

ITmedia | **DX SUMMIT**

ITmedia DX Summit Vol.18 (データ基盤/活用)

実践フェーズに入ったデジタル活用

各社の出口戦略～事例に学ぶ

業界別「データで稼ぐ」「データで守る」技術

開催日：2023年11月20日（月）～ 11月21日（火）

申込締切

- ・セッション付きプラン：2023年11月2日（木）
- ・リストプラン：2023年11月17日（金）

SUMMARY

名称	ITmedia DX Summit Vol.18（データ基盤/活用）	事前 申込者数	約500名想定
主催		想定視聴者 属性	経営者、経営企画の方、社内情報システム部門の 担当役員（CIO）、部長クラス、課長クラスの方、 DX推進部門の部門長、リーダー職の方
開催日時	2023年11月20日（月）～ 11月21日（火）		
申込締切	・セッション付きプラン：2023年11月2日（木） ・リストプラン：2023年11月17日（金）	告知・集客	
イベント形式	集合型オンラインセミナー	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。

PRODUCER'S COMMENT

実践フェーズに入ったデジタル活用 各社の出口戦略～事例に学ぶ 業界別「データで稼ぐ」「データで守る」技術

日本企業におけるDX推進は、下地作りからいよいよ次の成長に向けた投資に進みつつあり、業界ごと、企業ごとに具体的な価値創出に向けた課題解決の取り組みが進んでいます。

ここで考えなければいけないのは「稼ぐためのデータ活用」のあるべき姿です。
7年後のデータ流通はどうなっているか、その時自社は何を強み成長にするか、
取りこぼしたデータをどう拾い上げるか、危機の予兆にどう対処するか——。
検討すべき軸は多岐に渡ります。

本セミナーを通じて、組織全体、業界全体が共創する、
つながる時代のデータ活用をワガコト化するための情報を、
産業別の切り口と、基盤技術のトレンドの両面から最新事例を交えて紹介します。

CONTENTS

DAY1 データ活用を支える基盤技術

～生データ、リアルタイム情報活用を前提としたビジネス基盤の構築～

技術進歩により、多様な情報源からのデータをリアルタイムで活用する方法が現実的なものになってきた。しかし実務に適用するには、従来のデータ活用基盤のアーキテクチャ見直しは必須となります。本トラックではリアルタイムデータ活用の最新技術トレンドとその実装方法を事例を通じて紹介し、あらゆる事業拠点や顧客の現在の状況を把握する方法を探ります。

DAY2-1 製造業界

IT部門はものづくりのデータをどうつなぐことができるか ～部門の壁を超えてデータから価値を創出する道筋～

従来、個々の事業部門や業務領域ごとにデータを活用してきた企業が多いですが、DXを推進させ、より少ないリソースで成果を最大化するには、事業を超え、時には外部データも活用して新たな価値創出の鍵を発見したり、今までの常識とは違う発見を積み上げて行ったりといったプロセスが重要になります。この時、IT部門は企業の成長に向けて何ができるだろうか。生産、販売、マーケティングなどの情報をどうつなぎ、見ていくべきだろうか。本トラックではこれからの製造業のデータ活用のあり方を事例と共に見ていきます。

DAY2-2 to C業界

to Cビジネスにおけるデータ活用の本質と実装 ～対面よりもリアルに顧客を知る技術を学ぶ～

to Cビジネスは従来、物理的なアクションや年齢、性別といった限られた情報に頼ったマーケティングが主流でしたが、デジタル化の進展によって多様なデータを得られるようになりました。データを正しく使えば、対面接客を超えた顧客理解や提案、収益力アップにつながる確度の高い施策を検討できるようになります。一方で、企業が持つ高スキル人材のリソースは限られており、機動力のある施策を打つには、組織としてもう一段の工夫が必要になります。本トラックではIT施策の中でどう効率よくto Cビジネスにおける顧客接点の高度化を実現するかを見ていきます。

企画背景

データを使った価値創出の取り組みが中小企業など日本企業の裾野まで広がっており、業界に特化したデータ活用にリアリティが出てきました。

喫緊の課題に対する解決策を求めている読者も増えており、過去に実施したDX Summit（＝総論）よりもさらなる各論が求められている現状を踏まえ、顧客との接点の作り方など、より具体的なテーマに対するソリューションを訴求できる場をご用意しました。

CONTENTS

DAY1【データ活用を支える基盤技術】 ～生データ、リアルタイム情報活用を前提としたビジネス基盤の構築～

概要

技術の進展やIT基盤のコモディティ化が進み、データ活用基盤も部分的なサンプルデータ活用や数日前のデータ分析から、実態データの詳細をリアルタイムで把握してデジタルツインを構築して活用することも不可能ではなくなりつつあります。ここで課題となるのがリアルタイムでデータを活用する仕組みをどう構築するか、です。日次、週次のデータ活用から、あらゆる事業拠点や顧客の手元でいま何が起きているかを掌握するための最新技術トレンドとその実装方法を、事例を基に見ていきます。

対象ソリューション/ キーワード

クラウドデータ活用基盤
リアルタイムデータ連携
レイクハウスソリューション
モダンデータスタック

ビッグデータ活用
データウェアハウス刷新
リアルタイムデータ分析
オブザーバビリティ向上

視聴者の課題

- サンプルではなく実データに基づく顧客分析をしたい
- 市場動向や購買トレンドをリアルタイムで把握したい
- 値付けやキャンペーン施策などをタイムラグなく実施したい
- 実施したキャンペーンの結果をすぐに評価してチューニングしたい
- 店舗や商材ごとの詳細データを基にした細かなマーケティング施策を実施したい
- AIモデルをきめ細かくチューニングして最適化サイクルを早めたい

