

# Digital Back Office Week

## 2022 summer

Ver.2.0

Produce by

**ITmedia**ビジネス  
O N L I N E

# Digital Back Office Week 2022 summer

## 開催概要

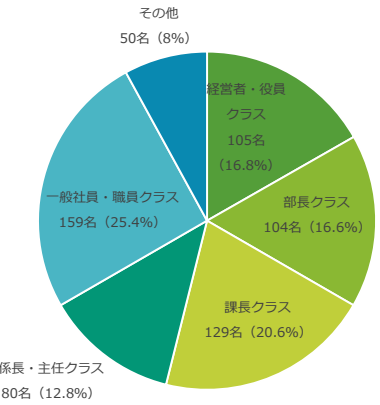
|         |                                                                                            |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会期名称    | Digital Back Office Week2022夏                                                              |
| 主催      | <b>ITmedia</b> ビジネス<br>O N L I N E                                                         |
| 開催日時    | 2022年5月30日(月)～6月3日(金)予定                                                                    |
| 申込締切    | 2022年3月18日(金)                                                                              |
| イベント形式  | 集合型オンラインセミナー                                                                               |
| 視聴方法    | 無料登録制                                                                                      |
| 事前申込者数  | 約500名想定                                                                                    |
| 想定視聴者属性 | 財務・会計・経理担当者の方、人事・総務・法務部門担当者の方、経営者、経営企画の方、社内情報システムの運用・方針策定をする立場の方、企業情報システム部門の企画担当者、運用管理者 など |
| 告知/集客   | ITmedia ビジネスオンラインを中心とした当社媒体                                                                |
| 運営      | アイティメディア株式会社 セミナー運営事務局                                                                     |

本内容は予告なく**変更または実施を中止する場合がございます**。あらかじめご了承ください。ご不明点等は営業担当までお問い合わせください。

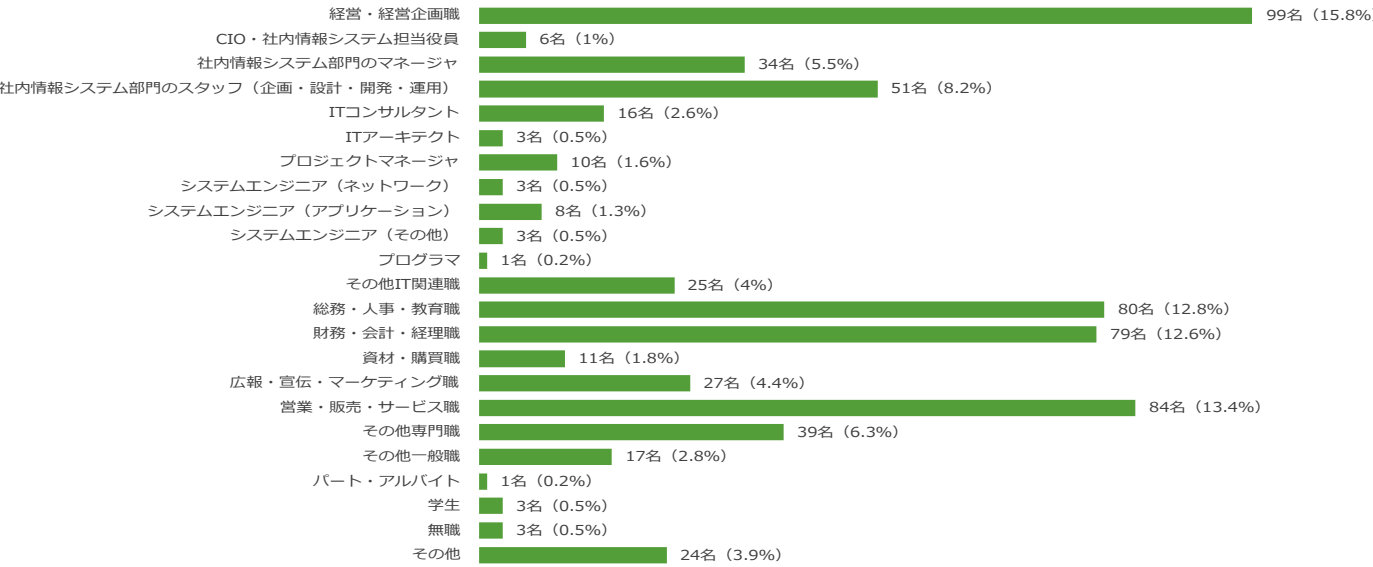
## 過去開催実績

■ Digital Back Office Week 2021秋  
2021年10月25日（月）～ 2021年10月28日（木）  
申込者数：627名

### 来場者役職



### 来場者職種



### データを資産に変換せよ バックオフィスが目指すべき「越境」と「体験価値」

日々の売り上げや顧客情報、従業員サーベイなどさまざまなデータを扱い、蓄積されているバックオフィス。そうしたデータを無駄にせず、いかに競争力の源泉を生み出す「資産」へと変換できるかが、喫緊の課題だと言えるでしょう。そしてその先にあるゴールが、社内メンバーや顧客に提供する体験価値の向上です。

本セミナーでは、バックオフィスにおける越境を阻む業務の解決策を解説するとともに、これから提供していくべき体験価値のヒントをお届けすることで、これからのバックオフィスがあるべき姿を探っていきます。

Day1

リーガルDX

Day2

EX  
(エンployeeエクスペリエンス)

Day3

CX  
(カスタマーエクスペリエンス)

