

News Release

2026年2月17日
シンフォニーマーケティング株式会社

約 9,500 人が受検した 「BtoB マーケティングスキルアセスメント」 新バージョンの提供を開始

BtoB 企業向けにマーケティングのコンサルティング・教育・アウトソーシング事業を展開する、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、BtoB マーケティングスキルアセスメントの新バージョンについて、2026年3月2日（月）より提供を開始します。

BtoB マーケティングスキルアセスメントとは

BtoB マーケティングスキルアセスメントは、当社が 2020 年に開発した、組織・個人のマーケティングスキルを可視化し、スキルレベルに応じたマーケティング力の向上を支援するサービスです。

個人のスキルはオンラインテストで測定し、13 項目のマーケティングスキルに対する「マーケティング偏差値」を算出。個人レポートとして提供します。

また管理者向には、企業・組織単位での管理者レポートを提供し、同規模・同業種比較、部門比較などを通じて人材育成プランの基礎情報として活用いただけます。さらに、定期受検により育成施策の効果測定にも活用されています。

本サービスはマーケティング職に留まらず、営業職や、製品開発・設計・エンジニアなどのものづくり部門を含む事業活動に関わる方々にご活用いただいている。日本語バージョン・英語バージョンで提供しており、2025年12月時点で、約 9,500 人が受検しました。

新バージョン開発の背景とポイント

AI・ABM・DX などの潮流により、BtoB マーケティングを取り巻く環境は大きく変化しています。「2026 年版 BtoB マーケティングスキルアセスメント」では、エンタープライズ BtoB 企業において、マーケティング・営業・ものづくり（製品開発・設計・エンジニアなど）に関わる方々が、「マーケティング偏差値」の向上を通じてスピード感を持った事業成長を実現できるよう、現状スキルの可視化と必要スキルの強化を目的にアップデートを行いました。

ポイント 1

新バージョンでは、BtoB マーケティングで理解すべき基本的なフレームワーク、戦略立案、戦術の実行および評価といった普遍的・基礎的なスキル/知識に加え、ABMを中心とした新しい用語・概念に関するスキル/知識まで網羅しています。

ポイント 2

新たなレポート項目として「グレード」を設定しました。「5つのスキルバランス」および「13のスキル別力テゴリー偏差値」に加え、全設問に対する正答率を5段階のグレードとして提示します。さらに、偏差値が高い受検者の中でもより優秀な層を可視化するため、高いグレードを表すエクセレントバッジを進呈します。



エクセレントバッジ（見本）/ 通称：ミミズクバッジ

今後の展開について

シンフォニーマーケティングは、お客様が自ら「マーケティング偏差値」を向上させ、データを活用することで、ものづくり・マーケティング・セールスの連携を強化し、事業成長を加速できるよう支援しています。

今後もエンタープライズ BtoB 企業向けの IGC サービスを中心に、36 年の実務経験とグローバルネットワークを活用しながら、お客様のマーケティングナレッジ向上を支援し、売上につながるマーケティング強化に、お客様とともに取り組んでまいります。

シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役 庭山一郎よりご挨拶

変化はチャンスもあります。マーケティング先進国から大きく遅れてしまった日本のエンタープライズ BtoB マーケティングが、世界に追いつくチャンスでもあると私は考えています。そのためには、一にも二にも「ナレッジ」が必要です。それも特定の個人ではなく、集団（組織）としてのナレッジを底上げしていく必要があります。これが、シンフォニーマーケティングが研修事業に本気で取り組んでいる理由でもあります。

マーケティングとは市場とのコミュニケーションであり、マーケターは市場の変化を感じるセンサーの役割も担っています。「購買行動の変化」「生成 AI の急激な進化」「マーケティング組織の変化と進化」などから目をそらさず、情報を経営層にレポートしなければなりません。こうした激動の時代こそ、マーケティングの重要性は高まり、マーケティングスキルを向上させ、活用すべきなのです。

IGC (Intelligent Growth Club) サービスのご案内

BtoB マーケティングスキルアセスメント受検後は、BtoB 企業がマーケティングで賢く成長するためのプラットフォームサービス IGC サービスを通じて、アドバイザリー & エデュケーションを提供し、お客様の【マーケティング活動の自走】を支援します。

IGC サービスでは、BtoB マーケティングの基礎研修に加え、お客様のご要望に応じた実務支援のための各種ワークショップを開発・提供しています。お気軽にご相談ください。

アドバイス Advice

B2Bマーケティング全般から各専門分野まで、経験豊富なコンサルタントやスペシャリストをアドバイザーとして活用できます。

学び Education

社内の人才に対するマーケティングスキルの習得から役割別・立場別の実践型ワークショップを継続的に活用できます。

ネットワーク Networking

B2B企業のマーケターと交流し、課題解決のための情報共有・情報交換の場を提供します。



◆◆◆詳細・お問い合わせはこちら◆◆◆
<https://www.symphony-marketing.co.jp/igc/>



シンフォニーマーケティングについて

1990 年の創業以来、国内外のエンタープライズ BtoB 企業に特化し、製造業、IT、卸売業など 600 社以上のマーケティング活動支援の実績を持つ。2022 年からは、クライアントの『マーケティング・オーケストレーション』実現に向け、戦略・組織に関するコンサルティング、専門家によるアドバイザリー、BtoB マーケティング人材育成を中心としたサービスを展開。グローバルな知見と実践経験を基に、戦略立案から自立支援までの課題に応じたマーケティングソリューションを提供。

<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

事業概要：マーケティングのコンサルティングサービス（コンサルティングサービス）

マーケティング人材育成・スキル向上サービス（アップスクリーニングサービス）

アウトソーシングサービス・内製化支援サービス（マネージドサービス）

グローバルマーケティング支援

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 石川

Email : pr@symphony-marketing.co.jp TEL : 03-3527-1441