

**株式会社シャノン 国内 BtoB マーケティング調査結果発表**  
**【マーケティング元年】本格的な取り組みと予算や業種別の**  
**施策傾向が浮き彫りに！**

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役：中村健一郎、以下シャノン）は、国内 BtoB マーケティングの意識・課題や現状について、今年で 3 回目となるマーケティング・販促担当の方を対象としたアンケート調査を実施しました。その調査結果と分析内容を発表いたします。

\* -\*-\* -

※本リリースに含まれる調査結果をご掲載頂く際は、必ず「シャノン調べ」と明記下さい。

※その他全調査内容は、『マーケティング元年に飛躍するための 3 つの指針～2013 年度「国内 BtoB マーケティングの現状と課題」レポート～』として、シャノン HP に掲載しております。

<https://shanon.smartseminar.jp/public/application/add/512> より、個人情報をご登録のうえ閲覧頂けます。

**【調査概要】**

◇目的：BtoB 企業におけるマーケティング活動の現状と課題の抽出

◇方法：Web によるアンケート ◇調査対象：マーケティング、販促担当の方

◇調査期間：2013 年 8 月 5 日～9 月 12 日 ◇回答者数：248

\* -\*-\* -

本調査では、今後ますます、限られた予算やリソースの中でより成果を出すことがマーケティングに求められていくことが予想される中、企業におけるマーケティングに対する予算や業種別の傾向が見えてきました。

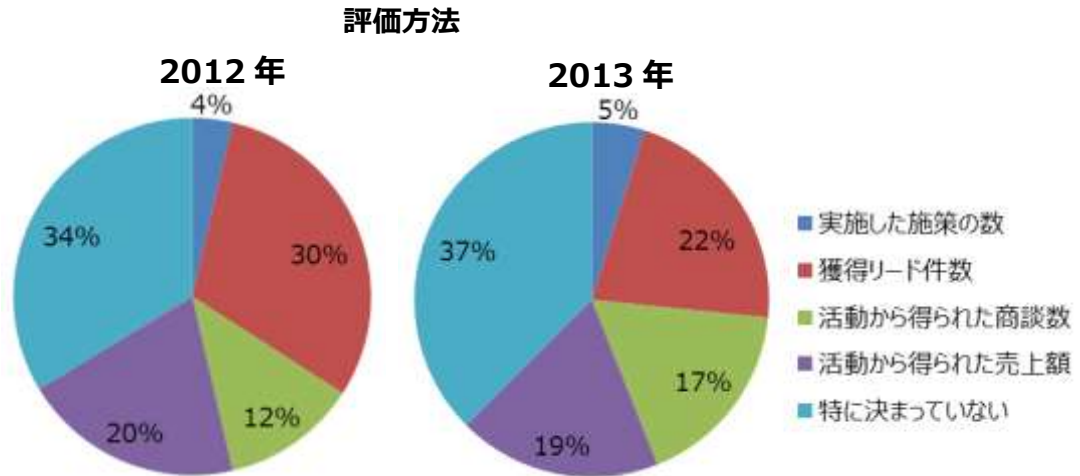
**■ BtoB 企業のマーケティング活動状況における課題**

～ROI が問われ、マーケティングに本格的に取り組む企業が増えた！？～

	2011	2012	2013
1	活動の成果が見えない	マーケティングにリソースがさけない	活動の成果が見えない
2	商談に結び付かないリードが多い	活動の成果が見えない	商談に結び付かないリードが多い
3	マーケティングにリソースがさけない	どのようにリードを増やしたらいいかわからない	マーケティングにリソースがさけない
4	施策が属人的になり、拡張しづらい	商談に結び付かないリードが多い	どのようにリードを増やしたらいいかわからない
5	どのようにリードを増やしたらいいかわからない	作業が煩雑で回らない	施策が属人的になり、拡張しづらい

一昨年から昨年にかけてはオンライン・オフライン問わず取り組む施策に増加傾向がみられ、「作業が煩雑で回らない」という課題が上位に浮上していましたが、今年は、再び成果に関する課題が上位を占めています。

■ BtoB 企業のマーケティング活動における評価方法～評価方法においても ROI に対する意識が向上～



昨年と比べると獲得件数から商談数での評価が増えており、ROI に対する意識が向上しています。実施施策とシステム利用状況の調査結果から顧客・見込客データベースの導入が進み、データが管理された結果 ROI の可視化が進行しつつあることが推測されます。

■ シャノンからの 3 つの提言～BtoB マーケティング元年に飛躍するための 3 つの指針～

- 1) 統合管理
- 2) データ活用
- 3) オムニチャネル

マーケティングにおいては「見込客が欲しい情報を、的確なタイミングで伝える」ことが肝心です。見込客の購買に向かう心理状態の表れとなる「行動」をどう捉え、それにどう的確に応えていくのか。本レポート内で、見込客の行動を見える化し、セグメントしたターゲットを確実に定めるための指針を紹介します。

■ 調査所感

本調査の結果で、企業のマーケティングに対する取り組みの拡大と意識の高まりが顕著に表れました。ソーシャル、スマートデバイスなどのコミュニケーション手段・接点の多様化を背景に、新しいマーケティング手法や技術が生まれ、マーケティング環境は日々変化しています。その中で、企業は、課題や予算そして ROI のはざまの中、様々な施策展開により成果を出すために、オンライン・オフラインを問わず見込客とのあらゆる接点における行動を見える化し、見込客が欲する情報を最適なタイミングと最適なチャネルを通して提供していくことが問われていくことになります。



シャノンでは、BtoB マーケティング元年において飛躍されるお客様のニーズに応えられるようサービスの向上をはかるとともに、企業のマーケティングに役立つ情報提供を引き続き行ってまいります。本調査は次年度以降も継続的に実施していく予定です。

#### ■ 関連調査

企業のイベントや展示会への取り組み状況と課題についての調査

「2013 年度イベント開催・展示会出展に関する調査」レポート

～マーケティング儒湯自社へのイベント・展示会に関する 4 つの提言～

<https://shanon.smartseminar.jp/public/application/add/499>

#### 【シャノンについて】

シャノンは、クラウド・コンピューティングの技術をコアに、企業のマーケティング活動をサポートする製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント・セミナー運営やマーケティング業務の効率化・自動化や、見込客管理の最適化などを実現するシャノンの製品・ソリューション・サービスは、マーケティングキャンペーンや企業向けセミナーから大規模イベント・展示会まで、年間数万件で採用されています。

会社名 : 株式会社シャノン  
所在地 : 東京都港区虎ノ門 1-16-16 虎ノ門 1 丁目 MG ビルディング  
代表者 : 代表取締役最高経営責任者 中村健一郎  
設立 : 2000 年 8 月 25 日  
事業内容 : 1.クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート  
2.マーケティングに関わるコンサルティングおよびサービスの提供  
URL : <http://www.shanon.co.jp>

#### ■ 本件に関するお問合せ先

株式会社シャノン マーケティング企画本部 PR 担当 : 大上

TEL 03-6743-1565 FAX 070-5601-0543

E-mail [marketing@shanon.co.jp](mailto:marketing@shanon.co.jp)