

～自社製品やサービスの特性を活かした
マーケティング戦略立案の流れを理解する～

明日から使える！ マーケティング戦略立案 ・実践基礎コース

会 期 各回3日間 10:00～17:30	基礎編	2025年 2月18日(火)～19日(水)	実践編	2月20日(木)
	基礎編	5月28日(水)～29日(木)	実践編	5月30日(金)
	基礎編	9月 3日(水)～ 4日(木)	実践編	9月 5日(金)
	基礎編	2026年 2月18日(水)～19日(木)	実践編	2月20日(金)

※3日間の参加をおすすめしますが、＜基礎編＞のみの参加も可能です。

対 象

マーケティング関連部門の方々で
 ●マーケティング実務を体系的に学びたい方々
 ●最新のマーケティング手法を学びたい方々
 ●本コースに関心のある方々

講 師

濱田 由朗 氏
 株式会社 HIM 代表取締役
 国立静岡大学 客員教授 / 国立名古屋工業大学 客員教授

開催会場

日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

本セミナーのねらい

- 自社、自部門のケースでマーケティング戦略を立案することにより、その方法論を習得します。
- そのために基礎となる
 - マーケティング戦略の基本知識
 - 現状や環境の分析方法
 - 最新のマーケティング視点
 を習得します。
- 自社製品やサービスの特性、時代背景（市場や社会の環境変化）に対応できる最適なマーケティング手法を選択するためのスキルを習得します。

プログラム			<昼休み 12:00～13:00>	
	1日目	2日目	3日目	
10:00	1 オリエンテーション (1)担当講師紹介 (2)本コースの特徴 2 マーケティングの本質 (1)様々なマーケティング側面 (2)ニーズとシース (3)マーケティング特性の重要性 3 戦略の考え方 (1)マーケティング戦略の考え方 (2)さまざまな戦略定石 (3)商材特性に応じたマーケティング戦略 4 マーケティング戦略のフレームワーク (1)市場機会の発見(環境変化の認識) (2)売り出したい市場(標的市場)の選定 (3)マーケティング・ミックスの最適化 【学習のポイント(1日目AM)】 ・シースとニーズの組合せである、マーケティングの基本的考え方、本質を理解する ■ 自社製品やサービスの特性に応じたマーケティング視点 ■ マーケティング戦略の基本 ■ マーケティング手法の有効な活用 の重要性を理解する ・基本的なマーケティング戦略の全体像、及びその戦略立案手順を理解する 5 ステップ1：市場機会の発見 (1)外部環境分析 (2)内部環境分析 (3)SWOT分析 (4)新事業・製品開発余地探索への適用 【学習のポイント(1日目PM)】 ・マーケティング戦略の第1ステップである市場機会の発見、市場環境分析を、多角的な視点から精緻に行う手法を習得する ・SWOT分析における発想方法、落とし穴を理解し、正しい解釈の考え方を、事例演習を通じて習得する ・戦略課題への展開、新事業・新製品開発余地探索への展開の考え方を習得する	6 ステップ2：標的市場の選定 (1)市場調査の意義 (2)セグメンテーション (3)ターゲティング (4)ポジショニング (5)コンセプト 【学習のポイント(2日目AM)】 ・マーケティング戦略の第2ステップである標的市場選定の基本的考え方を、事例演習を通じて理解する ・シース型事業、ニーズ型事業をわきまえた適切なターゲティング、ポジショニングのテクニックを、事例演習を通じて習得する ・セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングのコツ、及びコンセプトの重要性を理解する 7 ステップ3:マーケティング・ミックスの最適化(4P) (1)5P、8P (2)4Pから4C (3)4Pから4E 8 最新の様々なマーケティング動向と最新適用事例 (1)さまざまなマーケティング視点 (2)マーケティング視点の重点の変遷 (3)営業戦略への展開 (4)新商品・サービス開発への展開 (5)グローバル・マーケティングへの展開 【学習のポイント(2日目PM)】 ・マーケティング戦略の第3ステップであるマーケティング・ミックスの基本的考え方、4P及び顧客視点の4Cを、EC視点の4Eを事例分析を通じて理解する(既存) ・マーケティング戦略の動向と、新たなマーケティング戦略活用視点を考察する ・そして、最後に、自社・自部門の業種、業態ごとの商材特性、自身のポストに応じたマーケティング視点、力点を認識するとともに、自分の役割を確認する	9 マーケティング戦略立案ケーススタディー ～フォーマットに添って、マーケティング戦略企画書を作成～ 演習 (1)環境認識 (2)標的市場の選定 (3)マーケティング・ミックス最適化 (4)グループ内発表、全体発表 (5)実務上のポイント解説 10 まとめ 【学習のポイント(3日目)】 ・自社・自部門のケースでフォーマットを埋める形でマーケティング戦略を立案することにより、その方法論を習得する ・他業種の参加者とのディスカッションを通じて、自分の関わっている事業のマーケティング特性を再認識する ・他業種の参加者の業界の事例等を参考にし、常識にとらわれないマーケティング戦略アイデア発想の視点を習得する	
17:30				

