中小企業大学校

東京校

営業・マーケティング

経営環境の激しい変化に対応した顧客獲得実践法

徹底サポート！ 自社の新規顧客開拓の進め方

研修のねらい

市場が激変する中で、停滞を打破するためには、恒常的に新規顧客開拓を果たしていくことが不可欠です。また、コロナウイルス感染症の影響等で、受注減少や取引先の経営悪化のおそれがある環境では、事業規模の維持・リスク分散といった観点からも新規顧客開拓の重要性が高まっています。

本研修では、自社の経営資源を棚卸しするとともに、これまで見えていなかった顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げる等の方法を学びます。

研修のポイント

- ☑ **自社の新規顧客開拓の可能性に気づき、チャレンジ意欲を高めることができます。**
- ☑ **顧客が納得する新規顧客開拓の効果的なプロセスを学びます。**
- ☑ **インターバルを活かして自社の実態にあわせた新規顧客開拓計画書の作り方が身につきます。**

◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。

・「No.39 提案営業の考え方・進め方」2025 年 6 月 24 日（火曜）～ 6 月 26 日（木曜）〈3 日間〉
・「No.41 顧客視点で考える!自社の売れる営業計画」2025 年 9 月 25 日（木曜）～ 26 日（金曜）／ 11 月 5 日（水曜）～ 6 日（木曜）〈全 4 日間〉
・「No.43 魅力ある Web サイト構築の考え方・進め方」2025 年 12 月 4 日(木曜)～ 12 月 5 日(金曜)〈2 日間〉

研修期間

2025 年 7/29(火) -7/30(水)
8/28(木)
〈全3日間〉

対象者

管理者、新任管理者

・営業部門の管理者、チームリーダーの方
・新市場、新規顧客の開拓を目指す企業の方
・営業力の底上げをしたい企業の方

定員 30 名

受講料 32,000 円（税込）

会場

中小企業大学校 東京校

東京都東大和市桜が丘2-137-5

月日	時間	科目	内容
7/29(火)	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-12:20	新規顧客開拓の本質	外部環境の変化と自社への影響を知り、新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、新規顧客開拓の基本的な考え方について学びます。
	13:20-17:40	新規顧客開拓の効果的なプロセス①（現状把握）	自社の商品・サービス及び顧客動向の棚卸しを踏まえた強みと機会の把握方法について、事例、演習を通じて学びます。
7/30(水)	9:20-14:20（昼休 12:20～13:20）	新規顧客開拓の効果的なプロセス②（戦略と戦術）	自社の商品・サービス及び顧客動向の棚卸しを踏まえ、強みと機会を把握するとともに、それらを活用した新規市場、潜在顧客へのアプローチ方法（「仮説を立て、検証し、改善に取り組む」）について、事例、演習を通じて学びます。
	14:20-17:20	自社の新規顧客開拓計画作成演習①	自社の新規顧客開拓計画の作成に取り組みます。
	インターバル期間「新規顧客開拓の実践」 作成した新規顧客開拓のアクションプランを基に、新規顧客開拓に取り組み、自社で実践する上での計画の問題点と今後の課題を考えます。		
8/28(木)	9:20-16:30（昼休 12:20～13:20）	自社の新規顧客開拓計画作成演習②	新規顧客開拓計画のブラッシュアップに取り組み、組織的に継続していくための課題と対策を検討します。
	16:30-17:20	新規顧客開拓計画を実行するためのポイント	新規顧客開拓計画を実行するためのポイントや留意点を学びます。
	17:20-17:30	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。
※研修初日終了後から交流会を開催する予定です。

講師紹介（敬称略）

UNICOコンサルティング 代表
小峯 孝実
（こみね たかみ）

個人飲食店での修行やFC本部での店舗開発等の経験を経て、1992年に都内で飲食店を開業。その後は多角化により事業を拡大。2007年にUNICOコンサルティングを設立し、食品業界（製造工場、卸、飲食店ほか）を中心に実践的コンサルティング活動を実施。コンサルタント業本格参入以来17年間で関わった企業数1,000社超、講演回数多数。最近は事業再構築支援やインバウンド対策支援の実施も多い。中小企業診断士。

