

2021年6月2日開講！

「マネージャー育成講座」 募集要項

－ 業界の次代を担う人財養成のために －

2021年 4月19日

HRマネジメント委員会・**マネージャー育成分科会**

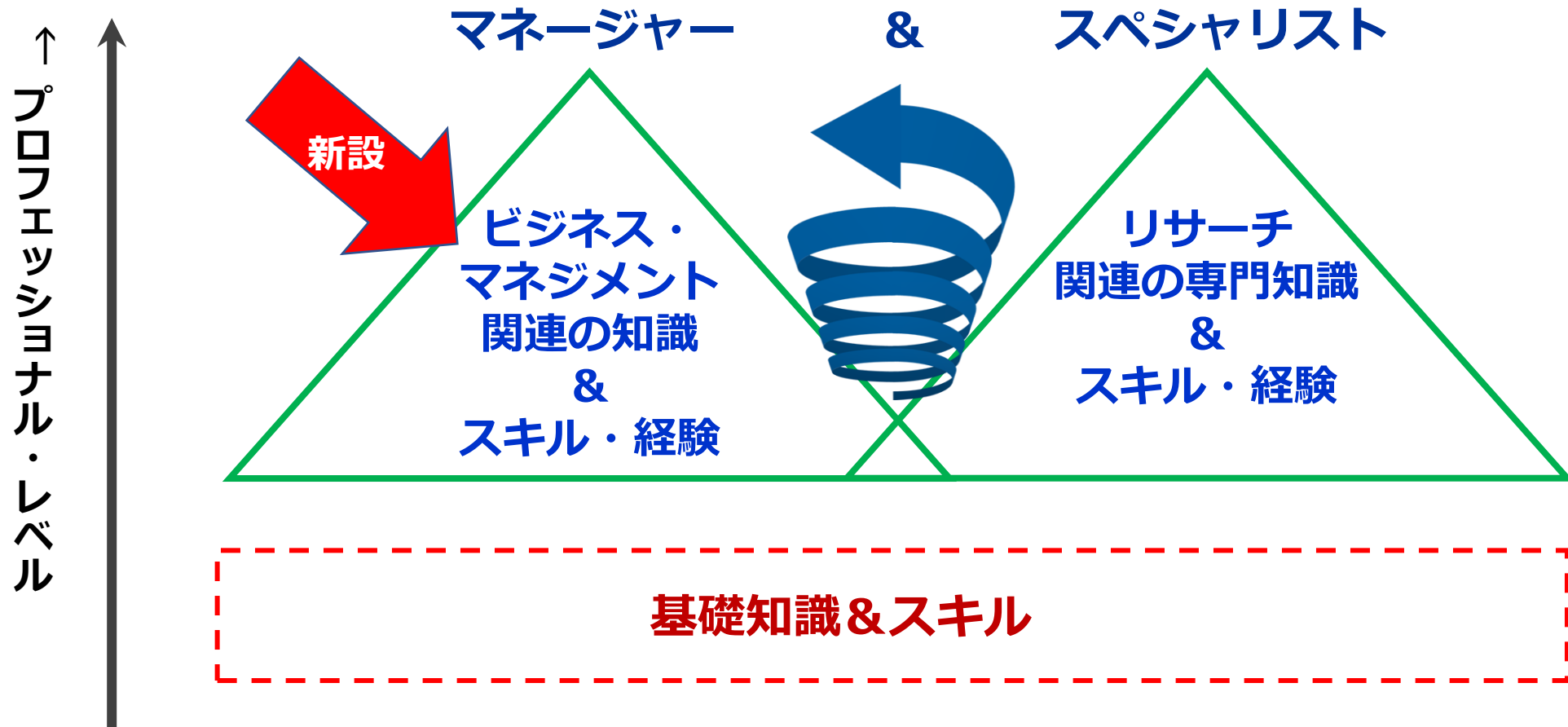
1. 「マネージャー育成講座」の目標

◎ 全体目標： 業界の次代を担うリサーチ・マネージャーの育成

- 中堅以上のリサーチャー（チームリーダー、マネージャークラス）に、会社／業界の将来を担うための経営やマーケティング分野の基礎知識を身につけてもらう
- クライアントのプロダクト・マネージャー層と対等に渡り合うために必要な素養を学んでもらい、今後の「自発的学び」を触発する機会とする
- 2021年度をスタートに、年2回（春・秋）のクールを設定する
- 第1期は5回コースで1クールを形成し、修了証発行を予定
- 2022年度以降も、海外事例を含む新規テーマを順次取り入れて継続させる

