

2024年5月23日 開講！

「2024 プロマネ育成講座」 募集要項

— 業界の次代を担う人財養成のために —

2024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
(修了証発行対象は一括受講生のみです)
- 組織マネジメントに必要な理論的要素と、より現場に近いプロジェクト・マネジメント要素を取り入れたカリキュラムに

☆ 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、協力して発表（各回）
- 最終回は対面参加を推奨、懇親会も開催（一括受講生向け）

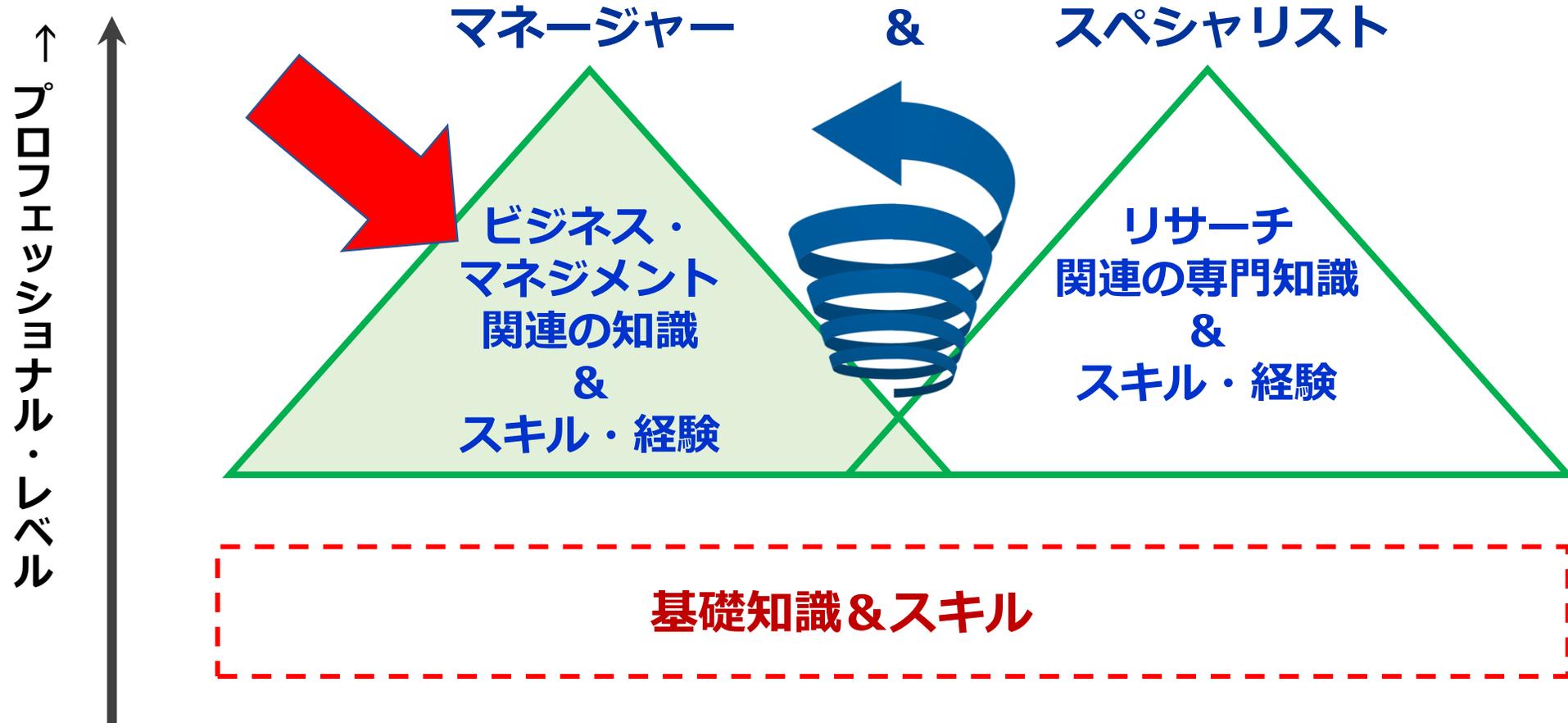
1. 「プロマネ育成講座」の目標

◎ 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、一括受講&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. 「プロマネ育成講座」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、毎回まとめを発表する
- 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)

