

推し活×ファンマーケティング 基礎セミナー

会 期 2026年 7月15日(水)
2027年 2月 2日(火) 各回とも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 消費者向けビジネス、法人向けビジネスの
 ・マーケティング・ブランド戦略ご担当者
 ・営業企画・販売促進・営業支援ご担当者
 ・商品・サービス企画・開発ご担当者
 ・広報・PR・コミュニケーションご担当者
 ・地域・公共・観光関連のプロモーションご担当者
 ・BtoB営業・開発構築型ビジネスの実務者

講 師 高橋 澄子 氏 (株)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

■ ねらい

顧客は“モノ”より“意味”を、“機能”より“感情”をわきたたせる“体験”を求めようになっています。BtoC・BtoBを問わず、共感や感情体験を核としたマーケティングの発想が必要です。

本セミナーでは、市場が拡大している「推し活」「ファンの応援を目的とした消費行動」の本質を紐解きます。具体的には以下の視点で学びを深めます。

- ・「なぜ人は推すのか」という心理メカニズムの理解
- ・BtoC・BtoBの“推される”商品・サービスの成功事例の分析
- ・自社や地域にファンを呼び込むためのストーリー設計・感動設計のヒント
- ・ファン視点での商品・ブランドの見直し

業種・業態を問わず「推し化・ファン消費」を活用したいすべての部門のご担当者に役立つセミナーです。

■ こんな方におすすめ

- ・商品・サービスに「ファンをつくる仕組み」を取り入れたい。
- ・顧客に感動を与え選ばれるブランドを育てたい。
- ・「推し活」や「ファン消費」などの新しい価値観を戦略に活かしたい。
- ・BtoCだけでなく、BtoBビジネスでも“感情で選ばれる”理由を知りたい。
- ・マーケティングや営業活動に“ストーリー”や“人の魅力”をどう活かせるか模索している。

“推す”人の心理

◆消費者向けビジネスの場合

- ① 共感・感情移入型
- ② 帰属・仲間意識型
- ③ 自己投影型
- ④ 貢献実感型
- ⑤ 日常癒やし型

◆法人向けビジネスの場合

- ① 価値共感・理念型
- ② ストーリー・信頼型
- ③ 応援投資型
- ④ 人間関係重視型
- ⑤ 社会的評価共創型

■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:30～13:30)

1 なぜ人は“推す”のか

- ・機能消費から感情消費へ、さらに感動体験の消費へ
- ・「推し活」「ファン消費」の心理メカニズム

推し活×ファン消費のセルフ・チェック **個人演習**

2 BtoCビジネスにおける“推される”仕組み

- ・誰が何に共感・感動しているのか
- ・SNS上の行動との関係
(例) ・食品やお菓子、飲料など日常に欠かせない推し商品
・地域特産品の推し化 etc.

推し活×ファンマーケティング
フレームワークによるBtoC事例分析 **グループ演習**

3 BtoBビジネスにおける“推される”仕組み

- ・ファンを生むストーリーテリング、理念の見せ方とは
- ・取引先やパートナーを“ファン化”させる工夫
(例) ・製造業の技術力・職人の姿勢を“推す”事例
・サステナブル素材・地域競争プロジェクト etc.

推し活×ファンマーケティング
フレームワークによるBtoB事例分析 **グループ演習**

4 実務に活かす“推される”企画発想のヒント

- ・自社・自地域・自分が関わる商品・サービスを“推し化”するには

推し活×ファンマーケティング
フレームワークによる自社・自商品の
マーケティングの企画発想 **個人演習**

5 振り返りとまとめ

※推し顧客は(株)大広の造語です。

※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。



推し活×ファンマーケティング基礎セミナー

講師紹介 (敬称略)

高橋 澄子

(株)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

広告社でマス広告・セールスプロモーションの企画・制作に従事。体系的なマーケティング活動の必要性に目覚め、1990年経営コンサルタントに転身。主に消費者向けの新商品・新事業開発、マーケティング、顧客サービスの向上を支援し、商品企画者・マーケッターの養成研修多数。2007年起業後は消費者心理研究も。

【書籍】「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂

「ヒット商品開発のための一見えないニーズのつかみ方」技術情報協会

「高齢者・アクティブシニアの本音・ニーズの発掘と製品開発の進め方」技術情報協会

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) **JMA 152913** 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	61,600円/1名
上記会員外	67,100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。ご同意のうえお申し込みください。

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、一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

参加定員 20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/>

【マーケティング分野 「顧客理解」関連セミナー】

「顧客理解」を入門・基礎から押さえ、より専門的・実践的に活用する!

	入門・基礎 \longrightarrow より専門的・実践的
顧客理解	推し活×ファンマーケティング基礎セミナー
	カスタマージャーニーマップ実務活用セミナー
	観察眼を磨き購買行動プロセスを描く実務活用セミナー
	消費者インサイトの発掘・活用法習得セミナー
	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)