

愛のくに えひめ営業本部
営業活動中期計画（第3期）

【ダイジェスト版】

2023年4月
愛のくに えひめ営業本部

1

01 第2期中期計画における営業活動

02 第3期中期計画の
基本方針と活動指標（数値目標）

03 営業活動方針

04 営業活動実施施策

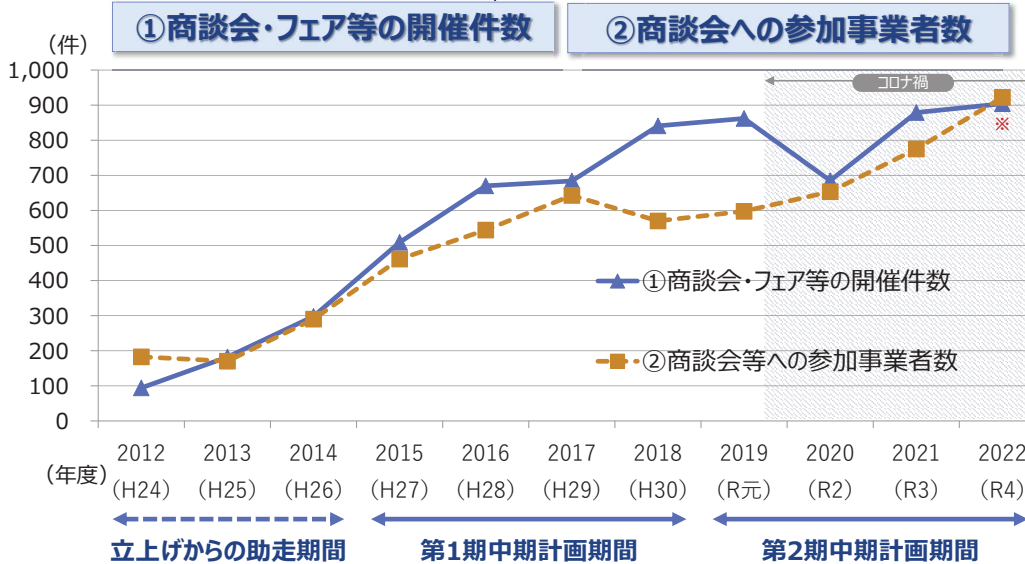
2

01 第2期中期計画における営業活動

営業活動指標の推移

営業本部は、県内生産者・事業者の営業の「補助エンジン」

「補助エンジン」としての活動の実効性を測るための指標を2項目設定



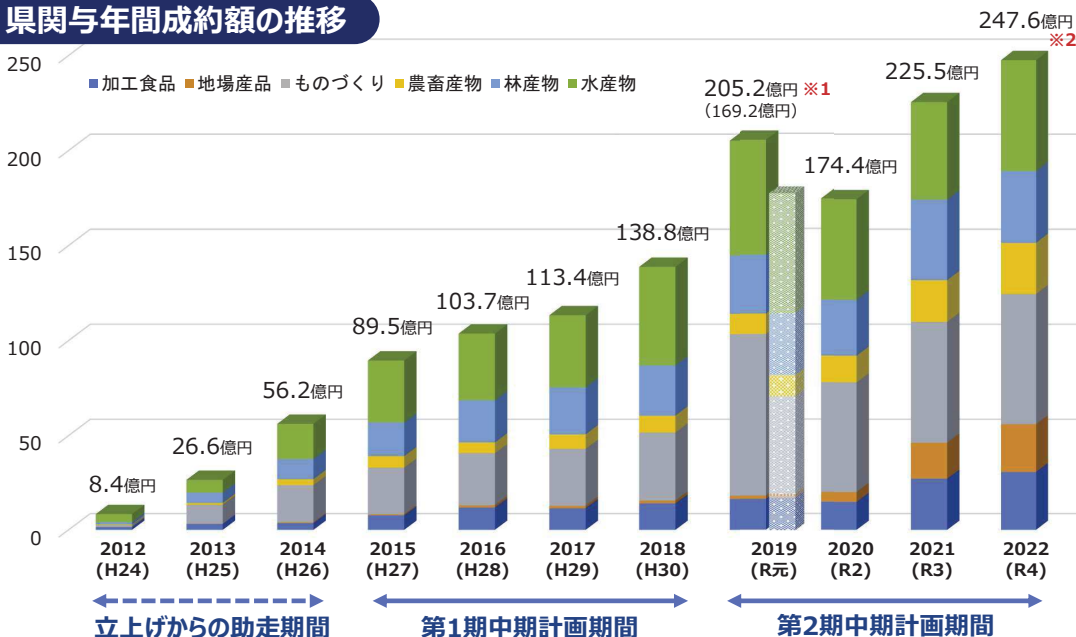
✓ 県内生産者・事業者の営業の「補助エンジン」として、ビジネス機会を積極的に創出
 ✓ コロナ禍で対面での営業活動が制限される中、デジタルの活用やネットワークとの連携に注力

