

報道関係者各位

2020年1月8日

シンフォニーマーケティング株式会社

BtoB マーケティング人材の評価・育成に特化した教育研修プログラム 「Symphony Marketing Master」の提供を開始

30年にわたり国内外企業500社以上にBtoBマーケティングサービスの提供実績をもつシンフォニーマーケティング株式会社（本社：東京都千代田区、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、グローバルレベルで活躍できるマーケティング人材育成を目指す企業がBtoBマーケティングを学べる機会を提供することを目的として、マーケティングの実務に生かせるスキルやノウハウを体系的に学び習得できる教育研修プログラム「Symphony Marketing Master」を独自開発しました。

2020年1月8日（水）よりサービスの提供を開始します。

＝ BtoBマーケティング教育研修サービス ＝
Symphony Marketing Master

 把握する	 学習する	 定着させる
		
アセスメント	講義	E-Learning
テスト受検により現在のマーケティングレベルを測定。不足している知識や経験を可視化して把握します	基礎的な概念やフレームワークの解説に加えて、ケーススタディを用いたワークショップを実施します	動画を通じて講義の要点を振り返り、習得した知識を定着させます

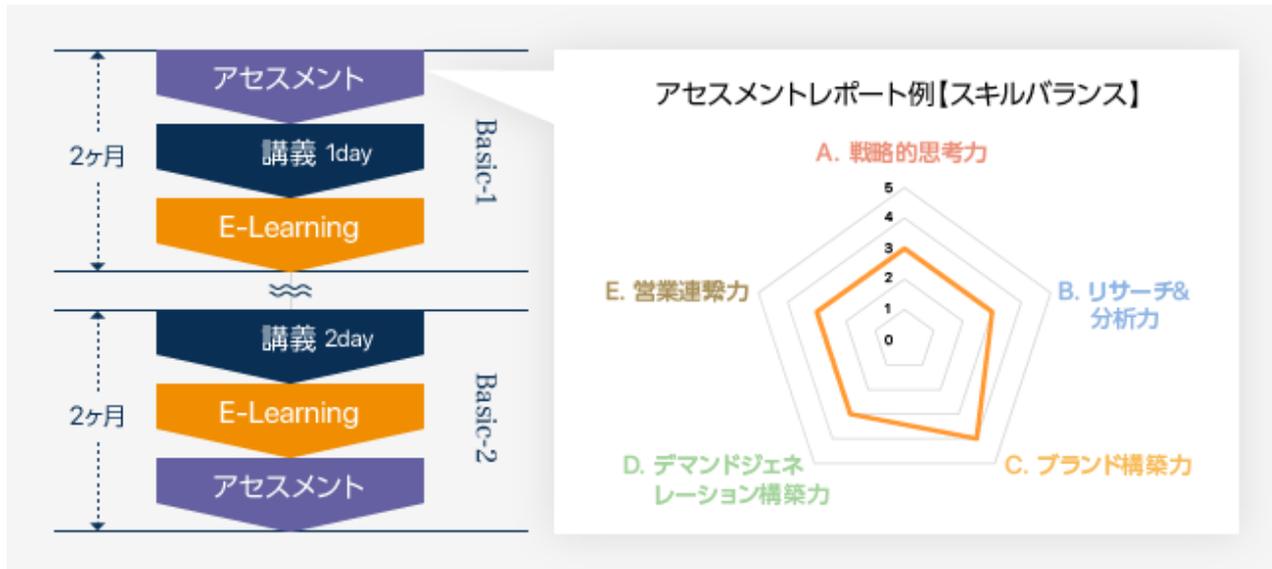
今年で創立30周年を迎えるシンフォニーマーケティングは、この度記念事業の第一弾として、教育研修事業を立ち上げました。マーケティングの成果にコミットする「アウトソーシング事業」、マーケティング人材を育てる「教育研修事業」の両輪により、創立当初から掲げる経営理念「お客様に世界最高のサービスを提供することで、日本のデータベースマーケティングを世界のトップレベルに押し上げる原動力となる」を、これからも実現し続けていきます。

【「Symphony Marketing Master」の特長】

BtoBマーケティングのアウトソーシングサービスを提供するシンフォニーマーケティングが企画開発した、グローバルBtoBマーケティング人材の育成に特化した日本で唯一の教育研修プログラムです。本プログラムは、当社の社員をプロフェッショナルマーケターに育成するための「マーケター研修制度」をベースに開発しました。現在のマーケティングスキルを正しく測り、不足している知識や経験を可視化して把握することを目

的とした「スキルアセスメント」では、すでにトライアル参加企業のマーケティング担当者の受検結果を蓄積しています。これにより他社マーケティング部門とのスキルレベルの比較も可能です。また、スキル/レベル別に用意している講義プログラム*1では、すべてのプログラムにおいて実践型のワークショップを充実させており、実務に即した内容としています。

*1 Basic 以降のプログラムは、2020年4月頃より順次リリース予定です



【開発背景と今後の展開】

BtoB マーケティングは「案件創出」と呼ばれ、自社が勝てるビジネスドメインを定義した上で、見込客とオンライン/オフラインで長期的なコミュニケーションを行い、より確度の高い商談機会をつくる活動です。従来、日本のBtoB企業はマーケティングを必要とせず、強い製品力と営業力によって、得意先からの「引き合い」だけで売上達成できる世界でも稀有な国でした。しかし、2008年のリーマンショックを潮目に、マーケティング戦略を得意とする海外企業が競合相手となる傾向が高まり、製造業を中心として厳しい戦いを強いられています。

