

2023年5月31日 開講！

「2023春季 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 —

2023年 3月

JMRA・キャリアアップ委員会

< ご要望を反映し、進化を続けています！ >

☆ より参加しやすく：

- 講義部分はオンデマンド動画による事前受講制を継続。本講座はグループワークの時間を拡張し、1回あたり「2時間半（150分：含休憩）」に設定
- 全5回一括受講コースのほか、個別テーマごとの受講も可能に
(修了証発行対象は一括受講生のみです)

☆ ディスカッションとネットワーキングを重視：

- 各回のテーマごとにチームで議論（指導付き）し、ワークシートを完成させる

☆ 受講料にも配慮（⇒ 詳細はP16へ）：

- 全5回一括コース（会員）：~~99,000円~~ ⇒ **55,000円/人**（消費税込）
- 各回個別コース（会員）：~~39,600円~~ ⇒ **22,000円/人**（消費税込）

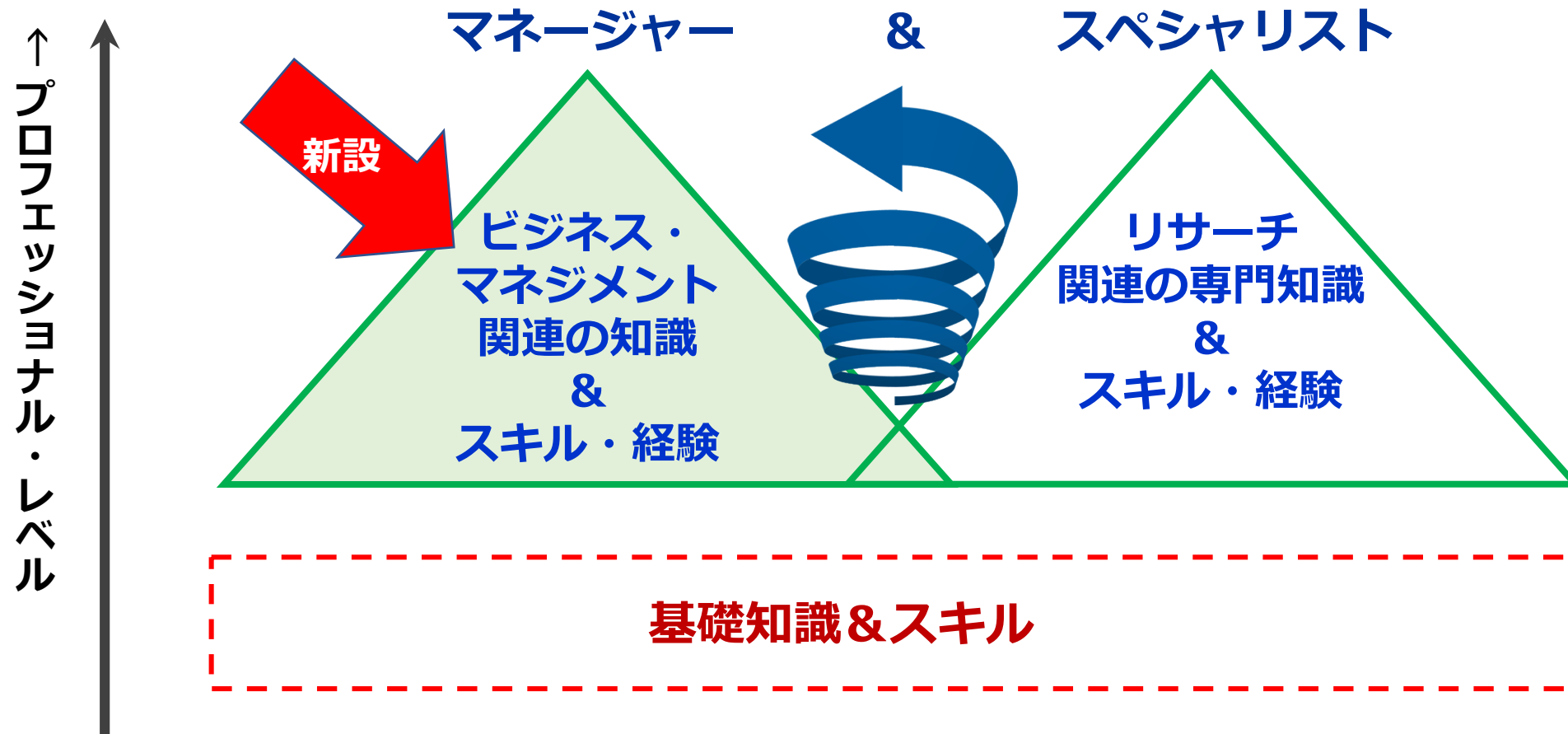
1. 「マネージャー育成講座」の目標

◎ 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5回コースのカリキュラムで、全受講&レポート提出者には「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、
毎回ワークシートをまとめる
- 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・2024年版)』抄訳 (pdf)

「2023春季 マネージャー育成講座」のテーマと日程

回	3期	大テーマ	中テーマ	主な内容とワーク
1	5/31 (水)	環境変化	あなたがビジネスの中核を担う5～10年後の業界風景はどうか？	<ul style="list-style-type: none"> 業界を取り巻く国際的な潮流変化とビジネス機会 自社or自部署にとっての脅威と機会を整理
2	6/14 (水)	需要変化	顧客のマーケティングプロセス&調査会社への期待はすでに変貌している！	<ul style="list-style-type: none"> 顧客&顧客のマーケティング戦略変化の理解 自社or自部署の顧客対応戦略の強みと弱みを整理
3	6/28 (水)	技術 トレンド	デジタルテクノロジーの現状を理解し、調査業界・自社のDXを推進する	<ul style="list-style-type: none"> テクノロジーと調査業界のDX 自社or自部署のDX推進計画を優先順位付きで立案
4	7/12 (水)	組織運営	コーチングとリーダーシップは「できるマネージャー」の必修科目	<ul style="list-style-type: none"> リーダーシップ論、チームビルディングの定石 チーム運営に苦勞する点を整理し、対処策を考案
5	7/26 (水)	事業戦略	コンサルタント視点で同業調査会社の戦略を診断・提言してみよう	<ul style="list-style-type: none"> 自社戦略の検証とプロジェクト管理の要点 プレゼン大会：調査会社Xの事業戦略転換を提言

☆ 事前学習動画は2週間前から。各講座は 14:30～17:00 の2時間半、グループワークを含む。

各回テーマの基本構成*・ルール

各回の事前学習

オンデマンド
動画視聴での
事前学習
(20~30分
枠×2本)

本講座

講 義
(40分枠)
事前学習動画の
復習、要点解説

(最終回は一部を
プレゼン大会に充当)

課題に対する
グループワーク
(90分枠)

(最終回は一部を
プレゼン大会に充当)

報 告
・ 講 評
(20分)

※) 事前動画視聴、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。本講座では原則「カメラ・オン」要請です。

* 回によって時間枠は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）



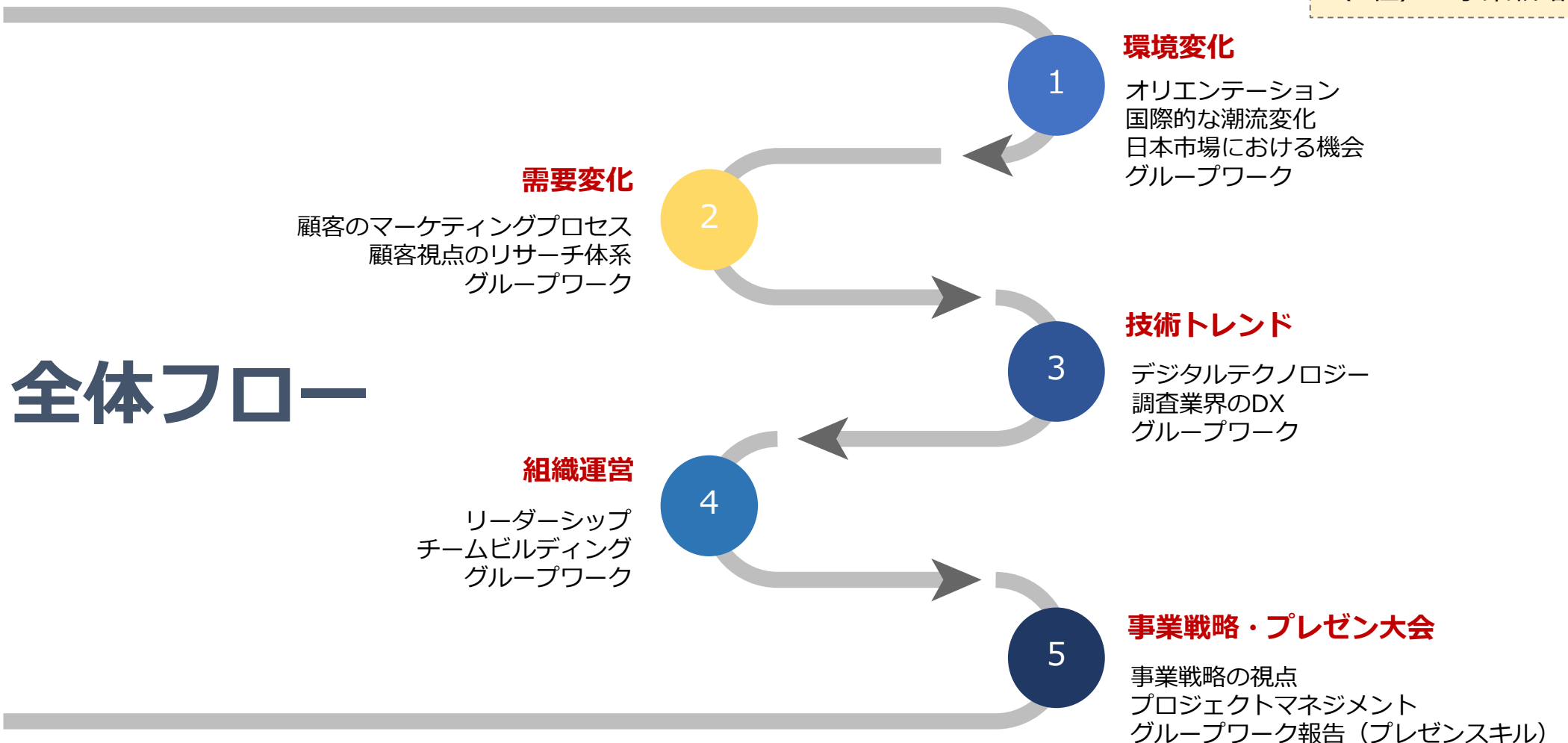
座長：佐々木 宏教授

● ゲスト講師

- ・ 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）

4. 「マネージャー育成講座」の概要

ケーススタディ：
中堅市場調査会社
(X社) の事業戦略



シラバス：第1回「環境変化」 (担当：一ノ瀬・佐々木)

☆ 中テーマ：あなたがビジネスの中核を担う5～10年後の業界風景はどうか？

事前学習課題

#1 国際潮流は「インサイト産業」へ

- ・「市場調査業界」から「インサイト産業」への進化とは？
- ・ESOMARが提起した新8セグメントと主要プレイヤーの特徴

#2 日本市場の現況と成長の機会

- ・やや特異な位置にある日本市場
- ・伸びる市場領域と日本の業界の課題
- ・今後の競争戦略と成長戦略（ヒント）
- ・これから戦略の選択を担う人は？

グループワーク：自社or自部署にとっての脅威と機会を整理してみよう

- ・経営環境分析（外部・内部）
- ・自社or自部署のポジショニング
- ・事業の機会と脅威
- ・変化の認識、変化への対応策

シラバス： 第2回「需要変化」 (担当：本瀬・一ノ瀬)

