

# Marketing Master Course 関西

## 2024

第24期 マーケティング・マスターコース関西

 公益社団法人  
日本マーケティング協会

 公益社団法人  
日本マーケティング協会

# マーケティング・マスターコース関西 開講に際して



公益社団法人日本マーケティング協会 会長  
ライオン株式会社 特別顧問  
藤重 貞慶



公益社団法人 日本マーケティング協会  
関西支部長  
dentsu Japan  
執行役員 関西代表  
鹿毛 輝雅



マーケティング・マスターコース関西  
マーケティング・マスター代表  
江崎グリコ株式会社  
執行役員  
健康事業イノベーション事業本部 本部長  
木村 幸生

## 企業の中核を担うマーケティング・リーダーへ

マーケティングは新しい生活価値の提案と、顧客満足の獲得によって、企業の持続的成長を確かなものにしていく力の源泉であり、原動力となるものです。経営者にとって、最も関心のある活動のひとつです。そのマーケティングに特化し、実務的かつ高度な専門教育により、企業の中核となるマーケティング・リーダーの育成をめざすのが「マーケティング・マスターコース」です。企業の皆様の人材育成に貢献できることを確信し、社員の皆様のご参加をぜひお勧めいたしますようお願い申し上げます。

## 関西で先進のマーケティングに触れる

「マーケティング・マスターコース関西」は24期目を2024年6月に開講いたします。本コースの特色である関西を中心とした企業実務家に就任頂いている「マーケティング・マスター」が毎年参加企業様の受講生と上司の方の声を参考にマーケッター育成に必要なカリキュラム編成に努めております。幅広く多くの事例を学べるよう東京の企業をはじめ全国から第一線で活躍しているゲスト講師に講義を頂く事で、最新のマーケティング情報に触れることができいております。また、数々のワークショップを通じソリューション力を体得できる点も大きな特徴であります。社会・経済は大きな変革の中にあり、関西は2025年開催の大阪・関西万博に向けて新たなステージに進んでおります。企業の持続的成長に欠かせないマーケティング・ナレッジとスキルを持つ社員の養成に本コースを是非ともご活用頂きますようお願い申し上げます。

## 実践的なマーケティングこそが重要な知恵

マーケティングの知識・知恵は、いわゆる「マーケティング」の部署だけでなく、どの部署の方でも次世代のリーダーになるために必要なスキルです。マーケティング・マスターコース関西には、実務家として経験豊かなマスターが在籍し、カリキュラムの構成からかわかり、新しいトピックをアップデートし「使える総合的な知識」を提供しています。自らの考えをまとめ公表していただく論文作成も大きなスキルアップの実践の場であり、マスターが完了の時まで伴走させていただきます。さらに、この場での人脈は、単なる知り合いというレベルを超え、ともに高みを目指し、時に助け合う強い仲間づくりを実現してくれます。何十年前の卒業生である私も、ビジネスでの友人ができ、今でも交流があるのも、この長期間にわたるセミナーの特長のおかげだと思えます。マスター一同、みなさんとお会いできることを楽しみにしています。

# コースの特色

実学としてのマーケティング

## 1 実務の観点から作られたプログラム

公益社団法人日本マーケティング協会では、マーケティングにおける実務経験と幅広い知識を持つ方々を、マーケティング・マスターとして認定しております。マーケティング・マスターの方々に、カリキュラム編成から講師招聘まで行って頂くことで、マーケティング・マスターコース関西は、マーケティング実務の観点から、今、学ぶべき内容を反映したプログラムを提供できているのです。



## 2 総合的なマーケティング力を養成

10か月に及ぶ長期間の研修では、経営の視点、マーケティング戦略の発想法、具体的な実行手段となる商品開発、ブランド戦略、コミュニケーション、流通、デジタル・マーケティング、グローバル市場等々、マーケティングを取り巻くあらゆる領域を学んで頂きます。また、マーケティングの知識を得ることは勿論、演習を通じてマーケティングをビジネスの現場で活かすための力を習得できる様に構成されています。マーケティングと徹底的に向き合う10か月は、自分自身のこれまでの業務を省みたり、顧客やステークホルダーと自社の関係の在り方を考えるなど、マーケティングを軸としてビジネスにおける様々な課題と向き合う機会になるはずですよ。



