

1983年から35年間
新しい概念を取り入れて
だいじに重ねてきました。

4000人以上の受講者
みなさん 飛躍、チャレンジして
プロの開発者として活躍しています。

コンサルティング経験をセミナーに
トップ企業300社以上のコンサルティング経験を
セミナーのプログラムにしました。

<ゲスト講師参加で より充実したプログラムに>

《商品開発プロになるための実践講座》

トータルマーケティングに基づく商品企画・開発のプロセス、スキル・マインド・発想を「深く学ぶ」36時間

第145回 商品開発プログラムのたて方 4月スタート <36時間コース>セミナー

企業の事例発表
もあります

【開催日程】

第145回 2018年

- | | | | |
|---------------|----------------|---------------|----------------|
| I. 4月19日（木） | ・ II. 4月20日（金） | I. 7月12日（木） | ・ II. 7月13日（金） |
| III. 5月10日（木） | ・ IV. 5月11日（金） | III. 8月 2日（木） | ・ IV. 8月 3日（金） |
| V. 6月 7日（木） | ・ VI. 6月 8日（金） | V. 8月23日（木） | ・ VI. 8月24日（金） |

全6講 10:00～17:00 (6日間・総講義時間36時間)

第I講終了後、参加者による異業種交流懇親会を開催

第146回

ゲスト講師：梅野 匡俊
横浜国立大学客員教授
元キリンビール株式会社勤務

ゲスト講師：忽那 公範
元花王株式会社マーケティング部門勤務
現在大手素材メーカー勤務

ゲスト講師：真海 英明
株式会社コネクト代表取締役
ブランド戦略の専門家

★お申し込みは日本オリエンテーションのホームページから

<http://www.jorien.com/>

日本オリエンテーション

検索

株式会社 日本オリエンテーション

ご参加のすすめ

役員の方から商品開発担当者まで、商品企画開発、マーケティング、研究開発などの各層の方々が参加されています。

1983年から35年、総受講者4,000人以上
新商品開発を、体系的に、深く学ぶ『場』です。

- ★これからのお客様と社会の支持と満足を得るための新商品開発。
生活スタイルが変わる、市場が変わる、社会が変わる。
- ★トータルマーケティングにもとづき、商品開発を体系的に学ぶ。
価値を創造し、商品を創造し、需要を創造し、市場を創造する。
- ★本から学べない、コンサルタント体験の集約を通して実践的に学ぶ。
発想、スキル、マインドを学び、知恵化し、商品開発を自分化し、身につける。

開催概要 第145回 2018年4月スタート／第146回 2018年7月スタート

	テーマ	内容
第Ⅰ講	トータルマーケティングにもとづく「商品開発成功原則」 ※ゲスト講座「新商品開発の具体的手順—具体的商品を通して」 終了後、異業種交流懇親会(17:00～19:00)	<ul style="list-style-type: none">・なぜ成功し、なぜ失敗するのか、その本質は・マーケティング戦略にもとづく新商品開発成功方程式・成功のための10の原則—継続的イノベーションを
第Ⅱ講	「ニーズリサーチ」から「ニーズ発見・開発」へ 顧客適応型ニーズ開発と顧客創造型ニーズ開発	<ul style="list-style-type: none">・変化を引き抜く力を強く・ニーズ開発のための市場洞察力を高める・ニーズ開発手法を体系化する
第Ⅲ講	「商品コンセプト発想・開発法Ⅰ」 —変化を捉え、価値を創造し、魅力コンセプトを開発する	<ul style="list-style-type: none">・これからの「魅力」とは・モノあふれ時代における魅力的な商品コンセプトとは・商品コンセプト定義の明確化
第Ⅳ講	「商品コンセプト発想・開発法Ⅱ」 ※ゲスト講座「花王における成功・失敗商品から、成功商品の本質を探る」	<ul style="list-style-type: none">・効用開発、ターゲット開発、場面開発、商品コンセプト開発ノウハウ体得・商品コンセプトクリエーション・商品コンセプトシートづくり・商品コンセプトのブラッシュアップ
第Ⅴ講	消費者テストによる「商品コンセプト力・製品力・競争力の評価手法」 ネーミング、キャッチフレーズ、パッケージング開発	<ul style="list-style-type: none">・商品コンセプトテスト、製品テスト、競争力テスト、分析テスト・ネーミング、パッケージで商品力を高める・魅力を高める外見づくりのいろいろ
第Ⅵ講	※ゲスト講座「ブランドクリエーションとブランド戦略」 新商品導入「マーケティング・サクセス・シナリオ開発」	<ul style="list-style-type: none">・導入プランづくりのマーケティング・セオリー・オピニオンの発見とマーケティング・マーケティング・ミックス・プランづくり

