

事例に学ぶヒット商品開発 のための理論と手法

～大ヒット商品開発の実績を持つ
プロが教えるHow toを習得!～

会期 2026年11月13日(金) 10:00～17:00

開催形態 オンライン (Zoom)

対象

- 商品開発部門の管理職の方
- 商品開発部門のスタッフ、マーケティング部門の管理職、スタッフ

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」と言われています。

しかし、そのような時代にあってもヒット商品をコンスタントに生み出している商品開発手法があることをご存じでしょうか？

本セミナーでは、大ヒットした商品の開発事例とともにヒット商品開発のための開発理論や開発手法を学習いただけます。

講師である今村氏は、マーケティングコンセプトハウス(株)においてヒット商品開発のコンサルティングに従事した後、2009年にエバラ食品工業に開発部長として入社。わずか5年の間に「黄金の味 具だくさん(2011年)」、「プチッと鍋(2013年)」、「プチッとうどん(2015年)」など、売上10億円を超える大ヒット商品を連発させた実績をお持ちです。2015年に同社の経営企画部長に就任。2020年にエバラ食品を退職し、MIPマーケティング(株)を設立。現在は同社の代表コンサルタントとしてヒット商品開発やブランドリニューアルのコンサルテーションに従事されています。

本セミナーは、商品開発部門の管理職や開発スタッフの皆様、マーケティング部門の皆様にとって非常に有意義なセミナーです。

セミナーベネフィット

- ・ヒット商品開発のための開発理論、手法、開発フローを短時間で体系的に学ぶことができる
- ・ヒット商品開発に不可欠なリサーチフローを学ぶことができる

特長

当セミナーでは、ヒット商品を開発するための「商品開発理論」や「商品開発手法」に加え、「商品開発のモデルフロー」、「マーケティングリサーチのモデルフロー」など、「ヒット商品開発の豊富なノウハウ」を公開いたします。

また、今村氏が実際に指導されたヒット商品の開発事例についてもお話しさせていただきます。

■ 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 多くの企業でヒット商品が生まれない理由

～新商品開発の問題点～

- ・多くの企業が陥る商品開発の蟻地獄

3 「ヒット商品開発」のための基本理論

- ・C/Pバランス理論
- ・未充足ニーズ理論
- ・MIP理論 (ロングセラー商品の多くはMIP)
- ・新カテゴリー名/カテゴリーNo.1の重要性

4 ヒット商品分析「なぜ、あの商品は売れたのか」

～ヒットのカギは消費者の「未充足ニーズ」～

- ・ヒット商品のベネフィット分析
- ・未充足ニーズ創造法「CAS」のご紹介

5 ヒット商品の開発事例 (●●のケース)

6 ヒット商品を生み出す開発フロー (モデルフロー)

- ・ヒット商品開発と消費者受容性検証 (リサーチ)
- ・リサーチ手法のご紹介

7 ヒット商品の開発事例

- ・消費者の“不”と消費者ニーズ
- ・ベネフィット開発
- ・ベネフィット評価 (開発に値するか)
- ・PD(Product design) の作成
- ・パフォーマンス/スペック検討
- ・商品コンセプトシート作成

8 質疑応答

*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。



事例に学ぶヒット商品開発のための理論と手法

講師
紹介
(敬称略)

今村 隆之

MIPマーケティング
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。商品開発の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売上10億円を超える大ヒット商品を発売。2015年経営企画部長に就任。2020年に同社を退職し、同年4月に「MIPマーケティング(株)」を設立。

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、ご確認ください。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。

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して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ものといたします。

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