

AIとデータを味方につけ、売上アップの道筋を！

AIやビッグデータ活用による 販路拡大勉強会（全2回）のご案内

～生成AIやビッグデータをヒントに、自社の強みを整理し、これからの売上拡大の視点を学ぶ実践型勉強会～

人口減少による市場縮小や人手不足に対応し、自社の販路を広げるための全2回の勉強会です。
第1回では、地域経済分析システム(RESAS※)やAIを活用した新市場の発見・分析手法、業務省力化の方法を学び、
第2回では、実行可能な販路拡大の方法を考え、AIを使いながら具体的な実行計画にまとめていきます。
事前知識は不要です。AIと一緒に自社の未来を描く実践型プログラムですので、ぜひご参加ください！

- 定員 各回15名程度
- 対象 釜石・大槌地域企業、個人事業主など、どなたでも歓迎です
- 以下の内容に当てはまる方には、是非ご参加いただきたいです
 - ・販路拡大の第一歩をどこから進めればいいのか迷っている方
 - ・生成AIやデータ活用に興味がある方
 - ・販路拡大のヒントや、戦略の壁打ち相手が欲しい方
 - ・自社の強みを整理し、現実的な売上拡大の計画を練りたい方

第1回勉強会

RESAS×AIで実現する新市場開拓と業務省力化 (売上拡大の基盤づくり)

○日時 令和8年9月18日(金) 13:30～

○会場 釜石・大槌地域産業育成センター
〒026-0001 釜石市大字平田3-75-1

○講師 (株)ブランド・プロモーション戦略研究所
宮本和宏氏(中小企業診断士)

○主な内容

- ・AIやRESASで広がる市場を見つける。
- ・商品・サービスが「売れるヒント」を見つける。
- ・AIを使った業務の省力化の方法を知る。

第2回勉強会

AIと「次の一手」を考える (実践・計画づくり)

○日時 令和8年10月23日(金) 13:30～

○会場 釜石・大槌地域産業育成センター
〒026-0001 釜石市大字平田3-75-1

○講師 (株)ブランド・プロモーション戦略研究所
仲田俊一氏(中小企業診断士)

○主な内容

- ・悩みや課題を、実行できるプランに書き換える。
- ・AIとの対話で計画をまとめる。
- ・効率的な売り先や方法を絞り込む。
- ・自社の状況をまとめ、何を優先するか明確にする。

※ RESAS(リーサス)とは、経済産業省と内閣官房が提供する、国の統計や官民ビッグデータを集約しグラフ等で可視化するWebプラットフォームです。
※ 勉強会終了後、個別課題をお持ちの方を対象とした個別相談会も計画しております。こちらもお興味ある方は、是非お申し込みください。(11月中旬予定)

FAX・メール申し込み用：下記の内容をご記入の上、FAXまたはメールにてお申込みください。

FAX:0193-26-7557 E-mail:info@ikusei.or.jp

9月15日(火)締切

企業名	※個人申込みの場合は未記入で結構です。		電話番号	—	—
E-mail			FAX	—	—
参加者	氏名		役職		
	氏名		役職		
参加 □にチェック して下さい	☐ 第1回勉強会（9月18日） RESAS×AIで実現する新市場開拓と業務省力化 (売上拡大の基盤づくり)		☐ 第2回勉強会（10月23日） AIと「次の一手」を考える (実践・計画づくり)		
ご要望	※勉強会ご参加にあたり、ご要望などありましたら、ご記入ください。(例：新規獲得先の情報収集方法、生成AI手法の習得など)				

当日は、実際に生成AIに触れる時間を設けております。よろしければスマートフォンやパソコンをご持参願います。

【お問い合わせ先】

公益財団法人釜石・大槌地域産業育成センター（〒026-0001釜石市大字平田3-75-1）
TEL:0193-26-7555 FAX:0193-26-7557 E-mail:info@ikusei.or.jp

WEB申し込み用

