

# 最先端を学ぶ！ 脳科学×マーケティングセミナーシリーズ

## 講師紹介 (敬称略)

**岡田 拓也** 株式会社NeU  
ニューロマーケティングビジネスユニット  
シニアマネージャー

クリエイティブディレクター・コピーライターを経て、2018年より株式会社NeUに所属。主にマーケティング領域における脳科学の産業応用を担当。2024年3月に早稲田大学大学院人間科学研究科にて修士(人間科学)を修了し、現在は東京都市大学知能情報工学科博士課程後期在学中。専門領域は認知神経科学およびニューロマーケティング/コンシューマーニューロサイエンス。川島隆太教授(東北大学)との共著にて、脳科学×マーケティングの最新知見をまとめた「欲しがる脳」(扶桑社新書)を2025年7月に上梓。

**阿部 麻美** 株式会社NeU  
ニューロマーケティングビジネスユニット  
マネージャー

マーケティングリサーチ業界でリサーチャー、プロジェクトマネージャーを経て、2024年に株式会社NeUに入社。ニューロマーケティングと従来のマーケティングリサーチを掛け合わせ、より深く生活者を理解できる調査を模索中。専門領域は認知心理学。

## 会期・会場

- 1 マーケターが知っておくべき 脳科学×マーケティングセミナー(入門編)**  
2026年 7月23日(木) <東京会場>  
2026年12月 8日(火) <東京会場>
- 2 脳科学で分析する広告クリエイティブ開発セミナー**  
2026年 9月14日(月) <東京会場>  
2027年 2月 2日(火) <東京会場>
- 3 “商品開発に役立つ” 潜在意識マーケティング習得セミナー**  
2026年 8月25日(火) <東京会場>  
2027年 1月26日(火) <東京会場>
- 4 “脳科学でヒトを動かす” 脳科学×マーケティングセミナー(上級編)**  
2027年 3月 9日(火) <東京会場>

<時間> 各回とも 10:00~17:00 (12:00~13:00 昼休憩)



# 最先端を学ぶ！

# 脳科学×マーケティング セミナーシリーズ

## <初学者でも安心のエントリー講座>

- 1 マーケターが知っておくべき 脳科学×マーケティングセミナー(入門編)**  
~最新脳科学で徹底解説！明日から役立つマーケティングのヒント~  
●会期：2026年 7月23日(木) 10:00~17:00 <東京会場>  
2026年12月 8日(火) 10:00~17:00 <東京会場>

## <一歩踏み込んだ専門性の高い知識を得る講座>

- 2 脳科学で分析する広告クリエイティブ開発セミナー**  
~ヒトの脳の特性を学び、科学的なアプローチを取り入れる~  
●会期：2026年 9月14日(月) 10:00~17:00 <東京会場>  
●会期：2027年 2月 2日(火) 10:00~17:00 <東京会場>
- 3 “商品開発に役立つ” 潜在意識マーケティング習得セミナー**  
~脳科学を活用して消費者の本音を調査する~  
●会期：2026年 8月25日(火) 10:00~17:00 <東京会場>  
●会期：2027年 1月26日(火) 10:00~17:00 <東京会場>
- 4 “脳科学でヒトを動かす” 脳科学×マーケティングセミナー(上級編)**  
~態度変容・行動変容を作り出す科学的アプローチを身につける~  
●会期：2027年 3月 9日(火) 10:00~17:00 <東京会場>

## 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)

- 1 マーケターが知っておくべき脳科学×マーケティングセミナー(入門編)
  - 2 脳科学で分析する広告クリエイティブ開発セミナー
  - 3 “商品開発に役立つ” 潜在意識マーケティング習得セミナー
  - 4 “脳科学でヒトを動かす” 脳科学×マーケティングセミナー(上級編)
- 各回とも【1名(1セミナーにつき)】

一般社団法人 日本能率協会法人会員	61,600円/1名(1セミナーにつき)
上記会員外	67,100円/1名(1セミナーにつき)

