

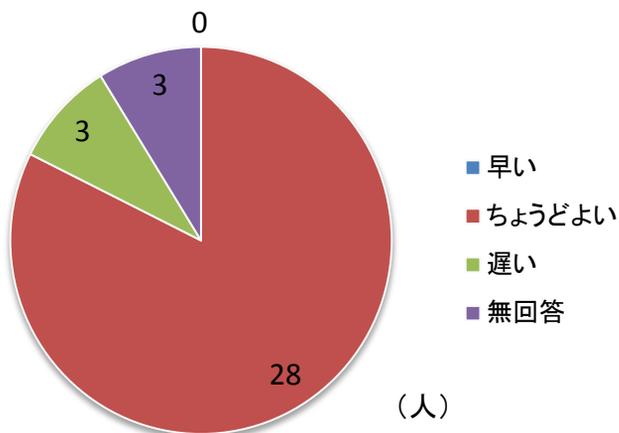
**(社)日本市場創造研究会 第1回講演会**  
**アンケート結果まとめ**

2014年7月10日  
事務局 前田暢子

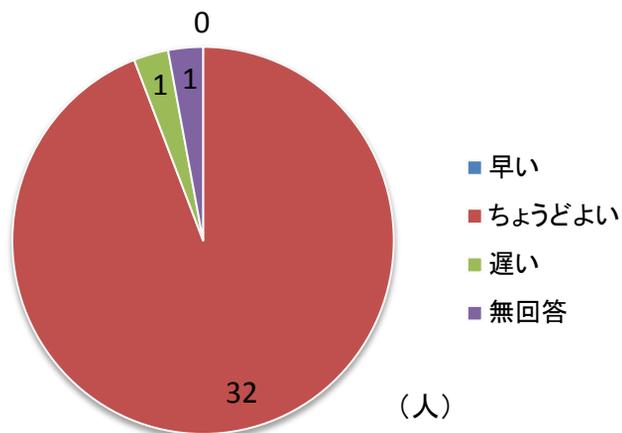


●アンケート結果は以下の通り。

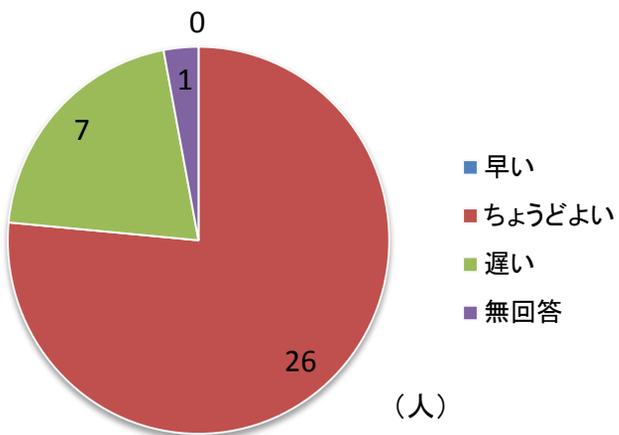
1) 第1部の開始時間



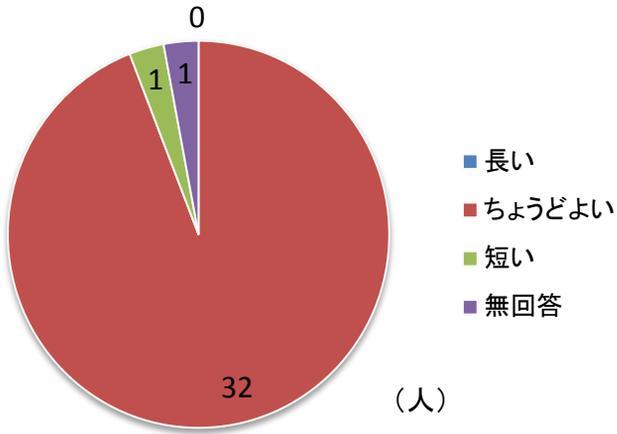
2) 第2部の開始時間



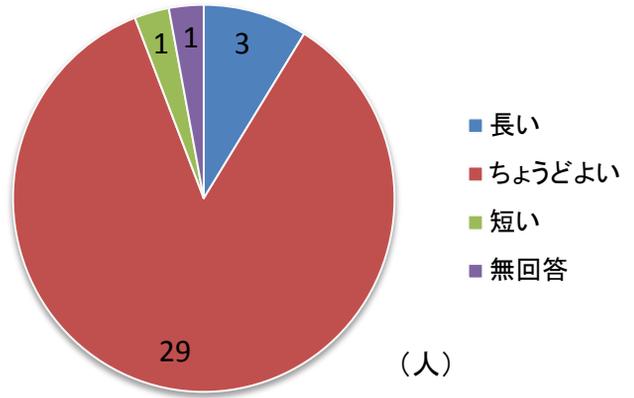
3) 閉会時間



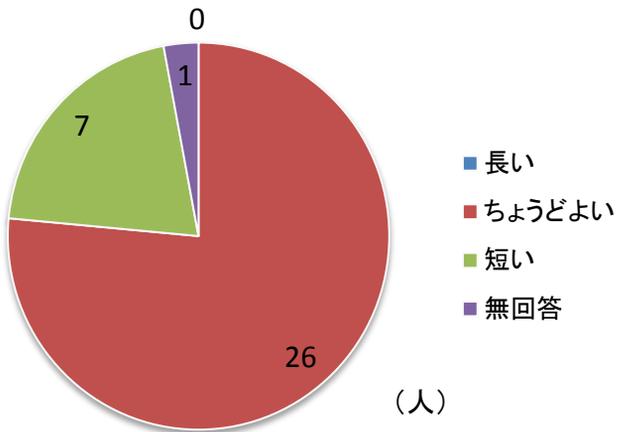
4)①『ヒップウォーカー』の時間



4)②『釣リスピリッツ』の時間



4)③『市場創造法』の時間



## 5) 講演の内容について(OA)

業種は異なりますが、他社メーカー様のMIP事例、ならびにMIP開発における所感を伺えたのは大変勉強になりました。

個人的な意見ですが、実際に弊社内でもキーニーズ法を用いて未充足ニーズを発掘し、いざアイデア出しをしようとしても、インパクトのないアイデアしか出ず困惑する場合があります。

経歴がある人間といった個人スキルに頼るのではなく「誰でもできる」キーニーズ法でいてほしいと考えています故、そこを補える検討法を模索していきたいと思います。

今回の講演を通して、ワコールの地道な取り組みとナムコのコンセプト受容性を大切にすることを改めて考えることができました。充実した時間をすごすことができました。ありがとうございました。

今回は開発事例があると非常に分かりやすく、考え方、進め方ともに非常に勉強になりました。ヒップウォーカーについて、開発者の方本人に登場していただき良かった。

