

2025年度
3月


サプライチェーンセキュリティ強化 は企業課題

～製造業IT部門が果たすべき役割とは～

開催日：2025年3月17日(月)

申込締切：セッションプラン…2024年2月24日(月)
リストプラン …2025年3月12日(水)

概要

名称	サプライチェーンセキュリティ強化は企業課題 ～製造業IT部門が果たすべき役割とは～	事前申込者数	約300名想定
主催・企画		想定視聴者属性	経営者、経営企画、社内情報システムの 運用・方針策定者、企業情報システム 部門の企画担当者、運用管理者、 Sler など
開催日	2025年3月17日(月)	イベント形式	複数社協賛型デジタルイベント
申込締切	セッションプラン…2024年2月24日(月) リストプラン …2025年3月12日(水)	運営	アイティメディア株式会社

過去開催



イベント名	IT×OTで考える つながる時代のゼロトラストセキュリティ ～IT部門が知らないOT固有の課題と「穴」を探る～
日程	2023年9月22日(金)12:55～
登録者数	347名
来場者数	251名
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-10-17/2cy1lvt

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

ランサムウェアの脅威が迫る今、自社だけでなく子会社や取引先を含めた**サプライチェーンのセキュリティ確保**は製造業にとって急務です。一方で企業の間では「国内外を含めたグループ全体のガバナンスをどのように効かせるか」「委託先などにどこまでセキュリティ対策を求めればいいのか」など**困難な課題も山積**しています。

最近では経産省が「**企業のセキュリティ対策レベルを格付けする制度**」の検討を始めるなど、国や業界団体がサプライチェーンセキュリティ強化に向けて積極的な姿勢も見せています。本イベントは**製造業のIT部門**がこの追い風を生かし、**サプライチェーンセキュリティ全体の底上げ**に乗り出すために役立つ情報を届けます。

| 基調講演案

| 視聴者の抱える課題

- 委託先にどこまでセキュリティ対策を要求すべきか分からない
- 子会社や委託先のセキュリティ意識を高める方法を知りたい
- グループ全体でのセキュリティガバナンスを推進したい
- 経産省で検討が進む「企業のセキュリティ対策レベルを格付けする制度」の詳細を知りたい

タイムテーブル

時間	枠時間	
13:00-13:40	40分	基調講演
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション2
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション3
15:50-16:20	30分	スポンサーセッション4
16:30-17:00	30分	スポンサーセッション5

※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。

	推奨！ セッションプラン	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	300名想定	300名想定
セッションアンケート	●	-
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）	¥2,700,000-	¥1,800,000-

※お申込者数は想定値となります。

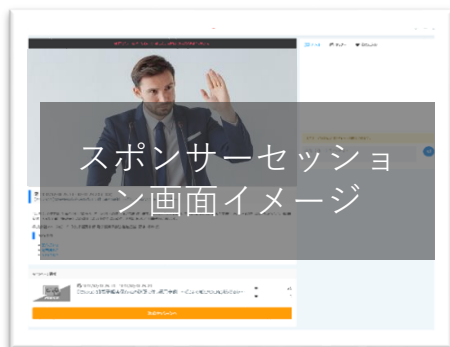
※ご協賛状況により、実施は見合わせする場合がございます。協賛社数が2社以下の場合は申込者数が減少いたします。

※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。

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・従業員規模・年商規模・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。

| 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。

| 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種類を組み合わせる自由設定可能。
- アンケートボタンを押すと、ポップアップで表示。

| 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。
- 講演間に表示する幕間スライドに貴社のロゴを掲載。

| 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ご提供。

※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し込み頂き、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

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/291242/2024-04-30/2czfbvy>

リード件数によって料金は変動

料金 500件~ **¥100,000~**

| 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ます。
- 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~**

| CM動画放映スポンサープラン

- 各基調講演(主催者セッション)開始前の待機時間に、視聴者に対して貴社支給動画を放映。
- イベント視聴者に対して、映像と音声を活用して自社サービスを繰り返し訴求することで製品やサービスの認知度向上につながります。

