

株式会社Sales Markerとのサービス提供に関するパートナー契約締結について

株式会社Def consultingは、インテントセールスSaaS『Sales Marker』などの開発および運用をしている株式会社Sales Markerとパートナー契約を締結しました。



Sales Marker



Def consulting

株式会社Def consulting[東証グロース]（本社：〒105-6321 東京都港区虎ノ門1丁目23番1号 虎ノ門ヒルズ森タワー21階、代表取締役社長：下村 優太、以下「当社」という）は、株式会社Sales Marker（本社：〒150-6004 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、代表取締役社長：小笠原 羽恭、以下「Sales Marker」という）とサービス提供に関するパートナー契約を締結しました。

1 パートナー契約締結の経緯について

本パートナー契約は、昨年加入したスタートアップコミュニティ“Leading Startup Square”（以下、「LSS」という）を通じて培われた信頼関係を基盤に、両社のサービスや事業戦略のシナジーを最大限に活かす目的で締結されたものです。

また、Sales Markerは、2025年1月28日付プレスリリースにおいて、コンサルティング業界への注力方針を示しており、当社としてもSales Markerとともにビジネスの成長を加速させるべく、本締結に至

りました。

(参考リンク：<https://sales-marker.jp/corporate/post-7290/>)

2 株式会社Sales Markerについて

会社名	株式会社Sales Marker(セールスマーカー)
会社HP	https://sales-marker.jp/corporate/
所在地	〒150-6004 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
代表者名	小笠原 羽恭
設立年月	2021年7月29日
資本金	1億円
事業内容	インテントセールスSaaS「Sales Marker」の開発および運用

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してビジネスの迅速な意思決定を支援するスタートアップ企業です。

同社は、潜在顧客の「興味関心（インテント）」を把握し、AIによる適切なアプローチを実現する複数のプロダクトを提供し、営業やマーケティング、採用領域における課題解決を実現しています。

国内初のインテントセールスSaaSとして『Sales Marker』を提供し、約2年で導入企業数は累計500社を突破、年間経常収益（ARR）は、サービス提供開始から2年8ヶ月で25億円を突破。

ユニコーン企業の成長速度とされるT2D3を超えるスピードで成長を続けており、B2B分野におけるデジタルトランスフォーメーションを先導している企業です。

3 株式会社Sales Markerが提供するサービス概要について

Sales Markerが提供する主なサービスは以下のとおりです。

3.1 インテントセールスSaaS『Sales Marker』

(サービスページ：<https://sales-marker.jp/>)

520万件を超える法人データベースと企業のインテントデータを組み合わせる事によって、今まさに自社のサービスを求めている企業を見つけ出し、キーマンに直接アプローチできる、インテントセールスSaaSです。

ニーズが顕在化している企業を見つけて、マルチチャネルアプローチを行うことで、顧客に感謝される営業活動に変革します。また、SalesforceやHubSpotをはじめとしたSFA/CRM/MAツールとも連携可能で、総合的でシームレスな営業・マーケティングプロセスを実現します。

大手通信会社や大手金融機関、エン・ジャパン様などの大手人材企業、コミュン様などの急成長スタートアップ企業まで、500社を超える幅広い企業への導入実績があり、売上230%UPや成約率200%UPなど高い成果を創出しています。

今後は、AIエージェントとゲーミフィケーションを取り入れた「インテントAI」の実装によって、全てのセールスパーソンが思わず熱中し、成果を出せる世界の実現を目指します。

3.2 インテントマーケティングSaaS『Marketing Marker』

(サービスページ：<https://sales-marker.jp/marketing-marker/>)

従来のマーケティングツールでは実現できなかったインテント（興味・関心）データを活用し、自社に興味がある企業や自社保有データ（ハウスリード）に加え未接点の潜在リードのインテントを可視化することで、的確なタイミングで最適なマーケティング活動の推進を実現する、日本初のインテントマーケティングSaaSです。

認知・ブランディングから商談化までをワンストップで支援し、マーケティング活動の効率化とROI（投資利益率）の最大化を実現します。

『Marketing Marker』と『Sales Marker』を連携して利用することで、BtoBマーケティングによるリードの可視化とアウトバウンドアプローチ（企業側から働きかける営業手法）による商談獲得の両方で商談機会を最大化し、成約に導きます。

両製品は、部署・人物情報のデータベースやUSP（※1）診断データを共有し、より効果的な営業活動と成果を実現します。

(※1)

USP（Unique Selling Proposition）とは、顧客のニーズがあり、競合が強みとしていない自社の強みを指します。

3.3 インテントリクルーティングSaaS『Recruit Marker』

(サービスページ：<https://sales-marker.jp/recruit-marker/>)

リクルートシグナルやAIによるパーソナライズスカウトの自動生成機能を搭載し、従来の採用プロセスとは異なり、インテント（個人の実現したいキャリア）を的確に捉えつつ、隠れた優秀な人材の採用を成功させ、効率的な採用プロセスを提供する、日本初のインテントリクルーティングSaaSです。

4 本パートナー契約による期待されるシナジーについて

当社のメリット：

- 提供サービスライン拡充による新規クライアントの開拓
- Sales Markerの顧客基盤を活用した新規クライアントの開拓
- 提供サービスライン拡充による当社の既存クライアントへの更なる価値提供
- Sales Marker等のサービス販売による収益基盤の更なる強化
- Sales Markerとの共同プロジェクトを通じた技術力向上

Sales Markerのメリット：

- 当社ネットワークを活用した販路拡大および認知度向上
- 本パートナー契約によるサービス提供体制の強化
- クライアントからのフィードバックを通じたプロダクトの改良促進
- 本パートナー契約による信頼性向上およびブランド力強化
- 新規市場への参入およびプロジェクト拡大を通じた収益機会の増加

本パートナー契約により、Sales Markerの先端技術と当社のコンサルティングノウハウを融合させることで、クライアント企業に対する包括的な支援を実現し、さらに、持続可能なビジネス成長を加速させ、株主価値の向上に寄与するビジョンを共有しています。

今後の展開について

今後、当社とSales Markerは、本パートナー契約を通じて、連携体制の強化を図り、相互のクライアント紹介やサービス提供を通じて互いの成長を加速させていきます。

また、今後もLSSのコミュニティを活用した積極的な事業提携を進めていくとともに、本パートナー契約による新たなサービス提供をLSS内でも進めていくなど、スピード感のある成長に資する取組を続けてまいります。

なお、本件が当社の業績に与える影響は、軽微です。

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000166.000001212.html>

株式会社Def consultingのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/1212

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

株式会社Def consulting IR担当

メールアドレス：ir@def-consulting.co.jp