



# リニューアル版 ラップニュース

VOL.257

2024.8.1

発行：ラップ東京株式会社

<https://www.raptokyo.co.jp/>

(無断転載厳禁)

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは [www.raptokyo.co.jp](http://www.raptokyo.co.jp) から

## 「新商品開発」

懲りもせず新商品開発を考えています。と言っても、この世にないものを生み出す、というわけではなく、すでに存在している商品やサービスを自社のお客様向けに役立てることはできないか、何か改善することはないか？ をベースにして考えられています。今までを振り返ると、小さいながらも継続できたもの、完全に終わっているもの、思いついて動き出そうと思ったままになったものなど結構、色々と思います。

さて、新商品開発といえば、大手が〇〇味新発売や、ターゲット層を新たに発売、などCMで常に目にしているような気がします。大手メーカーは、広告代理店と連携し、主にどのような顧客に向けたものであるか、その具体的な人物像を設定し、製品と顧客がピタリと合っ、ひとりでに売れていくマーケティングを目指してきます。

当社はもとより多くの会社ではそのような体制が整っておらず、ヒト・モノ・カネが乏しいため、同様のことはできません。でも、新商品開発はできると思っています。というのは、自社で行っていることの中で、今までのやり方、売り方、買い方を再考するのも、その会社にとって新しい試み、新商品開発だと思っているからです。(イコールにするには無理がありますが)

先日、あるお客様から会社案内を制作したいという会社があると、ご紹介をいただきました。よくよく、お話を伺ってみると、その会社案内を作りたい、と言っているお客様も当社のお客様でした。長きにわたり

お付き合いさせていただいているのですが、「会社案内を作っていたとは知らなかった」と言われてしまいました。

すでにそのお客様は弊社の提供するサービス内容を知っているものだと思いますのが原因です。当社では、社内制作スタッフがいて、問題なく要望にお応えできることであつたのにも関わらず、アピールが不足していたことで機会を失ってしまふところでした。

弊社にとって会社案内制作は新商品ではありませんが、そのアピールの方法に問題があつたことに気づきました。身近な仕事や作業の中で、いま足りないものはないか、もつと強みを前面に打ち出すことはできないかを再確認する良いキツカケとなりました。

「他社はうまくできなかったが、わが社はさしたる苦勞なしにできたものは、何か？」を問わなければならない」

「知っている仕事はやさしい。そのため、自らの知識や能力には特別の意味はなく、誰もがもっているに違いないと錯覚する」(P・ドラッカー)

まずは、毎日の業務の中から、固定概念を取り払って、お客様にメリットがあり、お客様に役立つ何かを考えてみるということ、ある意味、新商品開発の活動であると思えますがいかがでしょうか。

## ご案内

それほど高機能ではなく、更新したいページを簡単に更新できる

簡単更新くん

「つながりたい」をサポートする

簡単らいんちゃん

詳細はホームページから  
<https://www.raptokyo.co.jp>

【この件に関するお問い合わせ】  
ラップ東京株式会社  
(担当：田島)

ラップニュース バックナンバーはホームページからご覧いただけます。

アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。<https://www.raptokyo.co.jp/>

