

**2022年6月1日 第2期開講！**

# 「マネージャー育成講座2022」 募集要項

— 業界の次代を担う人財養成のために —

2022年 3月15日

HRマネジメント委員会・マネージャー育成分科会

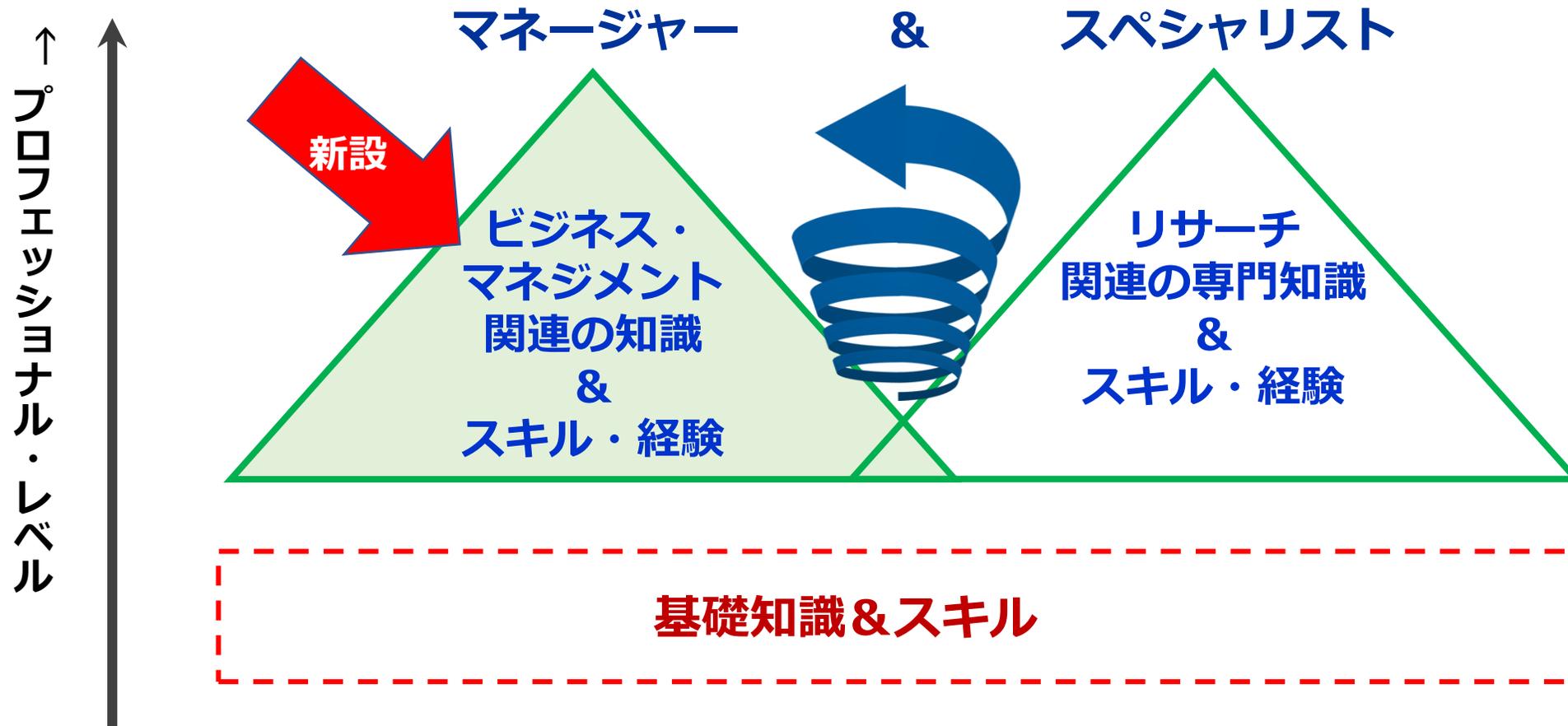
# 1. 「マネージャー育成講座」の目標

## ◎ 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

- 「若手リサーチ・マネージャー&マネージャー候補生」を主たる対象として、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
- オンライン形式による講義とグループワークを中心とした、少数精鋭の研修講座
- 全4回コースのカリキュラムで、全受講&レポート提出者に「修了証」を発行
- 新規課題・海外事例を含む新規テーマを随時取り入れて継続的にバージョンアップ

# 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
- Googleドライブ上で資料や課題を共有

### 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)  
ESOMAR『データ・分析・インサイト産業の進化 (2023年への予測)』抄訳 (pdf)

# 「マネージャー育成講座2022」のテーマと日程

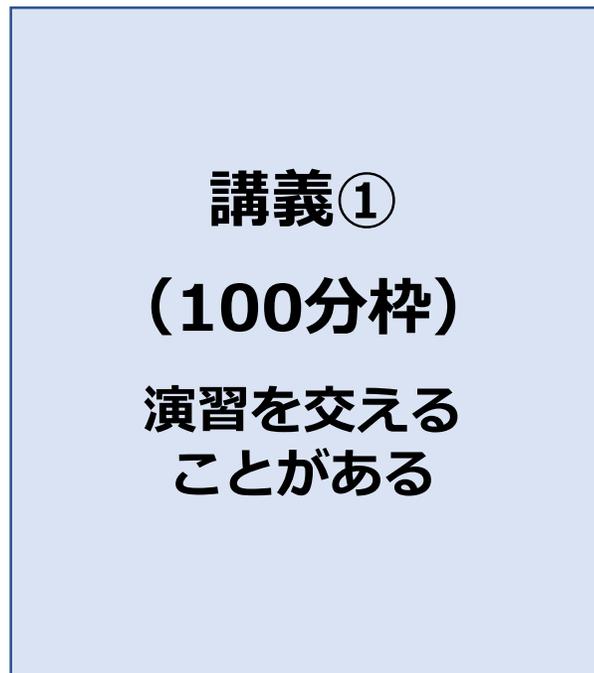
回	2期	3期	大テーマ	中テーマ	主な内容
1	6/1 (水)	10/5 (水)	事業戦略	#1 業界トレンドと事業戦略 #2 プロジェクト・マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>国際的な潮流変化、戦略的意思決定</li> <li>調査業界の特徴、利益創造の方法論</li> </ul>
2	6/15 (水)	10/19 (水)	オペレーション	#3 内部環境分析・DXへの対応 #4 チームマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポジショニング分析、AI・DXへの対応課題</li> <li>チームビルディング、メンタルヘルスケア</li> </ul>
3	6/29 (水)	11/2 (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	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客&amp;顧客のマーケティング戦略理解</li> <li>デジタルマーケティングの現状理解</li> </ul>
4	7/6 (水)	11/16 (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 * プレゼン大会	<ul style="list-style-type: none"> <li>テクノロジーと調査業界のDX</li> <li>デジタルデータ分析、ツールと事例研究</li> <li>グループワークの発表</li> </ul>

