

2025年
2月

ITmedia DX Summit Vol.23

IT戦略「次の一手」 変革への現実解

開催日 : 2025年2月26日(水)～ 2月28日(金)

申込締切 : セッションプラン…2025年2月5日(水)
リストプラン …2025年2月19日(水)

ITmedia
イマ-プライズ

ITmedia
イノセティブ

開催概要

名称	ITmedia DX Summit Vol.23 ～IT戦略「次の一手」 変革への現実解～	事前申込者数	約800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26日(水)～ 2月28日(金)	想定視聴者属性	<ul style="list-style-type: none">・ 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
申込締切	セッションプラン…2025年2月5日(水) リストプラン …2025年2月19日(水)	開催テーマ	セッション1-1：データ基盤 セッション1-2：AI×業務自動化 セッション2：基幹業務システムのモダナイズ セッション3-1：エグゼクティブ層向けDX セッション3-2：ITガバナンス
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	ITmedia DX Summit Vol.22 ～勝負の年のIT戦略、どう変えるか、何を残すか～
日程	2024年11月18日(月)～11月21日(木) ※12月1日(日)までアーカイブ配信
登録者数	1,145人
視聴者数	931人
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/I/291242/2024-12-23/2d1r3f4

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。

| 企画趣旨

IT戦略「次の一手」 変革への現実解

企業IT環境は「2025年の崖」問題をきっかけとしたDX推進、システムモダナイズに向けた変革期を超えつつあります。

一方で、生成AIに代表されるように、DXに注目が集まり出したころには思いもよらなかった新たな技術革新が進み、

ITシステムの役割は大きく変わろうとしています。

いま、企業ITのプロフェッショナルに求められるのは、足元のモダナイズの着実な推進だけでなく、

未来の企業の在り方を描き、具現化する未来志向のIT戦略です。

本イベントは、ITモダナイズ＋未来志向のIT戦略の在り方を皆さまにお伝えします。

| 開催テーマ

セッション**1-1** データ基盤

セッション**3-1** エグゼクティブ層向けDX

セッション**1-2** AI×業務自動化

セッション**3-2** ITガバナンス

セッション**2** 基幹業務システムのモダナイズ

概要

大規模化、複雑化する組織のために データ基盤構築の考え方

組織は市場動向や経営方針によって常に変動し続けます。事業規模が大きくなれば、グループ企業との連携で価値発揮する場面も多いでしょう。データ基盤を構築する際には、各部署や企業が持つ多種多様なシステムとデータを扱えるハブとして運用できることが求められます。そんな複雑な要件を満たすにはどうすればいいのでしょうか。統合データ基盤の構築ノウハウを紹介します。

基調講演案

■講演イメージ

- 自身の経験をもとに、大規模な企業や複雑な組織におけるデータ基盤構築のノウハウを紹介していただく。

| 視聴者の抱える課題

- 別々の基盤で動いているシステムや、フォーマットが違うデータを上手に統合して扱うデータ基盤の作り方を知りたい。
- 大規模な企業や複雑な組織ならではの構築運用ノウハウが知りたい。
- 大量のデータを多くの人が適切に活用できる環境を作りたい。

| キーワード

- データ分析
- データ統合
- データ基盤

概要

IT部門は何ができる？ AIの全社利用による「効果」と「実践的手法」を紹介

生成AIをはじめとするAIの活用について、多くの企業が実装フェーズに移ろうとする中で「IT部門の想定通りに使われない」「思ったよりも社内への浸透スピードが遅い」という課題が発生しています。一部の「IT好き社員」「新しもの好き社員」だけでなく、全社でAIを利用することで、どのように業務が改善し、どの程度の生産性向上が期待できるのでしょうか。
AI利用を全社に浸透させるためにIT部門が実践すべき施策と併せて紹介します。

基調講演案

■講演イメージ

- 全社でのAI活用を実践している企業は、どのような施策を採用しているのでしょうか。先行してAIの全社利用を実現した企業が、多くの従業員に日常的に利用されるための工夫や仕組みづくりなどをロードマップとともに紹介します。

