

人材問題の解決セミナー



採用・定着・活躍を続ける最適解とは

開催日:2023.6.12(月)~6.15(木)

申込締切:2023.3.10(金)

Produced by

ITmediaビジネス
O N L I N E

開催概要

会期名称

HRA 人材問題の解決セミナー

主催

ITmediaビジネス
ONLINE

開催日時

2023年6月12日(月)～6月15日(木)予定

申込締切

2023年3月10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300名想定

想定視聴者 属性

所属部署での採用・育成・スキル共有などに課題を感じている方、
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。

DX人材特集好調 採用・育成に関心のある読者が増加



読者数は1カ月で10倍以上に急増

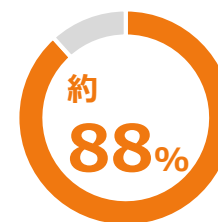


直近1カ月で、関心のある読者は10倍超に増加。

人事読者は上半期を振り返り、人材育成計画の策定や人材獲得に動き出している。

約9割の読者の職場で、DX人材が不足

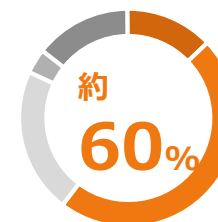
- 約9割の読者が、勤務先でDX人材を「十分に確保できていない」と回答
- DX人材を確保する手段は「新卒から育成」もしくは「社内人材の配置転換」の意向が約4割



DX人材を十分に確保できていない

リスキリングは「興味・関心があるが、未実施」が6割

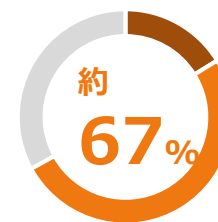
- 約6割の読者が、DXのためのリスキリングに関して、勤め先ではまだ実施していないが興味・関心があると回答。実施済みは約14%にとどまった
- リスキリングを実際に進めている事例記事が好評であることから、リスキリング施策の実施を見据え、他社事例の情報収集をしている段階と考えられる
 - [SOMPO、なぜ全社員を「DX人材」に？ 6万人超にたまたま込む「DX版読み書きそらぼん」とは](#)
 - [キリンはなぜ「道場」でDX人材を育成するか その真意](#)



