

バーチャルイベント

ITmedia
SaaS

ITmedia SaaS EXPO 2022冬

オンライン展示会企画書 Ver3.1 (2021/12/10)



ITmedia Inc.

ITmedia SaaS EXPO 2022冬 開催決定！

好評だった第1弾に続き、2022年1月、第2弾を開催

新型コロナウイルスの感染拡大により、ビジネスや業務のデジタル化の加速が企業の喫緊の課題となっています。停滞している日本のビジネスシーン全体を活性化させるため、アイティメディアでは『ITmedia SaaS EXPO』第2弾を開催。8つのソリューションカテゴリを主軸として、最新のデジタルツールの紹介をはじめ、デジタルツールとの正しい向き合い方や、企業のトランスフォーメーションをどう引っ張っていくべきなのかのヒントをお届けします。

● 第一回 会場イメージ



● 第一回 開催実績

登録者数	2,881 名
来場者数	2,077 名
歩留まり	72.1 %
期間中再訪率※	61.9 %
コンテンツ総閲覧数	21,457 回
1人あたりの平均コンテンツ閲覧数	10.3 コンテンツ

※前回は2カ月間の開催期間による数値となります

● DXや職種別課題の改善、ソリューションへの関心を持った読者層に向けての企画

- ・ 業務部門向け職種別特集に注力するビジネスメディア『ITmedia ビジネスオンライン』と SaaSを中心とした製品レビューサイト『ITreview』共催の「課題啓発」と「製品理解」のためのオンライン企画。

● 課題改善の関心層2000名が注目するオンライン展示会

- ・ 約50万人のITmedia メルマガ会員に向けた一斉告知
- ・ 2000名の法人読者が来場！注目の展示会（第1回の実績）

登録者数：2881名

※前回は2カ月間の開催期間による数値となります

来場者数：2080名（来場率：78%）

一人あたりの平均コンテンツ閲覧数：約10件

● ブランディングからリスト獲得までを一気通貫で行うためのコンテンツ設計

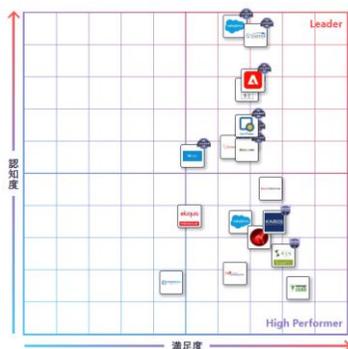
- ・ 全体集客コンテンツ（関心層向け） ▶ ITmedia ビジネスオンライン編集部プロデュース
- ・ 事例コンテンツや対談コンテンツ（検討層向け） ▶ ITreviewプロデュース
- ・ 具体的な製品導入検討層向け（顕在層向け） ▶ 協賛社様コンテンツ（セミナー、ブース資料など）

● 目的別プロモーション施策の用意、目的別リードの獲得、レポートの充実

- ・ リード獲得のみならず、貴社のプレゼンスを高めるための認知拡大（アウェアネス）施策も用意
- ・ 大量に効率的にリードを取得したいプランの用意
- ・ カテゴリに関心がある層のリードを取得したいプランの用意
- ・ 提供するリードの中でも「自社ブース」「自社セッション」接触者のデータレポートの提供

本EXPOでは、SaaSを中心とした製品レビュー、ユーザーのリアルな声を集めた『ITreview』協力のもと企画コンテンツや会場構成の連携を強めていきます

- ①プラチナ以上のスポンサー様には、ユーザーの声（レビュー）に対してのベンダー様の回答を提示するというセッション枠をご提供。ITreviewとの対談を実施頂きます
- ②各ゾーンで、ITreview監修による、ソリューション動向のホワイトペーパーを用意。ユーザーがソリューション検討で参照するためのコンテンツを用意
- ③各ゾーンにて、ユーザーの支持を得ている製品がひと目で分かるITreview Gridを掲出（予定）さらに、ITreview AWARDでバッジを発行されているスポンサー様には、ブースにてITreview バッジを掲載（予定）



ITreview Grid



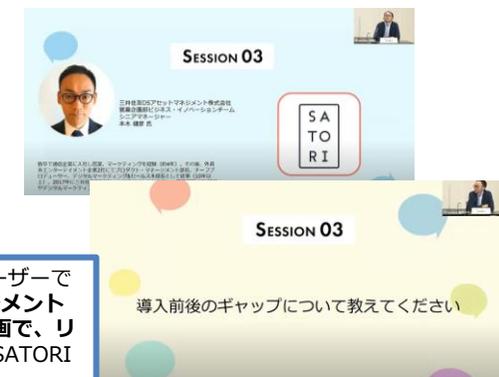
ITreview 認定バッジ

●ITreview ゾーン 前回実績（協賛：SATORI様）



SaaS Expo

●「ユーザーの声」動画を紹介



SATORI様の登壇ではなく、ユーザーである三井住友DSアセットマネジメント株式会社さまのインタビュー動画で、リアルなユーザーの声をお届け。SATORI導入の背景、ステップ等を紹介



01 基本概要

名称	ITmedia SaaS EXPO 2022 冬
会期	2022年1月17日(月)~1月31日(月) ※予定
規模	2,500名登録/1,500名来場 想定 (ユニーク来場者数)
企画	主催：ITmedia ビジネスオンライン編集部 協力：ITreview
形式	バーチャルイベントプラットフォームを活用したオンライン展示会 <講演会場> <展示会場> ・主催者セッション ・協賛社ブース (プロダクト紹介ブース) ・協賛社セッション
ゾーン	情報共有、マーケティングTech、セールスTech、カスタマーTech、 HRTech、リーガルTech、財務経理Tech、業務特化型SaaS、ワークTech
対象	経営・経営企画・人事・総務・財務経理・営業・マーケティング領域において、 自業務におけるITツールの導入、SaaS活用を検討している方、業務改革を推進したい方

ITmedia + 外部メディアでの情報告知

各種オンラインプロモーションの展開

11月中旬～集客開始予定

1月17日～1月31日

期間中の7日間（予定）

事前告知・集客・登録促進

SaaS EXPO 公式サイト

SaaS EXPO 展示会場

SaaS EXPO ライブ講演会場

メディアによる事前集客
・ITmedia 会員への告知
・メルマガ会員への告知
・外部集客

事前登録

- 資料動画視聴
- 資料PDFダウンロード
- 掲載レビュー
- など情報接触、会場回遊

Live Day!

- 5日間にわたってのライブ配信
- メディアコンテンツ→基調講演、対談など
- スポンサー様
単独セッション/リレーセッション
※プランに応じて

ITmedia ビジネスオンライン 関連特設サイト

SaaS EXPOの事前事後で オンラインプロモーション

タイアップ記事

プラチナスポンサー以上

SaaS EXPO会期中の ブース展示プラン

資料PDF

シルバースポンサー以上

SaaS EXPO会期中の 講演プラン

資料動画

シルバースポンサー以上

オンラインセミナー

- 単独セッション：30分
- リレーセッション：10分

ゴールドスポンサー以上

プラチナスポンサー以上の出展者向けの特別プラン
特設サイト『Digital Business & SaaS Days』への情報掲載で露出度を高めます
・出展社のバナーを特設サイト上位に掲載
・特設サイト上にタイアップ記事を格納 など

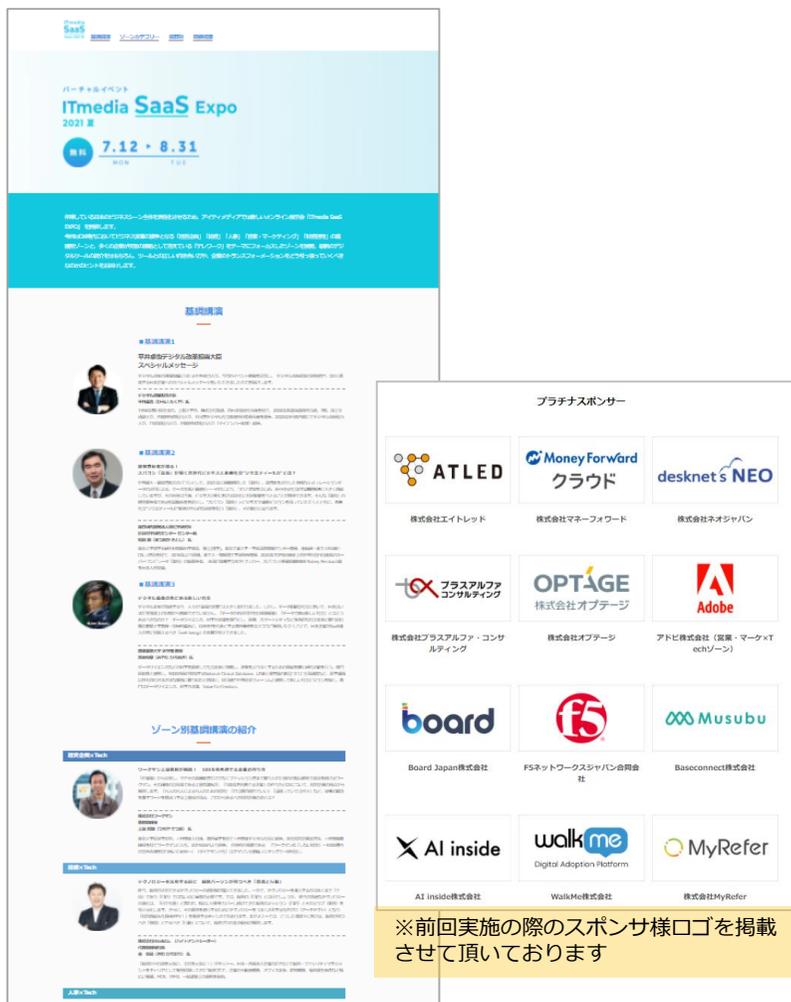
ゾーンカテゴリー

本展示会では8つのSaaSソリューション+オフィス機器のカテゴリーで対象来場者に訴求。
課題啓発からソリューション選定までの情報を網羅的に提供していきます。

情報共有	<ul style="list-style-type: none"> ・ コラボレーション ・ オンライン会議 ・ コンテンツ管理 ・ ビジネスプロセス 	HRTech	<ul style="list-style-type: none"> ・ HCM ・ タレントマネジメント ・ 採用管理 ・ 人事評価
マーケティング Tech	<ul style="list-style-type: none"> ・ MA (マーケティングオートメーション) ・ メールマーケティング ・ ABM (アカウントベースドマーケティング) ・ イベント管理 ・ SNS運用 ・ 広告最適化 ・ サイト構築 	リーガルTech	<ul style="list-style-type: none"> ・ 電子契約 ・ 電子サイン ・ 電子署名
セールス Tech	<ul style="list-style-type: none"> ・ CRM ・ 名刺管理 ・ SFA ・ セールスイネーブルメント 	財務経理 Tech	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会計 ・ 経費精算 ・ 請求書作成 ・ 給与計算 ・ 販売管理 ・ 帳票作成 ・ 帳票管理
カスタマーTech	<ul style="list-style-type: none"> ・ カスタマーサクセス ・ ヘルプデスク ・ チャットボット ・ Web接客 	ワーク Tech	<ul style="list-style-type: none"> ・ テレビ会議システム ・ Webカメラ ・ オフィスシステム、機器 ・ PC/モニター
業界特化型SaaS	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材業界 (人材採用) ・ 医療業界 ・ 教育業界 ・ 小売業界 		

【①公式告知サイト】

メディアが用意するセッション情報やブース紹介他、
全協賛社様のロゴを掲載いたします
視聴者はこちらのサイトで事前登録のうえ、EXPO会場に来場します。



【②プロモーションサイト】

ITmedia ビジネスオンラインの特設サイト『Digital Business & SaaS Days』
にてスポンサーメニューに応じてのアウェアネス施策を展開。
EXPO会期前、会期後などスケジュールの調整は可能です。※プラチナ以上のメニュー



バナー掲載
プラチナスポンサー様の
バナーを、特設サイト上位に
掲載。露出度を高めます

タイアップ記事
事前・事後プロモーションと
して、プラチナスポンサー様の
PR記事コンテンツを掲載
(内容要調整)