視聴者の抱える課題

- 生成AIをはじめとするAIを導入したが、一部の従業員以外に使われていない。
- AIを利用した業務改善のイメージが湧かない。
- AI活用の具体的なユースケースが知りたい。
- 全社に浸透させるための施策の実践例を知りたい。
- 多くの従業員が無理なく使えるAI搭載ツールの情報を知りたい。

キーワード

- 生成AI
- AI
- AIの全社利用
- AIチャットbot
- AI導入支援
- 業務改善
- 業務自動化
- ハイパーオートメーション
- 自動化プラットフォーム
- RPA
- iPaaS
- プロセスマイニング
- BPM

※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

どうするレガシー化した基幹システム モダナイズの現実解を考える

長年使い続けた基幹システムがレガシーシステム化し、属人化や管理コストの圧迫といった問題を引き起こしている企業は多いでしょう。また、SAPの基幹システム「SAP ECC6.0」の保守期限は2027年に迫り、多くのメインフレームを手掛けていたメーカーも事業から撤退したことから、基幹システムの刷新を避けられない企業が存在しています。よりモダンなIT環境を目指すために基幹システムをどう変えていけばよいのでしょうか。**モダナイズの現実的な選択肢**を探りましょう。

基調講演案

■講演イメージ

- レガシー化した基幹システムのモダナイズについて、実際の事例を基に語っていただく。

視聴者の抱える課題

- レガシーシステムの刷新にあたり、生産性の高い仕組みを構築したい。
- DX推進に寄与するシステム刷新の方法を知りたい。
- 今後の経営課題に備えたシステム設計を模索している。
- SAP ECC6.0の保守期限が迫り、移行を検討している企業。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

キーワード

- SAP ECC6.0
- 基幹システムクラウドリフト
- 経営データ統合
- メインフレームモダナイズ
- ハイブリッドクラウド

概要 日本企業の経営層は、これまでも環境の変化やビジネスの不確実性、複雑さ、そしてあいまいさといった、いわゆる「VUCA」に直面し、頭を悩ませてきましたが、3年に及んだコロナ禍やロシアのウクライナ侵攻はその先行きの不透明さにいっそうの拍車を掛けています。もはや過去の延長線上では乗り切れないでしょう。企業が持続的な成長を実現していく切り札がデジタルテクノロジーであることは間違いありません。釈迦に説法ですが、DXとは、デジタルテクノロジーで顧客への提供価値を別次元へと高め、必要であればビジネスモデル全体を変革する取り組みです。企業で情報システムを統括しているエグゼクティブ層は、その取り組みを牽引する主導的な立場にあります。大胆かつ不断の変革の牽引役として期待され、情報システム、プロセス、そして組織の整備と人材育成を戦略的に推進していくことが求められています。

テーマ

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。

基調講演案

■講演イメージ

- 元CIOがたどり着いたDX推進の正攻法とは。

視聴者の抱える課題

- 略策定の上でどのようなデータをどう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

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

※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

脱「レガシー型のITガバナンス」

事業活動の大半がデジタル化した現在、企業が抱えるIT環境やデータ資源は「持続的な事業の成長」を支える原資として捉え直す必要があります。しかし、DXの進展に伴い、ITインフラのハイブリッド／マルチクラウド化、事業部門でのSaaS利用の拡大、国内外の拠点との連携や多様なデバイスへの対応など、IT統制において掌握すべき範囲は従来以上に広範かつ複雑なものになっています。

IT統制を担うIT部門は全社規模での動的な状況把握やIT投資の最適化、リスクの可視化といった「守り」のIT統制に加えて、オートメーション化やAIの活用といった、IT統制そのもののモダナイズや将来の事業活動のパフォーマンスを最大化する「攻め」のIT投資の在り方を検討する素地を整える必要があります。

