

最初の顧客獲得をMBAホルダーがわかりやすくレクチャー！

ファーストカスタマーを 獲得するための マーケティング手法

B2B・B2Cそれぞれのビジネスで、
最初の顧客を獲得するための基本施策と、
ビジネスモデルに合う実践的な打ち手を
事例とともに解説します。

2026.9.15 火

18:00 - 20:00 (17:45受付開始)

会場 帝京イノベーションゲート

帝京大学板橋キャンパス 4号館1階
(北区上十条三丁目1-25)

対象

・帝京大学の教職員、学生、卒業生
・帝京大学発ベンチャー企業に所属する方 など

講師

NPO法人産学プロジェクト代表理事／
株式会社office57 MBA

西宮秀和 氏

マーケティングを軸に、中小・中堅企業の集客・販促を
支援。広告に頼らない仕組みづくりから、新規事業の企画・
立ち上げまで伴走。戦略と実行を一体化し、企業の持続
的な成長をプロデュース。





NPO 法人産学プロジェクト代表理事／株式会社 office57 MBA

西宮秀和

中小企業・中堅企業を中心に、多様な業種のマーケティング支援を実施。
広告に依存しない独自の集客・販促の仕組みづくりを得意とする。
新規事業の企画・立ち上げから事業化までをサポート。
大学と中小企業をつなぎ、商品開発や産学連携プロジェクトをプロデュース。
また、大学と合同でフードドライブや子どもの貧困問題に関するセミナーなど、
社会課題解決にも取り組む。中小企業でも実現できる
「ゼブラ企業」ブランディングを実践し、持続可能な経営を行う。

こんな方にオススメです

- ・ビジネスを始めたばかりの方
- ・これから起業、事業化を目指す方
- ・「知り合い頼り」の営業から卒業して顧客を広げたい方



セミナーの内容

- ・ BtoB・BtoC の顧客獲得手法
- ・ ビジネスモデル別の効果的な施策
- ・ 実際の事例から学ぶマーケティング戦略
- ・ 本日のまとめ
- ・ 質疑応答

※セミナーの冒頭に産学連携推進センターの取組みを紹介します
※セミナー終了後（19時20分頃～）、交流会を予定しております

顧客獲得の「わからない」を3つの「わかる」へ



自分のビジネスに合う方法がわかる

マーケティングの全体像をつかみ、自分に合った方法を考えられます。



事例からやり方がわかる

最初の顧客獲得までのやり方を類似事例から内容を整理できます。



次にやることがわかる

初回顧客の獲得に向けた次の1歩が見えてきます。

協力



NPO 法人産学プロジェクト／
株式会社 office57

NPO 法人産学プロジェクトは、大学・企業・地域をつなぎ、学びと交流の場づくりを通じて、産学連携による新たな価値創出に取り組んでいます。株式会社 office57 は、中小企業・中堅企業のマーケティング支援や新規事業立ち上げを専門に活動を行っている。

代表の西宮秀和氏は、各大学でイベントや公演の講師を務めるほか、2026 年から帝京大学スタートアップ創出支援アドバイザーとして活動しています。

活動・交流の様子



お問合せ：帝京大学産学連携推進センター（E-mail: start-up@teikyo-u.ac.jp）