

各 位

2025年8月25日  
株式会社インプレス

基本から最新トレンドまで網羅した一冊！

初心者から実務者まで使える『いちばんやさしいマーケティングの教本 第2版 人気講師が教える顧客視点マーケの基本と実践』を2025年8月25日（月）に発売

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：高橋隆志）は、ロングセラーの定番マーケティング解説書の改訂版『いちばんやさしいマーケティングの教本 第2版 人気講師が教える顧客視点マーケの基本と実践』を2025年8月25日（月）に発売いたします。



### ■ロングセラー入門書が最新トレンドに対応し、待望の改訂！

2019年に刊行した『いちばんやさしいマーケティングの教本 人気講師が教える顧客視点マーケの基本と実践』は、マーケティングの基本をやさしく体系的に学べる入門書として多くの読者から支持され、10刷を超えるロングセラーとなりました。

今回の第2版では、時代や業界を問わず役立つ基礎的な考え方に加えて、近年注目されるテーマも新たに取り入れています。これにより、基礎から最新動向までを一冊で学べる構成に刷新しました。

### ■基礎から応用まで、顧客視点で実践できるスキルを習得

従来のSTP分析（市場や顧客を理解して適切なターゲットを決める方法）、ブランディング（商品や企業の価値を築く方法）、マーケティングミックス（価格・商品・販売場所・宣伝の組み合わせ）といった基礎に加えて、改訂版で追加された新章では生成AIをはじめとした最新ツールをマーケティングでどう活かすかや、SNSを使った戦略の立て方など、現場ですぐに応用できるテーマを取り上げています。

いずれも、単なる理論の紹介ではなく、実際の例示や具体的な手順とあわせて説明しているため、学んだことを日々の業務に落とし込みやすくなっています。マーケティングを初めて学ぶ方はもちろん、営業や商品開発、販売促進など、商品やサービスを届ける仕事に携わる方が「売れる仕組み」を理解し、自社や自分の業務に合った戦略を組み立てられる内容です。

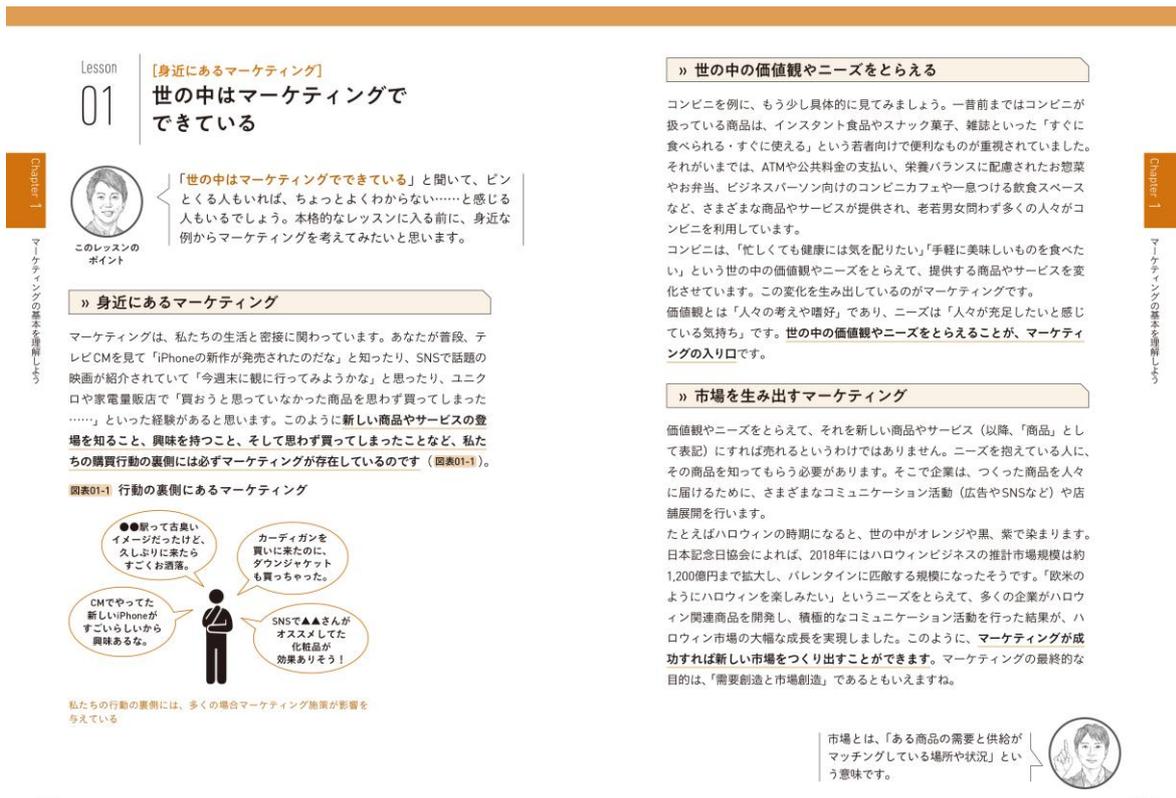
## ■オンライン講座でも大人気の第一人者によるわかりやすい解説

著者の中野 崇氏は、国内外での事業開発やマーケティング戦略立案を長年手がけてきたコンサルタントです。オンライン学習サイトでマーケティングやデータ分析、リサーチに関する講座を多数開講し、受講者は延べ14万人以上。いずれも高評価を得ています。一連の情報発信を通じ、新規事業やDX推進に必要なビジネス基礎力の向上支援と人材育成に力を注いでいます。