## 3 異業種交流による視野と知見の拡大

「マーケティング」という、業種・業界に関わらず必要となる知識を学ぶ場だからこそ、様々なバックボーンを持った指導者・受講者が集います。多様な視点と多様なビジネス課題解決アプローチがあることを、演習や懇親の機会など、折に触れ体験することで、業種・業界の壁を越えたオープンイノベーションを実感されることでしょう。また、コースを通じて形成される人脈は、個対個の密接な繋がりとなり、修了後もビジネスからプライベートに至るまで様々なシーンで活用できます。



## 4 事例研究論文執筆

マーケティング・マスターコース関西では、修了要件のひとつとして、事例研究論文を執筆して頂きます。研修を通じて得たマーケティングの知識を体系化し、論理的にまとめることで、マーケティングの深い理解と知識の定着を図ります。自身の興味関心からテーマを設定し、論文として提言を行うことで、論理的かつ実践的なマーケティング力を養います。

## 5 マーケティング・マスター認定

マーケティング・マスターコース関西を修了された方に、公益社団法人日本マーケティング協会の認定資格「マーケティング・マスター」の称号を授与します。幅広いマーケティングの知識を習得し、ビジネスで直面する課題を解決する能力を有するマーケティング人材として認定致します。

# マーケティング・マイスター

マーケティング実務の第一線で活躍する指導陣

公益社団法人日本マーケティング協会では、マーケティング実務の第一線で活躍されている、高度なマーケティング能力や実務経験を有する方をマーケティング・マイスターとして認定しております。

このマーケティング・マイスターの方々に、マーケティング・マスターコース関西のカリキュラム編成、講師選定といったコースのコーディネイトを実務の視点で行っていただくことで、マーケティングの現場で今、必要なマーケティング力を身につけることを目的とした、実践的なカリキュラムを提供することができているのです。

※所属は2023年12月1日現在



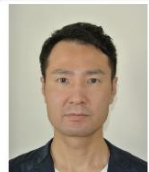
マーケティング・マイスター代表  
木村 幸生 (東京 第9期 修了生)

江崎グリコ株式会社  
執行役員  
健康事業イノベーション事業本部 本部長



秋田 真奈美

大阪ガス株式会社  
経営企画本部  
DX企画部ビジネスアナリシスセンター 課長



浅田 拓二 (第14期 修了生)

株式会社マンダム  
技術戦略部 部長



石田 良太 (第14期 修了生)

株式会社阪急阪神百貨店  
グリーンエイジ営業統括部  
ゼネラルマネージャー



伊藤 和典

京セラドキュメントソリューションズ株式会社  
マーケティング本部  
グローバルマーコム統括部 部長



乾 正和

株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ  
デジタルビジネスプロデュースセンター  
第2デジタルビジネスプロデュースユニット  
ユニット長



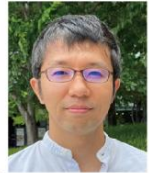
井原 應成

株式会社セールスフォース・ジャパン  
マーケティングクラウド関西営業部  
Senior Sales (シニアセールス)



今井 直人

ダイキン工業株式会社  
マーケティングリサーチ本部 調査グループ長  
課長



岩宮 克臣

株式会社博報堂 関西支社  
マーケットデザインビジネス推進局  
チーフビジネスデザインディレクター



岩本 雄平

象印マホービン株式会社  
新事業開発室長



上田 昌弘

パナソニック株式会社  
エレクトリックワークス社  
コミュニケーション企画室 室長



大藪 範子

株式会社ワコール  
通信販売事業部  
ウェブストア営業部 ウェブストア事業企画課  
デジタル戦略アドバイザー



小川 謙一

株式会社アサヒ・ファミリー・ニュース社  
取締役



奥野 久仁子

ロート製薬株式会社  
プロダクト&ブランドマーケティング部  
副部長



奥山 保雄 (第15期 修了生)

