わかりやすくて、実践できる

セミナー・研修のご案内

地域創造カンパニー
グローカルマーケティング株式会社

◆会社概要

本社所在地　新潟県長岡市城内町3-2-1　山嘉ビル3F
〒940-0061

代表電話番号　0258-89-6221

フリーダイヤル　0120-011-913

創業　2006年6月

法人設立　2020年9月

代表　今井進太郎CEO　（最高経営責任者）

スタッフ数　53名（2026年4月時点）

資本金　5,000万円

上場証券取引所　東京証券取引所 TOKYO PRO Market



コーポレートサイト https://glocal-marketing.jp/

事業内容

マーケティング支援事業	マーケティングコンサルティング／セミナー・研修 営業コンサルティング／セミナー・研修 マーケティングリサーチ SNSアカウント開設支援 Google広告、SNS広告運用支援・代行 プレスリリース作成支援 写真撮影、動画制作 チラシ・パンフレット制作 WEBサイト制作・ネットショップ構築 顧客管理システム導入支援
人財採用・育成支援事業	人財採用コンサルティング／セミナー・研修 人財育成コンサルティング／セミナー・研修 人事評価制度、給与制度構築支援 写真撮影、動画制作 チラシ・パンフレット制作 採用サイト制作
業務効率化支援事業	デジタルツール活用コンサルティング／セミナー・研修 生成AI活用コンサルティング／セミナー・研修 業務効率化アプリケーション開発 RPAシステム構築
トキっ子くらぶ事業	子育て家庭優待カードの発行 子育て家庭向けメディア運営
産学連携推進事業	技術相談・共同研究のコーディネート （長岡高専コーディネーター） 学校向け探求学習のコーディネート

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆事業概要

全国の中小企業を業績アップに導く伴走型コンサルティング会社

「マーケティング」「人財採用・育成」「業務効率化」
3本柱で課題解決を支援する、地域の中小企業の頼れるパートナー



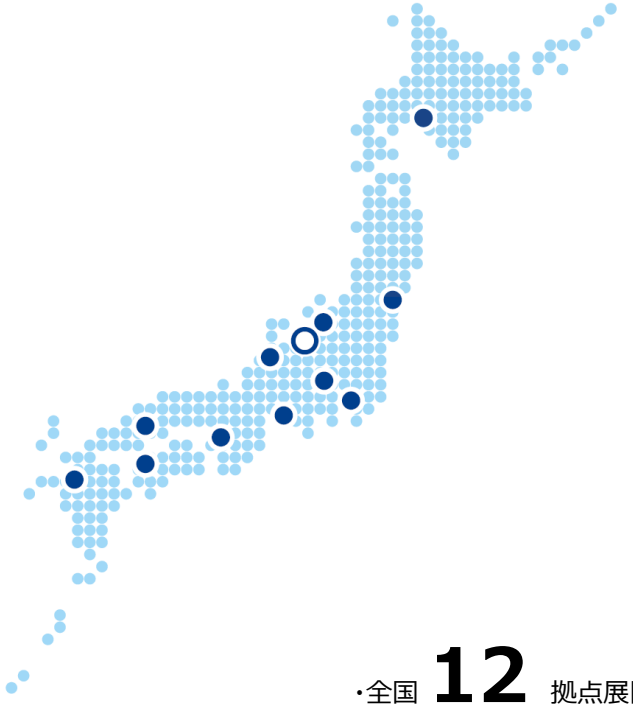
© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援実績

・総ご支援件数 **1,546** 件
（2025年度実績）

・セミナー・研修件数年間 **785** 件
（2025年度実績）

・全国 **46** 都道府県でご支援実施あり
（2023年度～2026年6月時点）



・全国 **12** 拠点展開

●本社
新潟県長岡市城内町3-2-1　山嘉ビル3F

●新潟本部・新潟事務所
新潟県新潟市中央区花園1-1-15-2 アイコニックビル6F

●東京本部・東京事務所
東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル2F

●北海道本部・札幌事務所
北海道札幌市中央区北4条西4-1-7 MMS札幌駅前ビル3F

●東北本部・仙台事務所
宮城県仙台市青葉区花京院1-2-15 仙台ソララプラザ3F

●関東本部・高崎事務所
群馬県高崎市栄町3-11高崎バナーズビル4F

●北陸本部・金沢事務所
石川県金沢市彦三町1-2-1 アソルティ金沢彦三1F

●東海本部・名古屋事務所
愛知県名古屋市中区栄3-2-3 名古屋日興證券ビル4F

●関西本部・神戸事務所
兵庫県神戸市中央区御幸通8-1-6 神戸国際会館22F

●中国本部・広島事務所
広島県広島市東区二葉の里3-5-7 GRANODE広島3F

●四国本部・松山事務所
愛媛県松山市千舟町4-3-7 青野ビル1F

●九州本部・博多事務所
福岡県福岡市博多区博多駅前1-15-20 NMF博多駅前ビル2F

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆当社が選ばれる理由

① 全国屈指の登壇・支援実績

令和8年度全国の商工会・商工会議所様で350件以上セミナー・研修に登壇、350件以上での専門家派遣をご用命いただきました。弊社も「支援企業」であるため実際に支援した小規模事業者・中小企業の事例を含め「わかりやすく・実践的に」お伝えさせていただきます。

② 専門分野を持った多くの講師

講師15名以上在籍しており、全講師がコンサルティング等中小企業の支援に日頃から従事しております。講師派遣会社ではなく、弊社スタッフが全て対応するため、シリーズでの研修開催の場合も情報を共有しながら貴社を課題解決に導きます。

③ ワンストップ窓口

次頁のセミナーをはじめ「販路開拓・人財採用・人財育成・業務改善」領域であれば全てのセミナーに対応させていただきます。また、セミナーチラシ制作や専門家派遣まで事業者様支援であれば1つの窓口（営業担当）で対応可能でございます。

④ オーダーメイドのカリキュラム

会社の抱える課題は千差万別。弊社では担当プランナー（営業担当）が課題をお聞きし、課題解決に導く貴会・貴所専用のセミナー・研修カリキュラムを設計いたします。

⑤ 座学だけでは終わらない

弊社のセミナー・研修は講師からの一方的な説明でなく参加型です。アクションプランや成果物を必ずお持ち帰りいただくため、「何となく良い話を聞いた」という状態ではなく、「すぐに実践したい！」という気持ちに火をつけます。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

