News Release

報道関係各位

2021年1月18日
株式会社ブイキューブ

ブイキューブ、BtoBマーケティング総合支援サービス「GAX」提供開始

～BtoBマーケティングを当たり前にし、成長していける組織づくりを支援～

株式会社ブイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長：間下直晃、以下ブイキューブ）は、BtoBマーケティングの総合支援サービス「GAX（ガックス）」を提供開始いたします。「GAX」は、2016年から蓄積してきたマーケティングに関する知見も基に、BtoB（法人向け）市場で事業展開されるお客様向けに、マーケティング組織の立ち上げ、戦略立案、施策の実行、部署連携まで総合的に支援いたします。お客様に最適なマーケティングツールの提案に加えて、導入・運用を支援するプロフェッショナルサービスによって、BtoBマーケティングを当たり前にし、成長していける組織づくりに貢献いたします。



【「GAX」提供の背景】

ブイキューブは、「Evenな社会の実現」というミッションを掲げ、「いつでも」「どこでも」コミュニケーションが取れる環境を整備することで、時間や距離の制約によって起こる様々な機会の不平等の解消に取り組んでいます。新型コロナウイルスの影響で、働き方に関する文化が変わっていく中、主にBtoB（法人向け）市場において、コミュニケーションサービスの提供に加え、導入・運用を支援するプロフェッショナルサービスを組み合わせた「SaaS + Service」のモデルで、コミュニケーションDXを推進しています。自社のマーケティングやセールスの強化にも取り組んでいく中で、そのノウハウを提供してほしいというご要望をいただいておりました。これまでは、個別支援をさせていただいておりましたが、新型コロナウイルスの影響により、従来の対面での営業活動への制限が続く中、デジタル技術を活用してより効率的に商談を創出したいというニーズが大きく高まり、相談も増えております。

【「GAX」の概要】

「GAX」は、BtoBビジネスにおいて、顧客層を理解し、デジタル技術を活用した顧客との対話を実現する場と状況を作り出すことが、変化と競争が激しい市場で競争優位性を発揮し勝ち続けるために必

要だと考えています。日本国内では、2014年よりMarketing Automation（以下、MAと省略）の導入が活発化したことにより、BtoBマーケティングによるマーケティング・営業の生産性向上に取り組む組織が増えてきました。その一方で、MAを導入したが効果的な運用に乗らずただのメール配信システムとして運用している、カスタマージャーニーを作ったが成果が上がらない、といった課題が多く共有されています。

BtoBマーケティングに取り組もうとしてもマーケティング施策の種類が多く、それらを統合的に運用しながら、獲得した見込客を管理し営業部門へ連携するために社内外の関係者と連携しながら業務を推進する必要があります。それらの課題を解決するために、マーケティング会社へ相談しても専門特化した領域には詳しくても、マーケティング活動の戦略立案から施策の実行、部署連携までを支援してくれる企業は多くありません。

BtoBマーケティングの本質的な考え方を組織で理解することを通じて、組織の成長を実現するために、これまでに培った「コンテンツ」×「テクノロジー」、「オペレーション」の専門知識とメソッドの掛け合わせ、BtoBマーケティングの組織構築からマーケティング戦略の立案、プロモーションの立案・実行、テクノロジーの実装、インサイドセールスまでのクライアント課題に応じたソリューション等、お客様のBtoBマーケティングを総合的に支援します。

「GAX」の詳細はこちらをご覧ください。
https://www.g-ax.jp

「GAX」の提供開始にあたり、以下のエンドースメントをいただいております。

■日本アイ・ビー・エム株式会社様
ブイキューブ様のWeb会議ソリューションは、様々なデバイスおよび環境で使用できることに加え、高画質の映像と高い接続性によりクラウド型Web会議システム市場で高いシェアを獲得されています。また、利用者に海外拠点を結ぶ高速な専用線ネットワークや高度なセキュリティーを提供するため、ソリューション基盤の一部で IBM Cloudを採用いただいています。 新しい生活様式の浸透により社会のデジタル化が加速し、多くの企業が新しい働き方やビジネスモデルを模索しています。こうした環境の中、ブイキューブ様の実績あるソリューションやこれまで培ってきた知見をもとに提供される新サービス「GAX」が、多くの企業の変革を加速し、事業の成長に貢献していくことを期待しています。

日本アイ・ビー・エム株式会社
常務執行役員 パートナー・アライアンス事業本部長 三浦 美穂様

■STRIVE株式会社様
佐藤さんは、長年BtoBマーケティングに従事され、この業界における第一人者と言っても過言ではないと思います。そんな佐藤さんが、そのノウハウを生かして、BtoBマーケティングの支援サービスを提供されるとのこと本当に素晴らしいと思います。STRIVEとしても、STRIVEのハンズオンネットワークに佐藤さんをお招きして、投資先の支援に役立てていきたいと思います。

STRIVE株式会社 代表取締役 堤 達生様

■toBeマーケティング株式会社様
佐藤さんは当社経営陣とも深く縁があり、本領域に於いてコンサルティングから実務実行までを経験されている佐藤さんは、業界を代表するエキスパートのお一人であると認識しております。

最近では、Salesforce Pardotを導入され、当社でもブイキューブ様のMA活用促進のご支援をさせて頂いておりますが、今後当社のお客様にも「GAX」を広くお伝えすることでBtoBマーケティングの当たり前の実現をご一緒出来ましたら幸いです。

toBeマーケティング株式会社 代表取締役CEO 小池 智和様

■HubSpot Japan株式会社様

株式会社ブイキューブ様が BtoB マーケティングの支援サービスを開始されることを心より歓迎申し上げます。ブイキューブ様は2016年4月より HubSpotの運用を開始され、以降全世界のHubSpotユーザーの中でも非常に高い運用実績をあげるだけでなく、その知見を広く社外へ共有されています。このたびの新規サービス開始により、ブイキューブ様がその知見をBtoB マーケティングに取り組む一層多くの企業に提供し、日本社会の成長へ貢献していかれることを強く期待しています。

HubSpot Japan株式会社　共同事業責任者　伊佐 裕也様・伊田 聡輔様

■株式会社MOLTS様

株式会社MOLTSは、2019年より株式会社ブイキューブのデジタルマーケティングを支援しており、佐藤岳氏が描いた全体戦略のもと大きな成果を上げています。詳しくは、本リンクをご覧ください。BtoBマーケティングは小手先の施策ではなく、組織全体で統一された思考のもとに展開させることで最大成果を生み出すものです。20年以上BtoBマーケティング領域にて活躍される佐藤岳氏から、プロジェクトを通して、我々もBtoBマーケティングにおける組織のあり方、考え方等多くの事柄を学ばせていただきました。株式会社ブイキューブ、並びに佐藤岳氏のこれまでの経験を他社に提供されるGAXによって、より多くのBtoBマーケティングで課題を持つ企業がさらなる事業成長していくことを期待しています。

株式会社MOLTS 代表取締役 兼 CSO 寺倉そめひこ様

また、これまでにマーケティングの支援をさせていただいたお客様の事例も公開しております。

＜特別対談記事＞

「顧客満足度を高めることが成功の鍵

高広伯彦氏と語るBtoBマーケティングの現状と課題」

https://www.g-ax.jp/knowledge/takahiro



＜お客様インタビュー（会社名：50音順）＞　※効果や結果は事業者様の事情により異なります

■アバー・インフォメーション株式会社様

「売上は前年比約7倍へと成長。全社でBtoBマーケの重要性に気づくことになった取り組みの裏側」

https://www.g-ax.jp/case/aver-information

■株式会社グローバルウェイ様
「リード獲得数は半年で3倍増。アウトバウンド営業文化だった求人会社のBtoBマーケが成長している理由」
https://www.g-ax.jp/case/globalway

■パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社
「リード数は1.5倍へと成長。お客様、営業担当からも喜ばれる「導入事例」はいかにして生まれたのか」
https://www.g-ax.jp/case/panasonic-solution-technologies

【ブイキューブとは　https://jp.vcube.com/】
ブイキューブは「Evenな社会の実現」というミッションを掲げ、「いつでも」「どこでも」コミュニケーションが取れる環境を整備することで、時間や距離の制約によって起こる様々な機会の不平等の解消に取り組んでいます。ビジュアルコミュニケーションによって、人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮め、少子高齢化社会、長時間労働、教育や医療格差などの社会課題を解決し、すべての人が機会を平等に得られる社会の実現を目指します。

■報道関係のお問い合わせ先：株式会社ブイキューブ　社長室　広報担当
TEL：03-5475-7250　FAX：03-6866-5601　E-mail：release@pj.vcube.co.jp