



CPA996円で1,800名集客

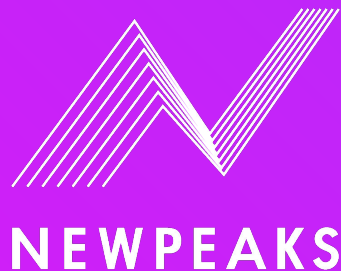
自社カンファレンス

成功の裏側

**B2B MARKETING
BREAKTHROUGH**



NEWPEAKS



B2B MARKETING BREAKTHROUGH

開催レポート

イベント概要



事業が成長する型破りなマーケティングカンファレンス

~セオリーの脱却。事業と顧客に向き合うマーケターへ~

イベント名

B2B MARKETING BREAKTHROUGH

開催日

2025/03/26 (水) ・ 2025/03/27 (木)

開催形式

無料・オンライン開催

参加対象

BtoB企業のマーケティング・セールス部門

主催

株式会社ニューピークス (<https://newpeaks-biz.com/>)

協賛



GRAND



BBBオープニング動画

クリックすると再生されます



独自性
こそが求められている

イベント概要

B2Bマーケティングをブレイクスルーする 2DAYS・11セッションを配信

キーノート



特別セッション



協賛セッション



お申込総数



お申込総数

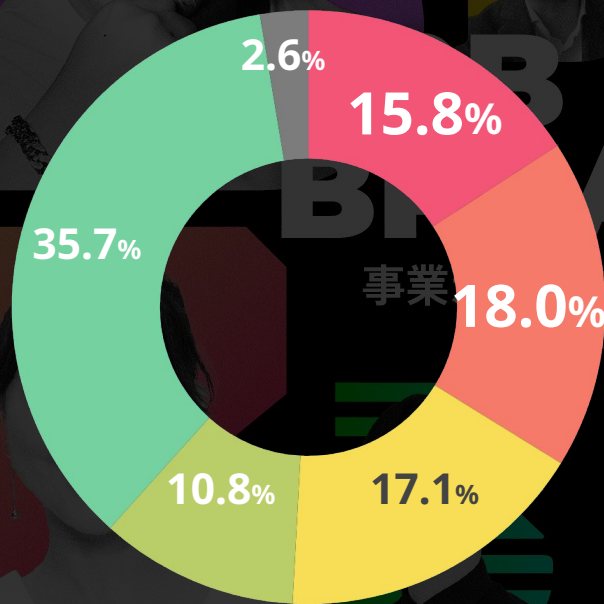
1,829名

たくさんのお申込ありがとうございました！

申込者属性

役職区分

- 経営者・役員
- 部長
- 課長
- 係長・主任
- 一般
- その他



部長職以上
33.8%

申込者属性

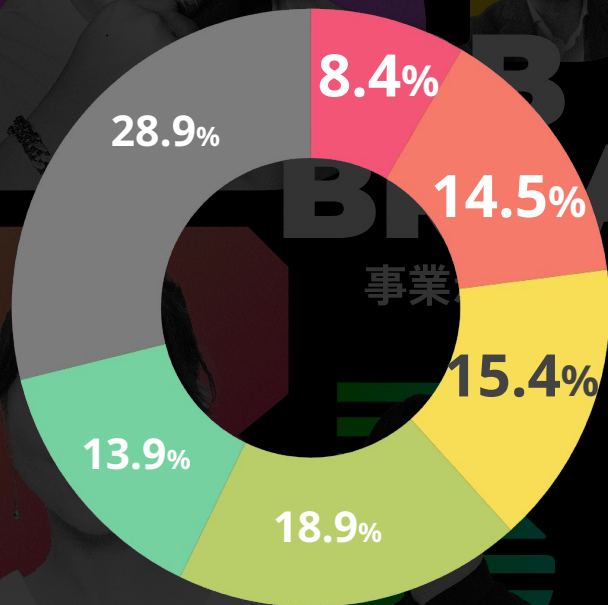
従業員数区分

- 5000名以上
- 1000名～4999名
- 300名～999名
- 100名～299名
- 50名～99名
- 50名未満

従業員数

300名以上

38.3%



申込企業例

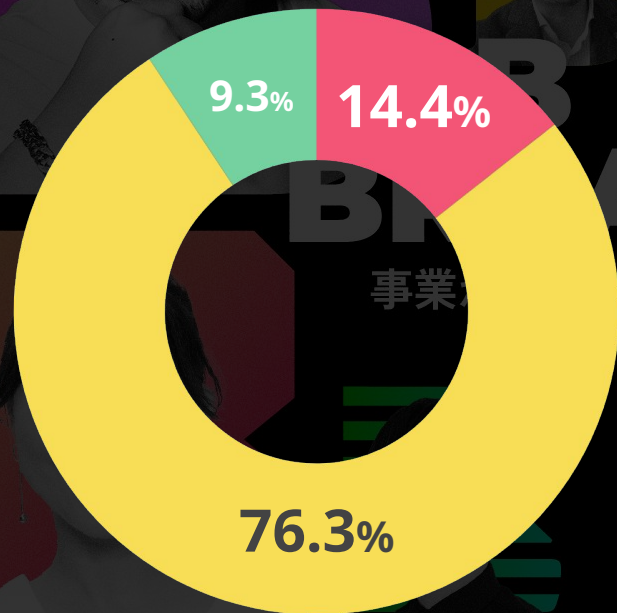


森永製菓, ジャバントラスト株式会社, 京セラドキュメントソリューションズジャパン株式会社, 株式会社DNK, 株式会社日本経済社, 株式会社ファンコミュニケーションズ, 株式会社リンクアンドモチベーション, 株式会社サポーターズ, 株式会社イーウェル, 株式会社ライフマップ, Cloudbase株式会社, 株式会社Colorkrew, ONLYPRODUCTS株式会社, 株式会社カケハシ, 株式会社EAT FULL, キヤノンシステムアンドサポート株式会社, 帝人フロンティア株式会社, 株式会社コラビット, 日本電気株式会社, DIGGLE株式会社, フリー株式会社, ウチダスペクトラム株式会社, トヨタモビリティ東京株式会社, 株式会社LayerX, スtockマーク株式会社, 株式会社ホットリンク, ブリッジインターナショナル株式会社, 株式会社クロス・プロップワークス, 日鉄ソリューションズ株式会社, 株式会社Sapeet, 株式会社ネオマーケティング, 株式会社div, 株式会社ICHICO, 株式会社宇部情報システム, 株式会社チェンジウェブグループ, オリックス株式会社, 株式会社シーラベル, 株式会社オプト, 株式会社ライアート, 株式会社ヒューマンプロデュース・ジャパン, オンサイト株式会社, 株式会社fukko, Sansan株式会社, ヴェ・マン・フィス香料株式会社, エレピスタ株式会社, 株式会社3WELL, COTO DESIGN, LLC, 株式会社フードコネクション, 株式会社シー・エヌ・エス, アルプスシステムインテグレーション株式会社, 村田機械株式会社, RFA digital brains株式会社, 株式会社三谷バルブ, 株式会社TBM, 株式会社TaTap, 株式会社マネーフォワード, 株式会社ヌーラボ, 株式会社エフアイシーシー, アート建工株式会社, 株式会社ユーザベース, モノグサ株式会社, 株式会社クリエル, 株式会社ダイヤモンド社, 株式会社日経エージェンシー, 株式会社ディスプレイ, 株式会社ニココン, 株式会社塚田農場プラス, 株式会社LOCUS, PwC Consultig, 株式会社あつまる, 株式会社スパイスボックス, ソニーマーケティング株式会社, アライドアーキテクト株式会社, 株式会社オーリーズ, 株式会社ビデオマッチング, 株式会社ナレッジワーク, 株式会社overflow, 株式会社アールシーコア, トガル株式会社, 株式会社サイバーエージェント, 株式会社フリークアウト, コンピューターマネージメント株式会社, 株式会社ウェザーニューズ, 株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ, リフト株式会社, 株式会社エートウジェイ, ウォンテッドリー株式会社, 株式会社ラクーンフィナンシャル, 株式会社ネクストレンド, 日本毛織株式会社, 株式会社善光総合研究所, 株式会社タービン・インタラクティブ, 株式会社オースタンス, 株式会社ミップ, ソフトバンク株式会社, 井上事務機事務用品株式会社, NECソリューションイノベータ株式会社, 株式会社カイダン, 株式会社テレビ東京コミュニケーションズ, テレビ東京コミュニケーションズ, 株式会社ピクルス, 株式会社DNPコアライズ, 株式会社オータケ, Wantedly Inc., 株式会社ビズリーチ, レバレッジ株式会社, 株式会社Sales Marker, 篠田重機株式会社, 株式会社エフアンドエム, 高瀬物産株式会社, 株式会社これから, GMOリサーチ&AI, 株式会社OASIZ, 株式会社Scents, ウィズセキュア株式会社, 株式会社ヴィクトリア, 株式会社エンペイ, HEROZ株式会社, 株式会社hacomono, トータルソリューション株式会社, 株式会社リアセック, 株式会社D2C, 株式会社GiftX, Salesforce, REVISIO株式会社, 株式会社一広ラテラル, 株式会社朝日新聞社, 株式会社PHONE APPLI, 株式会社Legaseed, ソニーグループ株式会社, 株式会社アイブラネット, 株式会社STAYGOLD, 株式会社しくみと, 株式会社ブルークス, layout株式会社, 株式会社ジーニー, GMOメイクショップ株式会社, 株式会社イルグルム, ノバセル株式会社, 株式会社USEN Smart Works, 株式会社Gosh, さくらインターネット株式会社, 株式会社FinT, 株式会社Innovation X Solutions, 西日本電信電話株式会社, 株式会社RECCOO, SecureNavi株式会社, フェンリル株式会社 他 (順不同)