Day4

経理DX

### Day1 リーガルDX

## 「紙」「ハンコ」契約との決別でビジネスはどう変わる？ 経営に生きる電子契約のはじめ方

日本企業に求められているDXの中でも、障壁になりやすいものといえば「紙の契約業務」です。紙とハンコに代わるものとして、現在、電子契約システムのニーズが高まっていますが、取引先の状況や「結局紙が残って導入効果に期待できないのでは」といった懸念を払しょくできず、導入に至らないケースも散見されます。

事務負担や印紙税の削減だけではなく、契約締結のリードタイム短縮によりビジネスを加速できる、また他システムと連携させることにより部署を越えた経営「資産」として契約情報をデータ共有ができるなど、メリットが豊富な電子契約。契約書管理も容易になるため、適切な保管によるガバナンス強化、機会創出のチャンスにもつながるはずです。

ここでは、電子契約導入をスムーズに進め、部署横断で生かせるデータを生み出すリーガルDXにフォーカス。契約業務の効率化の先に、経営改革を果たすためのヒントをお届けします。

Day2

EX（エンプロイーエクスペリエンス）

## 今、バックオフィスが向き合うべき「顧客」と「経営課題」とは

一人一人のキャリア観や働き方が多様化する今、高い競争力を維持するためには従来のようなマネジメントや組織の在り方を刷新する必要があります。企業としては、これまで以上に多彩な選択肢を提示し、従業員のエンゲージメントを高めながら、それぞれが自発的に働けるような環境を用意するという難しい経営課題の解決を迫られているといえるでしょう。

こうした経営課題を解決する上で重要な視点が、「従業員体験（Employee Experience : EX）」と「従業員エンゲージメント」であり、それを担う部署こそがバックオフィスです。今、バックオフィスは従業員を一種の「顧客」として捉えながらさまざまなツールの導入・活用を行っていくべきなのです。

本ゾーンでは、バックオフィスが立ち向かうべき従業員体験の向上、ひいては従業員エンゲージメントの向上による競争力強化という経営課題に対して、多様なメンバーの最大公約数をどのように設計し、実現していくべきか、そのカギを探ります。

Day3

CX（カスタマーエクスペリエンス）

## 組織内外の懸け橋として「CX」を実現 これからのバックオフィスの存在意義とは

これまでさまざまな課題が立ちはだかり、縦割りになりがちだったバックオフィス。テクノロジーの進化により、こうした縦割りが解消され始めている中で、これからは社内だけでなく、社外メンバー・組織との懸け橋となり、円滑にビジネスを進めていくハブになる必要があるといえます。

例えば、昨今ではセールスオペレーションといった形で営業部門との一体化を実現し、業績の向上とともに顧客の体験価値

（Customer Experience：CX）向上につなげるようなケースも出てきており、こうした分断されがちなバックオフィスと事業部門との連携も急務の一つです。また、社外とのコラボレーション促進や、顧客から寄せられた問い合わせ対応の効率化も求められてくるでしょう。

では今、さまざまな領域においてバックオフィスが懸け橋となるためには、どのようなツールを活用していくべきなのでしょうか。本ゾーンでは、さまざまなツールの紹介やポイントの解説を通して、バックオフィスのこれからの探ります。



Day4

### 経理DX

## “時代に歩調を合わせる”デジタル化の終焉 経理財務データを経営の羅針盤に昇華せよ

各部署の中でも、特に「紙」処理が多く、属人化も起こりやすい経理財務は、コロナ禍に突入して以降、喫緊のDX対応が求められた最たる領域でした。リモートワーク対応のほか、改正電子帳簿保存法の影響も大きく「慌ただしい暫定対応の中で今に至る」方や、中には「いまだデジタル化に舵を切れていない」という方も多いのではないのでしょうか。

しかし、経理財務で扱う文書情報は、経営指針を左右するデータの宝庫。社会の流れや法令に歩調を合わせることを目的にデジタル化を目指すのではなく、真の変革、経理DXに取り組むことで分断されがちなバックオフィス業務の「越境」を果たすことが肝要です。

では、デジタル化だけではない経理DXにはどうすればたどり着けるのでしょうか？ その正しいルートをご案内します。



# Digital Back Office Week 2022 summer

## Timetable

|             | Day1<br>リーガルDX    | Day2<br>EX<br>(エンプロイーエクスペリエンス) | Day3<br>CX<br>(カスタマーエクスペリエンス) | Day4<br>経理DX      | 専用ゾーン                                          |
|-------------|-------------------|--------------------------------|-------------------------------|-------------------|------------------------------------------------|
| 13:00~13:40 | 基調講演<br>1-1       | 基調講演<br>2-1                    | 基調講演<br>3-1                   | 基調講演<br>4-1       | ゲストセッション<br>5-1                                |
| 13:50~14:20 | スポンサーセッション<br>1-1 | スポンサーセッション<br>2-1              | スポンサーセッション<br>3-1             | スポンサーセッション<br>4-1 | スポンサーセッション<br>5-1                              |
| 14:30~15:00 | スポンサーセッション<br>1-2 | スポンサーセッション<br>2-2              | スポンサーセッション<br>3-2             | スポンサーセッション<br>4-2 | スポンサーセッション<br>5-2                              |
| 15:10~15:50 | 基調講演<br>1-2       | 基調講演<br>2-2                    | 基調講演<br>3-2                   | 基調講演<br>4-2       | ゲストセッション<br>5-2                                |
| 16:00~16:30 | スポンサーセッション<br>1-3 | スポンサーセッション<br>2-3              | スポンサーセッション<br>3-3             | スポンサーセッション<br>4-3 | スポンサーセッション<br>5-3                              |
| 16:40~17:10 | スポンサーセッション<br>1-4 | スポンサーセッション<br>2-4              | スポンサーセッション<br>3-4             | スポンサーセッション<br>4-4 | スポンサーセッション<br>5-4                              |
|             |                   |                                |                               |                   | ▼各セッション枠時間<br>・基調講演 : 40分<br>・スポンサーセッション : 30分 |

※上記タイムテーブルは変更となる可能性があります。



# SPONSORED MENU

**Digital Back Office Week 2022 summer**

### ご協賛プランは以下の5種類をご用意

2社限定の  
特別プラン!

