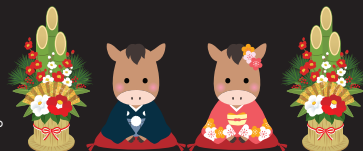


ちょっと気になる4P戦略

マーケティング戦略の打ち手はプロダクト（商品）プライス（価格）プレイス（販路）プロモーション（販促）の4Pに集約されるとエドモント・ジェローム・マッカーシーは提唱しました。このコーナーでは日経MJからそれぞれの事例をピックアップしてご紹介。次の一手のヒントにしましょう！サイトではバックナンバーを1000本以上掲載中。



PRODUCT(商品)戦略／ CUSTOMER VALUE（顧客価値）

事例1) 光りで起きる目覚まし時計って？

アデッソは明かりで目覚めを促す「光目覚ましShizen Flow（シゼンフロー）」を発売。徐々に光が強くなり最大で晴れた日の太陽光りに近い5500ケルビンになる。明るくなる時間は5分から60分まで選択可能で5種のアラーム音、27種のサウンドも収録。光で目覚める古代人の暮らしが再来でん（笑）



事例2) 読んで味わうレトルト商品って？

ドレッシング製造のピエトロがレトルト商品を発売。福岡県の名産品を用いて単行本のようなパッケージに仕立てた。「おいしいの見つけ方 博多明太子のクリームパスタソース」と「福岡県朝倉市のさらさらごんぼのポタージュ」本のように開き短編エッセーを読むことができる。読むのが楽しく食べるのを忘れるかもね（笑）



プロダクト戦略を妄想せよ！

毎日使っている目覚まし時計。人間は本来、音ではなく光りで目覚めていたことを思い出させてくれる。本のようなパッケージでエッセーが読めるレトルト食品。視覚、聴覚、嗅覚、味覚と人の五感に着目すれば、まだまだ新しい商品が生み出せそうでん。

PLACE(販路)戦略／ CONVENIENCE（利便性）

事例1) 伊勢志摩でスタートアップはどない？

志摩市で宿泊・研修施設を運営するうみらぼは閉鎖した市内の真珠養殖場を海洋技術関連のスタートアップ育成拠点に再生。養殖事業者や研究機関と連携し、イノベーション創出に向けた実証実験を支援する。スマート養殖などの新興企業を想定し、コワーキングスペースも開設。三重の海から何が生まれるか？楽しみでん。



事例2) 中村屋の「置き食」へいらっしゃ〜い！

中華まんの中村屋はオフィスの一角に什器やスプークアップやスプーンなどの備品を設置する新サービス「Office Stand By You」を開始。導入企業が月額利用料と商品代の一部を負担し従業員が手軽に買えるサービス。スープはレトルトでクラムチャウダー、ボルシチ、スープカレーなど6種を展開。そのうちにあんまんも売って欲しいな（笑）



プレイス戦略を妄想せよ！

伊勢志摩の英虞湾でスタートアップにチャレンジする施設。あんまんで有名な中村屋がオフィス内へ事業展開。プレイス戦略としてはどちらも意外性がある面白い！とはいえ、独自のポジションではその場で市場を育てることも重要なポイント。独自性と市場性。プレイス戦略永遠の課題でん。

PRICE(価格)戦略／ CUSTOMER COST（顧客コスト）

事例1) 学長のおごり自販機が初登場！

高知大学は学生会館に「学長のおごり自販機」を設置。学生や教職員は学長への一言コメント動画を撮影すると「学長コイン」がもらえる。このコインを使ってお茶やコーヒー、ジュースなど30種以上が並ぶ自販機でドリンクがゲットできる。学長は学部などの枠を超えたつながりに期待。土佐の高知から全国へ拡がるかもね？



