

2025年
2月



Digital Leaders Summit vol.3 2025 Winter

情シスの「困った🙄」をこれで解消！
IT課題解決ガイド

開催日 : 2025年2月3日(月)～ 2月5日(水)
申込締切 : セッションプラン…2025年1月14日(火)
リストプラン …2025年1月29日(水)

開催概要

| | | | |
|-------------|---|---------|--|
| 名称 | Digital Leaders Summit Vol.3 情シスの「困った 😞」をこれで解消！ IT課題解決ガイド | 事前申込者数 | 約600~700名想定 ※過去開催の実績値に基づく想定値のため、実際には開催するテーマ数などに応じて前後する場合がございます |
| 開催日 | 2025年2月3日(月)～ 2月5日(水) | 想定視聴者属性 | 中堅・中小規模のユーザー企業の経営者/ 経営企画部門、DX推進担当者、 情報システム部門、セキュリティ担当者 など |
| 申込締切 | セッションプラン…2025年1月14日(火) リストプラン …2025年1月29日(水) | 開催テーマ | セッション1：セキュリティ セッション2：IT資産管理&Windows11導入 セッション3：情報/ナレッジ共有によるコミュニケーション文化の変革 セッション4：データ活用 セッション5：情シスの自己変革 |
| イベント形式 | 複数社協賛型デジタルイベント | 運営 | アイティメディア株式会社 |
| 主催・企画・告知・集客 |   | | |

過去実績



| | | | |
|--------|---|------|------|
| イベント名 | Digital Leaders Summit Vol.2 2024 秋 ～情シスの頑張りだけでは乗り切れない！課題解決徹底ガイド～ | 登録者数 | 777名 |
| 日程 | 2024年10月28日(月)～ 10月31日(木) ※11月10日(日)までアーカイブ配信 | 視聴者数 | 555名 |
| 申込みページ | https://members07.live.itmedia.co.jp/library/NzY1MzI%253D?group=DLS2024a | | |
| 開催報告書 | http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-11-21/2d1lp14 | | |

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。

情シスの「困った🥲」をこれで解消！ IT課題解決ガイド

中堅中小企業のIT部門や情シスは「少ない予算」と「IT人材不足」に悩まされています。IT資産管理やシステム運用などの定常業務に加え、脅威の進化に伴うセキュリティ強化やデータ活用の推進、Windows 11への移行など、やるべきことが急増しました。本イベントは、**限られたリソース**でやるべきこと**に対処するためのノウハウ**を講演を通じて提供します。

開催テーマ

セクション1

セキュリティ

セクション2

IT資産管理
&
Windows11導入

セクション3

情報／ナレッジ共有
によるコミュニケーション文化の変革

セクション4

データ活用

セクション5

情シスの自己変革

概要 死守しておきたいセキュリティ最後の砦

ランサムウェアをはじめとしたサイバー攻撃の脅威は、大企業だけでなく今や中堅・中小企業にまで及んでいます。しかし多くの中堅・中小企業にとってセキュリティ対策はプライオリティーが低く、十分な備えができていないのが実情です。そこで本ゾーンはランサムウェア対策やサプライチェーン対策、ゼロトラストセキュリティなどセキュリティ対策が必要な主要なテーマのうち、予算やリソースが不足している中堅・中小企業でも「絶対にやるべき」優先事項を具体的な事例や数字を挙げてお伝えします。

視聴者の抱える課題

- 自社の予算やリソースに合ったゼロトラストセキュリティを構築したいまたは進め方を知りたい
- ランサムウェアの攻撃手法をはじめとした最新動向などを知りたい
- ランサムウェア対策が必要なことは理解しているが、高額なソリューションは導入できない
- サプライチェーン攻撃の事例やよくある攻撃手法を知りたい
- 情報漏えいを防ぎたい
- 社内の資産を把握していない、脆弱性を把握していない
- 脆弱性が発表されても、何をすればいいのかわからない
- セキュリティ人材が不足しており、運用が難しい
- コストパフォーマンスに優れたソリューションを導入したい

