

2025年
2月

ITmedia AI Boost

開催日 : 2025年2月17日(月)～ 2月20日(木)

申込締切 : 2024年12月6日(金)



開催概要

名称	ITmedia AI Boost	想定集客規模	3,000名登録想定
主催	   	想定視聴者属性	技術面／活用面においてAIに関心のある経営層、情シス部門、現場担当者
開催日時	2025年2月17日（月）～2月20日（木）	告知・集客	    
申込締切	2024年12月6日（金）	運営	アイティメディア株式会社
イベント形式	複数協賛型オンラインイベント		

主催メディア紹介



生成AIのビジネス活用にフォーカス

<https://www.itmedia.co.jp/aiplus/>



「デジタル戦略リーダー」に向けた
実践情報メディア

<https://www.itmedia.co.jp/business/>



未来に向かう推進力を企業に与える
IT実践情報メディア

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/>



“ビジネスを変革する” ITエキスパートの
ための技術専門メディア

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

※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。

生成AIの導入・活用で、ビジネスを次のステージへ

「ITmedia AI Boost」は、生成AIの導入を検討している企業から、既に導入しさらなる活用を目指す企業まで、あらゆる段階の企業を支援するイベントです。

最新テクノロジートレンドから経営戦略、導入ノウハウ、開発運用まで、AI時代に必須の情報を深く掘り下げます。業界をリードする専門家による講演やパネルディスカッション、ITmediaの編集部対談など、AI活用のヒントとなるコンテンツが満載。

協賛社のみなさまには、AI活用の勘所やROIの出し方など、視聴者が求める「AIを活用したビジネス価値創出のヒント」の解になりえるサービス・ソリューションを提示する場として活用いただくことを期待しております。

ビジネス変革のカギを握る生成AI、その可能性を最大限に引き出す「ITmedia AI Business Boost」にぜひご参加ください。



2分で解説！
ITmedia AI Boost

編集部による紹介動画はコチラ！

AI Boostの想定参加者について

井上 輝一

情報感度が高く、社内改革に取り組むキーパーソンにリーチします

全体テーマ

カテゴリ	テーマ	想定視聴者	開催日	主催メディア
トレンド把握	生成AIもたらす未来	<div>経営・経営企画</div> <div>IT企画戦略</div> <div>開発・運用</div>	2月17日(月)	ITmedia AI+
解決策の提示	ビジネスと経営の変革	<div>経営・経営企画</div>	2月18日(火)	ITmediaビジネス ONLINE
	生成AIの企業導入	<div>IT企画戦略</div>	2月19日(水)	ITmedia IT4-プライズ
	生成AIによる開発と運用の変革	<div>開発・運用</div>	2月20日(木)	@ I T atmarkIT

開催カテゴリ

		テーマ	想定視聴者	視聴者課題	講演イメージ
DAY 1 2月17日(月) 生成AIのもたらす未来 ITmedia AI+	テクノロジーと活用トレンドのいま	<ul style="list-style-type: none"> AI関心層 (技術的関心、活用視点の関心) 	<ul style="list-style-type: none"> テクノロジートレンド 企業利用状況のキャッチアップ 	※調整中	
	スタートアップ	<ul style="list-style-type: none"> AI関心層 (技術的関心、活用視点の関心) 	<ul style="list-style-type: none"> 業務に活かせる面白いサービスを見つけたい 「AIでこんなことまでできるの？」という驚きを得たい 全社展開の前にまずは個人で使えるサービスを探している 	<ul style="list-style-type: none"> いかに生成AIを使いこなし、業務に活かしているかのユーザー事例を想定 	
DAY 2 2月18日(火) ビジネスと経営の変革 ITmediaビジネス ONLINE	業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー企業の経営層 	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIを活用したいが、大型投資に踏み切れない 	業務効率化だけでなく、新規ビジネスや新たな収益モデルにまでつなげる構想で投資を進めている企業の事例を通して、生成AIへの投資の必要性和、それがいかに企業にメリットをもたらしていくかについて訴求	

