

2024年11月

# ITmedia DX Summit Vol.22

～勝負の年のIT戦略、どう変えるか、何を残すか～



開催日時：2024年11月18日(月)～11月21日(木)

セッションプラン最終締切：2024年10月28日(月)

リストプラン最終締切：2024年11月13(水)

# 開催概要

名称	ITmedia DX Summit Vol.22 ～勝負の年のIT戦略、 どう変えるか、何を残すか～	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、情報システム部門
主催	 	告知・集客	 
開催日時	2024年11月18日(月)～ 11月21日(木)	テーマ	セッション1：データ基盤 セッション2：どうする基幹業務システム セッション3：AI×業務自動化 セッション4：エグゼクティブ層向けDX セッション5-1：メインフレームモダナイズ セッション4：脱VMware時代のIT基盤投資
申込締切	セッションプラン：2024年10月28日(月) リストプラン：2024年11月13(水)		開催中止
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
事前申込者数	想定800名		
企画趣旨	AI技術が飛躍的に発展し、私たちのライフスタイルを変えるほどの影響力を持ち始めています。今後あらゆる業務、ビジネス企画においてAIを味方につけられるかどうか企業が価値向上や市場競争力の強化に直結することでしょう。IT戦略は今まで以上にAIを意識した取り組みが求められます。本セミナーでは次のIT戦略を担うリーダーが勝つための道筋を示します。		

※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。

概要

なぜデータを正確に、素早く、適切な人に提供するのが難しいのか  
データ管理の方法論

データ活用基盤の最終到達地点として、求められたデータを必要とされたタイミングで適切な人に提供できることが挙げられます。しかし実際には欲しいデータがどこにあるか分からず、もどかしい思いをすることも多いでしょう。

あらゆる場所で日々大量に生まれるデータの保存場所や内容、権限設定を正確かつ迅速に把握するのは可能なのでしょうか。本セッションでは現実的な視点から、データのライフサイクル全体を適切にマネジメントするためのコツを見ていきます。

キーワード

# データマネジメント (コンサルティングサービス)

# データ分析基盤 (データウェアハウス、データレイクなど)

# データカタログ

# データファブリック

# データパイプライン、ETL (Extract、Transform、Load)

# DMP (データマネジメントプラットフォーム)

# データ仮想化

# データガバナンス

# データ活用支援

視聴者の抱える課題

- データ活用基盤の整備や移行をしている
- データマネジメントに苦心している
- 欲しいデータを見つけられない
- ガバナンス要求を満たすのに苦心している

## | 概要

**刷新か？延命か？ 失敗が許されない基幹システムモダナイズの分岐点**

基幹システムの刷新・移行における障害が頻繁に話題になっている。  
基幹システムは企業活動の根幹を担うため、刷新・移行の失敗による影響は計りしれない。  
しかし、多くの企業が採用している基幹システム「SAP ECC6.0」の保守期限は2027年に迫り、刷新を避けることは難しい。また、長年使い続けた基幹システムがレガシーシステム化して属人化や管理コストの圧迫といった問題を引き起こし、移行を検討している企業は多いだろう。  
失敗が許されない基幹システムの刷新・移行を、成功に導くヒントを探る。

## | キーワード

# ERP導入・移行

# S/4HANA

# クラウドERP

# 第三者保守

# プロジェクトマネジメント

# プロセスマイニング

# 業務プロセス標準化

# ERP導入コンサルティングサービス

## | 視聴者の抱える課題

- SAP ECC6.0の保守期限が迫り、移行を検討している
- 他社で起きたような移行トラブルを避けるため、安心・安全な移行方法を探している
- レガシーな基幹システムが属人化や管理コストの圧迫といった問題を引き起こし、移行が急がれている