事例2) 若者向け割引飛行機がテイクオフ！

ANAホールディングスは2026年後半から若者向け割引運賃を導入する。地方自治体と組んだ地域創生推進事業の一環で、「ANAつなぐふるさとプロジェクト」と命名。12歳から25歳以下を対象に展開し、特別デザインの「ANAふるさとJET」も就航。若者たちが47都道府県で活躍してくれるとよろしおまん。



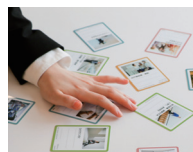
プライス戦略を妄想せよ！

大学では学長が学生に自販機のドリンクをおごり、ANAでは若者を対象に地方へ向かう航空券を割引する。高齢者社会の中で映画がレストランなどシニア割引が多数みられるが、この国の未来を担う若者を応援する仕組みは2026年のヒット商品番付に選ばれるかもしれまん。

PROMOTION(販促)戦略／ COMMUNICATION（コミュニケーション）

事例1) カードゲームでオフィスを設計しよう！

竹中工務店はオフィスなどの執務空間を効率よく計画する「アクティビティカード」を活用中。多様な働き方を画像や言葉で表現したカードを使い、建築主が対話を楽しみながら理想の職場像を具体化する後押しが可能。カード遊びの形式をとることで、知識や技術なしでも誰でも参加しやすくなる。うちの自社ビルもこれで建ててみたい（笑）



事例2) ブックカバーで本を売ってみよう！

1970年創業の正和堂書店では本の購入者にブックカバーを配布するアイデアで文庫本の売上高を3倍に伸ばした。本の寸法が単一にできる文庫本に絞り、20～40代の女性に刺さるかわいい系やレトロ系でデザイン。第1弾はブックカバーとしおりを組み合わせたアイスキャンデー型を考案。現在ではブックカバーをECサイトでも販売。目指せ！ブックカバーコレクターを（笑）



プロモーション戦略を妄想せよ！

難しそうな空間設計の打ち合わせにカードゲームを投入して対話を促す竹中工務店の仕掛け。本の売り上げを上げるためにブックカバーに工夫を加えた正和堂書店の仕掛け。どちらも対象者のインサイトに突き刺さる良くてきた仕掛けと評価できる。顕在化したニーズを超えたインサイトをしっかり捕まへん。

スマイルマーケティングトピックス



昭和100年万博イヤーの新企画が誕生！ 「妄想ワークショップ」導入のご提案

ゲスト講師を交えて最新情報をインプットした上で、自社の成長戦略や新規事業を妄想するカスタマイズ型のプログラムです。そんなプログラムのテーマが12本に増えました。イノベーション、グローバル、ふるさとシェアリング、新商品開発、デザイン経営、キャリアオーナーシップ、健康経営、地方発世界、オーガニック、地域コミュニティ、生成AI、介護市場。どのテーマも最前線で活躍中のゲスト講師が登場し、参加者とインタラクティブな対話を提供します。

お問い合わせ：info@smile-mk.comまで

「次世代リーダー育成プログラム」導入ご提案！

次の時代を委ねたい若手リーダーを育成するプログラム。

リーダーシップ、チームビルディング、そんな力を伸ばすためワークショップデザイナーが各社に合わせたカスタマイズプログラムを設計。そして経験豊富な講師陣の登壇で、御社のスタッフの視座を高め、視野を広げます。

お問い合わせ：info@smile-mk.comまで



SDGs マーケティングアクション (日経MJ12月1日～31日記事より)

2030年のゴールまで残り5年となったSDGsへの取り組み。

サステナブルな経営を目指し17個のテーマから自社のアクション課題を発見しましょう！

■各社のSDGsアクション



1) 大林組

2027年国際園芸博覧会で自社の展示館に再利用品やリース資材などを原則100%使用する。水道管の余剰在庫や工事用の足場などを使いサーキュラーエコノミーを促す。



2) 日清製粉&キリン

パスタの製造過程で出る端材を原料にしたビール「イタリアンレッドトマト&パスタ」を発売。ビールの主原料である大麦の一部を小麦に置き換えて熟成させる過程でトマトを加えた。用途のない端材再利用でフードロスを削減。



