

2024年10月3日



公式キャラクター  
はまなか あい

# プレスリリース



## 第2回『デジタルマーケティングセミナー』の開催について

福島銀行（取締役社長 かとう たかひろ 加藤 容啓）は、2023年12月に締結した「中小企業DX支援にかかる3社間業務提携契約」にかかる取り組みの第2弾として、中小企業向けの『デジタルマーケティングセミナー』を共同開催しますので、お知らせいたします。



### 1. セミナー概要

日時	2024年11月6日（水）15：00～16：30
会場	福島銀行 郡山営業部 3F 会議室
参加費	無料（事前申込制）
定員	50名（先着順）
内容	<p>&lt;第1部&gt; 「中小企業のための“営業を楽にする”シンプルな営業手法 ～専任担当者不在でも実践できるデジタルマーケティング～」 講師：クラウドサーカス株式会社 Marketing Co-Creation 事業部 パートナービジネスグループ部長 <small>おこのぎ しょう</small> 小此木 将 氏</p> <p>&lt;第2部&gt; 「デジタルマーケティングの舞台裏 ～成功事例と失敗からの学び～」 講師：東北コピー販売株式会社 業務改善グループ <small>わいずみ だいち</small> 和泉 大地 氏</p>
申込方法	<p>下記QRコードまたはURLよりお申込みください</p>  <p><a href="https://reg31.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=ndpc-linjma-b14513000453b1dea51b47c826737859">https://reg31.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=ndpc-linjma-b14513000453b1dea51b47c826737859</a></p> <p>※申込期限：2024年11月1日（金）17：00迄</p>

## 2. 中小企業 DX 支援にかかる 3 社間業務提携について

- 福島県内の中小企業およびスタートアップ企業のマーケティング DX を促進し、成長企業の創出に寄与することを目的として、2023 年 12 月に締結しました。
- 地方の中小企業では、優れた製品やサービスを提供しながらも、適切な顧客に届けることが難しい現状があります。
  - ・多くの企業が既存の営業ルートに頼り、売上向上の課題を抱えている。
  - ・デジタルトランスフォーメーション（DX）を自社で進める中で、デジタルツールの選定／導入／活用には専門知識が必要となり、外部からのサポートが求められている。
- このような状況の中、当行が中小企業やスタートアップへの支援を、東北コピー販売様が DX ノウハウを提供し、クラウドサーカス様のデジタルマーケティングツールを通じて、福島県内の中小企業やスタートアップ企業のマーケティング DX を促進し、成長企業の創出に寄与することを目的として、本提携に至りました。

## 3. 各社概要

名 称	東北コピー販売株式会社
所 在 地	福島県福島市御山一本松 13-5
代表者役職・氏名	代表取締役 高橋 剛
主な事業内容	・リコー製品の画像機器全般の販売・サポート ・ICT 関連の販売・構築・サポート ・お客様のオフィス環境改善 ・業務改善コンサルティング

名 称	クラウドサーカス株式会社
所 在 地	東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モノリス 21F
代表者役職・氏名	代表取締役 CEO 北村 健一
主な事業内容	・デジタルマーケティング SaaS「CloudCIRCUS」の開発・販売 ・デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

※クラウドサーカス株式会社は、スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都  
代表取締役：本郷 ほんごう ひでゆき 秀之、証券コード:3393）の連結子会社です。

以 上

本件に関するお問い合わせ先  
営業企画部 営業企画課 DX推進室 TEL024-525-2606

報道機関のお問合せ先  
総合企画部 経営企画課 広報室 金成 TEL 024-525-2973

# デジタルマーケティング セミナー

地方の中小企業では、優れた製品やサービスを提供しながらも、適切な顧客に届けることが難しい現状があります。多くの企業が既存の営業ルートに頼り、売上向上に課題を抱えている中、マーケティングDX(デジタルマーケティング)を促進し、成長企業の創出に寄与することを目的として、本セミナーを開催いたします。



1つでも該当する企業様は必見!

- 1 名刺データが机に眠ってしまっている企業
- 2 人手不足の中で、営業をより効率化したい企業
- 3 営業活動(飛込やテレアポ等)で名刺獲得してきた企業
- 4 今後、展示会やイベントをご検討の企業
- 5 営業担当者がホームページなどの管理をしている企業

定員  
50名

参加費  
無料

## 第1部

中小企業のための“営業を楽にする”シンプルな営業手法  
～専任担当者不在でも実践できるデジタルマーケティング～

【講師】クラウドサーカス株式会社 Marketing Co-Creation事業部 パートナービジネスグループ 部長 **小此木 将**

## 第2部

デジタルマーケティングの舞台裏 ～成功事例と失敗からの学び～

【講師】東北コピー販売株式会社 業務改善グループ **和泉 大地**

開催日 2024 11 / 6 水

時間 15:00～16:30 (14:30受付)

会場 福島銀行 郡山営業部 3F会議室 (郡山市西ノ内2-12-11)

お申込みは  
こちらから



お申込み Web専用申込フォームより、お申込みください。 2024年11月1日(金)17:00まで

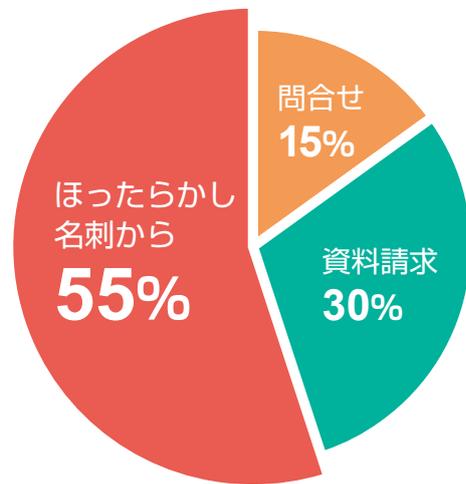
詳しくはフリーダイヤルまでお問い合わせください。

フリーダイヤル **0120-76-2940**

[受付時間] 午前9時～午後5時(土・日・祝日を除く)  
<https://www.fukushimabank.co.jp/>



# 取りこぼしていませんか 売上**50%**の可能性



※ある中小企業(当時従業員100名)における、売上の獲得経路

## 「ほったらかし名刺」を活用するだけで 新しい売上や商談を更に獲得できます!

### ほったらかし名刺とは?

せっかく交換したのに、商談にならずそのまま放置されている**顧客の名刺**のことです。不定期の提案活動や用事があるときの連絡のみの活用になっていないでしょうか。

#### 活用しなかった場合



#### 活用した場合



#### 営業担当を新規採用した場合



### ほったらかし名刺から売上・商談を生む『BowNow(バウナウ)』とは?

名刺に記載されている顧客情報(企業・氏名・メールアドレス等)と、日々の行動データ(顧客のWebページの閲覧やメール開封といった履歴)を紐づけ、**いま貴社の製品やサービスに興味を持っている顧客を“自動で”可視化し、通知でお知らせしてくれるツール**です。メールの一斉配信もでき、顧客への効率的な情報発信も可能です。



### BowNow導入企業の成果事例

成約率



業種: ITシステム開発  
従業員数: 26名  
メーカー在籍人数: 0名

半年で商談



業種: 人材サービス  
従業員数: 287名  
メーカー在籍人数: 1名  
(営業を兼務)

詳しくはフリーダイヤルまでお問い合わせください。

フリーダイヤル **0120-76-2940**

[受付時間] 午前9時～午後5時(土・日・祝日を除く)  
<https://www.fukushimabank.co.jp/>



福島銀行

(2024年10月1日現在)