

【大阪オフィス移転記念企画】

CRMカンパニー経営サミット2026 大阪

～CRMを中心とした顧客中心のAI・データ経営のポイントがわかる～

真の意味でDXの実行や、AI・データ活用を進めていく上で、CRMはその中心となるものです。

特に近年、Zoho(ゾーホー)の様なコストパフォーマンスに優れたCRMプラットフォームが広く普及したこと、

中小企業にとってもCRMプラットフォームの導入は容易なものになってきています。

こうした背景もあり、船井総合研究所では昨年7月に書籍「データ・生成AI活用で業界平均の3~5倍の収益性を実現するCRMカンパニー」を出版。

おかげさまで昨年末には増刷となりました。

また、2025年の7月にも、書籍「AI導入を実現するデータ経営 3ヶ月で型を作り、3ヶ月で軌道に乗せる」を出版させていただきました。

上記書籍で記載させていただいた内容以上に、CRM中心に据えたデータ経営について

多くの方に知っていただき実践していただきたいという想いでこの度、「CRMカンパニー経営サミット2026」を企画いたしました。

今回のセミナー・イベントの見どころは実際に「CRMカンパニー」になることによって、
自社の実績を劇的に伸ばした様々な業界の事例を生で聞いていただくことです。

今回は次の様な事例を、中心に企画させていただいております。

- ①CRMカンパニー化で昨対120%超を継続・営業利益率10%超を実現(住宅・不動産業)
- ②過去客名簿からのアフターメンテナンス商談が3ヶ月で20件増!(建設・リフォーム業)
- ③複数商品の顧客管理で、LTV向上!(土業事務所)
- ④CRMを中心として、来院患者が離脱せず、月間来院患者が増え続ける仕組みの構築(歯科医院)
- ⑤デジタル経由の問い合わせ昨対比300%!情報の一元管理で成果を実感(自動車販売店)
- ⑥6ヵ月で問合せ数4倍!成長産業からの引き合いを獲得しその後の営業の仕組化も実践。(製造業)

※本セミナー・イベントの詳細プログラムは裏面をご覧ください。

今回のセミナー・イベントをお奨めしたいのは次の様な方です。

- 1) 自社をCRMカンパニーにして短期間に業績を向上させたいと考えている経営者の方
- 2) データ活用、あるいは生成AI活用により、自社の業績を向上させたいと考えている経営者の方
- 3) DXに取組みたいと思っているが、何から手を付けたらいいのか迷っている経営者の方
- 4) 同じ中堅・中小企業で、DXに取り組んで成功している実際の事例を聞いてみたいと考えている経営者の方
- 5) これから本格化する不況の前に、有効な打ち手をうっておきたいと考えている経営者の方

本セミナー・イベントの概要は下記の通りです。

2026年1月より移転させていただく大阪新オフィスでの移転記念企画としての開催となり、

本セミナーは「限定先着50名」となっております。

ぜひ、お早めにお申込みいただけますよう、お願い申し上げます。

会場で皆様とお目にかかれますことを、心から楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
DX支援本部

記

タ イ ト ル : CRMカンパニー経営サミット2026

開 催 日 時 : 2025年12月23日(火) 13時00分~16時30分(受付開始:開始時間30分前~)

場 所 : APイノゲート大阪
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田3-2-123 イノゲート大阪 11F

ご 参 加 費 用 : 無料

プログラム・内容 : 裏面をご覧ください。

【大阪オフィス移転記念企画】

CRMカンパニー経営サミット2026 大阪 セミナープログラム

第1 講座	<h2>基調講演</h2> <p>当社のCRMカンパニーとしての取り組み</p> <p>株式会社船井総合研究所 インダストリー統括本部 本部長 上席執行役員 砂川 大茂</p>
第2 講座	<h2>CRMカンパニーとして業績を上げていくポイント</h2> <ul style="list-style-type: none">● CRMカンパニーとは● CRMカンパニーと顧客リストカンパニーの違い。● CRMを活用した業績アップ事例のご紹介 <p>株式会社船井総合研究所 DX支援本部 リーダー 小牧 大介</p>
第3 講座	<h2>業種別のCRM活用について【分科会】</h2> <ul style="list-style-type: none">● 各業種の時流予測● 業種別のCRM活用事例● 業種別の業績アップのポイント <p>住宅・建設・不動産：株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 ディレクター 白戸 俊祐 歯科・医療：株式会社船井総合研究所 メディカル支援本部 リーダー 佐藤 隆明 士業：株式会社船井総合研究所 インダストリアルDX支援本部 本部長 小高 健詩 自動車販売：株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 瀬尾 耕平 製造業・商社：株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 奥内 拓海</p>
第4 講座	<h2>本日のまとめ</h2> <p>社長が押えておくべき、CRM導入で業績向上につなげる鉄則</p> <p>株式会社船井総合研究所 DX支援本部 執行役員 片山 和也</p>

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.135266を入力、検索ください。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お問い合わせ



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

お申込みはこちらからお願ひいたします

2025年 12月23日(火)

13時00分～16時30分(受付開始:開始時間30分前～)

<お申込み期限> 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます。

当社ホームページからお申込みいただけます。