※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

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	*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 無 料
開催7日前~前々日 (開催当日を含みます)	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き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 TEL : 03 (3434) 6271

## ご注意

- 参加申込規定はお申し込みページにございますので、ご確認・同意の上、お申し込みください。
- 同業他社からのご参加はお断りする場合があります。
- 参加者数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます場合がございます。

## 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/>

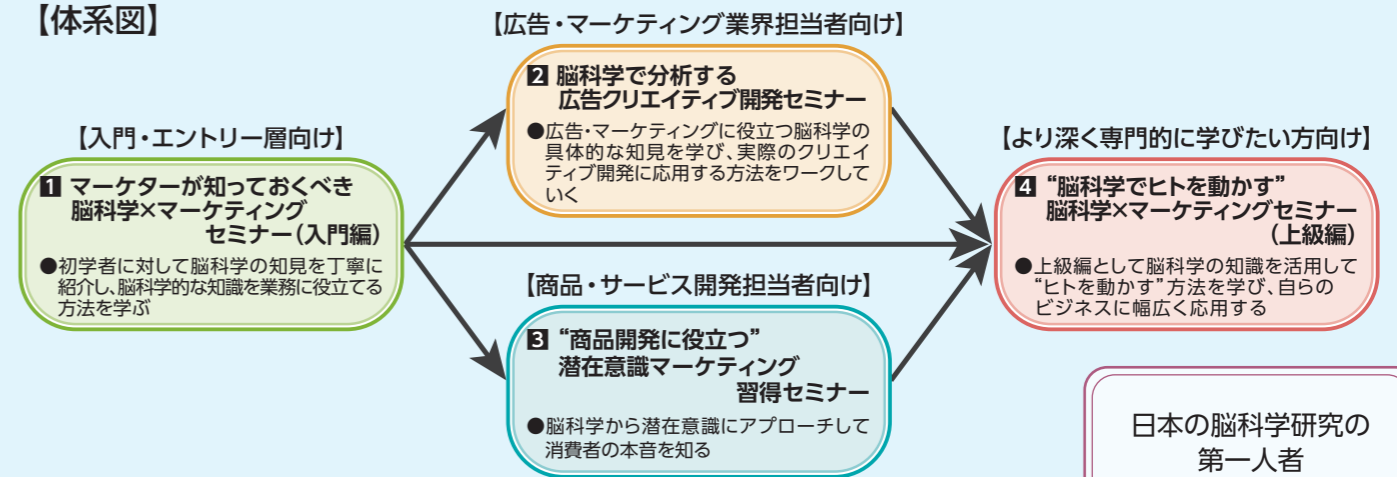
## プログラム内容に関するお問い合わせ先(企画担当)

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)

## 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

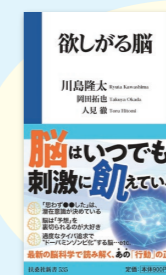
## 【体系図】



## 講師

**岡田 拓也 氏**  
株式会社NeU  
ニューロマーケティングビジネスユニット  
シニアマネージャー

**阿部 麻美 氏**  
株式会社NeU  
ニューロマーケティングビジネスユニット  
マネージャー



【講師著書】  
「欲しがる脳」  
(扶桑社新書 535)

川島 隆太 (著)  
岡田 拓也 (著)  
人見 徹 (著)

日本の脳科学研究の  
第一人者  
**川島 隆太 教授 推薦**

“科学的根拠に基づいた  
脳科学マーケティングの  
最新知見を、実践的に  
学びたい方におすすめ  
します”



# 1 マーケターが知っておくべき 脳科学×マーケティングセミナー (入門編) ~最新脳科学で徹底解説！明日から役立つマーケティングのヒント~

入門・エントリー層向け

## ねらい

- ◇脳科学を応用したマーケティングの最前線を、東北大学発の脳科学ベンチャーに在籍する豊富な実践経験を持つコンサルタントが紹介します。
- ◇事前の専門知識は不要です。マーケティングや脳科学の初心者の方にスムーズにご理解いただけるよう、ヒトの脳の認知的な特性を丁寧に解説します。
- ◇コーラやエナジードリンクなど身近なブランドの事例を取り上げて、ご自身の業務に「明日役に立つヒント」を習得していただきます。
- ◇学術的なエビデンスに基づいた、信頼できる知見・ノウハウを紹介します。

