
広告における企業反応を可視化×顧客データの分断を解消

「統合型 BtoB マーケティングコミュニケーション実装パック」提供開始

～顧客からの認知や営業成果を向上させる広告配信量増量キャンペーンも実施～

SMN 株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役 執行役員社長：原山 直樹、以下 SMN）と、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役 執行役員社長 中川 典宜、以下 SNC）は、2026 年 9 月から BtoB 企業向けマーケティングおよび営業支援領域において、SMN が提供する「Biznt（ビズント）」と SNC が提供する「ビジネス エクスペリエンス コア（以下、BX コア）」を組み合わせた共同ソリューション「統合型 BtoB マーケティングコミュニケーション実装パック」の提供を開始します。また、これを記念して広告配信量を増量するキャンペーンを実施します。

Biznt

ビジネス エクスペリエンス コア

昨今の BtoB マーケティングにおいて、Web 広告を活用した認知やリード獲得に取り組む企業が増加しています。しかし、通常のデジタル広告では、どの企業が広告に興味を示したかの可視化ができず、データやプロセスが分断されていること等が障壁となっています。このような課題を解決するため、高精度なターゲティング広告に強みを持つ SMN と、営業 DX 支援に実績のある SNC が協業することで、集客から商談までをシームレスにつなぎ、ワンストップで広告投資対効果を最大化する仕組みを構築しました。

■「統合型 BtoB マーケティングコミュニケーション実装パック」の特長

「Biznt」によって創出された企業の反応を可視化したレポートを、HubSpot を基盤とした「BX コア」へシームレスに連携します。これにより、リード獲得・リード育成（ナーチャリング）・商談創出から受注に至るまでの BtoB の営業プロセスを一気通貫で管理することができます。複数のツールにまたがるマーケティング・営業プロセスを 1 つのプラットフォームに統合することで、データ連携や進捗管理における業務工数の削減を実現します。また、顧客の行動に応じたアプローチの自動化（シナリオ設計）や非対面営業（インサイドセールス）の支援を行うことで、認知フェーズの顧客を確度の高い商談や成約へと引き上げます。

■キャンペーン概要

「統合型 BtoB マーケティングコミュニケーション実装パック」の提供開始を記念し、期間限定で「Biznt」の広告配信量を増量するキャンペーンを実施します。企業 IP アドレスから組織を識別する「uSonar」のデータベースをはじめ、リアルなビジネス属性を持つ名刺管理サービス「Eight」やビジネスチャット「Chatwork」といった、信頼性の高い複数のデータを活用した広告配信が増えるため、効率的にターゲット企業や意思決定層へアプローチすることが可能です。

特典	「Biznt」の広告配信量を実質 2 倍に増量
対象	先着 3 社
適用条件	以下の条件すべてに合致していること。 ① オンライン打ち合わせの実施 ② 「Biznt」において 100 万円（税別）以上の発注 ③ 2027 年 3 月 31 日までに「Biznt」の広告配信が完了すること
申し込み期間	2026 年 9 月 1 日（火）～ 2027 年 3 月 10 日（水）
申し込み先	以下のフォームからお申し込みください。 なお、フォームの内容欄に「プレスリリースのキャンペーンについて」と記載してください。 https://ict.sonymnetwork.co.jp/contact/

SMN のターゲティング技術と SNC の顧客体験設計の強みを活かし、今後もグループシナジーを活かした連携を深めることで、BtoB 企業のマーケティングから営業活動に至る統合型マーケティングコミュニケーションの実現を後押しし、企業の持続的な事業成長に貢献します。

※記載されている会社名および商品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。
※記載されている情報は、発表日現在のものです。

<本件に関する報道関係者からのお問い合わせ>

SMN 株式会社 広報担当
TEL：03-5435-7944 E-Mail：pr@so-netmedia.jp

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社 コーポレートコミュニケーション部 広報課
TEL：03-6714-8767

■「Biznt」について

企業データや名刺データなどの BtoB データを活用し、企業の興味関心や行動をもとにターゲティングを行う広告サービスです。従来の属性配信とは異なり、企業単位での精度の高いアプローチを実現し、企業様のリード獲得・サービス認知の向上を支援します。また、配信結果をもとにレポートを提供し、どの企業にどのように接触できたかを可視化します。

<https://logicad.com/biznt/>

■「ビジネス エクスペリエンス コア」について

カスタマープラットフォーム「HubSpot」上で構築を行い、顧客情報の一元管理を実現するソリューションです。来店予約から受付のための QR コードの自動発行、チェックイン機能や顧客情報の確認機能などを有し、リアル接点での運営工数を削減するとともに、営業活動の質を向上させ、顧客体験価値の最大化に貢献します。

<https://ict.sonymnetwork.co.jp/service/bxc.html>

〈参考プレスリリース〉

2026 年 7 月 15 日

S MN、【ターゲット】【配信先】【反応】を可視化し、広告を営業力に直結させる BtoB マーケティングソリューション「Biznt（ビズント）」提供開始 ～「誰に届いたか」を完全可視化。高精度データと多様なタッチポイントで 狙った企業・ビジネスパーソンへの確実なアプローチを実現 ～

<https://www.so-netmedia.jp/topics/press-release-20260715/>

2025 年 9 月 16 日

ソニーネットワークコミュニケーションズと JBN、リアル接点の集客から受付、当日接客から成約まで一気通貫でフォローするプラットフォーム「ビジネス エクスペリエンス コア」を提供開始

<https://www.sonymnetwork.co.jp/corporation/release/2025/pr20250916.html>

以上