

中小企業顧客・獲得戦略(SMB攻略)と最新事例 公開セミナー

大阪オフィス移転記念 【特別ご招待】

※本セミナーの録画・録音は禁止です



大阪移転
Opening Event
オープニングイベント

大公開セミナー

マーケティングの秘密

船井総合研究所の対法人

2026年を 先取り！

日本の中小企業を 開拓したい 皆さま必見！！

船井総合研究所の マーケターが語る最新成功事例

対象業界・業種

メーカー(産業機械・部品・食品・医療機器)/商社・卸/ソフトウェア開発業/SaaSベンダー/IT/自社サービスを展開したい企業など

ChatGPT

Genspark

Gemini

船井総合研究所が実践！！ コンサルのAI活用事例多数公開

船井総合研究所のマーケティング「成功の秘密」は中面へ！

主催

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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

中小企業顧客・獲得戦略(SMB攻略)と最新事例 公開セミナー

お問い合わせNo. **S136552**



当社ホームページからお申込みいただけます。(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.」を入力ください。)

136552

中小企業顧客・獲得戦略(SMB攻略)と 最新事例公開セミナー

セミナー詳細

開催日時

2026年 **1月16日(金)**

10:00~12:30

開催場所

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区
梅田三丁目2番12号イノゲート大阪21階

【サテライト会場】

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
※東京会場は、大阪で開催しているセミナーの中継をご覧いただけます。

受講料

無料

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場合がございます。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。

お申込み
期日

開催日4日前まで

【年末年始休業のお知らせ】

2025年12月26日正午~2026年1月6日まで※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136552>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索窓に「136552」をご入力し検索ください。

お問い合わせ先

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。



このたび弊社は2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し業務を行うことになりました。何卒倍旧のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

参加者
限定特典

参加者全員に 船井総合研究所の 最新書籍プレゼント！

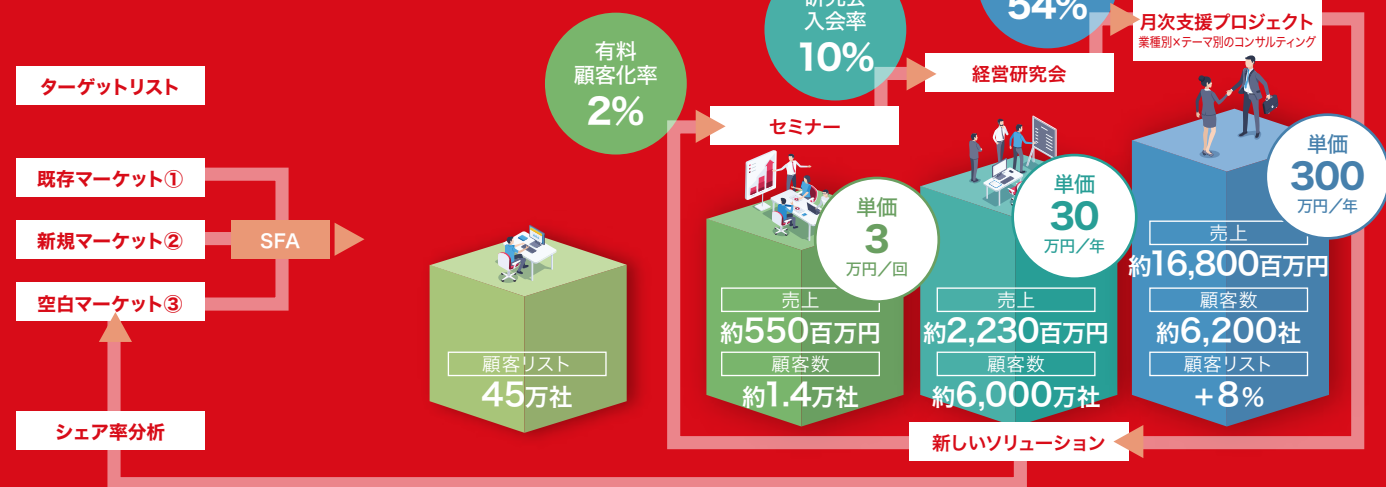
本セミナーのテーマでもある日本の中小企業開拓の船井総合研究所のショールーム本。中堅大手向けのコンサルが常識の中で船井総合研究所はいかにして中小企業向けコンサルティング事業を成功させたのか？本セミナーと合わせてお読みになることでよりすぐ使えるノウハウとして活用いただけますのでぜひ一読ください