ゲームについては、リーダー自らが熱く、商品企画開発について語っていただいたので臨場感があり、また、チーム運営についても難しさや、進め方の工夫がよくわかりました。

篠崎様も市川様も熱のこもったリアルなお話で、たいへん感銘を受けましたし、勉強になりました。

梅澤先生のご講義でお二人の発表に呼応するようなお話があり、なるほど！と思いましたし、理解が深まりました。

MIPについて、内容を理解していたので、各講演内容がすぐに理解できますが、初めての人には、難しかったように思います。

商品づくりの過程についてステップを追ってわかりやすくご説明いただき、社内事情も含め興味深くお話をお伺いしました。

『ヒップウォーカー』は下着における新しい価値を創造した開発事例としてはとても勉強になりました。但しもう少し新しい事例でも良かったかとは思いますが、『釣リスピリッツ』はまさにその道のりをリアルに語っていただき、とても臨場感のあるお話でした。

梅澤先生からは市場創造研究会ならではのエッセンスの満載のお話をいただき、大変勉強になりました。

ヒップウォーカーについては、「下着を脱いでもきれいでいたい」「筋肉を付けて引き締まった体になりたい」というニーズの発見+女性は「よく歩いている」という事実や歩き方の特徴などの調査結果を結びつけてMIP開発に至った過程を知ることができ、勉強になりました。

釣リスピリッツの、MIP開発のバリアは社内にあるというお話は、どこの会社にもありそうなお話だと思いました。しかしながら、それを克服されたお話には感動しました。(お話を聞いたのは2回目ですが、それでも感動しました)

市川様の「作られたモノは作り手の人となりの一部である。」というお話と、篠崎様の「技術者の人格によって、知識の役立て方が変わってくる」というお話に共通性が有り、印象深かったです。