☆ 時間はいずれも **13:00~17:30 の4.5時間**（休憩を含む）、1~3回にグループワークを含む

☆ 2期と3期は基本的に同内容ですが、時事的テーマの変更/更新が入る可能性があります

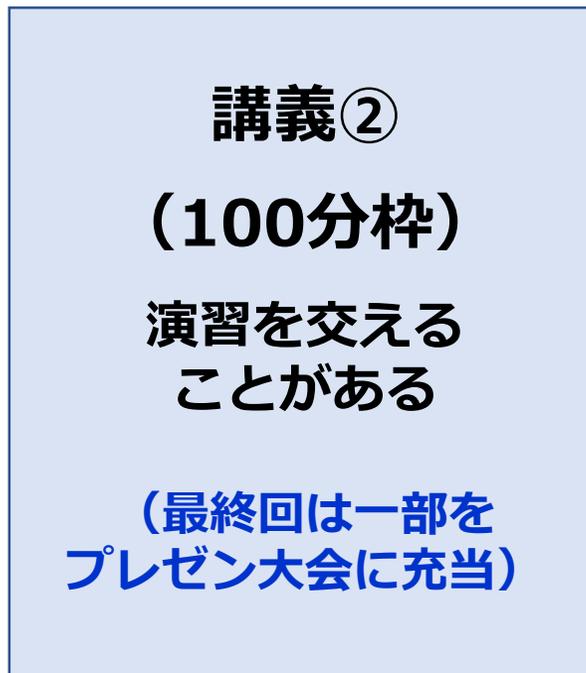
# 各回のセッションの基本構成\*・ルール

## 第1セッション



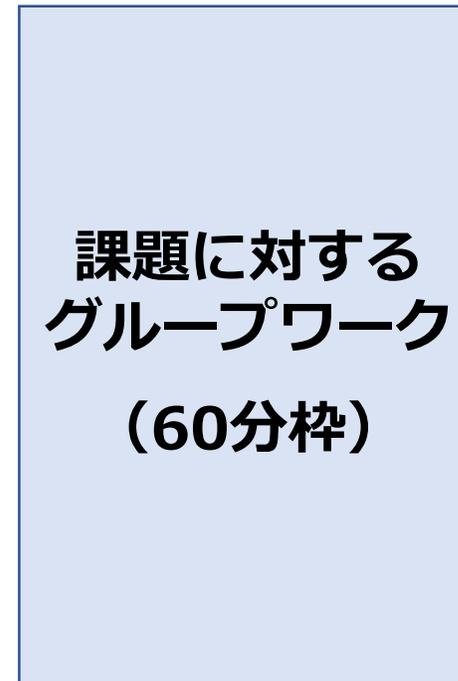
休憩

## 第2セッション



休憩

## 第3セッション



※) 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

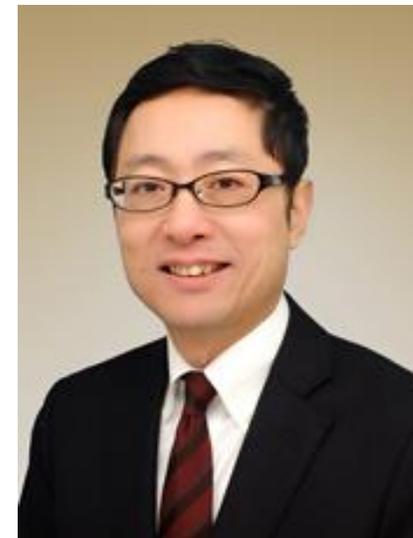
### 3. 「マネージャー育成講座」の講師陣（登壇予定順）

#### ● 本講座運営メンバー

- ・ 一ノ瀬 裕幸氏（JIS認証支援センター、中小企業診断士）
- ・ 佐々木 宏氏（座長：立教大学経営学部 教授、JMRA外部理事）
- ・ 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）

