

# 特集 売れる商品・サービスをつくる 考え方とは

## 商品・サービス開発のポイント

消費者ニーズが多様化する昨今、日々、さまざまな商品やサービスが生み出されています。皆さんの中でも「新たなアイデアを形にして新規顧客開拓を！」と考えている方がいらっしゃるのではないのでしょうか。そこで今月号では、当所で昨年に引き続き実施する、商品開発支援事業をご紹介します。商品・サービス開発の考え方を探ります。



## 「物語をつくる」 それが商品開発の 出発点です。

「ヒト」を起点に考える



株式会社フェリシモ  
東北事務所 所長  
児島 永作 さん  
(こじま・えいさく)

フェリシモは主に自社開発による通信販売業務を手掛ける。児島氏は「どっちからでも履けるサンダル(販売数10万足以上)」など雑貨部門でヒット商品を多数企画。震災後は東北各地の作り手やクリエイターとともに東北の魅力伝えるためのオリジナル商品を企画・販売し成果をあげる。当所で実施する「商品開発ワンポイントセミナー」の講師も務める。

れる。これがこのアカデミーの醍醐味だと思えます。

新商品を開発するということは、誰かを笑顔にする機会をたくさんつくることにつながります。日ごろから面倒くさいと思っていることが、そのアイテムがあることで楽しくなる、例えば、雨の日こそ外に出かけて行きたくなるとか、人の暮らしの中にワクワクするきっかけと、ほんのちょっとした幸せを感じる瞬間をつくる。それが商品の役割であり、新商品を生み出すことの大きな意味なのではないでしょうか。

### 売り場が見えてくる 商品企画

「モノ」からスタートすると、販売する段階になって誰が買うのかとか、どこで売れるのかを考え始めることになりがちですが、フェリシモの商品企画は、「誰をどうしたいか」を考えると、販売方法も売り場も、商品ができあがるころには明確に決まっています。フェリシモが多くの企業にご協力いただきながら進めてい

るスタートラインという取り組みで、商品の「オーディション」というイベントが半年に1回あります。オーディションにはフェリシモをはじめ、仙台三越やJR東日本、良品計画などいろいろな企業が審査委員になり、それぞれの売り場に適した商品が選ばれます。アカデミー受講者の方にも、このオーディションへのエントリーのチャンスがありますので、ぜひ挑戦してみてください。

### アイデア創出を 強かにバックアップ

参加された皆さんは、商工会議所から商品開発以外の、例えば法人設立や知的財産権取得に向けたアドバイスやフォロワーを受けられるというもの、このアカデミーの利点の一つです。商品開発とそれに関連するさまざまなサポートが受けられるというのは、かなり厚い支援だと思えます。

昨年アカデミーに参加された方には、これから起業を考える方もいらっしゃると思います。今年2回目となるアカデミーでも、多くの皆さんに私たちのノウハウを身につけていただき、良い商品にたどり着いていただけるようお手伝いしていきます。ぜひ、固定概念にとらわれず、頭を柔らかくしてご参加ください。常識からはみ出すユニークな商品企画を進めていく、チャレンジ精神のある皆さんの参加をお待ちしています。

フェリシモが商品企画で最も大切にしているのは「何を作るかではなく、誰をどうしたいかから考えること」です。売れる商品というのは消費者が目にした瞬間に「私が欲しかったのはこれだ！」と思わせる力があります。そういう力を持った魅力的な商品を生み出すには、消費者のことを考え抜かなければいけません。ただ、消費者というのは、具体的に「これが欲しい」と思っているわけではありません。ターゲットにする人物像やその人の生活、悩み、願望、喜びなどを掘り下げていくことで、自分たちの会社が何を提供できればその人を笑顔にできるのかを考えていくわけです。言い換えれば、「人をしあわせにする」と「徹底的に考え抜く」のです。

モノがあふれ返る今、ヒット商品を作るには、消費者の生活の中に新しい物語をつくることを出発点として、なおかつユニークなカタチで提案することが必要です。これはフェリシモが扱う年間数万

点の商品(その9割がオリジナルの自社企画商品)が全てに共通の考え方で

ニーズを見つけて開発した商品は、結果として多くの人が共感できる価値になることが多いです。そうして、たくさんの方に「私のための商品だ!」と感じてもらうことを目指しています。こういった私たちのノウハウを学んでもらえるのが「商品企画アカデミー」なのです。

昨年アカデミーに参加された皆さんは、商品開発を「モノ」から考えてきた方が多いので、ものづくりを、「ヒト」を起点に考えるという、これまで経験のない思考を駆使することに苦労されたようですね。何度も何度もモノのアイデアを出して、磨き上げていく作業は大変だったと思います。しかし、このアカデミーはアイデア出しのトレーニングの場でもあるので、自分から湧き出る「思い」で企画を進めていくことに楽しみを見いだされた方も少なくありません。アイデアをブラッシュアップするトレーニングを重ねることで、新たな思考回路が生まれ、誰もが新商品を生み出す企画者にな

る。これがこのアカデミーの醍醐味だと思えます。



仙台商工会議所では

# 商品・サービス開発から販路開拓まで一貫してサポートします！

《 仙台市企画提案型中小企業活性化推進事業 》

今回の特集でご登場いただいた皆さんのお話にあった「商品開発ワンポイントセミナー」と「商品企画アカデミー」を、今年も実施します。また、仙台商工会議所では、開発に伴うさまざまな側面支援に加え、開発した商品・サービスの販路開拓まで、一貫してサポートします。新商品・新サービスの開発をお考えの皆さま、ぜひ、当所のプログラムをご活用ください。

物語マーケティングのススメ、ニーズの深い世界、はみ出す商品企画とは

## 商品開発ワンポイントセミナー

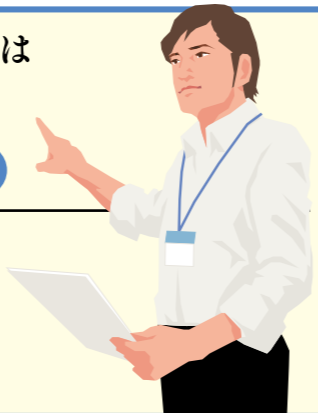
セミナー内容：「フェリシモ流世界で勝てる商品の作り方」 **参加費：無料**

■日時：平成29年9月19日(火) 16時～18時30分

■講師：(株)フェリシモ東北事務所 所長 児島 永作 氏

■場所：TKPガーデンシティ仙台勾当台3F ホール7

■定員：100名(1社2名まで。先着順、定員になり次第締切)



マーケット思考で新しい価値を生み出すためのノウハウを習得

## 商品企画アカデミー

最大15社限定、事前選考あり、参加費無料

内容 (昨年度の例) 「マーケティングとは」、「生活者のニーズを探る」、「コンセプト、アイデア出しトレーニング」、「個別相談会」、「買いたい気持ちにさせるには」

■日時：平成29年10月24日(火)～12月26日(火) 全8コマ

※商品開発ワンポイントセミナーの参加者以外の方も受講可能です。 ※詳細は当所ホームページをご覧ください。



商工会議所の支援メニューで創業支援や知的財産権の相談に対応。製造委託など協力企業を紹介。

仙台商工会議所 販路回復・開拓支援事業

## 伊達な商談会

販路開拓コーディネーターによる相談支援等も充実。バイヤーとの事前予約型商談などで効率的に自社商品を売り込めます。



(株)フェリシモによる販路開拓支援

## スター商品誕生オーディション

大手流通小売業者のバイヤー・プランナーの前で新商品をプレゼン。 ※参加企業は当所ホームページをご覧ください。

「商品開発ワンポイントセミナー」および「商品企画アカデミー」についてのお問い合わせは当所経営支援チームまで(TEL265-8127)

## セミナー&アカデミー参加者の声



お客さまの考える価値を超える商品づくりをしたい。



匠ソリューションズ株式会社 布ナフキン専門店 ジュランジエ 店長 事業部長

只野 優子 (ただの ゆうこ) さん

す。社内でのコミュニケーションも豊かになり、これはアカデミーでの鍛錬の成果ではないかと思えます。社員教育の環境としても得られるものが大きいので、他の社員もこのセミナーに参加させたいと考えているところです。



「新たな視点」を得て、視野が広がりました。

匠ソリューションズ株式会社 新商品開発チーム

糟谷 光里 (かみや ひかり) さん

私と糟谷は、今回、新商品開発チームとして、商品開発とは何かという基本をこの機会に勉強しようと思ってきました。フェリシモは、面白い商品がたくさんつくられているとても有名な企業ですし、そのノウハウを入社もせずに、しかも地元仙台で、連続の講座で教えていただけたというのが魅力的で、絶対に受けたいと思ったんです。

このセミナーでは5人くらいのグループになり、お互いの困っていることを共有したり、商品に対する考えに対して意見交換したりするのですが、そこから新しいヒントを見つけることができ、「他人の脳も使わせてもらう」メリットが実感できました。また、回を重ねるごとに「新たな視点」が「自分の視点」になって、視野が広がったと思います。個人的には、商品開発にはスキルよりも、ひらめきの力やその人がもっている知識の引き出しの方が重要になることが多いと感じました。スキルには正解があるの

自分の思考回路から、はみ出して考える難しさ実感。



鈴木 里砂 (すずき りさ) さん

庄内刺し子やこぎん刺し、南部菱刺しのブローチやヘアゴムをつくり、ネットショップや実店舗での委託販売、イベント会場などで販売しています。

今回のセミナーとアカデミーに参加したのは、あのフェリシモさんの社員が講師という点にひかれたからです。

講師の児島さんには「世代を超えてつなぐ」をキーワードにして考えてみようと言われ続け、参加している方々に意見を聞いたり、私が商品を届けたい子育て世代の方々にアンケートを取らせてもらったりしました。慣れないことに苦しみましたが、晴れてアイデアを形にすることができました。そこには刺し子の技術も少し使われています。自由な発想を心がけているつもりでも、「はみ出



アカデミーの最終日には新商品のアイデアを参加者の前でお披露目。



グループワークを通してアイデアを出し合う参加者。

で、いつでも勉強できますが、アイデアや気づきは、その人にしかないものなので、このセミナーに参加することで、良いアイデアが生まれる可能性は広がると思います。商品開発を手がけたいと思っいる方は、ぜひ参加してみることをお勧めします。