#### ダイヤモンド

編集部が企画するゲストセッション1枠と、  
貴社セッション2枠から構成される貴社専用ゾーンを設置するプランです。  
編集部が貴社の訴求したいメッセージをお伺いし、  
ゾーン全体の概要やゲストセッション候補者のご提案・講演概要の企画をすることで、  
貴社テーマに関心の高い視聴者へ訴求することが可能です。

#### プラチナ

スポンサーセッション1枠と、イベント全申込者リストをご提供するプランです。  
貴社セッションを視聴した関心度の高い読者から、  
イベント全体の申込者まで幅広いリストを獲得可能です。

#### ゴールド

スポンサーセッション1枠と、協賛セクション事前申込者リストをご提供するプランです。  
協賛セクションのテーマに興味がある参加者へアプローチすることが可能です。

#### 全リスト

イベント全体の事前申込者リストをご提供するプランです。  
スポンサーセッションの準備が難しい場合でも、多くのリストを獲得することが可能です。

#### セクションリスト

セクション単位での事前申込者リストをご提供するプランです。  
協賛セクションのテーマに興味がある視聴者のリストを獲得することが可能です。

## スポンサーセッション

30分のセッション枠をご活用いただけます。  
ITmediaのカメラやマイクなどの機材を使用して手軽にセッションを行っていただけます。  
ご来社が難しい場合は動画データをご納品いただき、当日配信することも可能です。

**ITmediaで撮影したライブ配信の動画を  
データ納品する追加オプションあります！(税別5万円)**



ダイヤモンド

ゲスト+2セッション

全リスト

プラチナ

セクション

ゴールド

## セッションアンケート

貴社のセッション枠の時間内に独自のアンケートを実施いただくことが可能です。  
回答形式は単一回答、複数回答、自由回答の3種類を組み合わせて自由に設定いただけます。



ダイヤモンド

全リスト

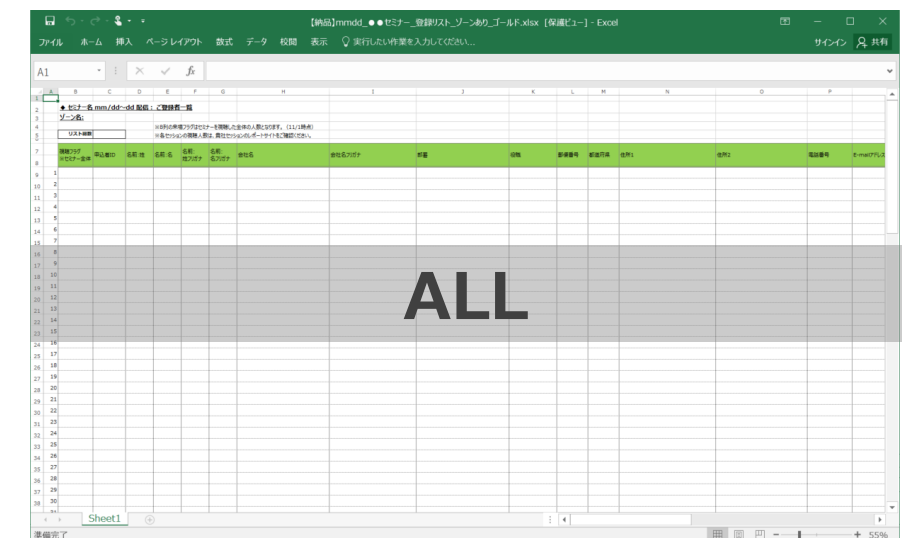
プラチナ

セクション

ゴールド

## 全申込者リスト

全申込者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報をリストにてご提供します。  
申込者リストはイベント終了後3～5営業日以内にReport Centerシステム経由でExcelデータ形式にて納品させていただきます。