参加満足度

参加満足度

- 知り合いにも勧めたい
- また参加したい
- どちらとも言えない



満足度

90.7%

集客パフォーマンス



集客CPA

996円

事業が成長する型破りなマーケティングカンファレンス

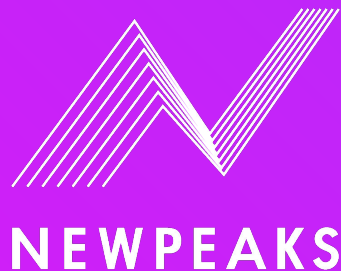
～セオリーの脱却。事業と顧客に向き合うマーケターへ。～

お申込総数

1,829名

集客費用

1,822,251円



B2B MARKETING BREAKTHROUGH

戦略と設計方法

CPA1万円前後が相場とされるカンファレンス集客

なぜ、BBBはCPA966円という
圧倒的な成果を出せたのか？

まずは簡単に弊社の紹介をさせてください



BBB主催のNEWPEAKSは 集客力の高いカンファレンスを 多数手がけています。

B2Cマーケター向け

申込数：1,006件

CPA：1,895円

人事向け

申込数：671件

CPA：1,499円

営業向け

申込数：756件

CPA：2,117円

医療業界向け

申込数：1,021件

CPA：856円

NEWPEAKSとは、どのような企業なのか？



WHO WE ARE



NEWPEAKS

会社名 : 株式会社ニューピークス
設立 : 2018年10月
事業内容 : イベントマーケティング支援
- イベント主催業
- イベントプロデュース業
URL : <https://newpeaks-biz.com/>

TAGLINE

人と事業を動かす
ビジネスイベントファーム

MISSION

戦略とクリエイティブで
ビジネスイベントの
新たな可能性を拓く。

ブランド想起と顧客接点の創出でビジネスを動かす イベントマーケティングソリューションを提供しています。

第一想起を獲得する

ブランディング

市場環境、ターゲットインサイト、集客トレンドを踏まえたコミュニケーションで第一想起獲得を支援。

決裁者リードを獲得する

リード獲得

エンタープライズ比率、役職者比率を高める独自の集客ノウハウで有効リード獲得を最大化。

クライアント IT/SaaS企業を中心に様々な企業に支持されています。



sansan

pN primeNumber



PLAID

SecureNavi

LINE WORKS

knowns

ecforce

Admina
Money Forward

TerraSky

uSonar

SEPTENI

RevComm

KOKUYO

弁護士ドットコム

PLAN-B

LayerX

Sales Marker

TOUCHSPOT

tebiki

森永乳業
morinaga

Repro

Kakeai

FeliCa Networks

Mazrica

DIGGLE
予実管理クラウド

têteMarche

servicenow

DOMO

M-Force

LMI

slack

TikTok
for Business

fondesk
We Talk. You Work.

識学
SHIKUGAKU

Spready

yappli

Caster

Tie Ups

SmartHR

BrainPad

zeals

OPTEMO

LabBase

Commune

TOKIUM

Grand Central

YOUTRUST

三イダス
by PERSOL

SALESFORCE

UZABASE

Sky

CADDO

no+e

Canon
キヤノン ITソリューションズ株式会社

イベントマーケティングのプロフェッショナルチームが、
戦略から実行まで統合的に設計運用。ROIの最大化を実現します。

NEWPEAKSの支援領域

マーケコンサル・広告代理店の支援領域

制作会社・広告運用会社の支援領域

戦略 STRATEGY

実行 EXECUTION

マーケティング

ポジショニング・コンセプト

収支計画・KPI計画

コミュニケーション

コンテンツ企画・構成

集客プランニング

パートナーシップ

キャスティング

スポンサーシップ

プロダクション

コンテンツ制作

集客クリエイティブ制作

オペレーション

イベント運営・事務局

広告運用

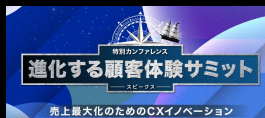
マネジメント

プロジェクト管理

会場管理

主催と支援の知見を融合した 2つのイベントマーケティングサービスを提供しています。

オリジナル主催イベント



累計申込者1万人超の人気シリーズ

参加者の40%が大手企業、60%が役職者。
高品質なコンテンツと多彩なスポンサーメニューで
決裁者への確かな認知とリード獲得を実現。

[詳しくはコチラ](#)

イベントプロデュース

NEWSTREAM

支援実績300件超のB2Bイベント支援

IT/SaaS企業を中心に豊富な支援実績。
戦略設計から企画、集客、運営までを一貫支援し
ROIを最大化するビジネスイベントへ伴走。

[詳しくはコチラ](#)

BBB成功の秘訣をお伝えするにあたり
まず、知っておくべきことがあります。

それは



成果が出ないBtoBカンファレンスには ある3つの共通点 があります。

その共通点とは？



共通点①

戦略なき企画

共通点②

事業理解なき制作

共通点③

分断された集客

成果の出ないカンファレンスの共通点

戦略なき企画

共通点①
第一想起や態度変容など
本来の目的の実現に向けて
どのようなコンテンツが必要か
企画要素の分解と戦略的設計
ができていない。

事業理解なき制作

共通点②
顧客接点をつくる制作チームが
マーケティング戦略、市場環境、
サービス特性、顧客インサイト等
BtoBビジネスの事業理解
ができていない。

分断された集客

共通点③
企画、キャスティング、撮影、
クリエイティブ制作、配信設計を
イベント集客視点で一貫した
コントロールができていない。

つまり

 カンファレンスで成果を出すためには

戦略・企画・キャスティング・制作・集客と
成功要因が各専門領域に点在するカンファレンス

カンファレンスの成果最大化には

戦略と各領域の統合的な設計 が必要です。

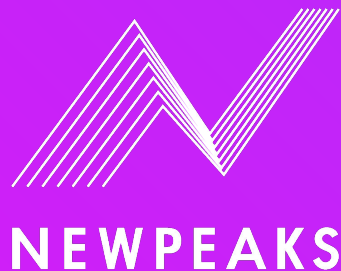
具体的にどうすれば良いのか？



今回は、圧倒的成果を上げる
NEWPEAKS独自のカンファレンス設計を
以下2つの側面からご紹介します。

全体設計

集客設計



CPA900円台を実現する

カンファレンス全体設計

NEWPEAKSは300件超のカンファレンス支援実績と
毎月の自社カンファレンス運営で培ったノウハウを基に開発した
独自のフレームワークで設計・運用を行っています。