本セッションでは複雑化するIT環境を迅速に掌握し、**将来の成長を見据えたITガバナンスの在り方とそれを実現する手法**を見ていきます。

基調講演案

■講演イメージ

- モダンなIT環境や昨今のAIなどのトレンドに対応したITガバナンス体制の整え方、その手法をご紹介します。

視聴者の抱える課題

- 複雑化したIT環境を効率よく管理したい
- IT資産の全体像を把握して次のIT投資を最適化したい
- 事業継続リスクを掌握して対応体制を確立したい
- 既存のIT資産管理を効率化したい

キーワード

- IT統制
- オートメーション
- IT資産管理
- IT資産可視化
- IT投資最適化
- ハイブリッドクラウド

※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。

タイムテーブル

時間	枠時間	2月26日(水)	時間	枠時間	2月27日(木)	時間	枠時間	2月28日(金)
13:00-13:40	40分	基調講演1-1 (データ基盤)	13:00-13:40	40分	基調講演2 (基幹業務システムのモダナイズ)	13:00-13:40	40分	基調講演3-1 (エグゼクティブ層向けDX)
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1-1 (データ基盤)	13:50-14:20	30分	スポンサーセッション2-1	13:50-14:20	30分	スポンサーセッション3-1 (エグゼクティブ層向けDX)
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション1-2 (データ基盤)	14:30-15:00	30分	スポンサーセッション2-2	14:30-15:10	40分	基調講演3-2 (ITガバナンス)
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション1-3 (データ基盤)	15:10-15:40	30分	スポンサーセッション2-3	15:20-15:50	30分	スポンサーセッション3-2 (ITガバナンス)
15:50-16:30	40分	基調講演1-2 (AI×業務自動化)	15:50-16:20	30分	スポンサーセッション2-4	16:00-16:30	30分	スポンサーセッション3-3 (ITガバナンス)
16:40-17:10	30分	スポンサーセッション1-4 (AI×業務自動化)	16:30-17:00	30分	スポンサーセッション2-5			
17:20-17:50	30分	スポンサーセッション1-5 (AI×業務自動化)	17:10-17:40	30分	スポンサーセッション2-6			

※スポンサーセッションが2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	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 (800件想定)	●	-	●	-
セクション申込者リスト (350名想定)	●	● (上限450名)	-	● (上限450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)	¥4,000,000-	¥2,800,000-	¥2,200,000-	¥1,800,000-

※申込者数は想定値となります。

※各セクションのセッションスポンサー数が2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いたします。

※申込者数が著しく減少する場合は、協賛価格やご提供物について別途調整する場合がございます。

ご協賛メニュー | セクション3-1 (エグゼクティブ層向けDX)

	プラチナ	1社限定 ゴールド+ Executive session	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	●	●	●	-	-
Executive session	-	●	-	-	-
全申込者リスト (800件想定)	●	-	-	●	-
セクション申込者リスト (200名想定)	●	● (上限350名)	● (上限350名)	-	● (上限350名)
セッションアンケート	●	● 販売終了	●	-	-
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)	¥4,000,000-	¥3,300,000-	¥2,300,000-	¥2,200,000-	¥1,500,000-

※申込者数は想定値となります。

※各セクションのセッションスポンサー数が2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いたします。

※申込者数が著しく減少する場合は、協賛価格やご提供物について別途調整する場合がございます。

メニュー

スポンサーセッション Live配信+アーカイブ	●
Executive session	●
全申込者リスト	-
協賛セクション申込者リスト	200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)	¥3,300,000-

概要

編集部がゲスト講師をアサインして、**対談企画をコーディネート!**

通常のスポンサーセッション枠(30分間)の中で、ゲスト講師との対談企画をITmedia エグゼクティブ編集長がコーディネートします。
企業のDXに対して常に情報を発信し、視聴者からの信頼感も高いゲストとの対談形式により、企業・ソリューションの訴求力を高めます。