キーワード

- 情報漏えい対策全般
- 情報資産管理系全般／脆弱性管理系全般（SBOMなど含む）
- マルウェア検知ソリューション全般（次世代アンチウイルスやFW含む）
- マネージドサービス全般（MDRやSOCサービスなど含む）
- ランサムウェア対策ソリューション全般
- エンドポイントセキュリティソリューション全般（EDR、MDR、XDRなど）
- フィッシング／メールセキュリティ製品全般
- バックアップソリューション全般
- ゼロトラスト・ネットワーク構築系ソリューション全般
- IDaaSをはじめとした認証系全般
- セキュリティスイッチ、ルーター製品
- ASMソリューション
- CSPMやCWPP、SSPMソリューション全般
- SASEソリューション全般
- 生成AIソリューション全般
- OTセキュリティ向けソリューション全般
- BYOD

| 概要 IT資産管理にWindows 11導入……忙しい情シスを“単純作業”から解放

IT部門の人手が足りない中堅・中小企業で、IT資産管理に手が回らない企業は多いと考えられます。しかし、Excelなどを使った従来の手作業の運用では、資産管理に抜け漏れが生じ、脆弱性の発生につながりかねません。さらにWindows 10のEoSのタイムリミットも迫り、IT部門が着手しなくてはならない課題は山積みです。そこで、忙しい中堅・中小企業の情シスに向けて、効率良く効果的にIT資産管理、Windows 11導入をするための方法を届けます。

| 視聴者の抱える課題

- IT資産管理を正しくできておらず脆弱性を抱えている
- Windows 11移行に着手できていない

| キーワード

- IT資産管理
- PCリプレイス
- PC管理
- Windows 11 PC
- PC運用アウトソース
- エンドポイントセキュリティ

概要 ツールやファイル乱立の解消から始める、コミュニケーション文化の変革

企業はオンプレミス／クラウド問わず多くのツールに依存していて、ツールごとにデータが分散しています。これによって、生産性の低下や、ナレッジのサイロ化、組織としての一体感の低下に悩む企業も少なくありません。分散した組織の情報を集約し、すぐに活用、共有できるようにするための方法を最新のAI技術を交えながら解説します。

視聴者の抱える課題

- 複数のツールが乱立し、情報がサイロ化している
- 情報連携の業務フローが複雑
- 個人にノウハウが閉じている
- ナレッジを蓄積する習慣がない
- 生成AIを活用したい

キーワード

- ドキュメント管理
- ナレッジ管理
- プロジェクト管理
- コミュニケーションプラットフォーム
- ワークスペース
- ツールの統合
- 教育コストの削減
- ノウハウ継承
- 問い合わせ対応の工数削減
- 情報の透明性の向上
- 部署間の連携強化
- サイロ化、属人化の解消
- 生成AI活用

| 概要 **バラバラのデータをビジネスの力にする「データのまとめ方、つなぎ方」**

各部門で独自にSaaS導入を進めた結果、データ管理は部署、部門で任され、組織的なデータ活用環境に課題を抱く企業は少なくありません。部門で利用しているSaaSや基幹システムなどのデータ（営業、販売、受注データなど）をどのようにして集約し、マスターデータ管理はどうあるべきか。そして、どのような統合データ分析基盤を構築する必要があるのか。そうした課題を抱く企業に対して、解決策を提示します。

| 視聴者の抱える課題

- マスターデータ管理、統合データ基盤の構築、分散したデータの集約が難しい

| キーワード

- データのサイロ化、データ連携

| 概要 受け身の情シスからビジネス力を向上させる情シスへ自己変革

オンプレミスのシステムを業務の中心としている情シスは、サーバのメンテナンス、ネットワークの保守といったインフラ関連の業務にリソースをとられがちです。しかし、かつてオンプレミスで提供されていたものは、ほとんどがSaaSとして提供されるようになりました。従来の業務はSaaSやクラウドで効率化し、事業の課題をITの力で解決してビジネス力を向上させるような情シスに変化する方法を届けます。

| 視聴者の抱える課題

- 既存業務に追われて求められているコア業務に専念できない、情シス業務の効率化手法を知りたい
- 情シスがビジネス力の向上に寄与する方法を知りたい

| キーワード

- 情シスの業務効率化
- SaaS活用／管理
- クラウド活用
- コーポレートIT
- ヘルプデスク
- ハイブリッドクラウド

タイムテーブル

2月3日(月)

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

2月4日(火)

| 時間 | 枠時間 | IT資産管理&Windows11導入 |
|--------------------------------|-----|--------------------|
| 13:00-13:40 | 40分 | 基調講演 2 |
| 13:50-14:20 | 30分 | スポンサーセッション2 |
| 情報/ナレッジ共有による コミュニケーション文化の変革 | | |
| 14:30-15:10 | 40分 | 基調講演 3 |
| 15:20-15:50 | 30分 | スポンサーセッション3 |
| データ活用 | | |
| 16:00-16:40 | 40分 | 基調講演 4 |
| 16:50-17:20 | 30分 | スポンサーセッション4 |

2月5日(水)

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

※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。

| | 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 Live配信+アーカイブ | ● | ● | — | — |
| 全申込者リスト | 600~700名想定 | — | ● | — |
| 協賛セクション申込者リスト | 250名想定 | 250名想定(上限350名) | — | 250名想定(上限350名) |
| 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- | ¥1,700,000- | ¥1,800,000- | ¥1,300,000- |

※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/開催テーマを縮小し、全申込者数およびセクション申込者数が減少いたします。
 その場合、ご協賛金額は据え置きで、ご提供物について別途ご相談させていただく場合がございます。

| | プラチナ | 全リスト |
|-------------------------|-------------|-------------|
| 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 | 600~700名想定 | ● |
| 協賛セッション申込者リスト | 250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- |

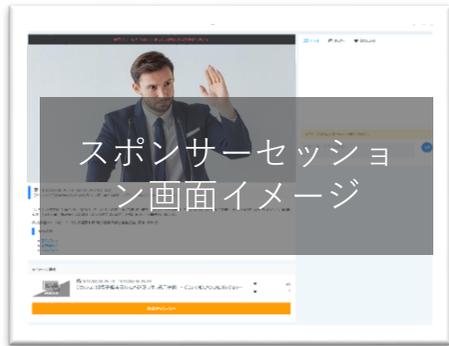
※申込者数は想定値となります。

※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/開催テーマを縮小し、全申込者数およびセッション申込者数が減少いたします。
 その場合、ご協賛金額は据え置きで、ご提供物について別途ご相談させていただく場合がございます。

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・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。

| 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・従業員規模・年商規模・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。
- 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

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

リード件数によって料金は変動

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(1分以内を推奨、最長2分まで)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/291242/2024-04-30/2czfbvv>

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：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-02/2bfy1tr>