DXのためのリスキリングは未実施だが興味・関心がある

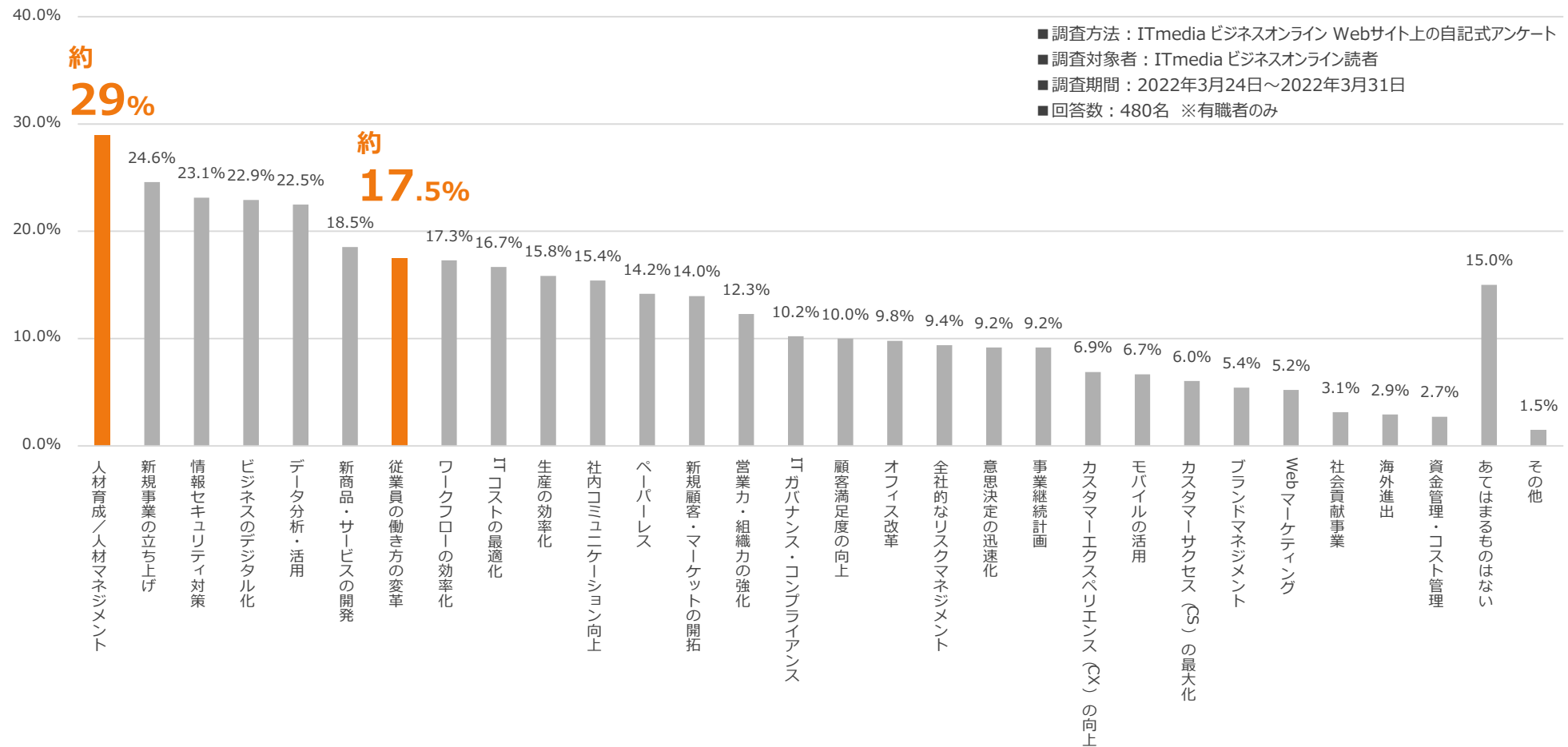
約7割が、DX人材を採用意向

- 約7割の読者が、勤務先でDX人材を「採用する意向がある」と回答
- しかし、DX人材は競争率が高いため、自社の採用チームのみでは十分に採用できず、ヒントを探して情報収集している段階と考えられる
- 「競争率が高い中、どうアプローチすべきか」など具体的な課題感を扱う記事が人気
 - [DX人材がいない！ 本当に優秀な人は、実は採用市場に出てこない——では、どう採用するか？](#)
 - [狙うは引く手あまたのDX人材 優秀な人を欲しがらる現場、見つけれずに悩む人事——「中途採用の壁」を壊すため、何をしたのか](#)



DX人材を採用する意向がある

以下に挙げるテーマの中で、お勤め先でお金を払ってでも実現／改善したい課題があれば、いくつかもお選びください。（複数回答可）



メディア読者の中でも「人材育成/人材マネジメント」「従業員の働き方の変革」は多くの方が課題に感じています。

～採用・定着・活躍を続ける最適解とは～

ビジネス環境が激変する今、人材に求めるスキルは多様化・深化し、企業が抱える人材獲得の悩みは深刻さを増している。

一方、人々の働き方も様変わりし、従業員側のニーズも複雑化している。

また最近では、採用活動にAIを導入するなど、人を判断する手段も変化している。

グローバル人材、DX人材を獲得し、企業・従業員共に成長するためには何が必要なのか。

人材の発掘、採用だけにとどまらない、企業の変革を見いだす人材獲得の方法とは――。

Section1
DX推進の鍵を握る人材はどこ？
採用・育成のノウハウを探る

DX人材の育成・獲得に課題を抱える企業も多い。人材の獲得・定着には企業の魅力的や多様な雇用方法も重要なDX人材の育成・獲得に必要なノウハウを紹介。

Section2
社内の流動性を高め
“活躍人材”を生み出すには

社内で人材流動性を高めることで、個の新たな可能性を引き出すことにつながり、従業員体験（EX）向上に寄与し、外部への人材流出を食い止める打ち手になり得る具体策とは？