詳細

販売終了

ご提供物

- 通常のスポンサーセッション枠(30分間)×1枠
- セッション内容の企画
- ゲスト講師アサイン

※その他メニューの表に記載の内容

セッション登壇者

ゲスト講師×スポンサー企業様

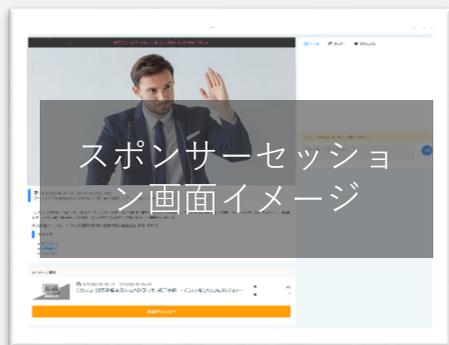
コーディネーター

ITmedia エグゼクティブ 編集長 浅井 英二

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

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

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>

料金 **¥2,500,000**

| 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：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-14/2czswgv>

料金 **¥300,000~**

| レポート記事配信（ターゲットへプッシュ型で配信）

- 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。（アーカイブ掲載あり）
- 業種、職種、企業名など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>

タイアッププッシュターゲティング&ABM 15,000通~

料金 **¥1,000,000~**

| レポート記事掲載（広範に読者を記事へ誘導）

- 貴社のセッションを基にタイアップ記事を制作
- DX関心層が多く閲覧している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>

DXメディア横断PV保証タイアップ 4,000PV保証

料金 **¥1,200,000**

| 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（2,000PV保証）
- 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>

DXメディア横断PV保証タイアップ 2,000PV保証
パンフレット制作（PDF/x納品）

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。

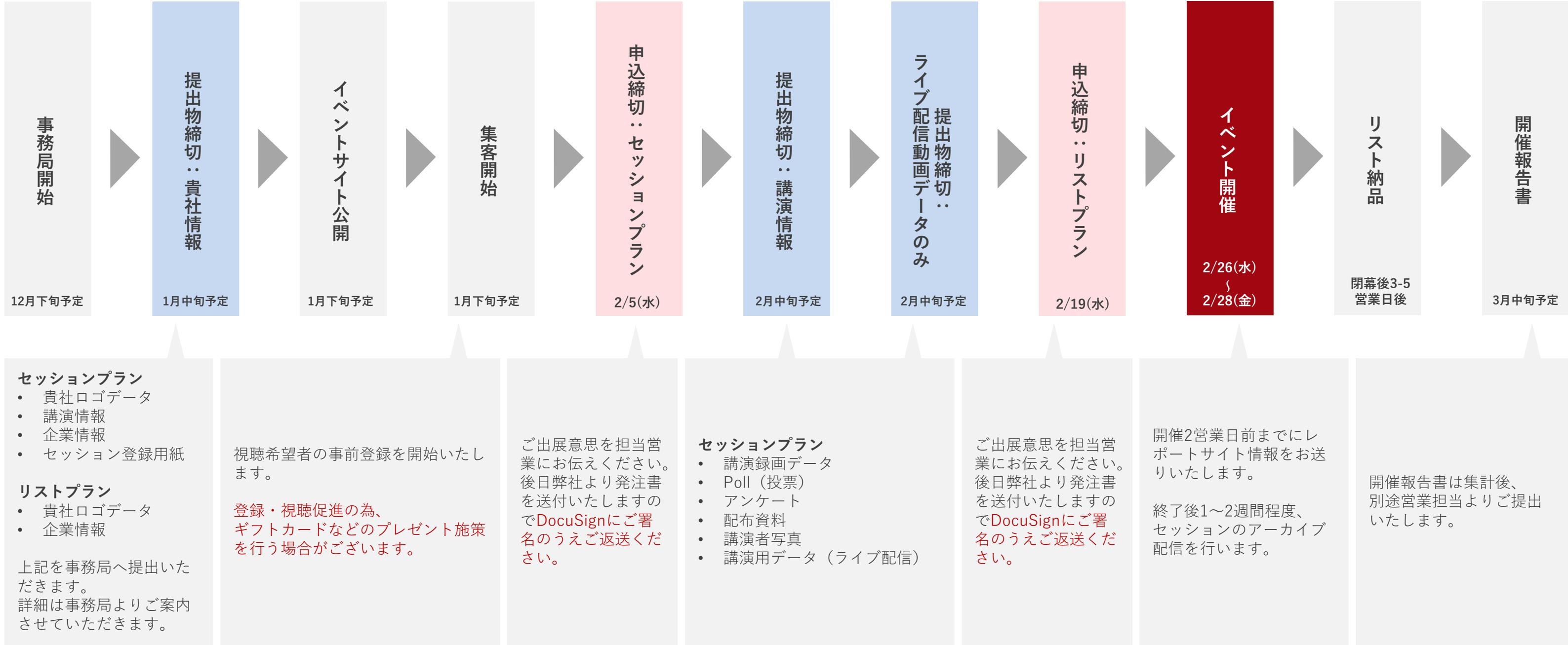
詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-08-05/2d122lq>

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致します。



過去実績



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～
開催日時	2024年11月18日(月)～11月21日(木) ※12月1日(日)までアーカイブ配信
対象	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	ITmedia エンタープライズ
全申込者数	1,145人
視聴者数	931人

協賛 (※50音順)	<ul style="list-style-type: none"> • arcserve Japan合同会社 • NECソリューションイノベータ株式会社 • GRANDIT株式会社 • 株式会社JSOL • 株式会社データ総研 • Nutanix Japan合同会社 • 株式会社 日立製作所 • 株式会社マネーフォワード
申込みページ	https://members06.live.itmedia.co.jp/library/NzcxOTE%253D?group=DX22
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-12-23/2d1r3f4



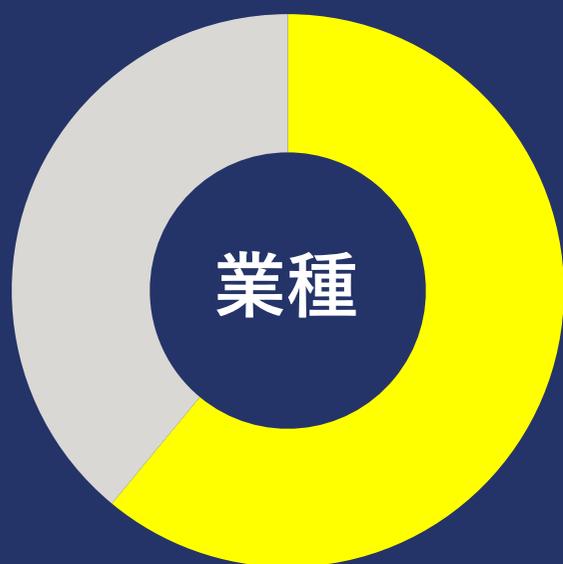
基調講演	<p>基調講演1 データ管理の悩みをいかに解決するか 塩野義製薬が見つけた“糸口”とは</p> <p>塩野義製薬株式会社 DX推進本部 データサイエンス部 データエンジニアリンググループ サブグループ長 雑賀 恵美氏</p>
	<p>基調講演2 伊藤忠商事、国内・海外にて次世代基幹システムをSAP S/4HANAで構築 導入プロジェクトの全貌を解説</p> <p>伊藤忠商事株式会社 IT・デジタル戦略部 全社システム室 室長 高松 健太郎氏</p>
	<p>基調講演3 生成AI活用拡大の鍵 「定着化PDCA」「サプライジングリーダーシップ」</p> <p>Ridgelinez株式会社 Technology Group / Enabling & Integration - Senior Manager 林 航氏</p>