【講師】



松本勝英 まつもと かつひで
株式会社日本オリエンテーション代表取締役／マーケティング・アジア戦略担当
ドイツシーメンスを経て、1969年マーケティング・コンサルティングを業務とする日本オリエンテーションを設立。
食品、トイレタリー商品、薬品、家電商品、ミュージシャン、出版など、パッケージ商品、耐久消費財およびサービス商品のマーケティング、新商品戦略の立案を担当。現在、文化人類学、動物行動学、神経生理学、民族学、言語学などを統合した「新人間学」とマーケティング戦略との融合を追及中。
ボクシング鑑賞、映画鑑賞大好き。日本、世界の一人旅に出かける。

【ゲスト講師】梅野 匡俊

横浜国立大学客員教授
元キリンビール株式会社勤務

【ゲスト講師】忽那 公範

元花王株式会社マーケティング部門勤務
現在大手素材メーカー勤務

【ゲスト講師】真海 英明

株式会社コネクト代表取締役
ブランド戦略の専門家

第Ⅰ講義 第145回 4月19日(木)／第146回 7月12日(木)

I. トータルマーケティングにもとづく「商品開発成功原則」

- なぜ成功し、なぜ失敗するのか、その本質は
- マーケティング戦略にもとづく新商品開発成功方程式
- 成功のための10の原則—継続的イノベーションを

1. 新製品成功率を高める
2. 製品開発から商品開発の視点へ
3. 製品と商品の違いと商品力の三角形
4. 競争に勝つためのカテゴリー・ナンバーワン商品づくり
5. 市場創造型商品開発
6. 後発の逆先発化商品開発
7. 細分化市場の1位商品開発
8. 高満足型ニッチ商品開発
9. 意図的2位戦略



Point

1. 「良い製品」なのになぜ売れないか
生活メリットが提案できなければ売れる商品にはならない。「製品」と「商品」は異なる。
2. 成功のための、商品力の三角形
 - ・欲しい、買いたい、のフックを(トライアル)
 - ・使ってみて満足(リピート)
 - ・競合商品に勝つ3点のクリアが成功のポイント
3. カテゴリー・ナンバーワン商品が利益を生み出す
 - ・新視点開発による市場創造ナンバーワン
 - ・30%以上のリアルイノベーションで後発ナンバーワン
 - ・狭く、深くのセグメンテーションナンバーワン
 - ・高満足ニッチづくり
 - ・トップとの選択軸の明確化による意図的2位
 - ・売り方開発・売り先開発・売りモノ開発による独自化戦略

【ゲスト講座】15:00～17:00

「新商品開発の具体的手順—具体的商品を通して」

講師：梅野 匡俊 横浜国立大学客員教授 元キリンビール株式会社勤務

第Ⅱ講義 第145回 4月20日(金)／第146回 7月13日(金)

II. 「ニーズリサーチ」から「ニーズ発見・開発」へ 顧客適応型ニーズ開発と顧客創造型ニーズ開発

- 変化を引き抜く力を強く
 - ニーズ開発のための市場洞察力を高める
 - ニーズ開発手法を体系化する
1. 「満腹の王様にごちそうを提供」する時代
 2. 過去、現在情報から新しい情報を創造する
 3. 時代・市場・生活価値観の変化をキーワード化する
 4. 直接体験、感性アップによる市場洞察力を高める
 5. 既存データの収集分析と仮説づくりのためのチェックリスト
 6. 生活システムの分析によるニーズ開発手法
 7. 商品の進化パターンの把握によるニーズ開発
 8. 比較分析によるニーズ開発
 9. 先行指標発見法
 10. ギャップの発見とニーズ開発
 11. ニーズ開発のための定性調査、定量調査法マスター



Point

1. 時代・市場・生活価値観の変化を捉える
ニーズ開発とは過去、現在の情報から未来を創造すること。気づく力を高める。本質を見抜く力を高める。変化のキーワードを貯える。変化とテーマをスパークさせて仮説を作る。
2. ニーズ発見・開発のいろいろな視点
生活場面・行動分析からニーズを捉える。商品は進化する。例えば、單一→組み合わせ→システム化 いろいろな進化パターンを把握する。生活比較をすることによってニーズがあぶり出される。先行意識情報を見逃さない、先行分野のウォッチング。意識と行動のギャップを発見する方法など。
3. いろいろな調査手法
消費者の生の声を拾い上げる、定性調査。定性データを定量的に分析する。定量調査による仮説検証、多変量解析など。

第Ⅲ講義 第145回 5月10日(木)／第146回 8月 2日(木)