他社の商品開発事例は大変興味深いです。

## 5) 講演の内容について(OA) (つづき)

いずれの講演もMIPの重要性を理解するのに大変参考になりました。

また、潜在ニーズの発掘から開発の苦労された点につきましても、商品企画、開発の参考になりました。

普段伺うことができない他業種の商品開発のステップやマーケティング方法、また成功事例を直接今回の講演会を通して聞くことができ、とても貴重な体験となった。特にヒップウォーカーの開発で今まで市場にないMIPを創出するために、とても時間とコストをかけ製品自体の研究商品をしており、ただ単にモノを作るのではなく、着用する女性の体の詳細な研究にまで及んでいたことにとっても驚いた。

普段店頭で商品やブランドのホームページで見えても、ここまでこだわりを持って商品を作っているということが伝わり切れていないと感じる。それは商品パッケージや店頭展開での販促物また店頭販売員への研修など、より明確に商品の良さや他社との差別性と魅力をいかに消費者に伝えることができるかという課題も残るのではないか。

分科会含め、市場創造研究会には初めて参加させて頂きました。

事例発表では開発時のかなり内部的なデータや問題点をお話くださり、またライオン様の会社紹介でも研究中の内容まで発表して下さったので、大変興味深く拝聴し、非常に勉強になりました。

少子化などの影響で将来的な日本全体の市場が縮小していく中で、会社・業界の垣根を越えて協力して新しい市場を創り出していくという、この研究会の大きな目的がしっかりと根付いている結果なのだろうと感じました。

この度は大変ありがとうございました。

ヒップウォーカーの開発が参考になりましたが、担当者の発表であればもっと現場の苦労が伝わってくるのではないのでしょうか？

「ヒップウォーカー」も「釣リスピリッツ」も、試行錯誤しながら、乗り越えて成功に導いた様が、生々しく語られ、非常に感銘しました。

会自体大変有意義でありました。

今後は小生のみならず、弊社の若手・中堅を参加させたいと思いました。

いずれの事例も、大変興味深くお話を聞くことができました。

ワコール様の計測データの蓄積に裏付けされた商品開発の様子は、さすがと関心致しました。確かなエビデンスもあり機能性の優れた商品にもかかわらず、意外と売上の落ちるのが早いのではないかと素人目には感じたのですが、何故なのか。。

バンダイナムコ様の開発秘話では、人の重要性をあらため感じさせられました。リーダーの情熱や開発に対する強い思いが困難を乗り越え、実現性を発揮させる原動力となることを再認識できました。

成功商品開発について、有名企業の事例を講演いただいたことは大変勉強になりました。

特に常識に捉われた判断や、社内の壁については常日頃味わっていることでありますし、大変共感できました。

## 5) 講演の内容について(OA)(つづき)

各プログラムは内容が濃く興味深く聴講する事ができました。ただ、梅澤先生のお話は初見だった事もあり、初めて耳にするキーワードが多く、もっとじっくり聴講できればと思いました。なお、第一部の開始時間ですが、開催場所によっては間に合わない可能性もありますので、ケースバイケースでしょうね。

やはり実際の商品開発事例を共有させていただくことは、重要だと思いました。商品を上市するにあたっての企業側の問題点を想像することができます。それは、いわば「市場創造マーケターの未充足ニーズ」、とでも呼んだらよいのでしょうか?! みな商品で成功したくないはずはないのに・・・という。自分はマーケティングサポート業界ですので、企業様にどう貢献するべきかと考えさせられます。また、自社のビジネスを考えたとき「売りモノはありますか」という問いに、どれほどの企業(事業)が明確に答えられるでしょうか、その問いは声を大にして発信いただき、世間で共有できればと思います。

商品開発のプロセスについて大変貴重な事例を紹介していただきました。特にワコール様の身体計測のデータは目を見張る価値があると思いました。商品づくりに対するこだわりや探究心は非常に参考になりました。

「講演会」と称されるものには数多く参加してきましたが、お話を聞いている途中で涙を流したのは初めての経験でした。いずれのお話も心に刺さったというか、共感できる部分が多かったということに加えて、自分に不足している点を痛感させられたということです。ありがとうございました。

ヒップウォーカーの開発担当者の話で、「なぜか、太ももの前をクロスさせたらうまく行くように透視できた。かんのような物が働いた」とお聞きし、そのことに集中していると見えない物が見えるようになるのですね。同じ開発者としてそうなりたいと思いました。

釣りスピリッツの開発の話は感動しました。社内の壁、技術の壁、壁を乗り越えて、私もMIP商品を開発して行きたいと思います。

私もプロジェクトを任されてしまい、不安だったところ、皆様のお話を伺うことができ、少し気が楽になり、やる気が湧いてきました。

実際に関わった人にしかわからない、またきれいごとではない生々しい状況を聞く事が出来たのが、一般的に雑誌等で紹介される開発ストーリーと異なり、大変参考になりました。

どれも非常に興味深く、また、内容の濃いお話でした。

MIP開発に至るまでの(株)ワコール様の独自技術に対するこだわりとデータ蓄積における地道な努力、(株)バンダイナムコゲームス様の背水の陣でのぞんでの情熱など、他では聞くことのできない貴重な話であったと思います。昨今、MIPどころかヒット商品すら現れない市場環境の中で、短期的な開発に陥りがちな食品業界における事例なども今後拝聴できるとありがたいです。

## 5) 講演の内容について(OA)(つづき)

なかなかお聞きすることができない貴重な事例をお聞きでき、大変参考になりました。ありがとうございました。こうした事例の講演が聞けたらうれしいです。

また、締めくくりとして、梅澤先生のお話があり、こちらもケースと理論がうまく整理できました。こうした順番のほうがよいかもしれません。

今回初めて参加しましたが、大変参考になる講演でした。

ヒップウォーカーでは、新しいカテゴリに向けた商品開発事例としてコンセプトも分かりやすかったです。

釣りスピリッツは、MIP開発に向けたプロジェクトの在り方という点で、非常に感銘を受ける内容でした。

市場創造法も梅澤先生のお話を聞けば聞くほど理解が深まり良かったと感じています。

とてもわかりやすい内容で、とても勉強になりました。ありがとうございました。

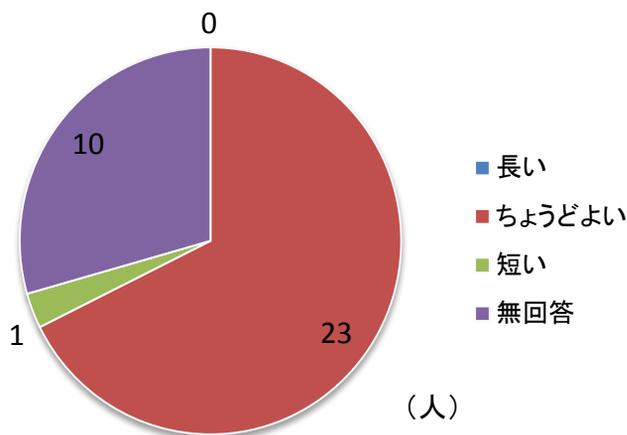
実際にご経験されたことをベースに講演を聞けたことは、非常に興味深く参考になりました。さらにその現場でまさに陣頭指揮をとられていたから直接お聞きできたことは、何よりも勝ると思います。ありがとうございました。

初めての参加でしたが、有意義な時間を過ごさせていただきました。ありがとうございました。

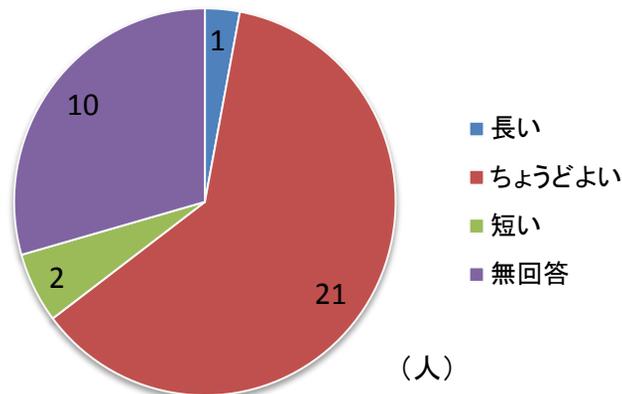
いずれの講演も興味深いご発表で参考になりました。

梅澤先生の講演が短くコンパクトすぎたためもう少し詳細なお話を聞きたかったです。

## 6)ライオン㈱「会社紹介」の時間



## 7)ライオン㈱「見学」の時間



※6)7)ともに、無回答は第2部のみ参加のため

## 8)ライオン㈱様会社見学の内容について(OA)

とてもよかったです。非常に勉強になりました。

さすがに、トップランナーの企業は、わが県の研究所とは大きく違うなあと感じました。もう少し、研究内容などの見学があるといいと思いました。

ライオンさんの研究所を見学できる貴重な体験ができて非常によかったです。

10年後の未来を考え、ロードマップをつくり、映像化されているところが特にすばらしいと感じました。

研究開発についてのお話も、見学もたいへん興味深く、貴重な体験をありがとうございました。(食堂の利用も含め) 素晴らしい案内に感謝いたします。貴社および貴社商品に対する関心がより一層高まりました。(特に、ラクトフェリン)

