

2016年6月7日

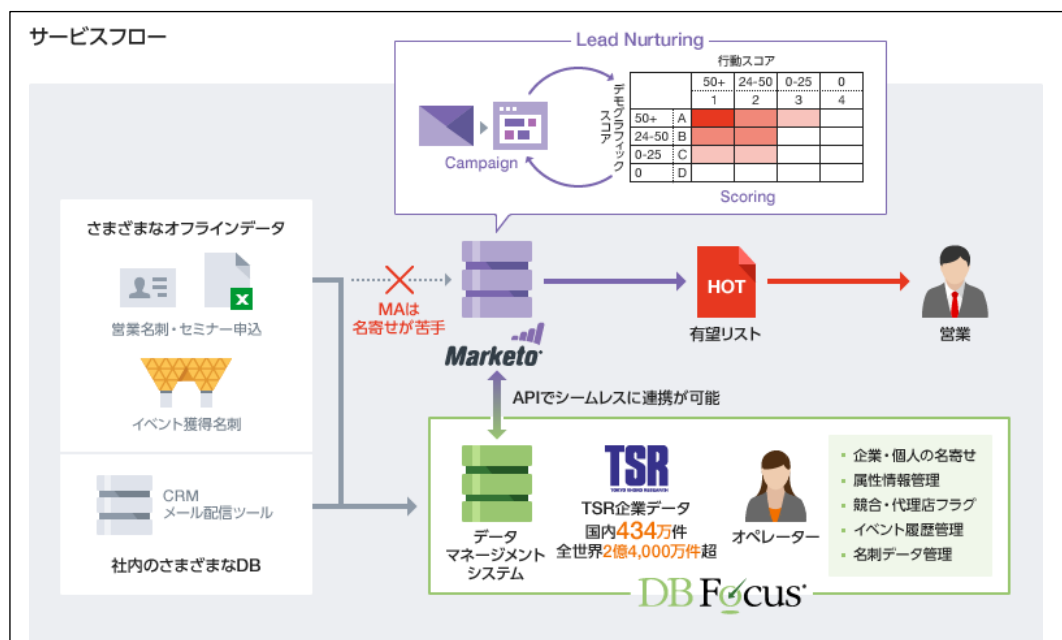
シンフォニーマーケティング株式会社
株式会社マルケト

シンフォニーマーケティングが、Marketo LaunchPoint ソリューション
「DBFocus connector for Marketo」の提供を開始
～Marketo の効果を最大化するためのデータマネージメントを実現～

BtoB 企業向けにマーケティングを支援するシンフォニーマーケティング株式会社（東京都中央区、代表取締役 庭山一郎、以下シンフォニーマーケティング）は株式会社マルケト（本社：東京都港区、代表取締役社長 福田康隆）が提供するマーケティングオートメーション「Marketo」でマーケティング成果拡大のための連携ソリューション「DBFocus connector for Marketo」の提供を開始します。

マーケティングオートメーションは、BtoB 企業に必要な営業案件創出（デマンドジェネレーション）のためのツールです。しかし、Marketo に取り込むためのデータがバラバラだったり、スコアリング機能を活用したくても必要な属性情報がなかったりとデータ管理がうまくいかないと、求める成果に結びつきません。

今回提供を開始する「DBFocus connector for Marketo」は、Marketo を利用する BtoB 企業が精度の高いターゲティングやスコアリングを実現するために、日々発生するマーケティングデータを DBFocus 上でユニーク化（マージ）し、企業属性を付与するデータの前裁きを行い Marketo と API 連携することで、Marketo 上でのデータ管理の課題を解決し、Marketo を活用する理想的なマーケティングを実現できるサービスです。



今後、2社ではさらなるパートナーシップを強化し、これから Marketo を導入する BtoB 企業へは、理想的なマーケティングの導入・活用を支援し、すでに Marketo を導入している BtoB 企業へは Marketo の活用を促進して参ります。

