

部門中期計画表

営業部

(単位:千円)

年 度		平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期
部門方針		グループ商品の販売強化 新商品開発 セキュリティ強化の防火扉販売	グループ商品の販売強化 福祉・医療分野への進出 新商品開発 セキュリティ強化のトランクルーム発売	東海地区での営業展開 売上60,000千円 新商品開発 レンタル物置販売開始
部門目標	売上高	800,000	900,000	1,000,000
	限界利益	288,000	342,000	400,000
	営業利益	55,000	60,000	70,000
部門環境		営業部長1 営業課長1 営業部員2	営業部長1 営業課長1 営業部員3	営業部長1 営業課長1 営業部員4
強化すべき機能		提案営業力 企画開発力	提案営業力 企画開発力	提案営業力 企画開発力
重点行動計画	テーマ1	グループ商品の販売強化		
	行動計画	設計事務所へのアプローチ 新規取引ゼネコン、マンション建築業者へのアプローチ HP充実によるPR	設計事務所へのアプローチ 新規取引ゼネコン、マンション建築業者へのアプローチ HP充実によるPR	設計事務所へのアプローチ 新規取引ゼネコン、マンション建築業者へのアプローチ HP充実によるPR
	テーマ2	新商品開発		
	行動計画	鍵メーカーへのアプローチ ゼネコン・マンション建築業者へのアプローチ 倉庫業などレンタル物置業者へのアプローチ	鍵メーカーと共同開発しマンション建築業者へアプローチ	
	テーマ3	市場拡大		
	行動計画	東海地区市場調査 ターゲット企業のリストアップと営業戦略策定 福祉・医療施設を手がけている業者のリストアップ・営業	東海地区 A社と合同で訪問営業開始 関東地区の常駐営業マン配置	東海地区の常駐営業マン配置