

定性調査の 活用の仕方

- ・グループインタビューやデプスインタビューを十分に有効活用するために！
- ・定性調査に関する様々な疑問も解決できます！

セミナーの特徴 ～このような方に最適なセミナーです～

調査を発注する側、受注する側、どのような立場の方にもご満足いただける内容です。

- ✓ インタビュー実施中に、どのように「読み取り」、「マーケティング的解釈」をすべきかお知りになりたい方
- ✓ 定量調査と定性調査の使い分け方を具体的にお知りになりたい方
- ✓ こんな少人数の意見で企業の重要な判断を決めてよいのか？と疑問を持っている方
- ✓ 実施経験はあるが、もう一度体系的に勉強したい方

《プログラム》

1. 定性調査の効果と活用法
2. 定性調査による潜在ニーズの発掘方法
3. 発注者から受注者へのオリエンテーション(打ち合わせ)のあり方
4. 後でトラブルを生じさせない企画書の作り方
5. 理想的なインタビュー法とは
6. 良いモデレーターの見分け方
7. 実施中の“読み取り”と分析の基本手順
8. 数字を使わない定性情報による社内説得の仕方
9. 成功事例&失敗原因と対策
10. グループインタビューとデプスインタビューとの違い・使い分け方

できるだけ分かりやすく、定性調査について解説いたします。

本を読んで分かりづらいことなどが具体的に理解できます。

※司会者(モデレーター)速習コースを受講される方は、当コースを修了して下さい。

日程	① 2026年 5月13日(水)・20日(水) 2日間 13:00～16:00 ② 2026年 9月 9日(水)・16日(水) 2日間 13:00～16:00
対象	商品企画, 開発, 広告, マーケティング, 調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー, ブランドマネージャー, 広告プランナー, デザイナーの方 等々
オンライン	Zoom開催 ※申込者様には運営事務局から視聴用URLをメール送信致します PCからご参加くださいますようお願い致します。
参加費	39,000円(税抜) 講演研修費、教材費込み

講師



山口 博史 (株)マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長

上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業、ソニーにて商品企画、及び消費者調査等を通じて事業部・営業部へのマーケティング支援に関わる。ソニー在籍時より定性調査の重要性を知り、心理学者でもある梅澤伸嘉に師事。梅澤が創業したマーケティングコンセプトハウス入社後は、インタビュー調査の実験等を通して定性調査の体系化を行う。現在は調査の企画&分析に加え、モデレータへの指導・養成を行っている。調査結果を踏まえたヒット商品・既存ブランドの活性化実績多数。日本マーケティング協会、マーケティング共創協会講師ほか企業向けセミナー・コンサルティング実績豊富。

【著作】

- 「商品開発が成功する！インタビュー調査のすすめ方」同文館出版 2025年
- 「失敗と成功の事例から学ぶマーケティング」(近代中小企業誌)2022年3月～10月連載
- 「買う前に欲しいと思わせる力 理解しておくべきコンセプト」(月刊販促会議:宣伝会議社)2021年12月
- 「グループダイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年
- 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス (共)日本ビジネスレポート社 2002年 …他多数

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、メールにてお申込みください。

定性調査の活用の仕方 **※Zoom開催※**

参加申込書

2026年 5月13日(水)・20日(水)

2026年 9月 9日(水)・16日(水) ※ご希望の日にちに☑をつけてください

(フリガナ)
お申込責任者: _____

〒 _____
住所: _____

貴社名: _____

電話番号: _____

所属部署・役職名: _____

e-mail: _____

所属部署・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 39,000円(税抜)	人数
書籍『商品開発が成功する！ インタビュー調査のすすめ方』 2,500円(税抜)	冊数
合計	円(税抜)

事前または事後にお読みいただくと、セミナーの内容がよりご理解いただけます。

マーケティングコンセプトハウス 篇
～お客様の言うとおりに作ると
失敗するの!?!～
『商品開発が成功する! インタビュー
調査のすすめ方』(同文館出版)を
セミナーと同時に申込みいただくと
2,500円(消費税別、送料はサービス)
にてお求めいただけます。



- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 大変恐れ入りますが、領収書は発行しておりません。
- ※ 振込手数料は貴社にてご負担をお願い致します。
- ※ 参加費は原則セミナー開催月の翌月末までのお支払いをお願いしております。
- ※ セミナー開催日の前日までにZoomのURL、テキスト、ご請求書(PDF)をメールにてお送りいたします。
- ※ キャンセルはセミナー開催日の2日前まで承ります。開催前日および当日のキャンセルにつきましては、参加費を100%ご負担いただきますのでご了承ください。代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問合せください。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

◆個人情報の取り扱い◆

㈱マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

◆お申込み先／お問合せ先◆

㈱マーケティングコンセプトハウス セミナー担当 TEL:03-5215-5601
住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-20-4 八木ビル502 e-mail:n_maeda@e-mch.jp URL:https://e-mch.jp