

報道関係者各位

プレスリリース

# 第2回 **営業・マーケ DXPO 東京'23**

**売上アップ・業務効率化・DX推進のための  
IT製品が集結！主要企業220社※が出演！**

※同時開催展の広告・販促/店舗・EC DXPOを含む、合計出展見込社数

展示会：第2回 営業・マーケDXPO東京'23  
 会期：2023年8月24日(木)・25日(金)  
 会場：東京ビッグサイト 主催：ブティックス(株)  
 公式サイト： <https://dxpo.jp/real/fox/tokyo/>

業界に特化した商談型展示会事業などを展開する、ブティックス株式会社（東京都港区、代表取締役社長 新村祐三、東証グロース上場 証券コード：9272）は、8月24日(木)・25日(金)の2日間「第2回 営業・マーケDXPO東京'23」を東京ビッグサイトにて盛大に開催する。

来場対象者は、DX推進に課題を持つ経営層に加え、営業、マーケティング、カスタマーサクセス、コールセンター、Web担当、PR担当の方々である。

## 本展では、4つの専門展を同時開催！注目のIT製品が一堂に出揃う

### 【営業支援システム展】

●SFA・CRM ●インサイドセールスツール ●セールス自動化ツール…等 35社が出展

### 【営業コンサル・アウトソーシング展】

●営業代行 ●営業戦略支援 ●営業・販売人材派遣…等 20社が出展

### 【接客・顧客対応ソリューション展】

●カスタマーサポートツール ●VOCマネジメント ●コールセンターシステム…等 25社が出展

### 【デジタルマーケ&SNS運用支援展】

●MAツール ●WEBサイト分析・改善 ●SNSマーケティング…等 35社が出展

**本展は、管理部門の皆様向けの展示会と2展連続開催！**

前半2日間 (8/22～23)	後半2日間 (8/24～25)
管理部門の業務効率化・DX推進のための 展示会 第2回 <b>バックオフィス DXPO 東京'23</b> <small>ディー・エクス・ポ</small>	売上アップ・業務効率化・DX推進のための 展示会 第2回 <b>営業・マーケ/広告・販促/店舗・EC DXPO 東京'23</b> <small>ディー・エクス・ポ</small>

※前半2日間・後半2日間で展示内容、セミナー内容が異なります。

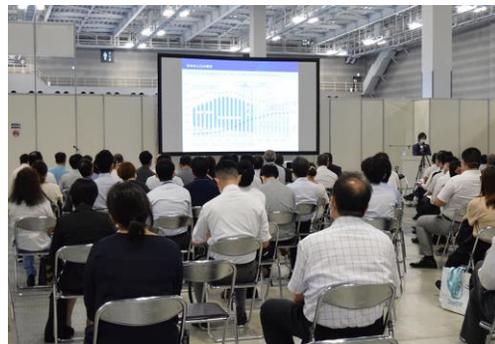
※一度の来場事前登録で、前半・後半すべての展示会にご入場いただけます。

**来場事前登録（無料）・セミナーの申込みはこちらから <https://dxpo.jp/real/fox/tokyo/>**

## 営業・マーケ部門の皆様必聴の専門セミナーを総計32セッション開催！

本展では、業界の有識者を講師に招いた「専門セミナー」も同時開催する。

マーケティングコースでは、資本金1万円から時価総額1,000億円突破を成し遂げた(株)北の達人コーポレーション 代表取締役社長 木下勝寿氏が自らWEBマーケティング手法を紹介、また営業コースでは、(株)才流 コンサルタント 宮戸章光氏が営業組織を強化するセールスイネーブルメントの具体的方法を解説するなど、営業・マーケ部門のプロはもちろん、売上アップ・業務効率化を目指す経営者必聴のセミナーが多数開催される。



※昨年8月に開催されたDXPO東京の様子

### 営業・マーケDXPO 東京'23 専門セミナー（一部抜粋）

FS17 8/25(金)10:00~11:00	FS29 8/25(金)15:00~16:00	FS03 8/24(木)10:00~11:00
<b>〈マーケティングコース〉</b> 伝説のマーケッターが語る！ Webマーケティングの成果を 最大化する極意とは  (株)北の達人コーポレーション 代表 取締役社長 木下 勝寿 氏 	<b>〈営業コース〉</b> 属人的な営業からの脱却！ 営業の早期育成を可能にする 「セールスイネーブルメント」の 進め方 《事例解説付》 (株)才流 コンサルタント 宮戸 章光 氏 	<b>〈CS・顧客対応コース〉</b> 顧客接点における感情解析 データの活用  CXM コンサルティング(株) 代表取締役社長 秋山 紀郎 氏 

### 営業・マーケDXPO 東京'23 出展製品・サービス（一部抜粋）

#### 営業支援システム展

<b>サイボウズの業務改善プラットフォーム</b> <b>kintone (キントーン)</b> 開発の知識がなくても自社の業務に合わせたシステムをかんたんに作成できるクラウドサービス。顧客管理・案件管理システムなどを自分たちで作成でき、継続的な改善が可能。 サイボウズ(株)  小間番号:2-42	<b>顧客情報の一元管理と優れたデータ連携でビジネスをレベルアップ</b> <b>Zoho CRM Plus</b> Zoho CRM Plus (ゾーホー・シーアールエムプラス) は、営業・マーケティング・サポート業務を網羅的に支援。 ザーホージャパン(株)  小間番号:2-38
<b>国内最大820万件の法人企業データが営業のDXを推進</b> <b>ユーソナー (uSonar)</b> 顧客に関わる情報を統合し、管理することができるクラウド型のデータ統合ツール。データをクレンジングするノウハウや、日本最大の法人データベースが搭載。 ユーソナー(株)  小間番号:2-46	<b>営業DXサービス</b> <b>Sansan</b> 名刺管理を超えた営業DXサービス。100万件以上の企業情報があらかじめ搭載され、名刺やメールといった接点の情報を集約して、あらゆる顧客情報の営業活用を実現。 Sansan(株)  小間番号:2-50

