JMA マネジメントスクール

～コンセプト・フレームワークで「顧客の感動」を開発～

付加価値で新市場を創造するマーケティング基礎セミナー

【旧名称：新市場・顧客価値創造のためのマーケティング基礎セミナー】

会　期　2026年 9月28日(月)～29日(火)
2027年 3月 9日(火)～10日(水)

開催会場　日本能率協会 研修室
（東京都港区芝公園）

対　象
- メーカー、小売業、サービス業等において、マーケティング、商品企画、新事業企画、経営企画部門のスタッフ並びに管理者の方々
- 市場機会を見出し、付加価値を開発するための基本スキルを学びたいと考えている方々
- 競合に勝てる付加価値開発の発想力とイノベーション力を養いたいと考えている方々
- 新たにマーケティング部門に配属された方々

講　師
福田　博 氏
コミュニケーション&マーケティング・コンサルタント
縄文コミュニケーション(株)　代表取締役

本セミナーの特長

成熟市場では、競合の成功を追うだけでは差別化が難しくなっています。

本セミナーでは、市場や顧客の変化から潜在ニーズを読み解き、付加価値を生み出すための考え方とフレームワークを学びます。事例や演習を通じて、市場機会の発見からコンセプト設計、新しい顧客価値の創出までを体系的に習得します。

受講後に身につくスキル

- 付加価値力向上で、価格競争から抜け出して競争力と利益率の高い商品の開発ができる
- コンセプトや成長マトリクスなどのフレームワークを学ぶことで、一人でなくチームでの企画・開発ができる
- 発想力や思考力の強化で、顧客も競合も気が付かないイノベーティブな構想力が身につく
- 顧客・技術・市場の混沌とした変化の中から、新たな顧客の問題・ニーズを的確に掴むことができる
- 既存市場の再定義力向上で、独自の新商品を開発して新市場を創ることができるようになる

プログラム

2日間　10:00～17:00　<昼休み 12:00～13:00>

1日目(基礎編)

10:00

1 オリエンテーション

2 パーパスの明確化と「感動を生む」付加価値の構造
① 企業のパーパスを明確にする
- 大変化の時代、存在意義・志を明確にする

② 「顧客の感動」を生み出す付加価値
- ハッピーサプライズの提供、顧客ロイヤルティの向上

3 生活者・市場環境の把握と潜在ニーズを掴む顧客インサイト
① 人口動態と市場・企業環境の把握
- 人口動態、消費行動の変化、競争ルールの変化

② 潜在ニーズを掴む顧客インサイトの強化
- 本音を探る調査方法、ニーズとウオンツとハピネス

4 付加価値創造のための基本コンセプト・フレームワーク
① 基本的なコンセプト・フレームワークの構造
- Purpose、Concept、Who、What、How、Why

② 顧客視点の4Cで付加価値を考える
- C.Value、C.Cost、Convenient、Communication

5 機会発見と付加価値開発のための発想法と思考力の強化
① アイディアの発想法
- オズボーンのチェックリスト、ブレインライティング

② 付加価値開発のための思考法と構想力
- ゼロベース思考、仮説思考、デザイン思考

6 独創的価値を創り出すブルーオーシャン戦略と目的展開法
① 独自価値を創るブルーオーシャン戦略
- 4つの視点で価値創造、戦略キャンパスの活用

② 目的展開法による新価値創造
- 「目的の目的は何か」を深掘りする

7 グループ演習 新しい付加価値を開発する事例
- コモディティ化した商品の付加価値を開発する
- マーケティング計画書を作成し競合プレゼンを行ない、全員で評価

17:00

2日目(応用編)