松野中小企業診断士事務所 所長
松野 泉
（まつの いずみ）

大学卒業後、日本マクドナルド株式会社に入社。店舗勤務となり、店舗運営全般を担当。その後転職し、中小企業と大企業双方の製造業に従事。中小企業では生産管理体制構築などを経験。大企業では、予算管理、原価管理、生産管理、下請会社の生産及び品質管理を担当。2017年に独立開業してからは、今までの経験を活かして、主に飲食業と製造業の企業を支援。中小企業診断士。唎酒師。

株式会社クロワッサンパートナーズ 代表取締役
光武 晋一
（みつたけ しんいち）

システムエンジニアとして業務アプリケーションの開発・保守、Webベースのパッケージソフトウェア開発、私立大学のサーバーインフラ整備に携わったのち起業。データ入力事業や都内複数店舗の飲食店経営をしつつ、経営におけるWeb・IT活用の研究と実践を重ねている。Web活用・SNS活用・動画作成と活用講座、創業塾、企業での新人向け研修など、年間を通じてさまざまな研修・セミナーに登壇。中小企業診断士、情報処理安全確保支援士。

Be a Great Small.
中小機構
独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 東京校

こんなところ！ 東京校
受講風景や研修の様子はこちらからご覧頂けます。
＼事前確認で、安心して受講できる！／ facebook

申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。
インターネットにてお申込ください。

※中小企業の定義は HP 等でご確認いただくか、当校までお問合せください。
　士業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。
※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。
　応募状況は、HP でもご確認いただけます。

お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校　企業研修課

〒207-8515　東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL　https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo ※インターネットからお申し込みができます。

TEL　042-565-1207　E-mail　to-kenshu@smrj.go.jp

受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約 1.5 ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。（恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください）。

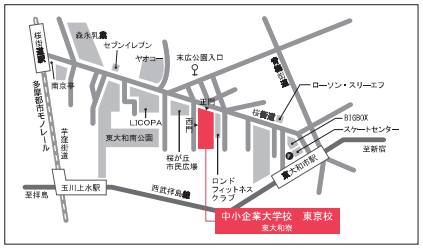
※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。
※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として 1 コースあたり 1 社 2 名様までのお申し込みといたします（2 名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします）。

宿泊施設（東大和寮）

寮費：2,700 円／ 1 泊（税込）※寮費は変更になる場合があります。

宿泊施設を併設しております。
また、校内に食堂を併設しています。

中小企業大学校東京校　交通アクセス



JR山手線　高田馬場駅から／西武拝島線拝島方面行き　東大和市駅下車　徒歩10分
JR中央線　国分寺駅から／西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き
　東大和市駅下車　徒歩10分
JR中央線　立川駅から／多摩都市モノレール　玉川上水駅下車　徒歩15分
　多摩都市モノレール　桜街道駅下車　徒歩15分
※西武線をご利用される場合、拝島線直通の急行または準急のご利用が便利です。
※受講生用の駐車・駐輪設備がございません。受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関でお越しください。

インターネットによるお申込み方法

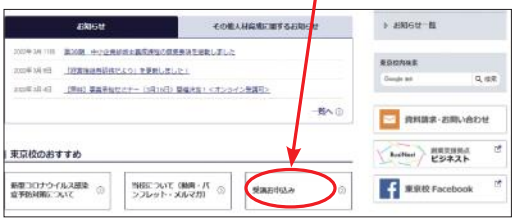
1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。
【東京校ホームページ】
https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html

