

今さら聞けないX (旧Twitter) 活用の決定版
目的に合わせた「向き合い方」を見つける



企業のための X (旧Twitter) 活用基礎講座

X (旧Twitter) を効果的に活用する
セガ (57.4万人フォロワー)
花王アタック (37.4万人フォロワー)
※2025.1月現在
アカウント運営経験者が登壇!

【教室&オンライン (ZOOM) 開催】

2025年3月13日 (木) 開催決定!!
1日集中講座

最適な運用をするための最低限のセオリーを押さえていますか？

X (旧Twitter) の運営を任される方、Web担当、広報担当、宣伝担当の皆さまへ

※「自己流でスタートしたものの、なかなか成果が上がらない……」という方も主な対象です。

アカウントを立ち上げるにあたって
必要な手続きや気を付けるべき
ポイントを押さえたい

ハッシュタグキャンペーンをするも
全くつぶやかれることが
ないまま終わったため
広がり生まれる施策を打ちたい

実際にX (旧Twitter) で
成果を出している企業は
どのようにKPIを設定して、
どのような運用体制なのだろうか

X (旧Twitter) の新機能、
DM数の制限、ハッシュタグ表示、
認証マークの仕様変更など
企業として押さえておくべき
最新事情を網羅したい

売上向上か、ブランディングなのか、
コミュニケーションツールなのか
目的を定めた上で戦略的な運用をしたい

X (旧Twitter) ならではの
反応の良い投稿や
時間帯について実体験に基づいた
確かな知見が欲しい

そもそも炎上が起こらないように
気をつけることと、
もし起こってしまった場合の
対応方法を知っておきたい

分からないことはその場で質問できる!

さまざまな機能があるX (旧Twitter) の活用方法を網羅的に理解して、
効果的な施策を取捨選択し、成果を出し続ける運用体制を整える

開催の背景

今さら聞けないX(旧Twitter)の活用法 なんとなくで運用してはもったいない!

導入障壁の低さに対して 成果を出している企業はまだ少ない

X(旧Twitter)の全世界の月間アクティブユーザー数は5億7000万人(2024.10時点)と、未だにその勢いが衰えることはありません。近年では政治選挙でも大きな影響力を持ったりと、その速報性などの特性もあり、情報を拡散させる上では外せないプラットフォームのひとつです。手軽に始めることのできるアカウント開設や広告機能などの導入障壁の低さもあり、多くの企業が今Xをビジネスで活用しています。しかしXのビジネス活用について体系的に学べる場は不足しており、導入に踏み込めていない企業や、アカウントを開設したものの運用のノウハウがないために、成果を出せていないという企業は少なくありません。

ポイントさえ押さえれば、すぐに 効果を実感できるのがX(旧Twitter)の強み

Xには他のSNSと同様に、アカウント運用による中長期にわたる顧客とのコミュニケーションツールとしての役割に加え、ハッシュタグを活用したキャンペーン、おすすめトレンド機能など成果をすぐに可視化することのできる施策が数多くあります。しかしその活用方法の幅広さから、経験の少ない担当者にとっては適切な施策を判断することが難しく、また効果指標をどこに置くのが不明確なまま運用を続け、疲弊してしまうことは少なくありません。そこで本講座では、自社に適したX活用戦略を見出すために必要な基礎的な知識から、Xに名称変更にもなう企業アカウントへの影響や、最新機能の把握、運用体制までを網羅する「企業のためのX(旧Twitter)活用基礎講座」を開催します。

