

コスト高・利益圧迫を打開する！ 顧客視点で見直す「自社の真の強み」と「収益化」 実践セミナー & 個別相談会

主催：釧路商工会議所 後援：釧路市、釧路信用金庫

原材料高やエネルギー価格高騰、人件費上昇など厳しい事業環境変化が続く中、従来の売り方のままでは利益の確保が難しくなっています。今求められるのは、単なる商材アピールではなく、顧客視点で「自社の真の強み」を再定義し、適正な価格で評価される新たな収益の柱を築くことです。

- ▶ 「商品やサービスに自信があるのに、売上が伸び悩んでいる」、そんなジレンマを抱えていませんか？
- ▶ それは、「自社が思う強み」と「顧客がお金を払いたい価値」の間の「ズレ」が原因かもしれません。
- ▶ 「価値のズレ」が商売のチャンスを逃しているケースは数多く、これを解決するには顧客視点で自社の「真の強み」を見つめ直し、商品・サービスの売り方、市場展開の手法を組み立てることが早道です。
- ▶ 当地をはじめ全国各地の企業支援で数々の市場展開を導いてきた専門家が、「自社の真の強み」を導き出し、新たな収益の柱(商品・サービス・顧客・市場)を切り拓くための実践的手法を解説します。

【実践セミナー】

日時 令和8年10月8日(木)
14:00～17:00

場所 道東経済センタービル 5階会議室
(釧路市大町1-1)

対象 中小・小規模事業者(会員・非会員を問わず、
法人・個人・業種不問です)

定員 30名 (受講料無料)

【個別相談会】(希望者予約制)

商品サービスの開発・磨き上げ、市場展開、
収益化に向けた分析・事業計画策定など

日時 令和8年10月9日(金)
9:00～16:00 ※時間指定

場所 道東経済センタービル 3階会議室
定員 6事業者(先着順・無料)

【講師・専門家】 ※詳しい紹介は裏面に



稲葉 潤一 氏

(株)日本ツナガル総合研究所
代表取締役



林 健一 氏

(株)IroRe(いろり)
代表取締役社長/Co-CEO

◇ セミナーで学べる3つのポイント ◇

1. 「思い込み」を排して客観的に把握する

顧客起点の分析を身につけ、「自社がアピールしたい強み」と、顧客が「顧客がお金を払いたい価値」のズレに気づき、自社の「真の強み」を導き出す方法を学びます。

2. 「売れる」商品・サービスへのアプローチ

真の強みをベースに、ターゲット層のニーズを的確に捉え、市場・顧客に評価される商品・サービスへと形にする収益化、事業計画の実践的な手順を解説します。

3. AI活用で商品・サービスの見直し・開発、 顧客・市場展開のアイデア・ヒントを探る

良いものを作る、良いサービス提供するだけでなく、どこで、どう売り込み、新たな収益の柱として育てるか。生成AIを活用し、商品・サービスの見直し・開発のヒントやコンセプトの仮説を素早く引き出す手法を伝えます。

= 詳しい講座内容は裏面をご覧ください =

～このような悩みをお持ちの事業者様にぜひお勧めします～
長年同じ商売をしており「自社の本当の強み」が客観的にわからない／自社のサービスには自信があるが、売上が頭打ちで、売り方や伝え方を見直すべきだろうか／商品・サービスの見直しに取り組みたいが、顧客ニーズの捉え方がわからない／「良いモノだ」とは思うけど…」と言われ、成約やリピートに結びつかない…

詳しい内容、講師紹介、お申し込み方法は裏面をご覧ください

■ 講座内容 ■

物価高・コスト増を乗り切る！自社の強みから進める「事業構造の再点検」

自社の強みを可視化し、厳しい環境下でも利益を残せる経営体質をつくるプロセス。

自社の強みを活かす「ターゲット市場の再設定」と「高付加価値化」の実践

顧客は自社の何に着眼し、評価しているのか。自社の思い込みを排して客観的に自社・顧客・競合を分析し、選ばれる市場・顧客を設定する分析手法。

自社の「真の強み」棚卸しと展開設計

物価高・コスト増に負けない適正な売り方、ブランディング、ターゲット層の開拓手法。

商品・サービスの開発、改良のヒントを得る ～「本音」を探るリサーチ＆アイデアの発想～

深刻な人手不足や経営コストの増加など経営資源が限られる中小・小規模事業者が、生成 AI を「課題解決の手段」として活用し、顧客の本音分析や商品改良、販路展開アイデアを効率的に引き出す実務ノウハウ。

■ 講師紹介 ■

稲葉 潤一 氏 (株)日本ツナガル総合研究所 代表取締役

(株)ローソンに入社。販売促進、マーケティング、商品開発など幅広く経験。「プレミアムロールケーキ」など大ヒット商品を世に送り出す。ナチュラルローソンでは、業績をV字回復させるとともに成城石井との協業を実施。その後の展開の礎をつくる。令和2年に(株)日本ツナガル総合研究所を設立、上場企業から地域の中小企業・家族経営の事業者まで、製造・小売業にとどまらず、様々な業種の企業でノウハウを展開、商品開発改良・市場展開支援や企業ブランド再定義、事業再構築、事業計画策定支援、M&Aによる事業再生を実践する。

地方事業者への理解が深く、釧路商工会議所・釧路市・釧路信用金庫が共催する「販路拡大・磨き上げ研究会」事業では、ローソン在籍時から10年以上にわたりメイン講師・専門家を務める。研修事業の対象は加工食品分野だが、様々な業種にも通じる市場分析や販売手法、事業構築を学べるため、食品業種以外の事業者も多く参加している。

林 健一 氏 (株)IroRe(いろり) 代表取締役社長 Co-CEO

大手教育会社、保険会社の事業マネージャーを務め、デジタルマーケティングの戦略立案から実行までを経験。平成31年デジタルマーケティング支援企業の free web に参画。新規事業立ち上げと約10倍の事業成長に貢献。令和3年取締役。令和7年11月(株)IroReを設立し、事業推進・事業計画の設計支援・マーケティング実行支援を行う。

※ 本セミナーおよび個別相談会は、特定の補助金の申請代行や作成代行為目的とするものではありません。事業者の自走および事業計画策定を支援するものです

■申込締切 令和8年10月6日(火) ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

個別相談会は、事務局より面談時間を調整させていただきます。

■お申込方法 参加申込書をFAXまたはお電話、二次元コードからお申し込みください

■お申込・お問い合わせ先 釧路商工会議所地域振興部 電話0154-41-4143

参加申込書 釧路商工会議所 地域振興部経営相談課 行 (FAX0154-41-4000)



事業所名		業種	
		↓いずれかに○をおつけください↓	
住所			セミナー(10/8)にご参加
電話 FAX			セミナー(10/8)と個別相談会(10/9)の両方にご参加
メールアドレス		※個別相談会は時間指定制。事務局よりご連絡します。	
氏名		お役職	

※ご記入いただいた個人情報は本事業実施、及び当商工会議所からのセミナー・研修会等のご案内のために使用させていただきます