

2025年
9月



変わる 情シス 2025 夏

現場で乗り越える、中堅・中小企業の
IT課題解決ガイド

開催日 : 2025年9月8日(月)～ 9月12日(金)

申込締切 : セッションプラン最終締切 : 2025年8月18日(月)
リストプラン最終締切 : 2025年9月3日(水)

開催概要

名称	変わる情シス 2025 夏 ～現場で乗り越える、中堅・中小企業のIT課題解決ガイド～ ※旧：Digital Leaders Summit	想定視聴者属性	中堅中小規模（従業員数100～999名程度）のユーザー企業の経営者／経営企画、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
開催日	2025年9月8日(月)～ 9月12日(金)		
申込締切	セッションプラン最終締切：2025年8月18日(月) リストプラン最終締切：2025年9月3日(水)		情報システム部門の役割は、これまで主としていた定型業務だけをこなせばいい時代ではなくなった。 情シスに期待される役割はビジネス環境と共に年々変化している。
イベント形式	複数社協賛型デジタルイベント		情シスの中核業務が変わろうとしている現在、各社の事例や専門家のアドバイスを通じて 現場課題の解決のヒントを提供 する。
主催・企画・告知・集客	  	開催テーマ	セッション1 ：情シスの変革 セッション2 ：セキュリティ セッション3 ：PC管理 セッション4 ：データの集め方、使い方 セッション5 ：情報共有と知識継承
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		
主な協賛プラン	プラチナ 300万円 ゴールド 200万円 全リスト 220万円 セッションリスト 160万円	運営	アイティメディア株式会社

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。

過去実績



名称	Digital Leaders Summit Vol.3 2025 冬 ～情シスの「困った」をこれで解消！IT課題解決ガイド～
開催日時	2025年2月3日（月）～2025年2月5日（水） ※2月16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	911名
視聴者数	785名
協賛 (※50音順)	<ul style="list-style-type: none">株式会社アシュアードオープンテキスト株式会社株式会社CYLLENGES k y 株式会社ソフォス株式会社ゾーホージャパン株式会社フォーティネットジャパン合同会社フリービット株式会社HENNGE株式会社レノボ・ジャパン合同会社
申込みページ	https://members11.live.itmedia.co.jp/library/Nzk50DY%253D?group=DLSvol3
開催報告書	https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-03-04/2d1zr5v

基調講演

基調講演1

サイバー攻撃を受けるとお金がかかる
～経営者に対する説得材料～

JNSA（日本ネットワークセキュリティ協会）
調査研究部会インシデント被害調査
ワーキンググループ

神山 太郎 氏

基調講演2-1

失敗しないIT資産管理術
～PC管理のアンチパターンとWindows 11 最適解～

エンジニアリングマネジメント
社長

久松 剛 氏

基調講演2-2

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.
代表取締役社長

西脇 学 氏

※講演内容は配信当時の情報となります。
(配信日：2024年10月30日)

基調講演2-3

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

※講演内容は配信当時の情報となります。
(配信日：2024年10月30日)

基調講演3

情シス改革のロードマップ：
自動化、標準化、そして安全性

株式会社クラウドネイティブ
代表取締役社長 文部科学省 最高情報セ
キュリティアドバイザー

齊藤 慎仁 氏

概要 中堅中小企業の情シス変革 非IT人材を巻き込む「現実的なDX」

DX推進やIT戦略検討が重要な経営課題になる中で、その一翼を担う存在として期待を寄せられているのが情報システム部門です。しかし多くの場合、情シスは少数精鋭。ワンオペでPCやシステムトラブル対応に忙殺される現場も少なくない中でDX推進を担う負担は大きく、特に中堅中小企業の情シスが「攻め」に転じることは簡単ではありません。そこで現在、広がっているのが非IT人材を巻き込んだ情シス機能の拡大です。今求められる情シス変革の具体策を、成功事例から探ります。

基調講演案

■登壇講師案

視聴者の抱える課題

- 情シスがサポート業務に追われて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DXの実現やビジネス力の向上に寄与する方法を知りたい
- 情シスがおらず、IT戦略を検討できない

キーワード

- # 情シスの業務効率化
- # SaaS活用／管理
- # ローコード、ノーコード
- # 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
- # コンサルティング

※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。また、登壇講師はご登壇をお約束するものではありません。