ダイヤモンド

全リスト

プラチナ

セクション

ゴールド

※画像はすべて参考イメージになります。

## 協賛セクション申込者リスト

協賛セクションの申込者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報をリストにてご提供します。

**ダイヤモンドプラン**には**納品リストを全申込者リストに変更する追加オプション**もご用意しております！

※事前申込時に該当セクションを視聴希望としてチェックしている人(任意/申込時1カ所以上の視聴希望必須)のリストがご納品対象です。

ダイヤモンド

約250名想定

プラチナ

ゴールド

約250名想定

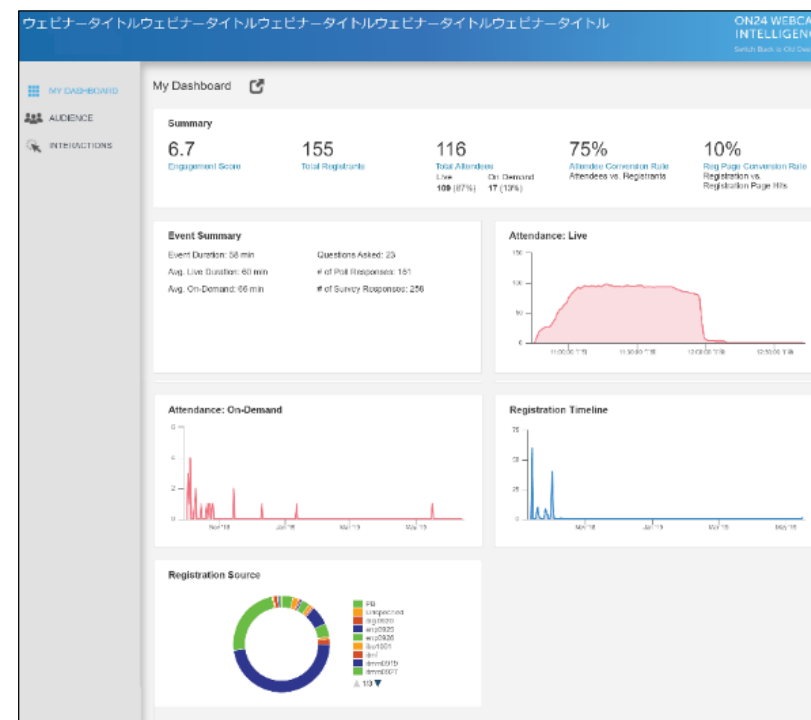
全リスト

セクション

約250名想定

## 自セッションの 視聴者データ・レポートサイト

貴社セッションのレポートサイトをご提供します。  
セッション視聴者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報もDL可能です。



ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

## 事前アンケート結果

事前登録時に製品選定における立場や抱えている課題等を尋ねており、これらの回答内容をお渡しする申込者リスト内に反映してご提供します。  
見込み客の選別やアポイントを取るときの事前情報としてお役立てください。  
(設問はITmedia設定)

ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

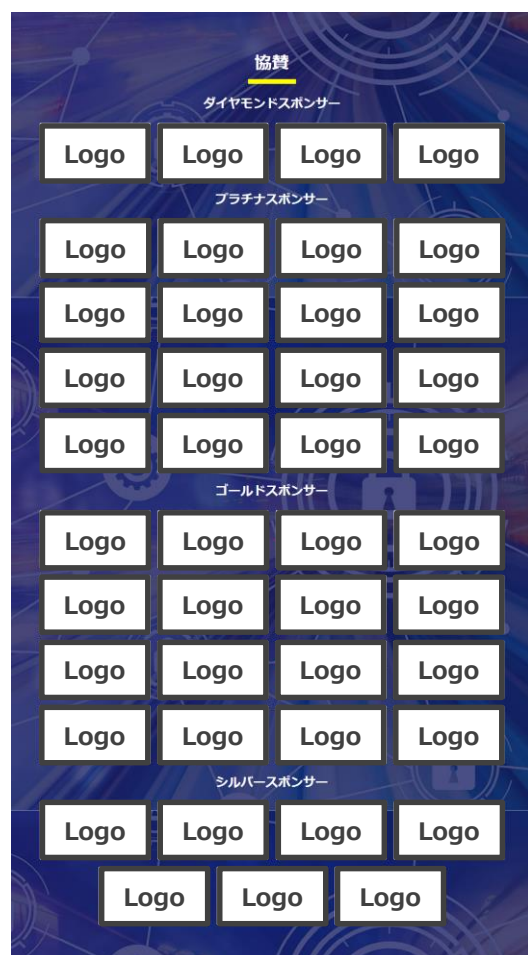
全リスト

セクション

※画像はすべて参考イメージになります。



## スポンサーロゴ掲載



イベントの集客サイトに貴社のロゴを掲示し、貴社サイトへのリンクを設定いたします。

ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

## 配布資料

貴社セッション内で視聴者に向けて、ご講演資料+3点まで資料の配布が可能です。  
PDFデータを送付いただきダウンロードリンクとするほか、貴社の指定外部リンクを設定することも可能です。



ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

## 開催報告書

ITmediaで一般来場者へ全体アンケートを行っており、その集計結果を開催報告書として会期終了後にご提供いたします。  
開催報告書内は個人情報是不含、集計データでのご提供となります。



ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

## 協賛プラン

|                           | ダイヤモンド<br>(限定2社)                  | プラチナ              | ゴールド              | 全リスト        | セクションリスト  |
|---------------------------|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------|-----------|
| スポンサーセッション                | ●<br>(ゲスト+2セッション)<br>Live配信+アーカイブ | ●<br>Live配信+アーカイブ | ●<br>Live配信+アーカイブ | —           | —         |
| セッションアンケート                | ●                                 | ●                 | ●                 | —           | —         |
| 全申込者リスト ※想定500名           | —                                 | ●                 | —                 | ●           | —         |
| 協賛セクション申込者リスト             | 想定250名<br>※追加オプション有               | —                 | 想定250名            | —           | 想定250名    |
| 自セッションの<br>視聴者データ・レポートサイト | ●                                 | ●                 | ●                 | —           | —         |
| 事前アンケート結果                 | ●                                 | ●                 | ●                 | ●           | ●         |
| スポンサーロゴ掲載                 | ●                                 | ●                 | ●                 | ●           | ●         |
| 資料配布                      | ●                                 | ●                 | ●                 | —           | —         |
| 開催報告書                     | ●                                 | ●                 | ●                 | ●           | ●         |
|                           | ¥4,500,000-                       | ¥2,800,000-       | ¥2,000,000-       | ¥1,400,000- | ¥900,000- |

※ご協賛申込が申込締切日以降となった場合、各プランとも想定の  
来場申込者データ数に達しない可能性があります。  
※セッションスポンサーが4社未満の場合、実施は見合わせとなりま  
す。※スポンサー数に応じて、プログラムは適宜変更いたします。

(すべて税別・グロス価格)

ダイヤモンド・プラチナ・ゴールドプランスポンサー限定！

## セットメニュー タイアップ記事への行動履歴ターゲティング誘導

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し拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことが無くても、同じ「興味・関心を持つ人」を捕捉することで読者のリーチが広がります。



