



これからの企業間取引における購買プロセスを理解し  
業績向上につながる施策を創造するカンファレンス

# BtoB Marketers' SUMMIT

📅 2023年 12月7日(木) – 8日(金)

📍 Hilton Tokyo Odaiba

COMEXPOSIUM  
JAPAN

2023年 1月現在

# マーケティング戦略を再生、創造するサミット

## これからの企業間取引における購買プロセスを理解し、業績向上につながる施策を創造するカンファレンス

BtoB領域におけるマーケティングについては、これまで「業種業態の違いが大きい」「人に依存しがち」といったことが課題に挙がってきました。それがコロナ禍によって、直接人と会わない企業活動が増える環境となったことで、従来の施策から、データやテクノロジーに組織として向き合い、企業活動そのものを変えていけるかができるかがこの先の成長を左右するようになりました。

2020年以降、B2BとB2Cのマーケティングの在り方やその境界線は交わり、曖昧になるようになりました。マーケティングに向き合う人材が、B2Cだけでなく、B2Bも含む両方の視点を持つことが、今後確実に必要になってきます。

“ブランド価値”が企業の成長により強く求められる今、強固なブランドイメージを作る土台・要素として何が必要なのか。ブランドイメージだけでなく、収益を着実に上げるためにはどのようなアクションが必要なのか。B2Bマーケティングに向き合うマーケター同士で議論する場を、新たに設けました。

BtoB Marketers' Summitでは、これまでのB2Bマーケティングに対する認識を出発点として、何を变革すべきか、課題に向き合うマーケター自身がどのような人材となるべきか、未来のマーケティングをより“面白く”する議論を行います。

In the past, marketing in the BtoB domain has faced issues such as "large differences between industries and business conditions" and "tends to rely on people. However, the Corona disaster has created an environment where more and more corporate activities do not involve direct contact with people, and the future growth will depend on whether we can change our corporate activities themselves by moving away from conventional measures and facing data and technology as an organization.

After 2020, the nature of B2B and B2C marketing and their boundaries will intersect and become blurred. It will definitely become necessary for marketing professionals to have both perspectives, including B2B as well as B2C.

Now that "brand value" is strongly required for corporate growth, what are the foundations and elements needed to create a strong brand image? This is a new opportunity for marketers facing B2B marketing to discuss what actions are needed to steadily increase revenue as well as brand image.

The BtoB Marketer's Summit will take as its starting point the perceptions of B2B marketing that have been held up to now, and discuss what changes need to be made, and what kind of human resources marketers themselves need to become in order to face the challenges. We will discuss how to make the future of marketing more "interesting".



## DAY 1

12月7日 (木)

Thu. December 7

- Registration Open
- Opening Remarks
- Special Session
- Presentation
- Round Table Discussion
- Dinner Party
- End of DAY 1

## DAY 2

12月8日 (金)

Fri. December 8

- Registration Open
- Breakfast
- Special Session
- Presentation
- Networking Lunch
- Seller Case Study
- Wrap Up Session
- One to One Meeting
- End of DAY 2
- Departure

プログラムは変更する可能性があります The program may be subject to change

Visit <https://btob-marketers.summit-japan.com/> for more information

# Pass & Sponsorship Menu

## 参加パス・協賛メニュー

※すべて税込 ※ ウェブサイトから参加・協賛申込が可能です  
Tax Included. Applications can be completed online.

### 参加パス一覧 Participation Pass

<b>Premium Pass</b> (One to One Meeting Included)	¥ 495,000	サミットに参加できるパス ※One to One Meeting 権利最大8枠を含む Admits 1 person ※Grants maximum 8 slots of One to One Meeting
<b>Summit Pass</b>	¥ 330,000	サミットに参加できるパス Admits 1 person

### 協賛メニュー Sponsorship Menu

<b>Premium Sponsor</b>	¥ 4,400,000 4 Premium Passes	冠スポンサー。メイン会場で参加者全員に対するプレゼンテーション権利 (30分) ※原則リピーター様のみへのご提供となります Crown Sponsor (menu available to repeating clients). 30-minute presentation in front of all participants.
<b>20min Presentation Sponsor</b>	¥ 2,750,000 2 Premium Passes	メイン会場で参加者全員に対するプレゼンテーション (20分、日程・時間指定不可) ※原則リピーター様のみへのご提供となります 20-minute presentation in front of all participants (menu available to repeating clients only). Cannot specify time or date of presentation.
<b>10min Presentation Sponsor</b>	¥ 1,650,000 2 Premium Passes	メイン会場で参加者全員に対するプレゼンテーション (10分、日程・時間指定不可) 10-minute presentation in front of all participants. Cannot specify time or date of presentation.
<b>Brand Only Lunch</b>	¥ 2,750,000 2 Premium Passes	広告主のみ対象のプレゼンテーションを実施 (最大15分) ※昼食をはさむ ※原則リピーター様のみへのご提供となります Lead brand-only workshop (menu available to repeating clients only). Lunch break in between.
<b>Round Table Discussion</b>	¥ 2,200,000 2 Premium Passes	60分間のラウンドテーブルディスカッションのファシリテーター権利。 内容は事前に事務局確認。 ※原則リピーター様のみへのご提供となります Facilitate a 60-minute round table discussion (menu available to repeating clients only). Content will be checked by administration office before the event.
<b>Dinner Party</b>	¥ 1,650,000 1 Premium Pass	ディナー時に参加者全員へ挨拶(5分程度)。 ※原則リピーター様のみへのご提供となります 5-minute address towards all participants at dinner party (menu available to repeating clients only)

※登壇日時については前回の参加者アンケートの結果とお申し込み順を参考に、事務局で決定いたします。  
初めての協賛および協賛実績があっても初めての登壇となる方につきましては、登壇資料案を拝見しながら  
オンライン面談を実施のうえ、決定いたしますので、ご了承ください。

The date and time of the presentation will be decided by the Summit Administration Office based on the results of previous attendee surveys and the order in which applications are received. Please note that for first-time sponsors and speakers, we will also hold an online slide-review meeting to decide the timing of your presentation.

# BtoB Marketers' SUMMIT

## 概要

2023年12月7日 (木) - 8日 (金)

ヒルトン東京お台場

120名限定 | 審査あり

## Event Summary

December 7 (Thu) - 8 (Fri) 2023

Hilton Tokyo Odaiba

Limited to 120 participants | With screening process

お問い合わせ

### Summit 事務局

Comexposium Japan株式会社

〒106-0032

東京都港区六本木 6-15-1

六本木ヒルズげやき坂テラス 6F

EMAIL [team@comexposium-jp.com](mailto:team@comexposium-jp.com)

TEL 03-5414-5430

FAX 03-5414-5431

Contact Information

### Summit Administration Office

Comexposium Japan KK

Roppongi Hills Keyakizaka Terrace 6F

6-15-1 Roppongi, Minato-ku,

Tokyo, Japan 106-0032

EMAIL [team@comexposium-jp.com](mailto:team@comexposium-jp.com)

TEL 03-5414-5430

FAX 03-5414-5431