

アジアでの豊富な実務経験から学ぶ! グローバルマーケティング 実践セミナー

～「ヒットの法則15原則」徹底活用術～

会 期 2026年 6月24日(水)～25日(木) 各回とも2日間
2026年11月 4日(水)～ 5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 ・現在企業内でグローバル業務に従事しており、更なる事業拡大のためのヒントを求めている方
・国内業務の経験はあるが、今後はグローバルに活躍のフィールドを広げたいと思っている方
※3～5年程度のマーケティング知識・業務経験をお持ちの方を前提に講義・ワークショップが行われます

特 長 ・中島講師が実務で経験したアジアでの事例を基に、ワークを交えながら知識を身につけることができます。
・自社のマーケティングプラン・サマリーなど、受講者自身が実践的に作成します。
・作成したテンプレートをお持ち帰りいただくことで、自社ビジネスへの即時応用が可能です。

講 師 中島 広数氏 freebee株式会社 創業者・代表取締役

■ ねらい

本セミナーは、国内マーケティング経験のあるリーダー層が、アジアを中心としたグローバル市場で「ヒット」を生み出す実践力を習得することをねらいとしています。「ヒットの法則15原則」に基づき、実務で活用可能な商品コンセプトやマーケティングプラン等の成果物をワーク形式で作成。赤字アイテムの改善や効果的な予算配分といった企業課題に対し、即座に打てる施策や仮説検証の方法を提供します。これにより、「当たるまでやめない」マーケティング手法を体得し、受講者がアジア、ひいてはグローバルに活躍することを目的とします。

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目

1 オリエンテーション

2 グローバルマーケティングとは何か

- ・マーケティングのセオリー (事業ポートフォリオ、3C分析、STP)
- ・成功企業の発展形態・事例紹介
- ワークショップ①** 海外営業チャンネル構築のKSF(※1)は
- ・グローバルマーケターに必要なスキル・心構え
- ・典型的なデスクリサーチ(※2)手法とその限界、CAPDのすすめ

3 「ヒットの法則15原則」の活用法

- ・マーケティングが苦手な企業が陥りがちな罠
- ・商品コンセプトを磨き、受容性確信度を高める
- ・実現可能性を追求する
- ・選好優位性を確立する
- ・ポジショニングをMAPで特定
- ワークショップ②** 仮説ポジショニングMAPを作成する
- ・儲かる仕組みを構造化する
- ・社会全体に広がる価値に想いを馳せる
- ・ブランド提供価値の定義
- ワークショップ③** 「ブランディングの羅針盤」の活用による志の明確化

2日目

4 仮説アイデアリストの活用

- ワークショップ④** 15原則チェックリスト活用、ボトルネック特定
- ・仮説から事業課題解決へ、カンボジアの調味料事例から
- ・仮説アイデアと商品コンセプトの違い、解像度
- ・ボトルネックの解消仮説の構築
- ワークショップ⑤** 仮説アイデアの拡散

5 マーケティングプランへの落とし込み

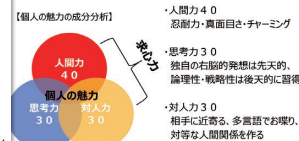
- ・マーケティングプランの構造と作り方、タイの缶コーヒー事例から
- ワークショップ⑥** 自社事業のマーケティングプラン・サマリーを作る

我々世代が機会を探索する「アジア」とはどのエリアか？



プロフェッショナル・マーケターの構成要素

大事な事はそれぞれの個性を活かしたバランスで、パフォーマンスを最大化する事



(※1)KSF：重要成功要因

(※2)デスクリサーチ：インターネット、書籍などを基に、情報を収集・分析する手法

※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。



アジアでの豊富な実務経験から学ぶ！グローバルマーケティング実践セミナー

講師紹介 (敬称略)

中島 広数

freebee株式会社
創業者・代表取締役

1975年生まれ、高崎市出身。1998年東京外国語大学中国語学科卒業。1998年から2018年まで味の素株式会社にて海外事業・海外営業・国内外マーケティング業務に従事。中国に4年間、タイに2年間の駐在経験有り。2018年に味の素社を卒業し、事業コンサルティング・新事業／新商品開発・メーカー人材育成を主業務とするfreebee株式会社を創業・代表取締役役に就任。現在8期目。その他、亜細亜大学 アジア・国際経営戦略研究所 非常勤講師、香港貿易発展局 アドバイザー等、複数の組織の要職を兼任。日本語・英語・中国語・広東語の4ヶ国語話者。

著書に『グローバルで通用する「日本式」マーケティング』（日本能率協会マネジメントセンター）



【講師からのメッセージ】

実務家同士だからこそ理解し合える現場感覚を大事に、グローバル事業での成果創出に直結するマーケティングノウハウを伝授します。皆さまとの対話を楽しみにしております！

受講時、サブテキストとして進呈！

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。

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。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料
		*2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無料
開催7日前~前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	通い: 5,500円 (税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い: 7,700円 (税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※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。

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

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/>

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)