小林製薬株式会社  
CDOユニット DX推進グループ  
グループ長



尾張 英正 (第8期 修了生)

株式会社JR西日本コミュニケーションズ  
コミュニケーションプランニング 局長



加曾利 一樹

シオノギヘルスケア株式会社  
経営戦略部長



亀田 泰明 (第3期 修了生)

株式会社マンダム  
取締役 副社長執行役員



川崎 真吾

サントリー株式会社  
常務執行役員  
ビールカンパニー  
生産研究本部長 商品開発研究部長



川崎 達矢

株式会社NTTドコモ  
データプラットフォーム部  
データ戦略担当 担当部長



河田 邦博

西日本旅客鉄道株式会社  
経営戦略本部  
コーポレートコミュニケーション部  
担当部長



北村 栄治 (第1期 修了生)

株式会社電通  
中部ビジネスプロデュース局長



黒田 滋

サントリーホールディングス株式会社  
関西担当  
サントリー株式会社  
近畿営業本部 営業企画部長



小中 繁雄 (第10期 修了生)

株式会社エネアーク関西  
執行役員 販売事業部 部長



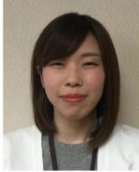
齊藤 裕子

TOPPAN株式会社  
関西TIC本部 デジタルマーケティング部  
担当部長



佐本 昌久

関電サービス株式会社  
取締役  
イノベーション本部 副本部長



敷田 加寿美

フジッコ株式会社  
コア事業本部 ヨーグルト・デザート事業部 課長



清水 憲彦

スプリングプランニング  
代表



下村 真三

サントリー株式会社  
常務執行役員 近畿営業本部長



白川 貴久子

株式会社NTTドコモ  
取締役



山村 昇 (第11期 修了生)

日本山村硝子株式会社  
取締役執行役員 プラスチックカンパニー社長  
兼 グループサステナビリティ推進部管掌



吉松 一隆

株式会社博報堂 関西支社  
第2ビジネスデザイン局 局長代理



杉本 宏治

月桂冠株式会社  
広域流通部 部長



杉本 大 (第12期 修了生)

ヤンマーマルシェ株式会社  
取締役 経営企画部長



田口 敬子

フジッコ株式会社  
コア事業本部 新事業開発部 部長



田中 国男 (第7期 修了生)

ケンミン食品株式会社  
執行役員  
マーケティング部 部長



永久 秀明 (第5期 修了生)

江崎グリコ株式会社  
執行役員 Glico Asia Pacific Pte.Ltd COO



中村 正樹

朝日新聞社  
メディア事業本部  
大阪アカウントソリューション部長



野上 浩之

株式会社電通  
第6マーケティング局  
ブランドコンサルティング部長



長谷川 想

株式会社電通  
電通メディアイノベーションラボ  
メディアイノベーション研究部長



菱田 和宏 (第6期 修了生)

株式会社大広  
顧客価値開発本部 副本部長



堀本 悟

レンゴー株式会社  
パッケージング部門 西部営業本部  
営業第一部長



松本 竜 (第13期 修了生)

読売新聞大阪本社  
ビジネス局 ビジネス3部 主任



宮本 博文 (第1期 修了生)

株式会社Goldratt Japan  
プリンシパル



宗利 拓也

阪急阪神ホールディングス株式会社  
グループ開発室事業開発部 部長



山田 則夫 (第16期 修了生)