## | 概要

## IT部門が今知るべき「AIと業務自動化で何がどこまでできるのか」

生成AIを導入してみたものの、思ったほど効果が上がらないことに悩む企業が多いのは、個別の業務の自動化にとどまっているからではないでしょうか。そこで、このセクションでは、全社で生産性を向上させるためのAIを利用した業務自動化の在り方を探ります。AIを利用した業務自動化によって現在、何がどこまでできるのか。一つの作業だけでなく、業務プロセス全体を自動化するために何をすべきか。「もっともらしい嘘をつく」などAIを利用する上での課題の解決法だけでなく、将来何ができるのかを提示することで、IT担当者が主導して、全体最適のAI活用を実現するための方策を明らかにします。

## | キーワード

# 自動化プラットフォーム

# iPaaS

# ハイパーオートメーション

# RPA

# ワークフロー自動化

# AI導入支援

## | 視聴者の抱える課題

- チャットbotを実装したものの、「狙った回答が得られない」「社内問い合わせに人間が対応する件数が減らない」という悩み
- 経営層から「生成AIを導入せよ」と言われているが、利用目的がいまいち定まらず、足踏み状態が続いている
- 近い将来に何ができるようになるのかを知り、「逆算」で今何をすべきか知りたい
- ハルシネーションへの懸念が強く、生成AIの導入に至らない
- 生成AIが生成したアウトプットが正しいかどうかの精査に時間がかかりすぎる
- 人手不足感が強く、AIに「人間の代わり」をさせるための方策を知りたい

※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。

概要

テーマ1.  
データ/AI活用による経営の高度化

環境の変化やビジネスの不確実性、複雑さ、そして曖昧さといった、いわゆる「VUCA」が常態化した時代、もはや経験や勘では荒波を乗り切れません。データこそが経営を駆動し、競争力の源泉となるでしょう。

概要

テーマ2.  
既存情報システムの見直し/刷新

DX推進の中で、従来のERP活用がもはや時代遅れであることは言うまでもありません。財務情報と非財務情報、そして予算・収益情報を一元的に管理できる新たなエンタープライズシステムの整備が求められています。

キーワード

# ERP

# データ活用基盤のソリューション

# DWH

# DMP

# コンサルティングサービス

視聴者の抱える課題

- 戦略策定の上でどのようなデータを活用すればよいのかを知りたい
- 自社の強みになるデータを再整備をしたい
- データを活用して柔軟に戦略を組み替える体制を構築したい

開催中止

※いずれか1テーマを選択いただき、協賛企業が2社集まったテーマを開催

※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。

概要

メインフレームが誕生60年 モダナイズの最適解を探す

メインフレームは長く企業情報システムを支えてきたすぐれたシステムですが、老朽化や運用の属人化やコスト負担の重さ、モダンなIT環境への対応に工数がかかるなどの課題があります。

運用を効率化し、よりモダンなIT環境を目指すに当たり、

いまあるメインフレームシステムをどう変えていけばよいのでしょうか。

最近では技術が進歩し、プログラムを切り替えたりクラウドに移植したりといった作業が、

従来よりも格段に効率よく実行できるようになりました。

本セッションではメインフレームモダナイズを推進するに当たり、現在知っておくべき技術情報をお伝えします。

キーワード

# メインフレーム

# メインフレームモダナイズ

# AWS Mainframe Modernization

# COBOLプログラム変換

# テストツール

# ETL (メインフレームデータ連携)

# API開発ツールベンダー (メインフレームデータ連携)

開催中止

視聴者の抱える課題

- メインフレームの抱える課題を解決し、モダナイズをしたいと考えている
- 既存のメインフレームを生かしたモダナイズをしたいが、どういった方法で進めたらよいのかが分からない