Section3
その採用方法はもう古い？
入社後のミスマッチを防ぐ最新事例

コロナ禍で働き方が多様化したように、近年、採用フローも変化が激しい。自社に適した人材を採用し定着を図るためにできることは。先行する採用事例を基に探る。

Section1 DX推進の鍵を握る人材はどこ？採用・育成のノウハウを探る

概要

DX推進の鍵を握るのは紛れもなく人材だ。一方で、DX人材の育成・獲得に課題を抱える企業も多い。そもそもDX人材に必要なスキルをどう見だし獲得していけばよいのだろうか。また、人材の獲得・定着には企業の魅力的や多様な雇用方法も重要になる。DX人材の育成・獲得に必要なノウハウを紹介したい。

キーワード

#DX #ジョブ型雇用 #タレントマネジメント #就業管理 #リスキリング

視聴者の課題意識

DX人材を獲得したい

社員の定着を図りたい

DXを推進したい

Section2 社内の流動性を高め“活躍人材”を生み出すには

概要

イノベーションを創出するために欠かせない、多様性ある組織づくり。これは何も、外部から新たな人材を招き入れるだけではなく、既存人材を生かす取り組みでも実現できる。人生100年時代の到来といわれて早数年、先行き不透明な時代を生き抜くため、多くのビジネスパーソンが組織や企業の壁を超えて自身のスキルアップを求めている。社内で人材流動性を高めることは、個の新たな可能性を引き出すことにつながり、従業員体験（EX）向上に寄与し、外部への人材流出を食い止める打ち手になり得る。その具体策とは？ 有識者に聞く。

キーワード

#社内の人材流動 #タレントマネジメント #リスキリング（人材育成ソリューション）
#HCM（人事システム） #就業管理 #給与管理 #ビジネスチャット

視聴者の課題意識

人材定着に課題がある

EX向上を図りたい

組織の多様性を高めたい

Section3 その採用方法はもう古い？ 入社後のミスマッチを防ぐ最新事例

概要

コロナ禍で働き方が多様化したように、近年、採用フローも変化が激しい。対面でのグループワークや面接一択だった方法が、オンライン面接が導入され、企業とのマッチングサービスや採用代行、AIを活用した面接映像の解析を取り入れる企業も出始めた。また、入社後のオンボーディング支援も必要だ。自社に適した人材を採用し定着を図るためにできることは、先行する採用事例を基に探る。

キーワード

#HRテック #オンボーディング #AI面接 #面接代行 #タレントマネジメント

視聴者の課題意識

採用活動に課題がある

人材獲得に悩みがある

適した人材を獲得したい

	Section1 DX推進の鍵を握る人材はどこ？ 採用・育成のノウハウを探る	Section2 社内の流動性を高め “活躍人材”を生み出すには	Section3 その採用方法はもう古い？ 入社後のミスマッチを防ぐ最新事例	Section4 専用ゾーン
13:00~13:40	基調講演 1-1	基調講演 2-1	基調講演 3-1	基調講演 5-1
13:50~14:20	スポンサーセッション 1-1	スポンサーセッション 2-1	スポンサーセッション 3-1	スポンサーセッション 5-1
14:30~15:00	スポンサーセッション 1-2	スポンサーセッション 2-1	スポンサーセッション 3-2	スポンサーセッション 5-2
15:10~15:40	スポンサーセッション 1-3	スポンサーセッション 2-3	スポンサーセッション 3-3	
15:50~16:20	スポンサーセッション 1-4	スポンサーセッション 2-4	スポンサーセッション 3-4	
16:30~17:00	スポンサーセッション 1-5	スポンサーセッション 2-5	スポンサーセッション 3-5	

▼各セッション枠時間
 ・基調講演 : 40分
 ・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



1社限定の
特別プラン!

ダイヤモンド

編集部が企画する基調講演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基調講演候補者のご提案・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、協賛セッション事前申込者リストをご提供するプランです。
協賛セッ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

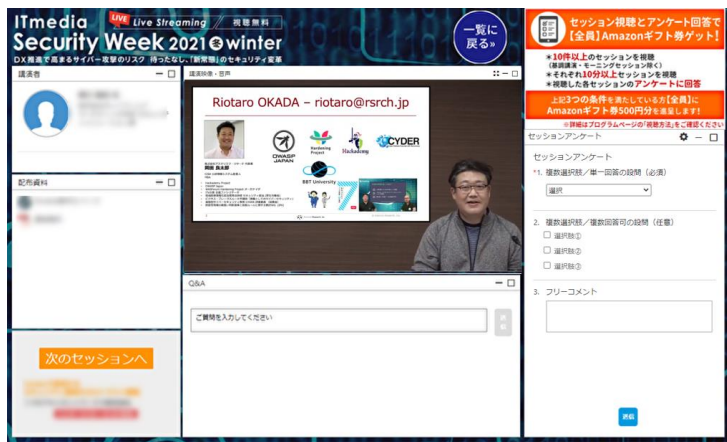
イベント全体の事前申込者リストをご提供するプランです。
スポンサーセッションの準備が難しい場合でも、多くのリストを獲得することが可能です。

