

消費者インサイトの 発掘・活用法習得セミナー

【旧名称：消費者インサイトマップ作成ワークショップ】

会 期 2026年 8月20日(木)
2026年12月15日(火) 各回とも 10:00～17:00

会 場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対 象 BtoC・BtoB企業のビジネスにおいて
マーケティング、商品企画、営業、カスタマーサポートなどお客様に向き合う業務を担う中で

- 顧客の「真の課題」「本音のニーズ」がつかめていないと感じている方
- データ分析やアンケート調査での顧客理解に限界を感じている方
- 競合との差別化の軸が見つからないと悩んでいる方
- もっと顧客の”気持ち“によりそった企画・業務を行いたいと感じている方

講 師 高橋 澄子 氏 (株)MOMO 代表取締役 公認心理師・経営コンサルタント
米国CTI認定プロコーチ・産業カウンセラー

■ ねらい

商品・サービスがあふれている今、機能・品質・価格だけでは顧客の心を動かすことはできません。「本当に欲しいものは何か」「どんな動機や感情が購買のスイッチなのか」を深く理解し、マーケティングや顧客対応に活かす他社との差別化が求められています。

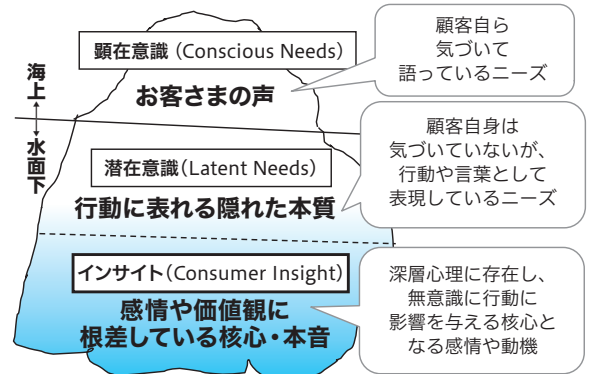
本セミナーでは、心理学とマーケティング双方の知見を融合し、

- ・顕在ニーズ・潜在ニーズ・インサイトに分かれる顧客の心理と活用例
- ・行動観察・N=1ヒアリング・投影法などのインサイトの具体的な発掘手法
- ・インサイトの商品企画・広告・営業活動などへの落とし込み方法を講義と豊富な実習を通じて体系的・実践的に学びます。

明日からの業務で実際につかえる「顧客理解の深め方」「施策の磨き方」の習得を図ります。

心の3階層モデルとは

インサイト (心の奥の本音) を発掘するには特別の方法が必要!



■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:30～13:30)

1 インサイトとは何か、なぜ知る必要があるのか

- ・インサイトの発掘・活用が不可欠な理由
- ・顧客心理の3層構造
「顕在ニーズ/潜在ニーズ/インサイト」の違い
- ・インサイトを活かした成功例

自らの購買体験の心理を分析する **グループ実習**

2 インサイトをどう発掘するのか

(1) 観察からインサイトを洞察する:

行動観察・エスノグラフィ

- ・「無意識な行動」「文脈」「癖」などを観察し、心の中を洞察する
- ・実務での活かし方

行動観察を体験する **グループ実習**

(2) 深い傾聴と共感の力で引き出す:

N=1ヒアリング・深層インタビュー法

- ・語りの中から感情や価値観を発見する

- ・質問設計のポイント、実務での活かし方

N=1ヒアリングを体験する **グループ実習**

(3) ビジュアルやイメージを通して見える化する: 投影法

- ・イメージやビジュアル素材を入り口として
- ・無意識の感情や価値観を読み取る
- ・言語化しにくい「雰囲気・印象」を探る

- ・実務での活かし方

投影法を体験する (写真選択法等) **グループ実習**

3 インサイトをどう活用するのか

- ・自社の顧客のどんなインサイトの発掘が必要か
- ・発掘したインサイトをどう活用するのか

自社での発掘・活用検討 **個人演習**

4 振り返りとまとめ

※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。



消費者インサイトの発掘・活用法習得セミナー

講師紹介 (敬称略)

高橋 澄子

(株)MOMO 代表取締役

公認心理師・経営コンサルタント

米国CTI認定プロコーチ・産業カウンセラー

広告会社でマス広告・セールスプロモーションの企画・制作に従事。体系的なマーケティング活動の必要性に目覚め、1990年経営コンサルタントに転身。主に消費者向けの新商品・新事業開発、マーケティング、顧客サービスの向上を支援し、商品企画者・マーケッターの養成研修多数。2007年起業後は消費者心理研究も。

【書籍】「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂

「ヒット商品開発のための一見えないニーズのつかみ方」技術情報協会

「高齢者・アクティブシニアの本音・ニーズの発掘と製品開発の進め方」技術情報協会

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 100258** 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	70,400円/1名
上記会員外	82,500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)

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/>

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 20名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止す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けますようお願い申し上げます。

【マーケティング分野 「顧客理解」関連セミナー】

「顧客理解」を入門・基礎から押さえ、より専門的・実践的に活用する!

	入門・基礎 \longrightarrow より専門的・実践的
顧客理解	推し活×ファンマーケティング基礎セミナー
	カスタマージャーニーマップ実務活用セミナー
	観察眼を磨き購買行動プロセスを描く実務活用セミナー
	消費者インサイトの発掘・活用法習得セミナー
	製品・サービスに「情緒的価値」のつくり込み方習得セミナー(基礎編)