誘導

興味関心がある人だけを抽出



ご提供価格

¥1,500,000-

協賛社様限定！  
定価

¥1,700,000-

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

3,000～4,000文字、図版2～3点

実施内容

- ・タイアップ記事 1本制作
- ※本メニューは、ライブ/オンデマンド配信、録画データ等を視聴しながら要点をまとめるものです。別途取材は行いません。
- ・読者行動データを基に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）

対象媒体

ITmedia ビジネスオンライン

※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。

※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。

※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。

※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、追加費用が発生する場合がございます。

- ・本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- ・外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します（指定出来ません）
- ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。



# SCHEDULE

**Digital Back Office Week 2022 summer**

## お申し込みからの流れ

2022年3月18日(金)

申込締切

締め切りまでに**利用申込書**を担当営業にご提出ください。  
用紙及びご提出先は担当営業よりご案内させていただきます。

一般向け  
告知準備

イベント告知にも関連する、セッションのご講演者情報、ご講演タイトル、  
貴社ロゴデータなど合わせてご提出いただき、  
**セッション登録用紙**を事務局へご提出ください。

4月中旬～

イベント告知  
開始

事務局にて、集客のためのイベント告知サイトをオープンいたします。  
同時に視聴希望者の事前登録も開始いたします。

開催準備

開催に向けて、**配布資料・視聴者向けセッションアンケート設問・動画納品の場合のご講演データ**などを事務局にご提出ください。  
開催2営業日前までにレポートサイト情報もお送りさせていただきます。

2022年5月30日(月)  
～6月3日(金)

イベント開催

イベント本番となります。ライブ講演いただく場合は、事務局よりご案内する時間までに弊社スタジオ受付にお越しください。また、開催中は**レポートサイトにてリアルタイムにセッション視聴者数**などをご確認いただけます。

終了後～

会期終了

会期終了後、**3～5営業日以内に事前申込者のリスト**をご提出させていただきます。  
また終了後1～2週間程度、セッションのアーカイブ配信を行います。※予定  
開催報告書は集計後、別途営業担当よりご提出させていただきます。