CONTENTS

DAY2-1【製造業界】 IT部門はものづくりのデータをどうつなぐことができるか ～部門の壁を超えてデータから価値を創出する道～

概要

設計から生産工程、販売、マーケティング、顧客接点など、製造業におけるデータ発生ポイントは多岐にわたります。従来、個々の事業部門や業務領域ごとにデータを活用してきた企業が多いですが、DXを推進させ、より少ないリソースで成果を最大化するには、事業を超え、時には外部データも活用して新たな価値創出の鍵を発見したり、今までの常識とは違う発見を積み上げて行ったりといったプロセスが重要になります。この時、IT部門は企業の成長に向けて何ができるか。生産、販売、マーケティングなどの情報をどうつなぎ、見ていくべきだろうか。本トラックでは、これからの製造業のデータ活用のあり方を事例と共に見ていきます。

対象ソリューション/ キーワード

FAデータ活用
PSIなどのプランニングソリューション、サプライチェーン管理
開発データ管理
AI活用、AIモデル運用管理
IoTデータ活用ソリューション
IoTエッジソリューション

視聴者の課題

- ・ 自社に蓄積されたデータを生かした販売計画や生産計画を実現できていない
- ・ 調達や製造工程の品質を顧客に訴求できていない
- ・ データ流通を想定したデータ管理ができていない
- ・ 生産から販売までの一貫した詳細なプロジェクト評価ができておらず、改善施策を打てていない
- ・ 製品設計に顧客の声を生かしてない
- ・ 製品ライフサイクル全体のデータ連携と顧客への情報開示の方法がわからない
- ・ データやAI技術を生かした人手不足解消を検討したい
- ・ 製造工程固有の生産性の課題などを拠点を横断して一元的に把握、改善できない

CONTENTS

DAY2-2【to C業界】 to Cビジネスにおけるデータ活用の本質と実装 ～対面よりもリアルに顧客を知る技術を学ぶ～

概要

リテールなどのto Cビジネスは従来、来店や購入といった物理的なアクションや年齢、性別といった限られた情報に頼ったマーケティングが主流でしたが、デジタル化の進展によって顧客行動が変わり、企業も多様なデータを得られるようになりました。データを正しく使えば、物理的な接触以外のポイントにおいても顧客ひとりひとりの顔を理解できるようになり、対面接客を超えた顧客理解や提案、収益力アップにつながる確度の高い施策を検討できるようになります。

一方で、企業が持つ高スキル人材のリソースは限られており、機動力のある施策を打つには、組織としてもう一段の工夫が必要になります。

本トラックではIT施策の中でどう効率よくto Cビジネスにおける顧客接点の高度化を実現するかを見ていきます。

対象ソリューション/ キーワード

DMP
CDP
MA
OMO
人流データ活用
ファーストパーティーデータ活用
顧客行動分析

視聴者の課題

- ・ オンラインとオフラインの顧客データを正しく管理できていない、データ活用基盤を整備できていない
- ・ 自社保有データがシステムごとにSaaSやオンプレミスに分散しており、十分に活用できていない
- ・ データサイエンティストなどの技術者が不足しており、データ分析が十分にできていない
- ・ プッシュ型の提案など既存のマーケティング施策以外の取り組みを進めたいが方法がわからない

開催中止

TIME TABLE

【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

Day1 データ基盤

13:00～13:40

基調講演1-1

13:50～14:20

スポンサーセッション1-1
(ご協賛社確定済み)

14:30～15:00

スポンサーセッション1-2

15:10～15:40

スポンサーセッション1-3

15:50～16:20

スポンサーセッション1-4

16:30～17:00

スポンサーセッション1-5

Day2 業界別特化

基調講演2-1【製造業界】

スポンサーセッション2-1
(ご協賛社確定済み)

スポンサーセッション2-2

基調講演2-2【toC業界】

スポンサーセッション2-3
開催中止

スポンサーセッション2-4

SPONSORED MENU

Day1 データ基盤	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！	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！	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！	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！
	プラチナ（Day1, 2共通）	ゴールド	全リスト	セッションリスト
スポンサーセッション Live配信 + アーカイブ	●	●	-	-
スポンサーアンケート	●	●	-	-
全申込者リスト 想定500名 （Day1, 2合計の申込者数）	想定500名 （Day1, 2合計の申込者数）	-	想定500名	-
協賛セッション申込者リスト	●	想定250名～最大350名	-	想定250名～最大350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	●	●	●	●
料金 （すべて税別・グロス価格）	¥3,000,000-	¥2,400,000-	¥1,500,000-	¥1,300,000-