※デザインイメージは予告なく変更することがございます

※デザインイメージは予告なく変更することがございます

期間前、期間中と当社メディアを中心に、外部メディアも利用し、告知・集客を行います
アイティメディアが保有する読者データをフル活用

①当社メディアを活用した告知・集客

当社が運営する製造業向けメディアに訪れる読者向けに、ウェブサイトやメールマガジンで告知。



②当社保有リストに招待メールを配信

過去に当社主催イベントに参加いただいた方へ、ご案内メールを送付。

セミナーDB



③アイティメディアID会員への告知

アイティメディアID会員に向けて、特別キャンペーンをご案内。

アイティメディアID

④外部メディアも活用した告知・集客

GDNやパートナーメディアも活用した告知誘導

<パートナーメディア>

- ・月刊総務（総務専門メディア）
- ・@人事（人事専門メディア）
- ・税務研究会（税理士・経理向けメディア）



会場構成のイメージ（前回実績）

講演会場 + 展示会場の2つの会場にて構成
編集部監修のコンテンツとスポンサー様のコンテンツ・製品情報の両方への接触を促します

【講演会場イメージ】

講演会場 1：
経営企画/総務/人事/レビュー
講演会場 2：営業・マーケティング/財務
経理/テレワーク



【ライブ講演会場イメージ】

リレーセッションが
配信される会場です



【展示会場イメージ】

各協賛社のコンテンツや、主催者講演を掲載しています。



各コンテンツボタンを
クリックするとリストが開かれ、
資料・動画を
閲覧することができます。

【エントランスイメージ】

ログイン後、まずはエントランスにて会場全体を理解

イメージは前回開催したITmedia SaaS EXPO夏のを元に作成しております。
会場のデザイン、レイアウトは予告なく変更になる場合もございますので、予めご了承ください。

来場者動線と回遊施策について

展示会場では「イベント会場の歩き方」などのナビ機能他、回遊を促すためのゾーニング、動線設計、キャンペーン等の施策を実施します



●来場者のアクション

1	イベントロゴ	エントランスへ移動
2	ライブ会場	ライブ会場へ移動。リレーセッション開催時はライブチャットへ参加ができる
3	▼ 展示ゾーン	マウスオーバーでサブメニューが開かれ、各展示ゾーンへ移動
4	▼ 講演会場	マウスオーバーでサブメニューが開かれ、各講演会場へ移動
5	協賛社ブース	展示ゾーン各会場掲載のスポンサーブースにて資料DL、レビューやLPへの移動
6	イベントアンケート	アンケートに回答すると全員に主催者講演資料送付や、抽選でギフトカードが当たるキャンペーンを実施
7	あとで見る	あとで見る（ブックマーク）機能
8	キャンペーン	会期中に実施するキャンペーン情報に接触

★★★ イベントキャンペーン実施中 ★★★

「ITmedia SaaS Expo 2021 夏」にご来場いただき、誠にありがとうございます。
本イベントでは2つの同時開催キャンペーンを実施中！ぜひご参加くださいませ！

その1：来場キャンペーン

SaaS EXPO開催期間中、来場された方の中から抽選で

50名様に3,000円分のAmazonギフト券をプレゼント！

抽選対象者：7/12(月)～7/30(金)の開催期間中、ITmedia SaaS EXPO 2021 夏にご来場いただいたすべての方
プレゼント発送時期：8月中旬頃、メールにて発送いたします
(抽選結果の発表をもって代えさせていただきます)

その2：アンケートキャンペーン

イベントアンケートにお答えいただいた方**全員**に、**基調講演資料**を送付いたします！
対象となる講演は以下になります。

- 基調講演2 (松岡氏)
- 経営企画ゾーン (ワークマン土屋氏)
- 財務経理ゾーン (Backyard武内氏)
- 営業・マーケティング (HubSpot Japan伊佐氏)
- テレワークゾーン (パナソニックプロセス&テクノ/ロージー小島氏)

また、アンケートにお答えいただいた方の中から、抽選で**10名様に3,000円のAmazonギフトカード**を**後日プレゼント**いたします！
ぜひご協力よろしくお願いいたします。

★★★ イベントキャンペーン実施中 ★★★

「ITmedia SaaS Expo 2021 夏」にご来場いただき、誠にありがとうございます。
本イベントでは2つの同時開催キャンペーンに加え、期間延長につきポイントラリーも実施中！ぜひご参加くださいませ！

ポイントラリーキャンペーン

会場内の**ピックアップコンテンツ**を閲覧していただくポイントがたまるポイントラリーを実施しています。

- 100ポイント集めた方**全員**に、**500円分**のAmazonギフト券をプレゼント！
- 300ポイント集めた方の中から抽選で**1名様に、10,000円分**のAmazonギフト券をプレゼント！

■応募資格と応募方法
エントランスや各ゾーンにあるピックアップコンテンツをご覧ください！
●現在の取得ポイントは、グローバルナビゲーションの「ポイント」アイコンよりご確認ください。

※ポイントは、イベント終了日(2021年8月31日(火))まで取得できます。
※Amazonギフト券10,000円はポイントラリーで300ポイントを集めた方が抽選対象となります。
※プレゼントのAmazonギフト券は、デジタルタイプとなります。
※賞品の発送は、ご登録いただいた電子メールアドレス宛となります。
※当賞品の発送は、商品の発送をもってかえさせていただきます。
※本キャンペーンは好評の場合、早期に終了させていただく場合がございますのであらかじめご了承ください。

アバターと仮想化実世界

コロナ禍を経て、リモートでの活動が定着した今後の社会において期待が集まるのが、アバターと呼ばれる遠隔操作CGキャラクターや遠隔操作ロボットを用いた活動である。アバターを用いることで、高齢者や障がい者を含む誰もが、身体的・認知・知覚能力を拡張しながら、何時でも何処でも様々な活動に自在に参加できるようになる。そうした新たな社会を仮想化実世界と呼ぶ。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



ロボット学者 大阪大学教授
石黒 浩 氏

ご登壇決定！

大阪大学基礎工学研究科博士課程修了。工学博士。京都大学情報学研究科助教授、大阪大学工学研究科教授を経て、2009年より大阪大学基礎工学研究科教授。ATR石黒浩特別研究所客員所長（ATRフェロー）。社会で活動するロボットの実現を目指し、知的システムの基礎的な研究を行う。

ロボット研究においては、従来、ナビゲーションやマニピュレーションという産業用ロボットにおける課題が研究の中心であったが、インタラクションという日常活動型ロボットにおける課題を世界に先駆けて提案し、研究に取り組んできた。そして、これまでに人と関わるヒューマノイドやアンドロイド、自身のコピーロボットであるジェミノイドなど多数のロボットや、それらの活動を支援し人間を見守るためのセンサネットワークを開発してきた。2011年に大阪文化賞を受賞。また、2015年には、文部科学大臣表彰受賞およびシェイク・ムハンマド・ビン・ラーシド・アール・マクトゥーム知識賞を受賞。

デジタルイノベーション推進の鍵

産業・事業・社会構造までも変革するデジタルシフトが加速しつつある。デジタルイノベーションの起点は、身の回りの仕事や生活の中から得られる気づきである。デジタルの土俵にあがり、気づきから未来を創っていかなければいけない。知識経済化が進む中で、デジタルがさらにステークホルダーが増大させつつある。関わるすべてに共感し、つないで巻き込みパイを増やす力を有することがデジタルイノベーションの鍵となることを述べる。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



東京大学大学院工学系研究科 教授
森川 博之 氏

ご登壇決定！

1987年 東京大学工学部電子工学科卒業。1992年 同大学院博士課程修了。2006年 東京大学大学院教授。先端科学技術研究センター教授を経て、現在、東京大学大学院工学系研究科教授。2002年～2007年 NICTモバイルネットワークグループリーダー兼務。モノのインターネット/M2M/ビッグデータ、センサネットワーク、無線通信システム、情報社会デザインなどの研究に従事。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



株式会社FOOD & LIFE COMPANIES 常務執行役員
経営企画・財務経理・IT企画管掌
小河 博嗣 氏

ご登壇決定！

1975年 兵庫県生まれ。同志社大学経済学部 卒業後、さくら銀行に新卒入行、ITベンチャー企業にて、取締役・アメリカ子会社代表取締役CEO を経て、2010年 あきんどスシロー に入社。経営企画部長・海外事業部長を歴任。2013年 同社退職後、複数社で経営陣を歴任し、2017年 再度当社に入社し、上席執行役員として経営企画、コミュニケーション企画、情報システムを管掌し、あきんどスシロー 代表取締役副社長を経て、2021年より 当社常務執行役員(経営企画・財務経理・IT企画管掌) を務める。

小惑星探査機はやぶさ2における大規模チームのマネジメント

日本の小惑星探査機「はやぶさ2」は、6年間、52億キロメートルの宇宙飛行の末、昨年12月に無事地球帰還を果たしました。帰還カプセルの中には、小惑星リュウグウのかけらが5.4gも入っていました。はやぶさ2には600人を超える国際的なメンバーが参画しました。講演では、険しく難しいリュウグウの探査を成功させた技術とマネジメント上の挑戦を紹介します。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



宇宙航空研究開発機構 宇宙科学研究所 教授
はやぶさ2プロジェクト プロジェクトマネージャ
津田 雄一 氏

ご登壇決定！

宇宙工学、太陽系探査が専門。超小型衛星やソーラーセイル宇宙船などの世界初の宇宙探査プロジェクトに主導的な立場で参画。小惑星探査機「はやぶさ2」のプロジェクトマネージャとして、小惑星への着陸、サンプル採取や地球帰還を成功させた。著書に「はやぶさ2 最強ミッションの真実」（NHK出版）等。

営業は「科学」の時代へ スターに頼らず売り上げを伸ばすには

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



株式会社セブリックス 執行役員 セールスエバンジェリスト
今井 晶也 氏

ご登壇決定！

セールスエバンジェリストとして、セールスモデルの研究、開発、講演を行う。
23年間におよぶ営業支援で蓄えた「売れるノウハウ」をもとに、法人営業のバイブルとなる“顧客開拓メソッド™”を執筆、制作。2021年8月には本書の一般販売向けとなる書籍「Sales is 科学的に成果をコントロールする営業術」を扶桑社より出版。

そのマーケティング偏差値では戦えない。 BtoB企業が顧客を守り、市場を創造するには

「マーケティングを強化したい」「マーケティングをDXしたい」「モノ売りからコト売りに転換したい」多くの経営者が中期経営計画に書いていますが、ほとんどは実現できていません。それどころかこれらの言葉の意味や定義すら曖昧な企業も多く、これでは顧客を守る事も、新しい市場を創造することも出来ません。その理由と、どうするべきなのかを豊富な経験から語ります。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。

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 氏

ご登壇決定！

1990年にシンフォニーマーケティングを設立、代表取締役就任。製造業、IT、卸売業など300社を超えるBtoB企業のマーケティングプロジェクトを手がけ、その経験から国内・海外向けのマーケティングコンサル、運用支援と研修サービスを提供している。中央大学大学院ビジネススクール客員教授。著書に「BtoBマーケティング偏差値UP」「究極のBtoBマーケティングABM」ほか多数。

いまDXに足りない視点「カスタマーセントリック」な企業になるための条件

コロナ禍を機に機運がより一層高まったDX。ここにおいて必要なのは、いかに「デジタルツールを活用するか」ではなく、その先にある「変革」にある。

そのためには、これまでの顧客接点を見直し、よりカスタマーセントリックな視点に立つことが求められているといえる。そこで本講演では、カスタマーサクセスに詳しい講師をお招きし、「なぜ今カスタマーサクセスが重要なのか」といった点や、カスタマーサクセスとDXをどのように実現していくべきかを解説する。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。

ラザヴィ 弘子 氏

ご登壇決定！

ボストン・コンサルティンググループでは全社変革・企業再生プロジェクトを、シグマクシスではデジタル戦略プロジェクトを多数リード。

サクセスラボを設立後、日本初のカスタマーサクセスイベント「Success4」を主催。カスタマーサクセスに取り組む日本企業へ向けて、カスタマーサクセス組織立上げや、CSマネジャーの育成支援を行う。

著書『カスタマーサクセスとは何か ― 日本企業にこそ必要な「これからの顧客との付き合い方」』（2019年・英治出版）

電子契約・電子署名の現状と今後、企業対応・グローバル戦略

- ・ 経営・法務が知りたい日本の電子契約・脱ハンコの現在地
- ・ 把握しておきたい電子契約の基本形態～電子サインと電子署名の違い、クラウド型v本人型
- ・ コロナで加速した電子契約の促進～日本政府・企業の対応状況は？
- ・ グローバル展開を見据えて知っておきたい世界の電子契約法制
- ・ 社内インフラの一部としての「電子契約」今後の方向性～内部統制の強化
- ・ 「情報共有」「セールス」「マーケティング」「HR」「リーガル」「財務経理」の他部門とのデータ連携・分析～人工知能の活用
- ・ 電子契約の課題～セキュリティや個人情報への対応

