

農機新聞

『工進特約店会議』

新農林社

2025年2月4日発刊

工進

関西 エリア 工進特約店会議

喜んで頂ける商品開発を共に

【工進】京都府長岡京市市神足上八ノ坪12・8075(954)6111・22社から23人が出席した。小原英一社長は、今年度の同社方針と特約店に向けた販売戦略を共有するための会議を全国9カ所で行っている。1月28日に「関西エリア

で地域の顧客との繋がりをつくり、新たなビジネスに繋げていく組織の構築。地域の顧客にとって同社商品を見て・触って・体験できる「顧客に寄り添った店」として、商品提案・アフターサポートなどの体制構築を共に



小原会長
で頂ける商品と一緒に
なっている。当社が最初、

協力して進めている。会議ではまず、出席する役員・社員が紹介された後、小原会長が「KBPSの制度を始めて2年が経ち、今日は愛媛、能登や掛川からも出席して頂いている。ユーザーの最も近くにいる皆様の忌憚のない声を聞かせて頂き、喜んで頂ける商品と一緒になっている。当社が最初、ポンプメーカーだったが、噴霧器に続いて、中国でエンジンを開発していた関係で発電機も開発した。この3月から本社工場にプレス設備を加え、品質の安定とコスト低減を図り、お客様に喜



工進特約店 (KBPS) 会議



出席者全員で記念撮影

んで頂ける商品の開発に更に注力していく」と挨拶した。次に、KBPS推進室

の高井健次室長が「地域や季節に合わせた販促キャンペーンを提案し、サポート網も強化する。成

功事例を他店に展開し、全体の売上向上を図る」と方針を説明した。続いて、商品開発部の坂本一弘部長が今年の新商品と今後の商品開発の方向性を、販売研究所の宮垣大輔主任から情報誌「売上UP通信」の成功事例掲載などについて紹介し、午後から屋外で新商品の実演を行った。

【新商品の詳細は次号掲載予定】

関西 エリア 工進特約店会議

喜んで頂ける商品開発を共に

【工進】京都府長岡京市市神足上八ノ坪12・8075(954)6111・22社から23人が出席した。小原英一社長は、今年度の同社方針と特約店に向けた販売戦略を共有するための会議を全国9カ所で行っている。1月28日に「関西エリア



小原会長
で頂ける商品と一緒に
なっている。当社が最初、

協力して進めている。会議ではまず、出席する役員・社員が紹介された後、小原会長が「KBPSの制度を始めて2年が経ち、今日は愛媛、能登や掛川からも出席して頂いている。ユーザーの最も近くにいる皆様の忌憚のない声を聞かせて頂き、喜んで頂ける商品と一緒になっている。当社が最初、ポンプメーカーだったが、噴霧器に続いて、中国でエンジンを開発していた関係で発電機も開発した。この3月から本社工場にプレス設備を加え、品質の安定とコスト低減を図り、お客様に喜



工進特約店 (KBPS) 会議



出席者全員で記念撮影

【新商品の詳細は次号掲載予定】

農経しんぽう 『工進特約店会議』

農経新報社
2025年2月3日発行

工進 販売戦略共有して

喜ばれる商品開発へ特約店会議開く

（機工進）小原英一社長
・京都府長岡京市神足上
八ノ坪12）は1月28日、
「工進特約店会議」を本
社で開催した。これは同
社がKBPS（「工進」



挨拶する小原取締役会長

ビジネスパートナーシヨッ
プ」の略）と呼ぶ特約店
に向け、販売戦略などを
共有する会議で、全国9
カ所で実施。同日は関西
エリアの会議が行われ、
22社が参加した。

最初に小原取締役会
長が登壇し、まず海外の
展示会出展のため小原社
長が不在であることを詫
び、また参加者に来場の
感謝を述べた。続けて
「KBPSの制度を開始

して2年。また、皆様に
喜んでいただく商品を作
り、それを売って終わり
ではなく、どうしたら皆
様方の店舗を通じて1台
でも多く売れるかという
ことを目的に『販売研究
所』を設立して20年にな
る。本日も皆様から様々
な意見を伺うためにグル
ープディスカッションを
行い、ユーザー様に一番
近いところで悩みことを
聞いている皆様の声を頂

戴し、更に喜んでいただ
ける商品開発につなげた
い」と述べた。

続いて、各部門からの
発表があった。営業部門
は2024年度の振り返り
と25年度の営業方針を
発表した。24年度の売上
は、海外部門の伸長に
より前年比1.5倍とな
った。25年度は、SNS
などを活用した広報活動
の強化をあげた。販促キ
ャンペーンなど店舗向け



参加者全員で集合写真を撮影

プし他社との
差別化を図る
とした。また
販売研究所か
らは、年4回
の広報誌の発
行と、特約店
向けウェブサ
イトによる情
報発信で、販
売サポートを
強化すること
などを発表し
た。

の企画も充実させるとい
う。新商品については、パ
ッケージ「スマートコ
ーシンシリーズ」の拡充
と同時に、あえてエンジ
ン式の商品もラインアッ
続き、閉会した。

その後は、
営業スタッフによる特約
店の取り組み事例発表、
商品の販売アイデアを参
加者全員で話し合うグル
ープディスカッションと