

中小企業向け | 実践型・生成AI活用セミナー

生成AIを活用した

新商品・新サービスのアイデア発想法

顧客の「困りごと・欲しいこと・必要なこと」と自社の強みを結ぶ

生成AIに「新しいアイデアを出して」と頼むだけでは、満足する回答が得られるかは疑問です。本セミナーでは、顧客の「困っていること・欲しいこと・必要なこと」を整理し、自社の経験・技術・顧客基盤などを、顧客に提供できる価値へ変換します。そして、発想技法を使い分けて、生成AIとともに新商品・新サービスの案を具体化します。

日時

2026年10月29日（木）14:00～16:00

※入室 13:30～

開催形式

オンライン

受講料

無料

定員

30名

このセミナーで学べること

1

顧客を3つの視点で具体的に整理する

2

自社の資源から強みを見つける

3

強みを顧客にとっての価値提案に変える

4

顧客セグメントと価値提案を組み合わせる

5

発想法を使い分ける

6

生成AIとの対話で事業アイデアを具体化する

※特定のAIサービスの操作講座ではなく、顧客理解・強みの整理・発想技法を生成AIと組み合わせる実践講座です。

講師プロフィール

近江 昇 氏

有限会社オー・エム・エフ 代表取締役

企業研修、人事制度・採用コンサルティング、中小企業の経営支援に従事。全国26都道府県23業種、205社、延べ33,000人以上に研修・セミナーを実施。ビジネスモデルキャンバスワークショップ&マスター講座認定講師。



【本セミナーにおける諸注意について】

- ☐ ミーティングに参加（入室）の際は、お名前欄に受講者様の「お名前（苗字のみ）」を入力してください。
- ☐ 本セミナーはZoomを用いたWEB配信となります。ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催前日までにメールにてお送りいたします。なお、受講に必要なPC・インターネット環境等は各自でご用意をお願いいたします。
- ☐ 受講用のPC・インターネット環境等が視聴環境を満たしているか、ご確認ください。視聴環境によって、本セミナーの動画を正常に視聴できない場合がありますが、当該事象について、主催者は一切の責任を負いませんので、予めご了承ください。

お申し込み



左記QRコード、または東京商工会議所Webサイトの「東商マイページ」からお申し込みください。

イベント番号：207708

先着順／参加券は発行しません

※ご記入いただいた情報は、東京商工会議所で共有し、本講座のご連絡・記録に使用すると同時に、東京商工会議所からの事業案内（DM・メールマガジン等）に使用場合があります。
※FAX・DMの送信停止をご希望の場合は、〇〇支部（TEL：〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇）までご連絡ください。