

中小企業も地方も元気にする、IT が拓く新境地 もはやビジネスの必携ツール、効率化と売り上げ増大を短期に実現

設立約 1 年半で提供社数 303 社と日本随一のマーケティングオートメーション導入支援サービス

toBe マーケティング株式会社（本社：東京都中央区、代表：小池 智和）は、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する BtoB に特化したマーケティングオートメーションツール「Pardot（パードット）」（以下、Pardot）導入支援の専門会社として 2015 年 6 月に設立し、現在、およそ 1 年半で 303 社にも及ぶ企業にサービスを提供し、業績を急伸させています。

マーケティングオートメーションとは、顧客属性や行動履歴を記録し、メールやソーシャルメディア、Web などを活用して顧客の購買意欲を高め、営業活動を省力化、さらにその効果の最大化を目指すツールです。当社でマーケティングオートメーション導入支援を行った企業からは商談成約率が 40%上がった、セミナー受講者が 15%増加した、既存顧客からの売り上げが対前年比 130%になったなど明らかな効果を実感された声が多く寄せられています。

なぜ、マーケティングオートメーション市場は活況なのか

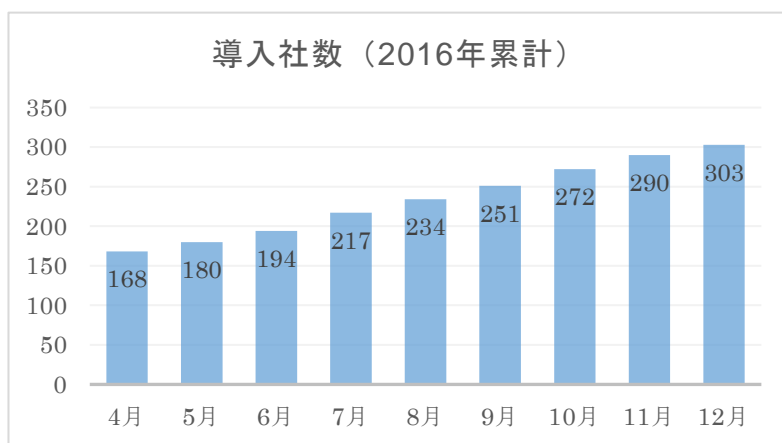
マーケティングオートメーションがこれほど有効に作用する背景には、顧客の購買プロセスの変化があります。従来のように営業担当者がパンフレットをめくりながら詳細な説明を施す前に、昨今では顧客が自ら Web サイトで情報収集を済ませており、営業担当者が接触した際にはもう結論が出てしまっていた、などということも少なくありません。

顧客属性・Web での行動履歴を分析し、顧客の興味・関心内容に合わせて、最適な営業戦略を立て、費用対効果の高い施策を実行することへの必要性が各企業で高まっているからこそ、当社のサービスを含めマーケティングオートメーションの普及が飛躍的に伸びているといえます。

