

～ 基本の手順や考え方を学ぶ ～

～Excelを使って～ はじめての販売予測(入門) セミナー

会 期 2025年 7月17日(木)～18日(金) 各回とも2日間
2025年11月 5日(水)～ 6日(木) 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

- 消費財メーカーの経営企画・営業企画・マーケティング・商品開発などの部門において販売予測を担当されている方
- これから販売予測を学びたい方
- Excelを使って販売予測をしたいが方法が分からない方
- 販売予測の基本的な考え方や手順を学びたい方
- 販売予測のモデルや分析手法について知りたい方

講 師 二宮 政彦 氏 (株)アイ・エム・シー開発 ゼネラルマネジャー データサイエンティスト

特 長

これから販売予測を学びたい方や、販売予測の基本的な手順を学びたい方へ向けた入門セミナーです。

簡単な販売予測はExcelで十分できます。

講義のみではなく、Excel関数・分析ツール・予測シートなどを繰り返し使った演習を行うため、販売予測を体験できます。

1日目は、販売予測とは何か、なぜ必要かなど、販売予測の基礎知識を学びます。さらに販売予測に用いるExcel関数や分析ツールなどの基本操作を学びます。

2日目は、Excelを使って、各種予測手法の事例・演習を通して販売予測を実践的に学びます。

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目

1 販売予測とは何かなぜ必要か

- 販売予測とは何かなぜ必要か
- 販売予測の企業内での位置付け
- 販売予測のプロセスと枠組み

2 販売予測の基礎知識

- 予測単位と予測期間
- 販売予測に必要なデータ
- データ特性を把握するための基本統計量

3 販売予測の各種手法の紹介

- トレンド傾向を考慮した時系列モデルの概要
- 説明変数を使った因果モデルの概要
- 判断的予測法の概要

4 販売予測に用いるExcelの基本操作

- Excel関数の使い方
- データ分析ツールの使い方
- 予測シートの使い方

5 実際の販売データを用いて、移動平均法や指数平滑法などの単純な予測手法を実践する

- 移動平均法や指数平滑法とは
- Excelを使って事例を紹介
- Excelを使って演習問題を解く

■ 1日目のまとめ

2日目

6 販売データに傾向や季節性がある場合の予測手法を実践する

- TCSI分離法やホルトウインタース法とは
- 季節指数の求め方
- Excelを使って事例を紹介
- Excelを使って演習問題を解く

7 Excelの予測シートを使って月次販売予測を実践

- Excelの予測シートを使って事例を紹介
- Excelの予測シートを使って演習問題を解く

8 回帰分析などの複雑な予測手法を理解する

- 回帰分析とは
- グラフ機能を使った回帰分析
- Excelを使って事例を紹介
- Excelを使って演習問題を解く

9 人の判断を用いた予測手法の紹介

- ベイジアン・コンセンサス・モデルとは
- Excelを使って事例を紹介
- Excelを使って演習問題を解く

■ 2日目のまとめ

※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。



～Excelを使って～ はじめての販売予測（入門）セミナー

講師紹介（敬称略）

二宮 政彦

株式会社アイ・エム・シー開発
ゼネラルマネジャー
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)から直接で

セミナーID(半角数字) **JMA 152505** 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	108,900円/1名
上記会員外	121,000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。

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)に限りです。
(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

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 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」の力を最大にすることを通じ、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