JMRA教育研修体系の中での位置づけ（概念図）

2つの山の頂上をめざし、個人のプロフェッショナル・レベルを向上させていく



2. 「マネージャー育成講座」の特徴と魅力

オンラインによる受講

- Zoomミーティングを使用
- 空間的制約なし
(全国どこからでも受講可)
- 録画による学び直し可
- ・ 双方向コミュニケーション
- ・ 講義の記録はいつでも閲覧・復習可能 (1年間)

講義+グループワーク

- 同じ境遇の仲間・チーム
- 会社を超えたつながり
- 共に成長するコミュニティ
- ・ チームで課題に取り組み、最後にまとめた提案をプレゼン
- ・ Facebookグループを作り、課題や質問を共有

リサーチ+周辺領域の知見

- リサーチ業界/クライアントの先達に学ぶ
- 社会人MBAコースのエッセンスに学ぶ
- 海外動向/事例研究
- ・ 講義内容も臨機応変に更新

☆ 参加特典： 英国市場調査協会（MRS）教科書の邦訳版（3章分：pdf）を贈呈

2021年度 第1期「マネージャー育成講座」のテーマと日程

回	日程	大テーマ	中テーマ	主な内容
1	6/2 (水)	事業戦略	#1 プロジェクト・マネジメント #2 事業戦略	・ 調査業界の特徴、利益創造の方法論 ・ 戦略的意思決定、中期経営計画
2	6/16 (水)	オペレーション	#3 内部環境分析・営業企画 #4 チームマネジメント	・ ポジショニング分析、企画書の作成 ・ チームビルディング、メンタルヘルス
3	6/30 (水)	マーケティング	#5 商品開発とマーケティング #6 Webマーケティング	・ 顧客&顧客のマーケティング戦略理解 ・ デジタルマーケティングの現状理解
4	7/14 (水)	テクノロジー	#7 デジタルテクノロジー #8 デジタルデータ分析	・ マーケティング・イノベーション ・ デジタルデータ分析、AI等の現状理解
5	7/28 (水)	ビジネススキル	#9 財務・法務 #10 クリティカルシンキング	・ マネジメントに必要な基礎知識 ・ グループワークの発表（プレゼン大会）

☆ 時間はいずれも13：00～17：30の4.5時間（休憩を含む）、各回にグループワークを含む

☆ **一括受講**を前提とした構成

各回のセッションの基本構成*・ルール

第1セッション

講義①
(2時間枠)
演習を交える
ことがある

休憩

第2セッション

講義②
(2時間枠)
演習を交える
ことがある

(第5回はプレゼン
大会の枠に充当)

休憩

第3セッション

課題に対する
グループワーク
(30分枠)

ラップアップ・レビュー

※) Zoom ミーティングに必要な機材・ネット環境を各自ご用意ください
原則「カメラ・オン」要請です

* 回によって変更
になる場合があります

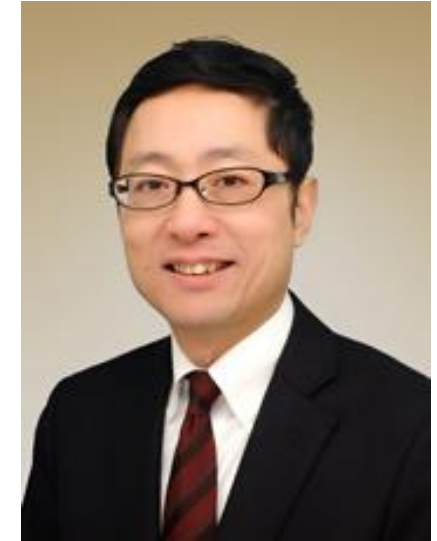
3. 「マネージャー育成講座」の講師陣（登壇予定順）

● 本講座運営メンバー

- ・ 佐々木 宏氏（座長：立教大学経営学部 教授、JMRA外部理事）
- ・ 一ノ瀬裕幸氏（JIS認証支援センター、中小企業診断士）
- ・ 本瀬 丈士氏（ライオン）
- ・ 岸田 典子氏（リサーチコンサルタント）