3) セブン-イレブン・ジャパン

三井物流流通グループと自動運転システム開発のT2と連携し、商品を自動運転トラックで輸送する実証実験の開始を発表。対象商品はセブンプレミアム傘やキッチンペーパーなど。トラックの燃料にはバイオ燃料を使用。



4) VVV (ヴィースリー)

天然の竹由来の原料を使ったシートタオル「ライムライムバンブーフェイス

ルタオル」を発売。シルクのような柔らかい肌触りに仕上げ、赤ちゃんの肌にも使える。プライステックフリーの紙箱を採用。



5) 新潟大学

コメの研究施設を新たに開設し「暑さに強いコメ」の研究などに活用する。セ氏40度以上の環境などを設定でき、日本最大のコメどころである新潟から気候変動に対応したコメ品種や農法の開発を進める。

■関西ファッション連合SDGs推進サポーター活動報告

導入セミナーへの登壇や取組み企業への取材などを通じてSDGsの推進を応援しています。導入事例紹介サイトでは現在39社を掲載中！
<https://sdgs.kanfa720.com/>

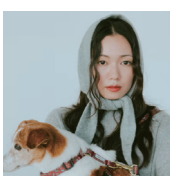
■「SDGsマーケティング導入講座」受付中！

スマイルマーケティングでは未来の顧客を創造するサステナブルな視点を鍛えるため入門者向けのSDGs講座を開催中です。知識ゼロから基本を理解し100個以上の事例から自社のアクションを発見。
お問い合わせはinfo@smile-mk.comまで

だいぶ気になるコラボレーション戦略 (日経MJ12月1日～31日記事より)

■二階堂ふみ&ciironTOKYO (シーロントウキョウ)

ciironTOKYOは愛犬家の二階堂ふみさんとコラボしたブランド「ciironTOKYO Re:」を立ち上げ。すべての商品に帝人フロンティアのリサイクルポリエステル繊維「エコベット」を採用。首輪やリードなどを展開し売上の10%を動物愛護団体などに寄付する。



■ispace (アイスペース) & 日本航空

宇宙スタートアップのispaceは、月面への荷物輸送に関して日本航空など3社と協力。着陸船にJALの技術を活用。その他整備子会社のJALエンジニアリング。商社機能を持つJALUXと協業。早期の月面着陸を目指す。



■ちいかわ&セブン-イレブン・ジャパン

セブン-イレブン・ジャパンはちいかわとコラボした商品を発表。ちいかわの作中に登場する食べ物やイメージした商品15品を発売。ミートボールごはんむすびの他、弁当、サラダ、スイーツ、スムージーなどを展開。



読んだら損するしょ〜むない話

毎月スマイルメルマガを締めくくるのはこのコーナー。読んだらほんまに損するか？損しないか？読んでみなければわからない（笑）

No.274 午年の抱負は・・・

今年の干支はウマ。新年を迎えるにあたり営業部のメンバーにそれぞれの抱負を語ってもらいました。ウマく答えてくれるかな？

部長「今年の干支はウマやな。ウマに因んだ抱負を語ってくれるか？」

A君「今年は毎晩、馬刺しを食べて営業に活かす足を鍛えます！」

B君「週末は競馬場に通い一攫千金を狙います！おススメありますか？」

C君「馬が合うメンバーとチームを組んで営業頑張ります！」

D君「働いて働いて働いて働いて馬車馬のように働きます！」

E君「うっかり馬脚が現れないようリモートワークに専念します！」



F君「部長の尻馬に乗って出世街道まっしぐら〜！」

部長「駿馬から駄馬までいろんな馬がおるもんやな」

さあ午年！飛んで跳ねて楽しく駆け抜けましょう！
本年も引き続きしょ〜むないネタにご期待ください。