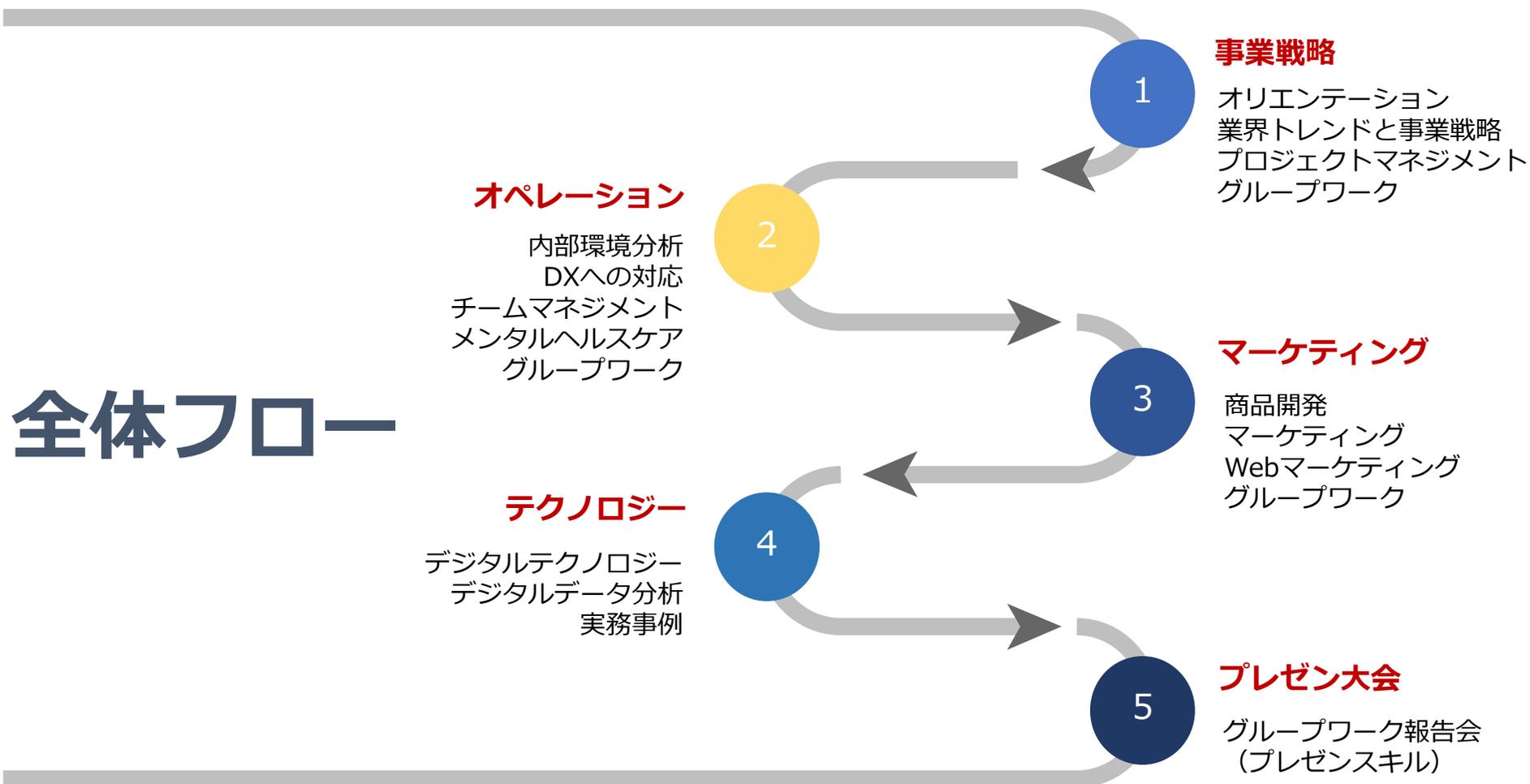
#### ● ゲスト講師

- ・ 佐藤 哲也氏（アンド・ディー）
- ・ 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）
- ・ 渋瀬 雅彦氏（横浜商科大学商学部 准教授）



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：一ノ瀬・佐々木)

## 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 業界トレンドと事業戦略

【ねらい】 業界の国際的な潮流変化を理解し、戦略的意思決定に生かす

- ・ 業界（世界・日本）を取り巻く環境変化、競争戦略と成長戦略
- ・ 戦略的意思決定に必要な要素、自社のポジショニング
- ・ 事業戦略策定プロセス

## #2 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

## グループワーク ①

- ・ 経営環境分析
- ・ 事業機会・脅威
- ・ 5つの競争要因

## #3 内部環境分析・DXへの対応

【ねらい】 内部的な環境変化を分析し、新技術への対応を考える

- ・ コロナ禍による環境変化と自社のリ・ポジショニング
- ・ リサーチにAI（人工知能）技術が与える影響 - 組織と市場とインサイト
- ・ DX（デジタル分析手法・AI等）の基礎知識と活用

## #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) リーダーシップ論
- (2) 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
- (3) 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

- ・ SWOT
- ・ KFS
- ・ ビジネスモデル
- ・ 戦略アイデア
- ・ DXの活用

## #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、顧客理解
- ・ 自社のポジショニング、戦略アイデア・打ち手と根拠・4P展開

## #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

- ・ 打ち手と根拠
- ・ 市場性
- ・ 4P展開
- ・ ペルソナ分析

# シラバス：第4回「テクノロジー」 (担当：萩原・渋瀬)

## #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

- ・ テクノロジーで消費者はどう変わるか
- ・ 調査業界のデジタルトランスフォーメーション

## #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

### デジタルテクノロジー 実務事例の紹介

- ・ リサーチにおけるテクノロジー適用の可能性
- ・ リサーチとAIのジレンマ、AIにサポートしてもらいたいリサーチシーン

**グループワーク ⑤：プレゼンテーション大会 (80分枠)**

### 修了式

- ・ 最優秀賞の発表
- ・ 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（仮題）

### ☆ ミッション

ある中堅酒販店のオーナー社長から、あなたが属する市場調査会社にコンサル依頼があった。社長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、社長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2022」参加費

### ◎ 受講料

◆ 会員： 110,000円（うち消費税10,000円）

◆ 一般： 154,000円（うち消費税14,000円）

- ✓ 「全4回×4.5時間の通し参加」を前提としたカリキュラムを組んでいます
- ✓ 体調不良等によりやむを得ず欠席される場合には、録画視聴の機会を設けます

### ◎ 募集人数： 25名

（最小催行人員： 12名）

※）受講者が会社支給PCから参加される場合、事前にGoogleドライブへのアクセス許可を得てください

### ◎ 申込先： JMRAのHPから

⇒ （2022年3月15日、募集開始）

会社単位の予約人数枠確保も承ります

## 6. 別枠で「番外編（関連スキル編）」も予定しています

### ☆ ビジネススキルを向上させるための各種研修講座

- ストーリーテリング講座（夏期：Ray Poynter氏 招聘\*予定）
- スマートビジュアル養成講座
- プレゼンスkills養成講座
- メンタルヘルス講座

：

\*）対面式かオンラインかは、コロナ禍の状況によります

◎ 詳細は今後随時公表予定、ご期待ください

## 7. 特別設計「カスタマイズ講座」のご相談もお受けしています

### ☆ 「わが社専用の課題解決のための講座」をご要望の場合に…

**対 象** : 正会員社の ミドル～マネージャー層 (5～20名程度)  
(特定の課題/テーマに集中させた専用カリキュラムを設計)

**テーマ例** : 「ポストコロナ時代の (自社の) デジタルトランスフォーメーション」  
① 事業戦略、② 人材育成、③ テクノロジー対応

**講座構成** : 講義① (自社の課題提示とその背景) → グループ討議①  
講義② (解決の方向性と選択肢、事例紹介) → グループ討議②  
報告会 (グループごとに発表、討議とまとめ)

◎ 正会員社の抱える課題・ご要望をヒアリングの上、設計&費用をご提案します



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