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



ご登壇決定！

牧野 和夫 氏

弁護士・弁理士・米国ミシガン州弁護士(芝綜合法律事務所)、早稲田大学、琉球大学法科大学院、関西学院大学商学部・法学部、同志社大学商学部の各兼任講師。最先端法務研究会座長。早大法卒、ジョージタウン大法学修士、GM Institute 優等修了、ハーバードロースクール交渉戦略プログラム修了。いすゞ自動車法務部課長、アップルコンピュータ法務部長、クレディスイス生命保険法務部長、内閣司法制度改革推進本部法曹養成検討会委員、国士舘大学法学部教授、大宮法科大学院大学教授、一橋大学法科大学院講師等を歴任。

HRテック全盛の今、人事主導で築きたいイノベーティブな組織のつくり方

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



株式会社壺中天 代表取締役 坪谷 邦生 氏

ご登壇決定！

1999年、立命館大学工学部を卒業後、エンジニアとしてIT企業(Sier)に就職。2001年、疲弊した現場をどうにかするため人事部門へ異動、人事担当者、人事マネジャーを経験する。2008年、リクルートマネジメントソリューションズ社で人事コンサルタントとなり50社以上の人事制度を構築、組織開発を支援する。2016年、急成長中のアカツキ社で人事企画室を立ち上げる。2020年、「人事の意志を形にする」ことを目的として壺中天を設立し現在。20年間、人事領域を専門分野としてきた実践経験を活かし、人事制度設計、組織開発支援、人事顧問、人材マネジメント講座などによって、企業の人材マネジメントを支援している。主な著作『人材マネジメントの壺』シリーズ(2018)、『図解人材マネジメント入門』(2020)など。

コミュニケーション設計から始める、失敗しないDX推進の勘所

DX推進には、組織運営と仕事の仕方を変えていくことが求められ、その第一歩はコミュニケーション設計の最適化にあります。とはいえ、縦割り型組織のクローズ型のコミュニケーションから、DX時代に求められる横断型組織のオープン型のコミュニケーションへと変えていくには大きなチャレンジが必要です。本セッションでは、ツールをテコにコミュニケーション改革をどうやって実現するかの勘所を、KADOKAWAでの事例を交えてお伝えします。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



**株式会社KADOKAWA Connected Customer Success部 部長
兼 CCSO Chief Customer Success Officer
菊本 洋司 氏**

ご登壇決定！

HPE、VMwareを経て、2017年よりドワンゴにてIT共通基盤を担当。KADOKAWA Connected設立後はCustomer Success部をけん引し、ITツールを使った業務効率化を推進。著書に『マンガでわかる!驚くほど仕事がかどるITツール活用術』（KADOKAWA）がある。

法制度にデジタル化——財務経理を取り巻く外的変化を総まとめ！ “変化を嫌う”財務経理に今、デジタルシフトが必要な理由

インボイス制度や電子帳簿保存法の「電子取引」への対応も、最低限の対応であればシステム刷新などの必要はなく、財務経理は「今のままでいい」という見方もできます。しかし、財務経理を取り巻く環境は法制度の変化だけではありません。取引先のIT化などが進むと、自社でもデジタル対応を急がなければ先方にも迷惑をかけかねません。そういった環境下で、財務経理は本当に変わらなくていいのでしょうか。今まさに、その判断を下すべきタイミングがきました。財務経理Techゾーンでは、財務経理DXに詳しい公認会計士、中田清穂氏をお迎えし、法制度、IT及び取引先の変化について、コンパクトに分かりやすく解説します。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



株式会社Dirbato（ディルバート）公認会計士
中田 清穂 氏

ご登壇決定！

青山監査法人、プライスウォーターハウスコンサルタント株式会社を経て、株式会社ディーバを設立。連結経営システムDivaSystemを開発し事業を展開。導入実績400社を超えた、上場1年前に後進に譲り独立。財務経理の現場と経営との関連にこだわり、課題を探求し、解決策を提示し続ける。財務経理向けにサービスを提供する業者へのコンサルティングも実施。現在、株式会社Dirbato（ディルバート）で財務経理DX事業責任者として活動中。

ゲスト講師

※ご講演内容は現在調整中です。



株式会社月刊総務 代表取締役社長 豊田 健一 氏

ご登壇決定！

早稲田大学政治経済学部卒業。株式会社リクルートで経理、営業、総務、株式会社魚力で総務課長を経験。日本で唯一の総務部門向け専門誌『月刊総務』前編集長。現在は、戦略総務研究所所長、（一社）ファシリティ・オフィスサービス・コンソーシアム（FOSC）の副代表理事として、講演・執筆活動、コンサルティングを行う。



02 スポンサープラン

	ダイヤモンド	サファイア	プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
	限定7社（1カテゴリー1社） ※各ゾーン ダイヤモンドorサファイアどちらか1社限定		限定7社 （1カテゴリー1社）	限定21社 （1カテゴリー3社）	制限なし	制限あり（P16参照）
スポンサー料金	¥10,000,000	¥7,000,000	¥3,500,000	¥1,800,000	¥500,000	¥95,000
想定提供リスト数 ※各施策の積み上げ	2500件	1750件	875件	450件	120件	選択オプション
特典メニュー						
特設サイトバナー掲載	●	●	●	-	-	-
DMPバナー広告掲載	●	-	-	-	-	-
記事タイアップ（レギュラー） 行動履歴TG5000PV保証	●	-	-	-	-	-
記事タイアップ（簡易版） フレッシュサマリEXPRESS	-	●	●	-	-	-
LIVE Day!セッション枠	● （特別枠/30min） ※基調講演枠として有識者とのセッション	● （特別枠/30min） ※ITReviewとの対談セッション	● （特別枠/30min） ※単独セッション	● （リレーセッション枠/10min）	-	-
公式サイトロゴ掲載	●	●	●	●	●	● （サイズ小）
出展パッケージ						
ロゴ&資料掲載	●	●	●	●	●	● アンケートなし
資料掲載数	ALLでのブース出展可 資料30点まで	3ゾーンでのブース出展可 資料20点まで	2ゾーンでのブース出展可 資料10点まで	5点まで	3点まで	3点まで
各ゾーン共通 ソリューション動向WP 社名・ソリューション掲載 （by ITreview）	● （ITM用意）	● （ITM用意）	● （ITM用意）	● （ITM用意）	● （ITM用意）	● （ITM用意）

- ※ 各ゾーン 出展社数は**最大16社まで**とさせていただきます。（調整中）
- ※ 出展社数が3社以下のゾーンは、実施を見合わせる可能性がありますので、予めご了承ください。
- ※ 告知ページ、展示会場の並び順はプランのグレード順とさせていただきます。同グレード内はお申込み順とさせていただきます。
- ※ 複数ゾーンへの出展は高いグレードを基準に追加分を**25%OFF**でご出展いただけます。
例、セールスTechゾーンへゴールドプランでの出展+マークTechゾーンへゴールドプランでの出展の料金は315万円になります。180万円+135万円（2つ目のゴールドプラン25%OFF）
- ※ 想定獲得リスト数はゾーン、コンテンツにより上下することがございます。ご了承下さい。
- ※ 申込書受領後のキャンセルは、キャンセル料が発生いたします。予めご了承ください。**開幕日の41日前まで：協賛費の50%** **開幕日の40日以内：協賛費の100%**

トライアル/ブロンズプラン

<対象企業様限定*₁>

安価でお試しいただけるトライアルプランをご用意しました

Point 1

出展料 ¥95,000でブース出展が可能

Point 2

貴社ブースの来場者の属性リスト*₃をご提供
 次回の出展参考情報としてご活用いただけます
 ※属性リストには個人情報や閲覧コンテンツ情報は含まれません

Point 3

属性リストを確認してから、リスト購入可能（オプション）

**業種特化型SaaSゾーンは10社まで
 それ以外のカテゴリーは2社までのプランです**

~12/18
お申込み
締切

1/17
開幕

2/1
ITM属性リスト
送付*₃

~2/18
リスト購入
申し込み締切

3/1
ITM
リスト納品

- *1. 本プランの対象企業は、2021年夏までの出稿実績がない企業様が対象となります
- *2. ご提供するリードは、貴社コンテンツ接触順になります（ご購入されるリードは選択いただけません）
- *3. 会期終了後、全期間全件の属性リストをお送りします。

出展パッケージ	
ロゴ&資料掲載	● ※アンケートなし
資料掲載数	3点まで
ウェブキャスト（撮影/制作）	オプション
LIVEセッション	オプション
登録者への誘導プロモーション	-
出展料（税別、グロス料金）	¥95,000
リスト購入（個人情報含む）オプション	
100件保証* ₂	¥400,000 出展料別途（税別、グロス料金）

属性リストに含まれる情報
 会社名、従業員数、業種、職種、役職クラス、年商規模

購入リストに含まれる情報
 氏名・メールアドレス、会社名、役職、部課名、従業員数、業種、勤務先住所、
 電話番号、職種、役職クラス、年収規模、登録時のアンケート、登録日時、来場
 日時（初回&最終）、ブラウザ、OS、IP、総来場時間、貴社コンテンツ閲覧数
 ※他プランと異なり、閲覧コンテンツの種別情報はございません

プランごとの提供リストについて

想定提供リスト数は各施策の積み上げによるものです。重複排除。

	ダイヤモンド	サファイア	プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
	限定7社（1カテゴリー1社） ※各ゾーン ダイヤモンドorサファイアどちらか1社限定		限定7社 （1カテゴリー1社）	限定21社 （1カテゴリー3社）	制限なし	制限なし
想定提供リスト数 ※各施策の積み上げ	2500件	1750件	875件	450件	120件	選択オプション
SaaS EXPO会場 リスト提供						
出展展示会登録者全リスト	●	-	-	-	-	-
出展ゾーン来場者リスト	● (ALL)	● (3ゾーン選択)	● (2ゾーン選択)	● (協賛ゾーンのみ)	-	-
自社コンテンツ 閲覧者リスト	● (ALL)	● (協賛ゾーンのみ)	● (協賛ゾーンのみ)	● (協賛ゾーンのみ)	● (協賛ゾーンのみ)	● (選択オプション)
各ゾーン ソリューションWP 閲覧者リスト	● (ALL)	● (協賛ゾーンのみ)	● (協賛ゾーンのみ)	● (協賛ゾーンのみ)	● (協賛ゾーンのみ)	● (選択オプション)
Live会場 リスト提供						
登録者全リスト	●	-	-	-	-	-
各ゾーン事前申込者リスト	● (ALL)	● (3ゾーン)	● (2ゾーン)	● (協賛ゾーンのみ)	-	-
ゾーン基調セッション 視聴者リスト	● (ALL)	● (3ゾーン)	● (2ゾーン)	● (協賛ゾーンのみ)	-	-
自社セッション 視聴者リスト	●	●	●	●	-	-

- ※ プラチナプラン以上の出展ゾーン来場者リストは、事前にご指定いただいたゾーンの出展者リストをご納品いたします。（例：プラチナは2ゾーン分選択可）
- ※ 「**自社コンテンツ接触者リスト**」はオンラインレポートでのご提供となります。会期中リアルタイムでご確認いただけます。
「出展展示会来場者」「出展ZONE来場者」リストは、**2月中旬にリストデータとして納品**させていただきます。
（主催者講演者と自社コンテンツ閲覧者リストのフラグは立ちません）
- ※ 想定獲得リスト数はゾーン、コンテンツにより上下することがございます。ご了承下さい。

スポンサー特典について

<ダイヤモンドスポンサー様の特典とプランのポイント>

「SaaS業界全体」を牽引するトップベンダーとしてのプレゼンスを示すための特典メニュー

- ①特設サイト『Digital Business & SaaS Days』におけるバナー露出
- ②事前/事後プロモーションとしての記事広告の展開
- ③LIVE Day! では60分枠として、基調講演者との対談セッションを展開
- ④ITmedia SaaS EXPO 2022年冬の、全登録者リスト2500件の提供

<サファイア・プラチナスポンサー様の特典とプランのポイント>

「SaaS特定カテゴリー」を牽引するトップベンダーとしてのプレゼンスを示すための特典メニュー

- ①特設サイト『Digital Business & SaaS Days』におけるバナー露出
- ②事前/事後プロモーションとしての記事広告（簡易版）の展開
- ③LIVE Day! では特別講演30分枠を用意
→ユーザーの声に応えるためのセッションとしてITreviewと対談。（サファイア）
→単独セールスピーチ（プラチナ）
- ④協賛ゾーンの登録者（展示+Live Day!）の提供（サファイア1750件、プラチナ875件）

<ゴールドスポンサー様の特典とプランのポイント>

- ①LIVE Day! ではリレーセッション10分枠（1カテゴリー3社まで）にて貴社のセールスピッチの場を提供（事前動画納品）。動画内容を見た、アイティメディア編集部がコメントを入れて紹介します。
- ②協賛ゾーンの登録者（展示+Live Day!）の提供（ゴールド450件）

