

バンダイナムコ流 ヒットにつながる感動体験を創造する秘密の理論

オーバースペック コンサルティング 代表
川越アクションフェスティバル プロデューサー
感動創造プロデューサー
倉林 宏幸



目 次

概要	1
はじめに	1
1. ゴールデンエイジ理論	2
2. 温故知新理論	4
3. 6 年周期理論	6
4. 三世代戦略理論	8
5. 感動創造理論	10
6. ターゲット戦略理論	12
7. キャラクター活用効果	12
8. イベント開催のススメ	16
おわりに	18

概要

ヒット商品を生み出す人、業界 No.1 の会社には、文章化されていないが一子相伝の如く「背中」で伝えられて来たノウハウが確実に存在する。それは先人達が莫大な時間と労力と資金を費やし、失敗を繰り返して確立した貴重な財産だ。バンダイナムコで 30 年間キャラクタービジネスを実践して得た理論の中から、特に幅広い業界に応用可能なノウハウを共有する。

■ポイント

- ・人の趣味、嗜好、価値観などを形成する、「ゴールデンエイジ理論」
- ・企画のヒントをつかみ取る、「温故知新理論」
- ・商品やサービス、ブランドの寿命を見極める、「6 年周期理論」
- ・市場規模を盤石化させる、「三世代戦略論」
- ・ヒット商品やサービスを生み出す確率を高める、「感動創造理論」
- ・全てに重要なファクターとなる、「ターゲット戦略論」
- ・プラスアルファの利益を得る為の、「キャラクター活用と期待される効果」
- ・プロモーション手段としての、「イベント開催」のススメ

はじめに

まず自己紹介をする。1990 年から 2019 年、バンダイで商品企画／プロモーション／マーケティングを担当。キャラクタービジネスの川上から川下まで一通りを経験。ナムコとバンダイが合併した時は、キャラクターマーチャードンギングをナムコに広めてくるという役割等も担った。

主な業績はバンダイとして初の本格的ミニカーブランド「キャラウィール」を発売 1 年間で 100 万個販売達成。ハイパーヨーヨーの商品企画を担当、雑誌連載／ヨーヨー塾の塾長役でテレビ出演／全国ドームツアー等も行った。ナムコ出向時、全国のナムコのゲームセンターでご当地ごとのナムコオリジナルキャラクター「ナムキャラ応援団」企画プロデュースを担当し社長賞受賞。職歴／業績の抜粋は略歴欄参照。

バンダイのキャラクターマーチャードンギングは、1971 年に仮面ライダー1 号の変身ベルトの誕生により始まったとされ、超合金シリーズ、宇宙戦艦ヤマト、ガンダムと続く。バンダイナムコの強さの秘訣については文末に記載する。

本日の講演内容は、わたしが 30 年間のバンダイ経験で得た知識とノウハウをもとに再構築して文章化したもの。ゆえにバンダイの中で公式なマニュアルやノウハウとして文章化されて残っているものではない。本日の講演の目的は「企画のスピードを早める／ヒットの確率を高める」を実現するために利用可能なノウハウを共有することだ。皆様のお役に立てたら幸いである。

1. ゴールデンエイジ理論

(1) 仮説

自分自身は小学生の頃に仮面ライダーのオートバイに魅せられ、大人になったら絶対に乗ろうと思った。現在は車もバイクも大好きだ。子どもの頃に『キャプテン翼』を読み J リーガーになったという人の話も聞く。

子供の頃の経験は大人になってもなぜ影響するのか、バンダイにいた当時、常に疑問に思っていた。子どもの頃に強く印象付けられた事が、その後の人の個性や価値観の形成、趣味や嗜好に影響するのではないかという一つの仮説を立て、これを学術的に裏付けできないか、学説を探した。

(2) 米国学者 スキャモンの発育・発達曲線

スポーツジムや教育系ビジネスの現場で使用されるスキャモンの発育・発達曲線(表1)は、1920年に米国学者スキャモンが提唱した学説であり、子どもの成長と適切な教育/スポーツ指導/健康管理を行うための指標だ。20歳を100%とした場合の発達に関する特徴を4つのパターンに分類し、年齢ごとに発育曲線で表している。4つのパターンは以下の通り。

①一般 身長/体重/筋肉/骨格/内臓の発育

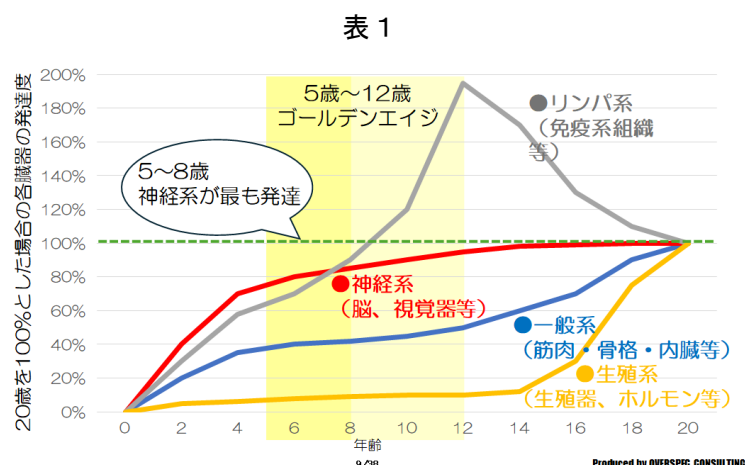
②神経 脳/脊髄/視覚器/神経系の発達 12歳までにはほぼ完成

③リンパ 免疫組織の発達 12歳頃にピークを迎え以降減少

④生殖 生殖器やホルモンの発達 思春期以降に急成長

⇒②神経系は脳=記憶に影響があるのかというところで注目をした。

(3) 神経系が最も発達する年齢



©OVERSPEC CONSULTING

神経系の発達は赤い曲線だ。神経系の脳や視覚等の発達に関しては5~12歳の間にほぼ成人並みに発達する。なおかつ5~8歳に関しては特に神経系が最も発達する。学説では5