概要 「基礎」と「実践」で固めるランサムウェア対策

Day 1：ランサムウェア攻撃は基本的なセキュリティ対策をしっかりと講じられれば決して恐れるものではありません。
Day1ではセキュリティの「基礎」に注目。ここだけは必ず押さえておきたい対策のキーポイントを解説します。

Day 2：予算やリソースに限りがある中、「自社にとって本当に必要なセキュリティ対策」とは何でしょうか。
Day2ではセキュリティの「実践」に注目。基礎からもう一歩発展した対策の勘所をまとめます。

基調講演案

■登壇講師案

視聴者の抱える課題

- セキュリティの重要性を理解できていない
- サイバー攻撃に対して危機感がない
- 漠然として危機感はあるが何をすべきか分からない
- セキュリティの専門知識を持った人材がいない
- セキュリティ対策強化に向けたノウハウを持っていない
- 予算やリソースがなくてもできる基本的なセキュリティ対策を知りたい
- 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

- # エンドポイントセキュリティソリューション全般（EDR、MDRなど）
- # IDaaSをはじめとした認証系全般（多要素認証など含む）
- # 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）
- # 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
- # マネージドサービス全般（MDRやSOCサービスなど含む）
- # 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
- # 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

※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。また、登壇講師はご登壇をお約束するものではありません。

概要 PC業務に追われる情シス必見！ 少人数で実現する業務効率化

中堅・中小企業の情シスは、少人数で多様な業務をこなしつつ、経営層や他部署からの要求にも応え続けています。膨らみ続ける期待に応えるためには、PCキittingやIT資産管理、Windows 11導入、AI PCの検討などPC周りの業務の効率化は避けられません。守りの業務で手いっぱいの情シスに向けて、PC周りの業務を効率良く効果的に進めるための方法を届けます。

基調講演案

■登壇講師案

視聴者の抱える課題

- キittingにかかる負荷が高い
- ユーザー部門からのPC関連の問い合わせが多い
- PCの運用が属人化している
- まだWindows 11に移行できていない

キーワード

- # IT資産管理
- # PCリプレース
- # 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
- # AI PC

概要 ゼロから分かる、データの集め方、使い方

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）をどう生かせばいいのか。そのためにはどのようなBIツールやデータ分析基盤が必要で、どのようなステップを踏んで進めればいいのか分からないと悩む企業は少なくありません。これからデータ分析ツールを導入したい企業や、自社に最適なデータ分析基盤の構築に悩む企業に対して、成功企業事例や専門家のアドバイスを通じて解決策を提示します。

基調講演案

■登壇講師案

視聴者の抱える課題

- データから顧客課題、自社課題を導き出したいがどうすればいいか分からない
- データからインサイトの導き出し方が分からない
- データの収集方法や活用できるデータソースの見極めが分からない
- BIツールをどう使えばいいか分からない
- 目的、成果創出のために、どのようなデータ活用／分析基盤が必要なのかが分からない
- ツール導入から成果創出までのロードマップが描けない
- コストや目的に見合ったBIツールを知りたい

キーワード

- # データ分析環境の構築
- # データドリブン
- # データ収集／抽出
- # ビッグデータ
- # データ可視化
- # 予測分析
- # リアルタイムデータ
- # データプラットフォーム

※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。また、登壇講師はご登壇をお約束するものではありません。

概要 生成AIが変える情報共有と知識の継承～データが自然に集まり、誰もが使えるようにする秘策～

多くの企業が、情報をさまざまなツールや従業員のPCに分散・重複させたまま、可視化できないという課題を抱えている。この「情報の壁」が行動の壁となり、生産性が低下したり、重要な知識やノウハウの継承が難しくなったりしている。リソースや予算が限られる中堅・中小企業がこの問題を根本的に解決する鍵は、生成AIにある。非構造化された情報や知識を統合し、誰もが使える形に変換することで、会社の価値を再認識し、変革することにつながる。その方法を専門家が紹介する。

基調講演案

■登壇講師案

視聴者の抱える課題

- 情報やノウハウが個人に閉じている
- 知識を継承できない
- 情報管理、共有が煩雑
- 生成AIを使って非構造化データを整理したい

キーワード

- # 生成AI活用
- # 生産性向上
- # 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
- # ツールの統合
- # 部署間の連携強化
- # サイロ化、属人化の解消