セッションリスト

セッ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。
協賛セッ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。



ダイヤモンド

ゲスト+2セッション

全リスト

プラチナ

セッション

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

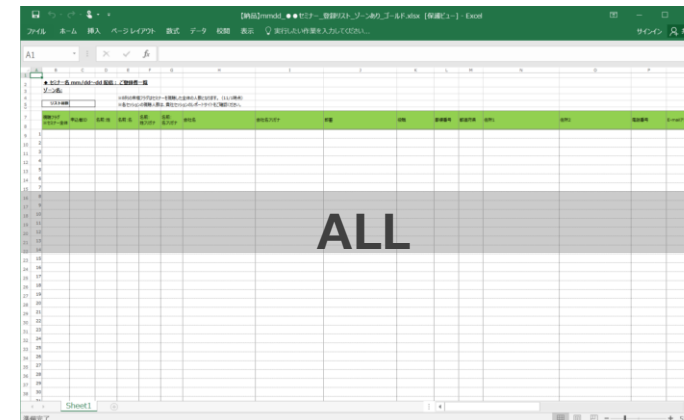
プラチナ

セッション

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

セッション

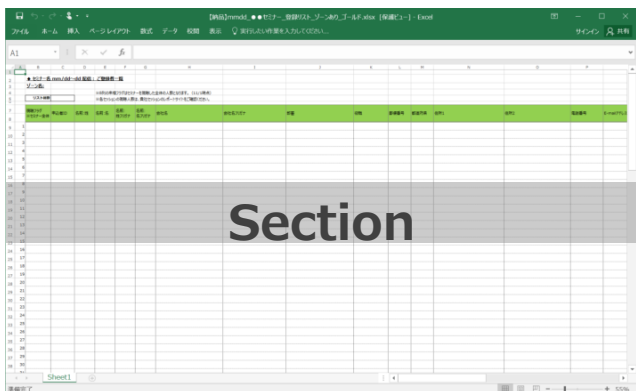
ゴールド

※画像はすべて参考イメージになります。

協賛セッション申込者リスト

協賛セッションの申込者の「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。

※事前申込時に該当セッ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50名想定

プラチナ

ゴールド

約70名想定

全リスト

セッション

約70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。

▼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
- ✓ 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

ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セッション

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

セッション

※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

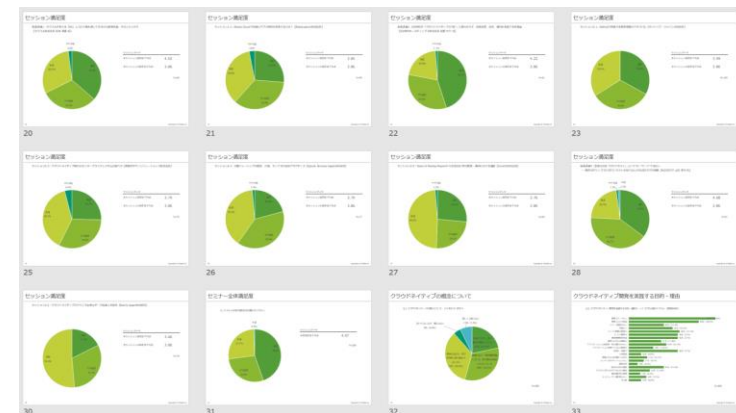
ゴールド

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は含まない、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

※画像はすべて参考イメージになります。

	ダイヤモンド (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	● (ゲスト+2セッション) Live配信+アーカイブ	● Live配信+アーカイブ	● 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300名	—	●	—	●	—
協賛セクション申込者リスト	想定50名 ※追加オプション有	—	想定70名	—	想定70名
自セッションの 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	●	●	●	●	●
	¥2,500,000-	¥2,000,000-	¥1,800,000-	¥1,500,000-	¥1,000,000-

