

主催：尼崎商工会議所：モノづくり企業向け販路開拓セミナー
ものづくり現場で培った豊富なノウハウを持つコンサルタントが語る！
小さな市場をつくって攻め込む
モノづくり企業が利益を伸ばすための
新規開拓営業必勝法！

中小製造業を取り巻く環境は、原価高騰・人材不足・生産性の要求など日増しに厳しさを増しています。
しかし、地域の根差す中堅中小企業だからこそできる「スピード」と「柔軟性」を活かせば、大手が狙わない“細分化された市場”に活路があります。今こそ自社の“独自の価値”を発掘し、最適な顧客に届ける戦略が必要です。

良いものを作っているのに売れない。多くのものづくり中堅中小企業が抱える共通課題を、販路開拓・新規開拓の視点から解決します。「展示会に出ても成果が出ない」「価格競争に巻き込まれる」そんな悩みを、“待ち”から“攻め”の営業へ転換し、利益を生み出すための具体的方策を学んでいただきます。

■日 時：令和8年**2月26日（木）** **14時～16時**

■会 場：尼崎商工会議所 4階 402階会議室

■対 象：会員事業所（定員15名）

■参加費：無 料

■その他：当セミナーの受講が、令和8年度の本所展示会出展の優先枠扱いとなります。

※令和8年本所展示会出展予定：国際産業フロンティアメッセ

■問い合わせ先：尼崎商工会議所産業部地域振興グループ 三國、養田 TEL：06-6411-2252

プログラム

第1部 勝ち抜く社長の3つの思考法とは！

第2部 営業する前にこれをやれ！

・自社独自の価値を研究する・他社と差別化するための方法

第3部 事例紹介とワーク

・実際に展示会から新規取引を獲得した町工場の事例

・自社の「攻めの市場」を考える簡易ワーク

第4部 尼崎商工会議所の販路開拓支援事業について（事務局からの説明）

■講 師：NNA 株式会社 代表取締役 1位づくり戦略コンサルタント

佐藤 元相（さとうもとし）氏



■講師経歴■ 1962年生まれ。高等学校卒業。町工場の職人歴10年。

弱者の必勝のランチェスター法則を基軸に独自ビジネスモデルを構築することに成功し、コンサルタントとしてこれまで1,300社以上の指導実績をもつ。また、豊富な現場経験から生み出された「No.1戦略」「下請け脱却戦略」をはじめ多彩なテーマで年間200回以上のセミナーを行い、「実践的かつ効果的である」と好評を博している。2024年SNSを活用したブランディングに取り組みInstagramのアカウント「還暦社長」は3ヶ月で1万人フォロワーを達成！「小さな会社の1番を見つけ、より輝きある未来を創造する！」志に自ら主催する「あきない実践道場」には全国からたくさんの経営者が参加。その理論を実践し多くの成功事例を生み出している。

FAX 送信先：06-6413-1156

尼崎商工会議所 産業部 地域振興グループ 三國、養田行

モノづくり企業向け販路開拓セミナー

申込書（2/26日開催）

事業所名		住 所	
TEL		FAX	
受講者名		Mail	
ご質問等			

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本交流会事業に係る連絡のほか、商工会議所事業に係る運営の目的のみに使用いたします。