



## 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

## 対象者／習得できるスキル

## 商品開発・企画担当者

／リサーチ力、商品企画力などのマーケティングスキル

- ◆ 自社らしい商品企画を考案している方
- ◆ 顧客起点のマーケティング手法を学びたい方

## ねらい

「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Makuake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。受講者の方々が明日からヒット商品創出に向けて、具体的にアクションできる状態を目指します。

## ■ 開催日時

令和7年 8月1日(金)

9:30～16:30 6時間×1日

## ■ 会場

福井県中小企業産業大学校

## ■ 定員

20名

## ■ 講師

株式会社マクアケ 新規事業開発プロデューサー

## 早川 将司 氏



2020年に株式会社マクアケ入社。企業の新規事業プロデューサー部門 Makuake Incubation Studio(MIS)にて、企業の研究開発(R&D)を起点にした新商品・新規事業創出の仕組みづくりに従事。手掛けた商品でグッドデザイン賞ベスト100など受賞多数。技術・事業・市場、様々な視点を持ちつつ、生活者一人ひとりに向き合った顧客価値を重視したプロデュースを行う。

## ■ 受講料

27,500円 (消費税込)

## プログラム

## ■ 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

## ■ 「自社らしい商品企画」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
- ・商品企画で押さ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

## 【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分析とは「顧客起点」のマーケティング手法の1つで、商品の想定顧客一人ひとりに対してそ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。一人の顧客（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。



受講者の声

- ・実際の商品企画を考えながら学べたので理解しやすかった。
- ・商品企画には独自性、便益、ストーリー+“情熱”が大切であることが分かった。
- ・とても分かりやすく、大事なワードや使い方を正しく理解することができた。



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/>

中産大

HPからのお申し込み

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でのお申し込み 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福井駅西口ロータリー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福井駅東口ロータリー 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

研修受講について

1. お申し込み受付から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・施設情報の案内以外の目的では使用いたしません。

研修No.29 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 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			所属・役職 (担当業務)	
受講者名		歳		
ふりがな			所属・役職 (担当業務)	
受講者名		歳		
ふりがな			所属・役職 (担当業務)	
受講者名		歳		
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。