

販売予測の 理論と実践セミナー

～ 実務経験と数理統計学の基本を活用して、体系的に予測する ～

(旧名称: Excelを活用した 販売予測 (初級者) セミナー)

会期 **2026年 9月 3日(木)～ 4日(金)** 各回とも2日間
2026年12月 8日(火)～ 9日(水) 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 (マーケティング 企画 商品開発 営業・販売 調査)
 ●消費財メーカーの経営企画・営業企画・マーケティング・商品開発などの部門において販売予測を担当されている方
 ●Excelの基本操作はできるが販売予測の方法やテクニックに不安がある方
 ●販売予測の基本的な考え方や分析手法を学びたい方
 ●データ分析や統計学に興味がある方
 ●販売予測を効率的に作成し、ビジネスに活かしたい方
 ●販売予測の精度や信頼性を高めたい方

講師 **二宮 政彦 氏** (株)IMC-Next 代表取締役社長 データサイエンティスト

■ ねらい

「予測」について、企業内での共通の価値、共通言語としての知識水準の向上をめざします。また、販売予測を展開する具体的な方法を、わかりやすく基礎から学べます。

ExcelをダウンロードしたPCをご持参ください。
 なお、開催前にデータ資料の送付をいたします。
 併せてご確認をお願いいたします。

■ このような方におすすめです

- 予測データを使って、上司や顧客を納得させることが難しい。また、販売予測にどのようなデータを活用し、精度を高めていけばよいか分からない。
- 今後の需給予測など分析の要望が以前より増してきたが、理論に裏付けされた手法が確立できておらず、方法に困っている。
- 不確定要素による月毎の販売のばらつきをどのように予測したらよいのか悩んでいる。
- 複雑化するサプライチェーン、多様なデータによる業務負荷の増加を踏まえ、今後どのようにして先のことを予測していくかが課題である。
- 日々変化していく市場における自社製品の動向について、その要因を明確に特定することが難しい。販売予測がマンパワーに頼っており、仕組化できていない。

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目【販売予測の基礎知識】

■ はじめに

1 販売予測とは何か

- 予測の定義と販売予測の重要性
- 販売予測のプロセスと枠組み

【学習のポイント】計画の前提となる予測の概念を学びます。

2 販売予測の基本的な2大方法

- 定量的予測法と判断的予測法
- 定量的予測法と判断的予測法の特徴

【学習のポイント】予測の基本的2大方法を学びます。

3 予測に必要な基礎知識

- 予測対象の明示と尺度・その他の決定事項
- データの分布状態を把握する基本統計量
- 2つの変数の関係性をみる相関係数

演習 ある商品の販売量の基本統計量をExcel関数&データ分析ツールを用いて算出/身長と体重の相関係数をExcel関数&データ分析ツールで算出など

【学習のポイント】予測に必要な基礎知識を学びます。

4 予測に用いるデータとその準備

- データの分類と具体化
- データの加工方法 (前年比/前年同月比/階差/対数/標準化など)

【学習のポイント】データの事前処理の方法を学びます。

5 因果関係を考慮した予測

- 因果モデルの代表的な手法とは
- 因果モデルの基礎知識と回帰分析の理論的概要とその活用方法
- Excelの分析ツールで回帰分析を行うには
- 回帰分析の表現方法 (関数型/各種弾力性/広告効果など)

演習 ビール消費量の予測/社内の機械販売台数の予測など

参考 説明変数の選択法・寄与率/予測誤差の尺度

【学習のポイント】アクション変数を加味した予測方法を学びます。

2日目【販売予測の実践】

6 予測のための留意事項

- 予測の金言と予測に役立つ9つの秘訣

【学習のポイント】予測担当者が知っておきたい秘訣を学びます。

7 時系列モデルによる予測

- 季節指数の求め方
- 月次変動を除去する移動平均法
- 売上傾向を分離して解くTCSI分離法
- 時系列データに季節性を有する場合の予測手法 (ホルトウインターズ法)

参考 その他の時系列モデルの紹介

演習 配布のホルトウインターズ法アドインソフトの操作法/ある製品の24ヶ月間の売上高を用いた予測 (月別/四半期別) など

【学習のポイント】過去の売上傾向 (パターン) を用いた予測方法を学びます。

8 人の判断による予測

- ベイジアン統計学の概要

事例 C社製のUSBメモリが不良品である確率予測/傘の売上から天気を予測/迷惑メールの判定

- 人の判断を活用したベイジアン・コンセンサス法

事例 社内メンバー7名による製品Xの販売予測/ある飲料の売上予測 など

【学習のポイント】意思決定者の暗黙知を活用した予測方法を学びます。

9 製品ライフ・サイクルと予測

- 製品ライフ・サイクルとは
- 普及率や成長率を予測する成長曲線モデル

事例 携帯電話の普及率の予測 (ロジスティック曲線/ゴンベルツ曲線)

【学習のポイント】製品のライフサイクルを考慮した予測方法を学びます。

10 エリア別の予測

- 地域特性を把握する特化係数法
- 地域性を考慮した販売予測 (共分散重回帰分析)

事例 流量計のブロック別購入量の予測 (北海道、東北、…、四国、九州)

【学習のポイント】地域特性、期間特性を考慮した予測方法を学びます。

*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。



販売予測の理論と実践セミナー

講師紹介(敬称略)

二宮 政彦

株式会社IMC-Next 代表取締役社長
データサイエンティスト

数理統計学をベースに、多くの企業の販売予測・マーケティング戦略を支援。数式の解説に終始せず、ビジネスの現場で「どう使うか」「どう判断するか」を徹底的に噛み砕いて伝える講義スタイルに定評がある。

【著書】「Excelによる販売予測入門」他。

<参加特典>

セミナーで用いるExcelの事例集とアドイン(ホルトウインターズ法)を参加者にプレゼントします。

事例集はセミナーで学んだことの復習に、アドインは自社ですぐに活用できます。

<無料特典: [Excelのアドイン] 時系列モデルによる予測を加味した売り上げ予測>

1日目の最後のプログラムで行う「指数平滑法に季節性を加味したホルトウインターズ法」で利用するExcelのアドインを、セミナー参加者に無料でプレゼントいたします。

プログラム中でアドインを用いながら、販売予測の原理を学びますが、このアドインを利用すれば学んだことをすぐに自社で展開することができます。

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) 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確認、ご同意のうえお申し込みください。

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 15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。

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。

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