

# マーケターのための 統計・データ分析入門セミナー

～ ビッグデータ活用を見据え、企画・戦略立案の手立てとなる  
「統計・分析」の知識と実務を体系的に学ぶ ～

**会 期** 2026年10月28日(水)～29日(木) 2日間とも 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** (マーケティング 企画 商品開発 営業・販売 調査)  
 ・リサーチ部門ではないが企画や戦略に活用することを目的に、データ分析を始めたい方  
 ・データ分析の基礎と実務を体系的に学びたい方  
 ・リサーチ部門、調査会社と円滑に調整するため、基本知識や考え方を身につけたい方

**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

IoT、ビッグデータなど情報技術の進歩により、市場や顧客に関するデータは今まで以上に早く、簡単に、詳細に手に入るようになりました。一方、貴方の企業では、これらの多くのデータを、新たなニーズの発掘や商品の企画、戦略などマーケティング活動に上手く活用できているでしょうか?膨大なデータを保有しながら、「価値の源泉」に変えるための分析の知識や、結果を読み取るスキルがないために、ただ眺めているだけ...という状況に陥っていませんか?

情報の利活用が企業の生き残りを左右する時代において、データを扱えるビジネスパーソンの活躍の場は、ますます広がっていくでしょう。これからは、調査部門やリサーチ会社だけでなく、マーケティング等の企画、戦略担当者も積極的にデータを活用し、分析結果から新たな企画や戦略の切り口を探索する等のスキルが求められます。

長年にわたり、マーケティングリサーチ関連セミナーを開催してきた日本能率協会では、企画・戦略担当者全般を対象に、統計・データ分析の基礎知識を学べ、手法を習得できるセミナーを開催します。はじめての方でも分かりやすいよう、基本を体系的に学んでいただけるプログラムです。

## ■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

### 1日目【統計・データ分析の基礎知識編】

### 2日目【データ分析実践編】

#### 1 データ分析の重要性

- ・データ分析の定義
- ・データ分析の重要性
- ・データ分析のプロセスと枠組み

#### 2 分析目的の明確化

- ・課題の整理と仮説設定
- ・分析目的の明確化
- ・分析に対するアプローチ

#### 3 分析方法の基礎知識

- ・Excel分析ツール&関数の使い方
- ・基本統計量 (平均・分標準偏差など)
- ・一般的な分析ツールの紹介

#### 4 データ分析に用いるデータとその準備

- ・データの種類
- ・分析用データの加工とその整理 (実質化など)
- ・データ加工方法の詳細

#### 5 要因間に差があるか否かを見る

- ・要因間の差の検定 (平均値の差の検定)
- ・Excelによる事例

**演習問題 (その1)** 平均値の差の検定の求め方&結果の解釈。

#### 6 要因間の関係性の強弱の把握

- ・相関分析
- ・Excelによる事例

**演習問題 (その2)** 相関係数の求め方&結果の解釈。

#### 7 要因を用いた売上高の分析および予測

- ・回帰分析 (単回帰分析、重回帰分析)
- ・Excelによる事例

**演習問題 (その3)** 回帰分析の使い方&結果の解釈。

#### 8 気温による売上高のピークとボトムを調べる

- ・3次多項式回帰分析
- ・Excelによる事例

**演習問題 (その4)** 気温による売上高のターニング・ポイントの求め方。

\*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。



# マーケターのための統計・データ分析入門セミナー

## 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

大学卒業後、統計手法を用いた企業のマーケティング課題に対するコンサルティングを行う会社に就職し、以来、大手企業を中心に、データ分析に基づいた戦略立案支援に貢献。

消費者調査、POSデータ、売上データ、ビッグデータ等を活用し、多変量解析などの統計手法を駆使した予測モデルや各種効果測定モデルの構築に豊富な実績を持つ。

特に、販売予測をはじめとする需要予測モデルの構築においては、長年の経験と深い知見を有する。システムエンジニアとしての経験も有し、データベース構築や分析ソフト開発にも携わるなど、IT分野にも精通。

実務で役立つデータ分析のノウハウを分かりやすく伝えることに定評がある。

著書に『カオス的市場の販売予測』(共立出版)、『Excelによる販売予測入門』(日刊工業新聞社)がある。

## 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HPI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。ご同意のうえお申し込みください。

## 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

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。

## 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](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

## キャンセル規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%
開催日 前日	参加料の全額
開催日 当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

※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上げます。

## 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)

## 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/>

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・学校に向け、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