

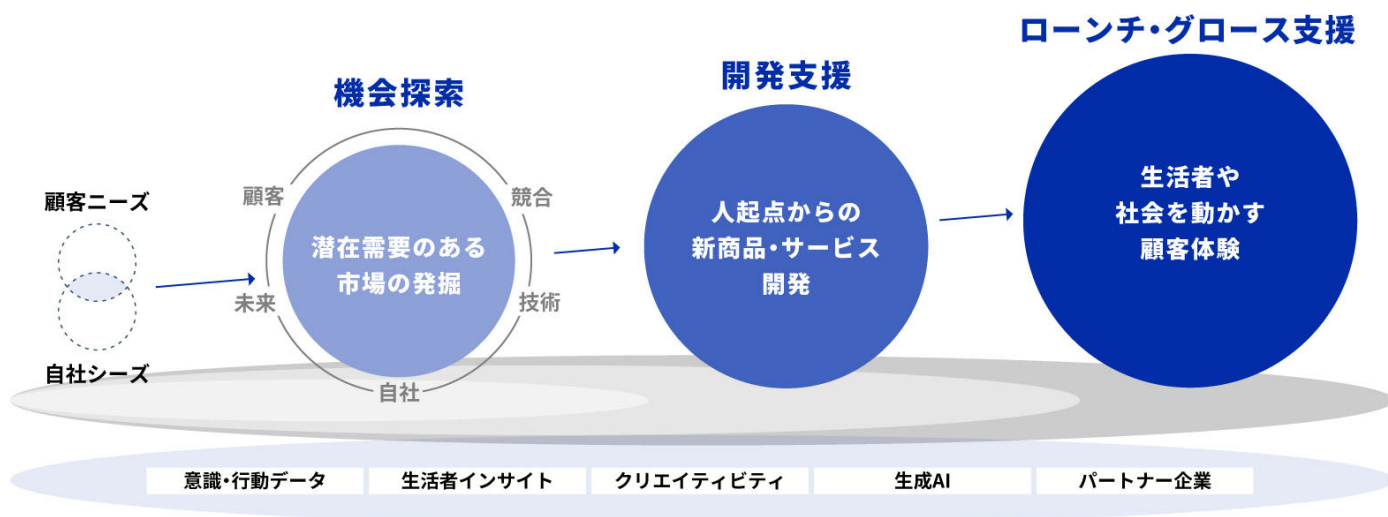
2025 年 10 月 1 日

**生活者データ・未来シナリオ・人起点の発想で潜在需要を発掘する
「Marketing For Growth With 新商品・サービス開発」提供開始
ー市場機会の探索から具体的な開発、事業グロースまで伴走ー**

株式会社電通（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：佐野 傑）は、独自の生活者データや未来のシナリオを描く知見、生成 AI 活用のソリューション※などを通じて、人起点の発想で潜在需要のある市場を発掘し、新商品・サービスの開発につなげる「Marketing For Growth With 新商品・サービス開発」の提供を本日より開始します。本プログラムにより、新商品・サービス開発の機会探索から、具体的な開発、ローンチプランの策定・実施、市場投入後の成長までを一貫して支援します。