8 変化する市場を解析してマーケティング戦略を創る
① 新しい現実は新たなニーズを生み出す
- 「課題・悩み・不」の本質を掴む、変化はチャンス

② 市場機会を発見してマーケティング戦略を創る
- PEST、SWOT、3C分析の解説と事例

9 実践的コンセプト・フレームワークで付加価値と新事業を創造
① 実践的コンセプト・フレームワークの構造
- PdCaではなくpDcAを高速で回す

② 付加価値で顧客ロイヤルティ向上
- 顧客ピラミッド、ブランド価値向上サイクル

10 ピボット経営と再定義と多角化で新市場を創り続ける
① ビボット経営で持続的成長を目指す
- PLCの短命化、"er"ベネフィット

② 事業・市場・商品の再定義と多角化で新価値創造
- アンゾフのマトリクス、ニッチ市場に挑戦

11 イノベーションとビジネスモデルで新次元の付加価値を創る
① イノベーションは新結合から発想
- 目的は限界を超えた所に置く、イノベーティブ能力向上

② 優れたビジネスモデルの事例
- サブスクリプション、ビジネスモデルキャンパス事例

12 新市場を創造した事例と個人・チーム力の能力の向上
① 新市場を創造し続けている事例
- 非顧客の顧客化、新市場創造型企業

② 個人と組織の共感力と能力の向上
- 「貯金」より「貯人」、リーダーとフォロワーの協働

13 グループ演習 基幹産業の付加価値を開発する事例
- 社会的課題や技術進化に対応した新付加価値で新市場を創る

14 総評／質疑応答

※最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。
※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

付加価値で新市場を創造するマーケティング基礎セミナー

講師紹介（敬称略）　**福田　博**　コミュニケーション&マーケティング・コンサルタント
縄文コミュニケーション株式会社 代表取締役

広告会社でマーケティング企画、SP、建築、デジタル関係の業務に25年間従事。独立後、金融、消費財、通販、情報通信、技術移転、地域活性化、官公庁ICT受託案件などのマーケティングコンサルを実施。
混沌とした顧客や市場を洞察して市場機会を見出し、人間を軸として商品やサービスの付加価値開発や戦略立案を支援する。ビジネスモデル構築から効果検証までをトータルにサポート。また、デジタルを活用した新事業開発や地域開発などのコンサルを行なう。

【著　書】「個客を掴むケータイCRM」（日経BP、共著）他　　業界誌：月刊「企業と広告」で『個客を掴む』を連載中

参加者の声

- **製品の目的展開、顧客に向かった開発のためのフレームワーク活用等、習ったことが多岐にわたるので積極的に取り組んでいきたい**
- **入門として大変わかりやすいセミナーでした。アイディアの発想法など、実践してみたいと思います**
- 自身の課題に当てはめながら聴講できたので、より実務で活かせそうです。ポジショニングマップや目的展開など、活用します！
- まずは顧客創造のためのマーケティング手法を、皆で意見を出し合いながら進めようと思います
- 基礎の見直しに加えて、事例が多く含まれていたので、とても勉強になった
- 具体的な事例が多く内容を理解しやすかった
- マーケティング、イノベーションプロセスの全体を、簡潔かつ分かり易く説明いただいたので、社内で実践する前の準備ができました
- マーケティングのアプローチはマーケティングだけに有用というわけでなく、自業務であるプロジェクトマネジメントの分野にも有効だと実感した

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1 パソコン（各種検索サイト）からダイレクトで

セミナーID（半角数字）　JMA 100249　で検索

もしくは、**https://school.jma.or.jp/**

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL：03(3434)6271

2 スマートフォン
タブレットから

参加料（消費税込）

一般社団法人日本能率協会法人会員	114,400円/1名
上　記　会　員　外	126,500円/1名

※参加料にはテキスト（資料）費が含まれています。
※昼食の提供はございません。（各自でご用意ください）
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
https://www.jma.or.jp/membership/
※**参加申込規定**は**JMAマネジメントスクール**のWebページ（https://school.jma.or.jp/）に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員　20名　（参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止にさせていただく場合がございます。）

プログラム内容に関するお問い合わせ先（企画担当）

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22　TEL：03(3434)1955（直通）

申込に関するお問い合わせ先（参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容）

JMAマネジメントスクール　TEL：03(3434)6271
電話受付時間　月～金曜日9:00～17:00　ただし祝日を除く
E-mail：seminar@jma.or.jp　FAX：03(3434)5505

会場案内　会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 ＊2026年4月1日～2027年3月31日期間の開催一回限り変更受付
開催15日前～開催8日前（開催当日を含まず）	参加料の10%	無　料
開催7日前～前々日（開催当日を含まず）	参加料の30%	通い：　5,500円（税込）
開催日　前日	参加料の全額	通い：　7,700円（税込）
開催日　当日	参加料の全額	＊日程変更は受付しておりません。参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。
参加日程の変更については、1回に限り可能といたします（但し、2026年4月1日～2027年3月31日会期に限る）。
開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。
なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。
※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申しあげます。

日本の経営革新
×
学びと成長



日本能率協会（JMA）は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。
社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。
詳細は
https://www.jma.or.jp/membership/

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせたプログラム内容
2 実践力のつく演習
3 研修結果を継続させる仕組み
4 多様な業界、業種と交流