甲南女子大学(学校法人甲南女子学園)  
参与



石井 淳蔵

神戸大学  
名誉教授



川上 智子

早稲田大学大学院  
経営管理研究科 教授



栗木 契

神戸大学大学院  
経営学研究科 教授



小林 哲

大阪公立大学大学院  
経営学研究科 教授



清水 信年

流通科学大学  
商学部 教授



廣田 章光

近畿大学  
経営学部 教授



吉田 満梨

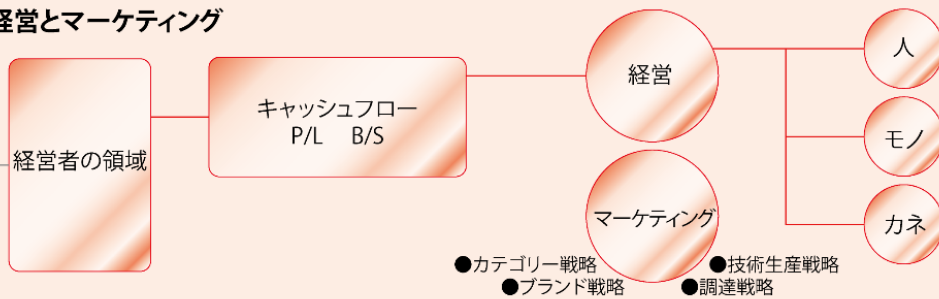
神戸大学大学院  
経営学研究科 准教授

## アカデミック・アドバイザー

理論に裏付けられたマーケティングを伝える

マーケティング・マスターコース関西では、理論に裏付けられた学術体系としてのマーケティングをご指導頂く方に、アカデミック・アドバイザーとして参画頂いております。マーケティング理論やマーケティング概論について教鞭を取って頂くことや、受講者の修了要件となる事例研究論文についても、アカデミックの視点からご指導頂きます。

## 経営とマーケティング



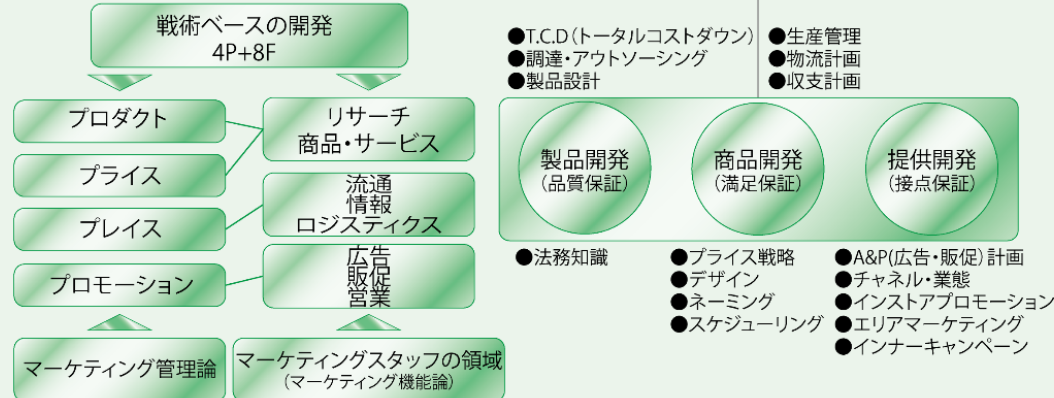
- 1.マーケティングの歴史・体系・役割**  
マーケティングの全体体系と概要を理解する。戦略と戦術、そして、事例を通してマーケティングを学ぶ。
- 2.経営とマーケティング**  
激変する経営環境の下、経営におけるマーケティングの役割について学ぶ。
- 3.マーケティング財務**  
企業財務の基本的な枠組みを理解し、事業の収益性や財務とマーケティングの関連についても学ぶ。
- 4.関西商い学とマーケティングナレッジ**  
企業には独自のマーケティングの知恵がある。関西の代表企業より企業革新、創造、成長、文化について学ぶ。
- 5.コーポレート・コミュニケーション**  
近年あらゆるステークホルダーとの相互コミュニケーションが必要となっている。コーポレートコミュニケーション機能を高める為のスキルを学ぶ。
- 6.実践的企業創造演習**  
実在する企業から具体的なテーマを頂き、講義で得たマーケティング知識と自らの大胆な発想力を活かしながら、グループワークを通して新規ビジネスプランを作成・提案する。

## マーケティングの戦略ベースと基本スキル



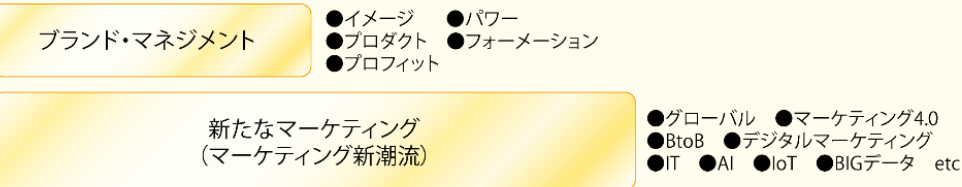
- 7.プランニング&プレゼンテーション**  
マーケティングの実務はプランニング&プレゼンテーションの連続。実践的なスキルを演習と発表を通して学ぶ。
- 8.コンセプトメイク**  
コンセプトの重要性を把握すると共に、演習を通して商品コンセプトと広告コンセプトそれぞれの役割を学ぶ。
- 9.競争戦略**  
企業の生き残り及び成長に向けての競争戦略を理論と事例研究を通じて学ぶ。また、演習を重ねることでプランニング能力を高める。
- 10.コンシューマインサイト**  
生活者の行動や意識の中に潜む課題を発見し、商品開発や購買行動につなげるコンシューマインサイトとは何か、また、その探り方や活かすヒントを学ぶ。
- 11.マーケティングリサーチ**  
調査設計プロセスで陥りがちなポイントについてリサーチの最新動向と演習を通して学ぶ。

## マーケティングの戦術ベース (4P~8F)



- 12.価格戦略**  
競争に打ち勝ち確実に利益を上げていくには状況に応じた巧みな価格戦略が要求される。価格政策の基礎理論と手法を学ぶ。
- 13.流通マーケティング**  
IT化・デジタル化が急速に進展する中、モノ・コト・サービスを生活者に適切に提供するための流通マーケティング活動について事例を通して学ぶ。
- 14.商品政策**  
商品政策の原理原則を踏まえ、新商品の開発・育成について事例を通して学ぶ。
- 15.リレーションシップマーケティング**  
リレーションシップマーケティングの動向とそれを支える分析テクニックを理解し事例を通じ絆づくりを実践しブランドを強化するヒントを学ぶ。
- 16.営業政策**  
「顧客志向」と言われる中、それを実現するうえで営業が果たす役割を事例を通して学ぶ。
- 17.コミュニケーションデザイン**  
IoTの進展に伴い、様々なデータや新しいテクノロジーを駆使したコミュニケーションデザインが、生活者にアプローチしていく上で重要となる中、旬のテーマや事例で新しい手法を学ぶ。
- 18.生産研究政策**  
基礎研究、商品開発・品質保証・持続可能性への取り組みと、工場見学を通して開発や製造現場での考え方、行動を学ぶ。

## ブランド戦略と新たなマーケティング・その他



- 19.ブランド戦略**  
ブランドの重要性、果たす役割、ブランド戦略全体を見渡し、商品ブランドとコーポレートブランドの両方について学ぶ。
- 20.グローバルマーケティング**  
企業にとってのグローバル化の意義を理解し、グローバル市場における日本企業のマーケティングについて事例を通して学ぶ。
- 21.マーケティングトレンド**  
複雑化、高度化するマーケティング課題に対応すべく、様々な新しい分野において最前線で活躍する専門家が登場。
- 22.BtoBビジネス**  
BtoB企業がその先の最終消費者「C」のニーズを先行的に捉え、商品開発や新市場を創造し企業を発展させている。優れた成果の事例を通して学ぶ。
- 23.マーケティング法務**  
マーケティング領域において押さえておくべき法律や判例について、事例を交えて全般的に概観することで、必要な法務知識を身につける。