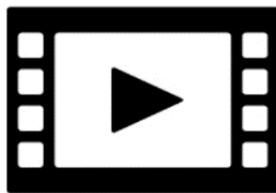
認知拡大からリード獲得までのさまざまなプロモーションメニューを用意
プランにより特典としてご用意しているものもございます。個別カスタムが必要な場合はご相談ください

①オンラインセミナー

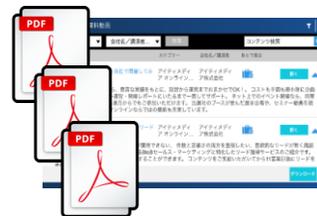


LIVE Day!にてセールススピーチ
としての講演枠を用意

②資料動画/③資料PDF (ホワイトペーパー) /④レビューリンク・ロゴ掲載 など



ご提供頂く資料動画を
展示会場に格納



ご提供頂く資料PDFを
展示会場に格納



展示会場の自社ブースにて
ロゴ掲載、レビューへのリンク

⑤タイアップ記事 (通常版/簡易版)



SaaS EXPOと連動し、
イベント事前・事後の
タイアップ記事による訴求

⑥ゲート広告/⑦バナー広告



SaaS EXPO会期中
プレゼンスを高めるための、ゲート広告など

① オンラインセミナー 対象：ゴールド以上

各日合計120分での限定配信。視聴者が集中できる時間で構成。
配信期間を限定することで、その日でしか情報をキャッチアップできないプレミアム感を醸成

講演映像

バーチャルイベント
ITmedia SaaS Expo
2021 夏

Point! 特別講演枠

プラチナ以上のスポンサー様には「特別講演」としての限定枠を用意。そのカテゴリーにおけるトップベンダーとしてのプレゼンスを高めます

右上の :: を押すと最大化、□を押すと拡大できます。

<セミナー開催イメージ>

- Day1：情報共有
- Day2：セールス
- Day3：マーケTech
- Day4：HRTech
- Day5：リーガルTech
- Day6：財務会計Tech
- Day7：ワークTech
- ※プログラムは協賛成立状況により変動

<プログラム構成/各日>

- 基調講演：アイティメディアによるキーセッション（30分）
- 特別講演：1カテゴリー2社まで（30分×2）※プラチナスponsor以上
- リレーセッション枠：1カテゴリー3社まで（各社10分）※ゴールドスponsor

※シミュライブ配信を予定

- ・サファイアスponsor様枠→事前収録（対談形式無し、動画納品もご相談可）
- ・プラチナスponsor様枠→動画事前納品
- ・ゴールドスponsor様枠→動画事前納品

① オンラインセミナー スケジュール

● 配信スケジュール (仮)

	Day1	Day2	Day3	Day4	Day5	Day6	Day7	Day8	Day9
テーマ	情報共有ゾーン ①	セールスTech	マーケティング Tech	HRTech	リーガルTech	財務会計Tech	ワークTech	情報共有ゾーン ②	カスタマーTech
メディア枠	ゾーン基調講演								
協賛社枠	ダイヤ/サファイア (1社まで) ITR対談								
	プラチナ (1社まで)								
	ゴールド (3社まで)								

※協賛社枠は、社数を限定させていただきます。ご決定申し込み順となります

※ダイヤ、サファイア、プラチナは複数ゾーン協賛ですが、LiveDayは1カテゴリーでのご選択をお願いします

※ダイヤモンドスポンサーとしてご協賛の場合は、基調講演の時間枠とあわせて60分での展開も可能です (基調講演者との対談にするなど)

● 各日の進行プログラム

基調講演 30min	アイティメディアによるキーセッション カテゴリーに関するユーザー代表や有識者によるセッション 撮影形態：事前収録予定	
特別講演① 30min	サファイアスポンサー様以上のセッション ユーザーの声 (レビュー) に対してベンダー様から回答頂くための セッション (ITreviewとの特別対談形式/対談形式無し、動画納品もご相談可) 撮影形態：事前収録予定 (日程用調整)	
特別講演② 30min	プラチナスポンサー様のセッション 単独セッション 撮影形態：動画事前納品 (仕様は事務局よりご連絡)	
リレーセッション 10min×3	ゴールドスポンサー様3社のセッション ITmedia 編集部の進行コメントあり ※モデレーターは2社以上の場合につけさせていただきます 撮影形態：動画事前納品 (仕様は事務局よりご連絡)	

各ゾーン会場では「プロダクト紹介コーナー」を設置し、各社ソリューションの
デモ動画、PDFなどの掲載他、レビューや、トライアル版（LP）にリンクできます

経営企画 ゾーン

総務 ゾーン

人事 ゾーン

営業・マーケティング ゾーン

財務経理 ゾーン

テレワーク ゾーン

レビューゾーン

※ゾーン名称は前回のものです



資料一覧ボタンをクリックするとリストが開かれ、
資料・動画を閲覧できるほか、各種情報へもリンク

動画・資料コンテンツはすべてこのリストから閲覧することができます。

■ カテゴリーで探す

展示ゾーン別にコンテンツを閲覧することができます。

■ 会社名／講演者で探す

協賛社名／講演者名別にコンテンツを閲覧することができます。

■ 閲覧履歴アイコン

1度閲覧したコンテンツは、タイトル横のアイコンにチェックが入ります。

■ あとで見るアイコン

アイコンをクリックするとナビゲーションバーの【あとで見る】に格納されます。詳細は [次ページ](#)



クリック前



クリック後

■ コンテンツ検索

タイトル・概要・カテゴリー・会社名・講演者名等のキーワードすべて検索対象となっており、かつキーワードの間に半角スペースを入れるとアンド検索をすることが可能です。

ITmediaのサービスを知りたい方は [こちら](#)

タイトル	カテゴリー	会社名／講演者	あとで見る
<input checked="" type="checkbox"/> 「バーチャルイベント」を自社で開催してみませんか？	アイティメディア オンライン...	アイティメディア 株式会社	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="button" value="開く"/>
概要: アイティメディアなら、豊富な実績をもとに、設営から運営までおまかせでOK!。コストも手間も最小限に企画から告知・集客・セミナー運営・開催レポートにいたるまで一貫してサポート。ネット上でのイベント開催なら、時間や場所を問わず、いつでも遠方からでもご参加いただけます。出展社のブースが並んだ展示会場や、セミナー動画を視聴できる講演会場など、オンラインならではの機能も充実しています。			
<input checked="" type="checkbox"/> 名刺情報足りていますか？オンラインリード獲得サービス	アイティメディア オンライン...	アイティメディア 株式会社	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="button" value="開く"/>
概要: 求めているターゲットのリードが獲得できない、件数と正確さの両方を重視したい、意欲的なリードが無く商談につながらないなどの課題にお応えするBtoBセールス・マーケティングに特化したリード獲得サービスのご紹介です。ご希望のリードをご希望の件数分獲得することができます。コンテンツをご支給いただいてから11営業日後にリードを獲得開始することが可能です。			

⑤タイアップ記事（レギュラー） 対象：ダイヤモンド

事前・事後のawareness拡大を目的とした記事コンテンツによる訴求
アイティメディアの「DMP」から抽出した、読者の行動履歴でターゲティング。5000PV保証

行動履歴ターゲティング タイアップとは



「興味・関心」の
高い人



読者の行動データ（記事閲覧履歴）を基に「興味・関心」を特定し、「興味・関心」の高い人を貴社タイアップ記事へ誘導します。読者の行動データを外部サービスへ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、同じ「興味・関心を持つ人」を捕捉することが可能に。読者のリーチが広がります

保証PV	5,000PV
掲載期間	最短1週間～最長2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
仕様	3000～4000文字、図版2～3点
実施メニュー	タイアップ記事 1本制作 読者行動データに基づいた、タイアップ記事への誘導広告 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等) 特集「Digital Business & SaaS Days」記事リンク、企業ロゴ掲載

☑ 講演事前告知・申込促進

☑ 製品・サービス認知

☑ 企業ブランディング

「ITmedia SaaS EXPO」へのご出展と併せ、メディア記事の閲覧行動から抽出した「興味・関心度の高い読者」のみ誘導するターゲティング広告記事メニューをご用意しました。ビジネス・業務のデジタル化の課題解決に繋がるニュースやソリューションを職種別に取り上げる「Digital Business & SaaS Days」特集にも連動掲載し、認知拡大を図ります。ぜひご検討ください。

ターゲットを選択下さい

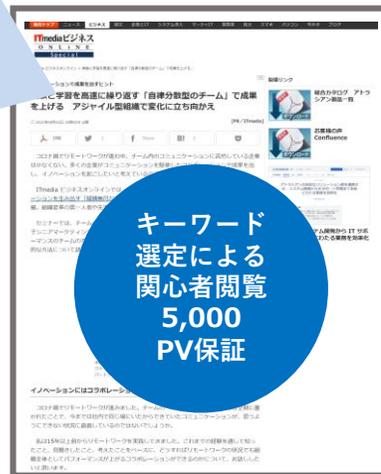
総務向けコンテンツの関心層

人事向けコンテンツの関心層

財務・経理向けコンテンツの関心層

マーケティング関連コンテンツの関心層

コラボレーション関連コンテンツの関心層



<https://www.itmedia.co.jp/business/special/ge210101/index.html>

事前・事後の認知、リリース告知等を目的とした簡易記事コンテンツの作成
その内容をHTMLメールに載せて、直接読者の手元にお届けするサービスです

リリース要点まとめ

通常のニュース記事の形で製品・サービス紹介をプレスリリースや商品資料をもとに掲載

文字数：500文字程度
図版：1点まで

編集部の視点

読者にとってポイントとなる部分を編集部の視点を加えてまとめます。

文字数：200字程度

営業生産性をアップする「セールス・イネーブルメント」とは？

働き方改革を推し進める上で、業務効率化と営業力の向上の同時実現は企業にとって重要課題の1つだろう。だが、具体的にどうすればいいのか分からないと頭を悩ます企業も多いのではないかと。

いま、「SalesTech」（セールステック）という言葉がクローズアップされつつある。ITと融合した新しい金融サービスを生み出す「FinTech」などと同様、テクノロジーを営業力アップにつなげる新しいトレンドがSalesTechだ。

「Handbook」はビジネスシーンに必要なプレゼンテーション資料や提案書、勉強資料などのコンテンツをクラウド上で管理し、タブレットやスマートフォン、Windows 10搭載PCといったモバイルデバイスで共有・活用できる管理システムだ。

直感的に操作でき、専門知識がなくても簡単にコンテンツ作成や配信が可能なのも特長。対応するコンテンツは、オフィスソフトやPDFを始め、動画、360度ビュー、VRコンテンツ、HTML5を利用したリッチコンテンツなど多岐にわたる。

これまで営業先に出向く際にはたくさんの資料やカタログを印刷して持ち運ばなければならなかった場合でも、「Handbook」搭載デバイスが1台あればその煩わしさから解放されるというわけだ。

コンテンツにはフィードバック機能やアンケート機能を設定でき、情報収集機能も持つ。管理者側は営業担当者のコンテンツ利用状況なども確認できるため、営業活動を定量的に把握することも可能だ。集積した貴重なデータはセールスツールの最適化などさまざまな用途に生かせるだろう。

ITmedia ビジネスオンライン編集部の「ここがポイント」

営業にITなどのテクノロジーを適用し、営業生産性向上を支援する仕組みを指す「SalesTech」が急速に注目を集めているように、営業部門でのIT活用の必要性が見直されている。今回ご紹介した「Handbook」は営業コンテンツの作成から活用、情報収集・分析に至るまで、多方面から営業担当者をサポート。これからの時代のニーズを捉えたツールの1つといえるでしょう。

サービス詳細、お問い合わせはこちら

[提供：〇〇株式会社]

各メディアの
メールマガジン会員
に向けて配信

ITmedia
ビジネスオンライン通信

配信数：約86,000通
配信日：月・火・木・金

アーカイブとして
メディア上にも掲載



※掲載のみで
誘導はございません

提供内容

- ・簡易タイアップ記事 1本制作
- ・製品情報の要約（500文字程度）
- ・編集部の解説（200文字程度）
- ・HTMLメールでのコンテンツ配信
- ・制作メディアでのコンテンツ掲載

レポート

- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

- ・ **取材無しが前提の簡易タイアップ**です。掲載を希望する商材の他、製品情報などで強調したいポイントがある場合は予めお知らせください
- ・ 資料ご提供後、約3営業日で掲載内容をご確認いただくテキストファイルをお送りいたします。初校のお戻しは「ファクトチェック」のみとさせていただきます。
- ・ 配信日は他社様案件の状況により、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ・ アーカイブ掲載ページへの誘導もオプションで承ります。担当営業までご相談下さい。

