

LESSON 17

ご提示いただいた新商品企画書（ドラフト）の要点は以下の通りです。

【企画の概要と作成者の本音】 売上成長が鈍化しているノートカテゴリのテコ入れとして「プレミアムノート新シリーズ」を企画していますが、作成者自身が「とりあえずまとめた段階」と断言しており、全体的に画期的なアイデアや明確な方向性が見出せずに行き詰まっているのが最大の特徴です。

【現状の課題と競合分析】

- ・ 既存の課題: インクの裏移り、バインダーへの収納性の悪さ、表紙の角折れ、ページ数に対する不満の4点が挙げられていますが、どれも以前から認識されていた目新しいでない課題です。
- ・ 競合分析: 量販店や通販の簡易的な調査の結果、他社製品も機能面では似たり寄ったりであり、大きな差異はないと結論づけています。

【ターゲット・価格・改良案】

- ・ ターゲット: 「社会人全般」と広く設定しており、詳細なペルソナはまだ決まっていません。
- ・ 価格設定: 既存ライン（約400円）より少し高い500円程度を想定しプレミアム感を狙っていますが、明確な根拠や市場調査に基づくものではありません。
- ・ 改良アイデア: 紙質の微細な改善、5mm方眼の追加、カラーバリエーションの追加など、マイナーチェンジに終始しています。サイズ変更やデジタル連携などは社内事情の壁があり、根本的なブレークスルーを見出せていません。

【今後の課題（次のステップ）】 既存ファンには受け入れられやすい反面、競合と比べて「これが違う」と胸を張れる新しいコンセプトがない状態です。そのため、次回の会議でのペルソナの明確化やコスト試算に加え、「本当に新しいノートとして出せるコンセプトがあるのか」という根本的な再考が最大の課題となっています。

作成者が行き詰まりを感じているようですが、この企画の突破口となるような新しいアイデアと一緒にブレインストーミングしていきましょう？