## ■本書は以下のような方におすすめです

- ・商品の売り方で悩んでいる方
- ・ビジネスリテラシーを高めたい方
- ・はじめてマーケティングを学ぶ方
- ・マーケティング分野にかかわりたい方、もしくはすでにかかわっている方
- ・営業、商品開発、販売企画に携わっている方
- ・SNSを活用したマーケティング施策を打ちたい方
- ・生成AIをマーケティングにどう活用してよいかわからない方

## ■紙面イメージ



身近な事例からマーケティングの考え方をつかみ、実生活に結びつけて理解できるようにしています



このレッスンのポイント

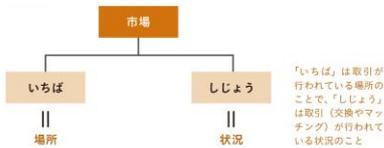
マーケティングの入り口は「顧客と市場を理解して、ニーズをとらえる」ことです。顧客1人1人を理解することで、その集合体としての市場理解につながります。このレッスンでは「顧客とは、市場とは何か」を解説していきます。

### » 顧客と市場の関係

顧客は向き合うべき相手ですが、マーケターにとっての顧客は「商品を買ってもらう生活者や企業担当者」です。私たちが仕事を離れば生活者であり、「美味しいものを食べたい」「新しい家具がほしい」「健康で若々しくいたい」「どこかでリフレッシュしたい」など、さまざまな欲求を抱えながら暮らしています。そして誰もが、これらの欲求を満たすために商品を購入したり、どこかに出かけたりします。

マーケターはこうした欲求を見つけ、商品を顧客に届ける仕組みをつくるのが仕事ですね。欲求は「需要」、商品は「供給」ですから、「需要と供給がマッチングしている場所や状況」が市場となります。図表06-1に示したように、市場は「いちば」や「しじょう」と読むことができます。例外はありますが、「いちば」は商品が実際に交換されている「場所」を指し、「しじょう」はマッチングや交換が発生している「概念的な状況」、と覚えるのとわかりやすいと思います。マーケティングの文脈では、通常後者の意味でとらえます。

図表06-1 「市場」の意味



### » 市場はどこにあるのか

図表06-2を参考にもう少し具体的に考えてみましょう。たとえば「海や川で遊ぶときに日焼けしたくない」という需要に対して、「日焼け止めクリーム」という商品が供給されていれば、そこには市場が存在しています。そして日焼けしたくないという需要が大きく、その需要を満たす供給も大きければ、市場規模は当然大きくなります。

このように、市場規模は需要の大きさが決めるのです。まずは顧客の需要（欲求）を理解して、供給状況、マッチングの発生率などを考えて市場を見出していきます。すでに数多くのマッチングが発生している市場が既存市場、これからマッチングを発生させていく市場が新規市場です。

マーケティング戦略をシンプルにいうと、「誰に、何を、どうやって買ってもらうか」を考えることですが、**まず考えるべきは「誰に買ってもらうか」**です。世の中にはさまざまな需要があって、さまざまな市場が形成されているので、自社が踏てる市場を見つけられるかどうかがマーケターの腕の見せどころです。なお「需要」と「欲求」は似たような言葉ですが、いずれも意味合いは「人々が充足したいと感じている気持ち」です。マーケティング文脈ではこの気持ちを「ニーズ」と呼びます。**顧客と市場を理解してニーズをとらえるとは、人々が充足したいと感じている気持ちの塊を見つけることです。**

図表06-2 市場の成り立ち



たとえば「海や川で遊ぶときに日焼けを予防したい」という需要に対して、「日焼け止めクリーム」という商品が供給されていれば、そこには市場が存在している。マッチング数が多ければ多いほど、市場規模は大きくなる

図解でポイントを整理し、短いレッスン構成でマーケティングの仕組みを効率よく学べます

## ■本書の構成

- Chapter1 マーケティングの基本を理解しよう
- Chapter2 顧客ニーズをとらえよう
- Chapter3 マーケティングリサーチの手法
- Chapter4 マーケティングミックスを策定する
- Chapter5 マーケティングの目標設定と効果測定
- Chapter6 デジタルマーケティングの基本を理解しよう
- Chapter7 生成AIを使ったマーケティングの基本を理解しよう
- Chapter8 PR活動とSNSマーケティングの基本を理解しよう
- Chapter9 BtoBマーケティングの実践

## ■書誌情報



書名：いちばんやさしいマーケティングの教本 第2版 人気講師が教える顧客視点マーケの基本と実践

著者：中野 崇

発売日：2025年8月25日（月）

ページ数：224ページ

サイズ：A5

定価：1,848円（本体1,680円＋税10%）

電子版価格：1,848円（本体1,680円＋税10%）※インプレス直販価格

ISBN：978-4-295-02193-3

◇Amazonの書籍情報ページ：

<https://www.amazon.co.jp/dp/4295021938>

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1124101166>

◇書影ダウンロード：

<https://dekiru.net/press/502193.jpg>

## ■著者プロフィール

中野 崇（なかの たかし）

(株)良品計画を経てマクロミルへ入社。

事業部長として上海支社の立ち上げ、取締役として韓国支社の経営再建、執行役員としてSaaS型の事業開発・統合マーケティング部門の立ち上げ・グループ全体のMission/Vision/Value策定、電通マクロミルインサイトの代表取締役社長など、第2創業期の要職を歴任。並行してZoku Zoku Consultingを開業。さまざまな法人・団体に対して新規事業の企画・開発・グロースを一貫して支援する伴走型コンサルティングを提供している。

以上

---

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計 8,000 万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT 関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch シリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向け IT 関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT 関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：塚本由紀）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: [pr-info@impress.co.jp](mailto:pr-info@impress.co.jp) URL: <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問い合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問合わせください。