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-08-05/2d122lq>

料金 **¥300,000**

※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

料金 **¥300,000~**

タイアッププッシュ 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保証タイアップ

- 貴社のセッションを基にタイアップ記事を制作
- 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

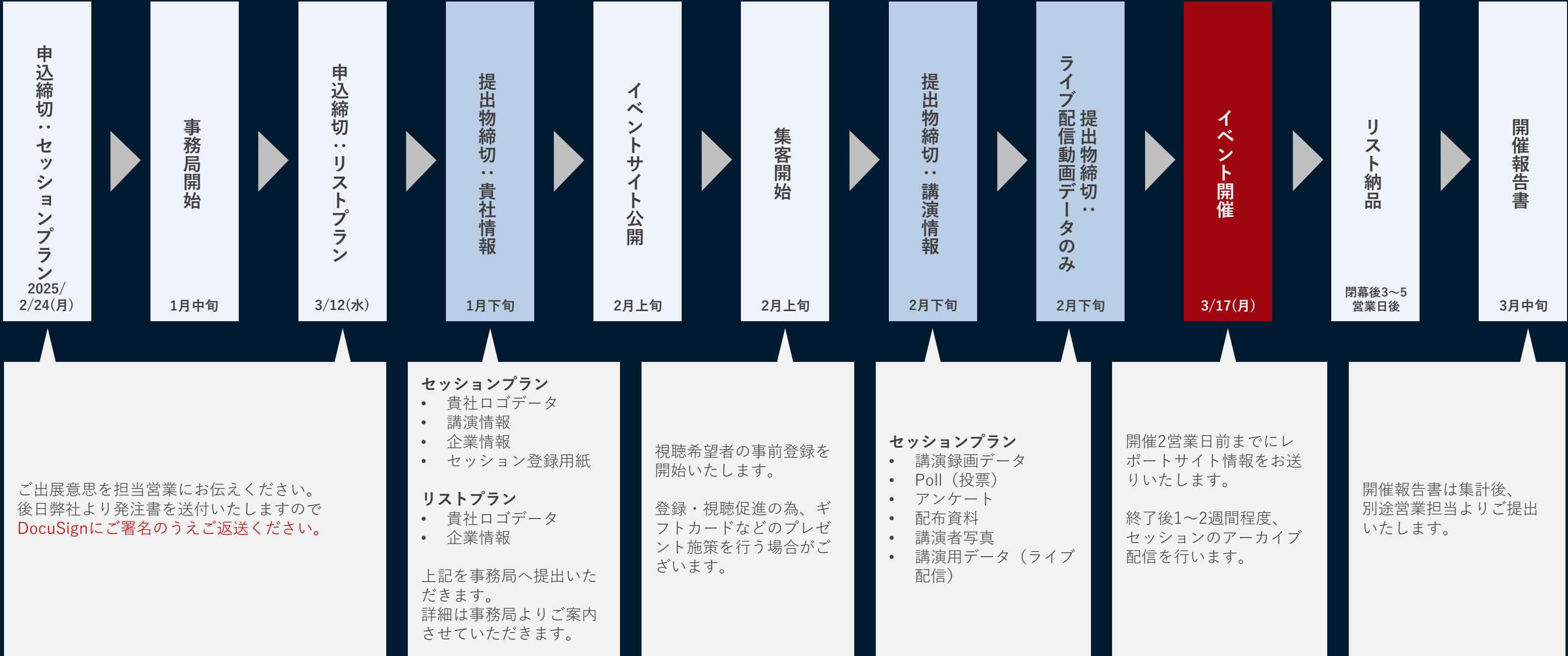
詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-04/2czqsvn>

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

下記スケジュールは目安になります。状況によって変更になる可能性があり、開催決定後に確定したスケジュールをイベント事務局よりご連絡いたします。



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。

発注書取り交わし後のキャンセル
登録用紙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 : 契約金額の50%
開催日40日以内のキャンセル : 契約金額の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

企画書のプランは税別表記のため、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・音声ともに配信が中断（停止）する場合がございます。
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。

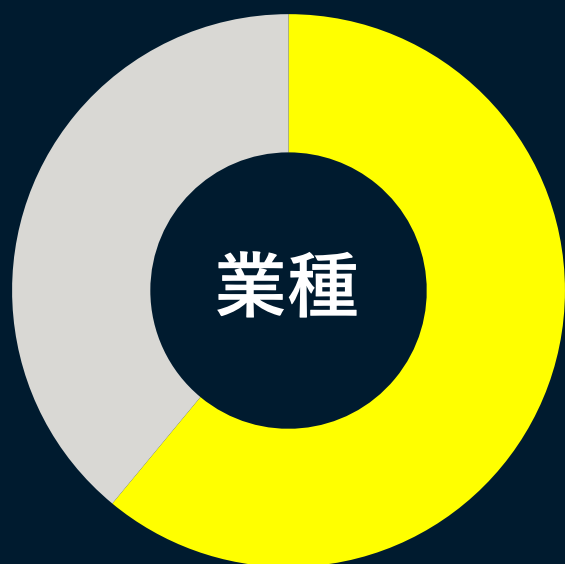
リスク5：視聴側における障害

- 総視聴者数に対し、視聴不良報告数が10%未満の場合
視聴者側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。
- 総視聴者数に対し、視聴不良報告が10件単位で確認された場合
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。

