

*前半2日間 (3/11~12) + 後半2日間 (3/13~14) の合計出展見込社数
連続開催 バックオフィス DXPO

営業支援システム展 営業コンサル・アウトソーシング展

《後半2日間》
2025年 **3月13日(木)・14日(金)** 9:30~17:00 (受付開始9:00)
インテックス大阪 4・5号館
主催: **ブティックス(株)**
当社よりご招待します

※一般ユーザー・学生・18才未満(乳幼児含む)の方のご入場はできません。 ※出展社へのセールス・勧誘を目的とした方(展示会開催会社含む)の入場は固くお断りします。
来場事前登録で入場料(5,000円)が無料 ※本展は、来場事前登録が必須です。「有人当日受付」にて来場登録された場合、入場料(5,000円)が必要です。ご注意ください。

来場事前登録の方法

一度の来場事前登録で、前半・後半すべての展示会にご入場いただけます。

スマートフォンで登録

右の二次元コードを読み取り、来場事前登録の入力画面から、登録をお願いします。



パソコンで登録 ※下記の公式サイトでは、出展製品一覧や専門セミナーの詳細もご覧いただけます。

ブラウザのアドレスバーに、
<https://dxpo.jp> または dxpo.jp
と入力してください。

DXPO公式サイトより、「来場事前登録」の画面へ進み、登録をお願いします。



営業支援システムや営業代行など、営業の効率化、売上UPに繋がる各種サービスが集結!

<p>出展社(製品)</p> <p>【営業支援システム展】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●顧客管理システム ●インサイドセールスツール ●名刺交換・管理ツール ●セールス自動化ツール…等 <p>【営業コンサル・アウトソーシング展】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●営業代行 ●営業コンサル ●営業DX導入支援 ●営業研修・人材育成 ●営業戦略支援…等 	<p>商談・マッチング</p>	<p>来場対象者(部門)</p> <p>【営業支援システム展】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●営業・営業企画 ●経営・経営企画 ●マーケティング ●インサイドセールス部門…等 <p>【営業コンサル・アウトソーシング展】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●営業・営業企画 ●経営・経営企画 ●マーケティング ●新規事業推進 …等
---	------------------------	--

営業・マーケ・CS・店舗・EC・情シス部門必見の12展を開催!

5号館 <会場レイアウト図> インテックス大阪 4・5号館 ※レイアウトは変更になる場合があります。 4号館



【同時開催】専門セミナー(事前申込制) ▶ 受講申込(無料)は、来場事前登録完了後、DXPO公式サイトで行えます。来場事前登録の方法は、左面の案内をご覧ください。

