



**マーケティングツールの提供を通じ、営業現場の生産性向上に貢献する
株式会社 Sales Marker 様を金融面からサポート**

商工中金は、事業性の判断が難しく、収益化に時間を要する分野に取り組む創業間もない中小企業の皆さまを、関係機関と連携しながら、積極的にサポートしています。

商工中金（副都心営業部）は、株式会社 Sales Marker 様（本社：東京都港区、代表者：小笠原 羽恭様）に対し、事業拡大に必要な資金として、2億円の融資枠を開設しました。

同社は、法人向けにインテントセールス（※）「Sales Marker」をSaaSとして提供するスタートアップ企業です。同社サービスは、約500万件の企業データベースと企業担当者のWeb検索履歴データを組み合わせて潜在顧客を特定、最適なタイミングで顧客にアプローチできる点が特長です。

（※）企業のインテントデータ（興味関心データ）を分析し、顧客起点で行う営業手法

今回同社は、調達した資金を活用し、同セールスツールの機能拡充を進め、ユーザーの利便性を高めることで更なる事業成長を目指します。

商工中金は、経営者や関係者へのヒアリングを通じた綿密な事業性評価を実施し、同社の強みと財務上の課題を共有。同社の取組みが、企業の生産性向上に貢献するものと考え、本融資契約を締結しました。なお、本件は「経営者保証に関するガイドライン」に則り、無保証としています。

商工中金は、創業ステージにある中小企業の皆さまの支援を通じ、経済の発展に貢献してまいります。

【株式会社 Sales Marker（セールスマーカー）様の概要】

所在地	東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー23F
代表者	小笠原 羽恭 様
資本金	1億円
従業員数	131名（2024年1月現在）
設立	2021年7月
業種	インテントセールスSaaS「Sales Marker」の開発・運用