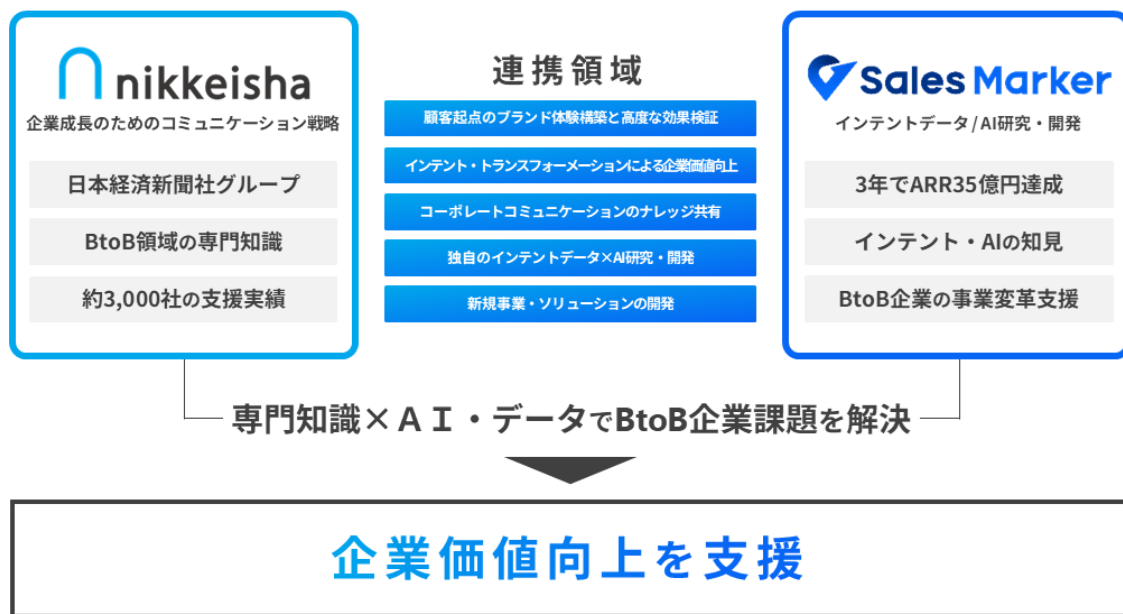


2025年6月30日
株式会社 日本経済社

日本経済社、国内初※1“intentセールス”を実現する「Sales Marker」の
開発・運用を行う Sales Marker 社と業務提携
～「顧客intent」からはじまる BtoB マーケティングの再設計を支援。
上流から顧客化・継続利用まで、一貫したブランド体験を実現～

株式会社日本経済社(本社:東京都港区、代表取締役社長:北村 真一郎、以下「日本経済社」)は、本日、株式会社 Sales Marker(本社:東京都渋谷区、代表取締役 CEO:小笠原 羽恭、以下「Sales Marker」)と、BtoB 企業におけるマーケティングおよび営業活動の高度化を支援することを目的に業務提携契約を締結しました。本提携により、「顧客intentの把握」を起点に、BtoB 企業が提供するブランド体験の質と一貫性を高め、見込み顧客の関心形成から商談化、そして顧客関係の深化までの伴走支援を実現します。

※1:2025年6月1日～2025年6月30日 SalesMarker 社における「intentセールス」でのリサーチ結果より



■業務提携の背景

BtoB 領域で、購買プロセスの複雑化と情報収集経路の多様化が進む中、求められているのは、顧客の行動データや関心の兆し=intentをいかに素早く正確に捉え、そこを起点に最

適なタイミング・手段・文脈で自社の製品・サービスを届けていくことです。

Sales Marker は、顧客インテントをリアルタイムで把握できるプラットフォームを通じて、BtoB 企業の営業活動を情報面で支えています。一方、日本経済社は、BtoB 領域におけるブランド戦略やコミュニケーションデザインに強みを持ち、企業の中長期的な顧客形成を支援してきました。

データから気づきを得る Sales Marker と、ブランド体験をかたちにする日本経済社、両社の融合は、BtoB の枠を越えた共感と行動を生み出す変革の起点となります。

