

## ＜開催レポート＞ B2B マーケティングのグローバルスタンダードを 体験する有料カンファレンスをウェスティンホテル東京で開催

**B2B マーケター120 名が集結 国内外トップランナーからの凝縮された学びと交流の 2 日間を実施**

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8月7日・8日の2日間、B2B マーケティングのグローバルスタンダードを体験する有料カンファレンス「IGC Harmonics 2024」をウェスティンホテル東京にて開催。50社120名のエンタープライズ企業のB2B マーケティングリーダーが集まり、日本では初登壇となるグローバルで活躍するベテランマーケターによるセッションや、国内で奮闘するマーケターによるケーススタディなどによる学び、希少なB2B マーケター同士のネットワーキングなどが活発に行われました。人的資本経営の視点からも国内でB2B マーケティングの分野において先行している企業は、ナレッジに価値を感じリスクリングに投資をしていることが実感できる熱い2日間となりました。



国内外のB2Bトップマーケターが集結し、情報の提供や交流が行われた白熱の2日間

### ＜Day1：8月7日＞国内トップマーケターによる試行錯誤と成果の共有

開催1日目となる8月7日はまず、国内事業会社3社のマーケティング担当者によるケーススタディセッションが行われました。

これまで引き合い営業がメインだった日本のエンタープライズB2B企業が、マーケティングを導入するプロセスにおいていかに既存の体制を改革し、困難に打ち勝ってきたのかを現場の生々しい体験談を交えながら共有。新たな施策を導入する際に起こりがちな実例に参加者の多くは共感し、会社に戻ったら課題解決方法をさっそく試してみたいとの声が聞かれました。

後半では製造業マーケター3名によるパネルディスカッションを実施。マーケターの市民権やマーケターの育成方法、部門間連携（マーケティング・オーケストレーション）の課題や成功例は、といった比較的新しいポジションであるマーケティング担当者ならではの課題について論議が交わされました。

## <プログラム内容>

- ◆国内事業会社によるケーススタディセッション
- ◆製造業マーケターによるパネルディスカッション



NTTコミュニケーションズ株式会社 戸松 正剛 氏



株式会社マクニカ 堀野 史郎 氏・木村 智美 氏



ポリプラ・エボニック株式会社 金井 産 氏・西 直子 氏



パネリスト（左から）：株式会社日立製作所 佐藤 正樹 氏、  
パナソニックコネクタ株式会社 川口 美樹 氏、  
株式会社クラレ 大久保 浩之 氏

## <Day2 : 8月8日> 日本企業がグローバルに追いつくためのマーケティングナレッジ

開催 2 日目の 8 月 8 日はマーケティング先進国の米国と英国から日本では初講演という 2 名を含む、実務経験豊かな現役 B2B マーケティングスペシャリスト 3 名がこの日のために来日。

「成長のための RevOps 組織への変革」「ABM の今」「実践的なグローバルマーケティングの設計」をテーマに、B2B 企業が成長するための戦略や社内推進のポイント、実践に移すうえで重要な事は何かなど海外で行われるカンファレンスにも劣らないハイレベルなセッションが行われました。

既に 7 割の B2B 企業が ABM（アカウントベースドマーケティング）を導入していること、現在 31 あるという ABM テクノロジーベンダーが日本には 1 社も来ていないという事実には参加者から驚きと落胆の声が上がりました。

後半はシンフォニーマーケティング代表の庭山がファシリテーターとして加わり、4 名でのインタラクティブセッション。良い CMO（最高マーケティング責任者）・悪い CMO とは、AI とマーケター、日本のマーケティングとグローバルとの距離や違いについてなど、数社のマーケティングやテクノロジーを知るトップランナーからの見解を聞く貴重な時間となりました。

特に「好奇心を失わず、失敗を恐れずに挑戦し続けてこそマーケター」「大事なのとはとにかく学び続けること」などのメッセージに多くの参加者が勇気づけられていました。

## <プログラム内容>

- ◆グローバルセッション
- ◆インタラクティブセッション



25年以上の経験をもつ“ベテラン”B2B マーケティングの専門家  
Steve Gershik 氏



複数の米国テクノロジー企業での CMO の経験を有する B2B  
マーケティングのスペシャリスト Randi Barshack 氏



グローバル B2B マーケティングエージェンシーで活躍する  
プランニングのスペシャリスト Just Global, Inc. Marcus Hiles 氏



## マーケター同士が出会い、自社のケースにまで展開

2 日間でトータル計 4 回に及ぶ食事をとりながらのネットワーキングの機会を通して、B2B 企業同士だからこそ分かり合える交流を十分に持つことができます。登壇者や代表の庭山の元にも多くの参加者が訪れ、自社の持つ課題やプレゼンテーションでは聞ききれなかった内容についても話は尽きない様子でした。