# スケジュール

10か月に及ぶ期間でマーケティングを幅広く学ぶ

開催日	1時限 9:30～10:50	2時限 11:00～12:20	3時限 13:20～14:40	4時限 14:50～16:10	5時限 16:20～17:40
6月4日(火)	開講式(16:00～17:00)				
6月12日(水)	1.マーケティングの歴史・体系・役割				
6月19日(水)	19.ブランド戦略				
6月28日(金)	19.ブランド戦略				論文指導 オリエンテーション
7月10日(水)	2.経営とマーケティング				
7月17日(水)	13.流通マーケティング		8.コンセプトメイク		
7月24日(水)	12.価格戦略				
7月31日(水)	11.マーケティングリサーチ		8.コンセプトメイク		
8月7日(水)	11.マーケティングリサーチ				
8月21日(水)	7.プランニング&プレゼンテーション				
8月28日(水)	15.リレーションシップマーケティング			14.商品政策	15.リレーションシップ マーケティング
9月4日(水)	6.実践的事業創造演習		9.競争戦略		
9月11日(水)	6.実践的事業創造演習		11.マーケティングリサーチ		
9月18日(水)	9.競争戦略		6.実践的事業創造演習		
9月25日(水)	13.流通マーケティング		6.実践的事業創造演習		
10月2日(水)	15.リレーションシップ マーケティング	16.営業政策			
10月9日(水)	14.商品政策			6.実践的事業創造演習 発表会	
10月16日(水)	18.生産研究政策				14.商品政策

開催日	1時限 9:30～10:50	2時限 11:00～12:20	3時限 13:20～14:40	4時限 14:50～16:10	5時限 16:20～17:40
10月23日(水)	18.生産研究政策(工場見学)				
10月30日(水)	5.コーポレートコミュニケーション		論文指導		
11月6日(水)	10.コンシューマインサイト				
11月13日(水)	5.コーポレートコミュニケーション			10.コンシューマインサイト	
11月20日(水)	17.コミュニケーションデザイン				
11月27日(水)	17.コミュニケーションデザイン		中間論文発表会		
12月4日(水)	20.グローバルマーケティング		21.マーケティング トレンド	23.マーケティング法務	
12月11日(水)	3.マーケティング財務				
1月15日(水)	21.マーケティングトレンド			20.グローバルマーケティング	
1月22日(水)		21.マーケティング トレンド	22.BtoBビジネス		
1月29日(水)			4.関西商い学とマーケティングナレッジ		
2月上旬	事例研究論文提出メ切				
2月下旬	事例研究論文発表会				
3月中旬	修了式				

※3月上旬に修了合宿を検討しております。

※スケジュールは都合により一部変更となる場合がございます。

## 開催期間

2024年6月4日(火)～2025年3月中旬

毎週水曜日 9:30～17:40

※特別プログラム等を実施する場合、通常とは異なる曜日、会場での開催もございます。その際は都度、ご案内をさせていただきます。

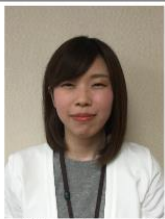
全23科目 126講座

講座構成比

座学形式 66%

演習形式 28%

その他 6%(※パネルディスカッション等)



第20期マーケティング・マスター  
フジッコ株式会社  
コア事業部本部  
ヨーグルト・デザート事業部 課長  
敷田 加寿美

## 多様な講師や受講生の方々との交流

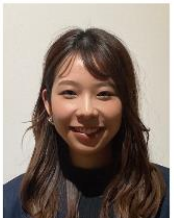
マーケティング・マスターコース関西では、通常の自身の行動範囲ではなかなか出会えなかったであろう多様な講師や受講生の方々との交流に大きな刺激をいただきました。講師の方とは双方向のやり取りが可能で、その視座の高さや視野の広さを肌で感じられましたし、失敗・苦労も含めリアルなお話を伺う中で、自然と実務と照らし合わせて考えることができる環境であったと思います。時には受講生同士でアドバイスを送り合う機会もあり、異なるバックボーンを持つ方の視点が新たな発見にも繋がることも。常識や固定観念を一旦リセットして学びに集中できたことに感謝しています。



第21期マーケティング・マスター  
株式会社マダム  
広報部 主幹  
広原 奈津子

## 縦横の関係から広がる視野と思考

同期の受講生や講師の方々と毎週じっくりマーケティングに向き合い学ぶ中で、視野・視点によって過程や景色が大きく変わって見えるのが大変刺激的でした。自分の中の常識が覆されていく感覚は、良い意味でとても心地良かったです。概論や事例紹介によるインプット、実践的ワーク、プレゼンや論文などのアウトプットと、様々なものの掛け合わせでマーケティングの可能性が広がることを実感出来ました。マーケティングを学ぶだけでなく、人間力やリレーションを築く機会にもなりましたこと、大変感謝しております。



