

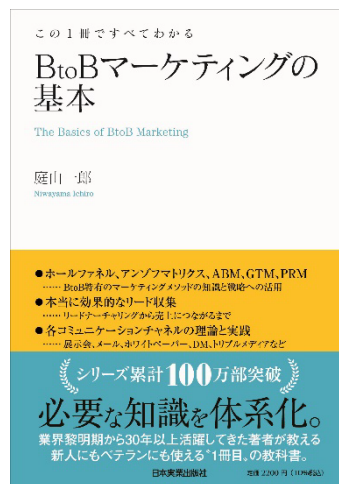
2026年6月4日

シンフォニーマーケティング株式会社

**マーケティング部門に初めて配属された人の不安を解消
AI時代のBtoBマーケティングに必要な理論と実践のポイントが1冊に
“ナレッジ”を身につけるための入門書
書籍『この1冊ですべてわかる BtoBマーケティングの基本』6/12発売**

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、以下 シンフォニーマーケティング）の代表取締役 庭山一郎は、2026年6月12日に9冊目となる著書『この1冊ですべてわかる BtoBマーケティングの基本』を日本実業出版社より発売します。

『この1冊ですべてわかる』シリーズは、ビジネスの基礎知識を体系的かつわかりやすく解説した入門書として支持を集め、多くの読者に選ばれてきた日本実業出版社のロングセラーシリーズです。本書は、BtoBマーケティングの全体像や実務を体系的に理解できる入門書として、マーケティング部門に初めて配属された新人からマネジメント担当者の人材育成や、企業成長のためにご活用いただくことができます。



本書執筆の背景

日本のBtoBマーケティングは先進国から大きく遅れています。必要なマーケティング部門を持たず、マーケティングを体系的に学んだ専門家も不在で、マーケティングキャリアの頂点であるCMO（チーフマーケティングオフィサー）も存在しない企業が多くあります。しかし、これまでのようにマーケティング部門やCMOが不在でも企業が成長できる時代は終わりました。

BtoBマーケティングにおいてツールや手法だけが先行し、全体像や目的を理解しないまま施策が進むケースも増えています。日常業務でAIを使うことが当たり前になった時代だからこそ、必要なのは「基本」です。本書では、事業に関わる全ての方がナレッジとして持つべき、BtoBマーケティングの基本となる全体像から戦略、スキルアップに至るまでをまとめました。

BtoB マーケティングの基本ノウハウを 1 冊に凝縮

本書は、BtoB マーケティングの全体像、デマンドジェネレーションとその実践など、マーケティング部門をレベニュー（収益）部門に変える戦略の選び方、戦術の使い方が 1 冊にまとまっています。

- ◆ 本当に効果的なリード収集→リードナーチャリング→売上につながる設計づくり
- ◆ ホールファネル、アンゾフマトリクス、ABM、CRM など BtoB 特有の用語やメソッドの使い方
- ◆ データマネジメントのための考え方
- ◆ 展示会、メルマガ、ホワイトペーパー、紙の DM など、リード収集の戦術とその実践



◆目次

はじめに

第1章 BtoB マーケティングとは

第2章 BtoB マーケティングの全体像と各プロセス

第3章 デマンドジェネレーションとその実践

第4章 BtoB マーケティングの型ととるべき
マーケティング戦略

第5章 BtoB マーケティングのスキルアップ

第6章 BtoB マーケティングの未来

おわりに

出典：庭山一郎『この1冊ですべてわかる BtoB マーケティングの基本』（日本実業出版社）

著者 庭山一郎のコメント

これまでは ABM、MA、マーケティング偏差値といった、どちらかといえば専門性の高いテーマを扱ってきた私が、なぜ今、あらためて『BtoB マーケティングの基本』なのか――。

日本の BtoB 企業は今、「マーケティングだけ」で負けています。技術も人材も世界で戦えるのに、苦手科目ひとつで志望校を落とす受験生のようなものです。気がつけば主要顧客を奪われ、代理店が競合の代理店に換わっている――そんな話が本当に増えました。一方で、AI の進化は大きなチャンスでもあります。15 年の遅れを飛び越えられるか、二度と追いつけなくなるか。私たちは今、その分岐点に立っています。

「マーケティングはマーケティング部門に任せるには、あまりに重要すぎる」――HP 創業者の 1 人、デイビッド・パッカードの言葉通り、事業に関わる全員が学ぶべき基本を本書に込めました。

新入社員の方や新たにマーケティング部門に配属された方にも読んでいただけるように、図解も入れてわかりやすく解説しています。

さあ、この本を手にも、BtoB マーケティングの世界へ出かけましょう。

『この1冊ですべてわかる BtoB マーケティングの基本』概要

- ◆ 著者：庭山一郎
- ◆ 出版社：日本実業出版社
- ◆ 発売日：2026年6月12日
- ◆ 定価：2,200円（税込）
- ◆ 単行本（ソフトカバー）224ページ
ISBN 978-4-534-06274-1

◇ 書籍詳細ページ

<https://www.symphony-marketing.co.jp/company/book/basics/>

◇ Amazon ページ（予約販売受付中）

<https://amzn.asia/d/0cW5LYTo>

庭山一郎 プロフィール

プロフェッショナル BtoB マーケター。

大学教授、経営者、作家、ナチュラリスト。

1990年シンフォニーマーケティング株式会社を設立。36年間で約600社以上の企業に対し BtoB マーケティングのコンサルティングを手がける。各産業の大手企業を中心に国内・海外向けのマーケティング&セールスの戦略立案、組織再編、人材育成などのサービスを提供。海外の BtoB マーケティング関係者との交流も深く、世界最先端のマーケティングを日本に紹介している。ライフワークとして、「シンフォニーの森の再生」に取り組む。



- ・中央大学大学院ビジネススクール客員教授
- ・早稲田大学 WASEDA NEO 講師
- ・「日経クロストレンド BtoB マーケティング大賞 2024~2026」審査委員長

<著書>

- 『法人営業は新規を追うな 一重要顧客と最高の関係を築く ABM—』（日経 BP 社）
- 『儲けの科学 The B2B Marketing』（日経 BP 社）
- 『BtoB マーケティング偏差値 UP』（日経 BP 社）
- 『究極の BtoB マーケティング ABM（アカウントベースドマーケティング）』（日経 BP 社）
- 『BtoB のためのマーケティングオートメーション 正しい選び方・使い方』（翔泳社）
- 『サラサラ読めるのにジワッとしてみる「マーケティング」のきほん』（翔泳社）
- 『ノヤン先生のマーケティング学』（翔泳社） など多数

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（アップスキリングサービス）
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

E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp

TEL：03-3527-1441