## このような方におすすめです

- ◇マーケティングに役立つ脳科学、心理学を体系的に学びたい方
- ◇既存のマーケティングリサーチに課題を感じ、新たな手法を習得したい方
- ◇脳科学に基づいたニューロマーケティングの具体的な実践例を学びたい方

## 会期・会場

2026年 7月23日(木) 10:00~17:00 <東京会場>  
2026年12月 8日(火) 10:00~17:00 <東京会場>

プログラム 1日 10:00~17:00 (昼休憩 12:00~13:00)

### 1 マーケティングに今すぐ役立つ、脳科学的ノウハウを知る

- ・ヒトの五感・記憶の仕組み
- ・代表的な認知バイアス

### 2 脳科学とマーケティングの関わりを学ぶ

- ・脳科学を活用した「ニューロマーケティング」とは
- ・脳科学とマーケティングの歴史
- ・商品ブランドと脳科学 (コーラ/エナジードリンクの例に学ぶ)
- ・マーケティングに役立つ、脳をはじめとした様々な生体指標

計測体験 脳活動計測・視線計測を体験

### 3 身近な活用例、具体例を知る

- ・有名ブランドでのニューロマーケティング事例解説
- グループ演習 本音を隠して回答を求める際の脳活動計測体験 (簡単なゲームを実施中の脳活動計測)
- 個人演習 自身の身の回りの業務を脳科学で改善する方法を検討・発表

※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。

# 2 脳科学で分析する 広告クリエイティブ開発セミナー ~ヒトの脳の特性を学び、科学的なアプローチを取り入れる~

広告・マーケティング業界担当者向け

## ねらい

- ◇広告クリエイターのセンスに委ねられがちなクリエイティブ開発を、最新の脳科学の知見から紐解いていきます。
- ◇ご自身の業務に「すぐ取り入れられる」ような、ヒトの脳の認知的特性や視線の動き、注意の仕組みを、豊富な研究エビデンスに基づいて解説していきます。
- ◇最終的には、脳科学的な知見に基づいたノウハウを取り入れることで、より効果的な広告クリエイティブ開発の方法を身につけていただきます。

## このような方におすすめです

- ◇広告クリエイティブ開発などを含むマーケティングに関わる業務の方
- ◇クリエイターの感性とは異なる科学的なアプローチを学びたい方
- ◇脳科学を用いた広告開発の具体的な実践例を学びたい方

## 会期・会場

2026年 9月14日(月) 10:00~17:00 <東京会場>  
2027年 2月 2日(火) 10:00~17:00 <東京会場>

プログラム 1日 10:00~17:00 (昼休憩 12:00~13:00)

### 1 広告に役立つ脳科学の基礎を学ぶ

- ・広告に注目させるための脳の認知メカニズムとは
- ・ヒトの五感の仕組みを利用する方法

### 2 ブランドと脳の関係を学ぶ

- ・“ブランド”のヒトの行動に対する影響
- ・ブランドとデザインの関係

### 3 身近な活用例、具体例を知る

- ・脳の特性を利用した広告クリエイティブの改善
- ・広告クリエイティブの良し悪しを脳科学的に評価する

### 4 実務での活用法の検討

- ・広告に脳科学が活用されている具体例
- 計測体験 広告閲覧中の視線計測を体験
- 個人演習 自身が携わっている広告クリエイティブ・マーケティング業務に対し、脳科学的知見による改善方法を検討し、発表

