

実務担当者は必見！ Webマーケティング業務の 本質理解セミナー

～何となくのスキルから、「全体最適」の思考方法を学ぶ～

会 期 2026年11月24日(火) 各回とも
2027年 2月16日(火) 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

- ・実務経験1～3年目のWebマーケティング担当者
- ・配信数やクリック数等は追えているが、数字がどう繋がっているか見えていない方
- ・「自分のやり方が正しいのか」を社内で相談できず、自己流で業務を続けている方
- ・メールマガジン・広告・SEO・SNS・HP運用など、特定の手法を専任で担当している方

講 師 勝浦 聖史氏 株式会社ワクドリ 代表取締役

■ 本セミナーのポイント

うまくいかない本当の原因は、
見落とされがちな「3つの要素」の掛け合わせ。

多くの企業で、Webマーケティングの担当者は特定の手法や目先の数字に追われ、「部分最適」に陥りがちです。手法のやり方そのものは誰でも調べられる時代になり、施策の見た目では差がつかせません。

本セミナーでは、日々の施策を否定するのではなく、「その施策は、会社全体の流れのどの部分を担っているのか」を捉え直すことから始めます。会社の利益から逆算してマーケティングを考える視点を、講義と演習を通じて1日で身につけていただきます。

■ 特長／受講後の姿

- ① **体系的な知識が身につく**
特定の手法に依存せず、Webマーケティング全体を俯瞰できるようになります。
- ② **自分の言葉で説明できる**
担当業務が会社の売上・利益のどこに繋がるのか、整理して語れるようになります。
- ③ **その場で実践！翌日から業務に活用できる！**
講義と演習を繰り返す構成だから、学んだ視点がその日のうちに定着します。

■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1 オリエンテーション

- ・本日の目的の確認
- ・冒頭の問いかけと簡単な自問自答の時間

2 講義① 「Webマーケティングの役割」と「失敗の法則」

- ・担当分野別「よくある悩み」の確認
- ・なぜ施策の見た目では差がつかないのか
- ・うまくいかない問題の3つの正体
(当日、穴埋め形式で解き明かします)
- ・お客様が購入・継続に至る全体の流れと、各施策の位置づけ
- ・会社の状況によって異なる「いま直すべき場所」
- ・講師の実体験：うまくいく部署と、いかない部署の違い

3 演習① 架空企業の売上改善計画づくりと発表／講師講評

- ・お題「この会社の売上を20%高める計画を立ててください」
- ・共通の数値資料をもとにグループ討議で計画立案
- ・各グループの計画を発表・講師が講評

4 講義② 会社の利益から逆算するマーケティング

- ・「売上を上げる」と「利益を残す」の違い
- ・自分の担当数値は「良いのか、悪いのか」：判定するための3つの比較
- ・支援会社からの提案を見極めるポイント
- ・計画よりはるかに難しい「実行」：他部門との調整・連携
- ・実行の最初の一步：明日からできる最小の行動

5 演習② 計画のブラッシュアップと発表／全体解説

- ・追加の企業資料をふまえ、計画をグループで練り直す
- ・1回目と2回目の計画の差分こそが、部門連携の価値

6 流行に惑わされない今後の展望とAI活用のヒント

- ・AIは戦略の代わりではなく、実務を加速する道具
- ・実務を効率化するAI活用のヒント
- ・事前アンケートにもとづく個別のお悩みへの回答

7 まとめ・質疑応答

- ・「マーケティングとは何か」に、もう一度自分の言葉で答える
- ・「職場で確認したい質問リスト」(聞き方の例文つき)を配付
- ・明日からの実務への結びつけ・質疑応答

※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。



実務担当者は必見！ Webマーケティング業務の本質理解セミナー

講師紹介(敬称略)

勝浦 聖史

株式会社ワクドリ 代表取締役

上級ウェブ解析士

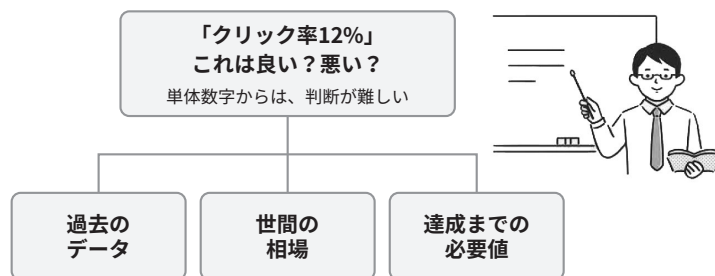
大学卒業後、旅行・宿泊業界にて4年間、地球1.5周分(6万km)を走破する営業を経験し、商売の現場感覚を叩き込む。2016年、東証スタンダード上場の株式会社ジオコードに入社。SEOコンサルタントとして、累計1,200社以上のサイト解析・設計に携わり、最速で部門課長に昇任、会社のIPOを経験。

その後、東証グロース上場の株式会社AVICにてSEO・LLMO(AI検索最適化)・LINEサービスの技術責任者を歴任。独自ツール開発による自動化で月間150時間の削減を実現し、部門の営業利益率の改善(3%→27%)に貢献。

2026年1月、「無名を指名に変える」という信念のもと株式会社ワクドリを創業。SEO・LLMO・LINE・Web制作等を横断し、クライアントの「指名」を最大化させる伴走型支援を展開。

12,000URLを対象としたAI検索の言及分析など、データにもとづく独自調査を継続的に実施している。

【演習・講義内では、架空企業の数値を用いて実際に体験】



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 153064** 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、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 20名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止にさせていただきます場合がございます。)

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

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

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。

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・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

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/>

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