

形式：対面セミナー

補足： 配信はありません。会場にお越しの上、ご受講ください（会場が未定の場合は、お手数ですが、Web ページでご確認ください）

ジャンル：食品

講習会コード： t d s 2 0 2 4 1 2 1 6 h 1

食品・飲料の商品開発に取り組まれている最前線の技術者に！ 商品開発の具体的なステップを説明したうえで、消費者のニーズ理解から商品設計まで繋げる手法や具体的アプローチについて、大手メーカーでヒット商品を創出した講師が実務経験を交えて解説します。

## 食品・飲料における

# マーケティング・消費者行動を踏まえたヒット商品開発の実際とポイント

講師： 渋市技術士事務所・マーケティング研究所 渋市郁雄氏

アサヒビール（株）飲料研究開発本部主幹研究員、アサヒ飲料（株）商品開発研究所グループリーダー、マーケティング部課長、カテゴリーマネジメント部グループリーダー、事業開発部次長、アサヒグループホールディングス（株）企業提携部門マネージャー、CSR 部門マネージャー、アサヒオリエティアンドイノベーションズ（株）新規事業開発ラボ所長、新規事業開発部長、江崎グリコ（株）果汁・清涼飲料マーケティング部長、ベビー・育児マーケティング部長などを務めたのち、渋市技術士事務所・マーケティング研究所を設立。これまで携わった分野として、清涼飲料水全般の商品開発、マーケティング（商品企画、販促、広告制作、消費者調査、P/L 管理）、機能性食品素材の開発と食品素材の機能性研究（乳酸菌、メチル化カテキン、バナジウム）、微生物制御、Scope1,2,3 の算出、LCA、ISO14001 の立ち上げと運用、廃棄物管理、M&A、PMI、スタートアップ投資、新規事業開発など。

●日程 2024年12月16日（月）13:00～17:00

●受講料 36,300円（税込/テキスト付）※10/16（水）までにお申込の場合、29,040円（2割引）となります

## I. 商品開発のステップと実際 ～新商品が企画されローンチされるまでのステップと必要な要素～

1. 商品開発のステップの全体
2. 消費者課題の特定
3. 市場の特定
4. 商品企画
5. 研究・商品開発
6. 量産
7. 品質保証
8. 販売
9. リサイクル

## II. 商品企画開発のポイント

1. 開発者に求められる要素 ～開発者としてステップアップするためのマーケティングマインドと消費者理解の重要性～
  - A. カテゴリー・商品理解
  - B. 消費者理解
  - C. 業界理解
2. 商品設計 ～設計品質の最適化と商品開発における見落としがちなポイント～
  - A. アイデアの抽出と評価
  - B. おいしさ・優位性の追求
  - C. 採算
  - D. 量産適性
  - E. 環境・CSRの視点
  - F. ステークホルダーの視点

## III. 商品企画開発の実際 ～朝専用缶コーヒーの誕生から商品企画開発のヒントを探る～

1. 朝専用缶コーヒーの企画
2. ブランドイメージ、コミュニケーション、パッケージ、味覚設計の方向性
3. 商品企画の実際

## IV. 質疑応答

### <本講座での習得事項>

1. 商品の企画開発・販売までのステップと必要な要素
2. ヒット商品を生むために開発者に求められるマーケティングや消費者視点
3. 商品設計品質の最適化と、商品開発における見落としがちなポイント
4. 朝専用缶コーヒーを例とした商品企画開発のヒント

### <講義概要>

商品開発担当者は、マーケティング部門が作成した商品企画に従って商品開発を行えばよいのでしょうか？ 売上と利益に貢献する商品、ヒットする商品を設計するために商品開発担当者は、商品開発業務に必要な要素を広く深く理解するとともに、マーケティングマインドと消費者の行動や心理を理解することも重要です。この講演では、商品開発における設計品質の最適化とヒット商品開発のヒントを、「朝専用缶コーヒー」などを企画開発した講師の経験を交えながら考えていきます。

- ・商品開発のステップを再確認し、それぞれのステップに必用な要素や重要な行動、見落としがちなポイントを解説
- ・マーケティング視点からも商品開発のアプローチを考える
- ・過去のヒット商品（朝専用缶コーヒー）の企画開発例をヒントにする

ということを切り口に話を進めていきます。商品開発をされている方に、魅力ある商品をつくるためのヒントとなるでしょう。

# <お申込要項>

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

FAX  
03-6261-7924

申込講座	2024/12/16	食品・飲料におけるマーケティング・消費者行動を踏まえたヒット商品開発の実際とポイント	
会社名※			
所在地※ (請求書等の送付先)	〒		
参加者①	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
参加者②	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (紙請求書) <input type="checkbox"/> 銀行振込 (PDF 請求書) <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
支払予定日※	<input type="checkbox"/> [ ] 月 [ ] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
備考※			

## お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先: <a href="mailto:entry@tech-d.jp">entry@tech-d.jp</a> メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	<a href="https://tech-d.jp/">https://tech-d.jp/</a> の各講座のページからお申込みください

② お申込受付後、受付完了のご連絡 (メールまたはお電話) をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

### <注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

## お支払について

### <期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

### <方法>

① 銀行振込 (振込手数料は御社にてご負担願います)

② クレジットカード (支払方法はメールでご案内します)

### 【お振込先】

振込先銀行	三井住友銀行
支店	多摩センター支店 (909)
口座番号	(普) 0973522
名義	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ先	名称	株式会社テックデザイン ( <a href="http://www.tech-d.jp/">http://www.tech-d.jp/</a> )		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		