

# 成功商品開発のための 発想力向上セミナー

【旧名称：成功商品開発のための発想法習得セミナー】

～ ツールを活かして発想の独創力を鍛え、実務に活かす ～

会 期	2026年12月10日(木)～11日(金)	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メーカー、サービス業の商品企画部門</li> <li>・マーケティング部門・営業企画部門などのスタッフの方々</li> <li>・ブランドマネジャー、プロダクトマネジャーの方々</li> <li>・本テーマにご関心のある方々</li> </ul>	
講 師	清水 孝洋 氏 商品企画考房 代表 / 一般社団法人日本市場創造研究会 理事	

## ■ おすすめの方

- 商品開発に関する発想が湧かない
- アイデアを出すだけでまとまらない、収束できない
- グループでアイデア出しを行う効果的な手法がわからない
- ヒット商品やロングセラー商品を生み出せずに困っている

## ■ 特 長

AIやロボティクスなどの導入が盛んになる中、単純なルーチンや意思決定業務はアルゴリズムに置き換えが可能となります。そのような環境の中で、人間の持つ「発想力」は0から1を生み出す能力として今後はますます重要になる力量です。しかし、「発想力」は、企業内において個人の資質に依存することが多い能力であり、独創性を発揮できる開発者はごくひと握りの人々に限られていて大きな課題となっています。

一方、成功商品の開発には、消費者に受容される商品コンセプトが不可欠です。商品コンセプト作りには、消費者心理を探りニーズを探求する「洞察力」と商品アイデアを考案する「独創力」、この2つの力量が必要です。

「独創力」は成功商品アイデアを考案するためになくてはならないスキルなのです。本セミナーでは、古くからある優秀な発想法と新市場創造に貢献する独自の発想法を小集団による実習形式で網羅的に体験し、時、場合、目的などでの使い分けを学びます。

さらに、成功商品開発に必要な、梅澤メソッドのひとつでもあるキーニーズ独創法を習得し、商品開発、事業開発、現場改善、問題解決など様々な企業の現場ですぐに活用できる様々な「発想法」を習得することができます。

## ■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:30～13:30)

### 1日目【伝統的発想法の理解】

#### 1 ビジネスにおける想像力の必要性

- ①創造力の目的
- ②IT社会における仕事の位置づけ
- ③雇用の未来

#### 2 創造力と創造力の鍛え方

- ①創造力とは
- ②創造力の鍛え方

#### 3 アイデア発想のポイント

- ①アイデア発想のメカニズム
- ②発想法とは
- ③発想は発散と収束
- ④アイデア発想メソッドの種類
- ⑤アイデア発想のポイント

#### 4 シーン別発想法

- ①発想法は目的と状態で使い分ける

#### 5 発想メソッド ～アイデアの発散～

- ①アイデアの拡散と収束
  - ②白紙状態からの発想法
- 実習** 頭の体操：AHA GAME  
**実習** 発想法【発散】

#### 6 発想メソッド ～アイデアの収束～

- ①アイデアの収束とは
  - ②アイデアの収束手法
- 実習** ブレインストーミングおよびブレインライティングによるアイデアの発散とグループ整理法によるアイデアの収束。

### 2日目【成功商品開発のためのアイデア発想法】

#### 1 成功商品とは

- ①なぜ成功率が低いのか
- ②なぜMIPの成功率は圧倒的に高いのか
- ③「MIP(新市場創造型商品)とは何か」
- ④成功商品とは

#### 2 売れる商品を創るための理論

- ①消費者ニーズ理論
- ②C/Pバランス理論
- ③未充足ニーズ理論
- ④MIP理論

#### 3 商品コンセプトの重要性

- ①キーニーズ法とは
- ②コンセプトと発想法の関係

#### 4 キーニーズ独創法

- ①独創力の重要性
- ②アイデアは必ずニーズと結びつける
- ③キーニーズ独創法発想メソッド

#### 5 非常識反転発想法 ～メラキアの発想～

- ①メラキアの発想とは
- ②非常識反転発想法(メラキア)の構造
- ③活用事例

#### 6 メラキア事例分析

- 実習** AHA GAME  
**実習** アイデア発想の源をさかのぼる推論実習

#### 7 非常識反転発想法による多角的アイデア出し

- 実習** 実務に活かすメラキアチャートを使用した多角的アイデア出し・発表
- ①常識反転アイデアによるアイデア発想
  - ②非常識反転によるアイデア発想(目的達成型)
  - ③非常識反転によるアイデア発想(用途活用型)
- の3つのアイデアに展開する。

※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。



# 成功商品開発のための発想力向上セミナー

## 講師紹介(敬称略)

清水 孝洋

商品企画考房 代表

一般社団法人日本市場創造研究会 理事

1989年大手文具事務用品メーカーに入社。

広告宣伝、販売促進、デザイン部門、営業部門、調査部門、中期計画策定事務局を経て、2005年よりマーケティング部門責任者、営業企画部門責任者、海外企画部門責任者を歴任。メーカー勤務でありながら小売バイヤーを経験したり、デザインディレクターとしてグッドデザイン賞を受賞するなど幅広い業務を担当。

長年にわたりヒット商品に関わる、調査、コンセプトづくり、パフォーマンスづくりを実践。

そのかわら、梅澤伸嘉氏に師事し、独創法の研究やキーニーズ法コンセプトターとして、社内外の教育研修、産学連携による学生の技能向上、各種講演会などを通じて梅澤式商品開発メソッドを知らしめる活動に従事。

2011年からは日本市場創造研究会理事として各種分科会リーダーとして活動。

## 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。

## 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。

## 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。

## 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

## 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