

中小企業こそ取り組みたい

「AI を活用した顧客管理による売上アップの進め方」

～業務フローと CRM から始める AI 導入～

主催：大阪商工会議所 東支部

AI 時代は、顧客の情報の探し方・比べ方・選び方も大きく変わります。新規顧客を集め続けるだけでなく、これまで出会った顧客との関係を深め、問い合わせ、商談、購入履歴、Web 上の行動などの情報を活かしながら、「誰に・いつ・何を」を伝えるかを考えることが、これまで以上に重要になります。

本セミナーでは、まず自社の業務の流れと顧客との接点を整理し、どこに AI を組み込めば成果につながるのかを考えていきます。さらに、CRM を活用して顧客情報を一元化し、営業・マーケティング・顧客対応の中で AI を継続的に活かすための仕組みづくりを、具体例を交えながら解説します。

AI による営業先の発掘、顧客分析、提案、フォローアップなどの活用例も交えながら、AI を単なる便利なツールで終わらせず、売上につながる仕組みに変えるための考え方と導入ステップをお伝えします。

- 日 程 2026 年 11 月 27 日（金）午後 2 時～同 4 時
- 会 場 ニッセイ京橋ビル 3 階 会議室（大阪市都島区東野田町 4-6-22）
- 対 象 顧客管理で業績を上げたい中小企業
- 内 容

- 〔1〕 AI 時代こそ、顧客管理が会社の武器になる
 - 〔2〕 AI と顧客情報で、営業はここまで変えられる
 - 〔3〕 まずは名刺から。AI で顧客管理を始めよう
 - 〔4〕 AI で、顧客の「解像度」を上げよう
 - 〔5〕 AI で、顧客情報を売上につなげよう
 - 〔6〕 AI と CRM で、顧客情報を会社全体の資産にする
- まとめ・質疑応答

- 講 師 ONiWA 株式会社 代表取締役・DX コンサルタント 稲葉 智宏 氏



SIer や外資系企業で情報システムの企画・運用を担当後、起業。デジタルマーケティングと DX の専門家として、中小企業の売上向上や集客を支援。これまで 100 社以上をサポートし、企業や事業主ごとに異なる集客課題を解決。地元商店街イベントで約 4 万人、独立行政法人主催のイベントで 1.2 万人を集客した成功事例を持つ。

- 定 員 30 名（先着順） *原則、1 社 2 名まで
- 受 講 料 会員：無料 / 非会員：5000 円（税込）
- 申込方法 ホームページまたは FAX にて（開催 1 週間くらい前に受講票を送信いたします。）
- 問合わせ 大阪商工会議所 東支部（担当 秦） 電話：06-6358-6111

FAX 番号：06-6358-6333

参加申込書「AI を活用した顧客管理による売上アップの進め方」（11/27）

(社名カナ) (会社名)	(氏名カナ) (参加者氏名)
(所在地) 〒	(会員番号) ※不明の場合は空白 (従業員数)
(TEL) (FAX)	(業種) (資本金) 万円
(メールアドレス)	※メールアドレスは必須。受講票送信先。

※本セミナーは大阪府の小規模補助金を活用して実施します。ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供（E メールでの事業案内含む）に利用させていただくほか、大阪府（補助金交付元）および講師に参加者名簿として提供いたします。これらについては受講者ご本人に同意いただいたものとして取り扱わせて頂きます。