ITmedia エンタープライズ

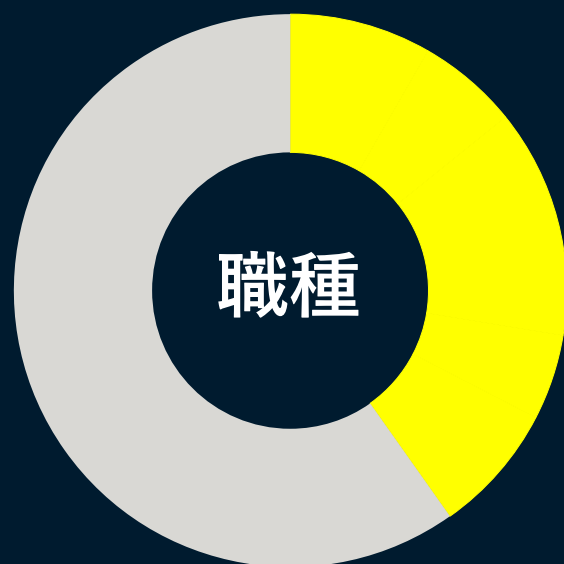
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- ターゲット読者 主に大企業でIT戦略の企画立案、導入システムの運用管理を担うIT担当者
- URL <https://www.itmedia.co.jp/enterprise/>
- PV 約122万 PV/月 約73万 UB/月 ※2024年2月実績
- メルマガ購読数 約24万通



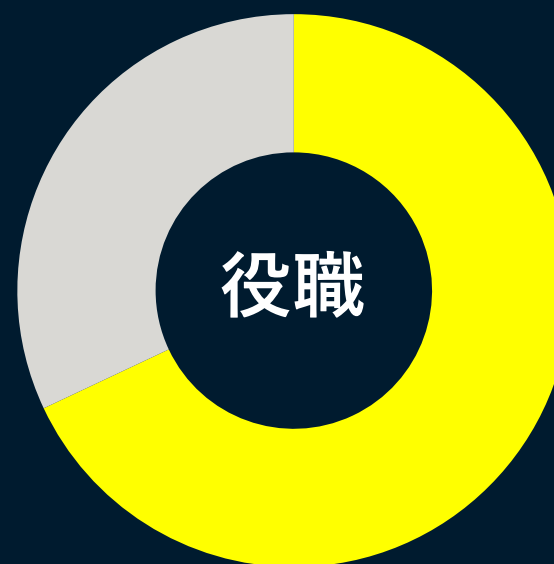
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



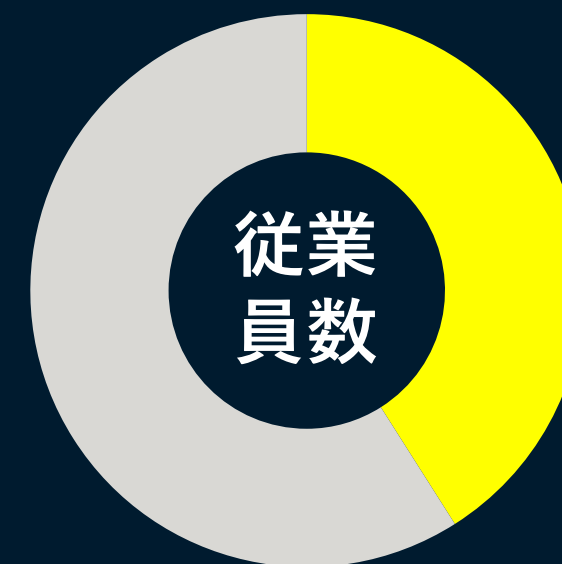
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