中小企業大学校　東京校　検索　※PC での申込みが便利です。

2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



3 Web 申込み

「Web 申込み」をクリック。　※研修詳細ページからも申込みできます。

ご希望の研修コースをプルダウンしてお選びください。

以下必要事項をご記入ください。

4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。

内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。

申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、お手数ですが東京校までご連絡ください。

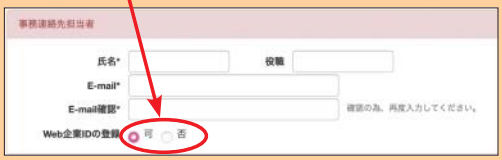
次回からのお申込みが簡単に！

Web 企業 ID を登録がおすすめ！

Web 企業 ID を登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web 企業 ID の登録」で「可」を選択してください。



- 初回お申込み完了後、ご登録の e-mail アドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
- 内容に従い、必ず Web 企業 ID のパスワード設定をお願いします。
- 次回以降は「Web 企業 ID を登録」欄に ID と設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

No.40

コース名	**徹底サポート！自社の新規顧客開拓の進め方** 経営環境の激しい変化に対応した顧客獲得実践法				
研修のねらい	市場が激変する中で、停滞を打破するためには、恒常的に新規顧客開拓を果たしていくことが不可欠です。また、コロナウイルス感染症の影響等で、受注減少や取引先の経営悪化のおそれがある環境では、事業規模の維持・リスク分散といった観点からも新規顧客開拓の重要性が高まっています。 本研修では、自社の経営資源を棚卸しするとともに、これまで見えていなかった顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げる等の方法を学びます。				
研修の特長	・自社の新規顧客開拓の可能性に気づき、チャレンジ意欲を高めることができます。 ・顧客が納得する新規顧客開拓の効果的なプロセスを学びます。 ・インターバルを活かして自社の実態にあわせた新規顧客開拓計画書の作り方が身につきます。 ◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。 ・「No.39 提案営業の考え方・進め方」2025年6月24日（火曜）～ 6月26日（木曜）〈3日間〉 ・「No.41 顧客視点で考える！自社の売れる営業計画」 2025年9月25日（木曜）～ 26日（金曜）／11月5日（水曜）～ 6日（金曜）〈全4日間〉 ・「No.43魅力あるWebサイト構築の考え方・進め方」2025年12月4日（木曜）～ 12月5日（金曜）〈2日間〉				
研修期間	2025年7月29日（火曜）～ 7月30日（水曜） 〈3日間〉 2025年8月28日（木曜）				
対象者	管理者、新任管理者層 ・営業部門の管理者、チームリーダーの方 ・新市場、新規顧客の開拓を目指す企業の方 ・営業力の底上げをしたい企業の方	**定員**	30 名	**受講料**	32,000 円