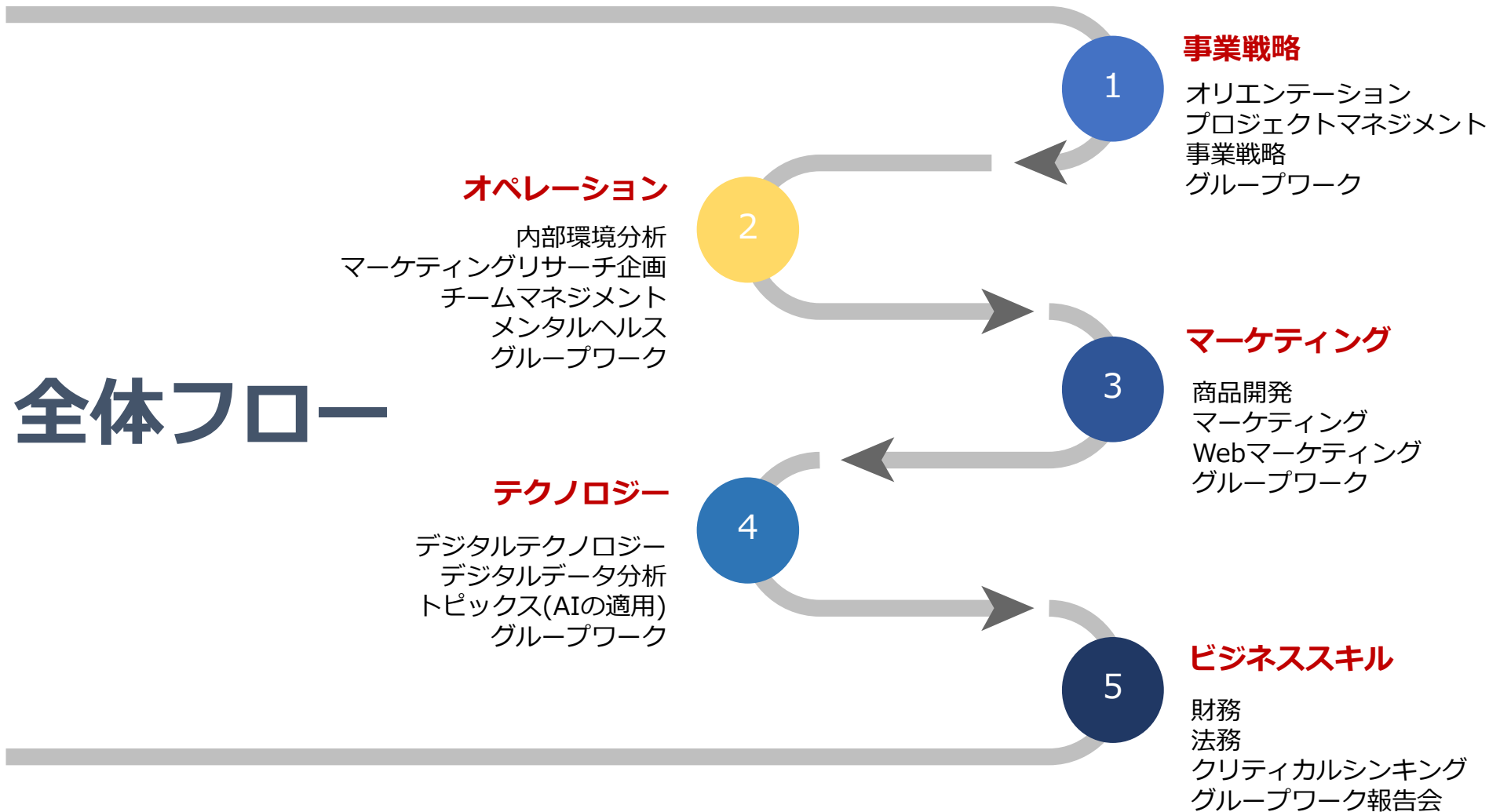
● ゲスト講師

- ・ 吉田 千晶氏（産業カウンセラー）
- ・ 小川 共和氏（マーケティングコンサルタント）
- ・ 萩原 雅之氏（トランスコスモス、青山学院大学[ABS]・早稲田大学[WBS]講師）
- ・ 佐藤 哲也氏（アンド・ディー）
- ・ 渋瀬 雅彦氏（横浜商科大学商学部 准教授）
- ・ 鈴木 理晶氏（JMRA顧問弁護士）



座長：佐々木 宏教授

4. 「マネージャー育成講座」の概要



シラバス：第1回「事業戦略」（担当：佐々木・一ノ瀬）

オリエンテーション

- ・ 講義の全体像紹介
- ・ グループ編成
- ・ 課題の提示

#1 プロジェクト・マネジメント

【ねらい】 リサーチ業務のプロジェクト特性を知り、マネジメントに生かす

- ・ プロジェクトマネジメントの体系
- ・ マーケティングリサーチ業界のプロジェクトの特徴
- ・ 利益創造をもたらすプロジェクトマネジメント

#2 事業戦略

【ねらい】 事業戦略の策定プロセスを知り、クライアント側に立った視点を養う

- ・ 戦略的意思決定
- ・ 事業戦略策定プロセス
- ・ 競争戦略と成長戦略
- ・ 市場調査業界（世界・日本）を取り巻く環境変化と中期経営計画

グループワーク ①

- ・ 事業機会・脅威
- ・ 競争環境分析
- ・ ポジショニング

シラバス：第2回「オペレーション」 (担当：一ノ瀬・本瀬・吉田)