開催カテゴリ

	テーマ	想定視聴者	視聴者課題	講演イメージ
<p>DAY 3</p> <p>2月19日(水)</p> <p>生成AIの企業導入</p> 	<p>「エンタープライズAI」時代の新しいIT投資の在り方</p> <p>～ITインフラ、AI人材、セキュリティ、リスクマネジメントはどう変わるか～</p>	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIへの投資を本格化させる中堅～大手企業 実業務への生成AI適用、生成AIを使った価値創出を狙う企業のITリーダー層、IT担当の経営メンバー、次期ITインフラの検討を進めている企業 		※調整中
<p>DAY 4</p> <p>2月20日(木)</p> <p>生成AIによる開発と運用の変革</p> 	<p>開発と運用、「効率化」と「変革」を分かちもの</p> <p>～生成AI、効果が出る使い方、出ない使い方～</p>	<ul style="list-style-type: none"> DX推進室など業務効率化に携わってる部門 内製化を実践している企業 受託開発／伴走支援型SIer 	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIを活用して開発、運用の業務を効率化したい 現在の開発、運用業務にどう生成AIが役立つか知りたい 生成AI適用の勘所とROIの出し方を知りたい 生成AI適用のリスクについて知りたい 	※調整中

ご協賛社セッションのイメージ

	ご協賛社イメージ	ご協賛社セッションのイメージ
DAY 1 生成AIのもたらす未来	<ul style="list-style-type: none"> コーディング用AIモデル/LLM提供企業 AIを活用した開発支援を提供する企業 AIを活用した品質向上支援を提供する企業 AIを活用した運用支援（AIOps）を提供する企業 	<ul style="list-style-type: none"> コーディング用AIモデル/LLMの性能や精度、どれくらい効率化できるのかを紹介する 開発者または運用管理者向けAIアシスタントが具体的に何を支援するのか、どう役立つのか活用イメージを想起させるセッション AIを使って開発または運用管理の課題を改善、効率化した事例を紹介する
DAY 2 ビジネスと経営の変革	<ul style="list-style-type: none"> クラウドAIサービス提供企業 AIを組み込んだITサービス提供企業 AI導入支援コンサルティング企業 	<ul style="list-style-type: none"> 生産性の向上、人手不足の解消、事業の多角化の必要性などに悩む経営者や事業担当者に向けて、AIによる解決策を提示。事例や検証結果をもとに、当該サービスによりどのような「変革」を与えることができるのかを提示するセッション
DAY 3 生成AIの企業導入	<ul style="list-style-type: none"> クラウドAIサービス提供企業 データセンター サーバベンダー 生成AI導入コンサルティングサービス データ & AI戦略策定支援サービス 	<ul style="list-style-type: none"> AIの本格導入を検討する企業IT部門の調達・選定の実践的な指針となる情報を提供するセッション AIモデルの品質維持を考慮したITインフラ構築のポイント 「セキュアなAI」を実現するITアーキテクチャとは データ & AIガバナンスを考慮したオンプレミスAI環境構築 コスト、パフォーマンス、品質…全体最適で考える生成AI時代のITインフラ選定 など
DAY 4 生成AIによる開発と運用の変革	<ul style="list-style-type: none"> 企業での利活用促進を通じてAI社会を牽引していくメッセージを出したい企業（クラウド、サービス、ハードウェア問わず） AI分野のスタートアップ企業 	<ul style="list-style-type: none"> トップ企業が見る「生成AI導入元年」の成果とこれから 自社サービスを導入した企業がどんな成果を挙げたか、また導入に当たって何が課題となり、それを顧客とどう乗り越えたかを提示することで、導入検討企業からの信頼感を醸成。 生成AIを使いこなせる企業文化の作り方 生成AIの導入検討企業に向け、導入後に生成AIを持て余さないようにするにはどうしたらいいかを提示。その上で自社プロダクトの優位性やアフターサービスなどの長を訴求することでプレゼンス拡大に寄与する。 生成AIの技術的最前線は？ ○○に挑むAIスタートアップ 生成AIで新たな価値を生み出すスタートアップがどんなビジョンを見据えているか、そしてそのビジョンへ走る上でリサーチしている生成AIの技術的な最新情報を解説。生成AIへの専門性や企業ビジョン、自社プロダクト開発状況をアピールすることで、顧客やパートナー、ベンチャーキャピタルなどの開拓につなげる。

タイムテーブル

2月17日(月)



生成AIのもたらす未来

時間	枠時間	
9:55-10:00	5分	編集部 開会挨拶
10:00-10:40	40分	全体基調講演1-1 (AIの将来展望)
10:50-11:20	30分	スポンサーセッション1-1 (AIの将来展望)
11:30-12:00	30分	スポンサーセッション1-2 (AIの将来展望)
12:00-13:00	60分	お昼休憩
13:00-13:40	40分	基調講演1-2 (AIスタートアップ)
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1-3 (AIスタートアップ)
14:30-16:20	要調整	スタートアップ企業×編集部 によるピッチリレー *事前収録 *ピッチ時間は1社15-20分を想定
16:20-16:30	10分	編集部クロージング座談会

2月18日(火)



ビジネスと経営の革新

時間	枠時間		
9:55-10:00	5分	編集部 開会挨拶	
10:00-10:40	40分	基調講演2-1	基調講演3-1
10:50-11:20	30分	スポンサーセッション2-1	スポンサーセッション3-1
11:30-12:00	30分	スポンサーセッション2-2	スポンサーセッション3-2
12:00-13:00	60分	お昼休憩	
13:00-13:40	40分	基調講演2-2	基調講演3-2
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション2-3	スポンサーセッション3-3
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション2-4	スポンサーセッション3-4
15:10-15:50	40分	基調講演2-3	基調講演3-3
16:00-16:30	30分	スポンサーセッション2-5	スポンサーセッション3-5
16:30-16:40	10分	編集部クロージング座談会	

2月19日(水)



生成AIの企業導入

時間	枠時間	
9:55-10:00	5分	編集部 開会挨拶
10:00-10:40	40分	基調講演4-1
10:50-11:20	30分	スポンサーセッション4-1
11:30-12:00	30分	スポンサーセッション4-2
12:00-13:00	60分	お昼休憩
13:00-13:40	40分	基調講演4-2
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション4-3
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション4-4
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション4-5
15:50-16:20	30分	特別企画 AI開発者×編集部対談セッション
16:20-16:30	10分	編集部クロージング座談会

2月20日(木)



生成AIによる開発と運用の革新

※スポンサーセッションが2社以下の場合は、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。

ご協賛メニュー

	プラチナ	ゴールド	シルバー	全リスト	セクションリスト	スタートアップ ピッチリレー
スポンサーセッション Live配信+アーカイブ	● (30分間/社)	● (30分間/社)	● (30分間/社)	-	-	● (15-20分/社)
全申込者リスト (3,000名想定)	● (上限3,500名)	-	-	● (上限3,500名)	-	-
セクション申込者リスト (700名想定)	●	● (上限900名)	-	-	● (上限900名)	-
セッションアンケート	●	●	●	-	-	-
視聴者データ・レポートサイト	●	●	● (200名想定)	-	-	● (ピッチリレー全体リスト)
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)	¥11,100,000-	¥5,000,000-	¥2,500,000-	¥7,000,000-	¥3,000,000-	無償

※申込者数は想定値となります。

※各日程のセッションスポンサー数が2社以下の場合、

イベント規模縮小に伴い全申込者リスト数とセクション申込者リスト数が減少いたします。

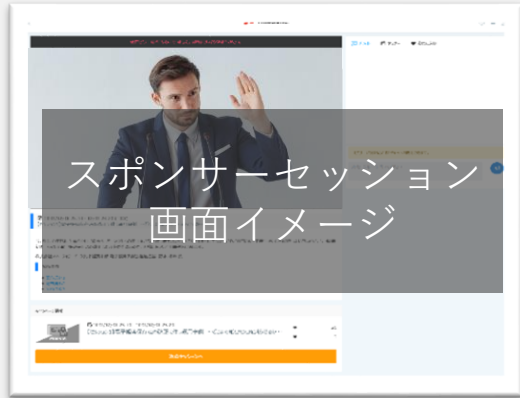
※申込者リスト数が著しく減少する場合は、協賛価格やご提供物について別途調整する場合がございます。

- ・ 創業5年以下の企業のみ対象。弊社判断で対象外とする場合がございます
- ・ 無償枠はピッチリレーのみです (スポンサーセッション1-3は対象外)
- ・ 視聴者データは個社ごとの視聴者ではなく、ピッチリレー全体のデータとなります (=他のピッチ企業と共有)
- ・ ピッチリレーの詳細は追って編集部と協議の上調整いたします

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。

| 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/291242/2024-04-30/2czfbv>

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

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**

| 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。

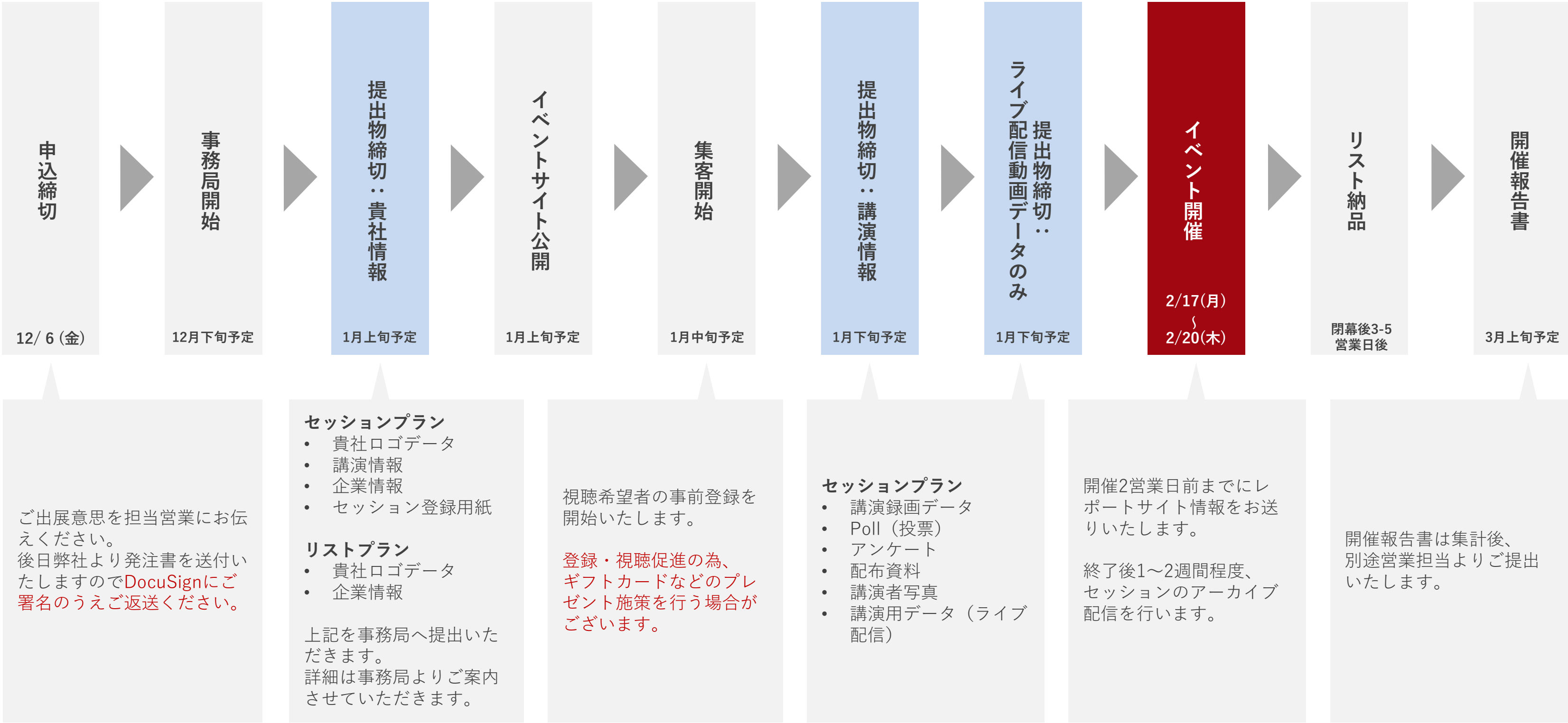
詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-08-05/2d122lq>

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。



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。

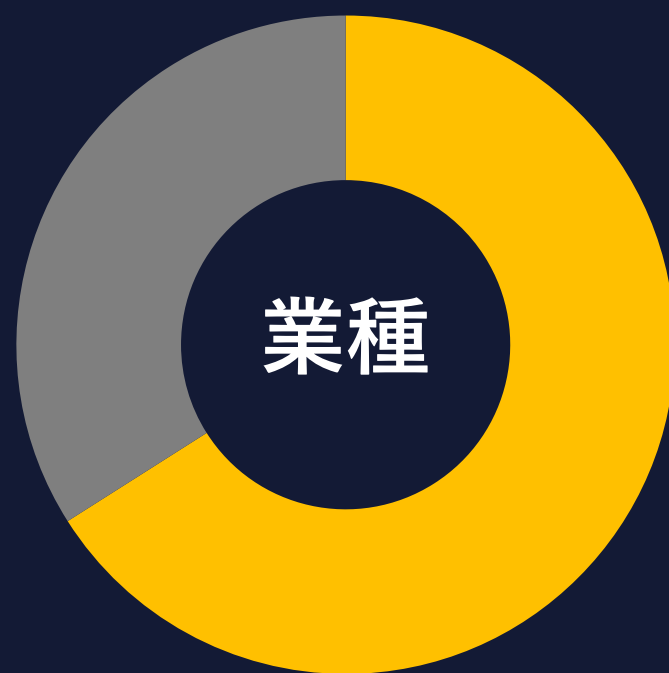
リスク5：視聴側における障害

- 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。

ITmedia NEWS

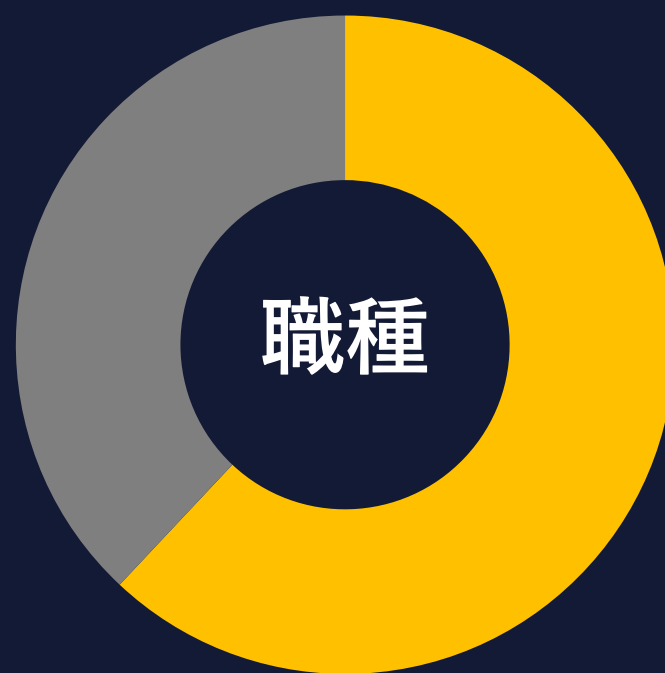
ITによってビジネスを革新イノベーターが最初に読む”ファーストメディア“

- URL <https://www.itmedia.co.jp/news/>
- PV 約2430万 PV/月 約830万 UB/月 ※2024年2月実績
- メルマガ配信数 約3.8万通



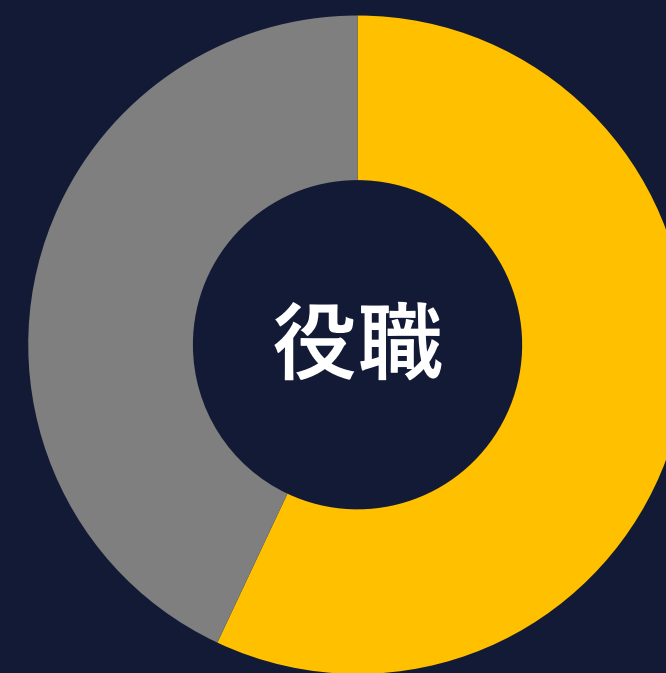
ユーザー企業 約**66%**

主な内訳：製造業35%,建設業5.4%



業務部門 約**62%**

主な内訳：IT機器の設定や管理職33.8%,技術開発職18.1%



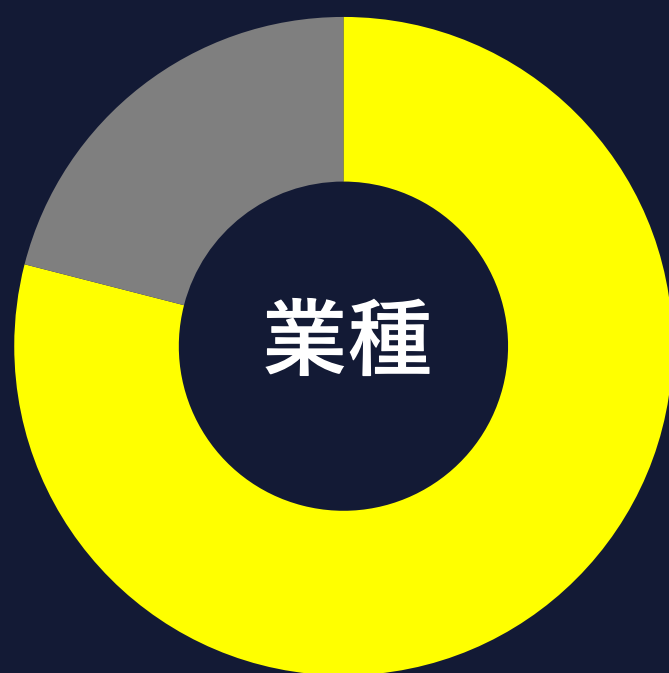
係長クラス以上 約**57%**

主な内訳：係長以上18.7%,
係長・主任以上19.6%

ITmedia ビジネスオンライン

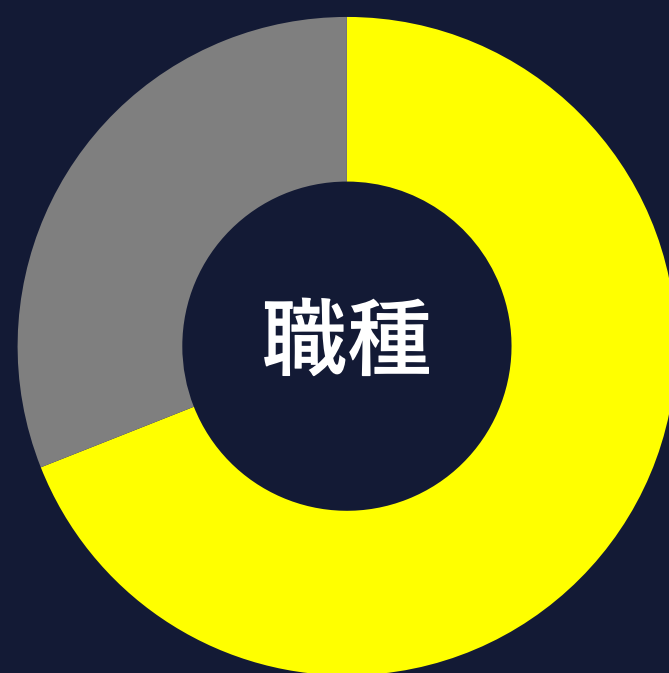
各業種・職種のビジネス変革者向け実践情報メディア

- URL <https://www.itmedia.co.jp/business/>
- PV 約3229万 PV/月 約816万 UB/月 ※2024年1月実績
- メルマガ配信数 約18万通



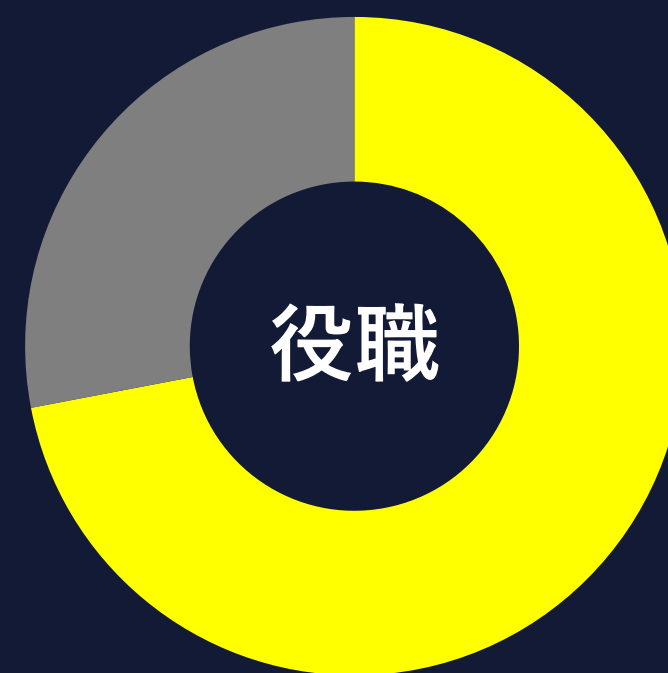
ユーザー企業 約**79%**

主な内訳：IT関連35.5%,製造業29%



業務部門 約**69%**

主な内訳：モノづくり関連職24.7%,経営・経営企画職12.5%



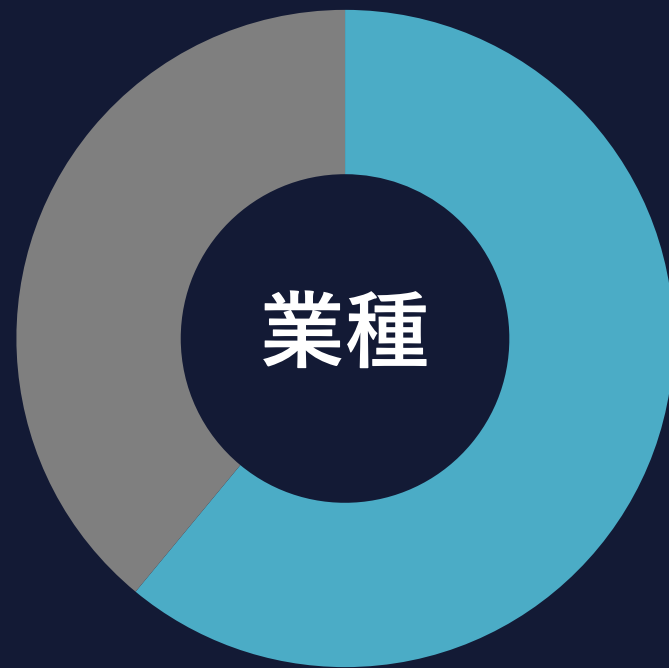
係長クラス以上 約**72%**

主な内訳：係長以上27.2%,
係長・主任以上18.1%

ITmedia エンタープライズ

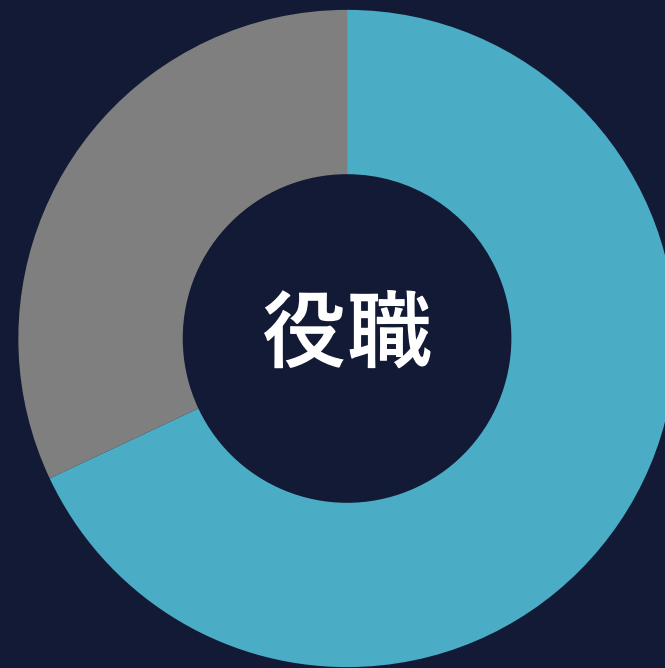
ITによってビジネスを革新するビジネスリーダー向け実践情報サイト

- 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



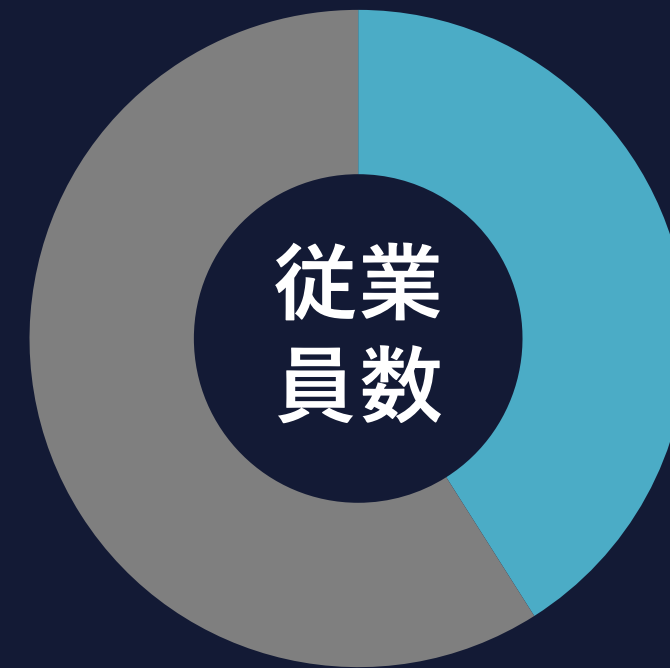
ユーザー企業 約**61%**

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%



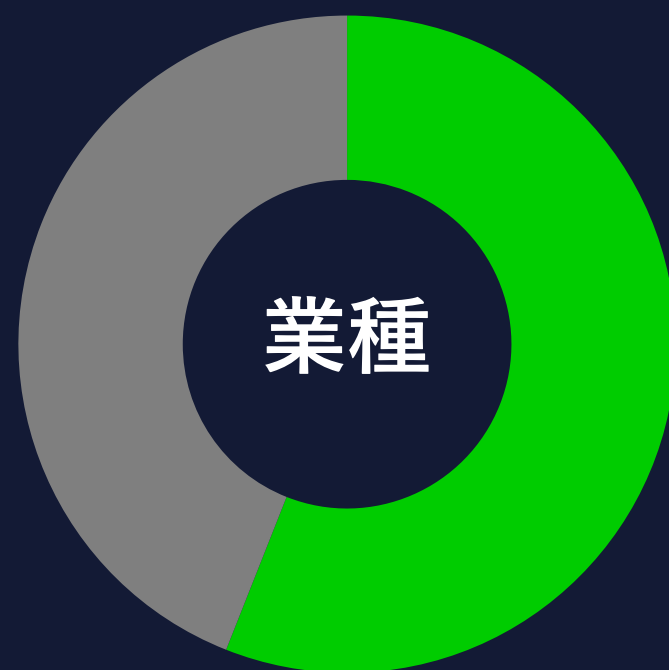
1000人以上 約**41%**

主な内訳：1000人～5000人未満20.3%, 5000人以上20.6%

@IT

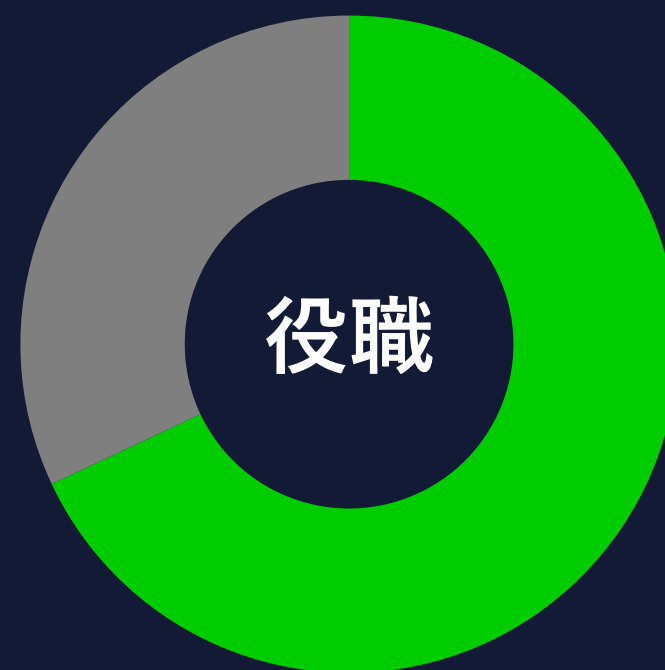
“ビジネスを変革する” ITエキスパートのための技術専門メディア

■ URL <https://atmarkit.itmedia.co.jp/>
■ PV 約770万 PV/月 約390万 UB/月 ※2024年1月実績
■ メルマガ配信数 約54万通



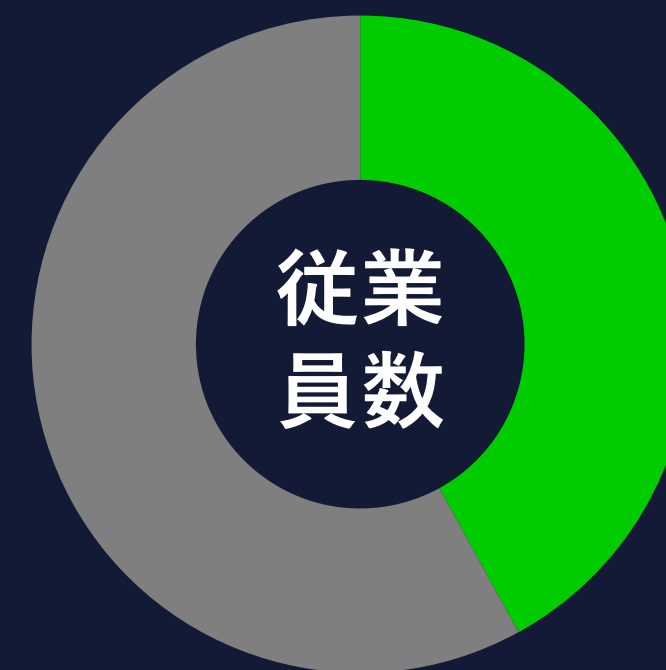
ユーザー企業 約**56%**

主な内訳：IT関連35.5%、製造業29%



係長クラス以上 約**60%**

主な内訳：係長クラス21.2%、部長クラス20.6%



1000人以上 約**41%**

主な内訳：1000人～5000人未満18.4%、5000人以上24%

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>