## 営業コンサル・アウトソーシング展

店舗・施設に最適な営業代行で 費用対効果を最大化！

### 店舗・施設向け営業代行

リード獲得やテストセールスなどの部分的な代行から、店舗・施設の新規開拓や開拓後のフォローアップまで行い、リソース不足の解消と営業ノウハウの蓄積に貢献。



(株)セレブリックス

小間番号:1-37

全ての営業活動から、優れた顧客体験を生み出す

### Magic Moment Playbook

営業部門にとって、効率的な顧客との関係構築を可能に。見込みの高い顧客をサジェスト、顧客フォローやお礼の連絡を自動化、誰もが実行可能な営業の型の実装など、営業力を強化。



(株)Magic Moment

小間番号:1-30

アップセルクラウドで電話をするだけで電話の傾向がすぐわかる

### UPSELL CLOUD

多分野にわたり5,000社以上のコール業務で培ったノウハウを凝縮したアウトバウンド・インバウンド業務をワンプラットフォームで実現できるCTIシステム。

UPSELL CLOUD  
Sales & Technology



アップセルテクノロジーズ(株)

小間番号:2-30

【継続率90%以上】独自営業手法で高い成果と満足度

### インサイドセールス 営業代行

単純な営業代行にはとどまらず、「お客様が結果として何をしたいのか」「何を解決したいのか」をヒアリングしたうえで「量」と「質」を担保した新規商談を獲得。



(株)エフ・コード

小間番号:2-26

## 接客・顧客対応ソリューション展

【圧倒的な使いやすさ！】

実践的で豊富な機能を備えたCRM

### コンタクトセンターCRM「FastHelp5」

顧客対応業務をバックアップ！電話・メール・チャット・Web・SNSなどからコンタクトセンターに集まる顧客情報と対応履歴を一元管理するCRMシステム。多様なシステムと連携も可能。

FastHelp5

テクマトリックス(株)

小間番号:5-49

さあ行こう！ヒトとAIの未来へ。

### CAT.AI (キャットエーアイ)

ボイスボット(音声対話AI)とチャットボット(テキスト対話AI)を同時に利用することで直感的でわかりやすい最新の「ナビゲーション型」対話AIソリューション。



(株)トゥモロー・ネット

小間番号:5-46

クラウド型コミュニケーションAPI

### CPaaS

電話やSMSなどのコミュニケーションツールをAPIで提供。CPaaSを使うことにより、コミュニケーション機能を従業員のシステムに組み込むことが可能。



(株)KDDIウェブコミュニケーションズ

小間番号:5-62

顧客の疑問を0.001秒で解決！自己解決プラットフォーム

### Helpfeel

検索ヒット率98%を誇る自己解決プラットフォーム。人ごとに異なる曖昧な言葉の表現や、感覚的な表現、スペルミスなどにも対応して疑問を解決。



(株)Helpfeel

小間番号:5-38

## デジタルマーケ&SNS運用支援展

リードの獲得から買う気の引き上げまでを一気通貫で実施

### シャノンマーケティングプラットフォーム

デジタル、アナログを問わず一元管理されたリードの行動履歴にもとづいて「認知」「興味関心」「比較検討」といったフェーズを管理。買う気を引き上げる施策を自動実施し、商談を増加。



(株)シャノン

小間番号:3-16

見込み顧客を増やすMAツール「SATORI」

### MAツール「SATORI」

“見込み顧客を増やす”、匿名ナーチャリングに強みを持ったMAツール。質のよい案件を継続的に創出する仕組みとして活用可能。



SATORI(株)

小間番号:4-30

## デジタルマーケ&SNS運用支援展

ムダな予算消化を防ぐ、インフルエンサー選定を

### A stream

本サービスを活用することで、感覚でインフルエンサーを選ぶのではなく、根拠を持ったインフルエンサー選定でより効果的なインフルエンサーマーケティングを実現。

(株)A



A S T R E A M

小間番号:3-2

3.7万サイト以上のWebデータをもとに勝ちパターンを提案

### AIアナリスト

3.7万サイト以上のWebデータと勝ちパターンからサイト、SEO、Web広告の状況を自動で診断。診断に基づき、当社カスタマーサクセスチームが改善PDCAを伴走して支援。

(株)WACUL

AIanalyst

小間番号:2-1

このほかにも、売上アップ・業務効率化・DX推進のための製品・サービスが多数出展！  
詳細は公式HP：<https://dxpo.jp/real/fox/tokyo/> へ

<本リリース・本展に関するお問合せはこちらまで>

ブティックス(株)内 DXPO事務局

〒108-0073 東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル17階（受付11階）

TEL：03-6809-4451 E-mail：[info@dxpo.jp](mailto:info@dxpo.jp)

<取材のお申込みはこちらまで>

<https://secure.dxpo.jp/dxpo/press/form.cgi>