

仙台から 世界へと羽ばたく 新たな商品を創ろう!

「物語をつくる」ことが出発点、そして「ヒット」を視点に考えるという思考。これは今年で3年目を迎える当所商品開発支援事業でお伝えしてきたことです。
今回の特集では、新商品の開発に至った参加者の声をお届けしながら、本事業の取り組みを紹介し、あなたも新たなアイデアを形にして、自社商品を全国展開させるチャンスをつかんでみませんか。

8/24(金) 

商品開発ワンポイントセミナー開催
○時間: 16:00~18:30
○場所: TKPガーデンシティ仙台
 ホール30A
○参加費: 無料

9/25(火) ▶ 12/18(火) 

商品企画アカデミー開催 (全9回)
○ワンポイントセミナー参加者からエントリーを募り、面談などにより、15社を選定します。
○参加費: 50,000円
※スケジュール等は下記参照

販売・市場へ! 

アカデミーで生まれたアイデアの具体化や、流通・小売企業へ向けた販路開拓を当所「伊達な商談会」等の活用で継続してサポートします!

スケジュール・内容(テーマ)

第1回	9/25(火)	物語マーケティング
第2回	10/2(火)	ニーズの深い世界
第3回	10/9(火)	アイデア出しトレーニング1
第4回	10/30(火)	中間発表会
第5回	10/31(水)-11/2(金)、6(火)	個別相談会
第6回	11/13(火)	アイデア出しトレーニング2
第7回	11/20(火)	買いたい気持ちと言葉
第8回	12/3(月)、4(火)、5(水)、6(木)	特別個別相談会
第9回	12/18(火)	最終発表会



アカデミー講師
はこちら!

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)



「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を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。

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れる。これこそがこのアカデミーの醍醐味だと思います。
皆さんに私たちフェリシモ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ので、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。

商品企画アカデミー参加者の声



株式会社グリーディー
代表取締役
アロマブレンドデザイナー
浜出 理加さん
(はまでりかさん)



誰に、どう届けるのか。伝える「コツ」を学びました。

前職で商品企画自体は経験していましたが、改めて必要なことを整理したいと思い、スタッフと2人で参加しました。

最も勉強になったのは、「誰のための商品なのか」という考えの大切さです。また、商品を使うシーンや使う人のライフスタイルを想像して商品企画をするという視点は、これまで「私が好きなもの」という気持ちで先行してしまっていた不足していたものだと思われました。また、参加者は食品関係やデザイン会社など業種がバラバラで、しかも商品企画の経験が少ない方が大半でしたので、私が企画した商品に対する質問やアドバイスが、とても新鮮で、そこにもたくさん発見がありましたね。

今回、企画した商品は東北の天然資源である青森ヒバを使い、一つ一つ

丁寧に手づくりした犬用のアロマソープとスプレーで、『TOHOKU DOG LIFE BOX』として販売する予定です。「商品の良さをどう伝えるのか」も苦労した点で、「飼い主でも使いたくなる! 地産地消のドッグケア」というキャッチフレーズにその思いを込めました。ファッションやライフスタイルにこだわりを持つ女性をターゲットに、ともすると子どもっぽくなりがちなペット用品のパッケージに高級感をもたせ、部屋に置いておきたいと思えるデザインにしたのも特徴です。

今回学んだ「明確にターゲットを狙う」こと、そして「背景にあるライフスタイルを意識した商品企画」を忘れずに、今後、東北の素材を生かした商品の種類を増やし、お客さまに選ぶ楽しさも提供していきたいと思っています。



お茶の井ヶ田株式会社
店舗開発部
主任 企画・通信
藤野 敦さん
(ふじの・あつしさん)
主任 アグリエの森農産物担当リーダー
石垣 直哉さん
(いしがき・なおやさん)



「商品企画」のノウハウは、接客、経営にも生かせる技です。

普段は商品企画が仕事ではない私たちが、今回のアカデミーに参加したのは、それぞれの立場で商品開発に携わること、新しい視点から普段考えないような商品を開発してみたいという思いからでした。よく講師の先生から投げかけられたのが、「はみ出して考える」という言葉でした。枠にとらわれず、自由に発想したつもりでも、そのアイデアをネットで検索してみると、すでに商品化されていることが多々ありまして、自分で「突き抜けている」と思ったアイデアでも、さらに大胆に発想することが大切なのだと学びましたね。

今回、私たちは「禁断バターバウム」という新商品を生み出すことができました。あんことバターをはちみつ入りのバウムクーヘンにトッピングしたものと

で、仕事や家事、育児にがんばっている女性たちに味わっていただき、至福のひとときを過ごすしてもらおうという気持ちを込めて、「禁断のスイーツ」をつくるつもりです。実は、これまでは商品を企画したら、お店でどんどん売っていくという考え方でした。しかし、この「禁断バターバウム」は、まず通販のお客さまだけを対象に電話で注文を受け、そのときに「お客さまの声」を収集して、よりよい商品に仕上げていくと考えています。今回学んだことは、私たちが普段行っている通販や接客、ひいては経営の考え方にも通じるものがあると感じましたので、「新しい視点」を自分の中に増やしたいという方は、このアカデミーに参加してみると良いと思います。

アカデミーに参加するには、まず8月24日のセミナーに参加が必要です。詳細は、本誌同封のチラシをご覧ください。  経営支援チーム TEL 265-8127