※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)

LIVEセッション 録画データ納品

セッションがあるプランにお申込みいただき、LIVEでご登壇いただいた際に、実際に配信した**貴社のLIVEセッションの録画データをmp4形式で納品**いたします。

※配信時のままの状態となるため、編集はありません。

5万円

全申込者 リスト納品

ダイヤモンドプランの納品リストを、**全申込者リストに変更**いただけます。貴社の専用ゾーン視聴者だけでなく、イベントに参加登録をした全員のリストで、より多くのリード獲得が可能です。

※想定追加リスト数：300件

80万円



もっと自社の
コンテンツを見た人の
リードがほしい！

セッション 動画活用 リード獲得

セミナーにご掲載いただく講演動画や製品資料をTechTarget ジャパン/キーマンズネットに転載。ご準備いただいたコンテンツをそのまま活用し、セミナー終了後にも手間なく【属性 & 件数を保証したリード獲得】を継続実施していただけます。

30万円～

詳細はこちら <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-02/2bfy1tr>



もっとサービスを
知ってほしい！
理解を深めて
ほしい！

イベント レポート制作 + PDF コンテンツ制作

ご登壇セッションを「イベントレポート」のタイアップ記事広告として制作、ITmedia ビジネスオンラインにPV保証掲載でアウェアネス獲得。さらに制作した記事をPDF（WP：ホワイトペーパー）化して納品、自社ナーチャリングコンテンツとして活用可能です。

100万円～

※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。

詳細はこちら <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-12/2bjgzv>



獲得したリードを
ナーチャリングしたい！

アフターフォロー セミナー

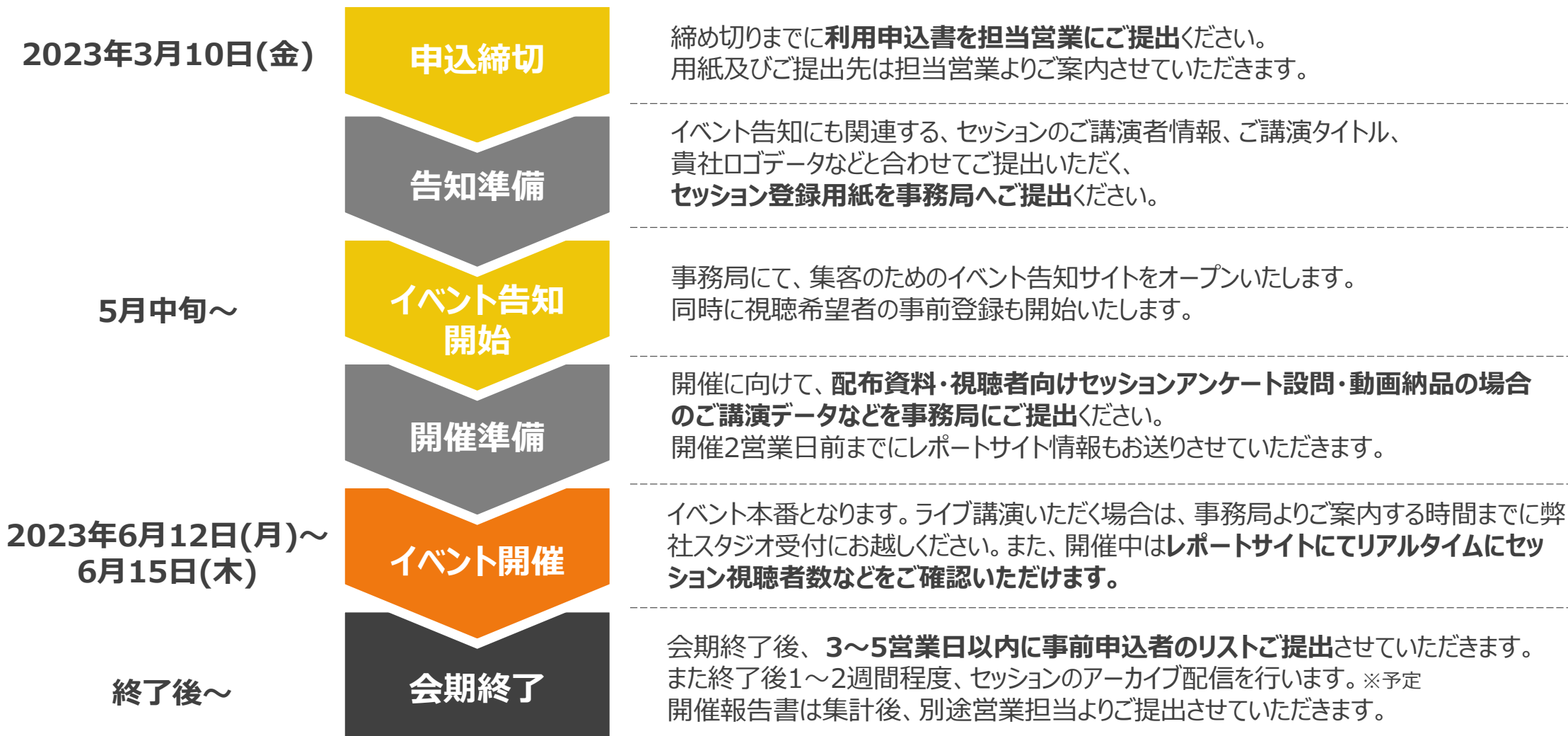
編集部が貴社の訴求メッセージと読者の関心を掛け合わせた企画を設計。講師のご提案・アサインから、集客(60名)・配信までITmediaがサポート致します。ご希望により、編集部や基調講演講師とのパネルディスカッションも可能です。