☆ 中テーマ： 顧客のマーケティングプロセス&調査会社への期待はすでに変貌している！

事前学習課題

#3 商品開発とマーケティング

- ・ 顧客の商品開発プロセスとマーケティングリサーチの体系
- ・ 調査会社とコンサルティング会社の貢献場面、機能の違い

#4 顧客のリサーチ課題の変化

- ・ 顧客のリサーチ担当部署に求められる社内ニーズの変化
- ・ 調査会社への期待 (&もの足りない点)
- ・ 新しい取り組みのために求められる要素

グループワーク： 自社or自部署の顧客対応戦略の強みと弱みを整理してみよう

- ・ 重要顧客にとっての自社のポジション
- ・ 顧客の課題をどこまで共有できているか
- ・ 自社の強みと弱み
- ・ 変化の認識、変化への対応策

シラバス： 第3回「技術トレンド」 (担当：萩原・佐藤)

☆ 中テーマ： デジタルテクノロジーの現状を理解し、調査業界・自社のDXを推進する

事前学習課題

#5 デジタルテクノロジー

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

#6 デジタルデータ分析

- ・ リサーチにAI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) の基礎知識と活用策

グループワーク： 自社or自部署のDX推進計画を優先順位付きで立案

- ・ 自社の新技術に対応する理解の現状は？
- ・ DX推進のために必要な施策、ツール等は？
- ・ 新技術に対応する上で自社の課題は？
- ・ あなた（とチーム）が考える優先順位は？

シラバス：第4回「組織運営」 (担当：佐々木・岸田)

☆ 中テーマ：コーチングとリーダーシップは「できるマネージャー」の必修科目

事前学習課題

#7 リーダーシップ論

- ・ 伝統的リーダーシップ論と近年の変化
- ・ マネージャーとリーダーの違い
- ・ 調査会社の人材特性の理解と応用

#8 コーチング・チームビルディング

- ・ コーチング、ファシリテーション
- ・ コロナ禍と働き方改革、生産性向上
- ・ ハラスメントにまつわる課題と対応
- ・ 人材育成、チーム運営の定番的な悩みごと

グループワーク：チーム運営に苦労する点を整理し、対処策を考案

- ・ あなた自身のリーダーシップのタイプは？
- ・ チーム運営の難題「あるある」（新人育成など）
- ・ あなたのファシリテーションスタイルは？
- ・ チームを効果的に「引っ張る」対処策

シラバス：第5回「事業戦略」 (担当：一ノ瀬・佐々木)

☆ 中テーマ：コンサルタント視点で同業調査会社の戦略を診断・提言してみよう

事前学習課題

#9 事業戦略

- ・ 戦略的意思決定に必要な要素
- ・ 事業戦略策定プロセス
- ・ 事業機会と脅威
- ・ 5つの競争要因

#10 プロジェクトマネジメント

- ・ プロジェクトマネジメントの体系
- ・ 市場調査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

※) X社へのプレゼン大会

一括受講生用
(個別回受講生も聴講可能)

グループワーク+(一括受講生) プレゼン大会：調査会社Xの事業戦略転換を提言

- ・ 自社戦略と目標の検証 (再確認)
- ・ 戦略課題達成のためのキーエレメントは？
- ・ 資源の制約と、取り得る戦略の選択肢
- ・ タイムスパン、中短期の事業計画への落とし込み

シラバス：「ケーススタディ」の概要

中堅市場調査会社（X社）の事業戦略転換を提言せよ（仮題）

☆ ミッション

ある中堅市場調査会社のオーナー社長から、あなたが所属する組織にコンサル依頼があった。社長はコロナ後の環境変化を見据え、従来の事業戦略・方針の転換を検討しようとしている。ついでに、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（ワークシート）作成を行っていただきます。

⇒ 一括受講生の皆さんはプレゼンテーションまで。

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、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

◎ 全5回一括受講料

◆ 会員：55,000円（うち消費税5,000円）

◆ 一般：77,000円（うち消費税7,000円）

✓ オンデマンド講義動画の視聴権を含む

✓ 「全5回の通し参加」を推奨

◎ 募集人数（一括受講）：30名

最小催行人員（一括受講）：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

◎ 個別回（1テーマ）の受講料

◆ 会員：22,000円（うち消費税2,000円）

◆ 一般：30,800円（うち消費税2,800円）

◎ 申込先：JMRAのHPから

⇒（2023年3月13日、募集開始）

会社単位の予約人数枠確保も承ります

JMRA あなたのの中に未来がある。
一般社団法人 **日本マーケティングリサーチ協会**