

西日本インカレ（合同研究会）2016 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学・学部・所属ゼミナール名（フリガナ）		
フリガナ）リュウコクダイガク	フリガナ）ケイザイガクブ	フリガナ）マキ ダイキ
龍谷大学	経済学部	牧 大樹 ゼミ

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入してください。

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数 （代表者含む）	パワーポイント内の 動画使用（有・無）
フリガナ）マンティス	フリガナ）ノガミ コウヘイ	6	無
MANTIS	野上 航平		

研究テーマ（発表タイトル）

期間限定商品がもたらす経済効果

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要（目的・狙いなど）

私たちが今回目を付けたのは期間限定商品です。普段期間限定という言葉につられてふと手に取り、購入してしまう期間限定商品は実は企業に大きな経済効果がもたらされているのではと考え、深く追及することにしました。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

今回の研究テーマである期間限定商品は、大きく三つに分かれており、催事商品、品質上季節を限定している商品、ブランドの季節限定フレーバー商品です。上記三つはそれぞれによって販売の意図や仕様も異なるため、売り上げが良かった商品の特徴や、工夫しているポイントなども変わってきます。

3. 研究テーマの課題

現在様々な期間限定商品が開発されていますが、消費者が求めている商品でない限り、売り上げを望めず、生産コスト、開発コストがかかり、損失につながるのではないかと考えました。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

期間限定商品はあくまで限定商品であり、希少性が失われないように適材適所に販売しなければなりません。更に世の中の流行や季節、ブランドとのターゲットをおさえいかに消費者の購買意欲を掻き立てるかがポイントになってきます。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

企業の方が何をターゲットにしどのように開発されているのかを調査しました。また、スーパーにも訪問し、実際にその商品の売り上げや陳列方法などがどのようにされているのかも調査しました。そして、生産者の狙いが消費者の求めているモノと一致しているかという最終確認するためにアンケートをとりました。

6. 結果や今後の取り組み

期間限定商品を売ることによって通常商品の売り上げはもちろん、期間限定商品の売り上げがよければ、会社の宣伝にも繋がりが、大きな経済効果をもたらすことが期待できます。そして、売り上げが良い期間限定商品は新しさが驚きを与え、周囲にシエ

アしたくなるような商品であった。

7. 参考文献

マーケティング戦略として「限定商品」を出すことで得られるメリット

(<http://u-note.me/note/.47493787>)

お口の恋人ロッテ

(<http://www.lotte.co.jp/>)

西日本インカレ事務局への連絡事項

<企画シート作成上の注意>

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、西日本インカレ事務局への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、3ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4サイズでプリントし、3ページ目までを渡します。

※企画内容は、未発表の（過去に他誌・HPなどに発表されていない）ものに限ります。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日経BP社・日経BPマーケティング社は一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Webサイト上の資料を利用した場合は、URLとアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※その他、注意点については「企画シート・パワーポイントの作成および提出について」をご参照ください。