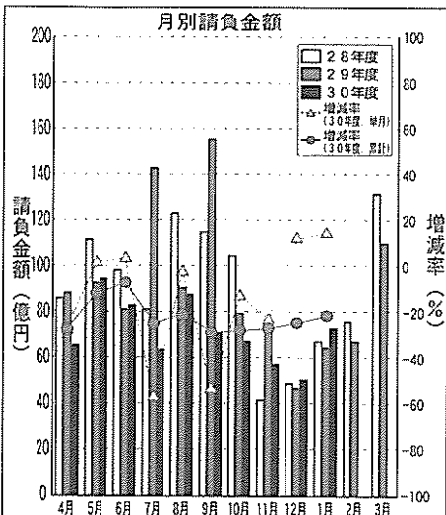
もし成果が出ていないと  
したら何もしていないと  
言うことになりませぬ。  
これは統計で解っている  
事です。売上を悩んで  
いるほとんどの経営者の  
場合、以外に多いのはマ  
ーケティング施策として  
特に何もしていないこと  
だそう。では、具体的  
に何をどうすれば良い

価格是对価交換であるため  
適正かどうか問題です。ね。  
例えば車をかう時に、人は  
大きな負担を感じることな  
く付属品やオプションを付  
けますが、もし自動販売機  
に100円を入れて何も出  
て来なかつたら腹が立ちま  
す。これは極端な比較で  
すが、車を買う時、消費者  
はセットになっている個々

うと感覚的に負担の軽減を  
図ることが出来ます。マイ  
カーローンや低金利クレジ  
ットも良い例です。財布か  
ら現金を取り出すと、人は  
購買について慎重に判断し  
ようとしますが、クレジット  
トカードを利用すると購買  
行動から支払いに対して大  
きな負担と感ずることを取  
り除く役目になっているよ

理由であれ消費者が高いと  
感じればその負担を軽減さ  
せるためには「セット販売」  
を検討してみる価値はあり  
ます。逆に価格を吊り上げ  
たいなら付属品をたくさん  
付けて売ることが効果的で  
す。例えば普段使わなそう  
な賢い機能がはいった付  
いた電化製品とか良い例で  
しょう。実際、買うときに

林業経営ア  
鳥取銀行グル  
員2名が「林業  
イザイ」資格を  
この制度は日本  
公庫が実施する  
アドバイザイ試  
したもので、山  
融機関では初  
制度内容は、林  
の経営に対して  
に付いて、経営  
マーケティング  
業者の経営



公共工事  
1月  
は大幅増、請  
負金額は2桁  
増となった。  
発注者別でみ  
ると、「鳥取県」で減少し  
たものの、「市町村」で著  
増、「国」で増加となり、  
全体では2桁増となった。  
4-1月の累計件数は1  
759件(同0.8%減)、  
請負金額は708億320  
0万円(同22.3%減)と