※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。また、登壇講師はご登壇をお約束するものではありません。

タイムテーブル

9月8日(月)

9月9日(火)

9月10日(水)

9月11日(木)

9月12日(金)

時間	枠時間	セッション1：情シスの変革	セッション2：セキュリティ			セッション3：PC管理	時間	枠時間	セッション4：データの集め方、使い方 セッション5：情報共有と知識継承
13:00-13:40	40分	基調講演 1 (セッション1)	基調講演 2 (セッション2)	基調講演 3 (セッション2)	基調講演 4 (セッション3)	13:00-13:40	40分	基調講演 5-1 (セッション4)	
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1-1 ご協賛企業決定 (セッション1)	スポンサーセッション2-1 ご協賛企業決定 (セッション2)	スポンサーセッション3-1 ご協賛企業決定 (セッション2)	スポンサーセッション4-1 ご協賛企業決定 (セッション3)	13:50-14:20	30分	スポンサーセッション5-1 ご協賛企業決定 (セッション4)	
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション1-2 DAY1-1-S102 (セッション1)	スポンサーセッション2-2 ご協賛企業決定 (セッション2)	スポンサーセッション3-2 ご協賛企業決定 (セッション2)	スポンサーセッション4-2 DAY4-3-S402 (セッション3)	14:30-15:00	30分	スポンサーセッション5-2 ご協賛企業決定 (セッション4)	
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション1-3 DAY1-1-S103 (セッション1)	スポンサーセッション2-3 DAY2-2-S203 (セッション2)	スポンサーセッション3-3 ご協賛企業決定 (セッション2)	スポンサーセッション4-3 DAY4-3-S403 (セッション3)	15:10-15:40	30分	スポンサーセッション5-3 ご協賛企業決定 (セッション4)	
15:50-16:20	30分	スポンサーセッション1-4 DAY1-1-S104 (セッション1)	スポンサーセッション2-4 DAY2-2-S204 (セッション2)	スポンサーセッション3-4 DAY3-2-S304 (セッション2)	スポンサーセッション4-4 DAY4-3-S404 (セッション3)	15:50-16:30	40分	基調講演 5-2 (セッション5)	
16:30-17:00	30分	スポンサーセッション1-5 DAY1-1-S105 (セッション1)	スポンサーセッション2-5 DAY2-2-S205 (セッション2)	スポンサーセッション3-5 DAY3-2-S305 (セッション2)	スポンサーセッション4-5 DAY4-3-S405 (セッション3)	16:40-17:10	30分	スポンサーセッション5-4 DAY5-5-S504 (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。

デジタルイベント協賛予約システム



ご協賛企業様、代理店様から直接デジタルイベントへのご協賛をお申込みをいただけるようになりました！
申込可能な協賛枠や企業様のご協賛状況をリアルタイムで視覚的に確認可能です
ご予約はこちらから▶ https://techlive-itmedia.resv.jp/reserve/calendar.php?direct_id=41&x=1743743859

ご協賛枠の予約受付完了までの流れ ※ 従来通り弊社営業担当経由でのご予約も可能です



カレンダーの見方



ご利用ガイド

- 協賛を決定いただいたお客様
 - ・ 順次入稿シートをご案内いたしますので、今しばらくお待ちください。
- 仮押さえ有効期限について
 - ・ ステータスが仮押さえの枠の期限は、お申込みから14日間です。期限を超過すると枠は自動でキャンセルされます。
 - ・ ひとつのイベントにつき、予約者が同時に予約できるのは最大で3枠までとさせていただきます。
 - ・ 4枠目の予約を希望される場合は、すでに予約されている3枠のうち1枠をキャンセルしていただく必要があります。
 - ・ 他の企業様がお申込み、仮押さえをされる可能性があります。必要数だけの仮押さえをお願いいたします。
 - ・ 仮押さえから本予約へのステータス変更はシステム上でおこなうか、お問い合わせフォームよりご連絡ください。
- キャンセルに関して
 - ・ キャンセルはお問い合わせフォームまでご連絡ください。担当者がご対応いたします。
 - ・ イベント企画書に掲載のキャンセル規定に基づき、キャンセル料が発生する場合がございます。
- 予約の変更に関して
 - ・ 予約完了後送られてくる予約受付メールに、URL、予約番号、確認コードの記載がございます。そちらからシステム上でおこなうか、お問い合わせフォームよりご連絡ください。

