

2024 Q3

テクロ株式会社

BtoBマーケティング特化型 eラーニング

 **MARKABLE**

ご説明資料



MARKABLE

01

COMPANY

テクロ株式会社について

01

PHILOSOPHY

モノづくりから、コトづくりへ

繋げよう企業から世界

VALUES

パートナーを大切に

チカラを合わせて

公平性と誠実さ

成長のためにトライ

価値観を大切に

きっちりかっちり

仕事を楽しむ

COMPANY

会社名	テクロ株式会社
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階
設立日	2016年10月12日
代表取締役	天野 央登
事業内容	BtoBマーケティング支援
従業員数	138名
上場市場	福岡証券取引所



ISO/IEC27001

FUKUOKA
STOCK EXCHANGE

BtoBを主軸に

マーケティング支援

をしている会社です



3年間で100社以上のBtoB企業様にご利用いただいています

ZENKIGEN Acaric^{アカリク}
Advancer en-courage
Professional Bank

人材

KPMG Being Consulting
adish 自治体ビジネスドットコム
営業 DX.jp

コンサルティング

Sankei Engineering YAEGAKI
Biotechnology
スリー-アールソリューション TATSUMURA
Art textiles
D-CLUE Technologies 佐々木染工

製造業

DAiKO kuzen
CILEL Lychee Redmine
ネクプロ nex-pro.com とFAQ
ingage - Make IT Easy - Waitka Inc.
Scene Live confidence is everything TERRADA
GAPRISE INTEC TIS INTEC Group
RASHIN ShareWis

IT・ソフトウェア

intage 株式会社インテージヘルスケア THOMSON MEDICAL
Remedy & Company ATOM MEDICAL
のぞみ医療

医療・ヘルスケア

Daishinsha Communication Design Inc.
ジエイアンドユー
wevnal

広告代理店

S&P Global Mobility
BIZLAB.

調査会社

NTM
SOTA PROJECT
onenet

テレアポ

RELO CLUB
KIWI GO

福利厚生

NTT印刷
Timers

BPO

NearMe
RALSNET
MONOLITH LAW OFFICE

その他



SEOコンサルティング



オウンドメディア支援



CV改善・ページ改善



MA・SFAツール導入
運用支援



BtoBマーケティング
eラーニング



新規事業
立ち上げ支援



インサイドセールス
立ち上げ/運用支援



WEB広告運用代行

MARKABLE

BtoBマーケティング特化型 eラーニング





Marketing + able = Markable (マーケブル)

1日5分で「自立したマーケティングチーム」を生み出す
BtoBマーケティング特化型eラーニングサービス

- ✓ 体系的にBtoBマーケティングの知識を習得
- ✓ 社内のマーケティング知識を底上げ
- ✓ 将来的にマーケティングの内製化を可能に

BtoBマーケティング eラーニング

MARKABLE

「新しい施策を始めるためのノウハウを学びたい」

「マーケティング組織の立ち上げを行いたい」

「教育体制を整えたい」

という企業様のお声に対し、

組織のマーケティングスキル・知識を底上げする
コンテンツをオンラインレッスンで学べます。

Techro マイコース test_02 

1日5分、12か月間で
自立したマーケティングチームを
目指すカリキュラム



レベル別コース

 <p>BtoBマーケティング 講座初級コース</p>	 <p>BtoBマーケティング 講座中級コース</p>	 <p>BtoBマーケティング 講座上級コース</p>
<p>レベル BtoBマーケティング初級編 (セットコース) マーケティングの基礎を理解するコース 講師: マーケブル事務局</p>	<p>レベル BtoBマーケティング中級編 (セットコース) 実際に役立つ知識を習得するコース 講師: マーケブル事務局</p>	<p>レベル BtoBマーケティング上級編 (セットコース) これまで学習した内容を応用するコース 講師: マーケブル事務局</p>

- ✓ 初級、中級、上級のレベル別でコース分け
- ✓ 自分の好きなレベルから選択可
スマホ対応しており、
好きな時間に好きな場所で学習も可能
- ✓ 通常レッスンの他、理解度チェックテストや
実践レッスン含め、初級から上級までで
全232レッスン（2024年11月時点）が含まれています。