＜Marketing For Growth With 新商品・サービス開発の全体図＞

Marketing For Growth With 新商品・サービス開発

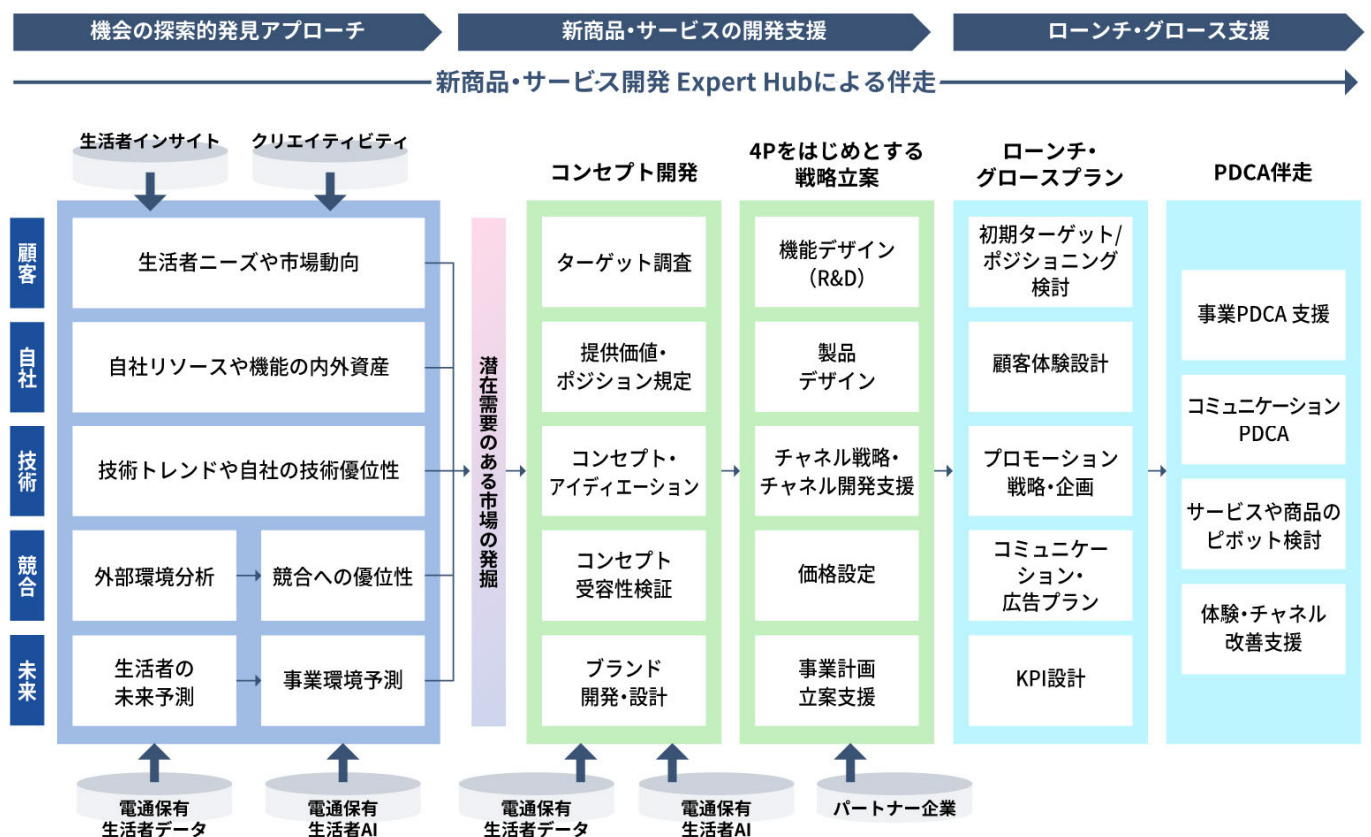


企業が新商品・サービスを開発するにあたり、生活者のニーズの発掘から参入市場の特定、具体的なアイデアへの落とし込みから成長ストーリーを描くことまでを自社内で完結させるには、さまざまな課題があります。売上高50億円以上の企業で新商品・サービスの開発に関わる担当者の方々約400人を対象にした独自調査では、新商品・サービスを開発・ローンチする際の課題感について、「自社だけでは解決が難しい課題がある」という質問に「課題があると感じる」「やや課題があると感じる」と答えた人の割合は96.5%に上りました。具体的には、「新商品・新サービス開発を行う社内の人材やスキルが不足している」と考える人が81.1%だったほか、「新商品・新

サービスの検討から開発、ローンチまでをやり切ることが難しい、時間がかかりすぎる（79.7%）」「新しい市場を開拓・開発するための潜在的なニーズの発見が難しい（79.2%）」などが上位の課題として挙がりました。