NEWPEAKS独自のカンファレンスフレームワーク

コンセプト開発フレームワーク

S.I.I.C.K

コンテンツ企画フレームワーク

4×4 Elements

NEWPEAKSのフレームワークを利用することで

戦略から顧客接点まで一貫性のある

イベント設計を行うことができます。



NEWPEAKSの独自フレームワーク

S.I.I.C.K

環境分析から戦略立案、顧客接点までを一貫して繋ぐ
NEWPEAKS独自のコンセプト開発フレームワーク

S セグメント

自社と市場環境を踏まえた上で、狙うべきターゲット属性は？（事業理解）

I インサイト

ターゲットの関心・心配・心労など、心の動きと状況は？（顧客理解）

I イメージ

自社がどんな存在として認知・想起されたいか？（カテゴリ定義）

C コアメッセージ

上記を踏まえて、ターゲットに刺さる一言は？（メッセージ開発）

K キーワード

コアメッセージに繋がる関連キーワードは？（コンテンツ要素分解）

S セグメント

Q.自社と市場環境を踏まえた上で、狙うべきターゲット属性は？

チャレンジャーシップに溢れるフォロワー企業

業界/部門 : BtoB企業/マーケティング部門
役職 : 課長職以上
その他 : シリーズB～上場 / 業界シェア2位以下 など

I インサイト

Q.ターゲットの関心・心配・心労など、心の動きと状況は？

答えの见えない焦燥感、新しい事への好奇心、現状打破への希望

- ・リード獲得を行っているが、思うように商談・受注に繋がっていない
- ・足元のKPIは達成できているが、今後も継続的に成果を上げられるか不安
- ・競合他社と明確な差別化を図れていないことに危機感を感じている
- ・自社にとってもっと良いマーケティングがあるはずだと信じている
- ・常に能動的な情報収集のアンテナを張っている

