

報道関係者各位

2017年9月26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 マーケティングオートメーション「Salesforce Pardot」の取り扱いを開始

～業界唯一のマーケティングオートメーション5社のマルチベンダーとして、前年比売上2倍を目指す～

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、セールスフォース・ドットコム（日本法人：東京都千代田区、代表取締役会長兼社長 小出伸一）が提供するマーケティングオートメーション

「Salesforce Pardot」の取り扱いを10月1日より開始いたします。

これにより、シンフォニーマーケティングは合計5社のマーケティングオートメーションを取り扱い、マーケティング活動に必要なサービスをワンストップでお客様に提供する業界唯一の会社となりました。

近年、日本企業の市場環境は大きく変化し、今までの勝ちパターンや営業手法が通用しなくなってきました。海外と国内の売上比率も逆転する企業が増える中、世界で戦いながら継続的に成長していくために、マーケティングを経営戦略の1つに掲げる企業も増えていきます。

マーケティング活動を始める上で、すでにセールスフォース・ドットコムが提供するCRMプラットフォームを導入して営業案件のプロセス管理や営業パーソンの行動を可視化している中堅以上の企業から、共通のプラットフォームを活用して営業とマーケティングと連携し、シンプルなクラウド環境の構築を実現するとともに、一連の活動を俯瞰して進捗状況を可視化したいというニーズが高まってきています。

シンフォニーマーケティングでは、進化を続けるSalesforce Pardotをマーケティング活動の基盤となるシステムインフラとして活用することにより、CRMプラットフォームとシームレスにデータ連携し、営業とマーケティングを理想的につないだ「デマンドセンター」の構築を実現します。

営業案件を創出する組織であるデマンドセンターにより、長期的かつ継続的な双方向のコミュニケーションができ、お客様のニーズが顕在化した時点で営業がタイムリーにコンタクトすることが可能です。

今後3年間で、マーケティング活動に注力する中堅以上のほぼすべての企業がこのデマンドセンターの機能を持つことになるでしょう。

シンフォニーマーケティングは、営業案件を創出するためのマーケティング組織であるデマンドセンターの構築と運用において、27年の歴史と創業以来300社以上にサービスを提供した実績を持っています。

デマンドセンターに必要なデータマネジメント、コンテンツマネジメント、アナリティクスの全機能を社内でも保有し、フルアウトソーシングからお客企業へのニーズに合わせた個別サービスの提供が可能です。

今後シンフォニーマーケティングでは、Salesforce ユーザーに対し、Salesforce Pardot をプラットフォームとしたデマンドセンター構築を推進するとともに、セールスフォース・ドットコムが提供する CRM プラットフォームを基盤とする PRM (Partner Relationship Management) \*1 や、ABM(Account Based Marketing)\*2 を実現するために必要なマーケティングの基本設計から運用までのサービスをワンストップで提供し、前年比で売上 2 倍を目指します。

\*1 PRM (Partner Relationship Management)

メーカーが販売パートナーやその営業チームとのコミュニケーションを管理して、より自社の製品やサービスを売ってもらうようにするマーケティングプログラム

\*2 ABM(Account Based Marketing)

全社の顧客情報を統合し、マーケティングと営業の連携によって、定義されたターゲットアカウントからの売り上げ最大化を目指す戦略的マーケティング

---

<株式会社セールスフォース・ドットコム様からのコメント>

株式会社セールスフォース・ドットコムは、中堅以上の B2B 企業向けマーケティング活動支援において、豊富な実績を有するシンフォニーマーケティングが、Salesforce Pardot の導入・運用支援サービスを提供開始されることを歓迎します。当社のお客様に対する Pardot の導入、運用支援の提供は勿論のこと、特に得意とされる製造業のお客様に対し、Pardot を軸にしたデマンドセンターの構築や、マーケティング活動全般の業務改善を含めたトータルなサービスの提供により、お客様のビジネスの成功に貢献していただける事を期待しています。

株式会社セールスフォース・ドットコム  
常務執行役員 アライアンス本部 本部長 手島 主税

---

<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：日本電気株式会社、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、

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  
広報担当：中西真弓  
TEL：03-3243-1051  
E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp