

報道関係者各位

2017年7月25日

シンフォニーマーケティング株式会社

**シンフォニーマーケティングが運営する「BtoB マーケティング研究会」が9年目に突入  
～NEC、日立産機システムなどのマーケターが参加する業界唯一の研究会に成長～**

BtoB 企業向けにマーケティング活動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、7月5日に東京・八重洲にて「BtoB マーケティング研究会（以下研究会）」を開催しました。

当研究会は2009年に発足以来、定期的な会合を重ねて今回が27回目の開催となりました。当初は数名ではじまった研究会ですが、企業のグローバル化が進む中でマーケティングを経営戦略の1つに掲げる日系企業も増え、その重要性が認知されるとともに参加企業数も増えてきました。今回はNEC様や日立産機システム様をはじめ、合計26社、43名の過去最多会員にご参加いただき、第1回開催からの参加人数が延べ520名となりました。

当研究会はマーケティング理論やマーケティングのあり方について学ぶことを目的としており、参加会員を企業に所属する現場のマーケターに限定し、利用するマーケティングツールやベンダーにかかわらず運営されている日本では唯一の研究会です。

BtoB 企業でマーケティングに携わる方が、業界を超えてマーケティング活動を推進していく上での課題を共有し、様々なディスカッションを通して自社のマーケティング活動に役立つ知識やヒントを得る勉強会を目指しています。

今回は、BtoB マーケティングの先進企業であり、日本に本社を持つグローバル企業のマーケティング部門を長年わたり牽引されてきた方をゲストスピーカーにお迎えし、同社がグローバル環境においてどのように需要を創出してきたか、これまで直面してきた数々の課題とその解決手法を普段は社外に公開しない細かい数値データを用いてお話いただきました。

参加企業様と講演の感想を一部ご紹介します。（敬称略）

---

【株式会社ワコム マーケティング部門 シニアマネージャー】

昔から社内のステークスホルダーと定義を合わせる、共通理解をもつ、合意を取るという課題は変わっていないと認識した。ただセールスサイドのデジタルマーケティングへの理解度は非常にポジティブに変わってきたと感じる。

【富士フイルム株式会社 担当】

実際のマーケティング現場の声や各社の事例が聞けて非常に参考になった。

【株式会社セゾン情報システムズ 担当】

先進的な取り組みを聞かせていただき大変参考になった。KPI の設定が同じ方法であり、方向性を確認することができてよかった。

【スターティア株式会社 担当】

最先端のお話が聞けてとても刺激になった。営業部門間の調整の話も共感が持てた。

【AGC グラスプロダクツ株式会社 担当】

非常に参考になるプレゼンだった。仮説を立てて早く PDCA を回す点はできていないため、早々に実践していきたい。

【大手化学メーカーA 社 部長】

非常に緻密なマーケティング活動を細かくご説明いただき、正直圧倒された。全社組織で専門担当を配する必要性を感じたが、当社ではとても考えられない。今後は海外マーケティング、特にアジア展開についてもお伺いしたい。

【大手化学メーカーB 社 課長代理】

社内の取り組み、各ステージの定義、ブループリント、グローバルの展開などとても勉強になった。今後は、費用対効果はどのように算出しているかについてもお伺いしたい。

【大手化学メーカーB 社 課長代理】

社内 MA（マーケティングオートメーション）プロジェクトを進める上で「What」「How」を誰が明確化し、どのようにつなげるかというポイントは非常に参考になった。MA を進める上ではコンテンツを出すことを目的にしていたので、今回学んだことを実務に活かしたい。

【大手ガラスメーカー 主席】

非常に内容の濃い話で大変参考になった。マーケティング施策全体の設計、思想を作ってから進めるべきだと強く感じた。

【大手製品メーカー 担当】

今回のプレゼンテーションを通し、現場がうごかない理由は大きな成功例がないこと、それ以上に営業現場の“これをプロモーションしたい”などの意見を聞いていないことが原因と気づいた。

-----

<BtoB マーケティング研究会について>

(運営委員)

大成建設株式会社  
営業推進本部 企画推進部 次長 上田 茂数様

シンフォニーマーケティング株式会社  
取締役 COO 丸山 直子

運営事務局：シンフォニーマーケティング株式会社

(研究会趣旨)

マーケティング理論や今後のマーケティングのあり方について学ぶことを目的としています。毎回、講演やテーマに沿ったディスカッションを通してマーケティングへの理解を深め、実践に役立つ知識を得る勉強会です。また異業種のマーケティングご担当者との交流の場ともなります。

<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 27 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)

■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：中西 真弓

TEL：03-3243-1051

E-mail：[pr@symphony-marketing.co.jp](mailto:pr@symphony-marketing.co.jp)