III. 「商品コンセプト発想・開発法 I」

—変化を捉え、価値を創造し、魅力コンセプトを開発する



- からの「魅力」とは
- 商品コンセプト定義の明確化
- 消費者が求める期待効用

1. からの魅力とは
 - ・消費者の想像を超える提案を
 - ・「で」型から「が」型へ
 - ・「ネガティブ」の解消から「ポジティブ」の拡大
 - ・生活DELIGHTの提案を
2. 効用発想 効用と製品の違いを具体的に把握する
3. 効用から製品アイディアの開発
4. 商品コンセプト定義の明確化
効用・ターゲット・場面との魅力的関係の開発
5. シーズ、ニーズからの商品コンセプト開発のアプローチ
6. 消費者が期待している効用
7. 実質的効用—基本効用、補助的効用、関連効用
8. 感覚的効用—嗜好開発、快の開発、効果の確認増幅
9. 意味的効用開発—アイデンティティ、自己表現、いまらしさ

Point

1. からの魅力の開発
提案することによって需要を創造する。「で」型商品から「が」のつく商品へ。ネガティブの解消からポジティブの拡大。
生活DELIGHTのこと・もの開発。
2. 消費者の期待効用の開発・クリエーション
マスクスタマイズなどの新実質効用。
嗜好・快の開発。「らしさ」の情緒的効用の開発。
既存視点を捨てる、上位概念を考える。
OR型からAND型へ、などいろいろな視点から効用を開発する。
3. 商品コンセプト開発
効用・ターゲット・場面との魅力的関係の開発。
シーズ(技術の種)からの商品コンセプト開発。
ニーズからの商品コンセプト開発。魅力的ターゲット・プロフィールの描き方。
時、場所、状況の開発と新場面 — 第3の場面開発など。

第IV講義 第145回 5月11日(金)／第146回 8月 3日(金)

IV. 「商品コンセプト発想・開発法 II」



- 効用開発、ターゲット開発、場面開発、商品コンセプト開発ノウハウ体得
 - 商品コンセプト・シートづくり
 - 商品コンセプトのブラッシュアップ
1. 魅力的効用の発見開発
 2. ターゲットを切り口にした商品コンセプト開発
 3. 場面開発にもとづく商品コンセプト開発
 4. 商品のポジショニングによる商品コンセプト開発
 5. 商品コンセプト・シートづくり
 6. 商品コンセプトのブラッシュ・アップ

Point

1. 効用のクリエーション方法; 参加企業の商品を事例に今までにない新しい効用を開発する、既存効用の進化法、成熟市場における効用開発など。
2. テーマ商品からターゲットを開発する方法
人口統計的なターゲット開発から、商品から見たターゲット開発へ。
3. 時、場所、状況からの場面開発
状況がこれからより重要な切り口に。
4. ワンペーパーによる商品コンセプトシート
多数の商品コンセプトを書いてみる。
5. 商品コンセプトのブラッシュ・アップ
チェックリストを作ってみる。

【ゲスト講座】 15:00～17:00

「花王における成功・失敗商品から、成功商品の本質を探る」

講師：忽那 公範 元花王株式会社マーケティング部門勤務 現在大手素材メーカー勤務

第V講義 第145回 6月 7日(木)／第146回 8月23日(木)

V.消費者テストによる「商品コンセプト力・製品力・競争力の評価手法」

- 商品力を評価するテスト体系の把握
- テストの方法—テスト方法、質問項目作り、分析方法

1. 商品力の三角形とテスト方法
2. 商品コンセプトテスト—コンセプトボード、調査方法、質問項目の作り方、分析方法
3. 製品力を評価する使用テスト
4. 競合商品との比較テスト—テスト方法、質問項目、分析方法

ネーミング、キヤッチフレーズ、パッケージング開発

- 魅力を高めるネーミング、パッケージング
- 成功するネーミング、パッケージングの原則

1. 売れるネーミングの原則—・聞きやすい、覚えやすい、発音しやすい　・製品特長、コンセプトのネーミング化
・独自ネーミング　・ネーミングテスト
2. 売れるパッケージの原則—・目立つ工夫　・購入を刺激するための工夫　・商品イメージを増幅するための工夫
・差別化の工夫　・パッケージングテスト

Point

1. **商品力の三角形とテスト手法**
テストにより、早い段階で魅力的なテーマ、コンセプト、製品に絞り込むことで、開発のスピードを速め、リスクの少ない効率的開発が可能になる。
2. **評価完成を高める**
ヒットのモノコトの評価をして、市場の評価結果と比べ、フィードバックする。
3. **テスト結果の分析**
総合評価は。独自の特徴が評価されているか。購入意向はどうか。コンセプト=製品か。何対何で競合に勝てているか。
4. **ネーミング、パッケージングは商品を魅力化させる**
気付き、サプライズ、差別化を明確にする。
5. **パッケージは商品のシンボルデザイン**
目立つための色、配色、形、サイズインプレッション、商品のイメージを表現する色、形、デザイン。