売上アップ・販売促進・DX推進のための専門セミナーを全24セッション開催! (プログラム詳細は) <https://dxpo.jp>

営業 コース	マーケティング コース	生成 AI・システム開発 コース	情報セキュリティ コース
<p>201 3/13(木) 10:00~11:00</p> <p>誰1人辞めさせることなく、今の営業メンバーで売上130%にできる4つの魔法の質問とは?</p> <p>(株)ボジカル 代表取締役 白井 幹人</p>	<p>204 3/13(木) 11:40~12:40</p> <p>生成AIで手間いらず!最新のSNS運用術と注意点</p> <p>エボラニ(株) CMO / 京都華頂大学 准教授 / チーフSNSマネージャー 積 高之</p>	<p>205 3/13(木) 11:40~12:40</p> <p>デジタル人材不足でもすぐに始められるローコストDX</p> <p>～既存ツール&ノーコードで業務改革!～</p> <p>芝池製作所 代表 芝池 健吾</p>	<p>202 3/13(木) 10:00~11:00</p> <p>生成AIの社内利用で注意すべき情報セキュリティ対策</p> <p>～信憑性・情報漏洩・知財の問題点と対策～</p> <p>NPO法人ヒューリット経営研究所 運営委員 / NPO法人ITコーディネータ京都 会員 富岡 岳司</p>
<p>216 3/14(金) 11:40~12:40</p> <p>3つの言葉で売上が伸びる「質問型営業®」</p> <p>～価格競争に巻き込まれず、永続的に成果を上げる!～</p> <p>(株)リアライズ 代表取締役 / 質問型営業®開発者 青木 毅</p>	<p>210 3/13(木) 15:00~16:00</p> <p>中小企業にご効果的!競合環境で他社と差別化するためのブランディング戦略</p> <p>(株)doushi 代表取締役 / ブランドマネージャー 清水 草亮</p>	<p>223 3/14(金) 15:00~16:00</p> <p>未来を先取り!生成AIの最新情報とビジネス活用事例</p> <p>～データセキュリティと柔軟性を両立した運用まで～</p> <p>(株)dTosh 代表取締役 / 奈良先端科学技術大学院大学 先端科学技術研究科 情報科学領域 客員助教 平尾 俊貴</p>	<p>211 3/13(木) 15:00~16:00</p> <p>インシデント事例から読み解く「セキュリティ」の経営層への伝え方</p> <p>～押さえるべき動向とは?～</p> <p>NPO法人 日本ネットワークセキュリティ協会 西日本支部 吉崎 大輔</p>
<p>222 3/14(金) 15:00~16:00</p> <p>営業の「ムダとり」で生産性が劇的にアップ!DXを売上に繋げるミライの営業実践法</p> <p>(株)ミライの営業 代表取締役 世古 誠</p>	<p>219 3/14(金) 13:20~14:20</p> <p>問合せが続々と来るサイトに生まれ変わる!3ステップでWeb集客を分析・改善する方法</p> <p>(株)ミルス 主任研究員 石井 研二</p>	<p>店舗支援 コース</p> <p>206 3/13(木) 11:40~12:40</p> <p>値上げしなくても収益改善!お客様数をキープして単価アップする具体的手法</p> <p>大阪飲食店即売アップコンサルティング DEF 代表兼チーフコンサルタント 高井 将也</p>	<p>220 3/14(金) 13:20~14:20</p> <p>サイバーリスクは「経営リスク」と心得よ!経営者が知るべきサイバーセキュリティの現状と課題</p> <p>神戸大学大学院 名誉教授・特命教授 森井 昌亮</p>
<p>207 3/13(木) 13:20~14:20</p> <p>AI時代にいまさら聞けない!基礎から学ぶGoogle広告</p> <p>アド・リンク 代表 田中 十升</p>	<p>208 3/13(木) 13:20~14:20</p> <p>クリームからファンに変える顧客対応の極意</p> <p>～再発防止・業務改善・信頼関係構築へのステップ～</p> <p>(株)HAYASHIDA-CS総研 代表取締役 柿原 まゆみ</p>	<p>215 3/14(金) 10:00~11:00</p> <p>小さなお店も押さえておきたい、コスト0円から始める生成AIの集客活用</p> <p>モバイルエール 代表 橋 明日香</p>	<p>209 3/13(木) 13:20~14:20</p> <p>IT人材が社内にはいない中小企業のためのDX</p> <p>～社内を巻き込みDXチームのつくり方・育て方～</p> <p>StartingPoint 代表 / 中小企業診断士 / ITコーディネータ 黒崎 崇範</p>
<p>217 3/14(金) 11:40~12:40</p> <p>「一時的に売れる」より「長く愛される」を目指す!お客様の心をつかんで売れ続けるネット文章講座</p> <p>コトワークス(株) 代表取締役 / コピーライター さわらぎ 寛子</p>	<p>213 3/14(金) 10:00~11:00</p> <p>少子高齢化・労働力不足を乗り切る!最新のAIや仕組みの活用でお客様対応はどうなるのか?</p> <p>(株)たつきソリューション 代表取締役 五月女 尚</p>	<p>221 3/14(金) 13:20~14:20</p> <p>売れる店舗は何が違うのか?お客様が思わず買ってもらう魅力的なPOP作成の極意</p> <p>REBORN 代表 久野 和人</p>	<p>214 3/14(金) 10:00~11:00</p> <p>IT人材採用において見直すべき7つの項目</p> <p>～成功している企業は何が違うのか?～</p> <p>(株)Xfound Founder CEO 桜李 建志</p>