■提携によって実現する価値

今回の業務提携により、以下のような領域で企業の課題解決に貢献します。

・顧客インテント起点のバイヤージャーニー設計

購買検討が始まる「前段階」から顧客の関心や行動データを把握し、認知・検討・選定・継続利用まで、段階ごとに適したアプローチとブランド体験を構築します。

・戦略設計から実行まで一気通貫で支援

インテント情報から把握した顧客インサイトを基に的確なコミュニケーション戦略立案を行うことに加え、顧客各層へのセグメント別のアプローチ設計、認知向上施策とコンテンツ制作による理解促進、優良リード獲得から商談化の支援までを日本経済社が担うことで Sales Marker のデータ活用をより高度なものにします。

・営業・マーケティングの「分断」を超える共通言語の構築

BtoB 企業のセールスチームとマーケティングチームが、同じインテントデータをベースに顧客理解を共有し、一貫したアプローチを可能にすることで、属人的な営業に頼らず、チーム全体で顧客と向き合う体制づくりを支援します。

■コメント

株式会社日本経済社 常務取締役 宮尾 雄貴

Sales Marker 様との提携は、私どもが手掛けてきた広告コミュニケーション領域と「インテント」データに裏付けられた効果的な営業活動を融合させることで、BtoB マーケティングを新たな次元に進化させるものと確信しています。可視化された顧客理解と人の心を動かす広告コミュニケーションの連携により、クライアントの事業成長に直結する価値を提供してまいります。

.....

株式会社 Sales Marker 代表取締役 CEO 小笠原 羽恭

営業・マーケティングの在り方が劇的に変化する中、「顧客_intent」を起点にした体験設計は、これからの BtoB に不可欠な戦略基盤です。

日本経済社様との提携は、単なる連携にとどまらず、“共創”による新たな市場価値の創出と、日本企業の営業・マーケの進化を牽引する一歩だと捉えています。

私たちは、企業と顧客の関係性を再定義する未来のスタンダードを築いてまいります。

■今後の展開

両社は今後、以下のような共同取り組みを進めてまいります

- ・顧客_intentに基づく BtoB バイヤージャーニーの設計・実行支援プログラムの提供
- ・マーケティングと営業の連携強化に関する共催セミナー/事例公開
- ・intentデータを活用した次世代型コーポレートコミュニケーション戦略立案
- ・各業界別に特化した戦略パッケージの開発(製造業、IT、SaaS など)
- ・成果を可視化する KPI 設計と分析支援

本提携により、単なる「見込み顧客の獲得」や「情報伝達」ではなく、企業と顧客との間に価値ある関係を築く“体験設計”のアップデートを目指します。

■株式会社 Sales Marker

株式会社 Sales Marker は「全ての人と企業が、既存の枠を越えて挑戦できる世界を創る」をパーパスに掲げ、最新のテクノロジーやデータを活用することでビジネスにおける最適で素早い意思決定を可能にするスタートアップ企業です。顧客の「興味関心(intent)」を捉え、intent AI が自動で適切なアプローチを行うプロダクトを複数提供しており、営業やマーケティング・新規事業開発、採用領域における課題解決を実現します。

【会社概要】 商号：株式会社 Sales Marker

代表者：代表取締役 CEO 小笠原 羽恭

所在地：東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー32F

設立：2021年7月29日

URL：<https://sales-marker.jp/corporate/>

事業内容:「顧客起点」で営業やマーケティング活動を戦略的に自動化する新しい成長モデル「intentセールス」を実現する『Sales Marker(セールスマーカー)』の開発・提供

■株式会社日本経済社

日本経済社は、日本経済新聞社グループの中核広告会社として、BtoBをはじめとした企業価値向上のためのコーポレート・コミュニケーションやブランディング、マーケティング領域での戦略立案、日経グループメディア展開、などに強みを持ち、企業の様々なコミュニケーション課題に対して先進的かつ最適なソリューションを提供しています。

【会社概要】 商号：株式会社日本経済社

代表者：代表取締役社長 北村 真一郎

所在地：東京都港区元赤坂 1-2-7 赤坂 K タワー11 階

設立：1942 年 11 月

URL：<https://www.nks.co.jp/>

事業内容: 広告・マーケティング及びパブリックリレーションズ業務の取り扱い、
広告及び市場に関する調査、情報収集、分析、研究開発及びコンサルティング