⑥ バナー広告（ゲートジャック） 対象：ダイヤモンド

TOPページ全体をジャックするプレミアム広告
ページ全体を覆う本商品はブランディングに最適です（1社限定）



広告仕様	
保証形態	期間保証
想定imp	40,000imp
掲載面	TOP
露出頻度	固定
枠数	1
掲載期間	1週間
原稿サイズ	①ゲート（ヘッダー） 990×80 pix ②ゲート（背景） 1280×600 pix ③レクタングル 300×300/250 pix

ゲートバック	●ゲート原稿仕様		<ul style="list-style-type: none"> ゲートとレクタングルが同時に掲載されます ゲート部分のみの販売は行っておりません サイトを縦にスクロールしても、背景はスクロールされず固定で表示されます 背景の表示可能領域はページ両脇の左右145pixとなります 入稿メールは原稿ごと（ゲート（ヘッダー・背景）・レクタングル）に2通に分けてご入稿ください レポートはゲート/レクタングル各部分の数値の個別集計となります
		ヘッダー	
ファイル形式	gif/jpeg	gif/jpeg	
原稿サイズ	990×80 pix	1280×600 pix	
容量	150KB 未満	200KB 未満	
アニメーション	30秒以内	不可	
入稿締切	10営業日前		
その他	原稿差替：不可		

⑦ バナー広告 (DMP)

対象：ダイヤモンド



専門性の高いコンテンツの閲覧履歴から
特定される読者の関心事項と、アイティ
メディアIDの登録情報やIPアドレスに
紐づく企業情報を掛け合わせたターゲ
ティングバナー



※ご指定の条件で最低実施impに満たない場合は、条件面や掲載期間についてご相談させていただきます。

オーディエンスタargetingレクタングル

- 各メディアのファーストビューにレクタングルバナーを配信
- 期間中、10,000imp ~ / imp単価3.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ 相当の配信**
imp消化期間目安 1か月間 ~
- 入稿サイズ：左右 300pixel × 天地 250pixel (または天地 300pixel) 150KB 未満

オーディエンスタargetingビルボード

- グローバルナビゲーション直下に大型サイズのバナーを表示
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ：左右 970pixel × 天地 250pixel 150KB 未満

オーディエンスタargetingインリード

- 記事読了後の読者に自然な流れで違和感なく広告を表示させることが可能
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ：左右 640pixel × 天地 300pixel 150KB 未満

掲載面

ITmedia TOP、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ、ITmedia マーケティング、@IT、TechTarget、キーマンズネット、MONOist、EE Times Japan、EDN Japan、スマートジャパン、BUILT

ターゲティング条件

行動ターゲティング

- 特定のキーワードを含むコンテンツに接触
- 特定のURLに接触
- 特定のキーワードが付与されたコンテンツに接触 等

属性ターゲティング

- 業種 職種(会員のみ) 役職(会員のみ) 従業員規模 等

▼オンラインレポート

対象:全スポンサー



閲覧データ

オンラインレポートは全てのスポンサー様にIDを発行し、会期中リアルタイムにコンテンツ閲覧状況が確認可能です

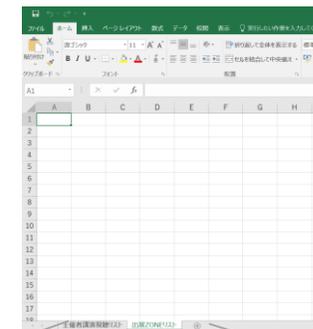
※オンラインレポートで確認・ダウンロード可能な情報は個別納品はありません

▼個別納品リスト

対象：全スポンサー

<p>ダイヤモンド</p>  <p>EXPO+LiveDay! 全登録リスト</p>	<p>サファイア</p>  <p>EXPO協賛3ゾーン +LiveDay! 3ゾーン</p>
<p>プラチナ</p>  <p>EXPO協賛2ゾーン +LiveDay! 2ゾーン</p>	<p>ゴールド</p>  <p>EXPO協賛ゾーン +LiveDay! 1ゾーン</p>
<p>シルバー</p>  <p>共通WP接触者リスト</p>	

個別納品リスト サンプル



主催者講演視聴リスト 出展ZONEリスト

個別納品リストは会期終了後 2月中旬にITMレポートセンターを通じてID保持者に送付いたします

P31の内容に準じてexcel内でシートを追加する形式にてリストを納品いたします
※事務局でのマージは行いません。

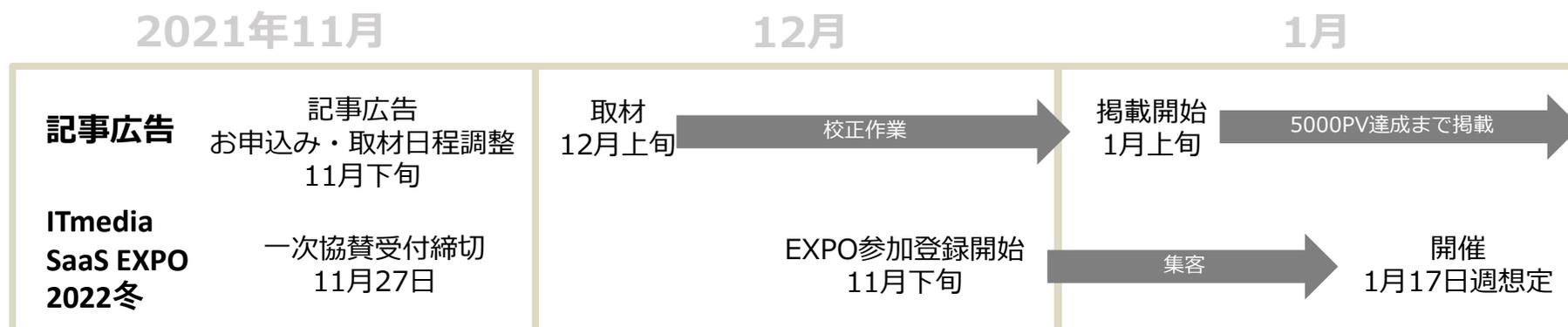
例：ゴールドスポンサーは、納品excel内に

- ①当該協賛EXPO来場リスト
- ②LiveDay! 登録者リスト の2シートがあります。事務局ではマージしないため各シートで来場者の重複があります

※ダイヤモンドスポンサーは、EXPO全登録者リスト（来場フラグ付）シート+LiveDay全登録者リスト
サファイアスポンサーは、指定の3カテゴリーにおけるEXPO来場リスト+LiveDay! 登録者リスト
プラチナスポンサーは、指定の2カテゴリーにおけるEXPO来場リスト+LiveDay! 登録者リスト
ゴールドスポンサーは、当該協賛EXPO来場リスト+LiveDay! 登録者リスト
シルバースポンサーは、共通WP接触者リスト

SaaS EXPOの事前プロモーション・事後プロモーションとして記事タイアップを制作
SaaS EXPOご出展に向けての見どころや、あるいは貴社プレゼンスをより一層高めるための
今後のマーケットを見据えてのビジョン提示、ユーザーインタビューなどを推奨いたします

想定スケジュール（事前の場合）



※「制作～校正」の期間中には初校・念校が含まれます。念校では“再校時にご依頼いただいた修正内容が反映されているかどうか”の最終確認を行っていただきます。

ご注意事項

- ・制作した記事広告の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します。
- ・印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問合わせ下さい。
- ・著名人のアサインや、遠方への取材などが必要な場合は、別途料金を頂戴いたします。
- ・お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下の追加費用が発生する場合がございますのでご了承ください。

- ・初校の出し直し：¥300,000
- ・念校以降の修正：¥100,000
- ・再取材のご要望についてはご相談下さい。

※全て税別・グロス

スケジュール

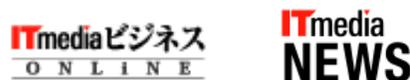


※ スケジュールは現時点での予定です。変更になる場合もございますので、あらかじめご了承ください。
 ※ 開催報告書は、2021年2月下旬以降に営業担当より送付いたします。



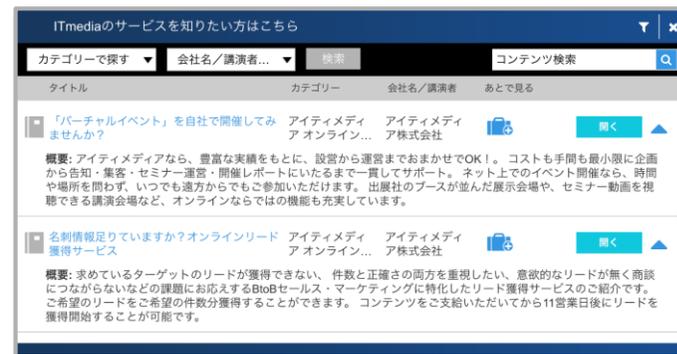
03 オプションプラン

自社ブース・コンテンツへの誘導を強化したいクライアントへおすすめのメニューです



自社ブース・コンテンツへ
メール配信で誘導

※配信時期などはお任せ頂きます
※ITmedia ビジネスオンライン・ITmedia NEWSを
お選びいただけます



オプション① Special版メール 1回配信

【メニュー内容】

- ・ Special版メール 1回配信

追加料金 **¥ 300,000**

オプション② Special版メール 3回配信

【メニュー内容】

- ・ Special版メール 3回配信

追加料金 **¥ 500,000**

オプション③ Special版メール 5回配信

【メニュー内容】

- ・ Special版メール 5回配信

追加料金 **¥ 1,000,000**

ITreview オプションメニュー

EXPOのプランとあわせてのご利用を推奨します

- ① 動画レビューをみた後、他レビューを閲覧しにITreviewへ訪問時のブランディングを
- ② これを機にレビュー収集のご支援をいたします。

ITreviewサイト

ブランディングメッセージ

世界39か国、6000社以上の企業から選ばれている
エンゲージメントマーケティング プラットフォーム

企業が顧客一人ひとりにあった内容、タイミング、方法による
コミュニケーションをとるためのプラットフォームを提供します。

レビュー 製品情報 価格 機能一覧

Marketo Engageのレビュー（口コミ・評判）

ヘンダーが選ぶピックアップレビュー

★★★★★ 投稿日：2019年06月16日

組織のオペレーション全てを改善するなら一択

この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？

他のMAと異なるところは、ユーザーへのメール配信以外にも社内のオペレーション改善やメール以外のアクションを簡単に設定できるところ。
特にオペレーション改善に寄与した機能だと、①Salesforceとの連携密度 ②Webhookを活用した他システムとのスムーズな連携
というところとなります。

改善してほしいポイントは何でしょうか？

**見て欲しいレビューの
ピックアップ**

見た目では

どのようなビジネス課題を解決できましたか？あるいは、どのようなメリットが得られましたか？

マーケティング領域～カスタマーサクセス領域、さらには契約更新の自動お知らせや出荷情報をもとに社内&社外の方とのスムーズな情報共有ができることで、全ての部門で導入成果を感じられています。

Standardプラン

8万円/月

ITreview訪問者に対する
UXを最適化！
(年間契約)

- ✓ **製品ページコンテンツ拡充**
(カバー画像/資料DL/動画)
- ✓ **ピックアップレビュー設置**
- ✓ 製品ページ内CTA
- ✓ コメントバック/メッセージ
- ✓ レビュー二次活用
- ✓ レビューデータダウンロード
- ✓ 自社製品ページ閲覧者の企業名
- ✓ **CS運用サポート（レビュー収集支援）**

出展効果を向上するためのオプションメニューもご提供

オプション① コンテンツ・プラス

追加でコンテンツを掲載したいスポンサー様向け

【メニュー内容】

- ・ 資料掲載（5点まで）

※掲載リストのファーストビューには限りがあります。

追加料金 ￥100,000

オプション② ウェブキャスト・プラス

ウェブキャストの制作/掲載をご希望されるスポンサー様向けのオプションメニューです

【メニュー内容】

- ・ ウェブキャスト撮影
- ・ ウェブキャスト制作（1本）
- ・ 講演会場へのウェブキャスト掲載

追加料金 ￥250,000

オプション③ 動画ホスティング

貴社がお持ちのmp4動画ファイルをホスティングURL形式に変換するオプションメニューです。

【メニュー内容】

- ・ mp4ファイルをホスティングURLに変換(1本)

※変換作業開始後にファイルの差し替えを行う場合は別途追加料金がかかります

追加料金 ￥20,000

ウェブキャストについて

講演タイプ (60分まで)



コンパクト (クロマキ) タイプ (10分まで)



インタビュータイプ (10分まで)



講演スライドと講演者動画 (写真のみ可)

ウェブキャスト尺: **最長60分まで** (推奨10分)

配信時間が長く & 講師の負担が最も少ない
オーソドックスなタイプです

講演者が動画で講演資料に映り込むタイプ
スクリプトの準備が必要。講師の表現を重視
するタイプです。

ウェブキャスト尺: **最長10分まで**

講師: 1人のみ

話し手1人のみで、質問内容はテロップで表示され、
それにお答えする形式になります。

1カメラの仕様となります。

よく聞かれることに答えたいなど、メッセージが
明確で簡潔なものに最適なタイプです

ウェブキャスト尺: **最長10分まで**

※上記3タイプよりお選びいただけます。

※本パッケージでは収録 & 制作期間が限定されているため、上記以外のカスタマイズは対応しておりませんので、予めご了承ください。

※撮影場所: ITmedia 会議室 (東京 麹町) もしくはリモート収録の対応は可能です

★特典

【講演会場イメージ】



① 講演会場に掲載

ウェブキャストプランで制作した講演動画は、講演会場の赤枠内に掲載いたします。
来場者が貴社講演をクリックすると、その場でコンテンツがポップアップされ、講演動画へ遷移いたします。
※各ゾーン会場のプロダクトセレクトコーナー (仮) のデモ動画箇所をクリックすることで
ポップアップされるコンテンツの1点として掲載もできます。
※講演会場に掲載できるコンテンツ数には限りがございます。予めご了承ください。

② 動画データのご提供 (会期終了までにお申し込みください)



【mp4納品物イメージ】

制作した動画の貴社利用について
※制作したウェブキャストは、会期終了後も約1年間は継続して配信いたします
(ライブ除く)ので、当該URLで貴社でご利用いただけます
※事前個別オーダー (無料) でウェブキャストをmp4 (スライドチャプター表示されない1枚動画) 形式での納品もお受けいたします。
(会期終了後 2週間以内に納品いたします) Copyright © ITmedia Inc.



