

2017 年 7 月 31 日

東京都千代田区紀尾井町 3-12
アイティメディア株式会社
代表取締役社長 大槻利樹
(東証マザーズ、証券コード:2148)

アイティメディア、リードジェン強化のため toBe マーケティング社と協業
～マーケティングオートメーションや顧客管理システムとの接続性を強化～

<http://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2017/07/31/tobem/>

アイティメディア株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:大槻利樹)は、リードジェン*1 事業の強化を目的に、toBe マーケティング株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役 CEO:小池智和 以下「toBe マーケティング」)との間で、国内でも多くのユーザーを有する Salesforce のマーケティングオートメーションツールである「Pardot(パードット)」および「Sales Cloud」と当社サービスとの間の接続性を強化し、顧客企業のデジタルマーケティングを効率化するサービスの提供について、協業を開始することを発表します。

当社は、テクノロジー分野では国内最大級のオンラインメディア群を通して、デジタルマーケティングの基礎燃料とも言えるリードジェンサービスを提供しています。導入意向を持ったユーザーを数多く集め、その情報をデジタルな形で集積することができるオンラインメディアが提供するデータは価値が高く、マーケティングオートメーションツールと連携させることで、ABM(アカウントベースドマーケティング) *2 をはじめ効率的なマーケティングの実現につながります。

toBe マーケティングは、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であり、その導入支援企業は約 400 社と日本でも随一の提供社数を誇ります。それらのマーケティングオートメーション導入顧客がより一層の活用を行っていくために有効な周辺サービス群を「MAPlus(マプラス)」として提供しています。今回の当社との協業により、そのレパートリーに下記の2つが加わります。

●MAPlus Target (from ITmedia)

当社運営オンラインメディア上での行動履歴データを分析し、特定の製品分野において情報収集活動が活発化している企業をリストアップ。毎月 500 社の企業情報を更新し、Sales Cloud／Pardot に連携します。Sales Cloud 上で常にホットな顧客を把握し、それを基に各種リードジェネレーションやナーチャリング*3 活動を進めることができます。

●MAPlus Lead Gen.(from ITmedia)

当社提供リード情報と Sales Cloud が連携。自動取り込みが可能になります。

【サービス URL】

https://tobem.jp/pardot_service/target_from_itmedia.html

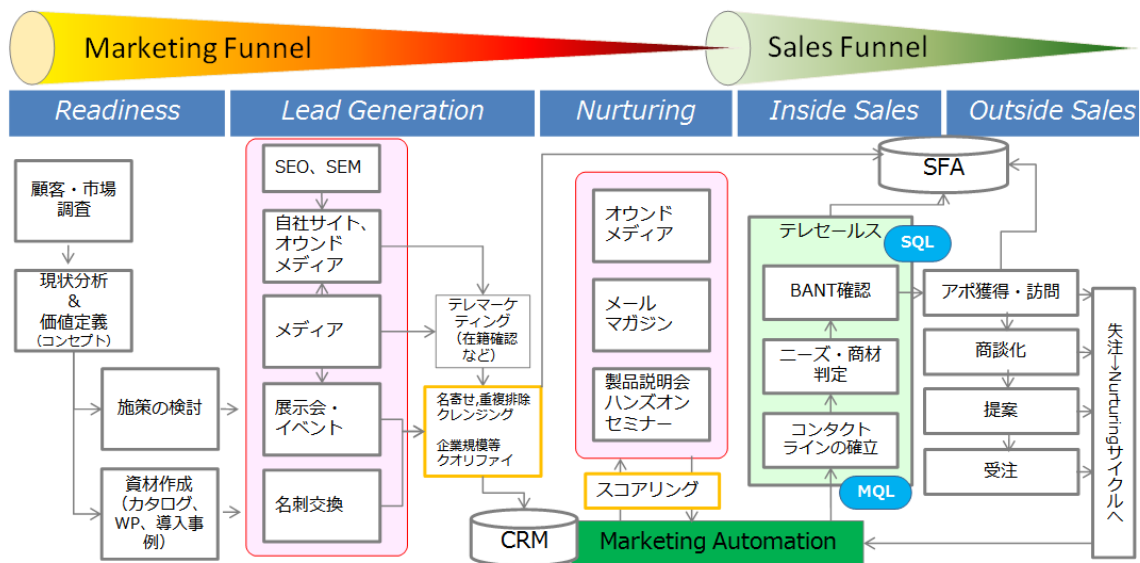
今回の協業は、toBe マーケティングの顧客であるマーケティングオートメーションツールのユーザー企業への当社サービスの拡販につながります。当社は今後もこうした協業を含めて顧客のマーケティングのデジタル化を支援し、リードジェンサービスの普及拡大につなげてまいります。