その課題解決に向け、近年では、マーケティング機能強化と人材育成を成長戦略の一つとして経営計画に掲げる企業が増えていますが、日本企業はマーケティング機能不在の歴史が長く、適切な人材を育てる仕組みやノウハウが不足しているのが現状です。この度、マーケティングパートナーとしてサービスを提供することでお客様の売上に貢献してきた経験を活かし、BtoBマーケティングの教育機会を提供する教育研修プログラムの開発に至りました。

日本企業において、グローバルレベルで戦えるマーケティング人材の育成とレベルの底上げは、我が国経済の発展にとっても喫緊の課題となっています。今後ますます求められていくのは、世界標準のマーケティングを理解した上で、実務レベルで通用するスキルを身に付けた人材です。

本教育研修サービスにより、将来的に経営インパクトを与える規模の売上に貢献するマーケティング活動を設計し、10,000を超えるといわれるマーケティングテクノロジーの中から最適なツールを選ぶスキルを備え、活動を強力にドライブすることができる人材の育成を目指します。また、今後は「Symphony Marketing Master」がBtoBマーケティング教育研修のスタンダードモデルとなり、取得レベルによってBtoBマーケターとしてのスキルが立証されるようなサービスレベルを目指していきます。

【「Symphony Marketing Master」 サービス概要】

1. アセスメント〈把握する〉

BtoB マーケティングに関する 5 つのスキルカテゴリーと 13 のスキル項目から構成されるテストを受検、現在の BtoB マーケティングのスキルを正しく測り、不足している知識や経験を可視化して把握することを目的としています。また、受講後に再度受検することによりスキルの定着率を確認することも可能です。受検結果は、レポートとして納品します。他社とのマーケティングスキルレベルの比較も可能です。

2. 講義〈学習する〉

基礎的な概念やフレームワークの解説に加えて、ケーススタディを用いたワークショップを実施します。

(Symphony Marketing Master Basic の主な講義内容)

- ・マーケティングの定義と役割
- ・マーケティングのフレームワーク
- ・デマンドジェネレーションとは
- ・ワークショップ〈BtoB マーケティングの実践〉

3. E-Learning〈定着させる〉

動画を通じて講義の要点を振り返り、習得した知識を定着させます。

費用／実施期間

(費用) 150,000 円から／人*2

(実施期間) 約 1~2 ヶ月*3

*2*3 受講する研修プログラムにより費用、実施期間が異なります。詳しくはお問い合わせください。

当研修プログラムに含まれるもの、成果物

- ・アセスメント実施、レポート納品
- ・講義実施
- ・E-Learning フォローアップ動画公開
- ・修了証発行
- ・各種進行管理

「Symphony Marketing Master」 WEB サイト

<https://www.symphony-marketing.co.jp/academy/marketing/>

【お客様／中央大学様からのコメント】

■日本電気株式会社 執行役員 兼 CMO 榎本 亮様

シンフォニーマーケティング様における「Symphony Marketing Master」のサービス提供開始を心から歓迎いたします。NEC グループでは同サービスの一部である「BtoB Marketing Assessment」を導入し、イノベーションを生み続ける強い企業となるための活動を推進しております。このたび提供開始されるサービスは、今後の日本企業における BtoB マーケティングのスキル向上、マーケティング人材のキャリア形成に寄与するものと確信しております。

■NTTアドバンステクノロジー株式会社 マーケティング部門 部門長 三宅 泰世様

当社は、今から10年前に技術開発志向の会社の中にマーケティング組織を開設しましたが、絶えずマーケティング不要論に晒されてきたのです。そして今、「マーケティング不要論」を唱えていた団塊世代も引退し、中堅若手は「マーケティング」を普通に口にします。失われた20年を取り戻す時期に入っています。しかしながら、マーケティング不在の会社の中で、具体的にどう歩んだらいいのでしょうか？

中堅若手から次世代リーダーの方々が、シンフォニーマーケティングのBtoBマーケティング研修プログラムを受講して基礎から学ぶことで、具体的実践的ですがすぐにも営業案件を作り出せる手法が手に入ります。孤軍奮闘せず、同じ知識・スキルを有する仲間を作るチャンスです。マーケッターとして次世代リーダーのキャリアの成功を願っています。

■中央大学大学院ビジネススクール 教授 田中 洋様（日本マーケティング学会 前会長）

日本のBtoBマーケティングはいまだに黎明期にあると言わなければならない。それはマーケティング的な思考と志向が、日本のBtoB企業に従来から十分ではなかったからである。マーケティングのデジタルシフトはこの日本企業の遅れをさらに加速することになってしまった。この度、シンフォニーマーケティング社がスタートする「Symphony Marketing Master」制度に私が注目するのも、この点にある。このモデルを活用して、よりマーケティングスキルを磨く、多くのBtoB企業が出てくることを期待したい。

【シンフォニーマーケティングの特徴】

デマンドセンター構築と運用において30年の歴史を持ち、創業以来500社以上にサービスを提供しています。自社内にデマンドセンターに必要なデータマネージメント、コンテンツマネージメント、アナリティクスの全機能を保有し、国内唯一の大手MAマルチベンダーとしてお客様企業のニーズに合わせてフルアウトソーシングから個別サービスの提供が可能です。また、マーケティング事業会社として体得した経験や知見、ノウハウを集結して開発したBtoBマーケティング教育研修サービスを提供しています。

【シンフォニーマーケティング株式会社 会社概要】

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町3-3 神田大木ビル4F

設立：1990年9月 資本金：120,000千円

事業概要：BtoB専門のマーケティングアウトソーシングサービス、教育研修事業

主要顧客：日本電気株式会社、山洋電気株式会社、大成建設株式会社、ほか

※敬称略

WEBサイト：<https://www.symphony-marketing.co.jp/>

本リリースに関するお問い合わせ先（報道機関窓口）

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：03-3527-1441

E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp