

## ◇『データが溢れる時代だからこそ、データ分析を切り捨てよう』 理事 木田洋一

今や様々な人々の様々な行動がデータ化されお互いに結びつけられたのがビックデータと呼ばれ、これらを分析すればいろんなことができる時代になりました。クレジットカード、ICカード、スマホ決済などでの購入や交通系のカード、スマホの位置情報などで、みなさんの行動履歴までが判り、これらの情報をつなげることで個人の嗜好、行動がAIで丸裸にされています。マーケティングや広告、商品開発の世界ではこうした人々の情報は宝の山です。広告では自分たちがターゲットとする年齢、性別、職業、趣味など一定の属性の人たちに、広告を届けることができるようになってきています。さらにこうした情報は、商品開発のためにも重要です。あまりにも急激に個人のこうした属性をビジネスに使うことに懸念が持たれ、規制も出てきています。しかしこうした情報が、基本的にマーケティングや広告の主流であることは変わりありません。

確かに、こうした人々の属性に合わせた商品作り、広告は一見効果的に見えます。しかし、きのうゴルフのクラブをネットで見ていただけで、今日はやたらと自分のPCやスマホにゴルフ用品の広告が多くなって、白けた気分になったりしませんか？ これでは、広告効果は半減しますよね。

気を付けなければならないのは、この情報は今この瞬間までの人々の傾向、つまり過去の情報なのです。だから、これから商品を買ってもらう、今から先の人々の雰囲気、ニーズではないのです。もちろん、AIはデータを基に将来も予測しますが、所詮、今までの流れがベースです。つまり、ヒット商品を作るには人々をワクワクさせる、びっくりさせることが一番大事です。新たな視点や発想の転換が必要なのに、過去のデータやそこからの推論でびっくりさせたりワクワクさせたりできるでしょうか。

だから、膨大なデータに振り回されていては新しい発想、視点や発想が生まれにくい、生まれにくいということです。それより、データを一切捨てて、今何が面白いのか、何がワクワクするのかを素直に考えないと、本当のイノベーションの商品やサービスは生まれにくいのではないか、と思うのです。

これが生真面目にデータを追っかけてしまっている日本でビジネスの停滞感を生んでいるような気がしてなりません。

## ◇『パッケージが注目！』 代表理事 竹原信夫

## ◎消費者の価値観変わる

時とともに売れる商品、売れない商品が変わって行きます。ちょっと前まで売れていたのに、いつの間にか在庫の山になってしまっていた。こんな経験をされている方も多いと思います。

コロナ禍がきっかけで消費者の価値観も大きく変わって来ました。なんでも安ければ良いという時代が過ぎ去り、逆に高くても欲しいもの、気に入ったものは無理してでも買われます。

## ◎お昼ご飯を節約して

電車の吊り革を利用したバッグは、小さなタイプでも1万5000円以上します。でも、電車オタクの人は価格を気にせずに買われます。

同じように欧州の高級石鱈。1つ1000円以上もします。それでも普通のOLさんが平気を買われます。店主さんにお聞きすると、「お昼ご飯を節約してでも買ってくれます」とおっしゃいます。

#### ◎オシャレな紙箱

そう、自分の好みのものなら他の生活費を節約しても奮発されます。これが今の消費者です。先日は紙箱などをつくっておられる会社を取材しました。

オシャレな紙箱がたくさん並んだショールームのようなところで取材させていただきました。どこにでもあるような容器機能の箱ではありません。

#### ◎商品の世界観を伝える

あっと驚くような箱でした。箱ではありません。アートに近い感動する売れるパッケージでした。中身にこだわるのも大事ですが、外身の容器が変わるだけで売れ行きがコロッと変わります。

「パッケージは内容物を破損させないだけではありません。引き立たせ、感動を与えて商品の世界観を伝えるもの。新しいパッケージに挑戦しています」と社長さんはおっしゃいます。

#### ◎新発想でパッケージ

昨年末に、新事業部を発足され、新しい発想でのパッケージ制作を始めておられます。社内の一角に試作室を設け、サンプルカット機を導入、お客様のアイデアを即カタチにし、撮影もできる部屋です。

「これまで培ったノウハウを活かし、手に取った時に凄いと思えるパッケージを目指しています」と、おっしゃいます。スタッフは、ディレクターはじめデザイナー、カメラ、企画、営業関連などです。

#### ◎ルアーが泳いでいる

試作品をいくつか見せていただきました。釣り具のルアーを飾るクリアパッケージもありました。魚の形をした疑似餌です。魚を釣るために使うのですが、家でも飾って置きたいニーズもあります。

そこでクリアな樹脂を活用し、魚がまるで泳いでいるような形でセットできます。多分このパッケージをもらった人は間違いなく感動されるでしょう。

#### ◎パッケージで売れる

また、工具屋さんが始めたドーナツ店向けの箱も変わっていました。まるで道具箱風のパッケージにドーナツを入れられます。

農産物でも、例えばトマトを収納するオシャレなパッケージなども手掛けられます。このパッケージに入っているだけでたくさん売れそうです。

#### ◎外見に気配り

お客様の感動を得ると、少々高くても売れます。パッケージが商品の売り上げアップを応援します。中身だけでなく、パッケージにも気を配る時代です。パッケージ会社さんにはチャンス到来です。