

第1講座

20分でわかるはじめての広報活動

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2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。

マーケティング組織の立ち上げ～現在まで

お問い合わせ（＝相談）件数を増やす手法

プレスリリース配信の基本ステップ

船井総研ロジ株式会社 経営企画部 チームリーダー 永井 稜

第3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 IPO支援ユニット 菊池 説希也

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びと
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 チームリーダー 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.S123042



サステナブルな成長を推進する。

Funai 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。



123042

開催日時

2025年 6月 11日 水 10:30～12:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

2025年 6月 15日 日 10:30～12:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

2025年 6月 21日 土 18:00～20:00 (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。

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



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123042>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「123042」をご入力検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。
※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。



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。

なぜプレスリリースが必要か

消費者の購買プロセスの“AIDMA”モデル

認知 (Attention)

興味 (Interest)

欲求 (Desire)

記憶 (Memory)

行動 (Action)

選ばれるためには
認知獲得が最重要

認知獲得の手段の一つとして
プレスリリース(広報活動)がある

プレスリリースを行うメリット

- ① 新規見込み客数(問い合わせ)の増加
- ② プレゼンスの拡大(認知度の向上)
- ③ 取材・寄稿・講演依頼の増加(メディア掲載の増加)

プレスリリースを通した広報活動を行うことで
自社がメディアに取り上げられるとともに情報が拡散され
企業の**認知度向上**や**問い合わせ数・求人数増加**に影響

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 チームリーダー
永井 稜

講師情報



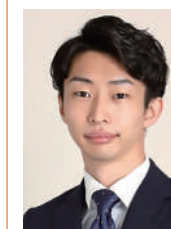
船井総研ロジ株式会社 経営企画部 チームリーダー 永井 稜

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ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123042>



セミナーの
お申込みは
こちらから