当ソリューションは、Marketo LaunchPoint™（マルケト独自のエコシステムの名称。※1）から提供されています。

詳細はこちらから：

URL：http://www.symphony-marketing.co.jp/connector_for_marketo/

<マルケトからのコメント>

シンフォニーマーケティング株式会社様とマルケトのソリューション提供開始の発表を心より歓迎いたします。日本の BtoB 業界におけるデジタルマーケティング活動は益々進化し、多様化しております。そのような中、本ソリューションにより、マーケティングから営業へと一気通貫したリード案件の管理をご提供でき、お客様に、より生産性の高い営業、効果的なマーケティングを図っていただくことができると考えています。シンフォニーマーケティング株式会社様が、本件を通じ、顧客の成功に貢献していただける事を確信しております。

マルケト 日本法人代表 福田 康隆

<シンフォニーマーケティングからのコメント>

マルケト様とシンフォニーマーケティングでソリューション提供を開始できることを心より歓迎いたします。シンフォニーマーケティングは、2014 年 10 月よりマルケト様のパートナーとして BtoB 企業向けに Marketo の販売・導入・運用・活用までのサポートを行っています。当ソリューションを活用して、多くの企業がマーケティングから成果を出せる仕組みを構築できることを願っております。

シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役 庭山 一郎

※1 LaunchPoint™とは

マルケト独自のエコシステムの名称で、マーケティングソリューションを提供するパートナー企業が Marketo との連携ソリューションを開発・提供するためのプラットフォームです。その代表的な連携ソリューションとして、ビッグデータ解析、動画、デジタル広告、ソーシャルメディアなど、250 を超える連携ソリューションがこのエコシステムを構成しています。

LaunchPoint の詳細は、<http://launchpoint.marketo.com/>（英文）をご覧ください。

<シンフォニーマーケティング株式会社について>

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒103-0023 東京都中央区日本橋本町 3-4-7 新日本橋ビル 3F

URL：http://www.symphony-marketing.co.jp

設立：1990年9月

資本金：120,000千円

事業概要：日本のBtoB企業のためだけに開発した独自のマーケティングツールと、設立以来25年に亘り蓄積したノウハウで、コンサルティングから顧客データの管理、さらには営業案件の創出までをワンストップで行い、企業の営業機会創出のためのデマンドセンターの構築を支援する。また、マーケティングオートメーションツールのマルチベンダーとして、各種マーケティングオートメーションの導入から運用までを手掛ける。従業員50名。

主要顧客：オリンパス株式会社、山洋電気株式会社、セメダイン株式会社、大成建設株式会社、ルネサス エレクトロニクス株式会社 ほか ※敬称略

<マーケットについて>

Marketo (NASDAQ: MKTO) は、獲得からアドボカシーに至るまで、マーケターと顧客との長期的な関係の発展を支援するよう設計された先進的なエンゲージメントマーケティングソフトウェアとソリューションを提供しています。Marketo はマーケターのためにマーケターによって設立され、マーケティングテクノロジーにイノベーション検討課題を設定しています。Marketo は経営理念を Marketing First に置いています。カリフォルニア州サンマテオの本社を始め、世界中にオフィスを設け、戦略的パートナーとして、多岐に渡る業界の大企業や急成長している中小企業を支援しています。Marketo のエンゲージメントマーケティングプラットフォーム、パートナーエコシステムの LaunchPoint®、巨大なコミュニティ Marketo Marketing Nation®の詳細については、jp.marketo.com をご覧ください。

■本リリースに関するお問い合わせ先

シンフォニーマーケティング株式会社

担当：渡邊嘉子

TEL：03-3243-1051

E-mail：sales@symphony-marketing.co.jp

株式会社マーケット

PR 担当：大槻祥江

TEL：03-4510-2395（直通）03-4510-2300(代表)

E-mail：sotsuki@marketo.com