※上記は目安のスケジュールとなります。詳細なスケジュールは開催日が決定後、ご案内いたします。

# APPENDIX

**Digital Back Office Week 2022 summer**

## セッションの視聴画面イメージ

### ご講演者情報

貴社名と合わせまして、ご講演者様の氏名、肩書、お写真を掲出させていただきます。

### 配布資料

貴社セッション視聴者様に向けての配布資料を設置可能です。  
ご講演資料+3点まで設置できますので、ご希望の資料を支給ください。

### Q&Aフォーム

ご希望の場合は視聴者からの質問を受け付けるQ&Aフォームをご利用いただけます。



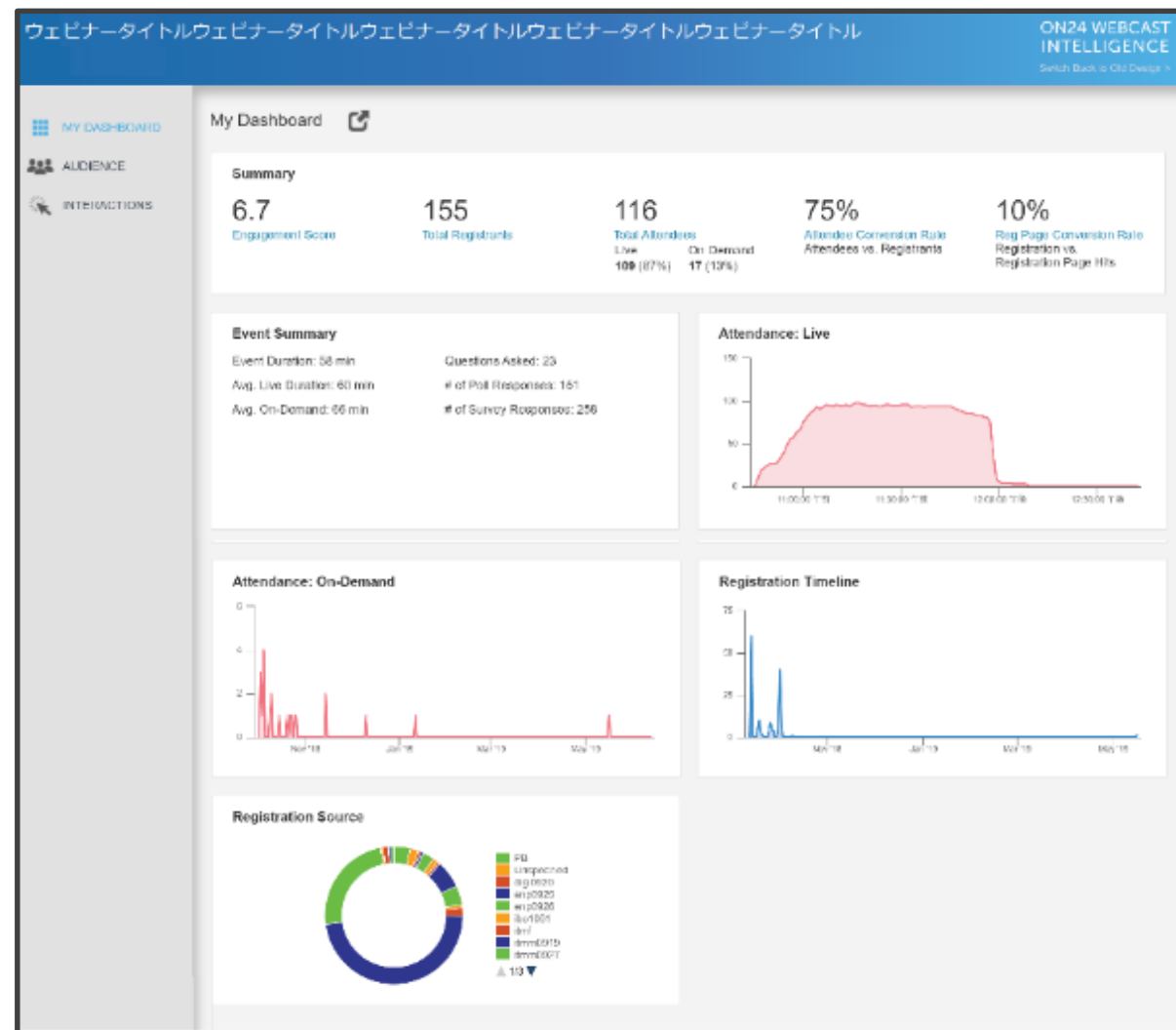
### ご講演映像

ご講演の映像を放映します。  
ライブ配信で投影資料がある場合は、事前に事務局に送付いただければ、ご講演者様と組み合わせた画面構成に調整いたします。

### セッションアンケート

貴社セッションの視聴者様に向けてアンケートを行っていただくことも可能です。  
ご希望の場合は設問内容をご連絡ください。

## イベントレポートサイトで貴社セッションの視聴者をリアルタイムにチェック可能



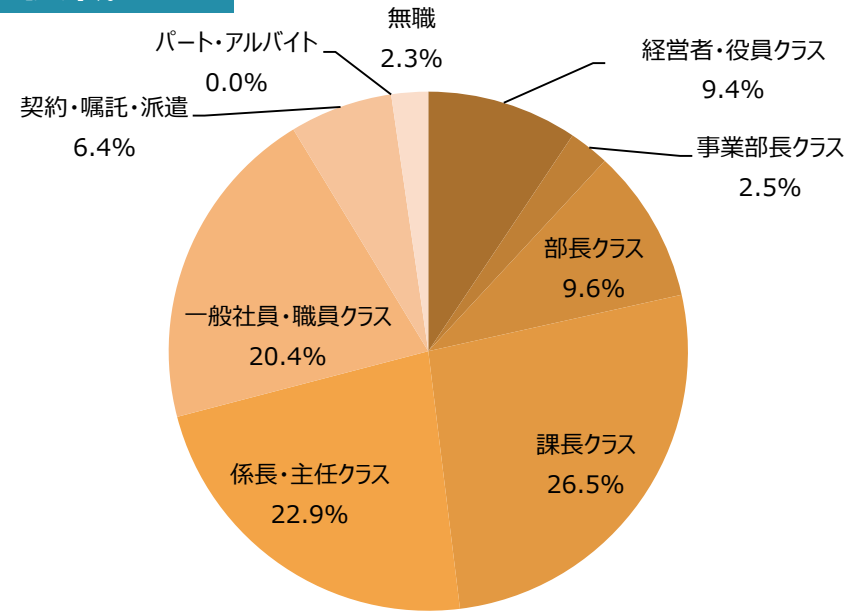
### オンラインレポート掲載項目

- ✓ 視聴者情報
  - 登録項目
    - 氏名
    - 役職
    - 所属社名
    - 従業員規模
    - 業種
    - 職種
  - OS
  - ブラウザ
- ✓ セッションの視聴人数
- ✓ 視聴人数の推移
- ✓ 平均視聴時間
- ✓ Q&A、資料ダウンロードなどの行動履歴

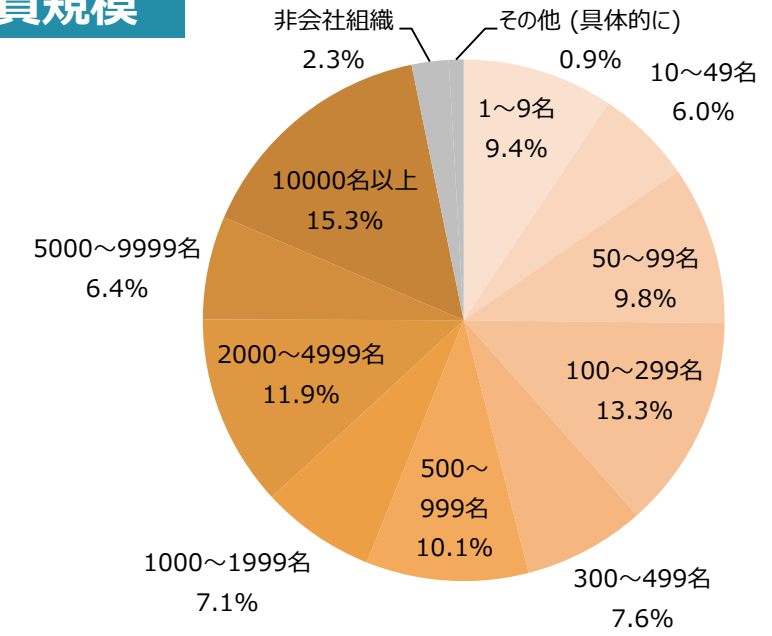


**ITmediaビジネス**  
O N L I N E

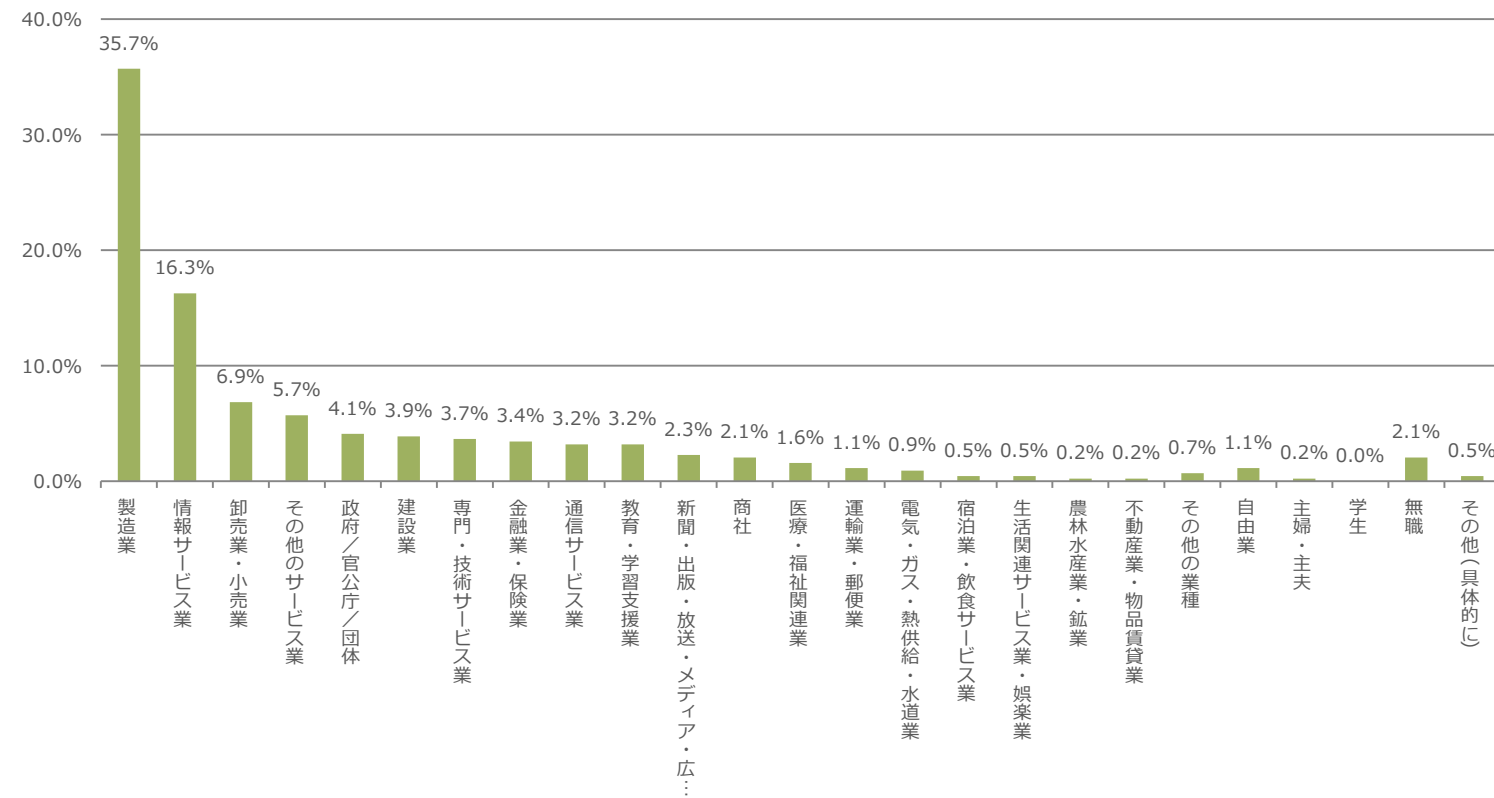
## 役職



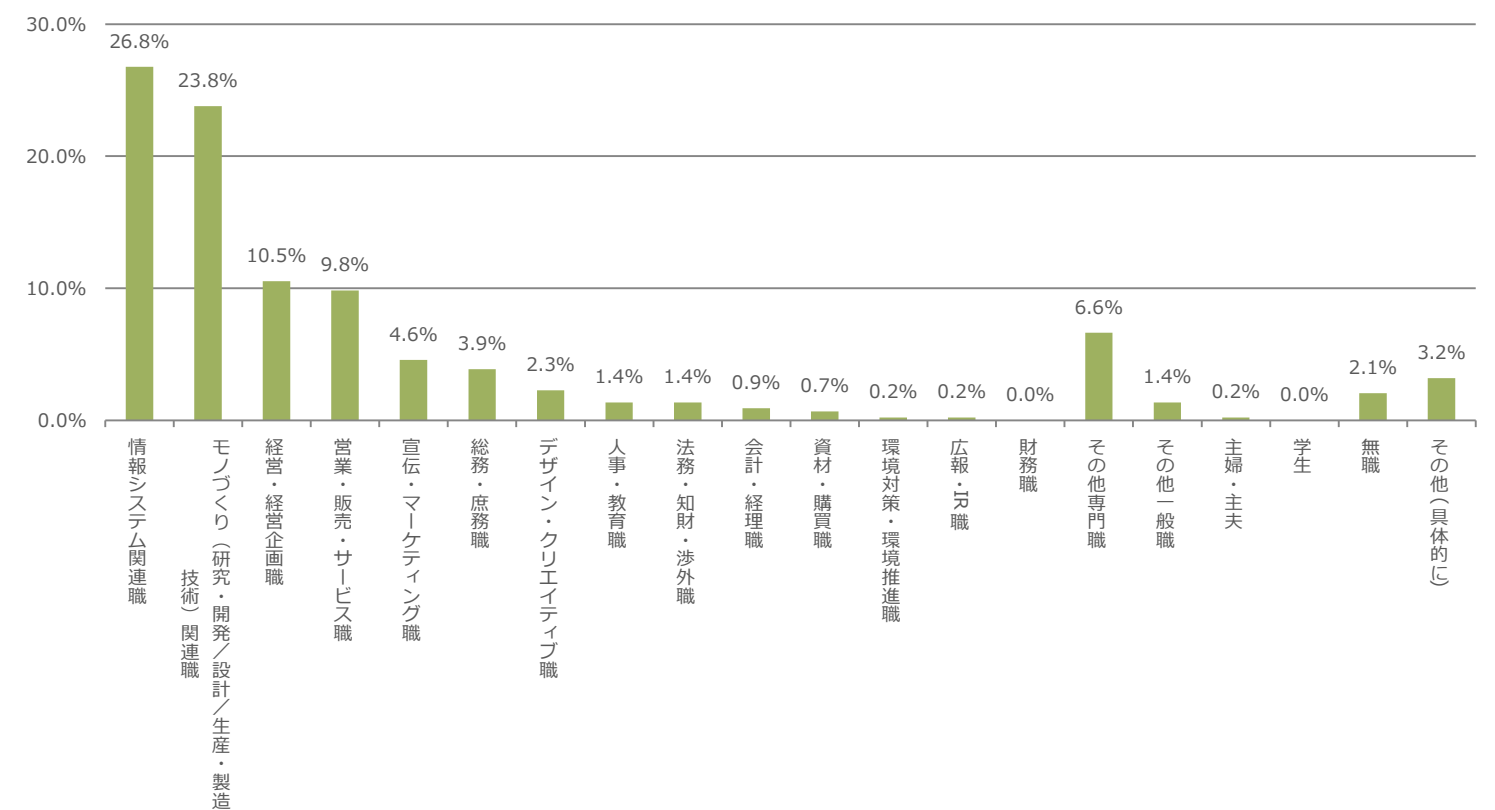
## 従業員規模



## 業種



## 職種



# Digital Back Office Week 2022 summer

## ご留意事項

### キャンセル料につきまして

申込書受領後または事務局案内開始後のキャンセルは、下記のキャンセル料が発生いたします。予めご了承ください。

- ・開催日41日前まで : 50%
- ・開催日40日以内 : 100%

### 消費税につきまして

消費税は別途申し受けます。

### オンラインでのセミナー配信リスクにつきまして

ライブ配信は常にリスクが伴います。以下にリスクを明示するとともに、当社の対策を記載いたしますので、予めご了承のほどよろしくお願いいたします。

#### ●リスク1：インターネット回線およびインターネットサービスプロバイダーにおける障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。直ちにバックアップPCおよびバックアップ回線での配信に切り替えます。

#### ●リスク2：ライブストリーミングプラットフォーム（ネクプロ）における障害

ネクプロは高精細な映像、音声を届ける仕組みを搭載し、配信中にバッファをためておくことで、ユーザー環境によって映像の途切れや音声途切れる現象を軽減します。障害対策として常にバックアップ配信ができるようにシステムを冗長化していますが、万が一配信プラットフォームが落ちた場合は視聴者にメールにて配信停止のお詫びを送付し、後日オンデマンド版を案内いたします。

#### ●リスク3：電源障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。バックアップPCから配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

#### ●リスク4：機材障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。直ちにバックアップPCおよびバックアップ回線での配信に切り替えます。

#### ●リスク5：視聴側における障害

総視聴数に対する単独（10%以下）の視聴不良はそれぞれの環境に起因する可能性が高いので、問い合わせに対して個別対応いたします。10件単位で同様の症状がみられる（現場でご報告いただいた）場合は、配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