基調講演	<p>ドキュメンタリー ダイハツ工業 現場が主役のAI開発～進化する京都工場に潜入～ ダイハツ工業株式会社</p>	
	<p>DX推進室 デジタル変革グループ長 (兼) 東京LABO シニアデータサイエンティスト 太古 無限氏</p>	<p>工務部 池京生産管理室 尾崎 梨可氏</p>
	<p>池京製造部 京都組立課 宇田 剛氏</p>	<p>池京製造部 京都組立課 西川 翼氏</p>
	<p>池京製造部 京都塗装課 仲西 一弥氏</p>	<p>池京製造部 京都プレス課 大浴 雅也氏</p>
	<p>池京製造部 池京保全課 森 結輝氏</p>	<p>DX推進室 デジタル変革グループ データサイエンスチーム 饗庭 拓真氏</p>
	<p>基調講演4 「ベンダーの事情」に翻弄されない！次のITインフラ選定の勘所</p> <p>日本仮想化技術株式会社 代表取締役社長兼CEO 宮原 徹氏</p> <p>【聞き手】 ITmedia エンタープライズ 編集長 原田 美穂</p>	

ITmedia エンタープライズ

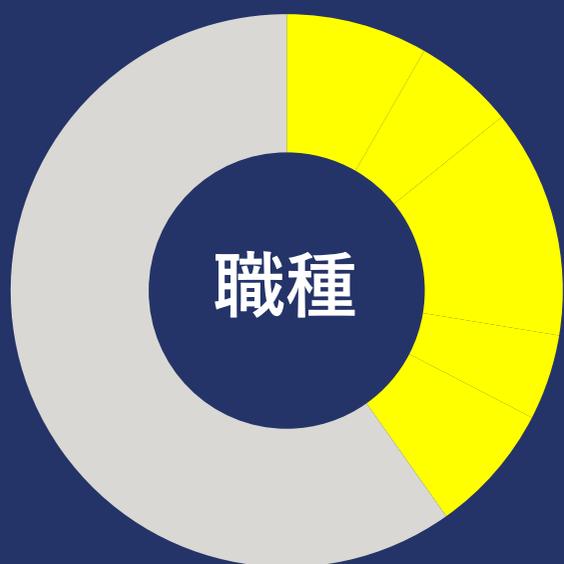
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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



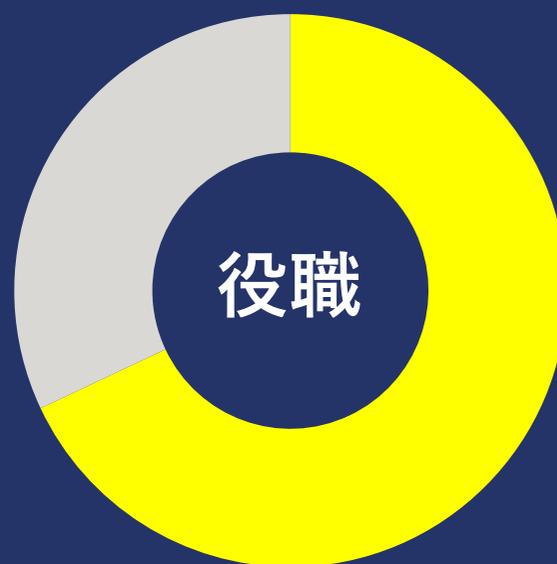
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



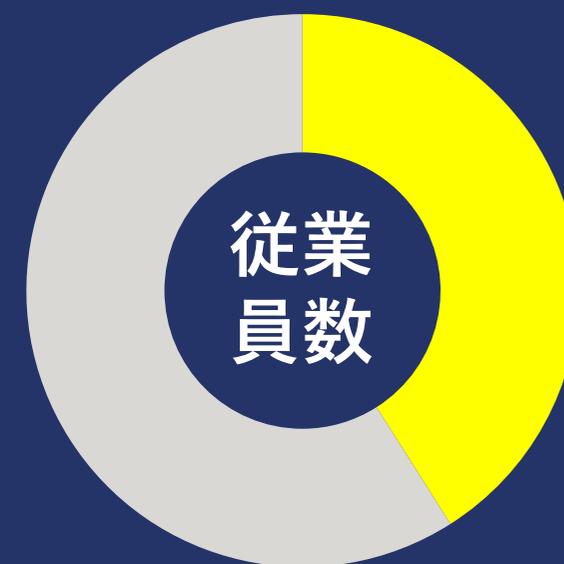
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