※集客人数は想定となります
※スポンサー数に応じて、全体プログラムは適宜変更いたします

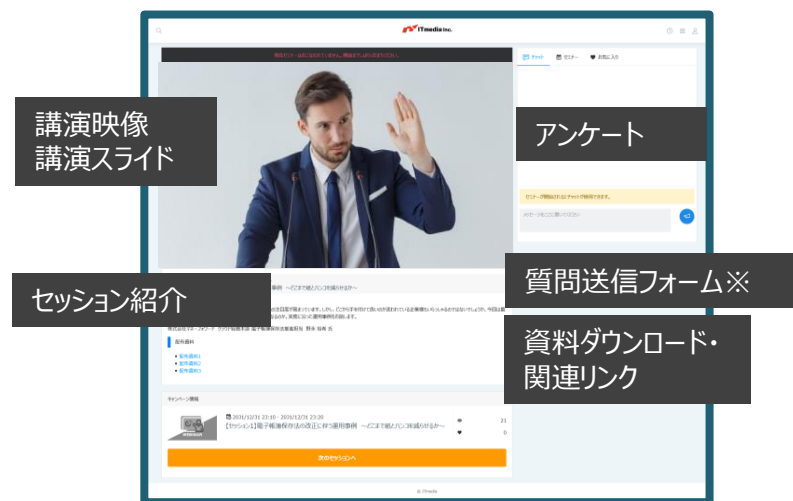
SPONSORED MENU

Day2 業界別特化	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！	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！ 製造業界向けセッションのみ お申込み受付中	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！	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！ 製造業界向けセッションのみ お申込み受付中
	プラチナ（Day1, 2共通）	ゴールド	全リスト	セッションリスト
スポンサーセッション Live配信 + アーカイブ	●	●	-	-
スポンサーアンケート	●	●	-	-
全申込者リスト 想定500名 （Day1, 2合計の申込者数）	想定500名 （Day1, 2合計の申込者数）	-	想定500名	-
協賛セッション申込者リスト	●	想定150名～最大250名	-	想定150名～最大250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	●	●	●	●
料金 （すべて税別・グロス価格）	¥3,000,000-	¥2,000,000-	¥1,500,000-	¥1,200,000-

※集客人数は想定となります
※スポンサー数に応じて、全体プログラムは適宜変更いたします

SPONSORED MENU

スポンサーセッション



スポンサーセッション枠をご活用いただけます。
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。
※配信時のスポンサーセッションにはQ&Aコーナーが用意されており、講演に参加している視聴者はその場でテキストにて質問が可能です。（スポンサー様がQA実施を希望された場合のみ）

全申込者リスト

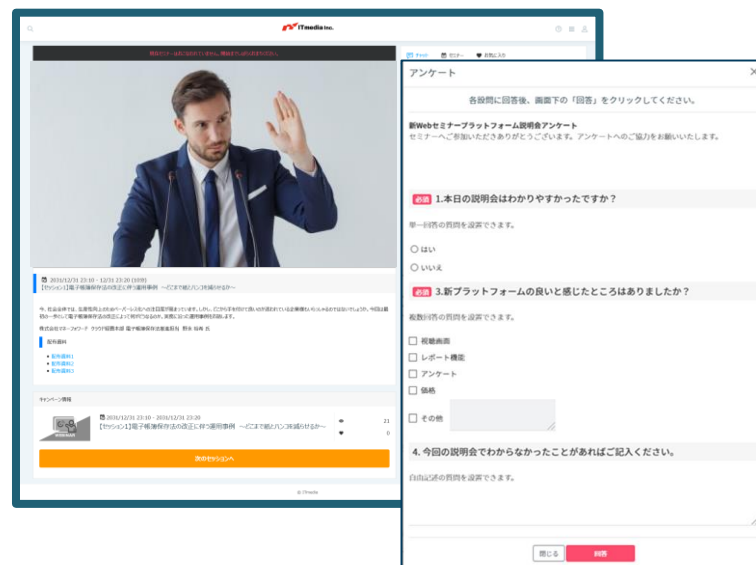
A screenshot of an Excel spreadsheet showing a list of applicants. The spreadsheet has columns for various fields, including company name, department, position, phone number, email address, and application status. The data is organized in rows, with the first row highlighted in green.

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。
※重複排除なし

※画像はイメージです。

SPONSORED MENU

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頂けます。
※アンケートボタンを押すと、ポップアップで表示されます。
回答形式は単一回答、複数回答、自由回答の3種類を組み合わせる自由で設定頂けます。

視聴者データレポートサイト



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。

事前アンケート結果

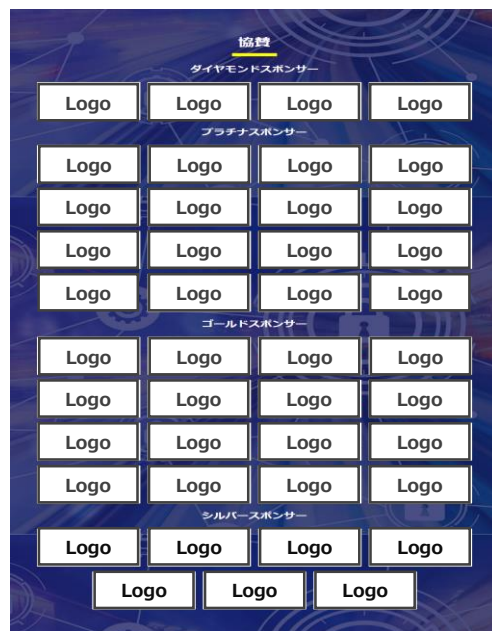


事前登録時に製品選定における立場など（BANT情報）も合わせて提供します。
見込み客の選別やアポイントを取るときの事前情報としてお役立てください。
※設問はアイティメディアが設定致します。
個別設定はできません。

