

報道関係各位

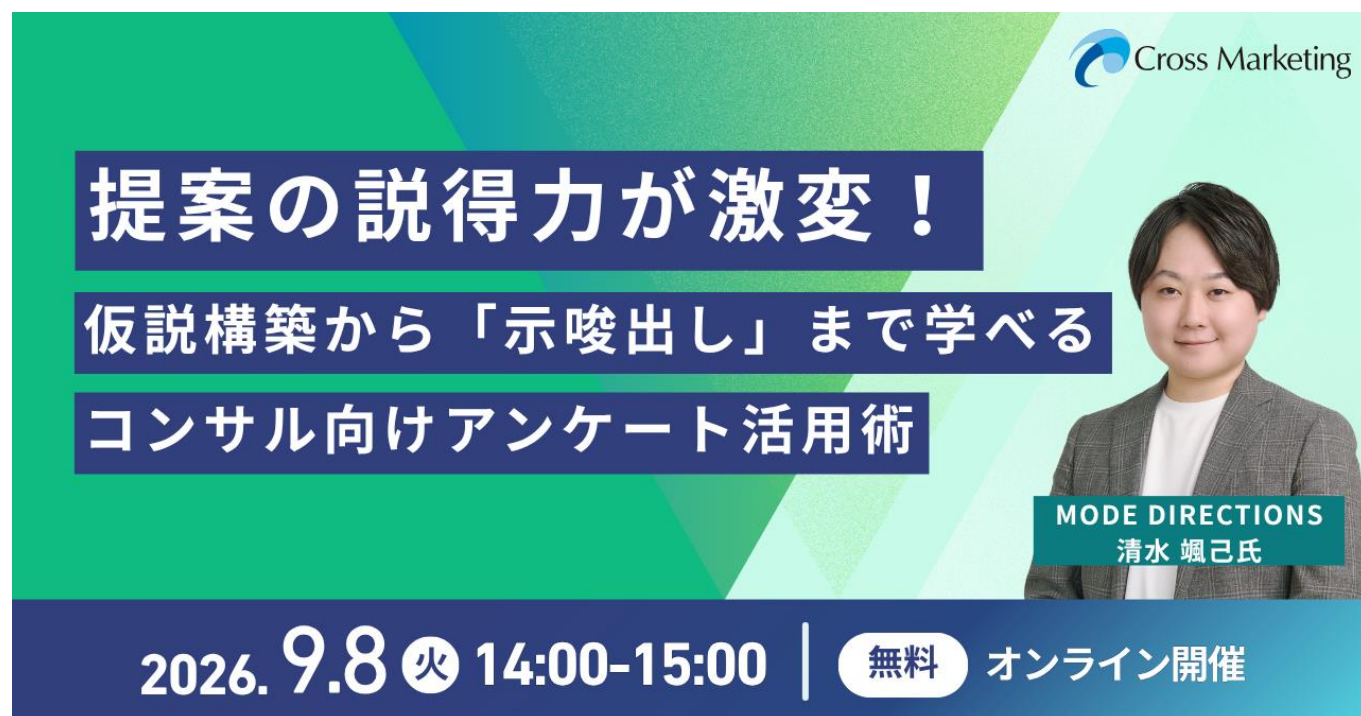
2026年9月1日
株式会社クロス・マーケティング

提案の説得力が激変する 仮説構築から示唆出しまで学べるコンサル向けアンケート活用術

2026年9月8日（火）14時～15時 無料オンラインセミナー

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区 代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹、以下当社）は、9月8日（火）にセミナーを開催いたします。

詳細・お申込みはこちら <https://www.cross-m.co.jp/seminar/20260908>



Cross Marketing

提案の説得力が激変！

仮説構築から「示唆出し」まで学べる
コンサル向けアンケート活用術

MODE DIRECTIONS
清水 颯己氏

2026. 9.8 火 14:00-15:00 | 無料 オンライン開催

■セミナー内容

ビジネスにおける意思決定の重要性が増す中、アンケート調査も単に「作る」だけでなく、課題解決に向けて「使いこなす」ことが求められています。

本セミナーでは、株式会社MODE DIRECTIONS 清水 颯己氏をお招きし、課題設定や仮説構築から、精度を高める調査設計、そして客観的なデータから「示唆」を導き出して提言へ落とし込むまでの一貫した手順とノウハウをお伝えします。

講座内では、解説に加えて架空のメーカー事例を用いた演習を取り入れ、実践的な思考プロセスを体得していただけます。

今回の講座は、アンケート調査を戦略策定の強力な武器にするためのイメージを掴んでいただける内容となります。

■プログラム

- 1.【導入】意思決定を動かす「アンケート調査」の真の価値
定量・定性調査の使い分けと、データドリブンな合意形成
- 2.【STEP 1】仮説構築：調査のクオリティを決める「論点設定」
課題設定からロジックツリーを用いた「良い仮説」の作り方
- 3.【STEP 2】調査設計：仮説を検証するための「骨組み」作り
ターゲット選定・サンプルサイズ・セグメントと回収方法の選び方
- 4.【STEP 3】調査票作成：バイアスをなくす「設問設計」のポイント
回答者目線の質問文・選択肢の作り方と、理由を深掘りする構成
- 5.【STEP 4 & 5】集計・分析～示唆出し・レポートニング
集計結果から「次を取るべきアクション（示唆）」へ落とし込むストーリーの組み立て方
- 6.【実践演習】ケースで体得する戦略的アンケート活用ワーク

■このような方にオススメ

- プロジェクトマネージャーを目指すミドル層の方
 - └ 課題設定から分析・提案まで、クライアントの意思決定を導く「データ活用の軸」を身につけたい
- リサーチ力を自身の強力なスキル・武器にしたい若手の方
 - └ 感覚頼みを脱却し、仮説構築から一貫した説得力のある調査設計手順をマスターしたい
- 部下の育成やリサーチスキルの底上げを図りたい、プロジェクトマネージャーの方
 - └ チームや部下に「示唆の出る正しい調査プロセス」を体系的に学ばせたい・標準化したい

■開催概要

名称：提案の説得力が激変！仮説構築から「示唆出し」まで学べるコンサル向けアンケート活用術

日時：2026年9月8日（火）14:00～15:00

参加方法：Zoomによるオンラインセミナー・事前申込制

※お申し込み後、zoomよりメールにて視聴URLをお送りします。参加費：無料

詳細・お申込みはこちら：<https://www.cross-m.co.jp/seminar/20260908>

※競合企業などご参加をお断りする場合がございます。

今後も当社は、さまざまな手法を取り入れながら、お客様のマーケティングパートナーとして、ニーズに適したマーケティングリサーチ、マーケティングソリューションを提供していきます。

【会社概要】

会社名：株式会社クロス・マーケティング <https://www.cross-m.co.jp/>

所在地：東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー24F

設立：2003年4月1日

代表：代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹

事業内容：マーケティング・リサーチ事業、マーケティング・リサーチに関わるコンサルティング

■本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社クロス・マーケティング セミナー事務局

seminar@cm-group.co.jp