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%**

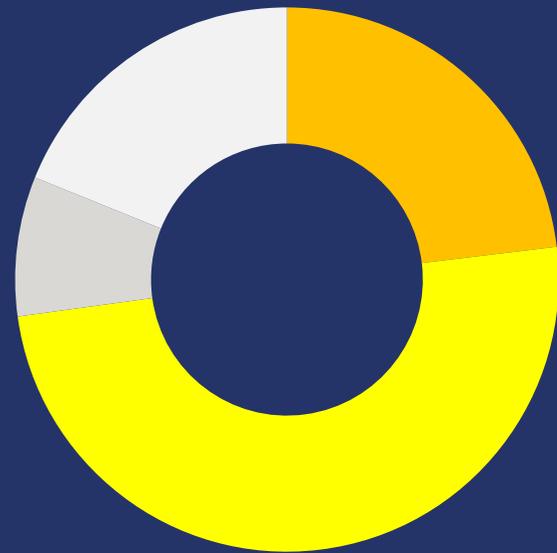
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

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>

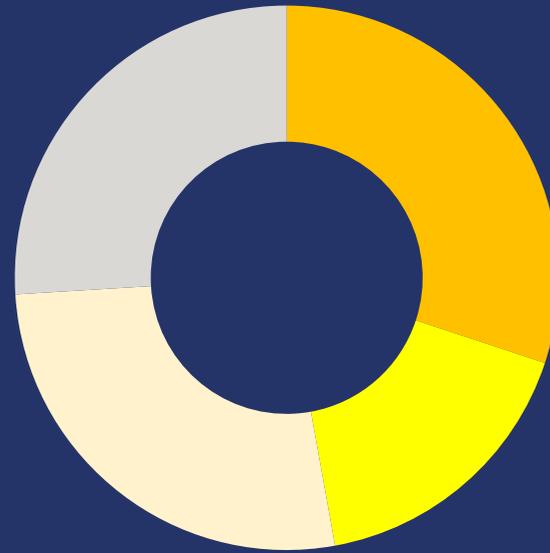
2024年度のIT関連予算の増減



■ 増加 ■ 同程度 ■ 減少 ■ 不明

IT関連予算増加の企業 約**23%**

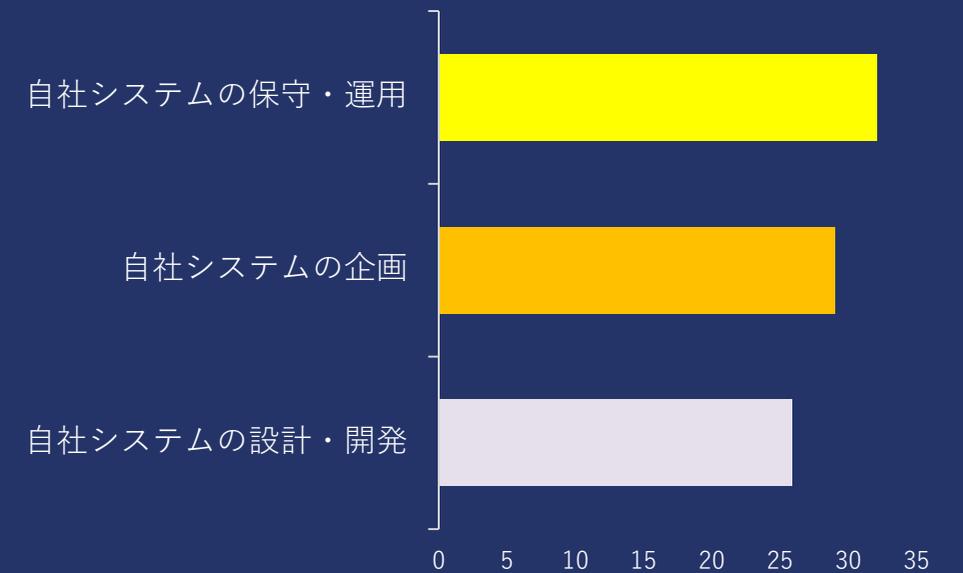
DXに向けた戦略の策定と実行



■ 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

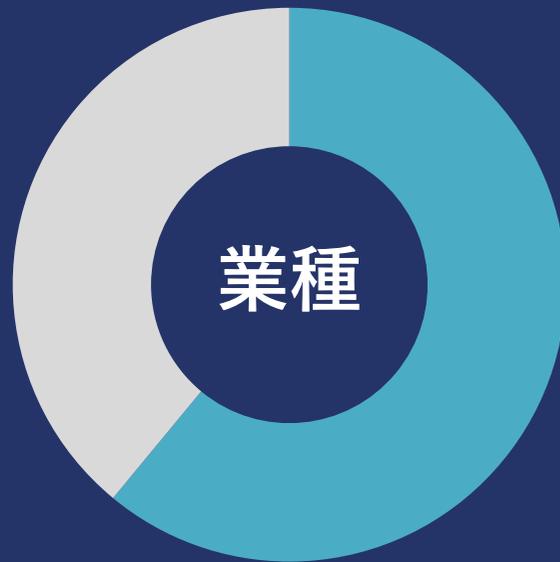