セミナー参加者限定
無料特典！



船井総合研究所の「成功の秘密」はコレだ！

<船井総合研究所の仕組み全体像>



船井総合研究所からのご提案1 自社だけの空白マーケットを見つける！

従来の属人的営業スタイルでは負ける！肝は業界×規模×悩みセグメント

データから自社が勝てる空白マーケットを発見！ 協業セミナーで問い合わせを一気に獲得しよう！

従来の営業手法では見つけられなかった「隠れた商機」を発見しませんか？830万事業者データを駆使した空白マーケット攻略により、競合他社が見落としての未開拓市場を特定し、効率的アプローチ。たった一人の営業マンでも問い合わせ対応だけで売上が上がる秘密を大公開します！

船井総合研究所からのご提案2 SFA・CRMで受注率<Vアップを自動化！

営業・顧客管理できてますか？一人あたりの粗利生産性2400万を目指そう！

広告運用・サイト流入・メルマガ配信・チャットボットなどワンストップでマーケティングを効率化！リストからCRMまでをシームレスに！

セミナー申込数前期比162%増加！受注率2倍、受注額248%増加を実現！マーケティングオートメーション(MA)と営業活動を一元化するワンストップ戦略により、顧客育成から商談化まで自動化フローを構築。システムでフォローアップの漏れを防ぎ、効果的なタイミングでアプローチすることで営業チーム全体の生産性を飛躍的に向上させ、売上拡大を実現する実践的な手法を紹介します。

船井総合研究所からのご提案3 AIは全営業マンで使い倒す！

AIを最も生かせるのは実はコンサル営業！

船井総研はGeminiを1,000人規模のコンサルタント全社員に一斉導入！ プロ集団がAIを使って分かった最新の活用事例を一挙公開！

提案書作成、見積書準備、フォローメール送信...これらの時間のかかる業務をAIで自動化、営業担当者は本来の商談活動に集中。最新AIツールを活用したメルマガ配信や資料作成により、従来の3倍のスピードで営業活動を展開。人的ミスの削減と品質の標準化も同時に実現し、チーム全体のパフォーマンス向上の具体例をお伝えします。

年間30,000人を集客し、常時10,000社を超える
月次支援&6,000社以上の研究会員と研鑽する仕組み

セミナー講座内容



第1講座

市場理解

中小企業市場は、なぜこれほどまでに魅力的なのか？

日本企業の99.7%を占める巨大市場、中小企業(SMB)。「工数がかかる割に利益が少ない」という誤解を解消します。大企業市場が飽和する中、SMB市場は再現性と拡張性に満ちたブルーオシャンです。一つの成功事例が急速に市場全体に広がる特性を解き明かし、この巨大市場に本格参入するための構造的な魅力をデータと実態の両面から解説します。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 吉田 創
事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター

第2講座

成功事例

中小企業販路開拓(SMB攻略)の成功事例を学ぼう

中小企業市場で売れる秘訣は「良い製品」ではなく「使って成果が出る設計」です。成功企業の共通点は「誰に届けるか」が明確であること。SMB攻略の要となるSaaS型ツール(freee、kintone、Zohoなど)や法人内個人向けソリューションの成功事例5選を徹底分析します。成功パターンに隠された共通の型を学び、プロダクトが市場で受け入れられる再現性の高い提供方法を習得してください。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 吉田 創
事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター

第3講座

商品設計

中小企業販路開拓を成功に導くためのソリューション開発

中小企業経営者の心を動かすのは「商品・サービス」ではなく「経営課題の解決」です。特に「業績改善効果」をイメージできるかが、導入決定のすべて。中小企業が求める「簡単手軽」「専門特化」「即効性」「投資対効果」の4要素を満たした一点特化型ソリューション設計の思考法を公開。貴社のサービスを市場ニーズに適合させるための具体的なチェックポイントを提示します。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 吉田 創
事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター

第4講座

中小企業向けセールスを成功に導くマーケティング戦略・設計図紹介

「テレアポ一本」では限界です。SMB攻略には反響型営業体制の構築が必須。営業コストを最適化するための5つの仕組みを体系的に解説します。高精度なリスト作成から、DM・Web広告・ステップメールを組み合わせたマルチチャネル接点設計、そしてCRM、MA、SFA、BIを活用した営業DXによるインサイドセールスとの連携モデルまで。営業の生産性を向上させる設計図を公開します。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 中村 勇志
事業イノベーション支援部 リーダー

第5講座

最短で成果を生み出す！勝てる営業計画の作り方

「なんとなく営業」は今日で終わり。受注目標から逆算して、1年で100社開拓を達成するための勝てる営業計画の作り方を実践的に解説します。成功の起点となる「業種×規模×ニーズ」によるターゲット絞り込み、セグメント別の営業KPI設計と12カ月運用法、さらにはROASを用いたコスト負けしないリード獲得単価の導き方まで。再現性のある「仕掛ける営業」の型を学びます。