第VI講義 第145回 6月 8日(金)／第146回 8月24日(金)

- 【ゲスト講座】10:00～12:00
「ブランドクリエーションとブランド戦略」

講師：真海 英明 株式会社コネクト代表取締役 ブランド戦略の専門家

VI.新商品導入「マーケティング・サクセス・シナリオ開発」 新興成長国の商品開発・マーケティング

- 導入プランづくりのマーケティング・セオリー
 - オピニオンの発見とマーケティング
 - マーケティング・ミックス・プランづくり
1. 導入プランづくりのための三つの視点
 2. オピニオン・リーダーの発見
 3. 口コミの活用と同調者への波及化
 4. 新商品の採用過程とマーケティング・プラン
—効果的な広告・トライアルユース確保の販売促進
・ストアカバー計画・プレゼンテーション
・マーケティング計画書
 5. 新興成長国のマーケティングと商品開発

Point

1. **成功のための十分条件—売り方の三角形**
売り方は店頭現場で完結する。トライアル、リピート、ロイヤル化のための販促プラン。口コミ、広告の連動。50%以上の配荷計画を。
2. **ヒット商品は「10%」から—オピニオンの発見**
商品の普及過程は、10%前後のオピニオンから同調者へ波及する。オピニオンのオピニオンなどを対象に、「小さなサクセス」をすることが情報化時代では重要な影響をもたらす。
3. **「小さな声」が大きく広まる—口コミ効果の活用**
口コミの特性は、“小さい”発信がポイント。マスマディアよりミニマディア、大きな記事よりも小さな記事、大きな声よりも小さな声が効果的。
4. **新興成長国のマーケティングと商品開発**



商品開発プログラムのたて方《36時間コース》セミナー

【開催日程】2018年

第145回

- | | | | |
|---------------|----------------|---------------|----------------|
| I. 4月19日（木） | ・ II. 4月20日（金） | I. 7月12日（木） | ・ II. 7月13日（金） |
| III. 5月10日（木） | ・ IV. 5月11日（金） | III. 8月 2日（木） | ・ IV. 8月 3日（金） |
| V. 6月 7日（木） | ・ VI. 6月 8日（金） | V. 8月23日（木） | ・ VI. 8月24日（金） |

各回全6講／各講10:00～17:00（6日間・総講義時間36時間）

第I講終了後、参加者による異業種交流懇親会を開催

第146回

- | | | | |
|---------------|----------------|---------------|----------------|
| I. 4月19日（木） | ・ II. 4月20日（金） | I. 7月12日（木） | ・ II. 7月13日（金） |
| III. 5月10日（木） | ・ IV. 5月11日（金） | III. 8月 2日（木） | ・ IV. 8月 3日（金） |
| V. 6月 7日（木） | ・ VI. 6月 8日（金） | V. 8月23日（木） | ・ VI. 8月24日（金） |

【開催会場】 島根イン青山 2F会議室 東京都港区南青山7-1-5

【参加費用】

- | | |
|----|-------------|
| 1名 | ¥194,400 税込 |
| 2名 | ¥311,040 税込 |
| 3名 | ¥466,560 税込 |

【お申し込み】日本オリエンテーションのホームページからお申込みください。

<http://www.jorien.com/>

日本オリエンテーション

検索

お申し込み受け付け後、受講証・請求書を発送致します。

商品開発メールマガジン「マツモト・ミネラル」「ヒントビット」ご紹介

メールマガジン配信中 ~商品開発の切り軸・切り口提案~ 無料

■ 【マツモト・ミネラル】

- 新聞・雑誌・本、色々な人との話し合いや自分で考えたことのメモをまとめたマーケティング・ミネラルです。
(毎月第1・第3火曜日配信)
- ◇マツモト・商品開発ミネラル 第428号より
『どんだけ～女心わかってる？ カリスマ美容家IKKOさん流 ブームの作り方』
『起業家には』
『日本のスーパーを楽しくする』
『シャープのアクオスクアトロン』
『アマゾン経済圏、情報手中に産業再編』

■ 【ヒントビット】

- マツモト・ミネラルでは表現できない、小さな・小さなヒント=ヒントビット
商品開発、マーケティングへの小さなヒント
(毎月第2・第4火曜日配信)
- ◇ヒントビット 第197号より
『きれいな筋肉～「体重は変わらないのにブヨブヨしてきた」～』他

新規購読申し込みは、日本オリエンテーションのHPから <http://jorien.com/>

メールマガジン配信申し込み

【お問い合わせ】 株式会社日本オリエンテーション office_j@jorien.com

〒102-0093東京都千代田区平河町1-3-6 BIZMARKS麹町2F

TEL 03-4540-6254/FAX 03-6869-3802

株式
会社 **日本オリエンテーション** は
マーケティングをR&Dする会社です