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。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。

明日から使える！マーケティング戦略立案・実践基礎コース

講師紹介（敬称略）

濱田 由朗

株式会社 HIM 代表取締役

国立静岡大学 客員教授

国立名古屋工業大学 客員教授

1957年北海道生まれ。国立広島大学教育学部付属福山高校、慶應義塾大学工学部管理工学科、同大学院工学研究科（管理工学専攻）修了後、日本能率協会コンサルティングで6年間、国際戦略コンサルティング会社A.T.カーニーの東京事務所、シカゴ本社で9年間コンサルティング活動後、独立し、有限会社濱田経営事務所（Hamada Institute of Management）を設立、代表取締役として就任する。現在、株式会社HIMの代表取締役として、医科向け薬品、OTC、トイレットリー、アパレル、家電、清涼飲料、乳飲料、加工食品、食品スーパー、自動販売機オペレータ、システムインテグレータ、システム開発、広告代理業、プラントエンジニアリング、自動車ディーラー、通関業及び、通信機器、電子部品・デバイス、ポンプ、紙器製造・販売、EMS事業などの各種生産財企業数十社にわたる、三十年の経営コンサルティング経験を活かし、全社革新、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、営業マネジメントシステム、ソリューション営業分野で、戦略立案から実施・定着化までの実践的コンサルティングに重点を置き活動中。

【著書】

『会社が生き返る』（共著：日本経済新聞社、1998年）

『B to Bのための戦略的ソリューション営業テキスト（副題：事業成功要因＜KFS＞を見抜く営業力とは!?）』（日刊工業新聞社、2008年）

『アクションラーニング活用術（副題：グローバル・ビジネスリーダーの養成とスキルアップ）』（日刊工業新聞社、2014年）

参加者の声

- ・マーケティング部門のない自社でも、企画段階に関わりを持つことで、マーケティングの機能を果たせることがよくわかった。
- ・今まで漠然としていた各マーケティング手法の関係性がすっきり理解できた。
- ・本やネットに書いてあるフレームワークが有機的に理解でき、使い方を学べます。
- ・マーケティング戦略形成のコツが非常にわかりやすかった。
- ・ただ理論を押し付けるのではなく、シチュエーションに応じた適切な分析方法を教えてもらえるので、とても実践向けであった。

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 100250** 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）

	全日程(3日間)参加	基礎編(2日間)のみ参加
一般社団法人 日本能率協会法人会員	155,100円/1名	108,900円/1名
会 員 外	178,200円/1名	121,000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ください。

会場開催の会場案内

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

参加定員 16名

(開催催行最小人数に満たない場合は中止する場合がございます。)

※会期・会場によって、定員が異なる場合がございます。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。

(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

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

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)

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