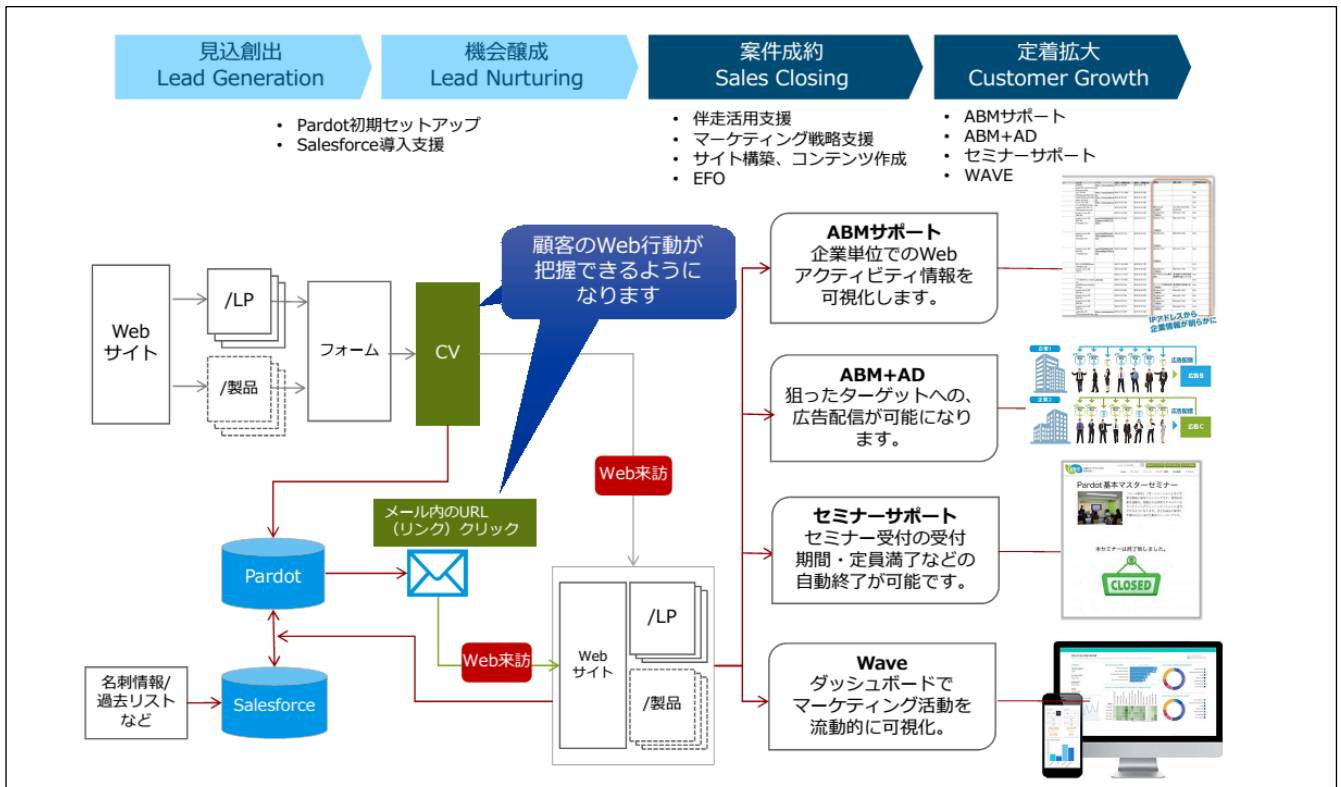
営業担当の手間を大きく省いて成績も上げる、IT による顧客分析

当社が提供するサービスは、企業向け顧客情報管理の最大手、株式会社セールスフォース・ドットコムのマーケティングオートメーションツールである「Pardot」の導入支援を中心としたマーケティング戦略やコンテンツ制作支援、マーケティング/CRM のアセスメントと分析といった、マーケティングオートメーションの活用支援サービス「MAPlus（マプラス）」です。

顧客管理情報とかつてないほど深く連携したツールであるため、顧客が所属する企業の情報と Web での行動情報、コンタクト状況を統合して分析、本当に有望な見込み客を選び出して育て上げ、営業活動に役立てることが出来ます。



中小企業も地方も元気にするビジネス必携ツール「MAPlus」導入で実現できること



代表である小池には大学在学中に起業した旅行会社を平成不況と経営力のなさから廃業に至らしめてしまったという苦い経験があります。その際に痛感したのが、顧客視点をいかに持つかがビジネスを左右するということです。

若く資金力もない大学生では成し得なかった顧客分析も、現在ではITを駆使することにより容易になっています。また、マーケティングオートメーションが国土の広い米国で生まれ発展したことからもわかるように、資金力だけでなく距離という障壁を越えることも可能です。

当社はマーケティングと顧客管理を組み合わせたコンサルティングのサービスを提供することで、企業規模や所在地に関わりなく、大きなビジネスチャンスにつなげるお手伝いをしていきたいと考えています。

toBe マーケティング株式会社 代表取締役 CEO 小池 智和

失敗したからこそ痛感できた顧客視点の大切さ

1972年9月1日 埼玉県上尾市生まれ、44歳。

1990年、専修大学商学部在学中に旅行会社を起業するも平成不況の煽りを受けて倒産。ビジネスを学び直そうと株式会社リクルートに入社し、顧客データベースの販売やマーケティング支援を行う。その後、株式会社ネクスウェイ、株式会社セールスフォース・ドットコムを経て、2015年、マーケティング支援事業を行う toBe マーケティング株式会社を設立、代表取締役 CEO に就任。





【toBe マーケティング株式会社について】

toBe マーケティングは、「企業のマーケティングの目指す姿へ」というビジョンのもと、Salesforce に特化したマーケティングオートメーション導入支援の専門会社として 2015 年 6 月に設立し、マーケティングオートメーション「Pardot」と CRM を組み合わせたコンサルティング・導入支援サービスを提供し、導入支援企業は約 300 社と日本でも随一の提供社数に及んでいます。

また、企業名アクセス分析サービスやマーケティングダッシュボードなど、「Pardot」と連携可能なアプリケーションの開発・提供を「MAPlus シリーズ」として提供しています。

【会社概要】

社名： toBe マーケティング株式会社
代表： 代表取締役 CEO 小池 智和
本社所在地： 東京都中央区日本橋本町 1-9-13 日本橋本町 1 丁目ビル 4F
ホームページ： <https://tobem.jp/>
設立： 2015 年 6 月
資本金： 2 億 3700 万円（資本準備金含む）
事業内容： マーケティングオートメーション（Pardot）の導入並びに活用支援、マーケティング戦略策定コンサルティング、マーケティングオートメーション連携アプリケーションの企画開発・販売

本件に関するお問い合わせ先	
toBe マーケティング株式会社 広報担当： 小尾（おび） 電話： 03-6262-6316 E-mail： info_n@tobem.jp	toBe マーケティング広報事務局 担当： 時津（ときつ） 電話： 03-5411-0066 携帯： 080-5983-2471 E-mail： pr@real-ize.com