「2024 プロマネ育成講座」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	5/23 (木)	環境変化 顧客ニーズ	あなたがビジネスの中核を担う〇〇年後の業界風景、顧客期待はどうか？	<ul style="list-style-type: none"> 業界を取り巻く国内外の潮流、顧客ニーズの変化 顧客の期待値確認、想定顧客へのリサーチ提案
2	6/6 (木)	事業戦略 経営管理	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 自社or自部署の顧客対応戦略の強みと弱みを整理
3	6/20 (木)	技術トレンド、AI	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、生成AI活用 自社or自部署のDX推進計画を優先順位付きで考察
4	7/4 (木)	リーダーシップ、人材	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 チーム運営に苦労する点を整理し、対処策を考案
5	7/18 (木)	失敗事例に学ぶ	【対面参加推奨】具体的な「失敗あるある」から共通する教訓を見出す	<ul style="list-style-type: none"> 失敗事例から学ぶプロジェクト管理の要点 自身の「プロマネ像」の考察

☆ 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

(30~40分
枠×1~2本)

本講座

講 義

(40分枠)

事前学習動画の
復習、要点解説

課題に対する
グループ討議

(80分枠)

発表
・
講評

(30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. 「プロマネ育成講座」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）
- ・ 佐藤 哲也氏（アンド・ディー、JMRA理事）
- ・ 岸田 典子氏（リサーチコンサルタント）