講座のポイント

さまざまな機能があるX(旧Twitter)の、企業目線の活用方法を網羅的に理解して 目的に沿った施策の取捨選択と、成果を出し続ける運用体制を整える

ステップ①

さまざまなSNSが乱立する中で
生活者がXを
どう使っているのかを
改めて理解する

ステップ②

Xで何ができるのかを
投稿や広告などの基礎から
仕様の变化や最新機能まで
網羅的に理解する

ステップ③

プロモーションや広報文脈
Xで成果を出すために
成果を出すための運用方法を
企業事例から知る

このような方におすすめ

とりあえず
アカウントをつくれと
上司に言われて
立ち上げたものの
明確な目標もなく
成果の示し方も
分からない

予算をかけた
キャンペーンで
ハッシュタグや
広告を活用しての
拡散を狙うものの
ユーザーに狙い通りの
反応してもらえない

広報業務として
運用しているものの
有名な人気アカウントの
ような分かりやすい
成果を上げられず
ただただ疲弊するばかり

少ない人数で
運用をしている上に
他社の情報が
入ってこないため
成功企業が
どのような体制で
運用をしているのか
知っておきたい



カリキュラム

時間	テーマ	講義概要
10:00 ~ 14:00	X(旧Twitter)の基本情報と 担当者の具体的実務	Xの基本情報・基本機能の整理/Twitterから変わった点/企業アカウントへの影響/検索エンジンとしての役割/速報性を活かすためには/出来る事ややっていい事/機能は「永久」でない/アルゴリズムの変更/幅広い活用法を網羅する/目的に沿った最適な施策を選択する
14:20 ~ 16:20	【企業事例】セガ ブランディングの中での「X」 ~何のために運営するのか~	ブランディングの中でのX:なんのために運営するのか/フォロワーの増やし方/投稿の際に気を付けていること/顧客との関係強化のポイント/効果測定についてなど
16:40 ~ 17:40	【企業事例】花王アタック SNS元運営担当者から学ぶ 「X」活用術	花王アタック「X」KPI、設定のポイント/「X」の位置づけ/SNS運営の変遷/SNS運営体制・スタイル/投稿されるまでのPDCA/指標・価値測定について/投稿の際に気を付けていること・意識していること/顧客との関係強化のポイント/過去のキャンペーンや施策/目的・ゴール など

※講師・カリキュラムは変更になる場合がございます。予めご了承ください。
※上記内容は作成時のカリキュラムです。最新動向に応じて、講義内容は適宜アップデートしてまいります。

講師プロフィール



本門 功一郎氏
ジノウ 代表取締役
SNSエキスパート協会理事

大手外資系メーカーのマーケティング担当などを経て、2010年にコムニコに入社。コンサルタントとして様々なクライアントのSNSマーケティング支援を担当。16年11月、一般社団法人SNSエキスパート協会を立ち上げ、理事に就任。代表的な著書に「デジタル時代の基礎知識『SNSマーケティング』第2版」がある。現在はジノウの代表取締役と、一般社団法人SNSエキスパート協会理事を兼務。



山田 愛氏
セガホールディングス
社長室 広報部 副部長

Facebook、X(旧Twitter)、InstagramほかSNSセガ公式アカウントを2012年より担当する「中の人」。X(旧Twitter)フォロワー数は約55万。企業広報に従事する傍ら、SNSを活用したレピュテーションの向上や顧客との関係強化を目指し、硬軟織り交ぜた情報発信や顧客コミュニケーションを積極的に行う。コラボレーション企画立案やヒット商品のSNSマーケティングに携わり、漫画・書籍ほかメディア露出多数。約350以上のセガグループ公式アカウントのアドバイザーも務める。



江添 圭祐氏
花王
メディア企画開発部

X(旧Twitter)花王アタック(お洗濯全般)アカウントを2018年から2024年まで担当。X(旧Twitter)フォロワーは約37万フォロワー。洗剤アタック、柔軟剤フレアフレグランスのマーケティングを担当。その後、商品広報、そして現職のメディアプランニングと幅広い業務に従事する傍らX(旧Twitter)を運用。X(旧Twitter)では顧客とのコミュニケーションを大切にし、日常に溶け込んだ日用品である洗剤に興味を持ってもらえるようなお役立ち情報の発信を行う。

※最新の情報はWebサイトにてご確認ください。

講座概要

- 開催日程:2025年3月13日(木) ●講義時間:10:00~17:20 ●受講定員:30名
- 講義形式:東京会場(南青山)開催&オンライン(ZOOM)開催 ●受講料金:59,000円(税込 64,900円)※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます
- 受講対象:Xの活用を検討している企業のマーケティング・宣伝・販促・広報担当者。または既に導入しているものの成果が上がっていない企業の担当者。

お申込みはWebから またはこちらまで
FAXにてお送りください

03-3475-3033



企業のためのX(旧Twitter)活用基礎講座 お申込者情報記載欄	会社情報	会社名	TEL		
		住所			
	申込者様	氏名	所属部署	役職	生年月日
		Eメール			年 月 日
派遣責任者様	氏名	所属部署	役職	生年月日	
	Eメール			年 月 日	
申込形態		①企業申込(請求書を発行します)		②個人申込	宣伝会議からの情報 ①いる ②いない ③すでに届いている

お振込み先 三菱 UFJ 銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義:株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別の方々に受講いただくことは禁止としております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなった場合は、事務局までお問合せください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできませんのでご了承ください。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とする受講等に関するお問い合わせは、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により宣伝会議が取得した個人情報を受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等をお送りするために利用します。プライバシーポリシー(https://www.sendenkaigi.com/privacy/)をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号
TEL:03-3475-3030 E-mail:info-educ@sendenkaigi.com www.sendenkaigi.com/class/

