



FUSION
MARKETING COMPANY

News Release

2026年5月27日

各 位

会 社 名 フュージョン株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 佐々木 卓也
コード番号：3977 札証アンビシャス
問 合 せ 先 専務取締役 安田 真
(TEL. 011-271-8055)

共催ウェビナー「BtoB 新規リード獲得における停滞の正体

— デジタル施策改善と DM 活用で見直す成果創出のアプローチ」の実施について

株式会社ネオマーケティングと当社の共催で、ウェビナー「BtoB 新規リード獲得における停滞の正体 — デジタル施策改善と DM 活用で見直す成果創出のアプローチ」を実施することとなりましたので、お知らせいたします。

BtoB 企業の新規リード獲得において、次のような課題を感じていませんか。

- ・リスティング広告の成果が出にくくなっている
- ・広告手法が多様化し、最適な選択が分からない
- ・DM 施策の成果要因が整理できていない

これらは多くの企業に共通する課題です。こうした状況を背景に、BtoB マーケティングでは、個別施策だけでなく、「どの手法をどのように組み合わせるか」という全体設計が重要となっています。

本ウェビナーでは、この考え方を踏まえ、ネオマーケティングがデジタル施策の改善アプローチを解説するとともに、フュージョンが DM 活用の実践事例を紹介し、最適な施策の組み合わせを考えるための視点をお届けします。ぜひご視聴ください。



BtoB 新規リード獲得における停滞の正体

デジタル施策改善 と DM 活用 で見直す

成果創出のアプローチ

フュージョン株式会社
川崎 雅史



株式会社ネオマーケティング
加藤 賢大

<開催概要>

セミナー名：「BtoB 新規リード獲得における停滞の正体 — デジタル施策改善と DM 活用で見直す成果創出のアプローチ」

配信期間：2026 年 6 月 1 日（月）10 時～

配信形式：オンデマンド配信

※リアルタイム配信ではありませんので、配信日以降ご都合の良いタイミングでご視聴ください。

視聴方法：YouTube（限定公開 URL）

参加費：無料

◆イベント詳細・お申込み

https://corp.neo-m.jp/seminar/colabo_20260601

※同業他社さまにはご視聴をご遠慮いただいております。何卒ご理解のほどお願い申し上げます。

<このような方におすすめ>

- ・ BtoB 企業において、マーケティング／リード獲得施策を担当されている方
- ・ 広告運用やコンテンツ施策などを実施しているが、成果の伸びに課題を感じている方
- ・ 新規リード獲得に向けて、施策の選択肢や打ち手を広げたいと考えている方
- ・ オンライン施策に加えて、DM などオフライン施策の活用も含めて検討したい方

<学べること>

- ・ BtoB 新規リード獲得において成果が頭打ちになる要因と、その構造的な捉え方
- ・ デジタル施策におけるターゲット設計・訴求改善など、成果改善につながる見直しポイント
- ・ DM を活用した新規リード獲得の具体的なアプローチと実践事例
- ・ デジタル施策と DM を組み合わせて、リード獲得の選択肢を広げるための考え方

<事前申し込み特典>

- ・ BtoB 向け DM 施策 事例集
- ・ BtoB マーケ施策 停滞要因診断チェックリスト

事前申し込みいただいた方には、BtoB 向け DM 施策の事例集と、施策の停滞ポイントを見直すためのチェックリストをご提供いたします。自社の課題整理や、今後の打ち手を検討する際にお役立てください。

※特典締切日：2026 年 6 月 1 日 9 時 59 分 フォーム送信分まで

【株式会社ネオマーケティングについて】

URL：<https://corp.neo-m.jp/>

以 上