1日5分、12か月間で
自立したマーケティングチームを
目指すカリキュラム



レベル別コース

BtoBマーケティング
講座初級コース



Techro

レベル

BtoBマーケティング初級編（セットコース）

マーケティングの基礎を理解するコース
講師: マークプル事務局

BtoBマーケティング
講座中級コース



Techro

レベル

BtoBマーケティング中級編（セットコース）

実務に役立つ知識を習得するコース
講師: マークプル事務局

BtoBマーケティング
講座上級コース



Techro

レベル

BtoBマーケティング上級編（セットコース）

これまで学習した内容を応用するコース
講師: マークプル事務局

初級

マーケティング全般の基礎知識底上げ

- ・そもそもマーケティングとは何か
- ・マーケティングでよく使う用語やツールなどの理解
- ・なぜその施策をやるべきか
- ・その施策はマーケティングの中でどの位置付けか

テーマ例) BtoBマーケティングとは、自社事業理解のためのリーカンパス、ペルソナとは、作り方

- ・用語や考え方などを理解し、マーケティングの目的や重要性を理解している
- ・自社商品をイメージしながら、その特徴と流れを理解している

中級

施策の実践方法に対する理解の向上

- ・各施策の概要について
- ・施策を打つためのプロセス
- ・各施策の重要性

テーマ例) 課題別での施策やその手法、施策の運用方法、顧客層別での施策、コンテンツの設計方法

- ・課題に対する有効なマーケティング施策の種類や運用方法を理解している
- ・自社に当てはめて、施策をイメージできる

上級

PDCAサイクルを実践する管理視点を養う

- ・マーケティングにおける重要指標の理解
- ・正しい目標設定方法
- ・マーケティング施策の振り返り方
- ・自立したマーケティング組織に必要なノウハウ

テーマ例) マーケティング施策を振り返る、Webサイトをリニューアルする、SFA/CRMの活用、マーケ組織を立ち上げる

- ・事前にKPIを設計でき、KPIに対し分析と振り返りがわかる
- ・経営者視点でのマーケティング施策を評価できる

学習形式の主体は「コラム」での読み物学習です。
 レッスンによっては、動画コンテンツが含まれるものもあります。

コラム



レッスンのゴール

今回のレッスンでは、マーケティング担当者がよく使うツールについて紹介します。

DXツールについて

今回は**マーケティング業務を円滑にするDXツール**について紹介します。多くのマーケティングチームで必須ツールとして導入されているものをピックアップしてまとめております。

すでに導入済みのツールなどもあるかもしれませんが、まだ導入されていないツールがありましたら、ぜひ参考してみてください。

マーケティング担当者はなぜDXツールを使うべきか

近年、DXという言葉が注目されつつありますが、マーケティング担当者もDXツールを導入する必要があります。

マーケティング業務では、以下のような業務が頻繁に生まれます。

- チームメンバー同士の連絡やミーティング
- ブログ記事や広告で使う画像などの制作物の共有

動画

今回のレッスンではGoogle Workspaceをまだ導入していない方に向けて、Google workspaceの導入の流れについて紹介します。

まずは動画で内容を把握しましょう。



Google Workspaceの概要

理解度チェック

レッスン完了後、内容を振り返るためのテストです。レッスンを終わるたびに、理解度チェックを受講し、理解が定着するために実施していただくものです。



※マニュアル：理解度チェックの受講方法をご確認ください。

実践レッスン

全レッスン完了し、コース終了時に行っていただく実践型の学習です。レッスンで学習した内容を個別のワークシートにアウトプットしていただきます。学び・理解し・”振り返り”でアウトプットを行うことで、理解が定着しやすいようにご実施いただくものです。

対象級	実践レッスン名
初級	BtoBマーケティングの基本を理解する
初級	BtoBマーケティングの簡易な目標設計
初級	Webサイトの役割について理解する
初級	集客方法について理解する
初級	分析方法を理解する
中級	KPIを設計する
中級	コンテンツ戦略を考える
中級	ホワイトペーパー施策を始める
中級	ウェビナー施策を始める
中級	比較サイトに出稿する
中級	SEO対策をはじめ
上級	経営者目線からマーケティング施策を評価する
上級	高度な分析手法を習得する
上級	マーケティング施策を振り返る
上級	Webサイトをリニューアル・制作する