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**

| 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。

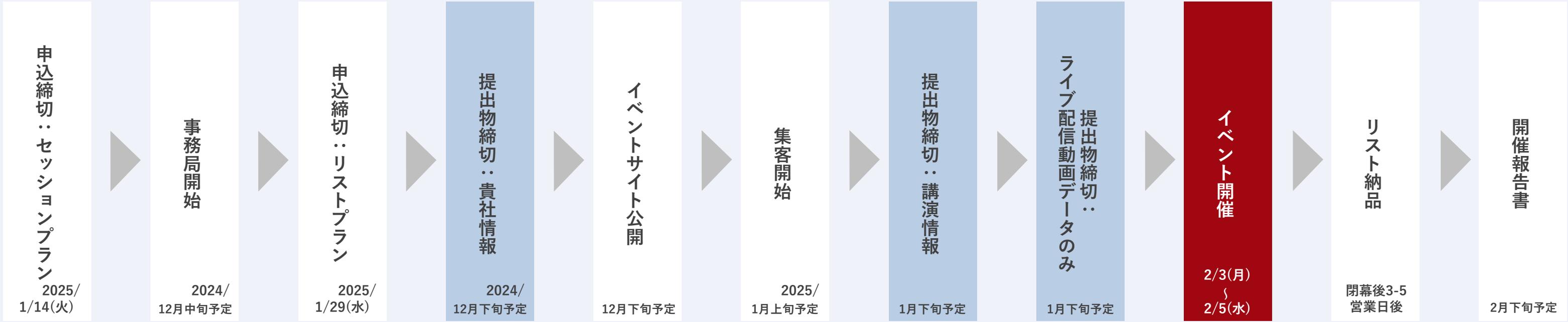
詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-08-05/2d122lq>

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)

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を送付いたしますので **DocuSign**にご署名のうえご返送ください。

- セッションプラン**
- 貴社ロゴデータ
 - 講演情報
 - 企業情報
 - セッション登録用紙
- リストプラン**
- 貴社ロゴデータ
 - 企業情報
- 上記を事務局へ提出いただけます。詳細は事務局よりご案内させていただきます。

視聴希望者の事前登録を開始いたします。

登録・視聴促進の為、ギフトカードなどのプレゼント施策を行う場合がございます。

- セッションプラン**
- 講演録画データ
 - Poll (投票)
 - アンケート
 - 配布資料
 - 講演者写真
 - 講演用データ (ライブ配信)

開催2営業日前までにレポートサイト情報をお送りいたします。

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。

開催報告書は集計後、別途営業担当よりご提出いたします。

過去実績



| | |
|---------------|---|
| 名称 | Digital Leaders Summit Vol.2 2024 秋 ～情シスの頑張りだけでは乗り切れない! 課題解決徹底ガイド～ |
| 開催日時 | 2024年10月28日(月)～ 10月31日(木) ※11月10日(日)までアーカイブ配信 |
| 対象 | 中堅・中小規模のユーザー企業の経営者/経営企画部門、 DX推進担当者、情報システム部門、セキュリティ担当者など |
| 主催 | キーマンズネット、ITmedia エンタープライズ |
| 全申込者数 | 777名 |
| 視聴者数 | 555名 |
| 協賛 (※50音順) | <ul style="list-style-type: none">アステリア株式会社株式会社インターネットイニシアティブクラウドストライク合同会社グーグル合同会社株式会社JALインフォテックジョーシス株式会社S k y 株式会社ソフトバンク株式会社デジタルアーツ株式会社株式会社電通総研パナソニックコネクト株式会社株式会社マクニカ株式会社マネーフォワード株式会社LegalOn Technologies |
| 申込みページ | https://members07.live.itmedia.co.jp/library/NzY1Mzl%253D?group=DLS2024a |
| 開催報告書 | http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-11-21/2d1lp14 |

基調講演

【基調講演1】

社長の視点から取り組む
効率的なサイバーセキュリティ対策

工学院大学
名誉教授

大木 榮二郎 氏

【基調講演2】

従業員は増やさず
「売り上げ8.5倍、利益80倍」を遂げた
老舗食堂のデータ活用法

有限会社るびや 代表取締役社長
株式会社EBILAB 代表取締役

小田島 春樹 氏

【基調講演3-1】

Windows 11移行を阻害する要因と
そこから学ぶべき打開策
～700社のユーザ企業に訊いてみた～

株式会社ノークリサーチ
シニアアナリスト/博士 (工学)

