中小企業のための
コロナ禍でも売上を伸ばし生産性を高める

DX推進セミナー＆相談会

専門家が皆さんの疑問に直接お答えします

セールス＆生産現場 × デジタル

DX（デジタルトランスフォーメーション）とは…
企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、
顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、
業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること

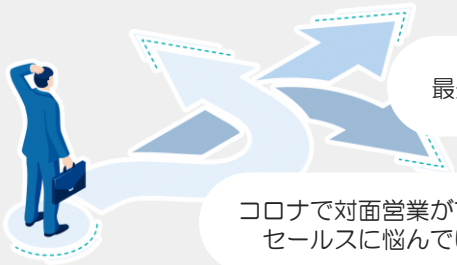
オンラインを活用した営業手法や、生産性向上に寄与する業務改善ツールなど、
DXをはじめるための最初の一歩を学び、相談できます。

DXについての
考え方がわかる

中小企業における
DX導入事例やツールを知る

自社のDX推進について
個別相談できる

こんなお悩みをお持ちの方に



- 最近よく聞くDXって何？
- DX、進めたいけど、どこから手を付ければいいかわからない
- コロナで対面営業ができすセールスに悩んでいる
- 生産性を向上したい
- 他の中小企業はどうしているの？

プログラム概要

9週連続のオンラインセミナー と 個別相談会で、貴社の実態を踏まえたDX推進をサポートします。
（途中回だけの参加も可能です。）

2020/10/28~12/23
DXの考え方と実践方法
（全９回・オンラインセミナー）

どなたでも無料で参加できます

個別相談受付
・書類審査

2021/1月~３月
DX推進のための個別相談会
（１社あたり３回）

希望者多数の場合は選考させていただきます

オンラインセミナースケジュール

なぜ今DXなのかという基本から、具体的な取組方法や事例・ツールの紹介まで
デジタルを活用したセールスと製造部門効率化を学ぶことができます。（毎週水曜日18:00～19:00）

オンラインセミナーはZoomウェビナーを利用します。開催日以降も一定期間はアーカイブ配信を行います。
※お申し込みいただいた方に参加用URLをお送りします。

第1回 10/28（水） 中小企業におけるDX推進とは

経済産業省におけるデジタルトランスフォーメーションの定義や、なぜこれを推進していかなければならないのか？
多くの経営者が DX の必要性を認識はしているものの実施にふみきれておらず、DXにおける理解を深めその活用の方向性、メリット等を解説する。

森下剛靖氏
エイドリームコンサルティング株式会社　代表取締役
デロイトトーマツコンサルティング合同会社
北九州市出身。同志社大学卒業後、現日鉄ソリューションズを経て、トーマツコンサルティングにてシステムおよび戦略コンサルティングに従事。2011年よりデロイトトーマツコンサルティングの西日本オフィス統括パートナーを9年間務め、2020年より現職。
25年のコンサルタントとしてキャリアの中で、140社250以上のプロジェクトに従事する。
システム監査技術者 ／九州大学大学院経済学府 産業マネジメント専攻修了（MBA）

第2回 11/04（水） 成功する営業プロセスとは

営業×テクノロジーによって、見込顧客獲得から商談・クローズ、カスタマーサクセスに至るまでの各段階で情報を可視化・数値化し、売上の増大を図っていく考え方を、世界的シェアNo1の営業支援ツールを提供し、多くの企業のDX推進を支援している株式会社セールスフォース・ドットコムが解説する。

鬼丸康祐氏
㈱セールスフォース・ドットコム
西日本支社副支社長 兼 九州第1営業部 部長
同志社大学工学部、早稲田大学大学院商学研究科（ビジネススクール）卒。
2005年、セールスフォース・ドットコムに入社。大手企業の担当営業として新規開拓を推進、様々なお客様のビジネスチャレンジをクラウドで実現し、同社の創業～成長期のビジネスを牽引する。
2019年2月より現職。

3回目以降の予定

内容は変更になることがありますのでご了承下さい。

#	日程	担当	テーマ	概要
第3回	11/11	クラウドカンパニー㈱	Webマーケティングの考え方	コロナ禍において従来型の営業スタイル（展示会、セミナー、商品発表会）など、見込み客と接触する方法が難しくなる中、直接は会わないながらも見込み客にアプローチするWebマーケティングの考え方を学ぶ
第4回	11/18	㈱WACUL	Web（BtoB）サイト構築のポイント	BtoBのWebサイトのターゲットは、BtoCサイトとは異なり「ながら購買」や「衝動買い」のような購買プロセスではない どのようにWebサイトを構築すればターゲットを獲得できるか、成功を導くサイト分析など、事例を用いてそのポイントを解説する
第5回	11/25	クラウドカンパニー㈱	Web（BtoB）サイトを活用した見込み客獲得のポイント	どのようにして自社の事業や製品を知ってもらうか？ これまで実施してきた営業活動である展示会、テレアポ・DM・FAX、オフライン広告などの代替手段としてWebサイトの活用の検討が必要である
第6回	12/2	㈱イノベーション	オンラインツールを活用した商談の進め方	展示会やイベントでリアルな企業と接点が取れなくなり、更にテレワーク化によって、テレアポがつながらない、DMが開封されないなどの課題を解決するためにオンラインツールの有効な利用方法について説明する ITを利用して効率的にリード顧客を獲得し、その情報を管理・運用するためのポイントを学ぶ
第7回	12/9	ベルフェイス㈱	オンライン商談で上手くクロージングするためのポイント	訪問営業とは勝手が違うオンライン商談、どのような資料を作成、オンラインでのクロージングを成功させるか？ その手法を具体的に解説する
第8回	12/16	有限責任監査法人トーマツ	製造部門におけるDX導入のポイント	「現場向け遠隔支援リモートツール」や「次世代メンテナンスデータ管理システム」、「画像品質判定システム」などの導入事例に基づき、製造部門でのDX活用のポイントを解説する 業務改善DXツールPitch（4社程度）
第9回	12/23	有限責任監査法人トーマツ	全体の振り返りと質疑応答、相談会説明会	第1回から第8回までの振り返りを行うとともに、これまでの回で不明な点などがあれば質疑応答を行うとともに、相談会の説明会とその事前資料を提供する（質疑応答、自己チェックリスト）

【参加無料】好評受付中

参加申込み方法

対象企業：北九州市内の中小企業　申込締切：10/27（木）

パソコンからのお申し込み

https://forms.gle/F5iTNJgSC16HHvnP9

スマートフォンはQRコードから

※ フォームが開けない方や、ご質問などは、以下の運営事務局までメールにてお問い合わせ下さい。

北九州市 CITY OF KITAKYUSHU

北九州市産業経済局中小企業振興課
san-chuushou@city.kitakyushu.lg.jp
093-873-1433

運営事務局：有限責任監査法人トーマツ
kitakyushu.dx@tohmatsu.co.jp