コース
マーケティングを効率的に実施するための環境を構築する



コースの内容

合計 25分

1	<input type="checkbox"/> マーケティング担当者がよく使うDXツールを把握する	5:00
2	<input checked="" type="checkbox"/> 理解度チェック	1:00
3	<input type="checkbox"/> クラウドの仕組みについて理解する	5:00
4	<input checked="" type="checkbox"/> 理解度チェック	1:00
5	<input type="checkbox"/> Google WorkSpaceに登録する	5:00
6	<input checked="" type="checkbox"/> 理解度チェック	1:00
7	<input type="checkbox"/> ビジネスチャットツールを導入する	5:00
8	<input checked="" type="checkbox"/> 理解度チェック	1:00
9	<input type="checkbox"/> 実践レッスン	1:00

ディスカッションレッスン

コース内の実践レッスンを基に、3ヶ月に1回テーマを決めて実施します。

レベル	コース名	カリキュラム
中級編	KPIを設計する	経営とマーケティングを接続する
		マーケティングの KPIについて
		CPAについて理解しよう 実践レッスン
	コンテンツ戦略を考える	コンテンツ作成のウェン路設計を考える 実践レッスン
		ホワイトペーパー施策を始める
	ホワイトペーパーを作成する 実践レッスン	
	ウェビナー施策を始める	ウェビナーを企画する 実践レッスン
		SEO対策を始める

レッスン時間・参加メンバー

オンラインにて60分
管理者含めた受講者

※原則ワークシート提出者全員が参加可能
※事前宿題あり（テーマにより異なります）

【アジェンダ】

- ・提出済みのワークシートに対する弊社側からのフィードバック
(45分)
- ・質疑応答 (15分)

学習想定時間について

全レッスン合計

232レッスン
実践レッスン=18
理解度チェック=96

1単元にかかる時間

約10分
実践レッスンを除く

レッスン完了にかかる合計時間

1070分（約17時間）
実践レッスンを除く

1日1単元の場合

おおよそ
約5.4ヶ月
営業日数20日の場合

1日2単元の場合

おおよそ
約2.6ヶ月
営業日数20日の場合

1日3単元の場合

おおよそ
約1.8ヶ月
営業日数20日の場合

※1単元=コラム+理解度チェック

※上記の期間に実践レッスン（1レッスン30分～60分を想定）の時間がプラスになります

※想定値になりますので、学習時間は受講者によって異なります

BtoBマーケティング eラーニング

MARKABLEの特徴

	マーケブル	他社 eラーニング	書籍・動画	オンラインスクール	OJT形式での研修
BtoBへの特化	◎	△	◎	○	○
コンテンツの量	○	◎	○	◎	△
価格	△	△	○	△	◎
実際の業務への活用	◎	○	△	△	○
組織力の強化	◎	○	△	△	○

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

ご利用料金

	基本プラン	オプションプラン
プラン名	eラーニングシステムのご利用	マーケティングコンサルティング
金額	<ul style="list-style-type: none"> ・初期費用30万円 ・月額15万円（税別） 	<ul style="list-style-type: none"> ・月額15万円（税別）
期間	12ヶ月～ ※12ヶ月の自動更新	12ヶ月～ ※12ヶ月の自動更新
プラン内容	<ul style="list-style-type: none"> ・200以上のレクチャーが学び放題 ・チャットでのQ&A対応 ・学習状況の可視化 ・管理者との進捗確認ミーティング ・ディスカッションレッスン 	<ul style="list-style-type: none"> ・月1回の定例ミーティング（1時間） ・チャット対応
ご利用人数	<ul style="list-style-type: none"> ・5名までご利用可能。 →5名以降は5名ごとに5万円/月を適用 	

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

助成金について

人材開発支援助成金（事業展開等リスクリング支援コース）

助成額・助成率

経費助成

75%
(60%)

()内は中小企業以外の助成額・助成率

人材開発支援助成金（事業展開等リスクリング支援コース）は

令和4年～8年度の期間限定の助成金として創設しました。

本助成金は、新規事業の立ち上げなどの事業展開に伴い

事業主が雇用する労働者に対して新たな分野で必要となる知識及び技能を習得させる

ための訓練を計画に沿って実施した場合等に

訓練経費や訓練期間中の賃金の一部を助成する制度です。

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE
実質負担額について
(5アカウント)

実際の支払金額

年間支払額合計

210万円



90万円

初期費用30万円
月額15万円×12ヶ月

※助成金申請の社労士手数料は助成金額の10%になります

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE
実質負担額について
(10アカウント)