日付	時間	科目	内容	講師
7/29 (火)	9時20分～9時40分	**オリエンテーション**		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時20分	**新規顧客開拓の本質**	外部環境の変化と自社への影響を知り、新規顧客開拓に取り組む必要性を理解するとともに、新規顧客開拓の基本的な考え方について学びます。 ・中小企業を取り巻く環境変化と新規顧客開拓の重要性 ・顧客の納得・共感につなげる客観的かつ多角的な視点 ・ニーズとシーズのマッチングポイントと顧客の課題解決 ・戦略の検討（様々な戦略立案方法でのアプローチ）	小峯 孝実 UNICOコンサルティング 代表 松野 泉 松野中小企業診断士事務所 所長 光武 晋一 クロワッサンプランニング 代表
	13時20分～17時40分	**新規顧客開拓の効果的なプロセス①（現状把握）**	自社の商品・サービス及び顧客動向の棚卸しを踏まえた強みと機会の把握方法について、事例、演習を通じて学びます。 ・競合との比較による真の強みの把握 ・3Cやファイブフォース等による市場の魅力の検討 ・個人ワーク&班別面談	
7/30 (水)	9時20分～14時20分 （昼休 12時20分 ～13時20分）	**新規顧客開拓の効果的なプロセス②（戦略と戦術）**	自社の商品・サービス及び顧客動向の棚卸しを踏まえ、強みと機会を把握するとともに、それらを活用した新規市場、潜在顧客へのアプローチ方法（「仮説を立て、検証し、改善に取り組む」）について、事例、演習を通じて学びます。 ・セグメンテーションとターゲッティング、及びポジショニング ・新規顧客への仮説、検証、改善のサイクルに基づくアプローチ ・デジタル化時代の新規顧客開拓手法（従来手法、及びデジタルマーケティング、オンラインセールス） ・組織的アプローチにつなげるポイント	
	14時20分～17時20分	**自社の新規顧客開拓計画作成演習①**	自社の新規顧客開拓計画の作成に取り組みます。 ・計画実行に向けた課題整理 ・インターバル期間中に実行するアクションプランの作成 ・グループ内での意見交換	
インターバル期間「新規顧客開拓の実践」 作成した新規顧客開拓のアクションプランを基に、新規顧客開拓に取り組み、自社で実践する上での計画の問題点と今後の課題を考えます。				
8/28 (木)	9時20分～16時30分 （昼休 12時20分～ 13時20分）	**自社の新規顧客開拓計画作成演習②**	新規顧客開拓計画のブラッシュアップに取り組み、組織的に継続していくための課題と対策を検討します。 ・インターバル期間の振り返り（相互の意見交換） ・継続的な実践のための課題と対策 ・自社の新規顧客開拓計画のブラッシュアップ ・グループ内発表/全体発表	小峯 孝実（前掲） 松野 泉（前掲） 光武 晋一（前掲）
	16時30分～17時20分	**新規顧客開拓計画を実行するためのポイント**	新規顧客開拓計画を実行するためのポイントや留意点を学びます。 ・実行のための組織構築とPDCAサイクルを機能させるポイント ・メンバーの意欲と能力を引き出すためのマネジメント	
	17時20分～17時30分	**修了証書の授与**		中小企業大学校担当職員

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
小峯 孝実 （こみね たかみ） UNICOコンサルティング 代表	個人飲食店での修行やFC本部での店舗開発等の経験を経て、1992年に都内で飲食店を開業。その後は多角化により事業を拡大。2007年にUNICOコンサルティングを設立し、食品業界（製造工場、卸、飲食店ほか）を中心に実践的コンサルティング活動を実施。コンサルタント業本格参入以来17年間で関わった企業数1,000社超、講演回数多数。最近は事業再構築支援や復調局面のインバウンド対策支援の実施も多い。また、中小企業大学校講師（経営後継者研修、経営管理者研修、WEBee Campusなど）や東京都中小企業振興公社 若手商人育成アドバイザーなどにも携わる。中小企業診断士。
松野 泉 （まつの いずみ） 松野中小企業診断士事務所 所長	大学卒業後、日本マクドナルド株式会社に入社。店舗勤務となり、店舗運営全般を担当。その後転職し、中小企業と大企業双方の製造業に従事。中小企業では生産管理体制構築などを経験。大企業では、予算管理、原価管理、生産管理、下請会社の生産及び品質管理を担当。2017年に独立開業してからは、今までの経験を活かして、主に飲食業と製造業の企業を支援。中小企業診断士。唎酒師。
光武 晋一 （みつたけ しんいち） クロワッサンプランニング 代表	システムエンジニアとして業務アプリケーションの開発・保守、Webベースのパッケージソフトウェア開発、私立大学のサーバーインフラ整備に携わったのち起業。データ入力事業や都内複数店舗の飲食店経営をしつつ、経営におけるWeb・IT活用の研究と実践を重ねている。 Web活用・SNS活用・動画作成と活用講座、創業塾、企業での新人向け研修など、年間を通じてさまざまな研修・セミナーに登壇。また各地の中小企業にてWebを活用した販路拡大、生産性向上のためのIT導入などをハンズオンで支援している。中小企業診断士、情報処理安全確保支援士。