2019年度まで、概ね順調に伸びていた2つの指標については、新型コロナの影響により2020年度には商談会・フェア開催件数が落ち込んだものの、2021年度からはコロナ前以上の結果

※2022年度は第4四半期時点の速報値 3

01 第2期中期計画における営業活動

県関与年間成約額の推移



✓ 第2期中期計画策定時の目標「2022年度・150億円」については計画初年度に達成
 ✓ 2022年度は更なる高みを目指す目標「200億円を最低ラインとし、上積みできる体制づくり」に変更

【コロナ禍でも伸びた要因】
 ✓ 既存ネットワークや営業ノウハウのフル活用による販路拡大・多角化
 ✓ 対面・リモート併用による国内外向け商談会やフェア等の拡充
 ✓ 2019年に取組みを始めたデジタルマーケティングを活用したEC販促

今後目指すべき方向性
 ニーズの的確な把握やデジタルの有効活用など営業活動の強化を図り、既存販路を維持しながら、新たな需要の取り込みや国内外での多様な販路開拓に積極果敢に取り組むほか、生産者・事業者の営業支援に努め、更なる実需を創出する

※1 2019年度は特殊案件フィリピン電動三輪車36億円を含む ※2 2022年度は第4四半期時点の速報値

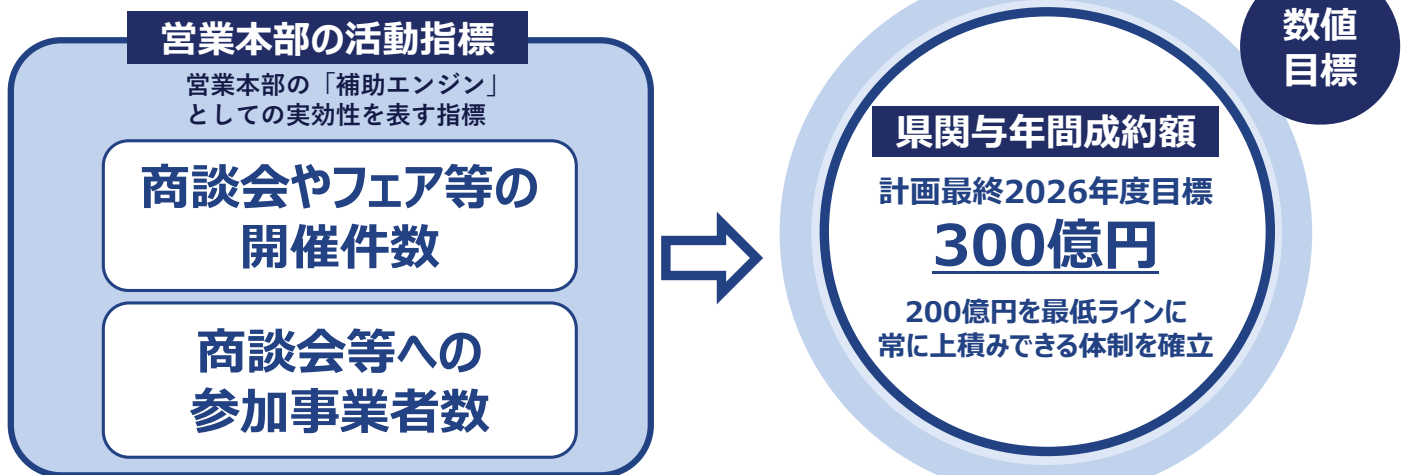
02 第3期中期計画の基本方針と活動指標（数値目標）

計画期間：2023～2026年度

基本方針

県内事業者の「営業の補助エンジン」機能の更なる強化

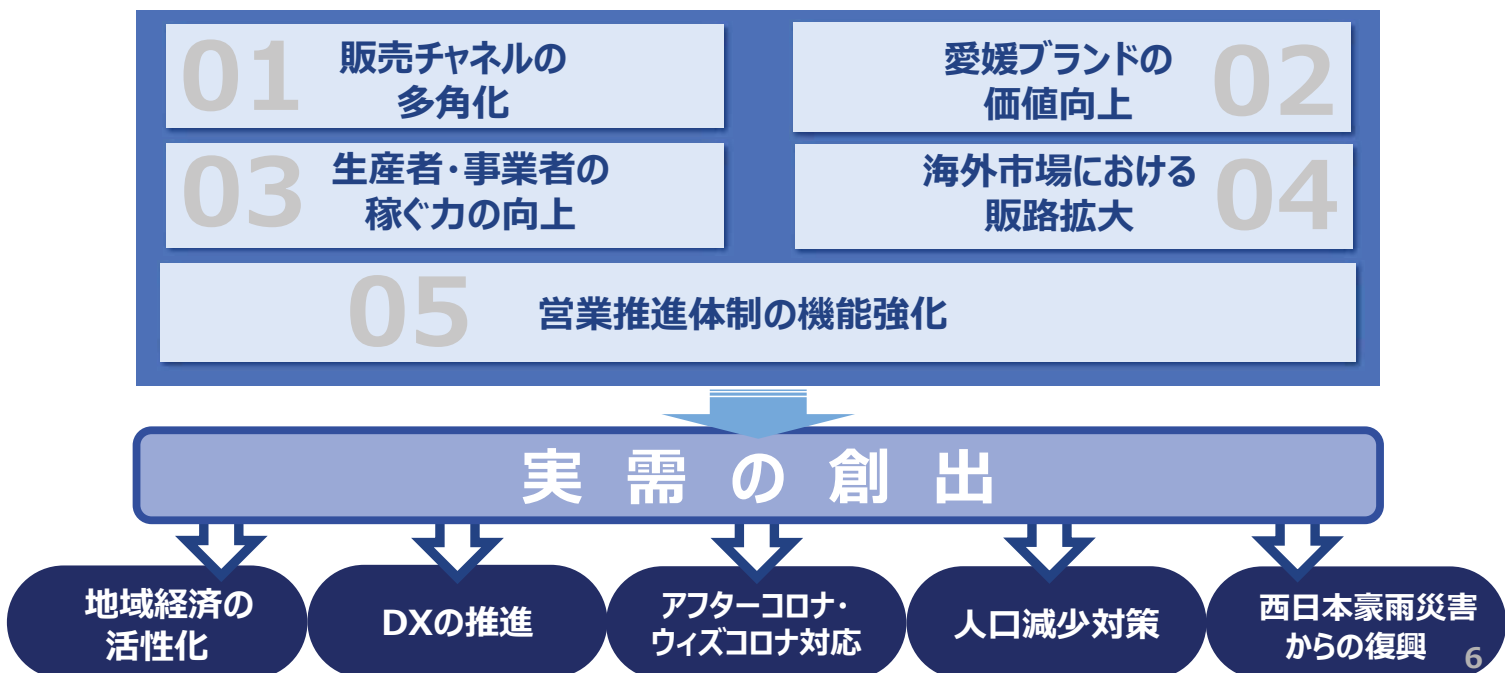
常に結果を追い求めながら機動的かつ効率的な営業活動を推進



各年度の目標値は前年度までの実績を踏まえて設定

5

03 営業活動方針



04 営業活動実施施策

01 販売チャネルの多角化

■ ニーズを踏まえた多種多様な販路の確保

- ✓ 事業者ニーズと消費者ニーズに基づく販路拡大
- ✓ ネットワーク強化・拡大による販路の多角化