概要

## VMwareユーザーのための次のITインフラ戦略を考える

長く日本企業のハイブリッドクラウドを支えてきたVMwareが  
そのプロダクトの方向性を変えつつあります。

このことは「仮想化集約によるインフラの効率化」が一定の役割を  
終えつつあることを示していると言ってもよいでしょう。

では今後もハイブリッドクラウドを維持する企業にとって、今最適なIT基盤は何でしょうか。

現在の構成を継続すべきか、他の仮想化基盤を検討すべきかは悩ましいところです。

本セッションはVMwareプラットフォームユーザーが目指すべき次のITインフラ戦略の指針を見ていきます。

キーワード

# HCI (Nutanixなど)

# IaaS (AWS,Azureなど)

# IaaS構築ツール (OpenStackなど)

# ストレージ

# VMwareシステム移行ツール

登壇講師候補 ※今回の登壇をお約束するものではありません。

エバンジェリスト  
林 雅之 氏

学校法人成城学園 成城大学  
メディアネットワークセンター  
課長  
五十嵐 一浩 氏

視聴者の抱える課題

- VMwareをベースとしたハイブリッドクラウド環境のコスト負担を削減したい
- 今後のリスクを考慮して他のハイブリッドクラウド環境を模索したい
- 仮想化基盤を切り替えたい



# タイムテーブル

- ▼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

	11月18日 (月) 1. データ基盤	11月19日 (火) 2. どうする基幹業務システム	11月20日 (水) 3. AI×業務自動化	11月21日 (木) 4. 脱VMware時代のIT基盤投資
13:00-13:40	<b>基調講演1</b>	<b>基調講演2</b>	<b>基調講演3</b>	<b>基調講演4</b>
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 4-1
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 2-2	スポンサーセッション 3-2	スポンサーセッション 4-2
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	スポンサーセッション 4-3
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	スポンサーセッション 4-4
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	スポンサーセッション 4-5

**【ご留意事項】**

- ・ スポンサーセッションが3社未満の場合は、タイムテーブル（開催日やセッション順）の調整、集客人数が変更になる場合がございます。
- ・ **ご協賛状況に応じて、開催日程を含めたタイムテーブルが変更になる可能性があります。**

	プラチナプラン	ゴールドプラン	全リストプラン	セクションリストプラン
スポンサーセッション Live配信+アーカイブ	●	●	-	-
全申込者リスト(800名想定)	●	-	●	-
協賛セッション申込者リスト (350名想定)	●	● (上限450名)	-	● (上限450名)
スポンサーアンケート	●	●	-	-
自セッション視聴者データ・ 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 (税別・グロス価格)	¥4,000,000-	¥2,800,000-	¥2,200,000-	¥1,800,000-

【備考】 ※申込者数は想定値となります。

※セミナー全体のセッションスポンサー数が3社未満の場合、開催日、開催テーマの縮小をいたします。

その場合、イベント規模縮小に伴い全申込者数が減少する場合がございます。

※各セッションのセッションスポンサー数が3社未満の場合、セッション申込者数が減少する場合がございます。

	プラチナプラン	ゴールドプラン	全リストプラン	セクションリストプラン
スポンサーセッション Live配信＋アーカイブ	●	●	-	-
全申込者リスト（800名想定）	●	-	●	-
協賛セッション申込者リスト（150名想定）	●	● (上限250名)	-	● (上限250名)
スポンサーアンケート	●	●	-	-
自セッション視聴者データ・ 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（税別・グロス価格）	¥4,000,000-	¥2,300,000-	¥2,200,000-	¥1,500,000-

