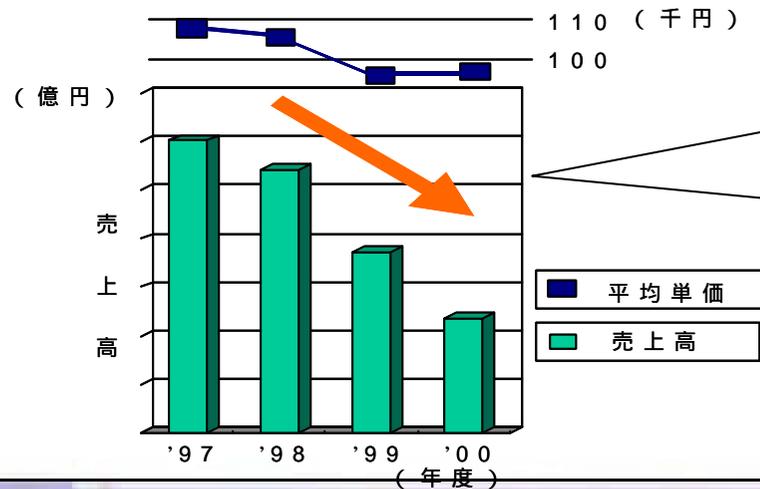


【課題解決事例】

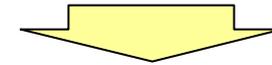
ベッドの新商品開発事例

1. テーマ設定とねらい

売上の大黒柱である「Mシリーズ」が大幅に低下



かつてのヒット商品が
売れなくなった(62%対比)



〔仮説〕

ユーザー
購買決定
要因

デザイナー
開発重視点
(評価体系)

不一致

非購入理由を調査して
デザインに反映しよう!

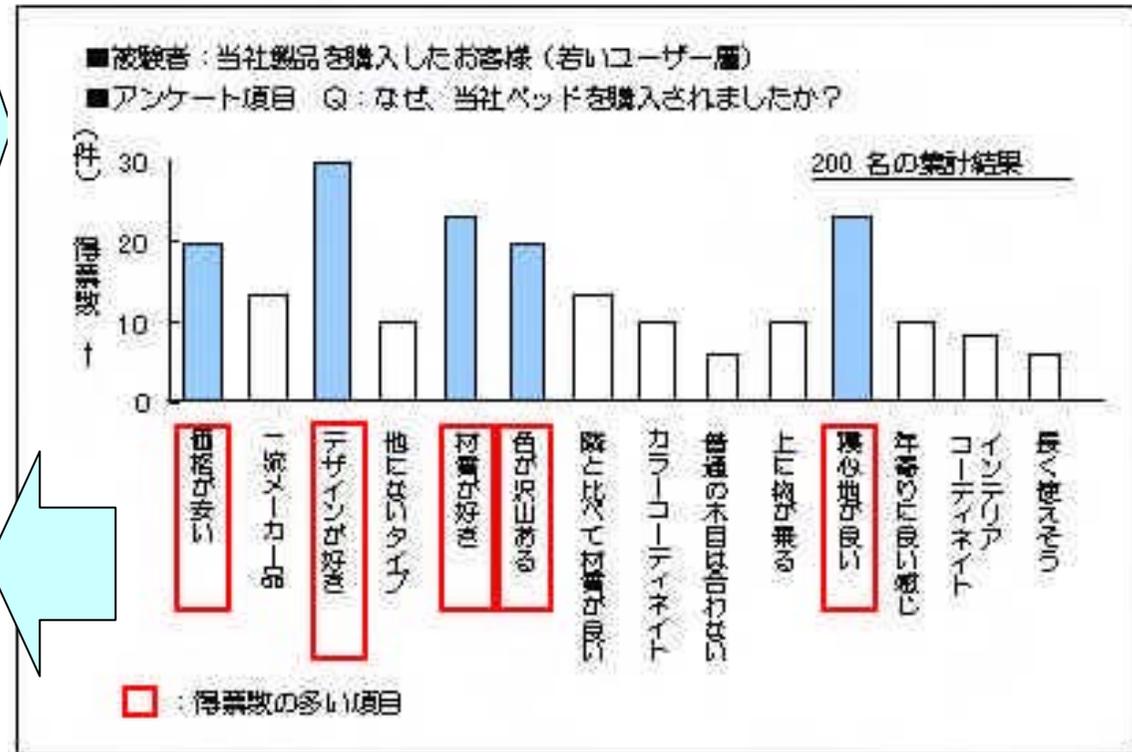
2 . 課題の明確化

購入したお客様の
アンケート結果より

バリエーション
を増やそう!

- ・デザイン
- ・低価格帯
- ・材質
- ・色
- ・マットレス

安易なバリエーションアップで良いか?