※画像はイメージです。

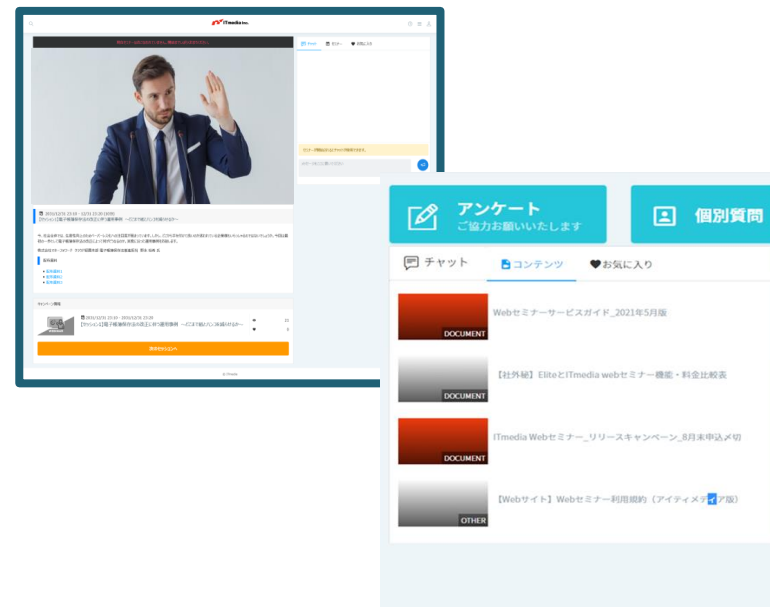
SPONSORED MENU

スポンサーロゴ掲載



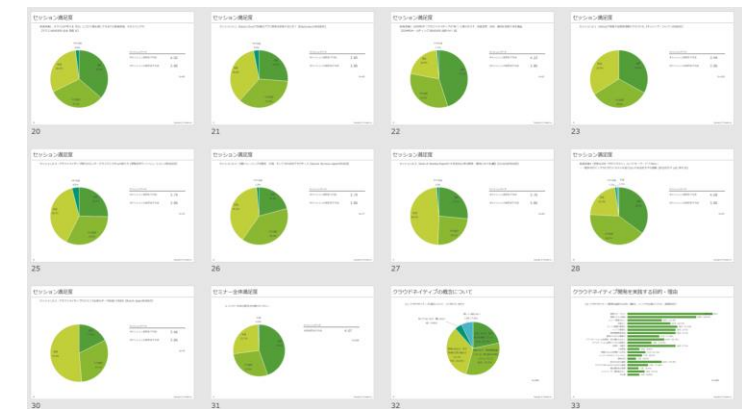
イベントの集客サイトに貴社のロゴを掲示し、貴社サイトへのリンクを設定いたします。

資料配布



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
に、貴社の指定外部リンクを設定することも可能です。

開催報告書



アイティメディアで一般来場者へ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を含まない、集計データでのご提供となります。

※画像はイメージです。

OPTION MENU

出展効果を最大化！
追加施策！

LIVEセッション 録画データ納品

セッション動画を活用したい！



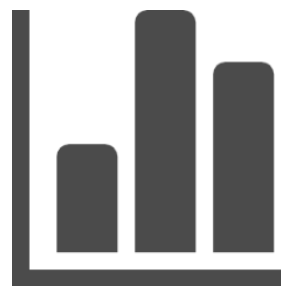
セッションがあるプランにお申込みいただき、LIVEでご登壇いただいた際に、配信した貴社のLIVEセッションの録画データをmp4形式で納品いたします。

※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

納品リストへの ABMデータ追加

納品リードから
効率的な案件発掘が可能！



アイティメディアのコンテンツ閲覧状況を分析して得た、各企業の導入検討状況を推察できるABMデータを納品リストに追加します。ABMデータで企業インテントを可視化することで、納品リードから効率的な案件発掘が可能です。

※データ集計作業のため、通常より1営業日遅れての納品となります。

詳細は右記URLよりご確認ください

go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn

20万円

セッション収録サポート

プロの機材で
手軽に動画の制作が可能！



アイティメディアがセッション動画30分の収録をサポートいたします。プロ機材及び収録会場をご用意しますので、手軽に動画の制作が可能です。

▼備考

講演者のお顔＋資料スライドを同時収録します。

画面右上1か所に、肩書やテーマをテロップに入れていただけます。

オンライン収録も可能です。

18万円

※画像はイメージです。

OPTION MENU

出展効果を最大化！
追加施策！

セッション動画 活用リード獲得

もっと自社コンテンツを見た人の
リードがほしい！



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。

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

30万円～

行動履歴 ターゲティングタイアップ

もっとサービスを知ってほしい！
理解を深めてほしい！



読者の記事閲覧履歴を基に「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」を捕捉することでリーチを広げます。

※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
<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-09/2bjcm9g>

~~170万円~~ ➡ **150万円**

アフターフォローセミナー

獲得したリードを
ナーチャリングしたい！



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。

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

~~245万円~~ ➡ **230万円**

※画像はイメージです。
※オプションのみでのお申込みはできません（すべて税別・グロス価格）

追加施策で効果を最大化！／

オプションメニュー

リード情報×主催アンケート回答情報付与

New!

リード情報と主催アンケートの回答情報を紐づけることで、
興味関心や課題感がより深く可視化できるのでフォローしやすい！

【メニュー詳細】

- お申込みいただいたプランに沿って納品されるリード情報に、
主催アンケートの回答情報を付与して納品
(= 納品リードの中で、回答情報が付与されるリード／されないリードが発生します)
- セミナーにご協賛いただいているお客さまのみお申込み可能

納品データサンプル ※画像はイメージです

通常のリード情報						アンケートの回答情報を付与					
会社名	従業員規模	セキュリティ対策、いま 本当に必要なこと	サプライチェーン攻撃だ けじゃない、新たな脅威	クラウド&ゼロトラスト	エンドポイント対策&情報 管理	企業名	職位	変化	【導入以 上の役職 者の有 無】フラ グ	【導入予 定1年以内 の有無】 フラグ	【新機軸 システム等 入目的の 有無】フ ラグ
8											
9	総合警備保障(株)	06.5000人以上	●	●	●						
10	エヌ・ティ・ティ・データ先端技術株式会社	05.1000人～5000人未満		●		エヌ・ティ・ティ・データ先端技術株式会社	49	10			0
11	西日本電信電話株式会社 東海支店	05.1000人～5000人未満	●			西日本電信電話株式会社					0
12	株式会社デンソーテン	05.1000人～5000人未満	●		●						
13	株式会社三井住友銀行	06.5000人以上	●			(株)三井住友銀行					1
14	SCSK株式会社	06.5000人以上	●		●	SCSK(株)	18	-	1	0	0
15	昭和産業株式会社	05.1000人～5000人未満	●			昭和産業(株)	212	-58	0	0	1
16	タカシ乳業株式会社	05.1000人～5000人未満	●		●						
17	株式会社TMI	06.5000人以上	●	●	●						

【納品タイミングについて】

- リード情報 | セミナー閉幕日の3-5営業日後に納品
- アンケート回答情報 | セミナー閉幕日の2-3週間後を目途に追って納品

※アンケート回答情報の納品タイミングは、セミナーによって異なります

※アーカイブ配信期間中もアンケートの回答を受付けるため、アーカイブ配信終了後にデータ精査のうえ納品いたします

お申込締切：セミナー開幕日前日まで

ご提供価格（税別・グロス価格）：

20万円

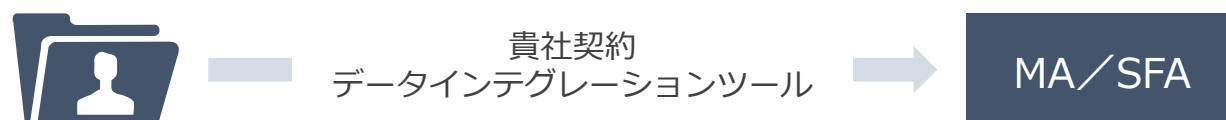
MAツールなどへの直接納品や、貴社フォーマットにあわせたリードデータの加工に対応
リード加工の手間なく、すぐにフォローが可能です！

納品フロー イメージ

パターン1：貴社フォーマットに合わせてリード情報を加工して納品



パターン2：貴社利用のデータ連携ツールを介してリード情報を納品



パターン3：弊社パートナーのデータ連携ツールを介してリード情報を納品



実施料金（税別グロス）

セミナーで納品する総リード数に応じて一律の金額設定となります

- ～500件：**10万円**
- 500～1,000件：**15万円**
- 1,000件以上：**20万円**
- 3,000件以上：**30万円**

納品タイミング

閉幕後6-8営業日後

※加工内容によって前後する場合がございます

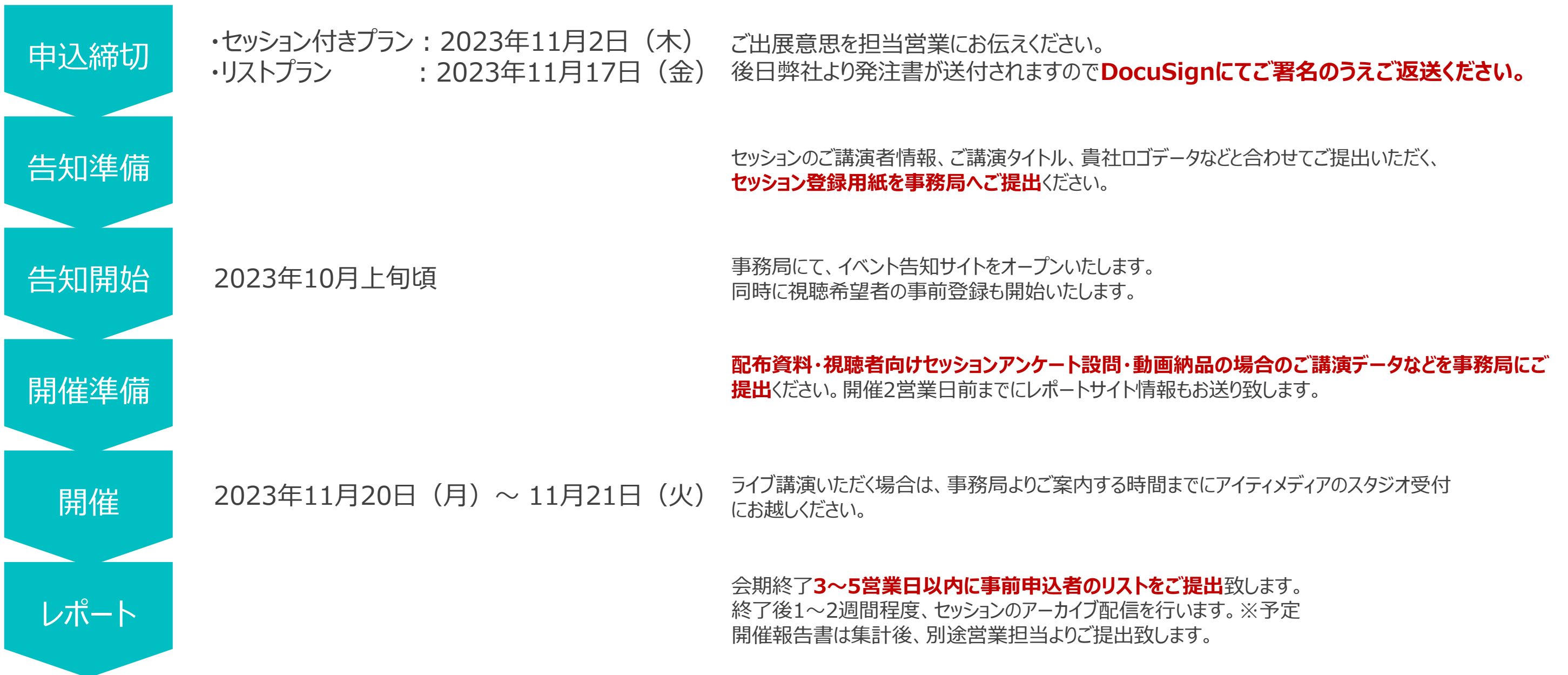
お申込み締切

セミナー閉幕日まで

備考

- 対応可能なツールは下記の通りです
 - パターン1、2：お問い合わせください
 - パターン3：Marketo、Hubspot、salesforce、Pardot、Hot Profile
- パターン2、3で「Lead Brizzy」をご利用の場合は下記を必ずご確認ください
 - 株式会社Brizzy提供の「Lead Brizzy」を弊社が代理店としてご提供いたします。別途、株式会社Brizzyとの間で、申込書の取り交わし、利用規約への同意などが別途必要となります
 - 初期設定を代行する場合、1案件あたりオプション費用50,000円を頂戴します
- ご希望の納品形態や詳細については営業担当にお申し付けください
- 本サービスのご利用には一定の条件がございますので、詳細はお問い合わせ下さい

SCHEDULE

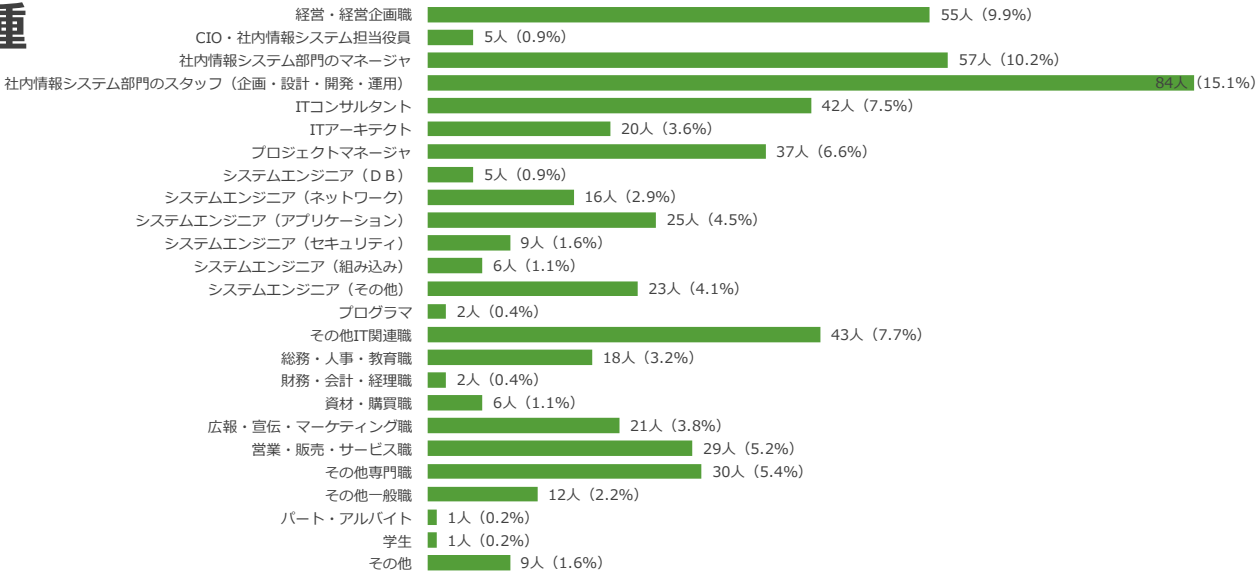


PAST EVENT

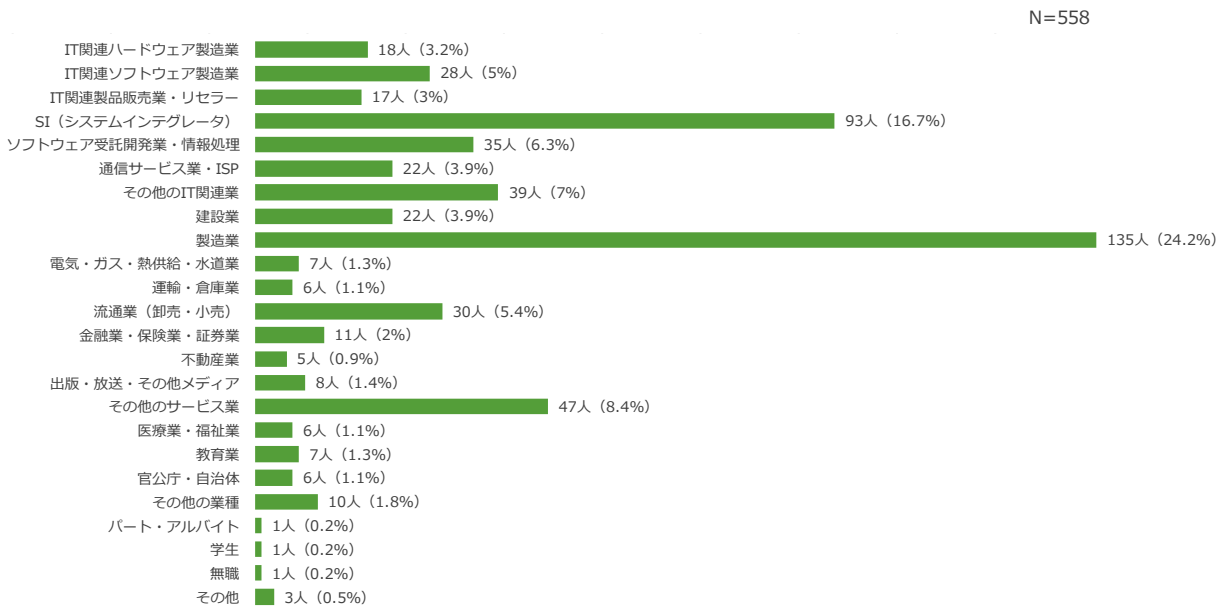


タイトル	ITmedia DX Summit Vol.17 データ活用 実践フェーズに入ったデジタル活用 「データで稼ぐ」「データで守る」技術
日時	2023年9月7日（木）13:00～17:20
全申込者数	558
視聴者数	384
協賛 （※50音順）	arcserve Japan合同会社 AvePoint Japan株式会社 SAPジャパン株式会社 株式会社ゆめみ

職種



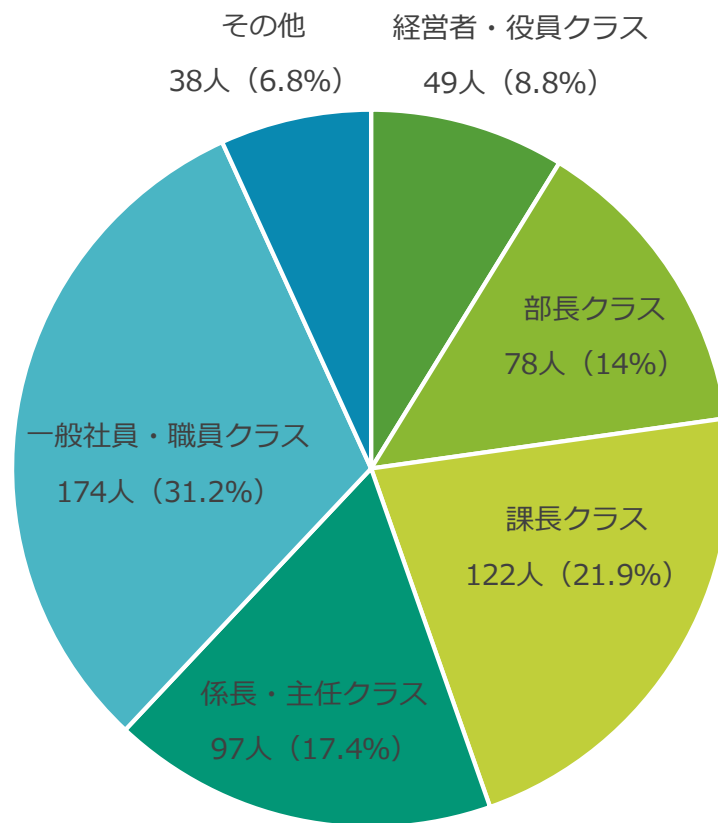
業種



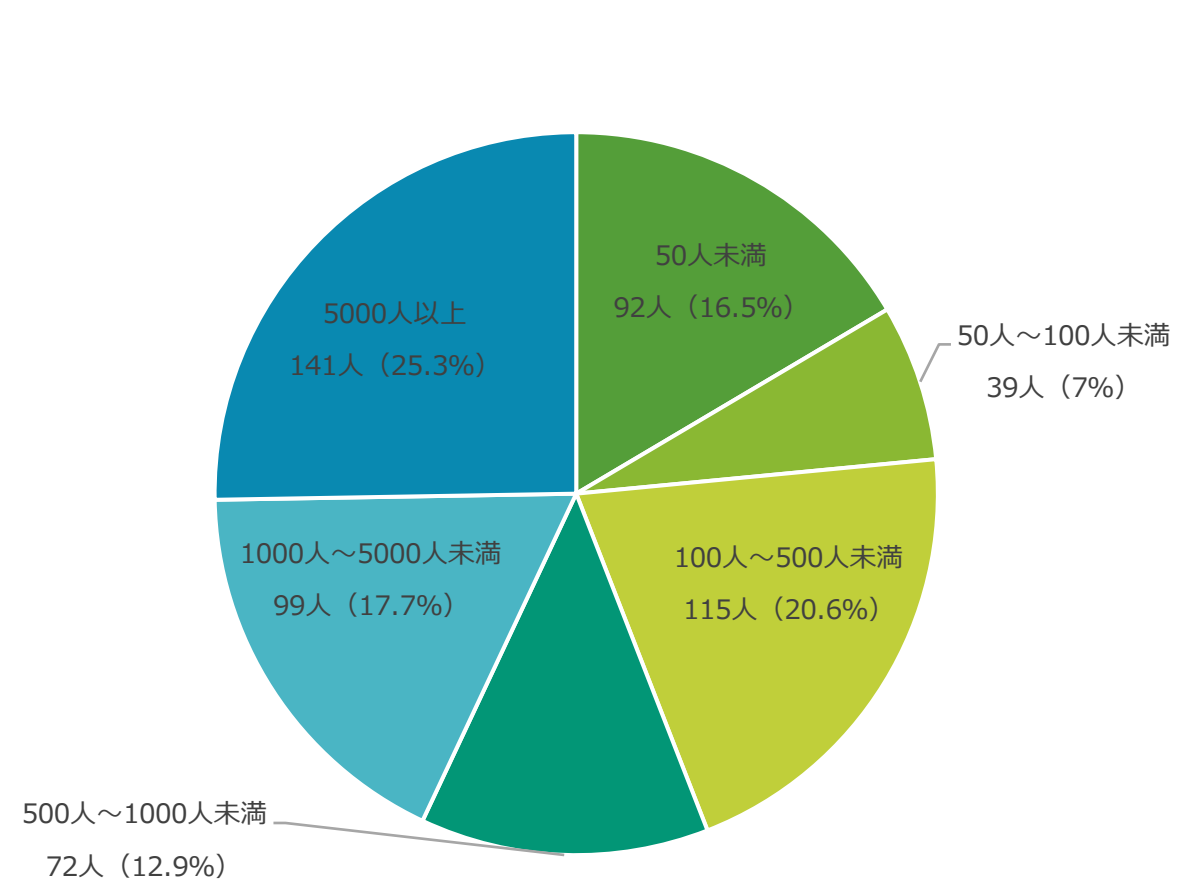
N=558

PAST EVENT

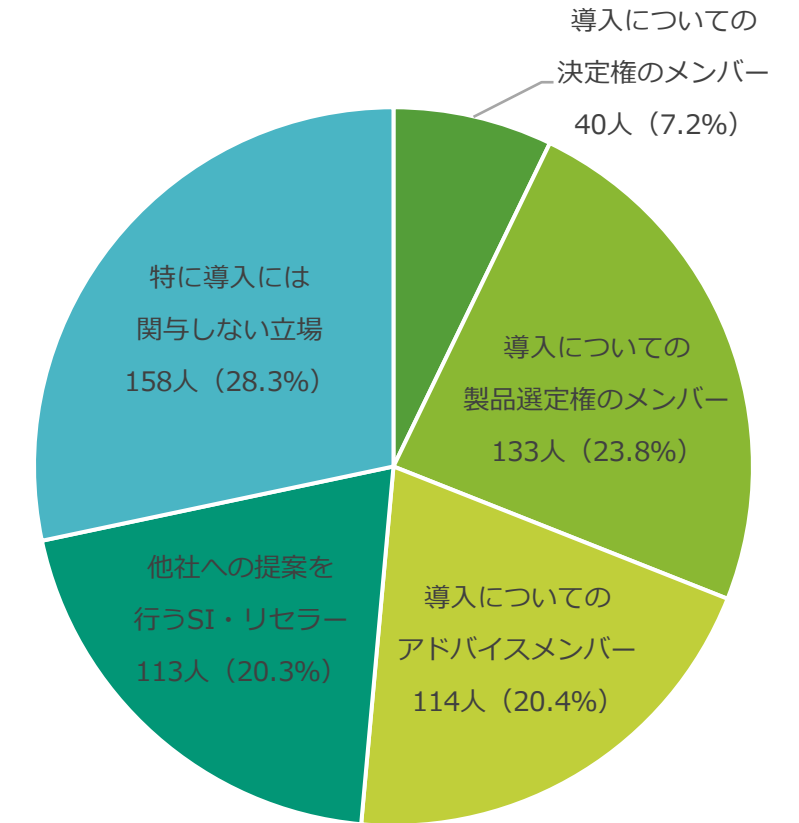
■ 役職



■ 従業員規模



■ 製品／サービス導入への関与



MEDIA GUIDE



ITによってビジネスを革新するビジネスリーダー向け実践情報サイト



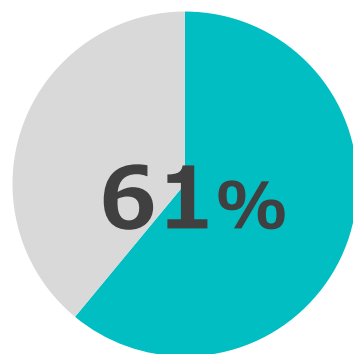
月刊PV数・UV数※

約148万PV
約93万UB

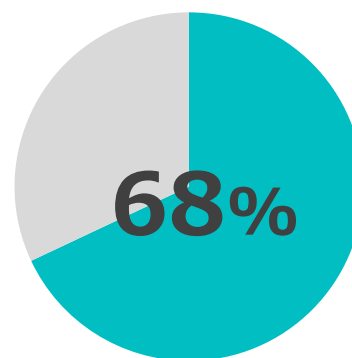
メルマガ購読数

約21万件

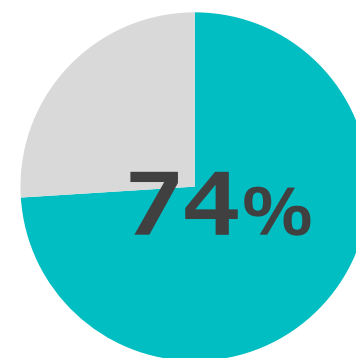
ユーザー企業に所属



係長以上の役職者



DXに向けた戦略を策定・実行中



※2022年6月実績

CAUTIONS

本セミナーの運営/配信/事務局は アイティメディア株式会社が行います。以下あらかじめご了承ください承をお願い申し上げます

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。

キャンセル料につきまして

申込書受領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、アイティメディア株式会社の対策を記載いたしますので、予めご了承ください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
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ご案内いたします。
- 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。

Contact Us

アイティメディア株式会社 営業本部



sales@ml.itmedia.co.jp



<https://marketing.itmedia.co.jp/>



〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル13F