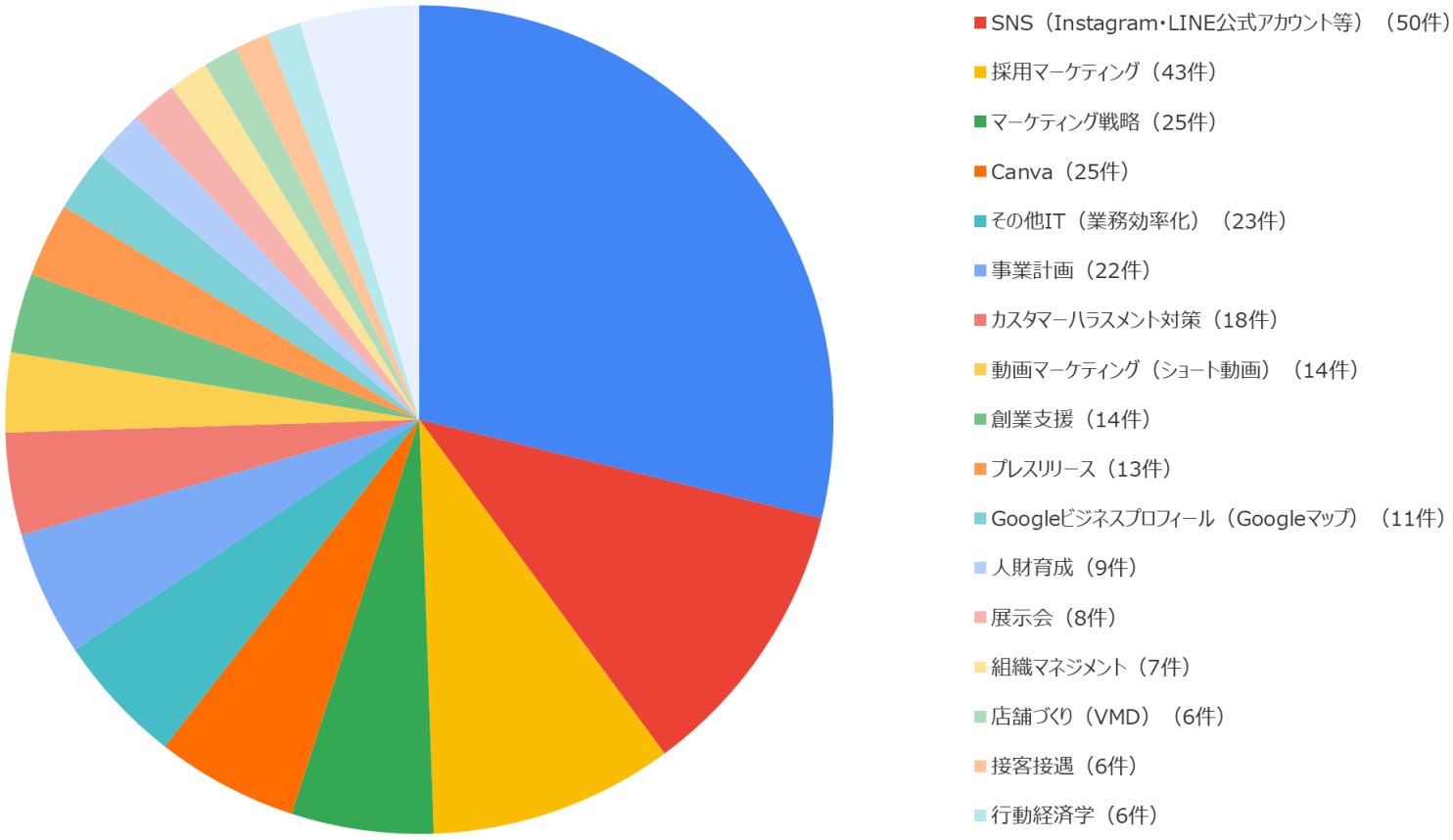
◆ご依頼が多いセミナー・研修内容

マーケティング		
事業計画策定	SNS活用	マーケティング戦略策定
生成AI	プレスリリース	営業力強化
Canva	Googleマップ	オンラインショップ
行動経済学×○○	売れる店舗づくり	展示会出展
創業塾	効果的な紙ツール制作	Z世代マーケティング
ブランディング構築	ショート動画	ホームページ
業務効率化		
生成AI	職場の生産性向上 ワークショップ	グループウェア
生成AI×○○	生産性向上のためのDX	ノーコード・ローコードアプリ
人財採用・育成		
人財採用	マネジメント	カスタマーハラスメント
タイムマネジメント	人財定着	クレーム対応
支援力を高めるケーススタディ	階層別教育	接客・接遇

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆令和8年度のトレンドと実績

全国の商工会・商工会議所様で実施したセミナー・研修のテーマ別：円グラフ：n=451（1回の開催で複数選択可）



© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例一覧（順不同）

事業者向けセミナー

・高崎商工会議所様	生成AI活用セミナー（入門編・実践編）
・笠懸町商工会様	生成AI活用セミナー（入門編・基礎編・応用編）＋個別相談会
・高浜町商工会様	売上アップ戦略セミナー・生成AI活用セミナー＋共同チラシ制作
・上田商工会議所様	売上UPにつながる店舗づくり実践セミナー（全3回）＋個別相談会
・山梨県商工会連合会様	展示会出展支援（セミナー・個別相談・展示会同行）
・三島町商工会様	顧客満足度調査
・遊佐町商工会様	顧客対応力向上セミナー

商工会連合会様 主催事業

・沖縄県商工会連合会様	人財採用セミナー／売れる仕組みづくりセミナー（県内4地区・計8回）
・石川県商工会連合会様	人手不足対策セミナー（業務効率化・採用・定着）
・宮城県商工会連合会様	事業者向けオンラインセミナー（全13回・県下32商工会共催）

職員向け研修

・新潟県商工会連合会様	ターゲット別広告戦略と効果検証
・山形県商工会連合会様	事業計画作成支援力向上研修
・栃木県商工会連合会様	商工会職員セミナー（全4回）
・群馬県商工会連合会様	地域小売業の「客数」と「利益」を守る伴走支援実践講座
・宮崎県商工会連合会様	OJT担当者研修会／新任職員研修会
・群馬県商工会連合会様	円滑な事業承継・事業廃止の進め方

