

「いい製品なのに売れない」から脱出する BtoB新製品立上げ実務セミナー

【旧名称：BtoBマーケティング戦略実行力向上セミナー】

～事業再定義から市場創造までを一気通貫で解説～

会期	2026年11月10日(火)～11日(水) 2日間 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	法人向けビジネスや素材・部品・機器など生産財ビジネスにおいて <ul style="list-style-type: none"> 開発部門、技術部門のテーマ推進リーダー・担当者の方々 営業部門の新製品拡販リーダー、担当者の方 マーケティング部門の幹部・管理者・担当スタッフの方々 新事業開発部門に配属または配属予定の方々 中小・中堅企業において新製品開発が求められる方々
講師	池田 裕一 氏 (株)日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント 松山 典照 氏 (株)日本能率協会コンサルティング パートナー・コンサルタント 西村 浩二 氏 西村広告事務所 代表

■ ねらい

BtoBビジネスは特定の業界や顧客へのアプローチといった特徴があり、BtoCとは異なる新製品の企画・開発・立上げが必要となりますが、事例があまり公開されていないことから、各社が自己流で実践をしているのが実情です。

また、企画したものの実践が伴わず、実務が企画内容から乖離してしまうことも多々あります。本セミナーではBtoBビジネスに特化し、BtoB新製品立上げにおいて、事業の再定義から市場創造までを一気通貫で解説することで、実践的に推進する力を身につけることに力点を置いています。

はじめて新製品企画・開発・立上げを学ぶ方にも、基礎知識を「体系的に」学んでいただけるよう、事業再定義から市場浸透までのプロセスに沿った各種テンプレートを用意し、知識習得と共に実務で役立つスキルを身につけていただきます。

BtoBビジネスをリアルタイムで支援している現役のコンサルタントと実務家が講師となり、経験から導き出された方法論を提供し、実習を通じてご理解いただく実践的な内容となっております。

BtoB企業で新製品・新事業創出を担う方への実務編として

- ① 新製品の企画立案から実行まで道筋を理解すること
 - ② 新製品創出担当者が持つべき基礎知識とスキルを習得すること
- をねらいとして具体的に分かりやすく2日間で学び、理解するセミナーです。

■ このような方々に お奨めします

- これから新製品開発を進めたいが、社内に企画・開発・立上げのプロセスがない
- マーケティングの知識・基礎がないまま企画・開発に従事してしまっており、体系的な知識習得の必要性を感じている
- 新製品開発を経験的に進めているが、今のやり方が適切かどうか分からない
- 論理的に社内に新製品戦略を説得することが出来ない

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目【新製品企画・開発編】

1 BtoB新製品企画・開発の基本プロセス

- ステップ1 事業の再定義
- ステップ2 新製品企画構想
- ステップ3 事業開発推進

2 「いい製品なのに売れない」構造

- 市場定義の誤り
- 顧客理解不足(BtoBtoC視点の欠如)
- 売り方(流通・営業設計)の不在

3 事業の再定義

- 既存製品を取り巻く現状把握と将来予測
- BtoBtoCのニーズ把握(意識・行動)
- 既存製品のポジショニング
- 事業の再定義
- 新製品のターゲティングとポジショニング

4 新製品企画構想

- マーケティング基本戦略の立案
- 需要予測
- 個別戦略の立案
 - －営業・販売ルート戦略
 - －商品ラインナップ・価格戦略
 - －戦略的プロモーション企画

グループ演習1 戦略的プロモーション企画
事例テーマのプロモーション戦略を構想し、施策を立案する

5 事業開発推進

- 原価企画
- 調達・生産戦略

2日目【市場参入・市場浸透編】

1 戦略確定と実行計画

- 事業フィジビリティスタディ、テストマーケティング
- 拡販余地を推計
- 実行計画

グループ演習2 拡販余地分析
事例テーマの拡販余地を推計する

2 新製品市場参入戦略の実行

- 戦略推進のマネジメント
- 課題の抽出と改善のプランニング
- 関係部署の巻き込み
- 戦略の見直し

グループ演習3 マーケティング戦略の見直し
事例テーマの事業環境に基づき、戦略の見直し案を作成する

3 市場創造のためのプロモーション実行

- BtoBプロモーション事例
- BtoBプロモーションの留意点

4 2日間のまとめ

※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。



「いい製品なのに売れない」から脱出するBtoB新製品立上げ実務セミナー

講師紹介(敬称略)

池田 裕一

株式会社日本能率協会コンサルティング
シニア・コンサルタント

松山 典照

株式会社日本能率協会コンサルティング
パートナー・コンサルタント

西村 浩二

西村広告事務所
代表

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 18名

※開催催行最小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