

報道関係者各位

2020年3月12日  
シンフォニーマーケティング株式会社

**「販売代理店をマネジメントして売る仕組み（PRM）」の提供を開始  
BtoB マーケティングと営業の仕組みをワンストップで構築して受注に貢献**

30年にわたり国内外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、製造業やIT系の大手BtoB企業に向けてこれまで提供してきた、**BtoB企業の商談機会を安定供給するマーケティングの仕組み**（デマンドセンター\*1、以下「DC」）に加え、**販売代理店をマネジメントして売る営業の仕組み**（パートナーリレーションシップマネジメント\*2、以下「PRM」）を独自開発しました。BtoB企業が「戦略商材」を売るために必要となる、マーケティングから営業活動の実行までの仕組みをワンストップで提供するアウトソーシングサービスを、2020年3月12日（木）より提供開始します。

なお、当サービスは今年で創立30周年を迎えるシンフォニーマーケティングの記念事業の第二弾となります。

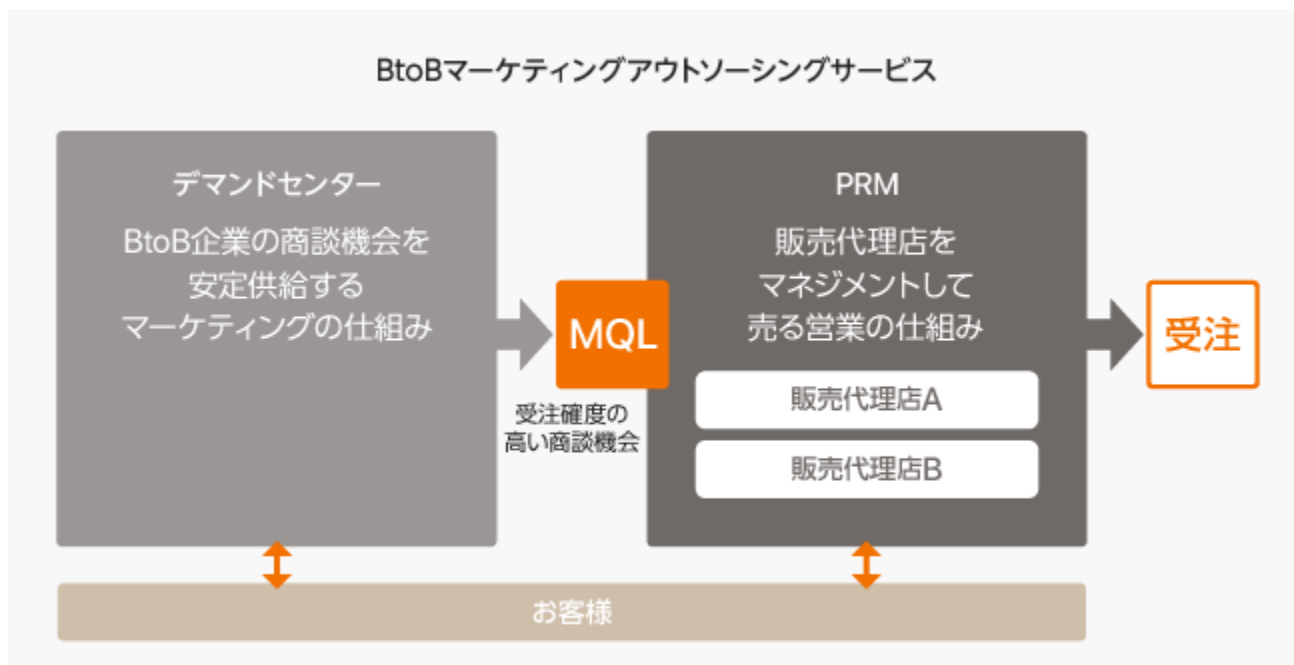
**「戦略商材」とは**

シンフォニーマーケティングでは、戦略商材を以下の通り定義しています。

- ・ BtoB企業が、成長戦略の一つとして中期経営計画などに組み込んでいるものの、期待する成果が出ずにマイナープロダクトとなっている製品やサービス
- ・ BtoB企業が、将来的に収益の柱とすることを目的として、これから開発を進める製品やサービス

\*1 デマンドセンター（DC）とは、自社が勝てるビジネスドメインを定義した上で、見込み客とオンライン/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作るBtoBマーケティングの仕組み

\*2 販売パートナーや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プログラム



### 【販売代理店をマネジメントして売る仕組み 特長とメリット】

当サービスは、**営業案件の創出から受注までフルコミットする「最強の売る仕組み」**です。DCで創出される受注確度の高い商談機会（MQL）が供給されることにより実現します。

シンフォニーマーケティングの認定基準を満たした販売代理店ネットワークから、お客様の商材に最適な代理店を選定し、受注までの全営業プロセスを管理する仕組みを構築します。このサービスにより、お客様は戦略商材を売るための仕組みを、最少リソースかつ短期間で確実に立ち上げることができます。この仕組みにより、これまで固定費としていた営業費用を変動費化するなど、人的リソースの最適化も可能です。

また営業プロセスが可視化されることにより、これまで属人的に管理されていた失注理由や商談過程で得た課題が明確になります。これらの情報をお客様企業の経営や開発部隊にタイムリーにフィードバックすることにより、製品やサービスの改善に反映することが可能です。

### 【開発背景と今後の展開】

シンフォニーマーケティングはこれまで30年にわたり、DCの構築と運用を通じてMQL創出の支援を行ってきました。しかし戦略商材に関しては、マーケティング活動により絞り込まれたMQLは受注確度が高いにもかかわらず、総じて受注確率が低い傾向にあります。

原因の一つは、これらの戦略商材は営業にとっては積極的に売りたいものではないことです。戦略商材の多くは短期的な売上げが見込めないマイナープロダクトと言われるものであり、これらは既存顧客を強力にグリップして引き合いで毎月の数値目標を達成しているエース級の営業マンからは最も敬遠されます。また企業側も、大きなポテンシャルを持つ戦略商材を将来的なグローバルビジネスの収益の柱に育てることは急務と認識する一方、それ以上に既存ビジネスからの売上げを維持するために現状の営業リソース確保は必須だと考えています。

そこでシンフォニーマーケティングでは、アウトソーシングサービスの提供範囲をマーケティングから営業活動まで拡大することにより、お客様の売上げに直接貢献できるパートナーになることを目指して今回のサービス開発に至りました。

日本企業には、グローバル市場で圧倒的に高い評価や価格競争力をもつレベルであるにもかかわらず、埋もれてしまっている製品や技術、サービスが数多く存在します。

まずは日本市場において戦略商材を売る仕組みを構築、運用し、今後はサービスの提供範囲をグローバルに順次拡大していきます。

### 【販売代理店をマネジメントして売る仕組み サービス概要】

※当サービスはMQLの創出が必須となるため、デマンドセンター構築が前提となります

#### 当サービスに含まれるもの／実施期間

- ・基本設計【約2ヶ月／1商材】
- ・仕組み構築【約2ヶ月／1商材】
- ・販売プロセス管理【6ヶ月～】

「販売代理店をマネジメントして売る仕組み」WEB サイト

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

#### 【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。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自社内に保有し、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も提供しています。

#### 【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及び営業のアウトソーシング事業、BtoB マーケティング教育研修事業

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