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：業務効率化

主催	高崎商工会議所様（事業環境変化対応型支援事業）		
セミナー名	生成AI活用セミナー（全2回：入門編・実践編）		
講師	マネージャー　藤井俊介	参加人数	入門編 39名／実践編 57名
概要	業務効率化とコスト削減を目的に、生成AIの基礎から実務での活用までを全2回で学ぶセミナー。 ・生成AIの基礎知識と、上手な指示の出し方（プロンプト）の基本 ・情報漏えい・誤った情報・著作権など、使うときの注意点 ・定型業務を効率化する実践デモ（資料の読み込み・専用チャットなど） ・自社業務に取り入れるための導入ロードマップ 隣の席の方と活用アイデアを共有するワークを交え、明日から使える形で持ち帰っていただきました。		

おすすめのポイント	**入門編・実践編の2回で完結する、初めての生成AIセミナー。**参加者が自分のレベルに合う回を選べるよう、2回分を1枚のチラシで案内し、実践編では自社業務への取り入れ方まで扱いました。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：

世間では生成AIの活用が大いに注目され、業務効率化や生産性向上への期待が高まる一方で、実際にどのように業務に活用できるのか分からない事業者も多い状況でした。そこで、物価高騰や人手不足などの経営課題への対応策としても、生成AIの基礎知識から具体的な活用方法までを知っていただく機会として企画しました。

選定の理由：

中小企業のマーケティング支援や経営支援に関する専門性に加え、商工会・商工会議所等への豊富な講師派遣実績があることを評価しました。また、生成AIに関する研修・セミナーの実施経験も豊富で、事業者の目線に立った実践的な講義が期待できると考え、ご依頼しました。

実施後のご感想：

生成AIの基本的な仕組みや活用時の注意点に加え、実際の業務を想定した活用方法まで幅広く解説いただき、実践的な内容でした。入門編から実践編へと段階的に理解を深められる構成も良く、参加した事業者が自社の業務への導入を具体的に考えるきっかけになったと感じています。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：業務効率化

主催	笠懸町商工会様（令和8年度 伴走型小規模事業者支援推進事業）		
セミナー名	生成AI活用セミナー（入門編・基礎編・応用編）＆個別相談会		
講師	マネージャー　藤井俊介	参加人数	延べ42名（全3回）
概要	生成AIの基礎から社内導入までを段階的に学び、個別相談で自社の課題解決につなげるプログラムです。 ①入門編：生成AIの基礎知識や指示の出し方、安全に使うための注意点を学ぶ。 ②基礎編：業務別の活用事例や、専用チャットボットで定型業務を効率化する方法を学ぶ。 ③応用編：AIエージェントやGoogle Workspaceの活用、生成AI導入の進め方を学ぶ。 ④個別相談会：各セミナー後に参加者限定（各回先着3社・1社2時間）で専門家が個別に助言。 事業者が自社に合った生成AIの使い方を見つけ、業務で自ら活用できる状態を目指します。		

おすすめのポイント	生成AIへの慣れ具合に差があっても、**全員が満足できる3段階構成**（入門→基礎→応用）。各回に個別相談を付け、学んだことを自社で使えるところまで伴走する進め方です。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：

生成AIをはじめとするDXツールの急速な普及に伴い、事業者の活用ニーズが高まっていました。以前実施したセミナーでは、未経験者から実務での活用に課題を抱える方まで、参加者の知識や習熟度に差が見られたため、各自のレベルに応じて学べる環境を整え、より効果的な活用促進につなげるため、入門・基礎・応用の3段階に分けたセミナーを実施しました。

選定の理由：

生成AIに関する専門的な知識と実践的な活用ノウハウを有している点を評価し、レベル別セミナーに加え、受講者個々の課題に応じた個別相談にも対応できることから、同社へ依頼しました。

実施後のご感想：

入門・基礎・応用の3段階に分けたセミナーにより、参加者の習熟度に応じた学習機会を提供できました。また、各回の終了後に3者を対象とした個別相談を実施し、各事業所の具体的な課題や活用方法について、より実践的な支援を行うことができました。今後の業務効率化や生産性向上につながる有意義な取り組みとなりました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：マーケティング・業務効率化

主催	高浜町商工会様（令和8年度 伴走型小規模事業者支援推進事業）		
セミナー名	売上アップ戦略セミナー／生成AI活用セミナー（基礎編・応用編）		
講師	マネージャー　堀田タケル	参加人数	売上アップ：8名、AI基礎編：13名、 AI応用編：11名　※すべてリアル開催
概要	売上アップと生成AI活用のセミナーから、個別相談、事業所のPRまでを一貫して支援するプログラムです。 ①セミナー：売上アップ戦略、生成AI活用（基礎編・応用編）の3回のセミナー（各3時間）を実施。 ②個別相談会：セミナー参加者のうち希望した12事業所に、1回2時間の個別相談を実施。 ③共同チラシ：参加事業所を紹介する共同チラシを制作し、近隣市町へ配布予定。 事業者が売れる仕組みづくりと生成AIの業務活用を自ら実践できる状態を目指します。		

おすすめのポイント	**学んで終わりにせず、参加事業者の「共同チラシ」まで作る支援がおすすめです。**セミナーに参加した事業所を1社1枠で紹介する共同チラシを制作し、地域へ配布して、事業所のPRにつなげます。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：
昨年度は、SNSなどの情報発信に掛け合わせた生成AI活用セミナーを実施し、今年度は、各事業者の経営課題に応じた幅広いAI活用を目指して企画しました。習熟度に合わせて学べるよう、「基礎編」と「応用編」を設けたほか、経営戦略やマーケティングの考え方を学ぶ「売上アップ戦略セミナー」も併せて開催。さらに、セミナーで得た知識を実際の事業活動に活かして頂くため、個別相談会を拡充し、実践的な支援体制を整えました。

選定の理由：
これまでのセミナーにおいても、内容の構成や説明が非常に分かりやすく、小規模事業者が自身の経営に置き換えて具体的な行動につなげやすい内容であったことを高く評価していました。個別相談会においても、各事業者の状況を的確に捉えたアドバイスが好評を得ていました。こうした実績に加え、小規模事業者の実情を十分に理解した上で、実際の経営改善や売上向上につながる支援が期待できることから、今回も依頼させていただきました。

実施後のご感想：
今回のセミナーでは、「伴走型小規模事業者支援推進事業」の趣旨や目的を十分にご理解いただき、小規模事業者が実際の経営に取り入れやすい具体的な事例や活用手法を、分かりやすくご説明いただきました。特に、専門的な内容についても、参加者が自身の事業に置き換えて考えられる工夫があり、実践を意識した大変有意義な内容でした。個別相談会でも、参加者から「今後の取り組みの参考になった」と好評の声が寄せられています。当会としても、知識の習得から個別相談による実践支援まで一連の流れでサポートできたことは大変有意義であり、今後も継続的なフォローアップに努めていきたいと考えています。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：マーケティング

主催	上田商工会議所様（令和8年度 伴走型小規模事業者支援推進事業）		
セミナー名	売上UPにつながる店舗づくり実践セミナー（全3回）＋個別相談会		
講師	シニアコンサルタント　かんのゆうき	参加人数	延べ34名（個別相談 延べ9件）
概要	店舗事業者を対象に、全3回のセミナーと個別相談で売上アップを一貫して支援。 ①行動経済学×マーケティング：理想のお客様像と購買心理を整理。 ②売れる売り場づくり：VMD（売場の見せ方）とPOP、Canvaでの販促物づくりを実践。 ③接客・接遇：口コミ対応や生成AIを使った接客マニュアルづくりまで学習。 ④個別相談：店舗も訪問し、陳列・SNS広告・メニュー表などを個別に助言。 学んだことを自店ですぐに実践し、リピートにつながる店づくりを目指します。		

おすすめのポイント

店舗事業者向けに、店舗運営をひととおり押さえるシリーズ型セミナー＋個別相談がおすすめです。マーケティング→売場づくり→接客の3回に、店舗を訪ねる個別相談を組み合わせ、自店で実践するところまで伴走しました。

お客様の声

実施の背景：
個別の集客施策に関する事業を実施していたものの、個社の具体的な実践にはつながりにくい状況があった。
地域事業所から、小規模店舗向けの「接客」に関する支援企画の要望もあり、店舗運営に特化した形での企画を模索していた。

選定の理由：
マーケティングの基本を押さえることで、その後の個別のテーマの理解度向上が期待できると提案いただきました。
更に、セミナー間に個別相談を設けることで、実際の店舗での直接支援やセミナーを欠席した場合のフォローアップも行える構成が、時間のとれない小規模事業者の実態に合っていたことも決め手でした。

実施後のご感想：
受講者からは、「聞きやすく、理解しやすかった」「自社の仕事に照らし合わせられる内容で想像しやすかった。」といった評価をいただいた。
また、個別相談参加者の中には、直接改善の支援があったことで、顧客からの高評価・購買に結び付いたとの声もいただいた先もありました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：マーケティング

主催	山梨県商工会連合会様 （令和8年度 商談会・展示会 共同出展支援事業）	対象者	出展事業者
セミナー名	出展だけで終わらない！成果につなげるための展示会出展セミナー	開催方法	セミナー＋個別相談＋展示会同行
講師	コンサルタント　石田和晋	参加人数	出展14事業者
概要	展示会への出展を、事前・当日・事後まで一貫して支援するプログラムです。 ①セミナー：展示会の目標設定、ブースづくり、商談につなげる聞き取りを学ぶセミナーを実施。 ②出展前個別相談：1社90分の相談で、ねらう取引先・売り込む商品・ブースの見せ方を整理。 ③展示会当日同行支援：講師が会場に2日間同行し、14事業者のブースで声かけや展示を指導。 ④出展後個別相談：名刺交換した見込み客へのフォローの方法を事業者ごとに整理。 ⑤成果発表会：出展の成果と課題を振り返り、継続的な営業活動の進め方を学ぶ発表会を開催。 展示会を「出して終わり」にせず、商談につなげる営業活動を事業者が自ら進められる状態を目指します。		

おすすめのポイント　**展示会への出展を、事前準備から当日のブースでの同行、出展後のフォローまで一貫して支える展示会出展支援がおすすめです。**最後の成果発表会では、参加した事業者同士がそれぞれの取り組みや成果を共有し、互いに学び合える場をつくります。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：
本事業は、県内7商工会・14事業者による展示会への共同出展を通じて、県外への販路開拓や新規取引先の獲得を支援するために実施しました。初めて展示会に出展する事業者もいる中、単に出展機会を提供するだけでなく、事前準備から会期中の商談対応、出展後のフォローアップまでを一体的に支援することで、より実効性の高い販路開拓につなげたいと考えました。

選定の理由：
展示会への出展を成果につなげるためには、マーケティングの専門的な知見に加え、各事業者の状況に応じた実践的な支援が重要と考えました。グローカルマーケティング様は、事前セミナーや個別相談、展示会当日の同行支援、出展後のフォローアップまで一貫した支援が可能であり、本事業の目的に合致していたことから依頼しました。

実施後のご感想：
事業者ごとの経験や課題に応じて、商品PRやブースづくり、商談対応、出展後の営業活動などについて、具体的かつ実践的な助言をいただきました。特に、会期中の現場指導に加え、出展後も個別相談を通じて次の行動につなげる支援をいただけたことは、事業者の商談力向上や継続的な販路開拓に向けて有意義だったと感じています。
また、専門家と各商工会の担当職員が連携することで、事業者の状況に寄り添った、きめ細かな支援を実施することができました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：マーケティング

主催	三島町商工会様（令和6年度伴走型小規模事業者支援推進事業）
セミナー名	顧客満足度調査
講師	トップコンサルタント　南
概要	会員企業4社【飲食店2社、農家（米の直販）、金物製造業】における顧客満足度調査 ＜実施内容＞ 調査企画・管理／設問設計／回答票作成・集計用フォーム作成／回答票印刷／ データ入力（回答票のデータ起こし）／集計／分析・報告書作成／提言・報告会

お客様の声

導入の背景：基本のキである顧客の声を活かしたマーケティング（販路開拓）の実践
マーケティングの1丁目1番地である顧客ニーズの把握は大事だとわかっていてもなかなか実践できないのが小規模ビジネスの現実であるという点にもどかしさを感じていました。だからこそ、商工会が主体となって取り組むことで、基本を押さえた事業展開を図りたいと考えていました。

選定の理由：コンサルタントが調査を行ってくれるということが決め手
実は以前から類する取り組みを行っていました。ただ、以前は調査専門の会社に委託しており、調査内容や調査結果への不満はないものの、事業者がその調査結果を踏まえて、どうアクションに繋げたら良いかまで見えていませんでした。そこでグローカルマーケティングさんならコンサルタントがおり、具体的なアクションまで明示してくれると期待して委託しました。

実施後のご感想：求めていたアクションプランが事業の後押しに
選定理由でも挙げた、調査結果を踏まえてどう事業者のビジネスにおいて実践するかという点を中心に報告書をまとめていただき、また各社に対して個別に報告会（提言の機会）を設けていただき、ありがたかったです。今後はより精度を上げていくためにも新商品開発や提供サービスのブラッシュアップという点に重きを置いて、更なる支援を展開していきたいです。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：人財育成（令和7年度実施）

主催	遊佐町商工会様		
セミナー名	ファンを育み、組織を守る！明日から実践できる顧客対応力向上セミナー（150分）		
講師	シニアコンサルタント　かんのゆうき	参加人数	17名
概要	お客様をファンにする「接客接遇」の基本から、突発的な「クレーム」を信頼に変える初期対応、さらに従業員と会社を守る「カスタマーハラスメント」対策までを、2.5時間で一気通貫に学ぶ集中講座です。 本講座は、以下の3部構成で実施します。 ・第1部：お客様をファンに変える「接客接遇」の極意（90分） ・第2部：ピンチをチャンスに変える「クレーム対応」の基本（30分） ・第3部：会社と従業員を守る「カスタマーハラスメント」対策（30分） 事例紹介やワークを交え、明日から現場で即実践できるスキルを習得。顧客満足度と従業員満足度を両立させ、持続的な成長基盤の構築を目指します。		

お客様の声

実施の背景：
当初、会員事業所より「接客」に関する相談が寄せられたことがきっかけでした。ヒアリングを進める中で、接客・接遇のスキルアップだけでなく、近年問題となっている「カスタマーハラスメント」への対策も講じたいというニーズが顕在化しました。当初はテーマごとの開催も検討しましたが、商工会の他事業との兼合いや参加される方の負担を考慮すると複数回の実施は難しく、限られた機会の中でこれらをどう網羅するかが課題となっていました。

選定の理由：
グローカルマーケティングに相談したところ、「接客向上」から「カスハラ対策」までを1回の研修で完結させるカリキュラムをご提案いただいたことが決め手となりました。現場からは「1回でまとめて実施したい」という要望が強かったため、その意向を汲み取り、攻め（接客）と守り（カスハラ）を無理なく学べる構成にしていただいた対応力を評価しました。

実施後のご感想：
講師のかんの氏は非常に穏やかな語り口で、受講者からも「話が聞きやすく、理解しやすかった」と好評でした。特に初めて取り扱った「カスハラ対策」については、「考え方の勉強になった」という声が多く寄せられました。むしろ「もっと時間を取って深く学びたい」という前向きな意見が出るほど関心が高く、次年度以降に単独テーマでの開催を検討する良いきっかけにもなりました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：人財採用・マーケティング

主催	沖縄県商工会連合会様（令和8年度 小規模事業者伴走型支援体制強化事業）		
セミナー名	人財採用セミナー／売れる仕組みづくりセミナー（県内4地区・計8回）		
講師	代表取締役　今井進太郎ほか計7名	参加人数	延べ約200名
概要	採用・マーケティングのセミナーから個別相談、冊子まで、県内4地区で一貫して支援するプログラムです。 ①セミナー：南部・中部・北部・先島で、人財採用と売れる仕組みづくりの2テーマ計8回を開催。 ②伴走型個別相談：各回の参加事業者から5社ずつ、1社60分×3回（初回対面・以降オンライン）を実施。 ③冊子：採用・マーケティングの冊子を制作。採用編は人財像の明確化から求人票・面接までを解説。 事業者が自社に合った採用と売れる仕組みを自ら考え、実践できる状態を目指します。		

おすすめのポイント

商工会連合会様の主催で、県内全域（4地区）の事業者を一貫して支援。セミナーだけでなく、個別相談（1社60分×3回）と冊子の制作までを組み合わせて実施しました。

お客様の声

実施の背景：

物価高騰や賃上げへの対応など、県内小規模事業者が直面する経営課題の解決を図るため、沖縄県の新たな取組として本事業を実施しました。

選定の理由：

全国での豊富な支援実績を以前から存じ上げており、県内事業者に新たな視点や気づきを提供していただけると考え、ご依頼しました。

実施後のご感想：

県外の事例や実践的な手法を交えた分かりやすい解説が好評でした。参加事業者が自社の課題を見つめ直すきっかけとなり、今後の具体的な取組につながる手応えを感じています。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：人財採用・業務効率化

主催	石川県商工会連合会様（令和7年度補正 事業環境変化対応型支援事業）		
セミナー名	人手不足対策セミナー（業務効率化・採用・定着／各120分）		
講師	シニアコンサルタント　かんのゆうき ほか計4名	参加人数	約100名（20会場合計）
概要	連合会様の主導で、県内20商工会を講師が順に訪問し、同じ内容のセミナーを開催。 業務効率化・人財採用・育成と定着の3つの視点から、人手不足対策を120分で学ぶ。 各商工会の参加者のニーズに沿って講義内容に濃淡を付けて実施。 最後に自社の課題と次の一手をアクションプランにまとめ、明日からの実践につなげる。		

おすすめのポイント

商工会連合会様の主導で、県内20商工会を講師が順に回り、同じテーマのセミナーを開催。事業環境変化対応型支援事業を県内全域の事業者支援に活かす方法として、地域ごとのニーズに合わせて内容に濃淡を付けました。

開催一覧（県内20商工会）

富来商工会（8/20）
羽咋市商工会（9/1）
志賀町商工会（9/8）
能登町商工会（10/7）
能美市商工会（10/15）
内灘町商工会（10/20）
鶴来商工会（10/29）
川北町商工会（8/21）
門前町商工会（9/2）
穴水町商工会（9/15）
白山商工会（10/8）
中能登町商工会（10/16）
野々市市商工会（10/21）
美川商工会（10/30）
能登鹿北商工会（8/31）
宝達志水町商工会（9/7）
津幡町商工会（9/16）
山中商工会（10/9）
かほく市商工会（10/19）
森本商工会（10/22）

※各会場とも対面で開催。告知・会場準備は連合会様・各商工会様が担当。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：県連主催オンラインセミナー

主催	宮城県商工会連合会様（令和7年度補正 事業環境変化対応型支援事業）		
セミナー名	事業者向けオンラインセミナー（全13回・県下32商工会共催）		
講師	マネージャー　堀田タケル（全13回）	参加人数	申込 延べ1,876名（第1～10回）
概要	SNS活用から生成AIまで、基礎→応用と段階的に学べる全13回のシリーズを企画・提案。 全回を同じ講師が担当し、Zoomでの配信運営と録画のYouTube公開まで一括で対応。 1回あたり94～234名の申込があり、県内どこからでも受講できる学びの場となっています。		

おすすめのポイント	**オンラインセミナーを、Zoomの運営から録画（アーカイブ）の配信まで弊社が一括で対応。**県下32商工会の共催で、第1～10回だけで延べ1,876名の申込がありました。

実施一覧（全13回・いずれも14:00～16:00 Zoomでオンライン開催／録画はYouTubeで期間限定公開）

1	7月3日（金）	**WEB・SNSマーケティングセミナー**	デジタル活用で集客が変わる！売上アップを叶えるWEBマーケティング基本戦略
2	7月21日（火）	**Instagram活用セミナー（初級編）**	いまさら聞けない！？Instagramの基本と効果的な使い分けセミナー
3	7月29日（水）	**Instagram活用セミナー（中級編）**	脱・なんとなく運用！効果分析と生成AI活用で投稿クオリティと効率を最大化
4	8月4日（火）	**Instagram活用セミナー（上級編）**	スマホ1台で完結！トレンドのショート動画制作講座
5	8月18日（火）	**LINE公式アカウント活用セミナー（基礎編）**	ファン化には欠かせない！LINE公式アカウントの基本設定と友だち集めのコツ
6	9月8日（火）	**LINE公式アカウント活用セミナー（応用編）**	ファン化を加速させる！さらに反応率を上げるLINE公式アカウントの応用
7	9月24日（木）	**Googleビジネスプロフィール活用セミナー**	集客の1丁目1番地！Googleマップで見つけてもらう・選ばれるための鉄則
8	10月6日（火）	**DX・生産性向上セミナー**	“待ったなし”のデジタル変革！ムリ・ムダ・ムラを無くして生産性を高めるDX最初の一歩
9	10月13日（火）	**生成AI活用セミナー（基礎編）**	今日から頼れるビジネスパートナー！生成AIの基本を知ろう
10	11月10日（火）	**生成AI活用セミナー（応用編）**	自社に合った活用法が見つかる！AIの最新トレンドと徹底活用術
11	11月24日（火）	**生成AI×広報セミナー**	費用をかけずに効率的に自社の認知度を上げる！生成AI×プレスリリース
12	12月3日（木）	**生成AI×営業セミナー**	商談準備から資料作成を効率化させ、頼れる相棒に！生成AI×営業
13	12月21日（月）	**生成AI×採用セミナー**	人手不足を解消！生成AIで作る“求職者に響く”求人票と採用情報発信術

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：職員向け研修

主催	新潟県商工会連合会様	対象者	商工会職員
研修名	職員向け研修「小規模事業者のためのターゲット別広告戦略と効果検証」（120分・オンライン）	開催方法	オンライン
講師	コンサルタント　西野励	参加人数	19名
概要	経営指導員の販路開拓の伴走支援力を高めるため、広告戦略の最新情報と、相談の現場での伝え方を学ぶ研修。 ・物価高騰時代における販路開拓支援の方向性 ・最新の統計から見る顧客の情報収集行動と、ターゲット別の媒体の組み合わせ（Meta広告・Google検索広告・チラシなど） ・目的別の広告キャンペーンのつくり方と、小規模事業者でもできる効果検証 ・プレスリリース・LINE公式アカウント・メール配信を使った情報発信		

おすすめのポイント	**経営指導員が、小規模事業者の広告の相談に助言できるようになる広告戦略研修がおすすめです。**予算の限られた事業者に合う媒体の組み合わせ方と効果の確かめ方を、相談の現場での伝え方とあわせてお伝えします。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：

物価高騰の影響を受ける事業者の収益力向上を支援するため、経営指導員の伴走支援力を高め、実践的な販路開拓のサポート体制を強化することを目的に実施しました。

選定の理由：

販路開拓等の支援実績が豊富な貴社であれば、広告戦略の最新情報の習得に加え、事業者に合った効果的な広告手法や「効果を検証することの大切さ」まで深く学べる研修が実現できると判断し、選定いたしました。

実施後のご感想：

実施後のアンケートでは、5段階評価で「4以上」の割合が9割と大変好評でした。「アナログな手段の有効性に改めて気づけた」「高齢者層が多い地域ではSNSだけでなく紙媒体等も選択肢に入れるべきと学べた」といった声があり、大変有意義な研修となりました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：職員向け研修

主催	山形県商工会連合会様	対象者	新任等の経営指導員
研修名	事業計画作成支援力向上研修（120分）	開催方法	集合型（講義＋グループワーク）
講師	コンサルタント　石田和晋	参加人数	約50名
概要	新任等の経営指導員を対象に、補助金申請支援のポイントを実践的に学ぶ研修です。 ・持続化補助金・ものづくり補助金の全体像と、審査員に伝わる事業計画のポイント ・SWOT分析や4P・4Cなど、事業計画づくりに欠かせない考え方 ・架空の菓子店を題材に、仮説を立てて事業者から話を聞き出すグループワーク ・市場調査や数値計画、計画書の見直しに生成AIを使う方法（実演つき）		

おすすめのポイント

新任等の経営指導員向けに、事業者の強みや課題を整理し、実行につながる事業計画づくりを支援する力を高める研修がおすすめです。SWOT・4Pの考え方を学び、生成AIで市場調査や計画書の見直しを効率化する方法までを120分で体験しました。計画の質が高まることで、補助金申請の支援にもつながります。

お客様の声

実施の背景：
山形県は持続化補助金の申請件数が全国トップクラスであるなど、小規模事業者の間で補助金活用のニーズが高まっています。しかし、人員が限られる中で支援領域は広がっており、事業計画の作成支援業務をいかに効率的かつ効果的に進めるかが課題となっていました。

選定の理由：
伴走型支援や事業環境変化、制度改正に対応したセミナー・研修の豊富な事例とノウハウがあり、実績面で信頼が出来ると感じたためです。さらに、単に研修を実施するだけでなく、研修の事前準備から当日の進行に至るまで講師を含めてきめ細かく支えてくださり、受講者に寄り添った手厚いフォロー体制があることも依頼に至る大きな決め手となりました。

実施後のご感想：
今回の研修を通してAIで効率化できる領域と、経営指導員が担うべき経営支援業務について再確認することができました。最近はSWOT分析などもAIで行うことが増えていましたが、今回のワークを通じて久々に自分たちでじっくりと考える時間を取ることができ、非常に実りのある研修になったと感じています。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：職員向け研修