EC コース			
<p>203 3/13(木) 10:00~11:00</p> <p>利益が残らない広告依存からの脱却!小さな自社ECがすぐに実行できるSEO対策・SNS活用</p> <p>(株)ユウキノイン 代表取締役 酒匂 雄二</p>	<p>212 3/13(木) 15:00~16:00</p> <p>データで解説!EC市場の現状と中長期的な展望</p> <p>～これから先の効果的な打ち手とは～</p> <p>(株)デジタルコマース総合研究所 代表取締役 ECアナリスト 本谷 知彦</p>	<p>218 3/14(金) 11:40~12:40</p> <p>生成AIはEC業界をどう変える!顧客体験向上から新ビジネスモデル創出までECにおける活用と展開</p> <p>エスアンドティーパートナーズ(株) 代表取締役 / (一社)ジャパンコマースコンサルタント協会 理事 松本 順士</p>	<p>224 3/14(金) 15:00~16:00</p> <p>Shopifyのここがすごい!圧倒的に他のECシステムと違う6つのポイントと使い倒し術</p> <p>ミウラタカヤ商店 店長 / 元Shopify教育パートナー 三浦 卓也</p>

製品紹介セミナー			
<p>231 3/13(木) 10:00~10:30</p> <p>生成AIで変わるコンタクトセンター:顧客体験と業務運用を革新するAI活用</p> <p>(株)NTTマーケティングアクトProCX</p>	<p>233 3/13(木) 11:40~12:10</p> <p>[Cotoka for Systems]でITインフラを見える化!適材適所のリソース活用とは!</p> <p>横河レンタ・リース(株) 村井 聡史 / 日本ヒューレット・パッカード(同) 伊藤 光裕</p>	<p>235 3/13(木) 13:20~13:50</p> <p>情報漏洩を食い止めるID管理の役割!社員のシステム利用権限って適切に管理実施していますか?</p> <p>(株)アクシオ 企画室 神先 明</p>	<p>236 3/13(木) 14:10~14:40</p> <p>最新の生成AIトレンドとChatGPTを使った業務効率化事例7選</p> <p>(株)デジライズ 代表取締役 茶園 将裕</p>
<p>237 3/13(木) 15:00~15:30</p> <p>営業部門の業務管理を自動化!現場のトッププレイヤーを育成するセールスインテグレーションの新时代へ!</p> <p>NEC VALWAY(株) セールス・マーケティングソリューション第二部 部長 上原 重弘</p>	<p>238 3/13(木) 15:50~16:20</p> <p>売上200%成長を達成した営業とマーケティングの垣根を超えたDX事例</p> <p>HubSpot Japan(株)</p>	<p>240 3/14(金) 10:50~11:20</p> <p>国内シェアNo.1のクラウドセキュリティ[HENNGE One]のご紹介</p> <p>HENNGE(株)</p>	<p>241 3/14(金) 11:40~12:10</p> <p>無能な社員は何故生まれるのか</p> <p>FOX HOUND(株) 斎藤 輝幸</p>
<p>242 3/14(金) 12:30~13:00</p> <p>情シス・IT部門を効率化!Jira Service Managementで社員の満足度を向上させよう</p> <p>(株)DTS / アトランシア(株) ソリューションエンジニア・ロード 皆川 宣宏</p>	<p>243 3/14(金) 13:20~13:50</p> <p>勘と経験の営業スタイルから脱却!営業データを溜める箱×共通言語で売上180%UPの方法!</p> <p>SALES GO(株) 取締役COO/CPO 石井 賢</p>	<p>244 3/14(金) 14:10~14:40</p> <p>企業で生成AI導入する際の落とし穴とChatGPTで業務効率を2倍向上させるノウハウを徹底解説</p> <p>(株)デジライズ 代表取締役 茶園 将裕</p>	<p>245 3/14(金) 15:00~15:30</p> <p>中堅・中小企業様向けSASEソリューションを活用したセキュリティ対策について</p> <p>NTTデータ ルウィーブ(株) ISS事業本部NW開発部 部長 沖佐 冬木 達明</p>

下記の展示会を連続開催! ※一度の来場事前登録で、前半・後半すべての展示会に入場できます。

前半2日間 (3/11~12)	後半2日間 (3/13~14)
バックオフィス DXPO 大阪 '25	営業・マーケ / IT・情シス / 店舗・EC DXPO 大阪 '25

■の数字はセッション番号です。
※敬称略 ※都合により、講師・プログラム内容を変更する場合があります。あらかじめご了承ください。
※講演内容の動画/写真撮影・録音は固くお断りします。

