

情報収集力・商品企画力 強化セミナー [基礎編]

会 期

2025年 3月11日(火)～12日(水)
5月27日(火)～28日(水)
8月 5日(火)～ 6日(水)
11月12日(水)～13日(木)
2026年 1月29日(木)～30日(金)
3月12日(木)～13日(金)

対 象

- 商品企画部門、商品開発部門、マーケティング部門、研究開発部門、技術開発部門のスタッフの方々
(BtoB、BtoCどちらの事業を取り扱っている方でも受講可能です。)
- 本セミナーにご関心のある方々

講 師

細矢 泰弘 氏

(株)日本能率協会コンサルティング 参事 シニア・コンサルタント
早稲田大学大学院 創造理工 非常勤講師

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

顧客価値仮説の検証方法と実現のプロセスを学ぶ
高付加価値商品を創出するにあたり、情報収集分析力と商品企画力が重要であることは言うまでもありません。

本セミナーでは、情報収集分析と商品企画の基礎を学ぶと共に、高付加価値商品を創出するためのエッセンスを学んでいただきます。

第1日目は「情報収集分析の基礎」として徹底した顧客理解、技術とマーケティングの融合、顧客価値提案型に重点を置きます。

第2日目は「商品企画の基礎」として顧客プロセス全体へのソリューション提案、コンセプトの一貫化、プラスアルファの付加価値創りに重点を置いた講義・ケーススタディ(グループ演習)を展開してまいります。

是非、このセミナーで学んだノウハウを貴社の商品企画に活かしていただければ幸いです。

プログラム

<昼休み 12:00～13:00>

1日目：情報収集分析の基礎

- 10:00
- 1-1 商品開発のプロセス(企画～開発～生産～販売)**
 - 商品開発の位置付け
 - 商品開発のプロセスとは
 - 消費財、生産財別特徴は何?
 - 商品開発力を上げるには?
 - 1-2 情報収集の位置づけ**
 - 情報収集とは(商品開発における情報収集の必要性)
 - マーケティングリサーチとは
 - 2 マーケティングプロセス**
 - マーケティングの中核となる2つの概念
 - マーケティングプロセス活動
 - 3 市場セグメンテーションと顧客情報収集・分析**
 - 市場セグメントマップ
 - ターゲティング
 - ポジショニング
 - 顧客情報収集方法
 - 顧客プロセス分析
 - 4 競争優位戦略**
 - 戦略立案のための事業環境分析
 - 外部環境と内部環境
 - バリューチェーン分析
 - SWOT分析とクロスSWOT分析
 - 5 情報収集とは**
 - 情報収集のポイント
 - 心構え
 - 公開情報
 - 非公開情報
 - 情報管理
 - マーケティングリサーチとは
 - 6 事業環境認識**
 - 市場環境、法規制、技術動向、顧客用途、競合動向の現状を認識し、変化の兆しをみる
 - 7 技術探索調査**
 - 技術マップの作り方
 - 技術開発
 - 技術探索領域を設定し、調査する
 - 情報リソース先の紹介
 - 知財動向調査
 - ビジネスモデル特許
 - ビジネスモデル検討の必要性
 - ビジネスモデルの展開
 - ビジネスモデル検討のポイント
 - ビジネスモデル革新
 - 8 情報収集の仕方**
 - 顧客フォーメーション分析
 - インタビュー調査とアンケート調査
 - 9 グループ演習①**
 - (1)事業環境認識 (2)ポジショニング分析とターゲット顧客の設定
 - (3)お客様プロセス分析 (4)お客様分析結果
 - (5)お客様インタビュー項目作成
- 17:00

2日目：商品企画の基礎

- 0 価値創造**
 - 価格戦略の重要性とコスト革新
 - 継続的に高付加価値商品を創出するしくみ
- 1 新商品の分類**
 - 新たな価値曲線を描く4つのアクションと6つの切り口
 - すぐれた戦略の3つの条件
- 2 市場顧客への提案キーワード
～ライフシーンプランニング～**
 - 顧客プロセス分析
 - 事業における顧客研究の目的
 - 提供したい価値と革新課題の検討
 - 4W1H変換事例・市場セグメントの重要性
 - 顧客ソリューション提案
 - 顧客ニーズウエイトの設定、ニーズ把握
 - スペックの設定・事例
- 3 商品コンセプトの設定と構造化**
 - 商品コンセプト設定
 - コンセプトの構造化
- 4 グループ演習②**
 - ニーズウエイト・満足度評価
 - 提案ソリューション
 - 商品コンセプト
- 5 ニーズ・機能変換**
 - NFS(Needs-Function-Seeds)展開
 - 商品コンセプトとの整合
 - 技術課題抽出
- 6 商品企画書(仮想カタログ)まとめ**
 - 顧客研究
 - 仮説づくり
 - 仮想カタログ法
- 7 グループ演習③**
 - 仮想カタログ作成
- 8 継続的に高付加価値の商品を創出する仕組みづくり**
 - 商品に対する顧客評価調査
 - CRMとデータマイニング
 - リレーションシップバリュー
 - 価格戦略の重要性とコスト革新
 - 商品企画マスタープラン

※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。

情報収集力・商品企画力強化セミナー[基礎編]

講師紹介(敬称略)

細矢 泰弘

株式会社日本能率協会コンサルティング
参事 シニア・コンサルタント
早稲田大学大学院 創造理工 非常勤講師

マーケティング・商品企画・開発一体での企画作りを中心にコンサルティングを展開。特に、技術とマーケティングを連携しながらの企画、開発を得意とする。

最近では、技術を核にした用途展開、商品づくりのコンサルティングも数多く経験している。また北米、ヨーロッパ、中国でのコンサルティング経験も豊富。

著書: 共著「MOT技術経営入門」(PHP研究所)

参加者の声

- 今までうまく活用できていなかった情報やデータを体系に当てはめ、まずは整理していきたいと思う。また、利用者の目を意識し、視点を変えて考えることも実践したい。
- ケーススタディが数多く紹介され、参考になった。自社に戻ったら、5～10年後の自社製品のあるべき姿を体系的に説明し、新製品企画を実践します。
- 講師からは手法の説明だけでなく、重要なことや補足情報も教えていただきました。今後利用するのに役立ちそうです。職場では、技術側からも商品開発に積極的に関わりたいと思います。
- 専門用語もわかりやすく説明していただき、マーケティング初心者でも受講できる内容でした。実践の演習では多少戸惑うこともありましたが、社内でトライできそうな発見が多くありました。アイディアの分類や新しい切り口の発見に役立てたいと思います。

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 100266** 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	108,900円/1名
上記会員外	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 20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。

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