

# 製品・サービスに「情緒的価値」の つくり込み方習得セミナー(基礎編)

～心を動かす製品づくりの秘訣、学びませんか?～

「情緒的価値」とは商品やサービスの体験やストーリーが生み出す心理的な価値  
機能・性能自体が生み出す価値に加えることで、顧客から熱く支持され、選ばれる可能性を高めます。

**開催日時** 2025年10月14日(火) 10:00～17:00 <会場開催> 日本能率協会 研修室(東京都 港区 芝公園)  
2026年 2月25日(水) 10:00～17:00 <オンライン開催> Zoom

**対象** 【R&D部門、技術・開発・設計部門の管理職・技術者の方】  
・商品の価値をさらに向上させたいと考えている方  
・効果的なUIやUXの設計、デザインを考えたい方  
・顧客の視点から新たな着想を得たい方  
・製品の機能・性能の競争から脱却したい方  
【新製品・サービス、新規事業の担当者】  
・潜在ユーザー、顧客像が抽象的なレベルに留まっている方  
・調査は行ったが、その結果を活かした製品・サービスの方向性が見い出せない方  
・ユーザー、顧客のPain/Gainが漠然としている方  
【マーケティング部門の戦略立案・分析担当者】  
・購買行動の具体的な変化がイメージしにくい方  
・ユーザーや顧客のライフスタイルを理解したいが有効な手段がない方  
・製品・サービスをどのようなシーンで購買・利用しているか分からない方

**講師**

高橋 澄子

株式会社MOMO 代表取締役  
公認心理師・経営コンサルタント  
米国CTI認定プロコーチ  
産業カウンセラー

セミナー参加の  
目的・ねらい

こんなお悩みをお持ち  
ではありませんか。

商品の価値を向上させたいが、その悩みや問題とは…

- ・商品の価値をもっと高めたい
- ・商品の新しい魅力を創造したい
- ・機能・性能の競争から先に進みたい
- ・顧客の思考や感情に寄り添った開発がしたい
- ・顧客視点から差別化を図りたい(この商品が好き、ワクワクする)
- ・感情や心理に左右される顧客を理解したい

顧客・ユーザーの求めるインサイトによる価値の向上

機能価値

情緒的価値

本来の目的・ニーズを  
充足する品質・性能

⇒ 手間やコストの削減など  
⇒ 購買・使用の利便性

好き/嫌い・きれいなど短期的に  
感じられる好ましい感覚や感情

⇒ 購買体験・使用体験を通じて継続的に  
味わえる好ましい心理状態

顧客・ユーザーが求める  
真の価値を十分提供できて  
いない。  
  
顧客の求める感情や心理を  
理解し商品コンセプトに  
つくり込むことが  
効果的です。

「心理学や行動経済学の理論を活用し、製品・サービス本来の機能や性能の価値に加えて、  
**顧客の求める感覚や感情を生み出し、好ましい心理状態を継続的につくり込む**  
ための考え方や方法を学びます。

- ・成功事例の「情緒的価値」のつくり方
- ・「技術の強み」を「顧客の心を動かす価値」に変換する方法
- ・顧客の「感情を呼び起こす」調査・分析手法



## プログラム

10:00～17:00 (お昼休み 12:00～13:00)

### Ⅰ 顧客が求める価値の変化

- ・マーケットの変化と提供価値の多様性
- ・基本価値＝機能的価値＋付加価値＝情緒的価値

### Ⅱ 「情緒的価値」とは何か

#### (1) 「情緒的価値」とは何か

- ・感情のメカニズムと行動への影響
- ・感情からより心理的・精神的価値へ
- ・少ない情報による単純化した商品選択(ヒューリスティック)
- ・顧客の基本的な5段階のニーズを充足するために

ミニ  
実習

顧客の立場で「情緒的価値」を体験する。

#### (2) 他社商品の活用例から学ぶ

- ・顧客のどんなニーズの充足、問題の解決に役立っているのか
- ・既存の商品価値にどんな価値を付加しているのか

グループ  
実習

・BtoC商品のケース分析 ・BtoB商品のケース分析

### Ⅲ 「情緒的価値」をコンセプトにつくり込む開発手法

#### (1) 「情緒的価値」を探索する調査方法

- ・顧客の心の3階層(顕在意識・潜在意識・深層心理)
- ・深層心理を引き出す方法

ペア  
実習

心理・本音を引き出す深層インタビュー法  
(講師のデモンストレーション/ペア実習)

#### (2) 価値カード※による商品コンセプト発想

- ・最近注目されている「情緒的価値」とは
- ・他者への共感と社会的行動、承認欲求の高まり etc.

