



[実践]マーケティング×生成AIで進める 中小企業の販路開拓セミナー

～顧客の悩みを可視化し、自社の「強み」を現場の行動に落とし込む～

自社が抱える販売力（営業力や製品力）の向上に向けた課題を解決するため、中小企業者がデジタル技術を活用して自主的な取り組みを行えるよう、実践形式のセミナーを開催します。

①「良いものを売る」から「課題を解決する」へ

製品のスペック説明（プロダクトアウト）から脱却し、「誰の、どんな困りごとを、いくらで解決するか」という顧客視点（マーケットイン）の提案力を養います。

②実話ケーススタディで「価値再構築」を疑似体験

講師の赤字事業再生の実話をもとに、「外（市場・顧客）」「内（自社の強み）」「行動（現場への落とし込み）」の3つの視点から、事業立て直しの思考手順を習得します。

③生成AIを活用した顧客分析と実践への定着

生成AIを思考の補助ツールとして活用し、顧客の悩みの分析や提案メッセージの言語化を効率的に行う手法を身につけます。



▶日程（全3回の講義を実施します）

第1回

令和8年

10/21 水

13時30分～16時00分

市場・顧客理解 編

【講義内容】

- 売上激減からの脱却：コロナ特需の終息で売上が激減した事業の再建策を解説。
- 注力商品の絞り込み：自らの商談感触と競合の市場占有率を根拠に絞り込みを決断。
- 真の課題の深掘り：顧客の困りごとの追求。
- 実践ワーク：「顧客のその先の顧客」が抱える課題を自分の言葉で言語化。

第2回

令和8年

11/5 木

13時30分～16時00分

自社理解・価値提案 編

【講義内容】

- 特徴から価値への変換：単なる機能を、顧客の成果や予算獲得に繋がる「価値」へ再定義。
- 価格と決裁者の逆算：価格設定が決裁権限や導入スピードを左右する仕組みを説明。
- 生成AIの実践活用：生成AIを使い、自社の特徴を顧客視点の言葉へ変換する演習。
- 実践ワーク：自社の特徴を5つ挙げ、そのうち3つを「顧客が主語の言葉」へ変換。

第3回

令和8年

11/25 水

13時30分～16時00分

販路開拓実践 編

【講義内容】

- 獲得コストの激減：商談単価を激減させたお話し。
- 目標の行動化：売上目標を日々の必要な商談数・訪問件数まで割り算で分解。
- 週次での改善運用：現場の報告を毎週施策へ還元し、営業半減で商談数を大幅に増加。
- 実践ワーク：売上目標を落とし込む演習。

[お問い合わせ・お申込み] 産業育成支援部 事業支援課

TEL：022-225-6697 E-MAIL：navi@joho-miyagi.or.jp



公益財団法人

みやぎ産業振興機構
Miyagi Organization For Industry Promotion

〒980-0011 仙台市青葉区上杉1-14-2宮城県商工振興センター3階

TEL：022-222-1310(代)

FAX：022-263-6923

つないでひろがる



▶ 講義について

定員	10社程度(1社2名の参加を推奨します)
持ち物	筆記用具(第2回のみPC使用) ※PCについて:インターネットが使用できるもの(接続環境はこちらで用意します)
会場	EARTHBLUE仙台勾当台ビル5階 SEED21レンタルスペース 会議室(仙台市青葉区上杉1-6-10)
受講料	無料

▶ 対象者

- ① 「中小企業販路開拓総合支援事業」の支援を受けたことがある企業。
- ② 販売力向上に関する支援を希望する企業の営業担当者および管理者。
- ③ 全3回の講義に出席可能であること。(原則)

▶ 募集方法について

令和8年10月2日(金)まで

定員に達した場合、締切日前でも募集を終了する場合があります。

セミナー参加申込書を以下のメールアドレスまでお送りください。

【送付先E-mail】 navi@joho-miyagi.or.jp

▶ 講師について



講師

たが せな
多賀 世納 氏

株式会社フィッシャーマン・テック所属

▶ プロフィール

東京都出身。筑波大学大学院修了後、海外の上下水道インフラ整備を手がけるコンサルティング会社に入社し、JICAのODA事業に従事。その後、遠隔医療システムを開発・提供する企業へ参画し、執行役員副社長として、新型コロナ後に縮小した事業の立て直しを担う。2025年に独立し、水産業の事業者の経営に参画。現場に入り込み、売上づくりと業務の仕組み化を支援する中で、産業が抱える人手不足や属人化の課題と向き合う。



公益財団法人

みやぎ産業振興機構

Miyagi Organization For Industry Promotion