主催	栃木県商工会連合会様	対象者	商工会経営指導員等
研修名	令和8年度 商工会職員セミナー（全4回）	開催方法	集合型（各回3時間）
講師	韮澤飛人・山倉正稔・石田和晋	参加人数	約50～60名（各回）
概要	経営指導員等を対象に、実務と支援力を高める研修を全4回で実施しました。 ・業務効率化：CanvaとLINE公式アカウントの、商工会ならではの運用ルール ・管理職向け：指導とハラスメントの境界線と、部下との対話術 ・生成AI：最新動向と、窓口相談・支援記録づくりでの活用をデモで紹介 ・支援力向上：Googleマップのオーナー登録支援とショート動画の作り方		

おすすめのポイント

全4回のテーマから、職員が自分に必要な回を選んで受講できる選択制の研修。各回ともワークショップを中心にし、学んだことを実務に落とし込むところまで行いました。

お客様の声

実施の背景：
「知っている」という状態から「実務に結びつける」状態へと職員の意識やスキルを向上させるため、各職員が抱えている課題からテーマを選定し、幅広い視点で知識を身につけられる研修を企画しました。講師からの一方的な説明ではなく、ワークショップを多く取り入れることを重視しました。

選定の理由：
職員の日頃の業務内容に即して、業務効率化や支援力のスキルアップなど、全4回それぞれ目的別に研修を組み立てていただけることで、各々の課題にフォーカスして深く学べると考えました。テーマの設定や構成が実務に直結する内容であったことが選定の理由です。

実施後のご感想：
生成AIの活用に関しては、職員によっては知識に差があったことからレベルに合わせた研修をご依頼いたしました。
職員からは、ワークを行い、「商工会で早速使っている」といった声や「これなら不慣れでも事業者にも紹介できる」との感想があり、実務に直結した有意義な研修となったと感じています。
また、管理職向け研修では指導に至ってハラスメントとの境界がうまく見極められず、本人の為と思って話したことが伝わらないといった悩みに対して、研修を通して、解消されたと思います。
全4テーマ実施し、自分に必要と感じて受講する職員や、複数興味を持って受講した職員もおり、今後の業務に役立つ有意義な研修となりました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：職員向け研修

主催	群馬県商工会連合会様	対象者	経営指導員（登用4年目以上）
研修名	地域小売業の「客数」と「利益」を守る伴走支援実践講座（360分）	開催方法	集合型（講義＋グループワーク）
講師	マネージャー　藤井俊介	参加人数	52名
概要	経営指導員が小売店の課題を「計数」と「売場」の両面から捉え、改善提案する力を磨く研修です。 ・売上＝客数×客単価に基づく計数管理の基本と、粗利率・在庫回転率の見方 ・VMD（売場の見せ方の手法）やPOPを活用した、大きな投資をせずに売上を伸ばす売場づくり ・「価値」を上げて「価格」を上げる値決めの考え方と、行動経済学を用いた客単価アップ 菓子店を題材にした2つのケーススタディとグループワークで、価格改定や売場・販促の提案を実践します。		

おすすめのポイント

経営指導員向けには、業種に特化した支援力向上研修がおすすめです。本研修では小売業に絞ったことで、6時間の中でケーススタディとグループワークの時間をしっかり確保し、小売店の支援にそのまま使える学びにつなげました。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：

近年の原材料高騰や人口減少に伴い、地元の小売事業者の多くが売上低迷や集客力不足という課題に直面しております。地域の商圏を守り発展させるためには、従来の販売手法からの脱却が必要です。そこで、受講者が実践的なマーケティング手法を学び、事業者の経営改善支援に活かせるよう開催しました。

選定の理由：

地域事業者の課題に寄り添ったセミナー運営実績が豊富であり、受講者の理解度に合わせた実践的な講義内容が期待できることから選定いたしました。事前のヒアリングに基づく柔軟なカリキュラム提案が、他の事業者と比較して優れておりました。

実施後のご感想：

座学のみならず実践的な事例紹介やワークが盛り込まれており、受講者が主体的に学べる充実した内容でした。参加者からは今後の経営指導に活かせる内容であったと前向きな声が多く寄せられており、受講者の資質向上につながる研修となりました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：職員向け研修

主催	宮崎県商工会連合会様	対象者	OJT担当者／新任職員
研修名	OJT担当者研修会／新任職員研修会（各4時間・2日間）	開催方法	集合型（講義＋グループワーク）
講師	シニアコンサルタント　かんのゆうき	参加人数	OJT担当者 12名／新任職員 20名
概要	若手職員を計画的に育てるため、OJT担当者と新任職員の両方を対象に、2日間で行った階層別研修。 ・OJT担当者：世代による価値観の違い、OJTの基本、コーチングとフィードバック ・新任職員：仕事の進め方、報連相と分かりやすい伝え方（PREP法）、社内外の信頼関係づくり ・両日共通：チームビルディング（共通目的・貢献意欲・コミュニケーション）		

おすすめのポイント

新任職員と、育成を担うOJT担当者の両方に行う階層別研修がおすすめです。新任職員だけが学ぶと、学んだことと職場の実際とのずれが、かえって職場の不和を生むことがあります。教える側・教わる側がそろって学ぶことで、同じ考え方で育成を進められます。

お客様の声（ご担当者様より）

実施の背景：

指導の属人化や世代間ギャップによるコミュニケーションの難しさといった現場の課題を踏まえ、OJT制度の着実な運用を目指して企画しました。事業が本格稼働する6月初旬のキックオフ研修として、指導する側と指導される側の双方に価値観の違いや対話の重要性を理解してもらい、職場の共通認識を築くことを目的に実施しました。

選定の理由：

県内で人材育成をテーマに合致した講師の選定に苦労する中で、昨年度、当会の幹部研修として「世代間の価値観の違い」などを学ばせていただきました。その際の内容が大変好評であったため、今回の研修でもぜひお願いしたいと思い、講師に選定させていただきました。

実施後のご感想：

参加者アンケートからも、多くの受講者が研修での学びを実務に直結できると感じており、意識の向上が図られました。また、グループワークを通じて同じ立場の職員同士でお互いの仕事量を把握し、共通の悩みを共有・解消できたことで「大変勇気づけられた」との声が多く聞かれました。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆支援事例：職員向け研修（令和7年度実施）