実際の支払金額

年間支払額合計

270万円

初期費用30万円
月額20万円×12ヶ月



助成率75%

67.5万円

助成率60%

108万円

※助成金申請の社労士手数料は助成金額の10%になります

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

注意点

支給対象事業主

1. 雇用保険適用事業所の事業主であること
2. 労働組合等の意見を聴いて事業内職業能力開発計画およびこれに基づく職業訓練実施計画届 を作成し、その計画の内容を労働者に周知していること
3. 職業能力開発推進者を選任していること
4. 従業員に職業訓練等を受けさせる期間中も、当該従業員に対して賃金を適正に支払っている こと。
5. 助成金の支給または不支給の決定に係る審査に必要な書類等を整備、5年間保存している事 業主であること。
6. 助成金の支給または不支給の決定に係る審査に必要であると管轄労働局長が認める書類等を 管轄労働局長の求めに応じ提出または提示する、管轄労働局長の実地調査に協力する等、審 査に協力する事業主であること。
7. 事業展開等実施計画（様式第2号）を作成する事業主であること
8. 【OFF-JTをテレワーク等によりオンラインで実施する場合】 在宅またはサテライトオフィス等において就業するテレワーク勤務を制度として導入し、当 該制度を労働協約又は就業規則等で定めていること

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

注意点

支給限度額（1名あたり）

企業規模	10時間以上 100時間未満	100時間以上 200時間未満	200時間以上
中小企業事業主	30万円	40万円	50万円
中小企業以外の事業主	20万円	25万円	30万円

BtoBマーケティング eラーニング MARKABLE

助成金について

助成金申請についてお気軽にご相談ください

X-Y-Z パートナークリエイト.

 **XYZ Partner Create.**



株式会社インテージヘルスケア

株式会社インテージヘルスケア様 / 一般用医薬品・医療用医薬品の市場調査

課題

受講
人数

成果

具体的な課題

- 1 社内にマーケティングの知見を持つメンバーがいない
- 2 Webからの問い合わせが少なく、営業先が枯渇していた

受講人数

- 1 営業兼マーケティング部 20名
- 2 経営企画 5名
- 3 合計25名

具体的な効果

- 1 受講メンバー同士でのマーケティングに関するディスカッションが活発になった
- 2 実際にメンバーでLPを作成して、広告を運用。問い合わせや資料ダウンロードを獲得

Webマーケティングに関する諸施策を始めるにあたり、マークブルはWebマーケティングのベースを育むツールとして最適だと感じ、申し込みました。

主に営業兼マーケティングの担当者がメインで受講し、現在はさらに経営企画のメンバーも受講しています。

チームで一緒に受講をスタートしたため、いい意味で競争意識が働き、モチベーションUPにも繋がっていると感じています。

受講前に比べると現場からマーケティングに関する意見が出されるなど、社内の雰囲気にも変化を感じています。

A社

課題

受講
人数

成果

具体的な課題

- 1 社内にマーケティングの知見を持つメンバーがない
- 2 広報担当者が手探りでマーケティングも兼任している

受講人数

- 1 営業部 8名
- 2 広報・マーケ部 2名
- 3 合計10名

具体的な効果

- 1 Webマーケティングのコンサルとの建設的なディスカッションが実施できるようになった
- 2 ホームページのリニューアルにあたって、マーケティングの側面から改善箇所を洗い出せた

Webマーケティングのコンサルティングを受けるにあたって、コンサルタントの言っていることが正しいかどうか、自社に合っているかどうかを社内メンバーでも吟味したいという意図でマークブルを導入しました。当初の目的を達成できただけでなく、ホームページのリニューアルでは社内メンバーから活発に意見が飛び交うようになりました。

B社

課題

受講
人数

成果

具体的な課題

- 1 社内にマーケティングの知見を持つメンバーがない
- 2 Webからの問い合わせ獲得を今後進めていくにあたって、何からすればいいかわからない

受講人数

- 1 経営企画部 3名
- 2 営業部 7名
- 3 広報・マーケティング部 2名
- 4 合計12名

具体的な効果

- 1 受注目標から逆算して、マーケティングのKPIを立てられるようになった
- 2 GA4の数値を見ながら、自社サイトの現在地を把握できるようになった

今後Webマーケティングを進めていくにあたって、何から進めればいいのかわからないという課題を解消するためにマーケブルを導入しました。導入後1年で、営業目標から落とし込まれたマーケティングKPIの設定や、サイト分析の足掛かりとなるGA4の見方などをマスターしました。

03

CONTACT

お問い合わせ

03

テクロ株式会社
お問い合わせ先

メールアドレス

info@techro.co.jp

商談予約はこちら