3 . 目標の設定

お客様の評価体系を見直し、刷新するような新商品企画

4 . 方策の立案

お客様とデザイナーの
評価の違い “ もれ分析 ”

デザイナー
評価体系確立

新商品企画
の立案

アンケート(インタビュー)調査

1

ユーザー

非購入者

購入者

「Mシリーズ」
の非購入理由

「ベッド」の
購入理由

2

デザイナー

開発時の
重視ポイント

評価
グリッド法
による
体系化

新
商品企画

5 . 最適案の追及

(1) インタビュー調査を実施

- 調査日：2000年9月23日
- 場所：愛知県/Y家具
- 被験者：当日ベッドお買い上げのお客様。N=29組、46名
- サンプル：大
- 直接インタビュ

(2) 結果の整理

◇インタビュー調査結果

買ったベッド

お客様	【買ったベッド】	【使う人】	【買った理由】
A	▼トヨタ/サリース(39 ,800)  タイプ :FD フロア :無し 色 :ライトオーク 柄 :木目	使用者 :女 9歳 配置場所 :1戸建 7畳弱 ベッド外の物 :タンス/机 探した店 :5軒目 当初予算 :5万円 経緯 :新規買い	・値段が安い。 ・一店メーカー品、信頼。
	▼フルー/バーニャWD(455 ,000) 	使用者 :男女 25/24歳 配置場所 :マンション 10畳弱	・すっきりでかっこいい。 ・このタイプは他にない。

買わなかったベッド

【選って買わなかったベッド】	【買わなかった理由】
▼トヨタ/サリース(39 ,800) タイプ :FD フロア :無し 色 :ライトオーク 柄 :木目	無し
▼フルー/バーニャWD(455 ,000)  タイプ :FD フロア :畳ね上げ 色 :ナチュラル 柄 :木目	・ヘッドの縫目縫い ている。 ・ふこつなイメージ
▼フランスの木ヘッドFD ×対象外 タイプ :FD フロア :無し 色 :ライトオーク 柄 :木目	・若い人には木は 合わない

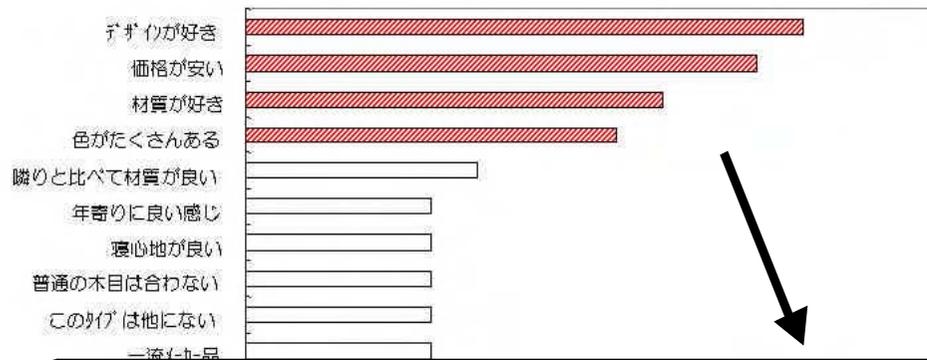
「Mシリーズ」は？

いろいろ選んでMシリーズに
たどり着きますか？

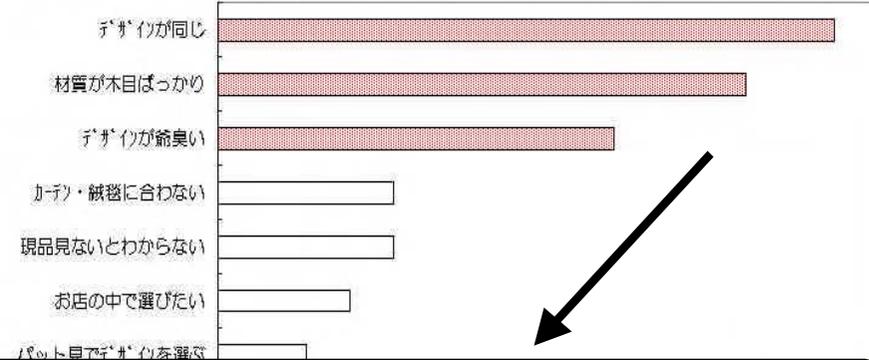
【結果】	【買わなかった理由】
買わない	・現品見て触らない と良いかどうか わからない
買わない	・デザイン同じ ・タサイのほっか
買わない	・木目ばかり ・カーテン、ジュウ タン合わない

(3) データ解析 (その1)

「Mシリーズ」以外を買った理由



「Mシリーズ」以外を買わなかった理由



上位4項目を取り上げて検討して、デザイン方針を決定？

顧客への訴求ポイント
(インタビュー調査結果より)

デザインがダサくて爺臭くない
木目ばかりでなく若々しい
割安感のある

デザイン開発の重視ポイント

- ・若い時流に合ったカッコよさの追求
- ・ベッドに新たな付加価値を与える
アイデアの創出

(3) データ解析 (その2)

そこで相談を受けました!

「買った要因」と「買わなかった要因」との関係はどうか?

商品企画・開発をする場合は、比較的「良い点がいくつあるかの評価」になると思います。この“もれ分析”は、逆に「もれている点を探す」や「悪い点を見る」という考え方で分析してみるということです。

しかしながら、**確たる方法論がないことから、SQC手法を活用した新しいアプローチを考えてみました。**

ここで提案する“もれ分析”は、顧客の購買要因・非購買理由とデザイナーの開発重視ポイントを“数量化 類”を活用して分析し、両者の分析結果を比較することでデザイナー側の開発重視ポイントの「もれ」を見出す方法です。

掲載されている著作物の著作権については、制作した当事者に帰属します。

著作者の許可なく営利・非営利・イントラネットを問わず、本著作物の複製・転用・販売等を禁止します。

所属および役職等は、公開当時のものです。

■公開資料ページ

弊社ウェブページで各種資料をご覧ください <http://www.i-juse.co.jp/statistics/jirei/>

■お問い合わせ先

(株)日科技研 数理事業部 パッケージサポート係 <http://www.i-juse.co.jp/statistics/support/contact.html>