

NTT アドがシンフォニーマーケティングと戦略的提携を行い、 最適な CX を AI で創っていく、「次世代 B2B マーケティング」の提供開始

株式会社 NTT アド(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:東明彦 以下、NTT アド)は、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)と戦略的提携を行い、両社の強みを組み合わせ、リサーチ、ブランディング、案件創出等 B2B マーケティングのトータルプロセスをサポートし、B2B 企業・ブランドの価値向上へつなげていく B2B マーケティングソリューションの提供を開始します。

1. 「次世代 B2B マーケティング」の特徴

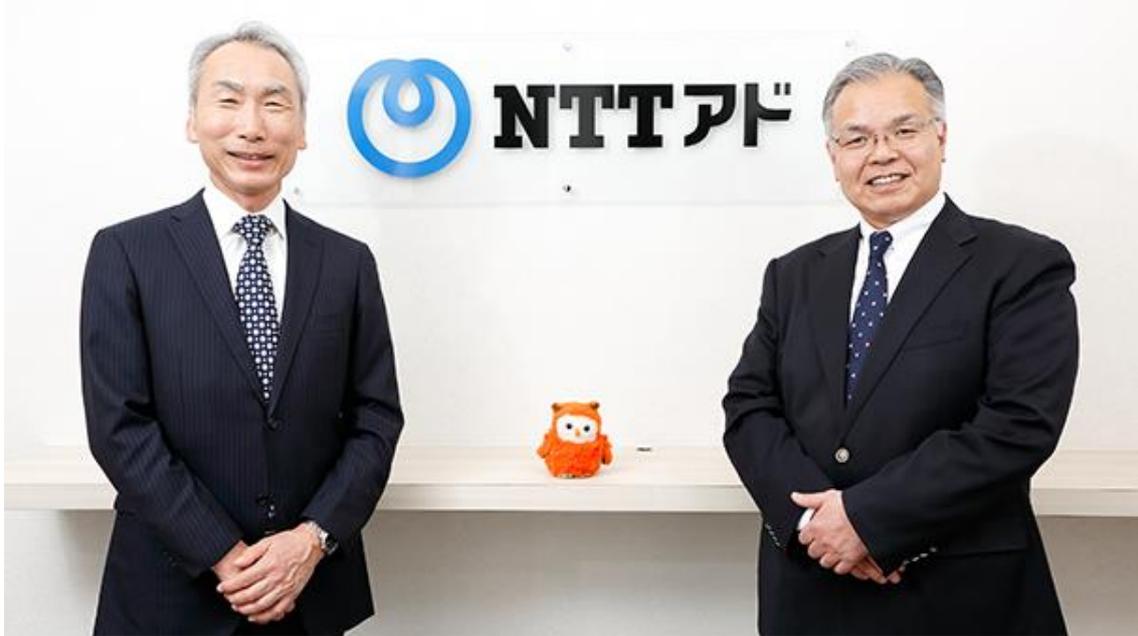
全社のデータを統合管理し、事業部をまたいで横断的にコミュニケーションを実施し、営業機会を創出するといった B2B 企業が必要とするマーケティング活動の支援を伴走型で行います。

ビジネスのアイデアを、市場が最も価値を感じる形で製品・サービス化し、あらゆるリソース・ナレッジ・データ・テクノロジーを組み合わせ、全体最適で調和させながら、顧客を創造し、維持・拡大させる*「マーケティングオーケストレーション」をベースとして、NTT アドの広告・プロモーション領域におけるノウハウと生成 AI 活用によるコンテンツ制作やデータ分析を実行することで顧客企業の CX(顧客体験)をより高次へと導くサービスをご提供します。

*「企業が成長し続ける仕組みを顧客との協奏で創る」というシンフォニーマーケティングが提唱する概念

2. NTT アドとシンフォニーマーケティングが協業する意義

B2B 専業で 35 年の経験に基づくデマンドセンター(営業機会の創出を行うための機能や組織)の構築・運用を提供してきたシンフォニーマーケティングと、NTT グループのハウスエージェンシーとして 30 年以上のブランディング・コンテンツ制作・各種イベント運営の実績を持つ NTT アドが協業することにより、リサーチ・ブランドの策定からデマンドセンターにおける案件創出まで、B2B マーケティングのトータルプロセスをサポートすることができます。



<株式会社 NTT アド 東明彦社長コメント>

NTT グループにおいては、C 向け(コンシューマー向け)のサービスを NTT ドコモが中心となって提供する一方、B向け(法人向け)のサービスを提供する会社が多くあります。シンフォニーマーケティング社との戦略的提携により、NTTグループの B2B マーケティングの進化を加速させるとともに、その先の顧客企業における DX を活用した B2B の「マーケティングオーケストレーション」の案件創出に、顧客基盤を持つNTTグループ各社と連携してチャレンジしていきます。

<シンフォニーマーケティング株式会社 庭山一郎社長コメント>

NTT アド社は NTT グループのエージェンシーとして顧客体験向上に強みを持ち、近年、生成 AI を取り入れたコンテンツ作成の効率化と最適化に取り組まれています。今回、両社が戦略的提携を行わせていただく事で、シンフォニーマーケティングが得意とする B2B マーケティングでの案件創出の仕組み作りをご利用頂けることとなります。弊社としてもこれまで 35 年、600 社超の企業に提供してきた B2B マーケティングサービスの経験を活かし日本をリードする NTT グループのさらなる飛躍をサポートして参ります。

●本件に関する報道各位からのお問い合わせ先

・株式会社 NTT アド

経営企画室／浪江・稲見

E-mail: press@ntt-ad.co.jp

●本件に関するお客さまからのお問い合わせ先

・株式会社 NTT アド

ソリューション開発部／丸山・浦野

E-mail : cx-sol@ntt-ad.co.jp

●(参考)各社概要

・株式会社 NTT アド

URL <https://www.ntt-ad.co.jp>

・シンフォニーマーケティング株式会社

URL <https://www.symphony-marketing.co.jp>