他業界の超有名メーカーの社内を見学させていただける機会は、なかなかなく、新鮮な経験で非常に良かったです。ありがとうございました。

実演やDVD等、色々な趣向での見学で商品開発の裏側やライオン様の今後の取り組みを知ることができ、勉強になりました。このような研究所紹介と第2部の講演との組み合わせも楽しめ、社員の方々と社員食堂を一緒に利用することも含め、企画の面白さを感じました。

研究中の内容まで報告していただき、大変モチベーションのUPにつながりました。ありがとうございました。

## 8)ライオン(株)様会社見学の内容について(OA)(つづき)

ライオンの商品や歴史を知ることができ、理解が深まりました。女性用育毛剤商品の使い方がユニークで印象に残りました。

ライオン様の会社見学につきましては、商品開発体制など大変参考になりました。また、講演会の場所をご提供頂き、運営にご協力を頂き感謝致します。

なかなか見せていただくことのできない研究開発の現場を見学させていただくことができ、誠にありがとうございました。ライオン様がとても研究開発に力を入れられており、単に商品を生み出すだけでなく、環境問題への取り組みや消費者視点の考え方など実践されていることも講演、見学を通してとても学ばせていただきました。今回学ばせていただいたことを自社での商品開発やマーケティングなどで生かしていければと思います。

開催場所をご提供いただいた会社には、自ずと興味が湧きます。是非ともライオンさんの商品開発への取り組みについてお話をいただければ、と感じました。

参加できず申し訳ございません

洗剤の開発に若い研究員が実験台となり、研究データ(汚れ)を提供されているなど開発の裏事情のお話が聞けてリアリティを持って見学できました。

また、コミュニケーションセンターの商品展示では国内商品のみならず、海外の商品展示とその説明を聞くことができ、お国柄によるパッケージや容量の違いなど興味深い説明を聞くことができました。また、最新の商品のみならず、懐かしい商品の展示もあり歴史を感じることもできました。

このような施設を広く一般公開されると良いのではないかと思います。

海外への商品展開の上での貴重なお話を伺う事が出来ました。各国ごとの法律、習慣、民族性を考慮された対応は素晴らしいと思います。

歴史ある企業の商品づくりについて、その流れや現在の開発知識などをお聞きすることができ、大変良い機会となりました。

ライオン様(安達様)が市場創造研究会への参画にどのような期待をされているのかを感じることができました。新市場創造のために、自社のシーズを当然活かしつつもいわゆるコラボレーションも(が)必要、と明確に認識されているのだと感じました。

今回のような機会がなければ、研究所内を見学させていただくことはできなかったと思います。特に私のような公務員にとってはまたとない機会でした。講演ではありませんでしたが、会社紹介の御説明から、ライオン(株)様の企業姿勢やR&Dの目標などを詳しく知ることができ、大変貴重な体験をさせていただきました。商品を使うユーザーに目を向けるという姿勢は研究開発に携わる者に不可欠だということを再認識しました。既に職場でも報告して、情報共有を図っています。

## 8)ライオン(株)様会社見学の内容について(OA)(つづき)

研究体制などを含め、深いお話までお聞かせいただけたこと、大変参考になりました。もともと研究所出身ですので、自社の体制や慣例と比べ学ぶべきところが多く、持ち帰って生かすことができると考えます。

社内体制のプレゼンや新しい市場を作るために研究しているかたが100名もいらっしゃるその体制がすごい！と思いました。また、多岐の商品を支えるために作られた開発組織図は大変、興味を持って見させていただきました。

ライオン(株)様の歴史と将来的な展望を深く知ることができました。と同時に、完成度の高い施設に驚きを覚えました。企業単体だけではなく、流通や他企業とも協力して、より良い未来を創造するというライオン(株)様の考え方に感銘を受けました。

このような機会を作っていただきました市場創造研究会の皆様には感謝するばかりです。ありがとうございました。

他企業の事業所内に入れて戴き見学をさせて戴きその場で研究会という機会は滅多にないことなので、大変良かったと思います。事務局の皆様ならびにライオン様に感謝致します。