04
Appendix

① 日本全国にアプローチ

日本で実施されている展示会の多くは、首都圏を会場に行われており、地方在住の方々は参加したくてもできないという現状があります。一方、出展企業の方々も、展示会を通じた地方の潜在顧客へのアプローチはまだできていないのではないのでしょうか。

ITmedia SaaS EXPOは、インターネット環境があれば、日本全国から来場することができる展示会です。普段展示会に訪れることができない地方の方々も集まりますので、出展企業の方にとっても地方在住の潜在顧客にアプローチできる機会になります。



② 簡単に出品でき、かつ詳細な来場者レポートを取得

フィジカル展示会に出展する場合、展示物やパネル、配布資料などの準備に当日まで大きな手間がかかると思います。一方、ITmedia SaaS EXPOでは、カタログやウェブキャストなどのデータをお送りいただくだけで、出展の準備は完了です。

このように、簡単な準備で出展できるITmedia SaaS EXPOですが、得られる情報は詳細です。来場者がどのコンテンツに何回閲覧したのかが分かるため、適切なアプローチができます。



③ フィジカル展示会と比較した際のコストメリット

フィジカル展示会に出展する場合、出展料の他に、装飾代や人件費などのコストがかかります。また、セミナーに講演者として参加する場合も、別料金の場合が多いかと思えます。

ITmedia SaaS EXPOでは、出展料以外のオプション料金がほとんど発生しません。



ITmedia SaaS EXPOは、テンプレートにしたがって、**ロゴ・テキスト・資料データなどを送付していただくだけの簡単な準備**で出展でき、人・モノ・時間すべてのコストを最小限に押さえます。



ご準備いただくもの① スポンサーロゴ

告知ページや、各ZONE会場に掲出されるロゴデータをご入稿いただきます。

ご準備いただくもの② 各種テキスト

出展概要や、掲載コンテンツの紹介文などを作成していただき、ご入稿いただきます。

ご準備いただくもの③ 掲載コンテンツ

掲載されるコンテンツやウェブキャストのデータをご入稿いただきます。

また、出展準備に際してはマニュアルとオペレーターのサポートがありますので、初めての方もご心配なく出展いただけます。



ご用意いただくもの

ブース出展にあたり、掲載するコンテンツやブースを構築するの準備に大変お忙しいかと存じます。入展前には、ITmediaのイベント運営事務局 (event@itmedia.co.jp) までお問い合わせください。お待ちしております。

■ 参加者チェックリスト

項目	必須/任意	提出方法
1. ブースデザイン画像	必須	「入展シート」に添付
2. スポンサーロゴ	必須	メール添付
3. ウェルカムアニメ	任意	メール添付
4. 広報プレスについて	必須	「入展シート」に添付
5. ウェブキャスト	任意	「入展シート」に添付
6. コンテンツリスト	必須	出展前資料ダウンロードメール添付
7. プレゼント	任意	「入展シート」に添付
8. アンケート	任意	出展前資料ダウンロードメール添付
9. 広報メールマガジン	必須	「入展シート」に添付
10. ブースキャスト	任意	「入展シート」に添付

ブース完成までの流れ・ステップ1

■ ブースデザイン
出展「ブースデザイン」は、掲載するブースデザインを提出していただく。ブースはITmediaのシステムによって構築できるテンプレートが豊富です。出展するブースの番号や「入展シート」に記載の通り入力ください。

■ スパonsorロゴ
スポンサーロゴは「参加者一人」に配布されるブース名刺（メール）と、そのリンク先である「ブース」のURLを提出します。下記仕様にご注意し、メールにてご入稿ください。

■ ウェルカムアニメ (任意)
ウェルカムアニメは、ブース内でのウェブキャストの準備に役立ちます。提出する場合は、下記仕様にご注意し、メールにてご入稿ください。

■ コンテンツリスト
ウェルカムアニメは、ブース内でのウェブキャストの準備に役立ちます。提出する場合は、下記仕様にご注意し、メールにてご入稿ください。

■ アンケート
ウェルカムアニメは、ブース内でのウェブキャストの準備に役立ちます。提出する場合は、下記仕様にご注意し、メールにてご入稿ください。

■ 広報メールマガジン
ウェルカムアニメは、ブース内でのウェブキャストの準備に役立ちます。提出する場合は、下記仕様にご注意し、メールにてご入稿ください。

■ ブースキャスト
ウェルカムアニメは、ブース内でのウェブキャストの準備に役立ちます。提出する場合は、下記仕様にご注意し、メールにてご入稿ください。



バーチャルイベント運営事務局のオペレーターが個別の質問にもお答えいたします

ご準備いただくものや出展までの流れをマニュアルでご説明いたします

● 場所を問わず来場できる

地方の会社にとっては参加できるイベントが限られてしまうので、今回のアクセスが容易であるイベントをもっとやって欲しい。

今回は興味のあるものを片っ端からマイバッグに入れて回って、あとでじっくり・・・と思っているうちに閉幕目になってしまったのですが、育児等の諸事情で出張もままならない身としてはこういったバーチャルイベントが増えると大変助かります。これからも期待しています。

名古屋にいますので、東京のイベントにはなかなか参加できない。自席から参加できるのがよかった。

通常のイベントに参加できない地方のものとしては嬉しいので、今後も続けてほしいです。

このようなイベントには始めて参加しました。確かに不満な点はいくつかありましたが、自席から好きな時に参加できるというメリットの方が大きかったです。さらに改良されたバーチャルイベントを期待しています。

● 情報収集が効率的にできる

時間や場所を選ばないのはとても良いと思います。人混みも気にしなくて良い。カタログのダウンロードはまとめてzipになるのは素晴らしいと思う。聞き逃したところをもう一度聞けるのはバーチャルイベントならではの。途中でトイレにも行ける。

実際の展示会と似た感覚でブースを回ることができました。非常に利便性がよく、今後も有効となるツールだと感じます。

出席者は重い資料を運ぶ手間が省けます。

● バーチャルなので参加しやすい

1日時間を拘束される展示会へはまとまった時間がとれずなかなか行けないのですが、今回のような展示会は有効だと思います。他の分野に対しても適用していただくと幅が広がり参加者の増加が見込めると思います。

私にとって初めての試みでしたが、役立てることが出来ました。知らない分野でも参加しやすい点は何よりだと思いますし、専門の分野だとこのあとメールなどでいろいろやりあうことが出来るのも、今の仕事の流れとしても大変良いと思います。

● 時間を問わず来場できる

なかなか忙しくて実際のイベントには行く事が出来ないの、こういったバーチャルイベントは本当に助かります。もっと普及して、様々なイベントが増える事を願います。

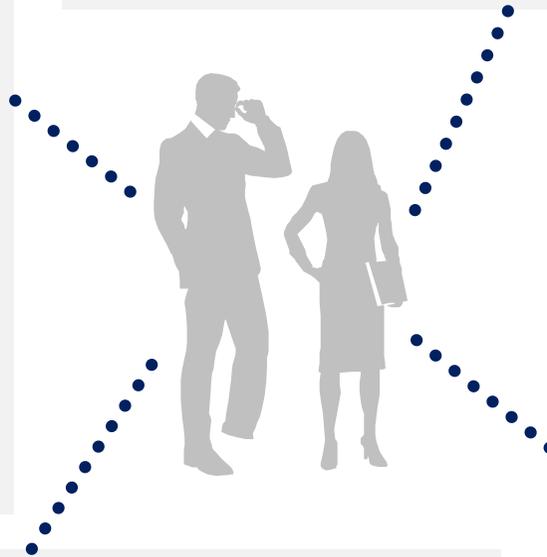
いつでも自由に参加できるのがよかったと思います。次回はもう少しソフト会社の参加にも期待しています。

場所、時間を問わず、イベントに参加できることは大きなメリットでした。リアルなイベントでは都合がつかず、参加できないことがあったのですが、バーチャルが今後主流になるといいですね。今後とも期待しています。

とにかく、スキマ時間を使えるのがありがたい。

実際の会場のように他の人が質問している内容を聞くことは出来ないが、時間を気にせず視聴できたのが良かった。

時間も効果的に利用できて、聞きたいことがピンポイントで探せるのも大変良いと思います。



本EXPOで取得リストに関する情報になります。お申込み時にご確認いただきますようお願い申し上げます。

本EXPOの個人情報は協賛のグレードにより、レポートサイトからご提供いたします。お渡しするデータ(以下、「本データ」といいます)は、本EXPO来場時にご協賛企業様に対する個人情報等の提供に同意された方のリストとなり、詳細は下記1.のとおりです。なお、本データは、今回弊社が本EXPOご協賛企業様としてご参画頂きました各社様に開示するものであり、各社様における本データのご利用に際しましては、個人情報保護法施行を鑑み、下記2.および3.に定める事項の遵守をお願いするとともに、当該事項の遵守に関して、ご参画企業各社様より「申込書_利用規約_ITmedia SaaS EXPO」をご提出いただいております。何卒、ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

1. 本データの詳細

本EXPO来場時に、ご協賛企業様に対する個人情報等（事前登録時に登録した氏名・社名・部署名・役職名・住所・電話番号・メールアドレス・その他のアンケート回答内容、本EXPO内における行動履歴）の提供に同意した方のうち、本EXPOに実際にご来場になられた方の当該個人情報等にかかるデータです。

2. 利用時の遵守事項

- ①本データの利用は、本データに記載する個人への貴社からの貴社取り扱い製品等に関する情報のご案内の目的の範囲とします。それ以外の使用に際しては事前に弊社の許諾を得ていただくものとし、また、その利用は事前に弊社の許諾を得た目的の範囲内での利用に限ります。
- ②本データのいかなる部分も第三者に対して利用・閲覧させてはならないものとし、
- ③トラブルやその他の事情により、弊社はいつでもご参画企業様における本データの利用を制限できることを了承するものとし、
- ④本データを善良なる管理者の注意において保管管理するものとし、
- ⑤本データ利用の際には、個人情報の保護に関する法律、および各監督省庁の定める個人情報保護に関するガイドライン、その他の適用される法令を遵守するものとし、

3. 特記事項

- ①メール、ダイレクトメール等媒体の如何にかかわらず、本データを利用して個人へ何らかの情報を配信する際には、次の項目を明記するものとし、
 - (1)本EXPO来場時に利用規約に同意された方に対し、ご参画企業様の責任において配信していること、ならびに配信の目的を明示
 - (2)ご参画企業様の基本情報（社名/メールアドレスなどの連絡先）
 - (3)個人の求めにより情報配信の停止をすること、ならびに情報配信を希望しない場合の手続き方法
- ②情報配信、その他連絡を希望しない方々については、電子メールを含む、如何なる方法による情報配信・連絡も行ってはならないものとし、また、当該個人の情報を削除し、一切使用してはならないものとし、
- ③貴社は、貴社による本データの利用に基づき、貴社もしくは弊社に対し、本データに記載する個人よりクレームの主張、損害賠償の請求等がなされた場合、その他の当該個人との間で紛争、トラブルが生じ、もしくは訴訟の提起がなされた場合は、貴社の責任と費用にてこれを処理解決するものとし、弊社に一切迷惑をかけないものとし、