~~245万円~~

230万円

詳細はこちら <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-01-30/281s4xh>

お申し込みからの流れ



※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

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。
最大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

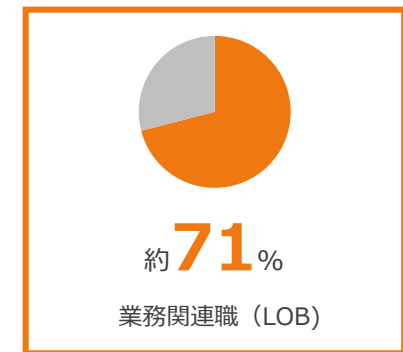
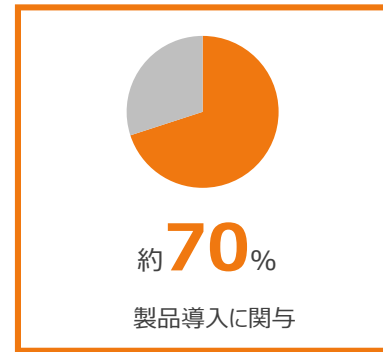
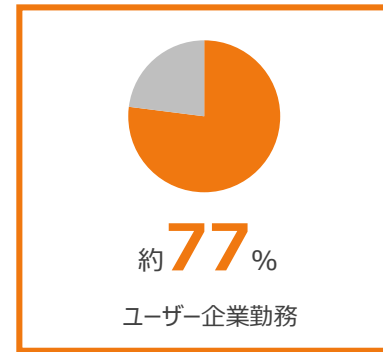
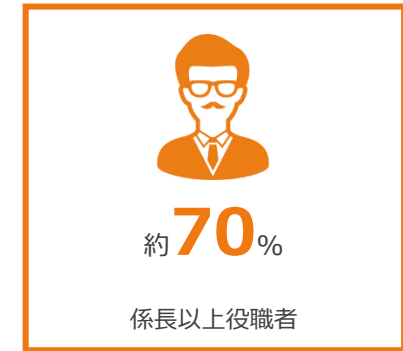
ご講演の映像を放映します。
ライブ配信で投影資料がある場合は、事前に事務局に送付いただければ、ご講演者様と組み合わせた画面構成に調整いたします。

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。
最大9問まで設定可能ですので、ご希望の場合は設問内容をご連絡ください。

ビジネスパーソンにアクションを促すメディア

ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。



※1 2022年8月実績

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。予めご了承下さい。

- ・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。

配信プラットフォームにつきまして

会場構成、運用システム等を含む配信プラットフォームは、都合により変更する場合がございます。

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における障害

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ため、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。

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、あらかじめご了承下さい。

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。あらかじめご了承下さい。

ITmediaビジネス
O N L i N E

ITmedia
NEWS

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