

## 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CO<sup>2</sup> 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