#3 内部環境分析・営業企画

【ねらい】 営業企画パーソンに必要な実践的知識を学び、組織運営に生かす

- ・ 自社のポジショニング、中長期経営計画との整合
- ・ 強みと弱み（SWOT分析）
- ・ 営業実務面で必要な知識、マーケティングリサーチの企画提案書

#4 チームマネジメント

【ねらい】 チームのマネジメント、メンタルヘルスについての知見を高める

(1) チームビルディングと部下育成

- ・ リーダーシップとファシリテーション

(2) メンタルヘルスケア

- ・ メンタルヘルスケアの理解（ラインケアのポイント）

グループワーク ②

- ・ 市場の動向
- ・ 時系列分析
- ・ 強み・弱み
- ・ ケイパビリティ
- ・ SWOT
- ・ KFS

シラバス： 第3回「マーケティング」

(担当：本瀬・一ノ瀬・小川・岸田)

#5 商品開発とマーケティング

【ねらい】 クライアント視点の商品開発やマーケティング関連の知見を高める

- ・ 商品開発フローとマーケティング・リサーチの体系
- ・ 市場性（STP）、4P
- ・ 顧客理解と、顧客に育ててもらう感覚

#6 Webマーケティング

【ねらい】 顧客企業のマーケティング・マネージャーと、パートナーとして対話できるようになる

- ・ 企業のマーケティング業務の全体像
- ・ “デジタルによるマーケティングのパラダイムシフト”の理解
- ・ Webマーケティングの弱点と調査の貢献領域
- ・ Google Analytics を用いたデータ分析体験

グループワーク ③

- ・ 戦略アイデア
- ・ 打ち手と根拠
- ・ 市場性
- ・ 4P展開

シラバス： 第4回「テクノロジー」 (担当：萩原・佐藤)

#7 デジタルテクノロジー

【ねらい】 新しいテクノロジーに関する知見を高める

- ・ マーケティング・イノベーション
- ・ マーケティングリサーチのイノベーション
- ・ 海外・国内の新技术／技法の潮流

グループワーク ④

- ・ リサーチ設計
- ・ リサーチ企画書

#8 デジタルデータ分析

【ねらい】 データ分析系業務の広がりを理解し、「文系AI人材」の入り口に立つ

- ・ デジタルデータ分析、AI活用の普及
- ・ デジタル分析手法、AIの基礎知識
- ・ AIのマーケティング・リサーチ業務への活用可能性
- ・ 事例研究

シラバス： 第5回「ビジネススキル」 (担当：佐々木・一ノ瀬・鈴木)

#9 財務・法務

【ねらい】 マネージャーに必要なビジネス常識に関する基礎知識を得る

- ・ 財務知識（財務諸表の見方、主な経営指標、損益分岐点分析等）
- ・ マネージャーに必要な営業法務知識（契約、公正な競争、知財等）
- ・ 個人情報保護、プライバシー

#10 クリティカルシンキング

【ねらい】 マネージャーに必要なクリティカルシンキングに関する知見を高める

- ・ クリティカルシンキングの基本と応用

グループワーク ⑤：プレゼンテーション大会（2.5時間枠）

修了式

- ・ 全体の振り返り

シラバス：グループワーク「ケーススタディ」の概要

酒販店業界における業容拡大戦略（予定）

☆ ミッション

経営トップから、あなたが属する経営企画チームに依頼があった。経営陣は、コロナ後を見据え、新しくクラフトビールを軸に業容拡大を検討しようとしている。

ついては、下記の内容をまとめ、経営トップへプレゼンテーションを行ってほしい…

詳細は本講座で…、
（お楽しみに）

☆ グループワークのねらい：

具体的な事例に即して自ら考え、協力共同して資料作成からプレゼンテーションまでを行っていただきます。

リサーチ・マネージャーとしての自覚と自信を培っていただくとともに、継続的な活動を通じて参加者相互に役立つネットワークを形成することを目指します。

5. 「マネージャー育成講座」参加費

◎ 1クール一括受講料

◆ 会員： 165,000円（うち消費税15,000円）

◆ 一般： 220,000円（うち消費税20,000円）

- ✓ 「全5回× 4.5時間の通し参加」を強く推奨
- ✓ 諸事情により個別回受講を希望される場合には、JMRA事務局にご相談ください

◎ 募集人数： 20名

（最小催行人員： 10名）

※）第2期は2021年10月～11月を予定

◎ 申込先： JMRAのHPから

⇒ <https://www.jmra-net.or.jp/activities/seminar/2021/20210602.html>



あなたの中に未来がある。

一般社団法人 日本マーケティングリサーチ協会