また、2 日目には IGC 会員向けに朝食を取りながら通常よりも気楽な雰囲気でもラウンドテーブル型の勉強会を当社のマーケティングスペシャリストが実施。グローバルセッションに不安がある方に、頻出する予定のマーケティング用語の解説や講演で出てくるキーワードを予習する場として活用いただき、ICP (Ideal Customer Profile)、Demand Waterfall Model、RevOps、MOps、GTM (Go To Market)、Buying Group/Buying Committee といったワードを中心に、参加者が興味のある話題を深掘りして盛り上がりました。最後はそれぞれが抱えているマーケティングの課題についてディスカッションする場となりました。



### 未来のマーケティングリーダーを育成するアワードを初開催

当社では、これまでコストセンターとして見られてきたマーケティング組織の現場で、収益を上げるための活動と成果を遂げた方を"The Best Revenue Driver"として顕彰し、将来企業を牽引するマーケティングリーダーを育成することを目的としてアワードを初開催しました。当日は受賞者 2 名によるプレゼンテーションとトロフィーの受賞が行われ、会場からは受賞者の課題に対する努力や工夫の過程に惜しみない拍手が送られました。



#### 【受賞者】

##### ◆Structure 部門

旭化成エレクトロニクス株式会社 西田 達朗 氏 (写真右)

##### ◆Nurturing 部門

ソフトバンク株式会社 竹之内 彩歌 氏 (写真中)

#### 【プレゼンター】

シンフォニーマーケティング株式会社

代表取締役 庭山 一郎 (写真左)

### IGC Harmonics 2024 概要

【日時】2024年8月7日(水)～8日(木)

【会場】ウェスティンホテル東京

【参加】50社120名

エンタープライズ企業のB2Bマーケティングリーダー

【参加費】20万円/人(一般)

## 参加者の声

- 今回イベントに参加できて本当に良かったです。素敵なファシリティーで、ネットワーキングで自分たちだけではなく同じ悩みを持つ企業がいっぱいあるんだと知ることができました。連携しながら進められることもありそうです。来年も参加したいので、ぜひ実施してもらえると嬉しいです
- 性格上、ネットワーキングは苦手でしたがシンフォニーマーケティングのスタッフがうまく誘導してくれるので楽しく参加できました。マーケティングをしている部下の大変さを知ることができました。
- 素晴らしいイベントに参加させていただき、ありがとうございました。学びの多い二日間となりました。皆さんの貪欲な活動を目の当たりにして、たくさんの刺激をもらい、ますますマーケティングに魅力を感じています。社内の多くのメンバーに参加してもらいたいと感じました。
- (Randi 氏のセッションは) 最も聞きたかったセッションでした。ABM の具体的な Tips が盛りだくさんで、自社においてもすぐにでも考え方を取り入れて、取り組んでいきたいと考えます。
- (Steve 氏のセッションで) RevOps という言葉を初めて知りましたし、米国や日本企業でも一部の企業は取り組み始めているということで最先端の状況を知ることができ、大変勉強になりました。
- 昨年度と同様に、ご登壇だけでなく、他セッションの Q&A にて溢れ出る意見が、自身の理解を整理する上で非常に役立っております。マーケティングを推進する上では、トップからの発信が必要なだけでなく、マーケティングに通じるトップが推進することで、爆発的な推進力を生むと改めて感じました。
- デマンドセンター構築中なので、進め方など非常に参考になりました。ありがとうございました。

## IGC Harmonics 開催の背景

2020 年にシンフォニーマーケティング創立 30 周年記念事業として開始した B2B マーケティング人材育成サービス IGC (Symphony Marketing Intelligent Growth Club) の受講企業から「せっかく学んだのに学び続けると忘れてしまう。学び続けられる環境が欲しい」「他の企業のマーケティング部門の人たちと交流し、情報交換したい」「もっとグローバルの最新事情を知りたい」という声を頂き、ご要望に応えるためにスタートした企画です。

「マーケティングで日本を元気に」という理念のもと、2023 年 8 月「IGC Harmonics 2023」を東京で開催しました。B2B 企業の中でマーケティングを推進する方々に、日本では希少なこのカンファレンスでしか聴けない“学び”と、“ネットワーキングの場”をご提供できればと考えています。

## 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](mailto:pr@symphony-marketing.co.jp)

TEL：03-3527-1441