自社システムの企画、設計・開発、
保守・運用に携わる 約**30%**

ITmedia エグゼクティブ

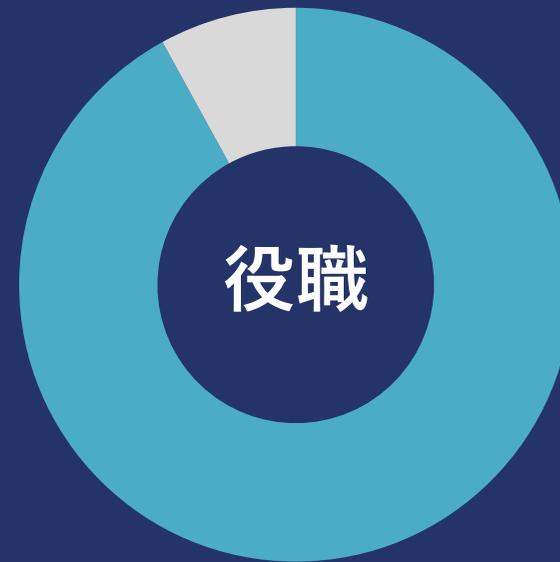
企業の明日を変えるエグゼクティブとCIOのためのコミュニティー

- URL <https://mag.executive.itmedia.co.jp/>
- 会員数 約9,700名 ※2024年4月実績
- 年齢層ボリュームゾーン 40-50代



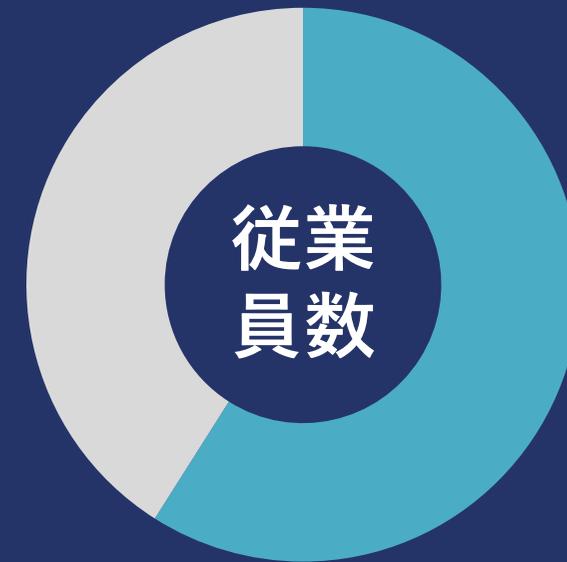
ユーザー企業 約**61%**

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）し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）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>