【備考】 ※申込者数は想定値となります。

※セミナー全体のセッションスポンサー数が3社未満の場合、開催日、開催テーマの縮小をいたします。

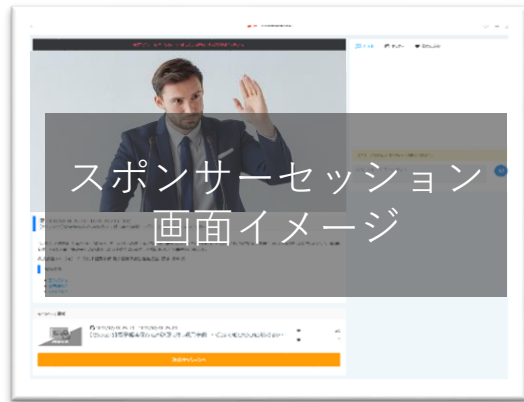
その場合、イベント規模縮小に伴い全申込者数が減少する場合がございます。

※各セッションのセッションスポンサー数が3社未満の場合、セッション申込者数が減少する場合がございます。

# ご協賛メニュー詳細

## | スポンサーセッション

- 製品やサービスをPRできるスポンサーセッション枠をご利用可能



## | 全申込者リスト

- イベントに申込みをされた全申込者の名刺情報のリストをご提供
- ご提供情報：  
名前・会社名・部署・役職・住所・電話番号・メールアドレス・業種・職種・役職クラス・年商規模・従業員規模・関与など
- イベント終了後3～5営業日以内にExcelデータ形式にて納品

## | セクション申込者リスト

- 協賛セクション申込者の名刺情報のリストをご提供
  - ご提供情報：  
名前・会社名・部署・役職・住所・電話番号・メールアドレス・業種・職種・役職クラス・年商規模・従業員規模・関与など
- ※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)のリストが納品対象です。

## | 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
- 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可能
- アンケートボタンを押すと、ポップアップで表示

## | 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
  - ご提供情報：  
会社名・部署名・役職・電話番号・メールアドレスなどの名刺情報
- ※DL可能

## | 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)等も合わせてご提供

※アイティメディア側で設定のため個別設定不可

## | 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載、貴社サイトへのリンクを設定可能

## | 資料配布

- 貴社セッション内で視聴者に向けて資料の配布が可能
- 配布点数：ご講演資料+3点まで
- 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

## | 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実施 集計結果を開催報告書として会期終了後にご提供
- 個人情報は含まない集計データでの提供

※画像はイメージです。

# オプションメニュー1

## 貴社セッションmp4動画納品

- セッションありのプランにお申込み頂き、実際に配信した貴社のLIVEセッションの録画データを納品。
- mp4形式
- 配信時のままの状態となるため編集不可。

料金 **¥50,000**

## セッション収録サポート

- 30分のセッション動画の収録をサポート。
- 専用のプロ機材と収録会場を提供
- オンラインでの収録も対応。
- 開催日の1.5カ月前までのお申込み必須。
- 講演者が2名以上の場合など、収録内容に応じて追加費用が発生する場合がございます

料金 **¥180,000~**

## リード情報×主催アンケート回答情報付与

- 視聴者の課題感などを収集している主催者アンケートの回答情報を、納品リードに付与して納品
- セミナー閉幕日の3-5営業日後に納品するリード情報に、アンケート回答情報を付与したうえで納品いたします。
- リードフォロー時の参考情報としてお役立てください。

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbw2>

料金 **¥200,000~**

## 納品リストへのABMデータ追加

- アイティメディアのコンテンツ閲覧状況を分析し、各企業の導入検討状況を推測できるABMデータを納品リストに追加するサービス。
- ABMデータによって企業の意図を可視化し、効率的な案件発掘が可能。
- データ集計作業のため、通常より1営業日遅れての納品。

詳細：[go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn](https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn)

料金 **¥200,000**

## リードカスタム納品

- イベントで入手したリードをMAツールへ直接納品や、貴社フォーマットにあわせて加工して納品
- 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

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbvz>

リード件数によって金額は変動

料金 500件~ **¥100,000~**

## ブランディング施策

- イベント告知サイトに貴社情報を追加で掲載し、ブランディング施策として活用可能。
- 通常より大きく会社ロゴの表示
- ショート動画の埋め込み
- フローティングバナー情報掲載

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbvz>

料金 **¥500,000**

## アフターフォローセミナー

- 貴社の訴求と読者の関心に合わせた企画を編集部が設計し、アイティメディアが集客・配信までサポート。
- パネルディスカッションや30分のセッション動画の収録も可能。
- プロ機材と収録会場を提供。

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

¥2,450,000

料金 **¥2,300,000**

## テレマーケティング

- イベント終了後、獲得したリードに対して所定の件数分コールを実施。
- 効果的に実施することで高い反響率と顧客獲得効果が望める。
- 最低実施件数 50件~
- 期間 3~4週間 (250件の場合)
- 1000件以上は不可

料金 **¥75,000~**

※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)

## オプションメニュー2

### | セッション動画活用リード獲得

- 講演動画や資料をTechTargetジャパン/キーマンズネットに転載するサービス。
- セミナー後も継続的な【属性&件数を保証したリード獲得】が可能。

詳細：[go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-14/2czswgv](http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-14/2czswgv)

料金 **¥300,000~**

### | タイアアップ プッシュ ターゲティング & ABM

- 貴社のセッションを基にタイアアップ記事を制作し、閲覧者属性を指定してHTMLメールで配信。
- 狙いたいターゲット属性をターゲティングして貴社セッション内容をお届け
- 条件：セッションありプランにご協賛

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-04/2czqsvy>

料金 **¥1,300,000~**

### | DXメディア横断 PV保証タイアアップ

- 貴社のセッションを基にタイアアップ記事を制作
- DX関心層が多くメディア横断でタイアアップ記事へ誘導
- 記事掲載メディア：イベント主催メディア
- 条件：セッションありプランにご協賛

詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-04/2czqsty>

10,000PV保証 ¥1,900,000  
料金 **¥1,700,000**

### | セッションパンフレット作成 (IT・ビジネス関連)

- 貴社のセッションをパンフレットとして制作し、印刷用データ (PDF/x) を納品
- 取材内容はタイアアップ記事広告としてメディアにも掲載
- 読者への認知獲得も狙える
- 条件：セッションありプランにご協賛

詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-04/2czqsvn>

料金 **¥1,200,000**

※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)

# お申込みからの流れ

## 申込締切

セッションプラン：2024年10月28日(月)  
リストプラン：2024年11月13(水)

ご出展意思を担当営業にお伝えください。  
後日弊社より発注書が送付されますので  
**DocuSignにご署名**のうえご返送ください。

## 告知準備

セッションの講演者情報、講演タイトル、貴社ロゴデータ等と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。

## 告知開始

2024年10月上旬

事務局にて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。  
登録・視聴促進の為、**インセンティブ**を使用する場合がございます。

## 開催準備

2024年11月上旬頃

配布資料・視聴者向けセッションアンケート  
設問・動画納品など**講演に関する情報**を事務局  
にご提出ください。

※開催2週間前程度  
開催2営業日前までにレポートサイト情報も  
お送り致します。

## 開催

2024年11月18日(月)～ 11月21日(木)

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  
アイティメディアのスタジオ受付にお越しください。

## レポート

会期終了3～5営業日以内に**事前申込者リスト**  
をご提出致します。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  
致します。

上記スケジュールは目安であり、状況によって変更になる場合がございます

# 過去開催実績

**LIVE ITmedia DX Summit vol.21**


**AI時代の仕事のかたちとIT投資を考える**  
働き方はどう変わり、システムとデータはどうあるべきか

**2024 8/19 [mon] - 22 [thu]** 視聴無料



<b>タイトル</b>	ITmedia DX Summit Vol.21 AI時代の仕事のかたちとIT投資を考える ～働き方はどう変わり、システムとデータはどうあるべきか～
<b>日時</b>	2024年8月19日(月)～8月22日(木) ※9月1日(日)までアーカイブ配信
<b>対象</b>	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、 情報システム部門
<b>主催</b>	ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ
<b>全申込者数</b>	1,005人
<b>視聴者数</b>	751人
<b>協賛 (※50音順)</b>	株式会社NTTデータ グローバルソリューションズ、NTTデータ ルウィーブ株式会社 Kiai Soft Japan合同会社、KDDI株式会社、SAPジャパン株式会社、株式会社ジール ジョーシス株式会社、ソフトウエア・エー・ジー株式会社、Denodo Technologies株 式会社、株式会社データ・アプリケーション、株式会社電通総研、Tricentis Japan 合 同会社、日本ビジネスシステムズ株式会社、パナソニック インフォメーションシステ ムズ株式会社、Panaya Japan、株式会社マネーフォワード、MNTSQ株式会社、株式 会社LayerX、株式会社ロゼッタ
<b>開催報告書</b>	<a href="http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-09-19/2d18z87">http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-09-19/2d18z87</a>

**基調講演1**  
【社内AI活用が、売上利益に“本当に”貢献するためにやったほうがいいこと】



ディップ株式会社  
執行役員 CIO  
鈴木 孝知 氏

**基調講演2**  
【老舗飲食・食品企業が語る、レガシーERPと組織のサイロを乗り越えた先のデータ戦略】



風月フーズ株式会社  
代表取締役社長  
福山 剛一郎 氏



風月フーズ株式会社  
管理部 経理課 課長  
田中 茂任 氏


**基調講演3**  
【本当にビジネスを変革できるクラウドデータ基盤～実務者のための成功の羅針盤】



ノバセル株式会社 取締役CTO  
戸辺 淳一郎 氏

※本講演は過去の再放送です。講演内容は配信当時の情報となります。  
(配信日：2024年5月13日)

**基調講演4**  
【データドリブン経営の実現に向けたビジネス基盤の確立】



株式会社アイ・ティ・アール  
プリンシパル・アナリスト  
浅利 浩一 氏

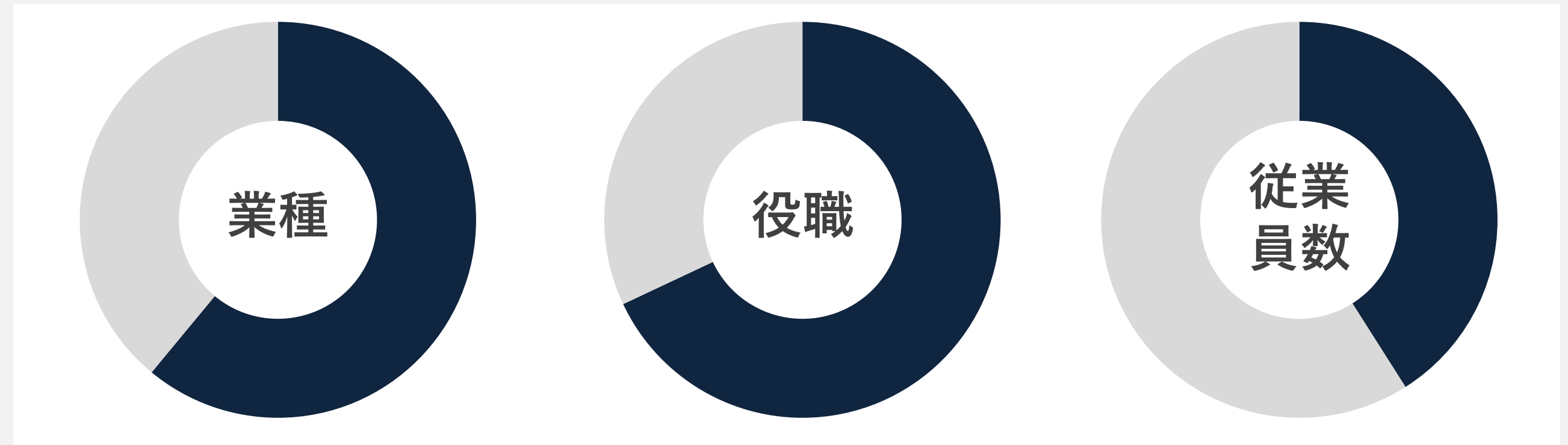
※本講演は過去の再放送です。講演内容は配信当時の情報となります。  
(配信日：2024年5月15日)



# 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



- 媒体名 ITmedia エンタープライズ
- URL <https://www.itmedia.co.jp/enterprise/>
- PV 約122万 PV/月 約73万 UB/月 ※2024年2月実績
- メルマガ配信数 約24万通



ユーザー企業 約**61%**  
主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%

係長クラス以上 約**68%**  
主な内訳：課長クラス23.8%, 部長クラス14.6%

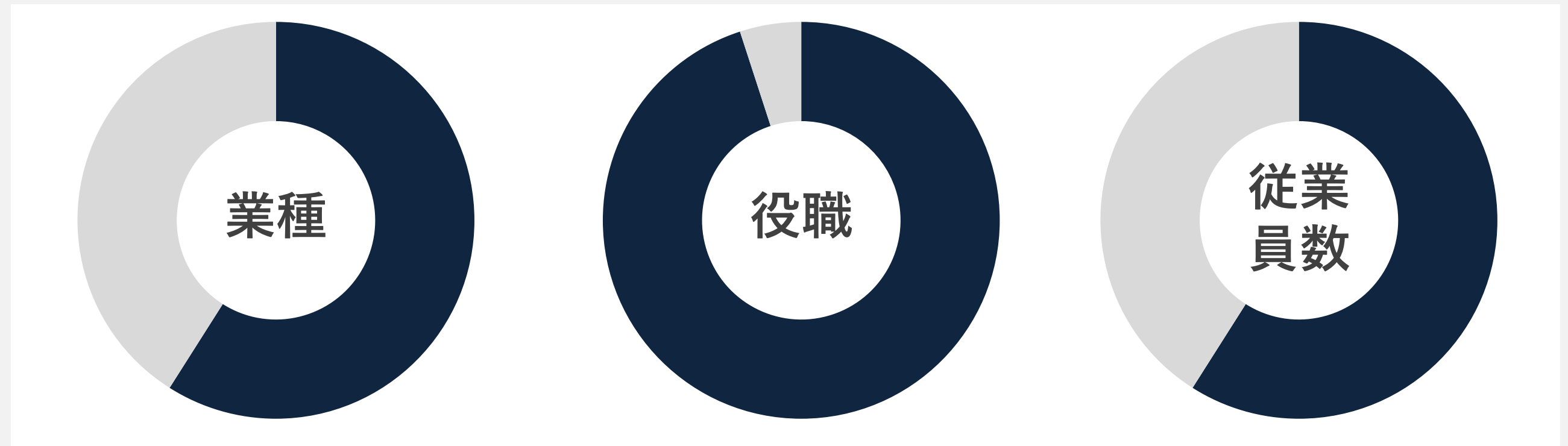
1000人以上 約**41%**  
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%, 5000人以上20.6%

# 企業の明日を変えるエグゼクティブとCIOのためのコミュニティー



- 媒体名
- URL
- 会員数
- 年齢層ボリュームゾーン

ITmedia エグゼクティブ  
<https://mag.executive.itmedia.co.jp/>  
 約9,700名 ※2024年4月実績  
 40-50代



ユーザー企業 約**61%**  
 主な内訳：製造業約27%,IT関連業約41%

課長クラス以上 約**92%**  
 主な内訳：部長クラス以上約38%,課長クラス以上約92%

1000人以上 約**59%**  
 主な内訳：1001~5000人約26%,  
 10001人以上約23%

# ご留意事項

## キャンセル料につきまして

以下の条件のいずれかに該当する場合、キャンセル料が発生しますので、ご了承ください。

発注書の取り交わし後のキャンセル  
登録用紙の提出後のキャンセル  
事務局案内開始後のキャンセル

その場合のキャンセル料は以下の通りです。

開催日41日前までのキャンセル : 50%  
開催日40日以内のキャンセル : 100%

ただし、上記キャンセル料を超える実費（会場キャンセル料、講師アサインキャンセル料など）が発生する場合には、その追加費用も含めたキャンセル料を請求いたします。

## 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。

メールでのお問い合わせ

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

アイティメディア株式会社 営業本部

デジタルイベントの最新情報はこちら  
<https://promotion.itmedia.co.jp/plan>