岩上 由高 氏

【基調講演3-2】

あの人が退職したらどうなるの……
企業の情報、ナレッジ管理の課題と
攻略法【読者の悩みを深掘り】

DLDLab.
代表

西脇 学 氏

【基調講演4】

クラウド時代のあるべき情シス、
「モダンな情シス」の全貌

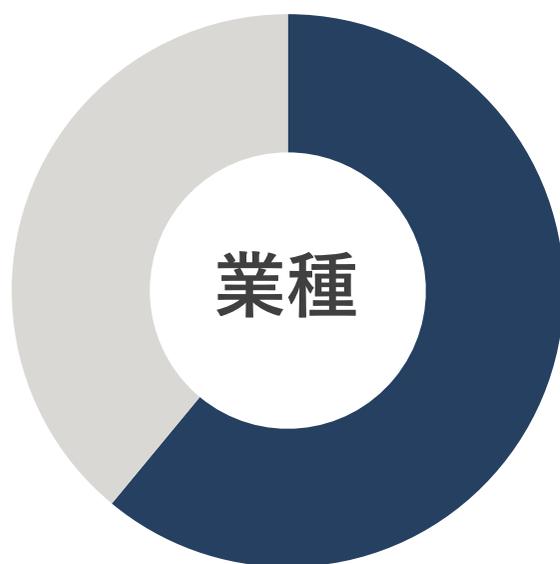
NOT A HOTEL, Corporate IT
Engineer
合同会社Kreis Works 代表社員

梶原 成親 氏

ITmedia エンタープライズ

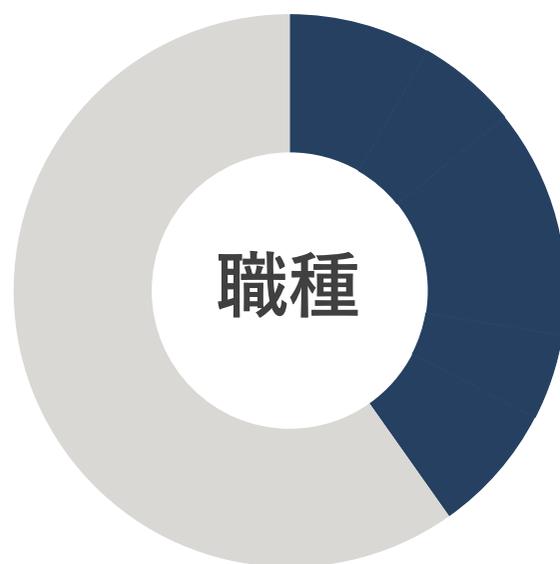
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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



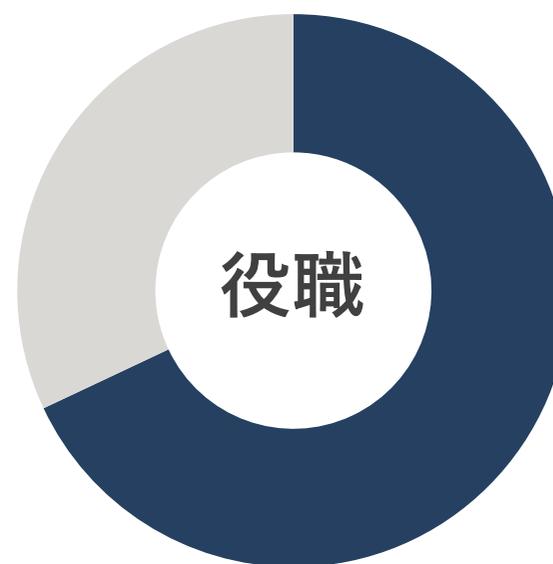
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