Q.自社がどんな存在として認知・想起されたいか？

BEFORE

BtoBのクリエイティブに強い
イベント制作会社



AFTER

BtoBマーケティングに精通した
先進的なイベントマーケティング企業

イメージ

Q.上記を踏まえて、ターゲットに刺さる一言は？

C コアメッセージ

B2B MARKETING
BREAKTHROUGH

Q.コアメッセージに繋がる関連キーワードは？

K キーワード

ポストTHE MODEL

ブランディング/差別化

事業視点/事業変革

コミュニケーション戦略

新規施策

BtoCマーケティング

**S.I.I.C.Kで戦略から顧客接点までを
一貫してつなぐ骨子を構築したら
次は具体企画に落とし込むステップです。**

NEWPEAKSのコンテンツ企画フレームワーク



NEWPEAKSの独自フレームワーク

4×4 Elements

NEWPEAKSでは、企画要素を異なる効果特性を持つ16の要素で分解し
戦略的にコンテンツ・キャスティングの企画を行っています。

思考アプローチ

問題提起性

構造解明性

批評性

未来洞察性

実践アプローチ

パイオニア性

実践知性

実行促進性

変革推進性

影響アプローチ

共感喚起性

刺激性

異論性

共創性

多様性アプローチ

世代代表性

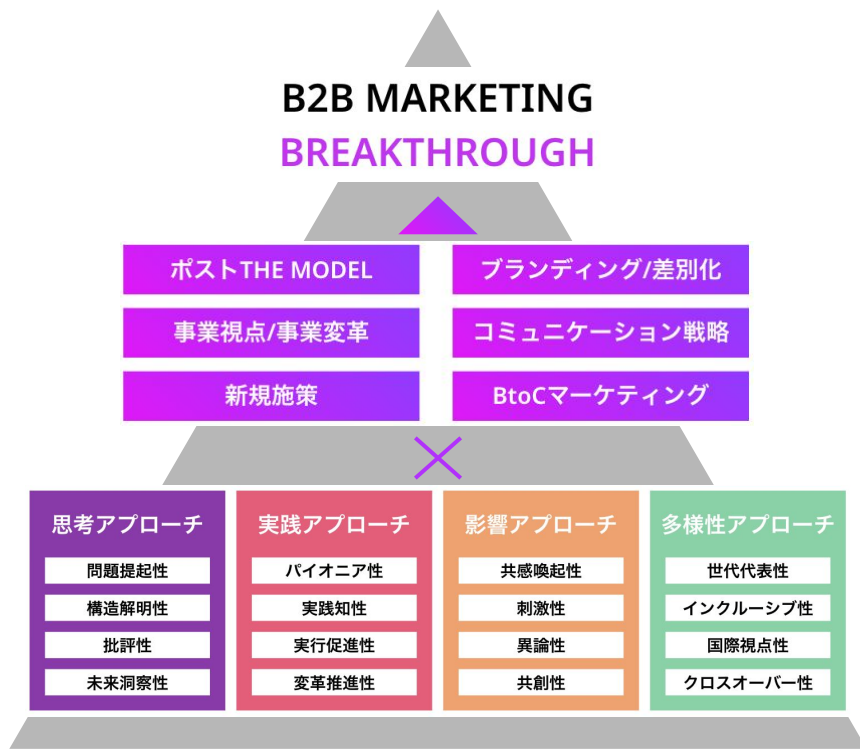
インクルーシブ性

国際視点性

クロスオーバー性

16要素の各効果特性を詳しく知りたい方は[コチラ](#)

BBBのコンテンツ開発手順のまとめ



① コアメッセージを伝えるための



② コンテンツの核となるKWを洗い出して



③ コンテンツに求める**効果特性に応じた16要素**を選定して企画に落とし込む

16要素の各効果特性を詳しく知りたい方は[コチラ](#)

独自フレームワークで導き出したBBBのコンテンツ一覧



BREAKTHROUGH



問題提起性

批評性

刺激性

クロスオーバー性



ブランディング/顧客理解



批評性

構造解明性

パイオニア性

実践知性

クロスオーバー性



事業成長/カンファレンス



パイオニア性

実践知性



SNS/個の時代



パイオニア性

実践知性

共感喚起性

世代代表性

各セッションの設計を詳しく知りたい方は[コチラ](#)

独自フレームワークで導き出したBBBのコンテンツ一覧



事業視点/レベニュー部門



批評性

パイオニア性

変革推進性

異論性

クロスオーバー性



コミュニティ/顧客理解



実践知性

実行促進性

パイオニア性



コミュニケーションデザイン



問題提起性

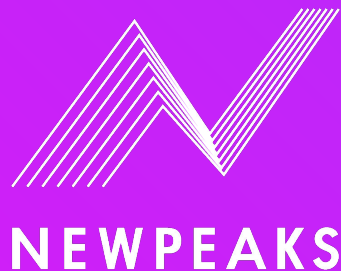
パイオニア性

変革推進性

実践知性

共感喚起性

各セッションの設計を詳しく知りたい方は[コチラ](#)



CPA900円台を実現する

カンファレンス集客設計

BtoBイベント集客において高い成果を実現するためには
2つの観点を両立したアプローチが不可欠です。

NEWPEAKSの集客アプローチ

3つの解像度

領域統合

3つの解像度

NEWPEAKSでは、**事業環境・コンテンツ内容・媒体環境**の3視点で高い解像度を持つ専門チームが、集客に関わるメッセージング/クリエイティブ制作をおこなっています。