グループ  
実習

ターゲット顧客のニーズや要望から付加すると商品の  
魅力が高まりそうな価値を選び、商品コンセプトや  
その実現方法を検討する。

※価値カード:さまざまな価値が記載されているカード。アイデア発想の視点。

### Ⅳ 振り返り

※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

# 製品・サービスに「情緒的価値」のつくり込み方習得セミナー(基礎編)

## 講師紹介(敬称略)

高橋 澄子(たかはし すみこ)

株式会社 MOMO 代表取締役  
公認心理師・経営コンサルタント  
米国CTI認定プロコーチ  
産業カウンセラー

千葉大学心理学専攻卒業。

株式会社日本能率協会コンサルティングにおいて約20年間、新商品・新事業開発、サービス開発のコンサルティング支援を行う中で、クリエイティブな業務における社員と組織の心理状態の重要性和マネジメントの必要性を痛感し、2007年株式会社MOMO設立。

アライアント国際大学カリフォルニア臨床心理大学院で臨床心理学を学び、プロフェッショナル・コーチ、産業カウンセラー、公認心理師(心理学初級国家資格)を取得。

知的労働者がクリエイティブ能力を存分に発揮するためのセルフマネジメントやコミュニケーションのスキル、新価値を創造しイノベーションを生み出しやすいチームづくりを支援する独自研修を提供し、VUCA時代により一層の生産性と創造性を求められる方々を応援している。クライアント企業300社以上、のべ8000名以上の指導実績がある。同時にプロコーチ&カウンセラーとして、変革リーダーの悩みや問題解決の個別相談も実施している。

【共 著】「ビジネス心理検定試験公式テキスト」(中央経済社)

【翻訳支援】「エグゼクティブコーチング」(日本能率協会マネジメントセンター)



## お申込みについて

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) **JMA 152121** 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	56,650円/1名
上 記 会 員 外	67,650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。)

※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

※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。ご同意のうえお申込みください。

## キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。

(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

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

## 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名様でご受講ください。(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。

お申込み完了を以て規約に同意したことといたします。

## プログラム内容に関する問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 産業振興センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1410(直通)

## 申込に関する問い合わせ先(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

## 関連セミナー

### 技術者を 説明上手にする研修

#### 【開催日】

2025年 5月21日(水)  
2025年 7月10日(木)  
2025年 9月 2日(火)  
2025年11月 6日(木)  
2026年 1月21日(水)  
2026年 3月 4日(水)

#### 【開催方法】

会場開催 or  
ZOOMオンライン配信

◆詳細はWebサイト  
をご覧ください

セミナーID

152331



### 技術者のための 技術マーケティング 基礎セミナー

#### 【開催日】

2025年 7月16日(水)  
2025年11月 4日(火)

#### 【開催会場】

ZOOMオンライン配信

◆詳細はWebサイトをご覧ください

セミナーID

152357



### 研究者、開発者のための 技術の事業化 入門セミナー

#### 【開催日】

2025年  
11月13日(木)～14日(金)  
2026年  
2月 5日(木)～ 6日(金)

#### 【開催方法】

ZOOMオンライン配信

◆詳細はWebサイトをご覧ください

セミナーID

100261



### 技術ロードマップ 構築・活用セミナー

#### 【開催日】

2025年 7月 2日(水)  
2026年 2月19日(木)

#### 【開催方法】

ZOOMオンライン配信

◆詳細はWebサイトをご覧ください

セミナーID

100324