■ DXを活用した戦略的な販路開拓

- ✓ 「愛媛百貨店」等を通じたEC販促展開の深化
- ✓ EC起点による関係人口拡大にもつなげる他分野連携施策の展開

「EC」×「納税」×「観光」



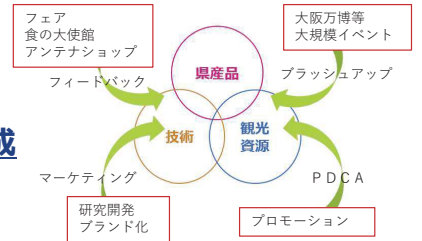
02 愛媛ブランドの価値向上

■ 愛媛コンテンツの魅力発信強化

- ✓ フェアや食の大使館等を通じた魅力発信強化
- ✓ 大規模イベントを契機とした認知拡大と誘客促進

■ マーケティングに基づく新愛媛ブランドの育成

- ✓ マーケットイン思考による研究開発及びブランド化
- ✓ デジタルを駆使した効果的なプロモーションの展開



03 生産者・事業者の稼ぐ力の向上

■ 多種多様なビジネス機会の拡充

- ✓ 「すご味」「すごモノ」「スゴ技」等データベースの拡充
- ✓ ニーズに応じたきめ細かなビジネス機会の提供

■ 生産者・事業者の営業力向上支援

- ✓ 一気通貫による事業者支援
- ✓ EC等デジタル活用による事業者の販売力向上支援



04 営業活動実施施策

04 海外市場における販路拡大

■ 国・地域に応じた戦略的な市場開拓

- ✓ 【重点エリア】における営業力強化
- ✓ 越境EC・デジタルマーケティングの推進

■ 産地・事業者と連携した輸出拡大

- ✓ 大手小売業者等との相互連携
- ✓ 生産者・事業者への輸出サポート

【重点エリア】

- ・東アジア：中国、香港、台湾、韓国
- ・東南アジア：シンガポール、ベトナム、インドネシア
- ・北米：アメリカ、カナダ
- ・欧州：EU、イギリス

【ネクストターゲット】
インド



05 営業推進体制の機能強化

■ 機動的で柔軟な営業推進体制の構築

- ✓ 横串機能・部門間連携の強化
- ✓ 「オール愛媛」体制の更なる機能強化

■ デジタルを駆使した営業活動の推進

- ✓ 多種多様なデータを活用した戦略的な営業活動
- ✓ 営業のDX化による効率化・高度化