事業環境

市場環境／事業特性／顧客インサイト

×

コンテンツ内容

コンセプト／コンテンツ文脈／登壇者属性

×

媒体環境

ユーザー属性／接触態度／文化特性

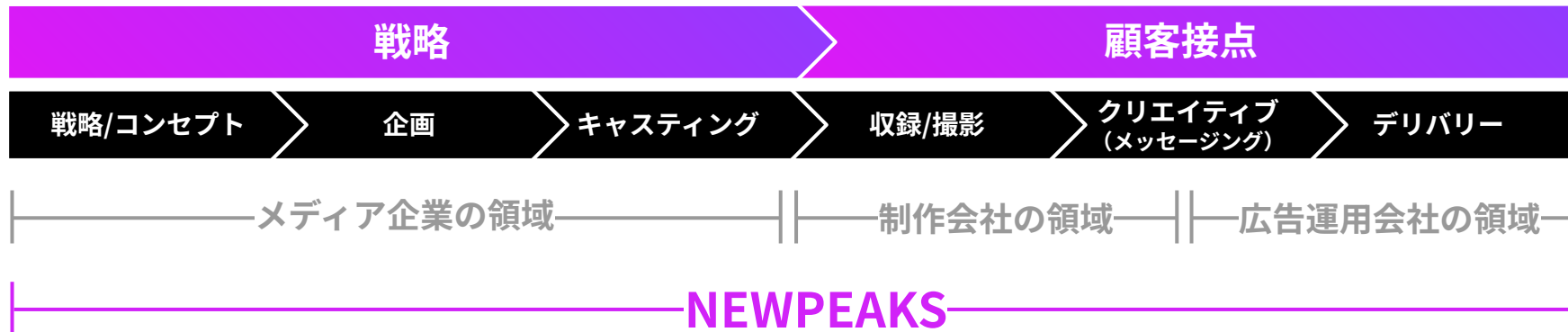


メッセージング

訴求／コピーライティング／素材選定／デザイン・演出

領域統合

領域ごとに分断され、個別領域の最適化に陥りがちな環境を排除し
集客担当が全領域を統合してコントロールする体制で高い集客成果を実現しています。



BBBの集客広告例

クリックすると再生されます



**極限まで
効率を追求する
BtoBマーケ**

The Breakthrough Company GO
代表取締役 CEO
三浦 崇宏



ソフトバンク株式会社
法人統括 法人マーケティング本部 本部長
上野 邦彦



**企業が
どう発信するかが
カテゴリー戦略
だと思われる**

suswork株式会社
代表取締役
田岡 凌



株式会社ブレインパッド
執行役員 Chief Marketing Officer
近藤 嘉恒

まとめ



以上がNEWPEAKS主催BBBの設計となります。

全体設計

コンセプト開発フレームワーク

S.I.I.C.K

コンテンツ企画フレームワーク

4×4 Elements



集客設計

3つの解像度

領域統合アプローチ

事業が成長する型破りなマーケティングカンファレンス

～セオリーの脱却。事業と顧客に向き合うマーケターへ。～

お申込総数

1,829名

集客CPA

996円

満足度

90.7%

最後に



最後までお読みいただきありがとうございました。

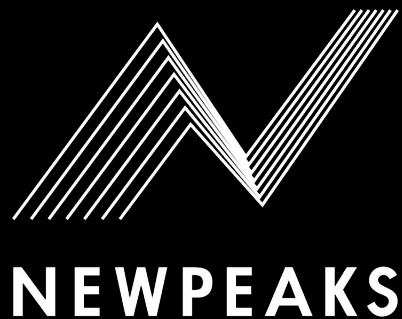
カンファレンスの主催・協賛、イベントマーケティングの
戦略設計や当社フレームワークにご興味がある方は
本イベント企画プロデューサーの取締役COO樋口との

無料壁打ち会 をご用意しております。

～セオリーの脱却。事業と顧客に向き合うマーケターへ。～

是非、お気軽にご参加ください。

無料壁打ち会のご予約は[コチラ](#)



戦略とクリエイティブで
ビジネスイベントの
新たな可能性を拓く。

サービスサイトはコチラ