



# 商品企画で自社らしさを活かす！

## 事例から分析するヒット商品の共通項と商品企画法

**自**社で新しい魅力的な商品の開発や事業の立ち上げを行いたい。昨今のビジネスを取り巻く環境の大きな変化から、一度はそう考えられた方も多いと思います。一方で魅力的な商品や事業を開発するにはどうすればいいのかという悩みも頻繁にお聞きします。

この研修では多くの斬新な新商品・新サービスの誕生に携わってきたマクアケのプロデューサーが講師となり、ヒット商品の共通項やヒット商品を企画する際のコツ、また前例のない商品であっても必要性を証明し事業化への足掛かりを作るプロセスをワークショップ形式で提供します。受講者の方々がヒット商品創出に向けて、明日から具体的にアクションできる状態を目指します。

**日時** 令和6年7月30日(火) 9:30~16:30 6時間

**会場** 福井県中小企業産業大学校 (住所・地図・連絡先は裏面参照)

**受講料** 27,500円 (消費税込)

**対象者**

- 自社で商品企画や開発を行いたい方
- 自社の商品・サービスをブラッシュアップしたい方

**定員** 20名

### 講師



きたはら まさのり  
**北原 成憲 氏** 株式会社マクアケ 専門性執行役員/R&D プロデューサー

2015年マクアケ入社。企業の新規事業プロデュース部門である「Makuake Incubation Studio (MIS)」の立ち上げを行い、企業の研究開発 (R&D) を起点にした新商品・新規事業プロデュースや、研究開発技術の社会実装支援に従事。手掛けた商品で、グッドデザイン賞、iF DESIGN AWARDなど受賞多数。法政大学 キャリアデザイン学部 兼任教員。大妻女子大学大妻マネジメントアカデミー講師。Red Bull Basement 日本代表審査員。

### プログラム

※都合により、内容の一部が変更になる場合がございます

- 事例から分析する「ヒット商品の共通項」
  - ・「Makuake」でのヒット商品事例
  - ・事例から見える3つの共通項とその理由
- 「自分らしい商品企画」考案ワークショップ
  - ・「あったらいいな」がヒット商品につながる
  - ・商品企画で抑えるべき重要なポイント
  - ・実際に商品企画を考えるワークショップ
- 「N1インタビュー」のロールプレイ
  - ・商品企画をブラッシュアップする上で重要な「N1インタビュー」とは?
  - ・「N1インタビュー」における注意点
  - ・実際に「N1インタビュー」を行ってみる

- ビジネス化に向けた今後のプロセス
  - ・商品企画は需要を証明する必要がある
  - ・需要を証明する方法
  - ・需要を証明した後のビジネス化に向けたプロセス

#### ★研修前に事前課題への取り組みがあります

#### 〈N1インタビューとは〉

N1分析は、「顧客起点」のマーケティング手法の1つで、商品の想定顧客1人1人に対してその人の潜在欲求や購入意向度を徹底的に深掘りすることで、顧客理解と商品価値の検証を行う手法。1人の顧客(N1)とのインタビューを通じて直接確認するのがN1インタビュー。

お問い合わせ

中小企業産業大学校

(公益財団法人ふくい産業支援センター人材育成部)  
〒918-8135 福井県福井市下六条町 16-15  
TEL : 0776-41-3775  
E-mail : manabi@fisc.jp

お申し込み

<https://www.fisc.jp/fiib/>



HPからお申し込み  
研修情報や各種補助金制度、施設貸出しについてご案内しています。

FAX: 0776-41-3729

FAXでお申し込み 下記申込書を送信してください

会場

福井県中小企業産業大学校 (福井市下六条町 16-15)



- 自動車をご利用の場合  
北陸自動車道「福井IC」より約 10 分
- バスをご利用の場合  
京福バス  
JR 福井駅西ロータリー5 番のりば 羽水高校線 約 15 分  
「福井厚生病院」下車 徒歩 2 分  
フレンドリーバス(無料)  
JR 福井駅東ロータリー フレンドリーバスのりば 約 15 分  
「生活学習館(ユー・アイふくい)」下車 徒歩 2 分

受講について

1. お申込み受付から 3 営業日以内に、「受講受理書・受講料振込票」を申込責任者様宛てに郵送いたします。
2. 受講料は、開講日の 1 週間前までに指定の口座にご入金ください。
3. 開講日の 1 週間前に、「受講決定通知」を申込責任者様宛てに E-mail でお送りいたします。
4. 受講決定後にキャンセルされた場合は、受講料を返納できませんのでご注意ください。
5. 定員を超える申込みがある場合は、「キャンセル待ち」とさせていただきます。
6. やむを得ない事情により、開催を中止・延期することがございます。これらの変更が生じた場合は、速やかに申込責任者様宛てに連絡いたします。また、運営上の理由等で、事前の告知なしにプログラム内容の一部を変更する場合がございます。
7. いただいた個人情報は、研修の運営に必要な事務連絡、サービス向上のための統計データ、当大学校からの研修・施設貸出情報の案内以外の目的では使用いたしません。

研修 No.23 事例から分析するヒット商品の共通項と商品企画法 申込書

必要事項をご記入の上、切り取らずにそのまま FAX (0776-41-3729) してください

ふりがな			男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		歳	男・女	所属・役職 (担当業務)	
ふりがな			男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		歳	男・女	所属・役職 (担当業務)	
ふりがな			男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		歳	男・女	所属・役職 (担当業務)	
企業名				TEL	- -
所在地	〒 -			FAX	- -
業種	1. 製造業 2. 卸売業 3. 小売業 4. サービス業 5. 建設業 6. その他( )				
代表者	役職	氏名			
申込責任者	所属・役職	氏名			e-mail 必ず記載してください

※ご記入いただいた連絡先に研修案内等をお送りすることがあります