本EXPOでは来場時に以下のパーミッションをもって、来場をしていただきます。

個人情報の取り扱いについて

※バーチャルイベントの利用規約をご確認のうえ、ご登録ください

お客様からお預かりした個人情報等の情報は、アイティメディア株式会社が取得し、以下の用途及び開示先で使用させていただきます。

なお、個人情報の詳しい取り扱いについては、アイティメディア株式会社プライバシーポリシーをご覧ください。

【個人情報について】

■主催企業であるアイティメディア株式会社での利用

アイティメディア株式会社はアンケート等で取得した個人情報を、以下の目的で利用します。

- 受講票の送付・お問い合わせへの対応等の本バーチャルイベントの開催・運営業務のため
- 本バーチャルイベントをはじめ、アイティメディア株式会社が提供しているサービスの充実、改善、新規開発を目的とした分析・抽出業務のため
- スポンサー企業に対し、効果的な広告・サービス提供等に関する分析結果を報告する業務のため
- アイティメディア株式会社が提供しているサービス情報等の提供のため
- 本バーチャルイベント申込者への各種サポート連絡のため
- 個人を特定できない統計情報を作成し、公表またはイベント/セミナー/バーチャルイベント企画事業に活用するため
- 個人を特定できないよう一部加工した情報を、アイティメディア株式会社のサービスの提供実績等として活用するため

■個人情報の第三者への提供について

下記の協賛企業に個人情報を第三者提供いたします。また、イベントのシステム提供のため米国ON24社を利用しており、そのために同社に必要な情報を提供します。

その他、利用目的の達成に必要な範囲内で、個人情報の取扱いの全部又は一部を第三者に委託します。

【履歴情報および特性情報について】

アイティメディア株式会社はお客様の履歴情報（※1）および特性情報を、以下の目的で利用します。

- サイトの利用者数やトラフィックの調査のため
- 効率的な広告配信のため
- 会員制サービスにおける会員確認、および会員向けサービス提供のため
- 最適なコンテンツ、広告（ターゲティング広告を含みます）、各種サービスのご案内などをお客様に配信したり提供したりするため
- お客様からのお問い合わせに対応する際に、サービスご利用状況を確認するため
- サイトの内容や提供するサービスを、お客様によりご満足いただけるように改良するため

※1 本バーチャルイベント内での閲覧ページや、利用サービスの内容・方法、ご利用環境、お客様のIPアドレス・クッキー情報・携帯端末の個人識別情報などの情報を指します。

【協賛企業（スポンサー企業）への個人情報の提供について】

1. 提供する個人情報の項目

勤務先会社名、部署名、役職、勤務先住所、勤務先電話番号、お名前、メールアドレス、その他、本バーチャルイベントサイトにご入力いただいた項目、

ならびにコンテンツ閲覧前に回答いただいたアンケート回答

2. 提供先名称

※下記出展企業のプライバシーポリシーは社名からのリンクになっております。

こちらをクリックしご確認をお願い申し上げます。

各協賛企業における個人情報の利用目的及び詳しい取り扱いについては、

各社のプライバシーポリシーをご覧ください。

-----（各社プライバシーポリシーポリシー）

ビジネスパーソンの「業務上の課題」を解決するメディア

企業の環境変化に直面するビジネスパーソンがキャッチすべき業界・経済動向、業務上の課題を解決するヒントを提供。

- (1) 経営者・総務・人事・営業・マーケターなど「職種」に特化したコーナー
- (2) 金融・小売など「業種」に特化したコーナー
- (3) 働き方改革やテレワークへの対応といった、部署・職種をまたぐ「課題」

にフォーカスしたコーナーを擁し、各領域でのデジタル活用の可能性も探ります。



媒体
スペック

月間約2,314万PV／約697万UB
メルマガ購読数約10万件 ※2021年1月実績

主要読者

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、
事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

コンテンツ

- ・ 企業・業界ニュース
- ・ 職種別コーナー
- ・ 業種別コーナー
- ・ 課題別コーナー

メディア内の各“専門誌”がそれぞれ抱える「ターゲット読者」のデジタル活用を推進

企業の環境変化、経済の先行きに対し、企業の“中の人”はどう取り組むべきか——キーパーソンとなる人々の在り方を、総務、人事、マーケターなど**職種別**に取り上げます。いずれの職種でも“ITの活用”を意識したコンテンツをそろえ、旧態依然とした姿からの脱皮を手助けします。

さらに、働き方改革やテレワークへの対応など、部署・職種を問わず横断的に取り組むべき“課題”や、金融業界のデジタル活用といった**業種別**のテーマには特集を設け、最新事情を追っていきます。

職種別コーナー

職種

総務



攻める総務

人事



戦略人事の時代

マーケター



マーケティング・シンカ論

財務



フィンテックで変わる財務

経営



トップインタビュー

課題別コーナー

特集

働き方



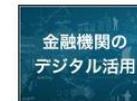
#SHIFT

テレワーク



日本を変える「テレワーク」

金融業界向け



金融機関のデジタル活用

小売り業界向け



リテール大革命

ビジネスのデジタル化や働き方改革、人材育成などの 業務課題の解決を担うアクションリーダー



ユーザー企業に勤務

76%

業務関連職 (LOB)

68%

新規プロジェクト
に関与

70%

製品導入に
に関与

65%

係長以上の
役職者

71%

- ・ ビジネスのデジタル化
- ・ データ分析・活用
- ・ 新規事業の立ち上げ
- ・ 人材育成／人材マネジメント
- ・ 新製品・サービスの開発
- ・ 従業員の働き方

が勤め先での課題上位

- ・ DX事例
- ・ データ活用ビジネス
- ・ ロボットや人工知能などの最新事例
- ・ セキュリティ対策

が関心事項上位

ITmedia ビジネスオンライン、総務・人事会員 増加中

ITmediaビジネスオンラインは昨年から、総務・人事のコンテンツにも注力。2020年12月以降、リモートワークやサテライトオフィスの導入といった就労環境の改革、いわば“守りのDX”に携わる、総務・人事職の会員登録数が急増しています。

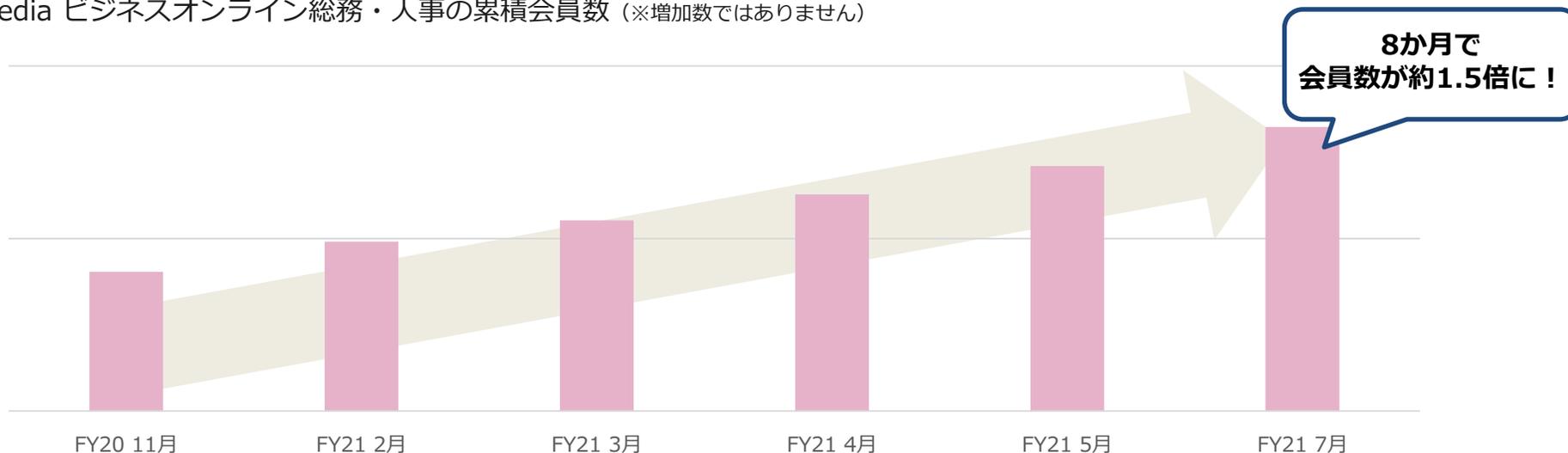
記事の全文を読むために会員登録をする読者、つまり自ら積極的に情報収集を行っている**アクティブな読者**といえます。業務改善などに関心があるフレッシュなリードになり得るのです。

バックオフィスのDXを進めるに当たっては、他部署との連携が必須。プロダクトアウトの思考になりがちなIT部門と、現場のニーズを橋渡しをする役割が総務・人事には求められています。

