

2025 年 5 月 15 日
シンフォニーマーケティング株式会社

BtoB マーケティングの未来を拓く 2 日間
日本アイ・ビー・エム、インテル、6sense、長瀬産業など
国内外のマーケティングリーダーがホテル椿山荘東京に集結
～7/15・16「IGC Harmonics 2025」 120 名限定の特別な学びと交流の場～

BtoB 企業向けにマーケティングのコンサルティング・人材育成・アウトソーシング事業をおこなう、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、2025 年 7 月 15 日・16 日の 2 日間、ホテル椿山荘東京にて、BtoB マーケティングのグローバルスタンダードを体験するカンファレンス「IGC Harmonics 2025」を開催。

本カンファレンスには、日本アイ・ビー・エム、インテル、長瀬産業といった国内トップ企業のマーケティングリーダーに加え、米国の BtoB マーケティングを代表する 6sense のスターアナリスト、ケリー・カニングハム氏が初来日。ABM（アカウント・ベースド・マーケティング）、Intent Data、AI など、グローバルの最前線をテーマに、日本市場に合わせたマーケティング戦略を深く掘り下げます。



2000 人以上が参加する米国のマーケティングカンファレンスで
4 回もの基調講演を行った 6sense 社 ケリー氏



登壇者と参加者はネットワーキングで直接交流
できる

IGC Harmonics だからこそ得られる、3 つの特別な体験

1. 国内外のトップランナーがここでしか聞けない内容を共有

登壇者とのネットワーキングやセミナーを通じて、普段では聞けない戦略やノウハウのみならず、クローズドな場だからこそ明かせる取組みや失敗例についても直接聞き、学ぶことができます。

2. エンタープライズ BtoB マーケター限定の濃密な交流

参加者をエンタープライズ BtoB 企業に限定することで、共通の課題や目標を持つマーケター同士が、より深く、より実践的な情報交換や意見交換を行うことができます。

3. 明日からのマーケティングを加速させる「学び」

グローバルな視点と国内事例を組み合わせたプログラムを通じて、最新トレンドや戦略を実践に活かすためのヒントが得られます。

IGC Harmonics 2025 概要

【日時】2025 年 7 月 15 日（火）・16 日（水）

【会場】ホテル椿山荘東京

【定員】120 名

【参加費】20 万円／1 人

【主催】シンフォニーマーケティング株式会社

【主なプログラム・登壇者】

Day1：7 月 15 日（火）

【社内で戦う BtoB マーケターが、失敗から導いた成果を共有しお互いに学び合う 1 日】

◆ケーススタディセッション

1. テーマ「IBM の ABM 戦略と日本での展開」

お客様にも社内にも『価値ある存在』になるために」

日本アイ・ビー・エム株式会社

理事

マーケティング&広報・社会貢献

デマンド・ストラテジー&フィールド・マーケティング

大森 裕子 氏



2. テーマ「インテルの PRM 実践事例」

パートナービジネスの成功を導くアラインメント強化策の全容」

インテル株式会社

執行役員 マーケティング本部 本部長

上野 晶子 氏



3. テーマ「創業 193 年の NAGASE グループが挑んだ変革と学びの現在地」

「E シェイプ」横軸組織への再構築」

長瀬産業株式会社

経営企画本部 マーケティング推進室 室統括

成瀬 雅則 氏



経営企画本部 マーケティング推進室

姫井 佐恵 氏



◆Keynote セッション

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



Day2 : 7月16日(水)

【グローバルから学ぶ、成果を出すためのマーケティング】

◆グローバルセッション

1. Keynote テーマ「ABM」

近年急速に進化・普及している ABM（アカウント・ベースド・マーケティング）をテーマに、過去 10 年間の変遷や企業が捉える成果指標を事例を交えて紹介します。さらに、ABM の今後について Kerry 氏の洞察が語られます。

Knowledge テーマ「Intent Data」

注目されている「インテントデータ」をテーマに、その歴史、定義、そして具体的な活用事例を通じて、データドリブンなマーケティングの可能性を探ります。

Kerry Cunningham 氏
6sense
Head of Research&Thought Leadership



2. Keynote テーマ「AI」

この1年で AI が BtoB マーケティングに与えた驚くべき変化を深掘りします。

さらに、日本企業が AI をどのように活用すべきか、そして 15 年の遅れを取り戻すために必要な具体的なステップを明らかにします。AI が開く新しい扉を通じて、日本企業の未来を描く刺激的な内容です。

Knowledge テーマ「ICP」

ICP（Ideal Customer Profile）の選定方法をテーマに、その基本から具体的な活用事例までを徹底解説。ICP 選定の際に押さえておくべき注意点も取り上げ、マーケティング戦略をさらに洗練させるヒントをお届けします。

Steve Gershik 氏
President and CMO,
28Marketing LLC



◆その他のプログラム

登壇者によるパネルディスカッション、ビュッフェ形式のネットワーキング交流会、パワートークファースト、ラウンドテーブル、登壇者との 1on1、IGC Award 2025 -The Best Revenue Driver-（受賞プレゼンテーション）などを予定。

▶『IGC Harmonics2025』専用WEBサイト

https://www.symphony-marketing.co.jp/igc_harmonics_2025/



IGC (Intelligent Growth Club) サービスとは

BtoB 企業がマーケティングで賢く成長するためのプラットフォームサービスです。

アドバイザー＆エデュケーションを活用し、お客さまの【マーケティング活動の自走を支援】します。

アドバイス

Advice

B2Bマーケティング全般から各専門分野まで、経験豊富なコンサルタントやスペシャリストをアドバイザーとして活用できます。



学び

Education

社内の人材に対するマーケティングスキルの習得から役割別・立場別の実践型ワークショップを継続的に活用できます。



ネットワーク

Networking

B2B企業のマーケターと交流し、課題解決のための情報共有・情報交換の場を提供します。



IGC
Harmonics

IGC Harmonics 2025 参加のお申し込みについて

本カンファレンスは IGC サービス利用企業の方を優先的にご案内しております。

ご興味をお持ちの方は、ぜひ IGC サービスの詳細をご覧ください。

◆◆◆詳細・お問い合わせはこちら◆◆◆

<https://www.symphony-marketing.co.jp/igc/>



シンフォニーマーケティングについて

1990 年の創業以来、国内外のエンタープライズ BtoB 企業に特化し、製造業、IT、卸売業など 600 社以上のマーケティング活動支援の実績を持つ。2022 年からは、クライアントの『マーケティング・オーケストレーション』実現に向け、戦略・組織に関するコンサルティング、専門家によるアドバイザー、BtoB マーケティング人材育成を中心としたサービスを展開。グローバルな知見と実践経験を基に、戦略立案から自立支援までの課題に応じたマーケティングソリューションを提供。

<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

Email：pr@symphony-marketing.co.jp

TEL：03-3527-1441