

生活者視点の商品開発

○アイリスのビジネスモデル

プロダクトアウト → マーケットイン → ユーザーイン
需要創造 潜在ニーズを顕在化
市場創造 メーカーベンダー SAS
値ごろ価格による引き算の商品開発
物作りは目的ではなく、手段

○アイリスオーヤマのイノベーション

- ・業態メーカーベンダー
- ・ユーザーインの需要創造
- ・マーケットインの市場創造

○ホームソリューション

生活者の代弁者
面倒なこと、煩わしいことにビジネスチャンス
相手の立場になって、仕組みを変える

○スピード経営

プレゼ会議は情報の共有とトップによる決裁

○LED照明の開発

2009年CO² 25%削減
一年で元が取れる価格
蛍光管の置き換え、シーリングの取り替え

○家電製品の開発

10%シェアの提案型開発 (調理器具との組み合わせ)
メーカーベンダーのプラットフォーム
ネット通販での販売

○なぜコメ、ビジネスか

消費者視点のもの作り (手軽、簡単、美味しい)
被災者支援、TPP対応のビジネスモデル
大規模農家と契約栽培によるトレーサビリティとコストダウン
メーカーベンダーのプラットフォームとネット通販
アイリスフーズによる品揃え強化