

協議会だより

DHA・EPA協議会
〒151-0062
東京都渋谷区元代々木町 32-7
(財)日本水産油脂協会新館内
TEL & FAX: 03-3469-6931
URL: <http://www.dhaepa.org/>
E-mail: dha_epa@par.odn.ne.jp

兼松食品株式会社 岩崎 一弥

習慣脳

DHAの研究とも大きく係わる脳についての興味深い一冊があったのでさわりを紹介したいと思います。

この本は健康や治療に関するものではなく、脳と消費者の購買活動に焦点を当てたものである。

人は自分も含めて一日の行動を考えながら行っていると思っているが、最近の脳研究では無意識による行動が95%を占めるというもの。

夢遊病というわけではなくここで言う無意識とは、「習慣」を意味している。

企業戦略の重要課題である新製品は次々に生まれるが、その大部分は脚光を浴びることなく消えて行く。莫大な宣伝広告費や労力を掛けても何故そうなるのか？

その理由は判断脳を主体としたマーケティング戦略に問題があると指摘している。習慣脳で動いている人達に判断脳を働かせた販売戦略は通じない。

ロングランの商品が何故売れるのか？は習慣における行動パターンに支配されている事が大きい(というよりほとんどがそうであるらしい)。

売れるかどうかは消費者の習慣脳にある記憶と関連付けられるかどうかポイント。

DHAの普及に関しては医薬、健食に関連する効果効能的なアピールが今後益々知見として集積されてくるであろう。当協会の永年にわたる啓蒙活動の結果もあり、ω3の知名度も上がっていると思われるが、著者が薦める「習慣」で買わせる戦略は今後の市場拡大におけるキーワードかもしれません。

約20年前、ヨーロッパ出張の折りにパリにある有名パン屋を訪問しました。玄米や大麦など粒のままが入った製品が多く並び売れ行きの高さが伺われた訳ですが、食べてみても食感は重いし決して美味しいとは思えませんでした。現地の人に尋ねたところ、顔をしかめて美味しくないとの答え。何故にお買いになるのか聞いたところ健康のためとの事であったが、これも「習慣脳」のなせるワザであったか？

「習慣で買う」のつくり方 ニール・マーティン著

《幹事会のうごき》

平成24年1月13日(金)15:00~17:00に(財)日本水産油脂協会新館において平成23年度第9回幹事会が開催された。

- ・次年度予算の収支について検討した。
- ・総会講演会の内容と講師について検討した。
- ・公開講演会のテーマ、講師について幹事各位の意見が寄せられた。