## 個人情報取り扱いについて

弊社メディア主催セミナーにおける参加者等の個人情報または個人情報を含むデータ(以下「本個人データ」という)のお取り扱いに関し、以下の点をご確認下さい。

### 1. (本個人データについて)

本個人データは情報主体の同意の下で弊社が協賛企業へ提供するものです。弊社は、本個人データの収集に際しては、日本国内の法令、条例、ガイドライン等を遵守していることを保証いたしますが、本個人データの正確性、完全性、有用性については一切保証いたしておりません。

### 2. (データ授受)

提供する本個人データは、申込書に記載のあるご担当者にのみ納品いたします。

### 3. (利用目的の制限)

本個人データは当該イベントに関連した貴社製品／サービスに関する参加者等の情報主体への情報提供（以下「本利用目的」という）に限定してご利用下さい。  
本利用目的以外で本個人データを利用される場合は、貴社の責任において、個人情報の情報主体に対し新たな利用目的を事前通知し同意を得ることをお願い申し上げます。

### 4. (問合せ先、個人情報変更／削除方法の明示)

本個人データの利用に際しては、適用される法令、条例、ガイドライン等の遵守をお願いいたします。また、本個人データを元に情報主体へアクセスする際は、必ず「貴社内の連絡先」「本個人データ収集元となったイベント名」および「本個人データの変更、削除、情報提供の停止方法」を明示してください。

### 5. (管理責任者)

本個人データについては管理の責任者を定めご利用下さい。

### 6. (安全保管)

本データの漏えい、滅失またはき損の防止その他の安全管理のために必要かつ適切な措置を合理的な範囲で講じてください。

### 7. (再提供)

本個人データの再提供は原則として行わないで下さい。再提供が必要な場合は事前に弊社及び情報主体の承諾を得た上でご利用下さい。

### 8. (苦情の解決)

貴社による利用により、情報主体から苦情が寄せられた場合、その解決は貴社側で解決いただきますようお願い申し上げます。  
また、弊社に苦情が寄せられた場合、貴社にその解決をお願いする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

### 9. (損害の賠償)

貴社による利用が情報主体の権利を侵害したという理由で、貴社が情報主体から損害賠償を請求された場合、弊社での責任は負いかねます。あらかじめご了承ください。



**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

MAIL : [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp)