



2024年3月19日

各位

会社名 株式会社識学
代表者名 代表取締役社長 安藤広大
(コード番号7049 東証グロース)
問合せ先 上級執行役員 池浦良祐
(TEL : 03-6821-7560)

マーケティングBPOサービス 「識学 Growth Marketing」開始のお知らせ

株式会社識学（東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大）は、組織コンサルティング事業の新たなサービスとしてマーケティングBPOサービス「識学 Growth Marketing」を開始することを決定しましたので、お知らせいたします。

■本サービス提供開始の背景

当社は、「識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する」を理念として当社の独自メソッドである「識学」を用いた組織コンサルティング事業を組織規模の大小を問わず、また、業界や職種に関わらず、累計契約社数4,000社以上に対して提供することで企業及び企業で働く人々の生産性向上に寄与するべくサービス提供してまいりました。

企業のマーケティングには、「マーケティング組織はあるものの戦略設計や数値管理が不十分で、このまま今の施策を続けて良いのか分からない」「社内にマーケティング組織を立ち上げたいが、知見が乏しく始め方が分からない」「インバウンドでの成約数や商談数を増やしたいが、いきなりマーケティング専任の社員を雇うことには躊躇してしまう」といった課題あると認識しております。

一方で当社は、月間3,000件以上の有効リード/400件以上の商談を安定的に創出するマーケティングナレッジを有しております。また、識学の理論に基づいた再現性の高い実行組織を社内に構築可能です。

以上の背景をふまえ、当社は2023年11月から2社に対して、「識学 Growth Marketing」のPOCを実施した結果、一定の市場ニーズ及び当社ノウハウの有益性の確認が取れたため、本格的に「識学 Growth Marketing」の提供を開始することといたしました。本サービスによって、再現性の高いマーケティングノウハウとプロジェクトマネージャーの伴走により、売上や成約数増加にかかるまでの時間やコストを大幅に削減できると考えております。

■本サービス提供開始日

2024年4月1日(月)

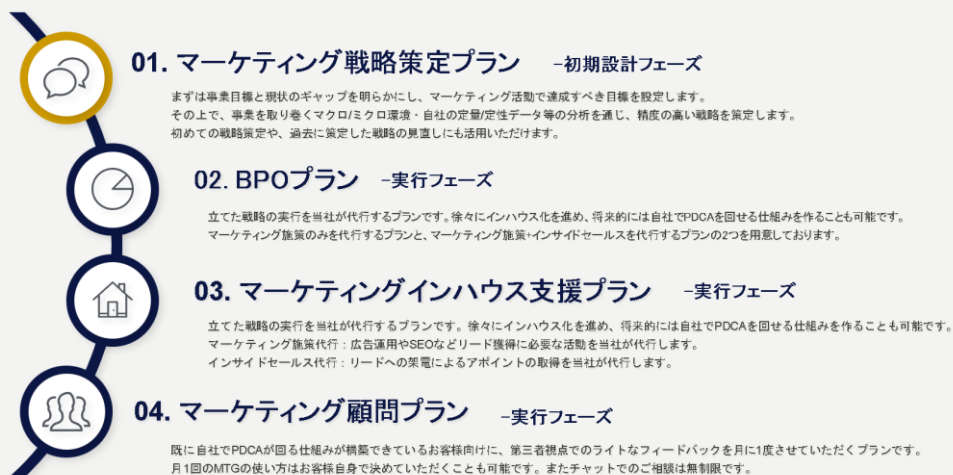
■本サービスの内容

マーケティング組織の立ち上げや強化を目指す経営者のために、以下のサービスを提供

1. マーケティング戦略の策定支援
 - 事業目標から逆算し、ROIを最大化するための精度の高い戦略を共に構築
2. マーケティング施策実行のアウトソーシング
 - 戦略を具現化するための施策実行をアウトソーシングでサポート
3. マーケティング機能のインハウス化支援
 - KPI策定や役割定義・結果の完了など、マーケティング機能のインハウス化をサポート
4. マーケティング顧問
 - 経験豊富な顧問が伴走し、定例ミーティングを通してマーケティング活動を支援

サービス紹介

市場で優位に戦えるマーケティング戦略を作り、スピード感をもって実行。
社内の実行体制構築、社外へのアウトソースも可能。



■本サービスの特徴

- ・月間3,000件以上の有効リードと400件以上の商談を安定的に創出するマーケティングナレッジを公開
- ・4,000社以上の組織を改善したマネジメント理論に基づく、再現性の高い実行組織を社内に構築可能
- ・バックキャスト思考で各種KPIにコミットする伴走型の実行支援を提供

■今後の見通し

本件が、当社グループの業績に与える影響につきましては、軽微と見込んでおります。

以上