総合ビジネスメディア「ITmedia ビジネスオンライン」に集まる総務・人事IDは、トレンドに敏感な読者です。

同時に、バックオフィスのDXを進めたいと考えているIT部門層も多数抱えているため、双方の動きに影響を与えられるのが弊誌の強みです。

■ITmedia ビジネスオンライン総務・人事の累積会員数（※増加数ではありません）



※会員全体向けのメルマガであるITmedia ビジネスオンライン通信（毎週月～金曜日配信）は約10万通配信しています。

「コストセンター」から「DXの最前線」へ ～今こそやるべきバックオフィスの構造改革～

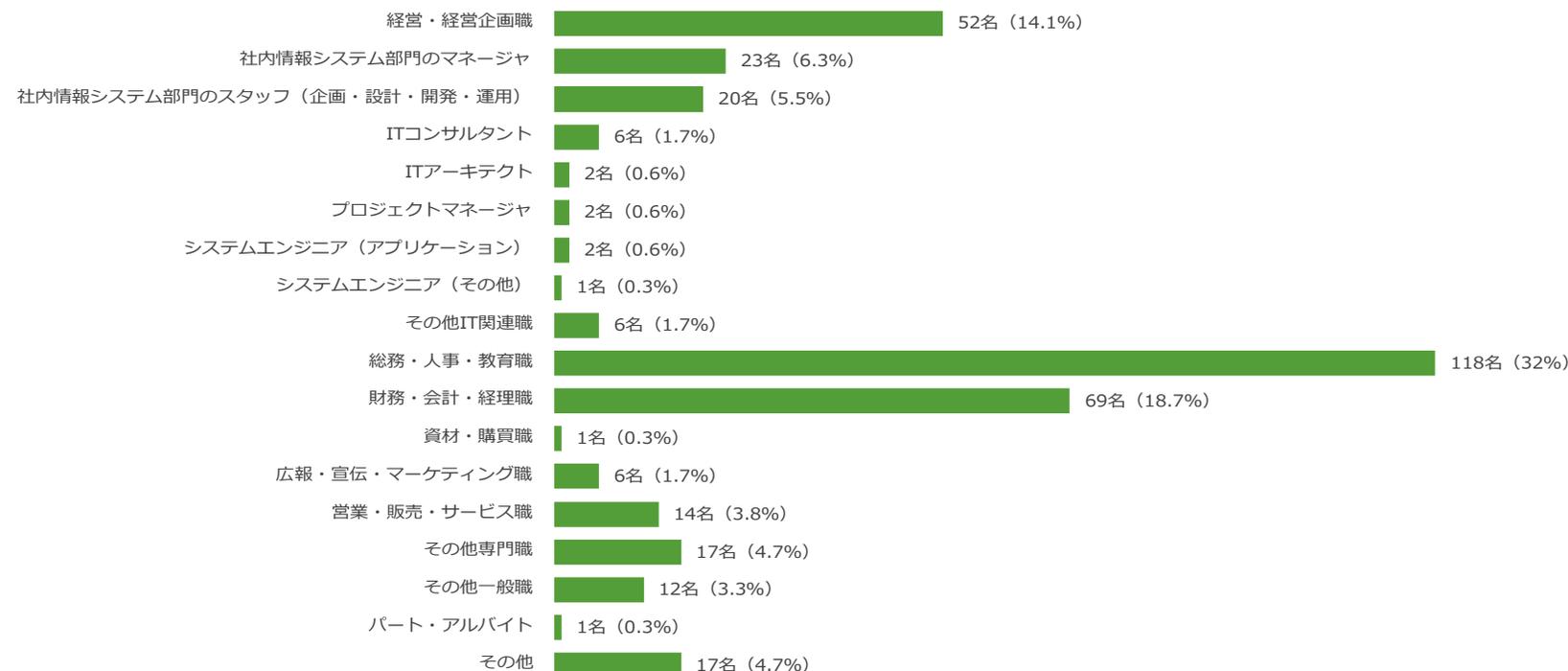


日時：2021年2月25日（木）、26日（金）

URL：<https://www.itmedia.co.jp/business/special/mk210199/index.html>

全申込者数：369名 / 視聴者数：249名（参加率67.5%）※セミナー全体の視聴者数

▼申込者 視聴者属性



強い営業の作り方： ニューノーマル時代の営業活動とは？ 最新手法を徹底解説

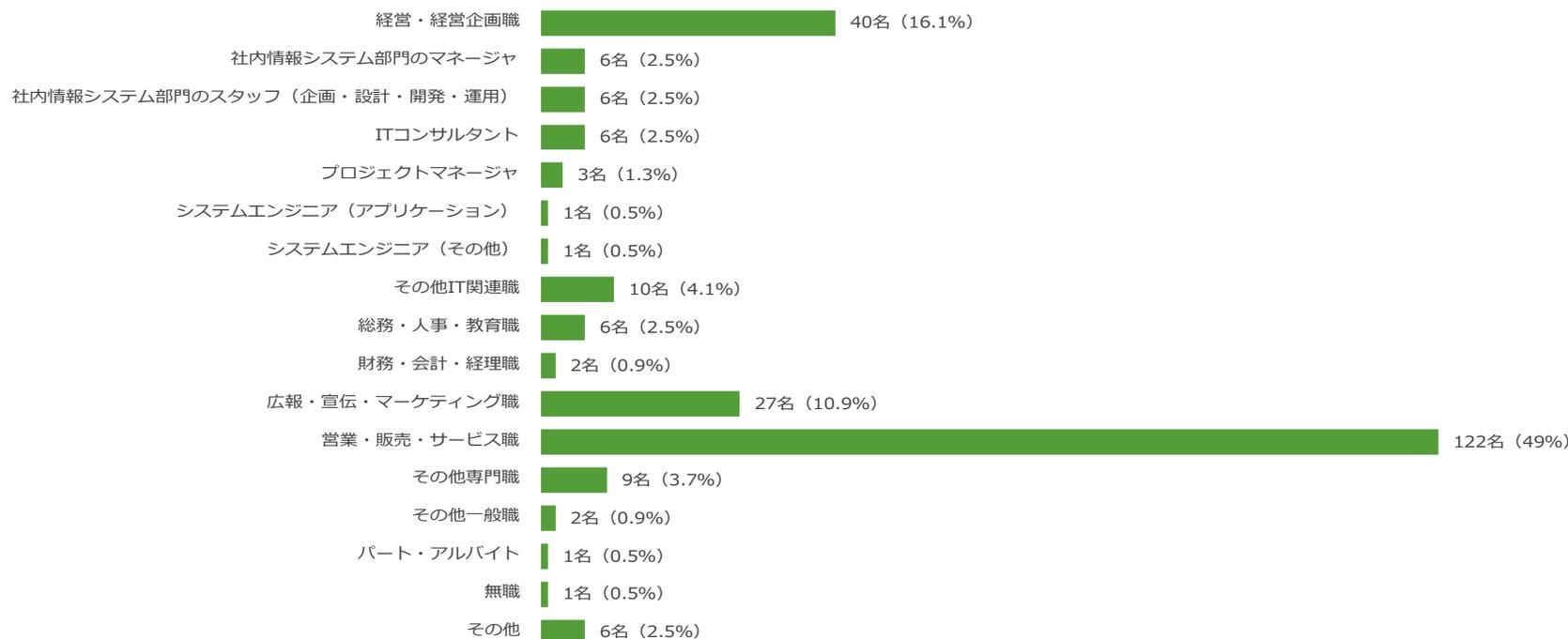
日時：2020年11月26日（木）

URL：<https://www.itmedia.co.jp/business/special/mk201199/index.html>

全申込者数：249名 / 視聴者数：179名（参加率71.9%）※セミナー全体の視聴者数



▼申込者 視聴者属性



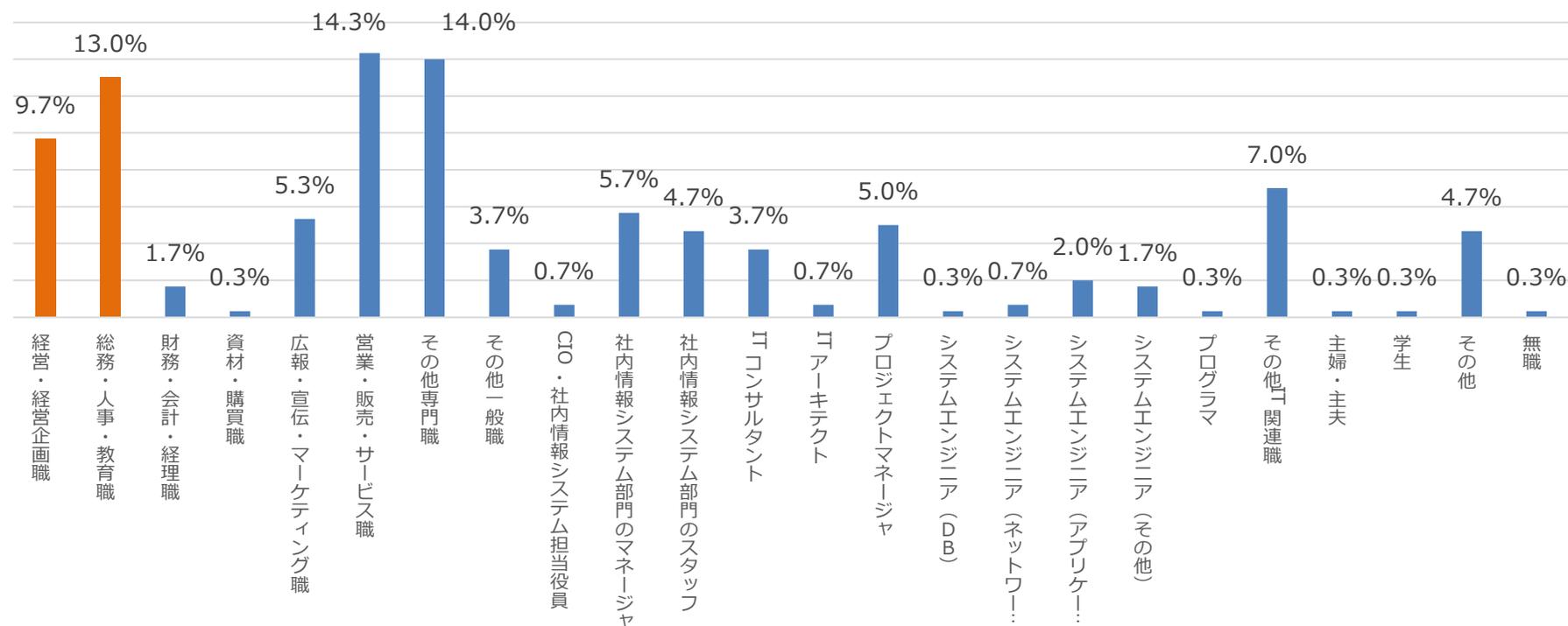
テレワークを阻む壁 コミュニケーション不全を解決するには？ 最新事例に学ぶコラボレーション術



日時：2020年9月10日（木）、11日（金）

URL：<https://www.itmedia.co.jp/business/special/mk200901/index.html>

全申込者数：300名 / 視聴者数：230名（参加率76.6%）※セミナー全体の視聴者数



テレワークを阻む壁 ～決済・契約業務もペーパーレス化 完全テレワークを実現する処方箋

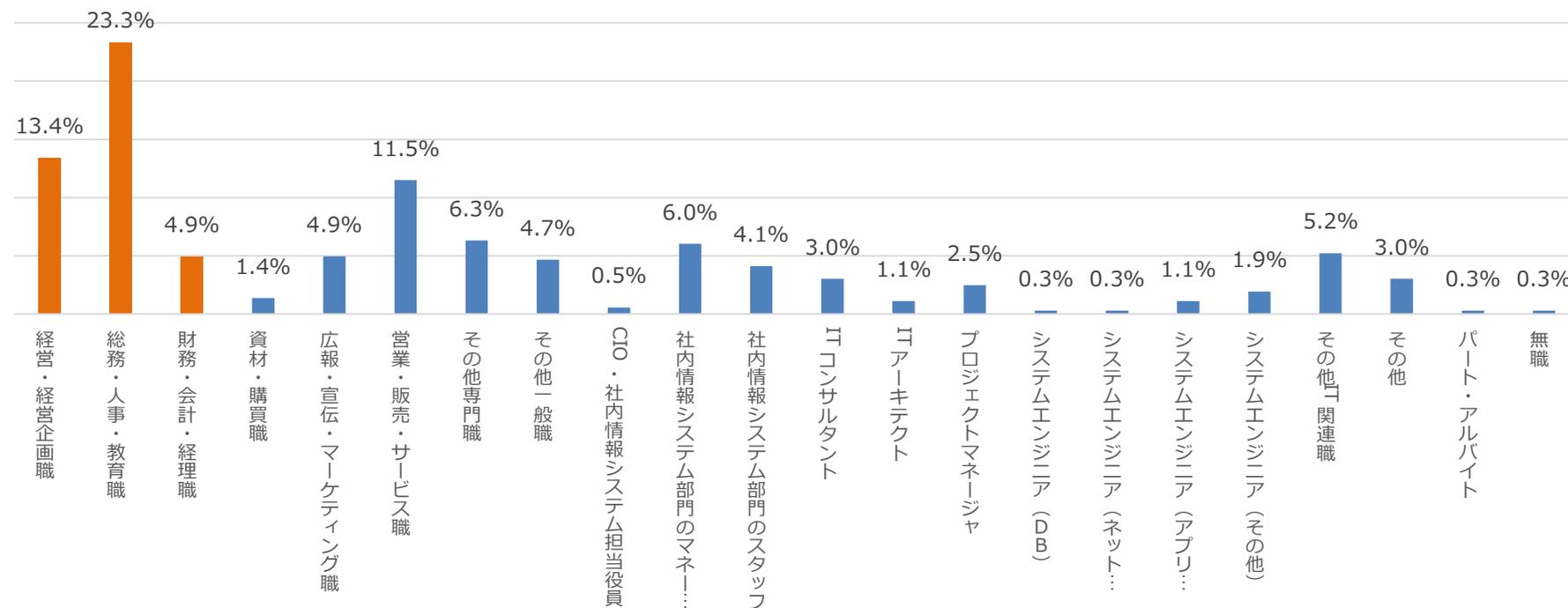


日時：2020年8月26日（水）、27日(木)、28日（金）

URL：<https://www.itmedia.co.jp/business/special/mk200802/index.html>

全申込者数：365名 / 視聴者数：259名（参加率71.0%）※セミナー全体の視聴者数

▼申込者 視聴者属性



●ITreview とは



ITreviewは
法人向けソフトウェア・クラウドサービスのレビューサイトです

代表コンテンツ

レビュー



ユーザーから投稿された
製品に関する率直な意見

ITreview Grid

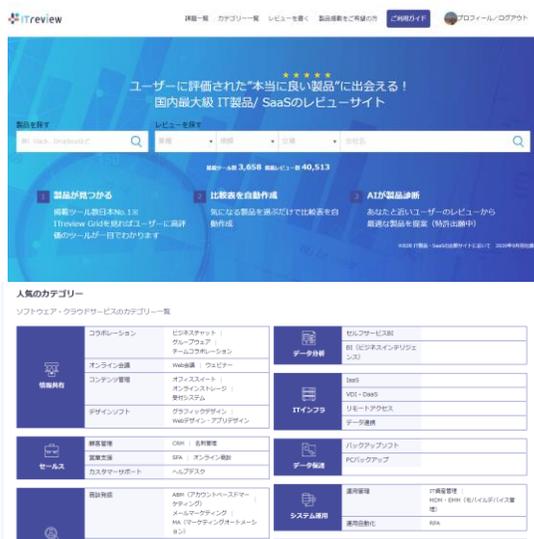


独自のスコアで顧客満足
度がひと目でわかる

バッジ



多くの支持を集めた製品
にバッジを発行して表彰



<https://www.itreview.jp/>

カテゴリー展開

レビュー4万件以上、製品掲載数4,000件以上掲載

情報共有	セールス	マーケティング	ERP
データ分析	ITインフラ	データ保護	システム運用
セキュリティ	開発	AI	CAD・PLM

お問い合わせ窓口

アイティメディア株式会社 営業本部

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル12/13F
TEL : 03-6893-2240 Mail : sales@ml.itmedia.co.jp



ITmedia Inc.