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 中村 勇志
事業イノベーション支援部 リーダー

第6講座

本日の振り返り&まとめ

・本日のセミナー内容の振り返り ・貴社に落とし込むための最初の一步

株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 吉田 創
事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター

セミナー参加者限定特典あり！
→詳しくは裏面へ！



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soken 大阪本社

オフィス移転 特別企画

2026年版

時流予測 レポート

読み放題
無料ダウンロード

各業種・各経営課題テーマで時流予測!!

全**200**以上のレポートを大公開

建設・住宅・不動産

医療・歯科・介護

教育・保育・福祉

観光・宿泊・レジャー

士業

モビリティ

製造・商社

人材ビジネス

葬儀

ブライダル

美容室

外食・食品

金融・保険

経営戦略

事業開発

人材・組織

DX・AI

2026年度版 時流予測レポート
ダウンロードはこちら



船井総合研究所の各業種・各経営テーマにおける**トップクラスのコンサルタント**が、綿密な市場分析、経営分析、事業分析を行い、「**2026年度版 時流予測レポート**」としてまとめさせていただきました。本レポートでは、**来る2026年に向けた以下の7つの主要な時流予測を基**に、各業種、各経営テーマごとに詳細な分析を加えています。

2026年を読み解く7つの主要な時流

時流① 物価高対策時流

時流② DXからAX (AIトランスフォーメーション) へ

時流③ 中小企業から100億円企業化へ

時流④ 補助金活用で新規事業投資が加速

時流⑤ 省人化のビジネスモデルが加速

時流⑥ 賃上げ×生産性向上

時流⑦ 事業承継×M&A

このレポートは、単なる予測に留まらず、時流に対応するための具体的な施策も提言しています。**全て無料で公開中**です。ぜひダウンロードして、2026年の経営戦略、事業戦略にお役立てください。

こちらのサイトから **ダウンロード!**

<https://www.funaisoken.co.jp/lp/jiryuyosoku>



大阪本社移転のご挨拶

謹啓 時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます
平素は格別のご愛顧を賜り厚く御礼申し上げます

このたび弊社は令和8年1月7日(水)より下記へ大阪本社を移転し業務を行うことになりました
弊社を含めた各グループ会社が同じ拠点で営業開始いたします
これもひとえに皆様のご支援の賜物と心から御礼申し上げます

今後とも社員一同より一層の精進に努め皆様のご期待に お応えいたして参りたいと存じます
何卒倍旧のご支援ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます

お手数かと存じますが住所録等のご変更をお願い申し上げます
まずは略儀ながら書中をもちましてご挨拶申し上げます

謹白
令和7年11月

株式会社船井総合研究所
代表取締役社長 真貝大介

記

所在地：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪21階
営業開始日：令和8年1月7日(水)

【大阪本社が移転するグループ一覧】

株式会社船井総研ホールディングス

株式会社船井総合研究所
(2026年1月1日より株式会社プロシードと経営統合)

株式会社船井総研あがたFAS

株式会社船井総研サプライチェーンコンサルティング
(2026年1月1日より船井総研ロジ株式会社から社名変更)

株式会社船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティング
(2026年1月1日より株式会社HR Forceから社名変更)

株式会社アパレルウェブ





株式会社船井総合研究所 大阪本社移転記念

特別イベント・セミナーカレンダー

Special Event & Seminar Calendar

日時	イベント・セミナー概要	お申込み 問い合わせ
1月14日(水) 13:30~17:00 (受付/13:00)	業績アップを加速させるオフィス戦略セミナー	
1月15日(木) 10:00~12:30 (受付/9:30)	オフィスデザイン・オフィス家具販売事業 新規立ち上げセミナー	
1月16日(金) 10:00~12:30 (受付/9:30)	中小企業顧客・獲得戦略(SMB攻略)と 最新事例 公開セミナー	
1月19日(月) 12:00~17:00 (受付/11:30)	Zoho Day 2026	
1月20日(火) 14:00~16:00 (受付/13:30)	金融機関×100億企業化支援セミナー	
1月21日(水) 12:00~17:00 (受付/11:30)	100億企業化戦略セミナー 業種別篇	
1月22日(木) 13:00~17:00 (受付/12:30)	地域創生につながる新規事業12選セミナー	
1月28日(水) 14:00~16:00 (受付/13:30)	補助金を活用した事業拡大戦略!	