当社が大切にしているのは、企業の技術シーズやリソースの視点だけでなく、生活者のニーズや、未来の暮らし・社会を想像し未来シナリオを描くことで、まだ顕在化していない本質的な需要を発掘する「人起点の発想」です。本質的な需要の発掘にあたっては、豊富な生活者データや生成 AI を使った当社独自のソリューションなどを活用することで、実現の確度が高く、かつスピーディな新商品・サービス開発を支援します。さらに、当社の強みであるクリエイティビティを掛け合わせることで、多様な視点からの商品・サービスコンセプトの立案や顧客体験アイデアの創造、それを成長につなげる実行計画へと落とし込み、ローンチ後も継続的に伴走します。

＜新商品・サービス開発にあたっての伴走フロー＞



新商品・サービス開発の推進・伴走支援にあたり、当社はさまざまな業種・企業向けのサービスで実績を有するリード人材約 40 人を結集し、バーチャル組織「新商品・サービス開発 Expert Hub」を新たに発足させることにしました。企業のニーズに合わせ、戦略コンサルティング、マーケティング、データ、PR、プロモーション、クリエイティブなどの専門人材を配置することで、柔軟なプロジェクト設計が可能です。例えば、コンセプトの構想、技術を生かした新商品・サービスの開発だけではなく、価格戦略や事業計画の立案、新商品・サービスに関わる顧客体験までを具体化します。

<Marketing For Growth With 新商品・サービス開発の先行事例>

① 高付加価値型ヘアケア商品の開発

事業課題に応じて、アジャイル型で高付加価値型シャンプーのコンセプト設計から商品開発、コミュニケーション戦略の立案・実施までを支援。成長ストーリーを策定し、インフルエンサーに支持される商品づくりや、時期ごとに最適な手法による顧客体験を創出。

② 社会課題解決型音響機器の開発

多様な社会課題を分析し、音に関する課題解決をテーマに新商品開発を支援。新市場の創出やマーケティング戦略の立案、社会課題と生活者のニーズを的確に把握した商品コンセプトや成長戦略を策定し実行。

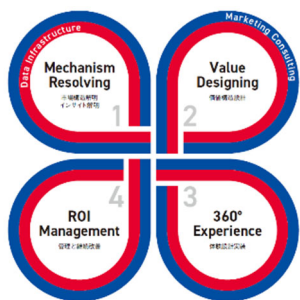
当社は今後も、経験豊富なコンサルタントやプランナーが、市場の潜在需要を見つけ、ニーズを捉えた新商品・サービスの開発を支援することで、企業の事業成長に貢献していきます。

【調査概要】

- ・ 目的：企業の新商品・新サービス開発に関する課題を調査するため
- ・ 対象エリア：全国
- ・ 対象者条件：売上高 50 億円以上の企業／新商品・新サービス開発に携わる部署の正社員／新商品・新サービスの開発を担当している・していた方
- ・ サンプル数：424
- ・ 調査手法：インターネット調査
- ・ 調査期間：2025 年 9 月 17～22 日
- ・ 調査機関：株式会社日経リサーチ

※ 2025 年 5 月 19 日発表：国内電通グループ、AI ネイティブ化を加速する独自の AI 戦略「AI For Growth 2.0」を発表

<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2025/0519-010884.html>



「Marketing For Growth With 新商品・サービス開発」は、電通が提唱する、事業グロースのための次世代マーケティングモデル「Marketing For Growth」の4つのプロセス全てに該当する取り組みです。

「Marketing For Growth」については以下リリースをご確認ください。

<https://www.dentsu.co.jp/news/business/2024/0130-010682.html>

以上

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通コーポレートワン ブランディングオフィス 広報室 広報部
河南、内田、山中

【事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通
第5 マーケティング局 林
第7 マーケティング局 石谷、志村
データマーケティング局 外山、布川

Email : koho@dentsu.co.jp