## 9)その他お気づきの点について(OA)

特に御座いません。  
次回もあれば出席していきたいと思います。  
今後とも宜しく願ひいたします。

第2回の講演会も期待しています。特に商品開発の事例などに興味があります。また、講演会后、簡単でもいいので、参加者の懇親会ができるといいと思いました。

時間配分、適度な休憩時間が生まれ、一日中疲れることもなく、有意義な時間をすごせました。ありがとうございました。  
次回の企画も楽しみにしております。よろしく願ひいたします。

梅澤先生はもちろん、安達様ほかライオン株式会社の皆様のお力で、たいへん有意義な一日を本当にありがとうございました。第2回講演会もぜひ参加したいと思いますし、第3回研究発表会にも興味があります。今後ともよろしく願ひ申し上げます。

事務局の方々には色々お世話になり、ありがとうございました。とても充実した講演会でした。今後ともよろしく願ひ致します。

## 9) その他お気づきの点について(OA)(つづき)

全てスムーズに事が運ぶように、周到に準備をしてくださっていたと感じました。  
見学の班分け、昼食など、とまどうことなくスムーズに動くことができました。  
ありがとうございました。

事務局の方々のご尽力に感謝致します。

第1回講演会、事務局の皆様のおかげで大成功であったと思います。ありがとうございました。このような学びの場を企画・ご提供いただき感謝しております。  
今後も同様な企画を楽しみにしております。よろしく  
お願い致します。

昼食がリーズナブルでうらやましいです。次回、また参加したいと思います。

次回、研究会が開催されたら是非参加したいと思います。

商品コンセプトを「成功させるべく開発する」という時点で、つまずいている企業が多いのではないのでしょうか。つまずいているとさえ、思っていないかもしれない。そんな企業はこの研究会の存在さえ知らないかも……。その点をどうすべきか？と思います。

市総研内の講演会だったので、個人情報の問題に抵触しなければ、参加者の名簿などがあると良かったです。

スタッフの皆様、このような会を開いていただきありがとうございました。

参加させて頂き、ありがとうございます。

新しく、美しい会場使用を承諾頂いたライオン様に感謝致します。  
後ろの席でも、横に画面があった為、細かなところまで確認出来ました。

2回目以降も期待しています。

(演者集めるの大変かと思いますが)あと1-2題別の講演が増えていればさらに充実した講演会だったと思います。

企業同士の交流や意見交換をする場があれば、なお良かったと思います。  
今回初めて参加させて戴きましたが面白かったため次回以降も研究会に参加したいと考えております。  
登録したメールアドレスに次回以降の研究会の準備ができ次第案内をメールでお送り戴ければ幸甚です。  
宜しく願い致します。

## <結論>

- 第1部・第2部の開始時間および閉会時間について、ほぼ妥当だと思われるが、閉会時間については、もう少し早めてもよいかもしれない。
  
- 講演の時間についても、3講演全てにおいてほぼ妥当だと思われるが、梅澤代表理事の特別講演に関しては、自由回答に「初めての人には難しいのではないか。」「初めて耳にするキーワードが多く、もっとじっくり聴講できればと思った。」「もう少し詳細なお話を聞きたかった。」との意見が散見されており、やや長めにすることは検討に値する。
  
- ライオン(株)様の会社見学の時間については、「会社紹介」「見学」ともに妥当であった。
  
- 講演の内容については、「勉強/参考になった。」「充実した時間を過ごせた。」「臨場感があった。」「感銘を受けた。」との意見が多く見られた。ライオン(株)様の会社見学の内容については、「貴重な体験ができた。」「勉強/参考になった。」「ライオン(株)への理解が深まった。」「ライオン(株)の考え方/取り組みがすばらしい。」との意見が多く見られた。  
⇒いずれも、普段聞けないような話(他業種のMIP、実際の開発事例、内部的なデータ、社内の様子、考え方など)を聞けたり、見られたりしたことがよかったようだ。
  
- 【その他】として、「参加者の交流の場があるとよい。」というご意見をいただいた。  
今後の検討課題のひとつとしたい。
  
- 全体としては好評価を得ることができ、第1回目としては成功したといえるだろう。  
今回のアンケートでいただいたご意見を参考に、第2回目以降も満足していただけるような講演会を企画・開催していきたい。

以上