主な内訳：社内情報システム(CIO/マネージャ) 8.3%
経営・経営企画7.6%



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%**

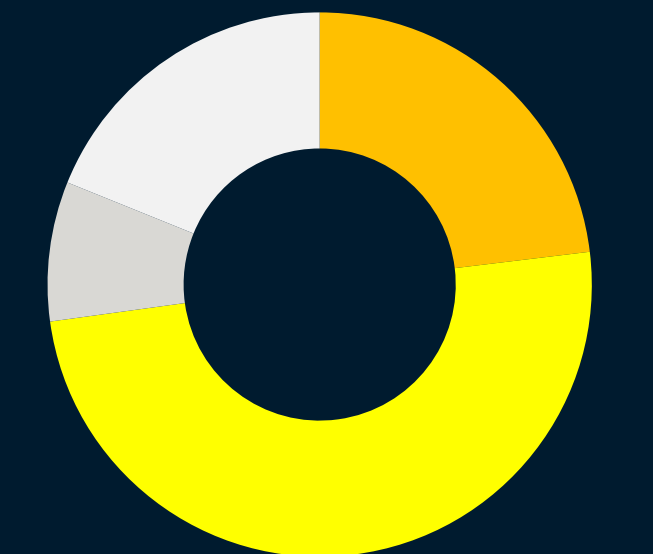
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

ITmedia エンタープライズ

参考：ITmedia エンタープライズ読者調査 2024年4月 「IT戦略編」

詳細はこちら：<https://go.itmedia.co.jp/I/291242/2023-06-09/2cwt3qx>

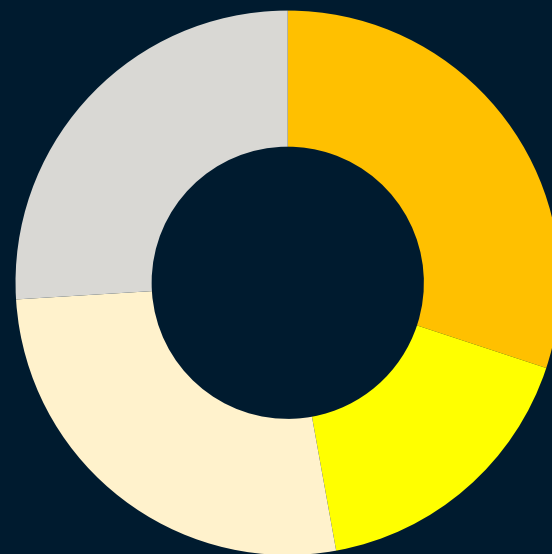
2024年度のIT関連予算の増減



■ 増加 ■ 同程度 ■ 減少 ■ 不明

IT関連予算増加の企業 約**23%**

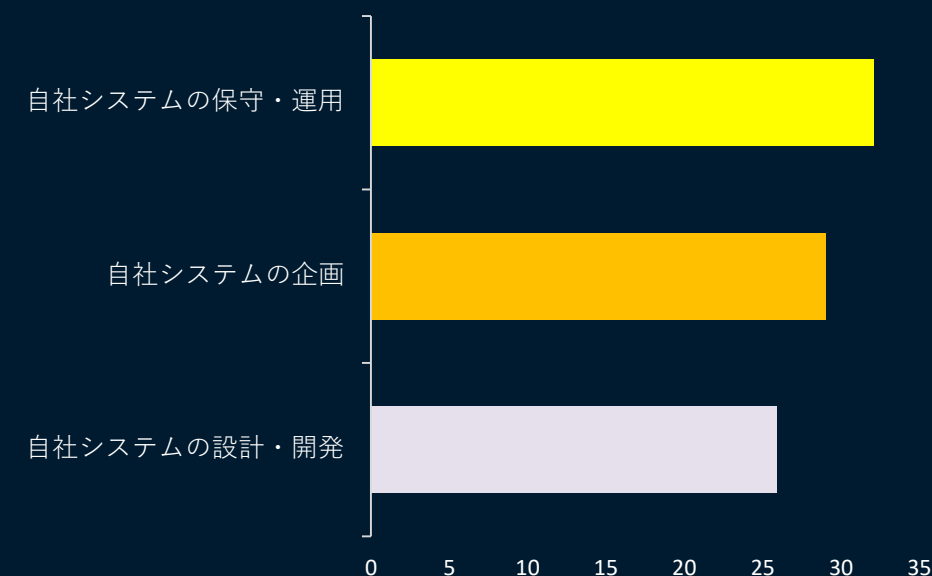
DXに向けた戦略の策定と実行



■ 実行中
■ 戦略策定済みで準備中
■ 予定はあるが未着手

DXに向けた戦略を策定・実行中 約**74%**

読者の業務内容



自社システムの企画、設計・開発、
保守・運用に携わる 約**30%**

メールでのお問い合わせ

mail : 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>