※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。

# 3 “商品開発に役立つ” 潜在意識マーケティング習得セミナー ~脳科学を活用して消費者の本音を調査する~

商品・サービス開発担当者向け

## ねらい

- ◇商品開発や企画において欠かせない消費者調査。しかしその本音を明らかにするのは、従来型の主観アンケート調査だけでは困難です。そこで、脳科学を活用して潜在意識にアプローチする「ニューロリサーチ」の手法を紹介します。
- ◇人間が偽る事のできない脳や視線などの反応などを利用して、主観アンケート以外で消費者の本音を探る方法を、コーラやカフェといった身近なブランドでの事例を基に解説していきます。
- ◇専門的な知識をこれまで学んだことのない初心者向けに、脳科学に基づいたリサーチ設計を基礎から習得できる講座です。

## このような方におすすめです

- ◇潜在意識や消費者の本音にアプローチする調査方法を学びたい方
- ◇商品開発に役立つ脳科学、心理学を体系的に習得したい方
- ◇既存のマーケティングリサーチに課題を感じ、新たな手法を習得したい方

## 会期・会場

2026年 8月25日(火) 10:00~17:00 <東京会場>  
2027年 1月26日(火) 10:00~17:00 <東京会場>

プログラム 1日 10:00~17:00 (昼休憩 12:00~13:00)

### 1 顕在意識と潜在意識の関係 (イントロダクション)

- 2 マーケティングリサーチの基礎と手法
  - ・主観 (顕在意識) 調査の得意・不得意分野を知る
  - ・潜在意識にアプローチするリサーチとは

### 3 脳科学を活用したニューロリサーチの特徴を知る

- ・人間の脳活動や行動などから、消費者の本音をあらわす「偽りのないデータ」を取得する方法
- ・言葉にあらわせない「感性」を評価する方法
- ・ニューロリサーチの商品開発への活用具体例

### 4 実務での活用法の検討

- グループ演習 学んだ内容を元に、講師が用意した事例について潜在意識を探る調査設計を行う
- 個人演習 自身が携わっている商品に対し、ニューロリサーチによる潜在意識の調査方法を検討し発表 (数名)

※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。

# 4 “脳科学でヒトを動かす” 脳科学×マーケティングセミナー (上級編) ~態度変容・行動変容を作り出す科学的アプローチを身につける~

より深く専門的に学びたい方向け

## ねらい

- ◇脳科学×マーケティング講座の上級編として、脳科学の知見を活用して態度変容や行動変容を導くための、いわば“ヒトを動かす”ノウハウやアプローチ法を豊富な研究エビデンスと事例ベースで紹介していきます。
- ◇入門編で学んでいただいた脳科学的な基礎知識からさらに踏み込み、人間の“動機づけ物質”であるドーパミンや衝動買いのメカニズム、行動経済学の基礎ともなっている「速い思考・遅い思考」など、人間の行動のカギとなる仕組みをより深く解説していきます。
- ◇コミュニケーションや行動をデザインするためのより実践的な内容を学び、最後はご自身の身近な業務を脳科学を用いて改善していく方法を、演習を通して身につけていただきます。

## このような方におすすめです

- ◇脳科学をベースとした、ヒトの特性と態度・行動変容の仕組みを学びたい方
- ◇顧客や職場などでの動機づけ、コミュニケーションデザインを身につけたい方
- ◇脳科学×マーケティング入門から、より踏み込んだ内容へレベルアップしたい方

## 会期・会場

2027年 3月 9日(火) 10:00~17:00 <東京会場>

プログラム 1日 10:00~17:00 (昼休憩 12:00~13:00)

### 1 コミュニケーションをデザインするにあたって

- ・脳科学的知見に基づいた、ヒトの特性を知る

### 2 ヒトを動かす方法の脳科学的な解説とアプローチ

- ・ヒトの行動を促す脳科学的トリガーとは
- ・“動機づけ物質”ドーパミンを知る
- ・“衝動買い”のメカニズム
- ・「速い思考」と「遅い思考」を学び、利用する

### 3 活用例・具体例と実務での活用法の検討

- ・脳科学が活用されたコミュニケーションの具体例を知る
- グループ演習 事前に考えてきた、業務上のコミュニケーションデザインに関するお悩みをグループ内で共有し、学んだ内容を元に解決法をディスカッション
- 個人演習 グループで話し合った自身のお悩みについて整理し発表

※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。