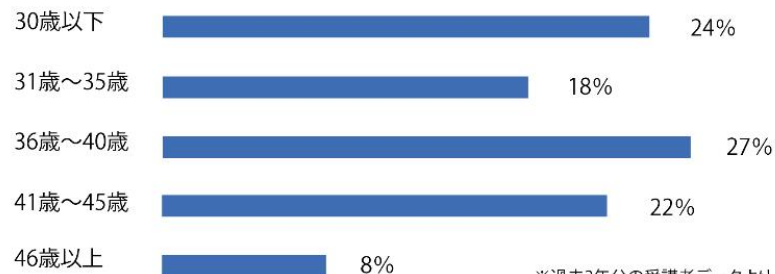
第22期マーケティング・マスター  
江崎グリコ株式会社  
グローバルブランド事業部  
Pockyマーケティンググループ  
槌田 智子

## 刺激的な出会いを通して新たな視点を得る

毎教えていただく理論や事例から得る知識はもちろんですが、普段携わることのない業界や、バックグラウンドを持つ方との意見交換やワークショップによって視野や視点が広がる新鮮さがありました。実業務から離れて、毎週水曜日に腰を据えて体系的にマーケティングを学ぶことで、偏った知識や経験による考え方や進め方を見直し、自分なりの型を再構築することができました。集中して学ぶ機会をいただけたからこそ、これまでで棚卸し、視座を高めることができたので、実りある濃い10か月に大変感謝しています。

## マーケティング・マスターコース関西 受講者情報

### 受講者の年齢層



### 受講者の平均年齢

36.3歳

### 【参考データ】

2021年	39.2歳
2022年	33.9歳
2023年	35.6歳

年齢制限は特に設けておりませんが、受講者は企業のこれからを担う30代を中心に構成されています。マーケティングについて幅広く知識を身につけて頂くことで、ビジネスを牽引することを期待されている方が、数多くご受講されています。

マーケティングは業種・業界を超えて必要とされており、様々な企業様にご活用頂いております。また、マーケティング部門の担当者はもちろん、営業部門、生産管理部門、企画部門、等々、様々な所属の方が集まります。

## OB会について

マーケティング・マスターコース関西の修了者を対象とした、情報交換の場としてのOB会を組織しており、修了後も幅広いネットワークづくりができます。マーケティング・マスターコース関西の修了者は、第1期(2001年)～第23期(2023年)まで合わせて、現在、443名となっており、関西におけるマーケティング実務に携わる方々の一大コミュニティとなっております。





## 受講対象

マーケティングの全体像を学び、ビジネスに活用する意欲のある方。  
※業種、部署、役職、年齢は不問です。

## 定員

20名

## 開催期間

2024年6月～2025年3月中旬  
毎週水曜日 9:30～17:40

## 会場

公益社団法人日本マーケティング協会 関西支部 会議室  
(大阪市北区中之島6-2-27 中之島センタービル31階)

※特別プログラム等を実施する場合、通常とは異なる曜日、会場での開催もございます。  
その際は都度、ご案内をさせていただきます。

## 受講費用

会員社 968,000円(税込)  
一般 1,210,000円(税込)

## 支払方法

お申込を頂きましたら、担当よりご確認のご連絡を必ず入れさせていただきます。  
ご確認が取れましたら、請求書をお送り致しますので、銀行振込みにてお手続きをお願い致します。

## 申込方法

公益社団法人日本マーケティング協会Webサイトのお申込フォームをご利用下さい。  
<https://www.jma2-jp.org/education/masterkansai>

## 申込・問い合わせ先

公益社団法人日本マーケティング協会 関西支部  
マーケティング・マスターコース関西 事務局  
〒530-6691  
大阪市北区中之島6-2-27 中之島センタービル31階  
TEL:06-6448-7888 FAX:06-6448-1073  
E-mail:kansai@jma-jp.org

\*企業等の所属は2023年12月1日現在の情報を記載しております。