

ヒット商品を読み取る

ヒットする商品やサービスを生み出すには、時代の流れや業界の動き、消費者の意識・行動を読み取るだけでなく、顕在化していない消費者のニーズをより正確にキャッチする必要があります。

ビジネスの現場では、感覚的に「これは売れるに違いない」と感じることもあると思いますが、勘や限られた見方に頼ると、大きく“匂”を読み間違える危険性も。その点、新聞記事データベースは客観的情報の宝庫。そこから、潜在ニーズや、ヒットが予測されるものを正確に読み取ることができます。

かりん糖専門店が流行るのか!?

一例を紹介します。富士市に「和田屋」(2012年創業)というかりん糖専門店があります。経営者から「かりん糖一本で起業したい」と相談を受けたとき、一瞬、「古くないか」と思ったのですが、いや、可能性はあるかも……と思い直しました。それは、東京のグランスタやエキュートなど流行の先端が揃う商業ビルで、かりん糖専門店が女性を中心としたおつかいものニーズをとらえプレイクしているのを知っていたからです。ただ、首都圏でのヒットが地方で通用するとは限りません。データベースを用いて、「かりん糖」「専門店」のキーワードで検索。すると、各地に専門店が増えている記事がたくさんヒットしました。この段階で、仮説が「かりん糖専門店」は全国区のトレンドだとの

innovation
for
success

f-Biz式 情報活用術

起業や新規ビジネス支援で数々の成果を上げてきた富士市産業支援センター f-Biz。起業家の創出と地域産業の活性化を目指し、情報収集と分析で活用してきたツールは、新聞記事データベース「日経テレコン」でした。f-Bizセンター長で、データベースを長年用いてきた小出宗昭氏が情報活性化を解き明かします。

第3回 かりん糖専門店「和田屋」 ～より正確に、“匂”はつかめる～

確信が変わったのです。さらに和田屋は40種類以上の味のバラエティと、少量でも買える小包装販売(200円～400円前後)で勝負すると。手軽で、選ぶ楽しみがあるのは、女性をターゲットにした人気かりん糖専門店と同じ戦略。きっと成功するだろうと、経営者に太鼓判を押しました。実際、開店初日は警備員が必要になるほどの行列ができ、勢いよく最初の一步を



塩、わさび、牛乳など多くの種類が楽しめる

踏み出しました。これがもし、データベースを用いず、勘や直感だけに頼っていたら、昔のイメージにとらわれ、「かりん糖など流行るはずがない」と読み間違えていたでしょう。

このように、正確に“匂”をとらえたり、トレンドを先読みするのに、新聞記事データベースは最高の武器になるのです。



f-Bizで相談する和田代表

■筆者紹介

小出宗昭氏 (こいで・むねあき)

83年静岡銀行入行。出向を通じ「企業支援」の可能性に目覚める。05年経済産業大臣表彰受賞。08年銀行を退職し独立、富士市産業支援センター f-Bizセンター長に就任。1,000件以上の新規ビジネス立ち上げを支援している。静岡新聞読者と報道委員会委員。



■起業の道を示し、背中を押してくれた

定年後、かりん糖専門店を開きたいと思い、自分なりに事業計画をまとめていました。その方向性が正しいのかどうか不安が募る中、小出センター長からアドバイスを受けました。多くの経験や様々なデータから分析した見通しなど欲しい情報を素早く提供してくださり、去年10月のオープンにこぎつけました。小出さんは、進む方向を照らしてくれる灯台のような存在です。



和田屋 和田克臣代表

【ご案内】静岡新聞データベースplus日経テレコン

静岡新聞と日本経済新聞各紙の記事をパソコンなどで検索できる情報サービス。企業・自治体・図書館・大学・学校の5つのタイプがあります。特に企業タイプは、業務に必要で見逃せない記事を自動で抽出する「クリッピング」など便利な機能があります。



地元密着の静岡新聞、国内外の経済情報を網羅する日本経済新聞の情報を同時に検索

静岡新聞データベース plus 日経テレコン

■お問い合わせ 静岡新聞社 総合メディア局 TEL 054-284-9187 (平日 9:00～18:00)

静岡新聞データベース 日経

検索

<http://www3.shizushin.com/dbplus/>

[当サービスのご利用について] 静岡新聞データベースplus日経テレコンは、インターネットを通じて提供する有料・会員制のサービスです。サービスご利用には、契約お申し込みが必要です。[利用料金] サービスご利用には、ご契約の当初料金、月額基本料金のほかご契約プランによっては、検索・出力した利用に応じた情報利用料金がかかります。