【参考:カスタマーサクセスを意識したパートナーシップについて】

インターネットの爆発的な普及に伴い、B2B(企業向け)の製品選びについてもオンラインで行われることが当たり前となりました。必然、そうした製品を販売する企業のマーケティングにおいても、デジタル化が急速に進行しています。



当社は、テクノロジー分野では国内最大級のオンラインメディア群を通して、デジタルマーケティングの基礎燃料とも言えるリードジェンサービスを提供しています。旧来のマーケティング手法に比べ、デジタルマーケティングにおいては ROI(投資対効果)の明確化が容易ですが、当社サービスへの投資が、顧客の最終成果である「販売」に至るまでには、下記の例のようにさまざまなプロセスが存在します。



顧客が当社サービスをさらに活用し、その ROI を向上させていくためには、リードジェンに留まらずその前後のマーケティングプロセスへの関与・連携が必要です。当社はそのような考えの下、同じ視点を持ったデジタルマーケティング関連の有力企業との間で、カスタマーサクセスを意識したサービス連携、パートナーシップの構築を推進しています。

以上

＜サービスに関するお問い合わせ／当社との協業のご相談＞
 アイティメディア株式会社 リードジェン事業本部 メディア企画部
 Email: lg_mp@ml.itmedia.co.jp

＜その他のお問い合わせ＞
 アイティメディア株式会社 広報担当
 電話:03-6893-2189 Email: pr@sml.itmedia.co.jp

***1** リードジェネレーション：Web サイトでのコンテンツ掲載や展示会への出展、セミナー開催などを通じて見込み客の情報を獲得するマーケティングの手法。リードジェンと略される。

***2** ABM(アカウントベースドマーケティング):企業単位でターゲットを捉えるマーケティングの考え方。企業内にある顧客関連の情報を統合、既存の顧客も含めて売上の最大化につながる企業を優先ターゲットに設定し、マーケティングプロセス全体を最適化する。コンセプトとしてマーケティングオートメーションツールとの相性が良く、同ツールの普及と合わせて注目が高まっている。

***3** リードナーチャリング:すぐには購買につながらないセールスリードに対し、継続的にコミュニケーションを図ることで購買にまで育成していく活動。B2B マーケティングにおいて、リードジェネレーションの次のプロセスとして位置付けられる。

■toBe マーケティング株式会社について <https://tobem.jp/>

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 400 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(ABM サポート)や DMP 広告連携など、「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。

■アイティメディア株式会社について <http://corp.itmedia.co.jp/>

テクノロジー関連分野を中心とした情報やサービスを提供する、インターネット専門のメディア企業。月間約 2,500 万ユニークブラウザで利用されています。IT 総合情報ポータル「ITmedia (<http://www.itmedia.co.jp/>)」、企業向け IT 製品の総合サイト「キーマンズネット (<http://www.keyman.or.jp/>)」、IT エキスパートのための問題解決メディア「@IT(アットマーク・アイティ、 <http://www.atmarkit.co.jp/>)」をはじめ、ターゲット別に数多くのウェブサイトを経営。IT とその隣接領域を中心に、各分野の専門的なコンテンツをいち早く提供します。

[東証マザーズ、証券コード:2148]