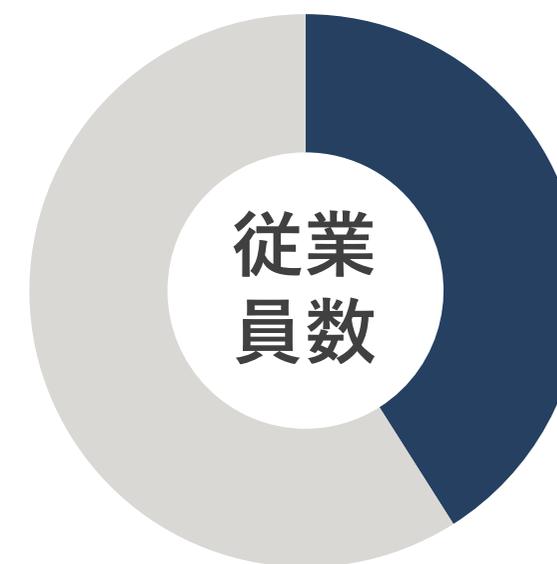
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

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%**

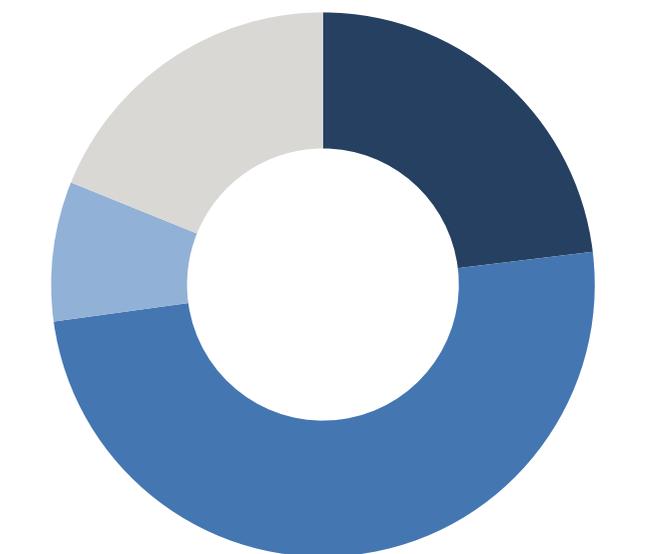
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

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/l/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%**

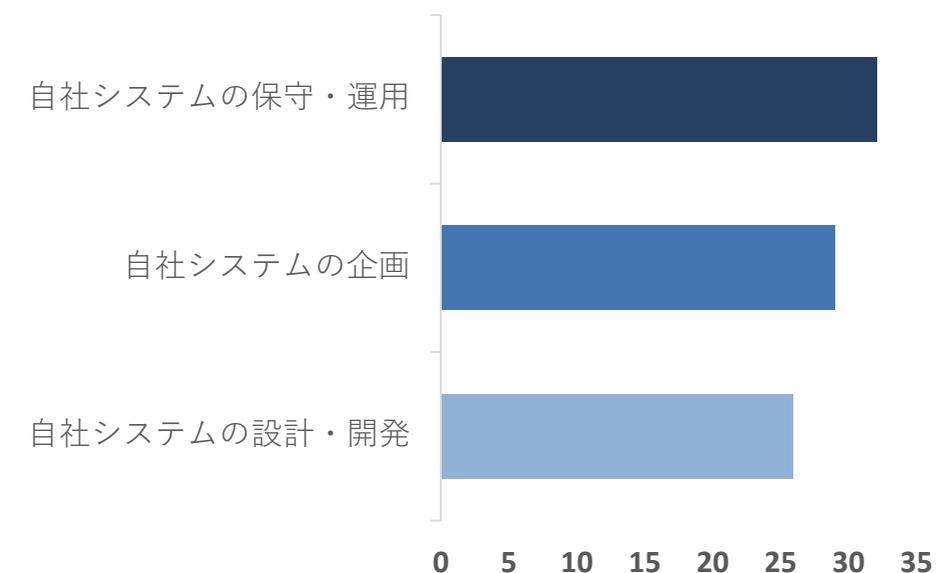
DXに向けた戦略の策定と実行



■ 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%**

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・音声ともに配信が中断（停止）し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中断（停止）し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・音声ともに配信が中断（停止）する可能性があります。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。

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>