

2024年8月16日
シンフォニーマーケティング株式会社

**<日経クロストrend×シンフォニーマーケティング>
事業会社の事例に学ぶ参加型 B2B マーケティング講座（全4回）が
2024年11月、12月に開講 代表 庭山がメイン講師に決定
～リードを獲得し、売上に繋がる顧客の育成方法を実践的に学ぶ4日間～**

B2B 企業向けにマーケティングのコンサルティング・教育・アウトソーシング事業を行う、シンフォニーマーケティング株式会社（本社：東京都千代田区）代表取締役 庭山一郎は、2024年11月27日～12月18日開催の「日経クロストrend特別講座 リード獲得、顧客育成法を解説。実践！儲かる BtoB マーケ講座」（全4回）にてメイン講師を務めることが決定しました。



（左）2024年7月の「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2024」では審査委員長を務めた

（中・右）中央大学大学院ビジネススクールでは客員教授、早稲田大学 WASEDA NEO では講師を務める

B2B と B2C のマーケティングは別物

これまで35年間にわたり、B2B 企業にマーケティング支援をしてきたシンフォニーマーケティングですが、残念ながら売上に繋がる案件を創出するという役割を果たすマーケティング部門を持った日本企業はまだ数えるほどしかありません。これまでも「MA（マーケティングオートメーション）を導入したけれど成果につながらない」「獲得したデータを活用する方法がわからない」など多くの問題に対応してきました。

しかし、一方で巷にあふれる多くの「マーケティング講座」は B2C 向けのもので、B2B 向けのは限られています。企業を対象とした B2B マーケティングは、消費者を対象とした B2C マーケティングと異なります。B2C は個人の消費意欲によって購入が決定されますが、B2B はマーケティングとセールスのリードタイムが長く企業の担当者や決裁者など、介在する複数人に商材の優位性を説明することができなければ購入につながりません。

本セミナーの特徴

本セミナーでは、B2B マーケティングに必要なスキルを体系的に学べる全4回の講座を実施します。特徴としては、以下の通りです。

- ✓現役のコンサルタントである庭山が40年の経験を基にメイン講師を務める
- ✓B2B 事業会社で活躍する現役のトップマーケターがゲストとして登壇し、具体的な実践例を紹介
- ✓聴講者も参加するグループディスカッション形式で身につく講座

セミナー概要

【セミナー名】日経クロストrend特別講座

リード獲得、顧客育成法を解説。実践！儲かる BtoB マーケ講座

【スケジュール（予定）】

第1回：2024年11月27日（水）14：00～17：30

『マーケティング戦略』

◆ゲスト講師：株式会社 JTB 執行役員 ブランディング・マーケティング・広報担当（CMO）風口 悦子 氏

第2回：2024年12月4日（水）14：00～17：30

『デマンドジェネレーション』

◆ゲスト講師：山洋電気株式会社 マーケティング部第一課 課長 小峯 理恵子 氏

第3回：2024年12月12日（木）14：00～17：30

『コンテンツ&データ活用』

◆ゲスト講師：旭化成建材株式会社 企画管理部 IT 業務改革推進室

マーケティングトランスフォーメーショングループ グループ長 二木 康裕 氏

第4回：2024年12月18日（水）14：00～17：30

『ABM&アライメント』

◆ゲスト講師：SAS Institute Japan 株式会社 執行役員 ディレクター 森屋 幸英 氏

【会場】ステーションコンファレンス万世橋（東京都千代田区神田須田町1-25）

【受講料】275,000円（税込み・一般価格・1名）

<2人での参加の場合> 495,000円（税込み）

【定員】40名

【主催】日経クロストrend

▶セミナー専用 WEB サイト

https://www.nikkeibp.co.jp/seminar/atcl/nxr/tre_20241127/index.html

庭山一郎からのコメント

2024年6月に部門賞が発表され私も審査委員長を務めた「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞2024」では予想を遥かに超える約80もの応募があり、ようやく多くのB2B企業がマーケティング強化へ取り組んでいる事を大変嬉しく思いました。しかし一方では、欧米は2年前のシリコンバレーのリセッションやAIの影響で進化が加速しています。長年交流を続けている世界のマーケターからの情報



や、毎年参加している海外のマーケティングカンファレンスでの実感では日本はまだ15年以上の遅れを取り戻せているとは言えません。

今回、株式会社日経BP（本社：東京都港区、社長CEO：井口 哲也）のマーケティング&イノベーション専門メディア「日経クロストrend」からオファーをいただき、エンタープライズ B2B 企業向けのマーケティング特別講座を開催できることになりました。実務に携わるマーケターへ理論と実践を徹底的にお伝えする機会を得ることができました。

【マーケティング戦略講座】でJTBでCMOを勤める風口さん、【デマンドジェネレーション講座】で「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2024」にてプロセス改革部門賞を受賞した山洋電気の小峯さん、【コンテンツ&データ活用講座】で「日経クロストrend BtoB マーケティング大賞 2024」にてプロセス改革部門で入選した旭化成建材の二木さん、【ABM&アラインメント講座】でSAS Institute Japan 執行役員の森屋さんと、それぞれに最前線で活躍している日本のトップランナーにご協力いただき、実務のツボを学びます。各企業がマーケティングナレッジを高め、日本企業が再び世界で輝くきっかけになればと強く望みます。

シンフォニーマーケティングについて

1990年からB2B企業に特化したマーケティングサポートを開始し、35年以上にわたり製造業、IT、卸売業など600社以上のマーケティング活動を支援しています。2022年より「マーケティング・オーケストレーション」サービスとして、マーケティングの戦略の選定や組織設計、人材育成、ウェブページ制作やコンテンツ作成など、マーケティングに関連する幅広い支援をワンストップで提供しております。

<会社概要>

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町 3-3 神田大木ビル 4F

設立：1990年9月

事業概要：マーケティングのコンサルティングサービス（コンサルティングサービス）
マーケティング人材育成・スキル向上サービス（アップスキリングサービス）
アウトソーシングサービス・内製化支援サービス（マネージドサービス）
グローバルマーケティング支援

WEBサイト：<https://www.symphony-marketing.co.jp>

本リリースに関するお問い合わせ先（報道機関窓口）

シンフォニーマーケティング株式会社 広報担当 阿久津

E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp

TEL：03-3527-1441