

個人発表

4月16日 野坂瑞穂

1. 地元の民間企業調べ
2. 前回のじゃがりこ発表の補足

1. 公務員志望者の民間受ける状況

2. 地元(福井)にはどんな企業があるの？

1. 公務員志望者民間受ける状況

- ・全く受けないという人が多数!!

- ・受けても‘面接の練習のために’と

2～4社という結果

(+_+)

地元にはどんな企業があるの？

選んだ条件✦✦

- 福井市内(家から近い方がいいから)
- 業界:まちづくり、建設、賃貸系(単純に興味)

ではでは、レッツゴー→♡

1. 福井銀行

福井県最大の地方銀行



井上商事 株式会社

免震対策の道具を開発(独
自の技術)

地震大国の未来に明るい物開発してるの
カッコいい

[HTTP://INFO.PREF.FUKUI.JP/TISAN/SANG
AKUKAN/JITSUWAFUKUI/CITY/088.HTML](http://info.pref.fukui.jp/tisan/sangakukan/jitsuwafukui/city/088.html)



株式会社 ホクコン

さまざまな新技術を駆使
し、地域に貢献

要望を形にするのカッコいい



- [HTTP://INFO.PREF.FUKUI.JP/TISAN/SANGAKUKAN/JITS
UWAFUKUI/CITY/088.HTML](http://info.pref.fukui.jp/tisan/sangakukan/jitsuwafukui/city/088.html)

セーレン 株式会社

セリシンを用いた製品

福井で一番有名な企業
だから



[HTTP://INFO.PREF.FUKUI.JP/TISAN/SANGAKUKAN/JITSU
WAFUKUI/FASHION/034.HTML](http://info.pref.fukui.jp/tisan/sangakukan/jitsu-wafukui/fashion/034.html)

2. 前回のじゃがりこ発表の補足

どのように新商品開発をしているの？

前回のおさらいから...

じゃがりこ人気の秘密は、

1. キリンのキャラクター
2. バーコードの柄
3. 期間限定の新しい味



新しい味の開発→中期商品戦略

成長期→成熟期のじゃがりこブランド

発売当初 サラダ、チーズの販売はほぼ同等だったが(成長期)



2003年にはチーズはサラダの半分に(成熟期)

新たなイノベーションとして中期商品戦略に取り掛かる

(製品ラインの拡張戦略として新しい味を開発することに)

ターゲットと要望の変化

ターゲット

女子高生



ターゲット

20代

初期は、

サラダ・チーズ・じゃがバター

・ジャーマンポテト

の4品体制

「いろいろな味を試したい」

既存のものでは物

足りない

**より高価値のじゃがいこを食
べてほしい**

新しい味の開発

(ジャーマンポテトのかわりに)

約3~4か月の期間限定で

毎月発売