主催	群馬県商工会連合会様	対象者	経営指導員経験10年以上
研修名	円滑な事業承継・事業廃止の進め方（360分）	開催方法	集合型（講義＋グループワーク）
講師	コンサルティング部長　八田元之	参加人数	48名
概要	事業者支援の主軸である「事業承継」の多様な選択肢に加え、現実的な課題として向き合う「事業廃止」についても支援担当者が習得すべき知識を体系的に学ぶ研修です。本研修では、主に以下のテーマを学びます。 ・事業承継の主要パターン（親族内・従業員・M&A）の基礎とメリット・デメリット ・第三者承継における外部機関（事業引継ぎ支援センター等）との連携方法 ・「事業廃止」のプロセスと、そのデリケートな相談初期段階における経営指導員の役割 講義に加え、ケーススタディやグループワークを交え、事業者のあらゆる状況に寄り添うための実践的な支援スキルを習得します。		

お客様の声

実施の背景：
事業承継を巡る相談が複雑化する一方で、後継者不在や業績悪化に伴う事業廃止の相談も増加しており、経営指導員にはより幅広い視点での対応力が求められていました。特に、デリケートな相談初期の接し方や、第三者承継・外部支援機関との連携方法など、現場で迷いが生じやすい領域について体系立てた学びが必要と考え、研修実施を決めました。

選定の理由：
事業者支援に精通した講師陣による実務的な内容に強みがあり、事例・ケースワークを通じて支援プロセスを実践的に身につけられる点を高く評価しました。また、事業承継と事業廃止の双方を一貫して整理し、経営指導員の立場で押さえるべきポイントを明確に学べる構成であったことが選定の決め手となりました。

実施後のご感想：
受講者からは「相談対応の流れが整理できた」「支援時の声かけや進め方が具体的にイメージできるようになった」などの声が多く、実務に直結する学びとなりました。特に、グループワークで他の指導員の視点を共有できたことは大きな刺激となり、現場支援の質向上につながる有意義な研修だったと評価しています。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆冊子制作

弊社の支援ノウハウをまとめた、「わかりやすくて実践できる」小冊子をお届けします

年間1,500件以上（2025年度実績）の中小企業・小規模事業者支援に携わる実務家が、実際の支援事例をもとに執筆しています。



業務効率化（DX）



マーケティング



Canva



採用



育成・定着

仕様：A5／20ページ（本文16ページ）　名入れ：無料

部数	価格（税別）
100部	80,000円
500部	400,000円
1,000部	550,000円
2,000部	700,000円

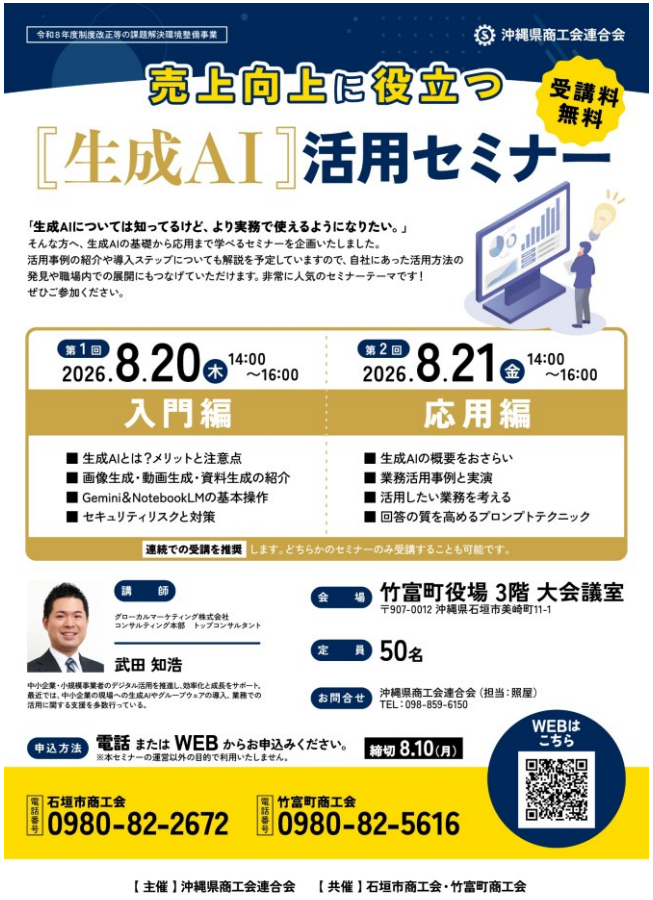
※表紙に貴会・貴所のお名前を入れて作成します。目次データの送付も可能です。

こんな場面でお使いいただけます

・セミナー参加者に配り、学んだことを実践する際の手引きに
・巡回や窓口相談で、事業者の方にお渡しする資料に
・部数やご予算に合わせて、ご提案いたします
・ご要望に応じた内容での冊子作成も可能です（別途費用）

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆チラシ制作







当社のクリエイターにてセミナーの集客チラシ用制作も可能です。
より多くの方が参加したくなるように、チラシ制作で重要な5 つの要素を盛り込んだチラシを制作させていただきます。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.

◆よくあるご質問

Q　講師謝金はおいくらですか。

120分以内の実施で150,000円(税別)＋旅費です。実施時間や移動距離によって変動するため、詳細はご要望をお聞きしたうえでお見積りいたします。また、様々な規定にも柔軟に対応させていただきますので、まずはお気軽にお問合せください。

Q　セミナーの集客チラシも作成できますか。

講師謝金とは別に50,000円（税別・データ納品）で制作いたします。制作事例は「セミナーチラシ事例集」をご確認ください。

Q　対応エリアはどこまでですか。

日本全国対応いたします。

Q　講師は派遣講師ですか。

違います。全てグローカルマーケティングのスタッフが対応させていただきます。全講師がコンサルティング等中小企業・小規模事業者の支援に日頃から従事しており、それぞれの専門分野・支援事例を活かした講義を行います。

Q　予定が決まってないのですが、計画段階から相談可能ですか。

もちろん可能でございます。多くの商工会・商工会議所様が「計画、構想段階・事業申請前」からご相談いただいております。多くの事例がございますので、事業者様から人気のあるセミナー内容やトレンドもお伝えしながら、貴会・貴所にあった最適なプランニングをさせていただきます。
下記よりお気軽にご相談ください。

・TEL：0120-011-913　・MAIL：sales-manager@glocal-marketing.jp

・問い合わせフォーム：右図二次元コードよりお問い合わせください。

© Glocal Marketing Co., Ltd. All Rights Reserved.



地域創造カンパニー

グローカルマーケティング株式会社