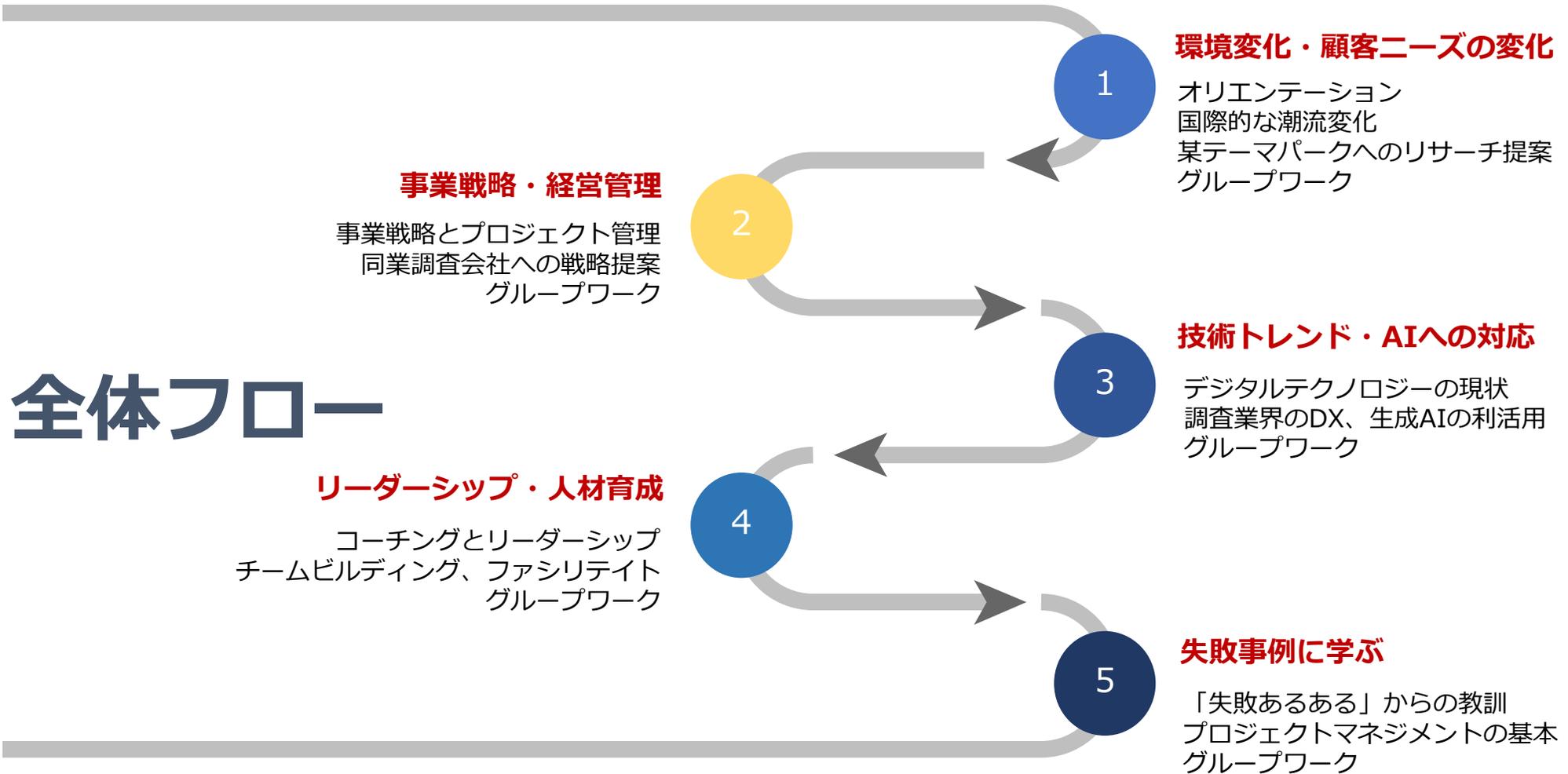
座長：佐々木 宏教授

● ゲスト講師

- ・ 河田 浩昭氏（国土舘大学21世紀アジア学部 講師、元オリエンタルランド）
- ・ 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）

4. 「プロマネ育成講座」の概要

ケーススタディ：
中堅市場調査会社
(Xリサーチ社)の事例



シラバス：第1回「環境変化・顧客ニーズの変化」 (担当：一ノ瀬・河田)

☆ 中テーマ：あなたがビジネスの中核を担う〇〇年後の業界風景、顧客期待はどうか？

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 顧客のリサーチ課題の変化

- ・顧客側の事業課題とリサーチ課題
- ・顧客内でのリサーチ結果の活用実態
- ・顧客側からみた調査会社への期待
- ・若手リサーチャー（プロマネ）への期待

グループワーク：某テーマパークの集客戦略に関するリサーチ提案

- ・経営環境分析（外部・内部）
- ・事業課題のリサーチ課題への展開
- ・アクションにつながり得る提案
- ・特に重要な提案ポイントの絞り込み

シラバス：第2回「事業戦略・経営管理」（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

#3 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

#4 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
(受注産業としての特性)
- ・ 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：Xリサーチ社（“標準”的な調査会社）の事業戦略を提言

- ・ 目標と戦略との整合性検証
- ・ 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
- ・ タイムスパンを考慮した事業計画への落とし込み

シラバス：第3回「技術トレンド・AIへの対応」 (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：Xリサーチ社のDX推進計画を優先順位付きで立案

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

シラバス：第4回「リーダーシップと人材育成」 (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：チーム運営に苦勞する点を整理し、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

☆ **中テーマ：【対面参加推奨】具体的な「失敗あるある」から共通する教訓を見出す**

事前学習課題

★ 宿題：あなたの失敗事例？

- ・ 「あの時はやってしまった・・・」を（具体名は避けて）各自収集します
- ・ 自分なりの教訓を付記して
- ・ 社内や他者にも共有した事例歓迎

#9 失敗学

- ・ 失敗は成功（成長）のもと
- ・ 失敗した原因の究明
- ・ 失敗の再発防止
- ・ 知識や教訓の普及

※) 懇親会

一括受講生向け
(個別回受講生も参加可能)

グループワーク：失敗から学んだ、プロマネにとって必須の教訓を3点挙げるとすれば？

【この回の情報は口外禁止！】

- ・ 定石を踏まえつつ、自由な発想で
- ・ 個人の注意も大切だが、組織的に対処すべき (or 可能な) 方法論に展開できるか？

シラバス：「ケーススタディ（参考資料）」の概要

中堅市場調査会社（Xリサーチ社）を“標準”事例と想定する

☆ 意 図

今回の研修講座参加者の所属企業は、それぞれ規模や得意領域が異なるため、各自が自社の常識だけから議論をしているだけでは、共通理解・認識が得られない恐れがあります。

特段の指示がある場合を除き、“標準型”市場調査会社のXリサーチ社を想定して議論を進めていただくようにお願いします。また、同社を題材として提案を考えていただく場も用意します。

☆ Xリサーチ社の概要イメージ：

詳細は本講座で・・・、
（お楽しみに）

- ・ とある中堅市場調査会社。オーナー社長を中心としたワンマン経営体質だが、社員の意見には常に耳を傾けている
- ・ 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

5. 「プロマネ育成講座」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：27,500円（うち消費税2,500円）
- ◆ 一般：38,500円（うち消費税3,500円）

◎ 申込先：JMRAのHPから

⇒（2024年4月、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**