

## 第一講座

### 「20分でわかる初めての広報活動」

広報（PR）活動がなぜ必要なのか、地方中小企業が広報（PR）戦略策定の上で欠かせない基礎知識を20分で解説。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

## 第二講座

### 「リード獲得200件増を実現したプレスリリース活用法」

船井総研ロジ株式会社のマーケティング戦略としてのマーケティング組織立ち上げから広報（PR）活用法について解説。

企業成長を加速させるための広報戦略

情報発信量400%増！大手運送会社での広報活動の事例

広報活動の実施例と効果

船井総研ロジ株式会社 経営企画部 リーダー 永井 稜

## 第三講座

### 「マーケティング戦略の一環としてのプレスリリース活用法」

地方中小企業がマーケティング戦略にプレスリリースを盛り込むための広報体制構築に向けた3ステップを解説。

STEP1 広報体制の構築

STEP2 発信ネタ発掘

STEP3 プレスリリースの執筆

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 菊池 説希也

## 開催要項

オンラインにてご参加

2024年8月8日 2024年8月15日

日時・会場

10:30～12:30（ログイン開始：開始時刻30分前～）

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで

クレジットカード : 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜10,000円（税込11,000円）／一名様 会員価格 税抜8,000円（税込8,800円）／一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧:FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.112659を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。

お問い合わせ

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
Fundai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

## お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき、  
お申込みフォームよりお申込みください。  
セミナー情報は当社ホームページからもご覧いただけます！  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112659>



広報人員0名の会社がゼロから広報を立ち上げ  
新規問い合わせ数を増加！

# 新規問い合わせ 200件増を実現した PR活動事例とは?!

このような事業者の皆様におすすめ

自社のブランディングを  
加速させたい

自社サービスの認知度向上、  
営業促進を図りたい

潜在顧客に自社サービスの  
理解を向上させたい

- ✓ プレスリリース経由で  
リード獲得200件増を実現!
- ✓ 専任担当者ゼロでできる広報活動の仕組み化!
- ✓ 広報活動の担当者選ぴと  
社長のかかわり方のポイントを解説!

船井総研ロジ株式会社  
経営企画部 リーダー 永井 稜



主催

専任担当者ゼロで新規リードを増加させたプレスリリース活用法

お問い合わせNo. S112659

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
Fundai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。）→ 112659

# 広報人員0名の会社がゼロから広報を立ち上げ、PRを成功させた秘訣とは!?

地方中小企業にこそ、必要なPR活動を開始するための3ステップを解説いたします。

### 広報活動とは？

広報活動とは製品やサービスの必要性や社会への貢献・会社の魅力をPRすることで、自社製品やサービス、企業活動や企業の存在自体に**好感を持たせる**ための手法。

広報活動により、自社（商品・サービス含む）がメディアに取り上げられることで情報が拡散され、企業の**認知向上**や**問い合わせ**、**求人の応募**へ影響します。

## PRと広告の違い

|             | 広告                        | PR                            |
|-------------|---------------------------|-------------------------------|
| 発信者         | 企業                        | メディア                          |
| 発信者の特性      | 主観的                       | 客観的                           |
| コントロール      | 可                         | 不可                            |
| 信頼性（ユーザー目線） | PRと比べて低い                  | 第三者経由のため高い                    |
| 情報を伝える方法    | 広告枠、TVCM、新聞広告、Web広告、チラシなど | メディアの報道、TV番組、Webメディア、新聞の記事欄など |
| コスト         | 高い                        | 低い                            |

PRは低予算で実現できる、認知度向上に加え  
**信頼性を得る**可能性がある

### 特別ゲスト講師

## 船井総研ロジ株式会社

### 専任担当者ゼロで新規リードを増加させたプレスリリース活用法

船井総研ロジ株式会社のここがすごい  
BtoBマーケティング施策の一環として、  
プレスリリースを活用し、新規見込み  
顧客数を年間200件増加。

船井総研ロジ株式会社  
経営企画部 リーダー  
**永井 稜**

## 講師情報

船井総研ロジ株式会社 経営企画部 リーダー **永井 稜**

2018年4月、船井総研ロジ株式会社に入社。2020年1月、会社全体のマーケティング活動を担う新設部署であるコーポレートマーケティングチームのチームリーダーに就任。  
サイトリニューアル・メールマーケティング・コンテンツマーケティングなどのBtoBマーケティング施策を推進し、チーム立ち上げから約2年で年間相談件数の266%アップ（150件→400件）を達成。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター **宮井 秀卓**

2002年10月～2006年5月 株式会社東京商工リサーチ  
2006年 6月～2018年3月 株式会社モバイルファクトリー  
株式会社モバイルファクトリーにて経営企画室長としてIPO準備を担当した後、取締役として、2015年3月に東証マザーズ上場。2017年6月に東証一部上場を経験。  
2018年4月より、株式会社船井総合研究所にてマネージング・ディレクターとして従事。  
2020年10月より、上場企業をクライアントとしてPR支援を開始。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 **菊池 説希也**

株式会社船井総合研究所に入社後、Webマーケティングを用いた集客最大化の業務に携わる。  
前部署で培ったWebマーケティングの知見を活かし、2020年8月からクライアントのIPO準備の支援を行なっている。  
2021年7月より、上場企業をクライアントとしてPR支援を行なっている。

**お申込み方法**  
右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報は当社ホームページからもご覧いただけます！  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112659>

セミナーの  
お申込みは  
こちらから