

失敗しない 商品リニューアルセミナー (ブランド活性化の手法)

～商品リニューアルの際に陥りやすい罠を回避し、
成功に結びつく具体的な手法を詳細に学ぶ～

会 期	2026年12月11日(金) 10:00～17:00
開催形態	オンライン (Zoom)
対 象	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング部門の方々 ・商品開発・商品企画部門の方々 ・ブランドマネジャー、プロダクトマネジャーの方々 ・商品リニューアルに関係のある方々 ・本テーマにご関心のある方々
講 師	今村 隆之氏 MIPマーケティング 代表コンサルタント

■ ねらい

昨今は「ヒット商品が生まれない時代」と言われており、企業にとって「ロングセラー・ブランド」を始めとする既存商品の重要性はますます高まっています。その一方で安易な商品リニューアルが行われ、売上の低下に歯止めがかからないといった事例も多く見受けられます。

本セミナーでは、「失敗しない商品リニューアル」と題して、「リニューアルのワークフロー」、「競合品分析」～「ベネフィット設定」「参入カテゴリーの再検討」など、すぐに実務に活用できる「ブランド活性化の手法」を成功事例も交えながら解説します。

また、ロングセラーブランドのブランド力を把握する新たなリサーチ手法「ブランドエイジングリサーチ」についてもご紹介します。

■ 特 長

- ・成功確率の高いブランドリニューアルの方法のエッセンスを短時間で習得することができる。
- ・ブランドリニューアルの手法を知ること、次のリニューアル案件に効率よく備えることができる。

■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1 最初に

本日の内容／自己紹介・講師略歴

2 「商品リニューアル」～ブランド活性化の手法～

- ・商品開発／リニューアルのための理論概説
- ・商品リニューアルの目的
- ・商品リニューアルのタイプ (主なパターン)
- ・商品リニューアルの成功事例
- ・ブランドエクステンションの失敗事例

3 「リニューアル前に把握しておくべきこと」

- ・リニューアルで変えて良いこと／変えてはいけないこと
- ・3属性グループインタビューでわかること
- ・商品C／商品P／CCSのどこまで改良するか
→ブランド名を維持するか／別ブランドで出直す
- ・重要な視点「ブランドの老齢化」

4 「競合品／カテゴリー分析」：テーマ／食品・飲料

- ・カテゴリー分析 (伸長カテゴリーか衰退カテゴリーか)
- ・CAS (Concept Assessment Study) による競合品分析
→競合商品が有すベネフィットを把握する

- ・競合品のマーケットでの“存在感”を把握する
→メーカー、売上、近年のプロモーション等の把握
- ・上記より競合商品の“脅威度”を把握する
→脅威度分析は「戦い方」を決める上で極めて重要

5 「ブランドの課題と改良方向性の検討」

- ・競合商品分析結果のまとめ ～敵の強さを知る～
- ・改良商品の新ベネフィットの検討・設定
- ・参入カテゴリーの検討
→現カテゴリーで勝負するか、新カテゴリーで棲み分けるか
- ・商品パフォーマンス改良の必要性検討
- ・現行ブランド維持／別ブランドで再出発かの判断
- ・商品C／商品P／CCSの改良方向性を確認
- ・カテゴリーNo.1の重要性和恩恵

6 「リニューアルプランの策定」

- ・改良商品コンセプトの完成 (C)
- ・改良パフォーマンスの方向性確定 (P)
- ・パッケージデザイン、USP等、CCSの改良方向性確定
- ・KPI設定 (売上・導入率・CF投下の有無)

*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。



失敗しない商品リニューアルセミナー(ブランド活性化の手法)

講師
紹介
(敬称略)

今村 隆之

MIPマーケティング(株)
代表コンサルタント

大学卒業後、金融機関に入行。2002年に梅澤伸嘉先生が主催するマーケティングコンセプトハウスに入社。商品開発コンサルタントとして飲料、食品、菓子、文具、家電等、様々なカテゴリーにてコンサルティング業務に従事し、ヒット商品開発やブランド・リニューアルで多くの実績を残す。2009年エバラ食品に入社。2011年に商品開発部長に就任するや立て続けに「黄金の味 具だくさん」、「プチッと鍋」、「プチッとうどん」など売上10億円を超える大ヒット商品の開発を指導。2015年に経営企画部長に就任。同社退職後、2020年4月MIPマーケティング(株)を設立。

参加者の声

- ・C/Pバランス、未充足ニーズ、MIP理論などの基本に触れながら、リニューアルのワークフローなど、体系立てたフローを1つずつ解説頂けて参考になりました。
- ・当社の商品はロングセラー品も多く、単純なアンケートでは良い評価が出がちです。そのため表面上の課題は見つかりづらく感じていました。また競合品にまねされていたり、顧客を取られてしまったりすることが課題だったのですが、ブランドの老齢化のお話や、3属性に向けた需要状況の確認をする事などがとても参考になったと感じます。
- ・基本的なリニューアルワークフローの説明とその活用方法について参考になりました。

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	61,600円/1名
上記会員外	67,100円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※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、ご同意のうえお申し込みください。

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けますようお願い申し上げます。

オンライン受講の方法

- ・オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト (<https://zoom.us/test>) にアクセスいただき、動作をご確認ください。
 - ・1申込につき1名様をご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
 - ・ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用するの受講をおすすめします。
 - ・お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
 - ・テキストは事前に配付します。
 - ・本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
 - ・Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申し込み完了を以て規約に同意したことといたします。

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 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