

MiraQ LETTER

一般社団法人未来に輝く企業づくり研究会

VOL.

04

2025.07

Introduction

定例研究会第4回が開催！

2025年7月10日（木）MiraQ定例研究会の第4回が開催されました。今回は、現地22名、オンライン6名と合計28名の方にご参加いただきました。7月のテーマは「商品戦略」。企業にかかせない商品について、様々な業種の方がディスカッションをおこないました。なかなか珍しい光景なのではないでしょうか…。商品とはそもそもなんなのか、改めて考える機会となりました。



Discussion①

あなたの会社がお客様に誇れる

“自社ならではの価値”は何ですか？

モノが多いこの時代、自社が独占している商品を作るというのは難しいかと思います。でも同じ商品でもその会社の色が出ているはずです。

弊社でいうと人事評価制度は色々な会社が実施していますが弊社独自の商品であると考えます。皆さんの会社は商品の色や、会社ならではの価値は何でしょうか？

様々な議論が飛び交いました。

【参加者の意見】

「リソースをどれだけ持っているのか、トレンドを知ってその上で開発することこそ、顧客のニーズに応えられる、これが価値だと思う。」Kさん、「レスポンスの速さ。大手にはできない小回りが効くところやカマかい所の対応、臨機応変さは価値だと思う。」Sさん、「ここまではやるけど、ここからはやらないというような自社都合のことはやらない。気軽に相談でき、お客様のファーストインプレッションになれる存在という価値もある。」Nさん

沢山の議論が出た中で、最後このような問いかけがありました。

「自社らしさというのは、自分たちでわかるのだろうか？」
こういふところかな？という思いは皆さんあるかもしれませんが、外部が思う“らしさ”はまた違ってくるのではないのでしょうか。是非お客さんに直接聞いてみてください。違った視点から自社を見ることができるかも…？

Discussion②

あなたの会社が理想とする

「未来の顧客」は誰ですか？

このディスカッションテーマはなかなかハードルが高かったのではないのでしょうか。

皆さん事前学習動画を視聴されてから考えてきてくださいましたが、何となくぼんやりはしているけど言語化するのが難しいと言った声もありました。

そのなかでもハッとする回答もあり、こうなったらいいな、という明るい未来への希望も語られました。

【参加者の意見】

「未来の顧客を想像するためには、自分達の価値を整理してから想像することが大事だと思った。まずはそこから始めたい。」Mさん、「既存のリソースあから顧客をどう広げていくのかをまず考えてみたが、やはり新しい商品開発をして新規の顧客先を作っていきたいと思った。」Sさん、「なぜこの商品を作りたいのか、意味づけをきちんとしてそれを伝えていくと共感してくれる人たちが顧客になる。社会課題から考えて顧客課題をみつけ、さらにそこから商品を開発して社会に貢献していきたい。」Tさん

社会貢献というワードがよく出てたな、という印象でした。自社も貢献したいし、社会貢献をしている会社と今後は繋がっていききたいという声もありました。

なかなか未来の顧客という想像する機会が今まで皆さんなかったかもしれませんが、考えてみるということがまずとても大切です。今後のMiraQでも「そんなこと考えたこともない…」というテーマが飛んでくるかもしれません。

分からないことは分からないのが当たり前です。ただ、そこで「難しい」と言って考えることを放棄すると何も実現しないと思います。様々な職種・役職の方が一堂に会するこのMiraQ定例研究会で思う存分インプットをしてもらえたらと思います。

次回案内

【テーマ】「販売戦略」

【日時】2025年8月8日（金）16:00～18:00

【会場】エル・おおさか 504 もしくは オンライン

4月からスタートした定例研究会も今月で第4回目の開催をすることができました。先月より徐々に総論から各論に入ってきて今月は「商品戦略」をテーマに開催しましたが参加者の方からも「より具体的な深いテーマになり改めてじっくりと考える機会になった」という声が聞こえてきて主催としても嬉しい時間となりました。

