

# SMBソリューションフォーラム

## セミナー詳細

開催日時 2026年 3月13日 (金) 16:00~18:00  
開催場所 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 受付時間 開始時間 30分前~  
東京都中央区八重洲2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

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兼ねますので、ご了承ください。

受講料 無料 (一般・会員ともに) 経営層・事業責任者の方のご参加をお願いしております。  
お申込み期限:開催日4日前まで

## 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/139423>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の  
右上検索マークから「139423」をご入力し検索ください。

お申込みはこちらから



船井総研  
セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

## セミナー参加者限定特典

船井総合研究所の最新書籍

# 99.7%の巨大市場に臨む 中小企業向けセールス

「小さな100万社」を効率よく顧客化する手立て

参加者全員に  
プレゼント!



## SMBソリューションフォーラム入会&会員特典

### ご入会特典

- ①書籍「99.7%の巨大市場に臨む中小企業向けセールス「小さな100万社」を効率よく顧客化する手立て」贈呈
- ②組織SANBO、キャッシュフローSANBOの利用
- ③社長onlineユーザー利用

### 会員向け付帯サービス

- ①各社サービスのターゲット業種に精通した弊社コンサルタントとの30分面談
- ②業種別コンサルティング部隊との協業セミナーコーディネート
- ③社長onlineでの取材とコンテンツ化
- ④各社サービス内容の社内ブース展示、弊社社員に向けたプレゼン機会提供
- ⑤業種別パートナー会員への優待
- ⑥弊社主催・5MB向けイベント(研究会全国大会)へ特別価格での出展



ご招待

# なぜ今、 SMB攻略なのか?

中小企業市場

船井総合研究所の社長が語る! SMB市場攻略の重要性とポイント

6,286社のご支援先、6,944社の研究会員、  
セミナー参加者30,000人超を集客する方法を解説

※2024年12月31日時点実績

優れたプロダクトがあっても、  
なぜ地方・中小企業には響かないのか?

ITリテラシーの壁と信頼の壁を突破する  
「寄り添い型DX」と「顧客基盤戦略」を大公開!

このようなお悩みをお持ちの皆様に最適です!

- 優れた商材・サービスを持っているが地方・中小企業への販路拡大に課題を感じている
- 新たなサービスや商品を開発し、日本のSMB市場を攻略しようと考えている
- SMB市場での顧客単価アップや解約防止・リピート率向上を目指したい
- IPOを見据え、特定の大手顧客に依存しない「広く厚い顧客基盤」を構築したい



メイン  
スピーカー

株式会社シンカ  
代表取締役社長  
江尻 高宏氏

株式会社船井総合研究所  
代表取締役社長執行役員

真貝 大介



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2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35F

SMBソリューションフォーラム

お問い合わせNo. S139423

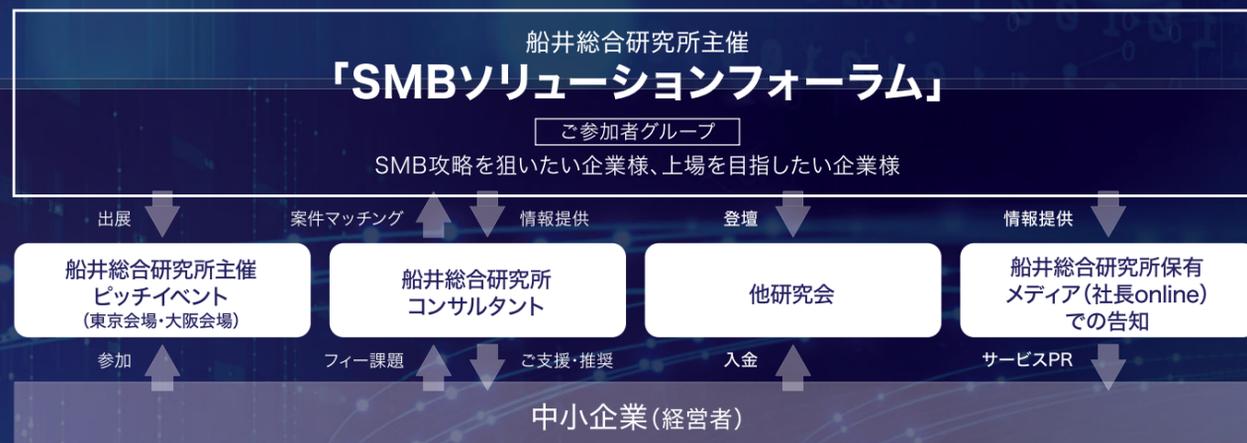
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークにお問い合わせ「No.」を入力ください。) → 139423

## 船井総合研究所の「SMBソリューションフォーラム」とは？

# ただの「勉強会」ではありません。 ここは「実利」を生み出すための エコシステムです。

コンサルタント会社として日本で最も中小企業開拓に成功している船井総合研究所のノウハウを体系化した「SMB攻略メソッド」を提供。参加者同士のコミュニティはもちろん、豪華ゲストによる講演だけではなく、全国大会でのブース出展やアイデアピッチを通じ「見込み客（船井総合研究所の顧問先）」へダイレクトに接触できる機会を提供いたします。

### <フォーラムの仕組み（イメージ）>



## 本フォーラムに参加する3つのメリット

### メリット1

#### 事例による 実践ノウハウの提供

中小企業開拓に成功している船井総合研究所が自社で実行している最新事例を共有。実務的な実践事例で即時業績アップ。

### メリット2

#### 参加者同士の 「師と友づくり」

会員同士の情報交換による相互マッチングおよび事例研究による自社のサービス展開による売上アップ。

### メリット3

#### 実案件につながる 場の利用

アイデアピッチ開催、研究会全国大会での出展や、コンサルタントへの情報共有などによる自社認知アップのためのコンテンツ活用。

## 講座内容

### 第1講座

#### なぜ今、SMB攻略なのか？

～船井総研社長が語るSMB市場攻略の重要性とポイント～

日本経済のデジタル赤字とSMB市場の実態を紐解き、なぜ優れたソリューションが中小企業に届かないのか、その構造的な要因と本フォーラム発足の背景を解説します。

株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 真貝 大介

### 第2講座

ゲスト  
講座

#### 「カイクラ」に学ぶSMB市場の攻略突破口

～ITリテラシーの壁を越える「寄り添い型DX」～

導入6,000拠点以上、解約率1%未満を誇る「カイクラ」の江尻社長をゲストに迎え、中小企業の「電話文化」を否定せず、現場に寄り添いながらデジタルを浸透させてきた、DX思想と生々しい実践知をパネルディスカッション形式で深堀りします。

ゲスト講師

株式会社シンカ 代表取締役社長 江尻 高宏氏

ファシリテーター

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

### 第3講座

#### 船井流 SMB攻略の実践手法と IPO視点での顧客基盤戦略

国内トップクラスの中小企業開拓実績を持つ船井総合研究所のノウハウを体系化した「SMB攻略メソッド」と、IPO審査の観点から見た「堅実なSMB顧客基盤」がいかに企業価値向上(バリュエーション)に寄与するかを具体的かつ実務的に解説します。

株式会社船井総合研究所 エンタープライズ支援本部 マネージング・ディレクター 吉田 創

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

### 第4講座

#### SMBソリューションフォーラムのご案内

本フォーラムの活動内容(ピッチイベント、全国大会出展、事例共有会)と、会員メリットについてご案内します。

株式会社船井総合研究所

IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

### ゲスト講師 紹介

株式会社シンカ  
代表取締役社長

江尻 高宏氏

EJIRI TAKAHIRO

関西大学大学院工学研究科修了。

2014年1月にIT企業である株式会社シンカを設立。「ITで世界をもっと おもしろく」を経営理念に、クラウドサービスを中心に、現場に根強く残る「電話文化」に寄り添ったデジタル化を実現している。中小企業の現場で培ったDXの考え方を、世界にも通じる価値として広げることを目指している。

執筆実績: IaaSシステム構築/管理ガイド ニフティクラウド 第2版

参画団体: 社団法人クラウド利用促進機構(CUPA)運営委員

#### <会社概要>

社名: 株式会社シンカ(東証グロース上場: 証券コード149A)

設立: 2014年1月

本社: 東京都千代田区

事業内容: コミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」の開発・販売など

### 「カイクラ」とは?

お客様との“会話”をクラウド管理する次世代型コミュニケーションプラットフォームです。電話・メール・SMS・LINEなど多様なコミュニケーション手段の履歴を顧客ごとに整理し、担当者以外でもこれまでの経緯を正確に把握できるため、属人化を防ぎ、誰でも高い品質で顧客対応ができる環境を実現します。また、通話は時間無制限で録音でき、生成AIが録音データを自動で文字起こし・要約。「クレーム・カスタラの可能性のある会話」や「対応品質」もAIが自動判定することで、電話対応の負荷軽減と対応品質の標準化を支援します。



※本セミナーおよび本フォーラムへの参加につきまして、弊社の判断によりご参加をお断りさせていただく場合がございます。