ご協賛メニュー

	セッションプラン		リストプラン	
	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名想定	—	800名想定	—
協賛セクション申込者リスト	300名想定	300名想定(上限400名)	—	300名想定(上限400名)
セッションアンケート	●	●	—	—
視聴者リード	●	●	—	—
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)	¥3,000,000-	¥2,000,000-	¥2,200,000-	¥1,600,000-

※申込者数は想定値となります。

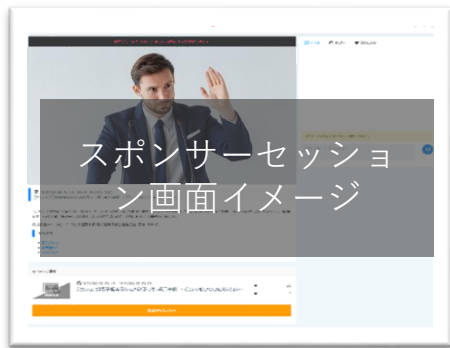
※セミナー全体のセッションスポンサー数が3社未満の場合、開催日/開催テーマを縮小し、全申込者数およびセクション申込者数が減少いたします。

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。

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リード情報をご提供。
- 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・製品選定における関与など

| セクション申込者リスト

- 協賛セクション申込者のリード情報をご提供。
 - 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・製品選定における関与など
- ※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。
- ※セッションアンケートの実施はLive配信時のみとなります。

| 視聴者リード

- 貴社セッション視聴者のリード情報をご提供。
 - 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。
※アーカイブ開始後2日目までの視聴者リードが納品対象となります。

| 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。

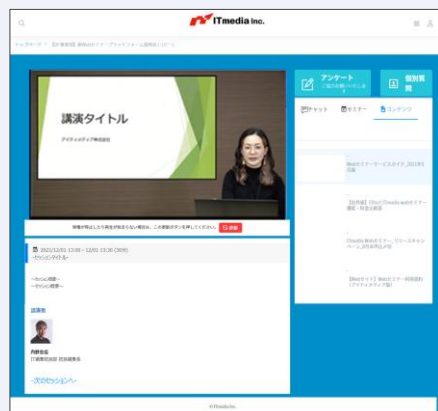
※画像はイメージです。

イベントで配信したセッション動画を二次展開し、さらなるリード獲得にご活用いただけます

**本イベント
セッション登壇付きプラン**

スポンサーセッションを通じて、当該テーマで情報収集中の読者に対し貴社メッセージを訴求いただけます。

▼スポンサーセッション配信画面イメージ



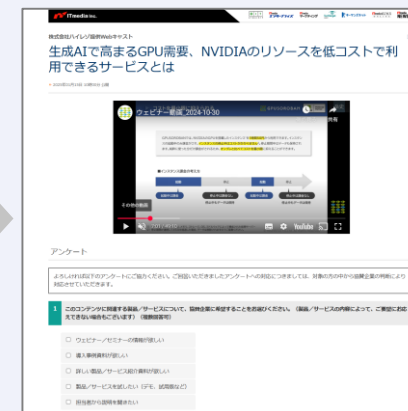
**セッション動画活用
リード獲得**

本イベントご講演動画1本+貴社ご所有の関連コンテンツ1~2本を弊社メディア内に掲載し、閲覧者のリードを提供します。(マスク化して設置し、閲覧時に個人情報提供の承諾を取得)

▼コンテンツ紹介画面



▼コンテンツ閲覧画面
(動画の場合)



※詳細は[こちら](#)をご覧ください。

【例】

プラン名	プラチナプラン	セッション動画活用リード獲得
リード提供数	800件想定 ※イベントによって変動します	100件 ※ユーザー企業限定
料金 (税別・グロス価格)	¥4,000,000-	

※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 **¥200,000~**

| 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。
- 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>

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**

| パネルディスカッションパッケージ コンテンツ二次利用

- 弊社にお任せいただいたパネルディスカッションパッケージで作成したコンテンツを主催イベントに再利用。
- 通常30分間のスポンサーセッション枠を2枠ご提供。過去制作した60分間のコンテンツをそのままお届け。
- 新規でコンテンツ制作を行わずに更なるリード獲得が可能。

詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-17/2czbqt5>

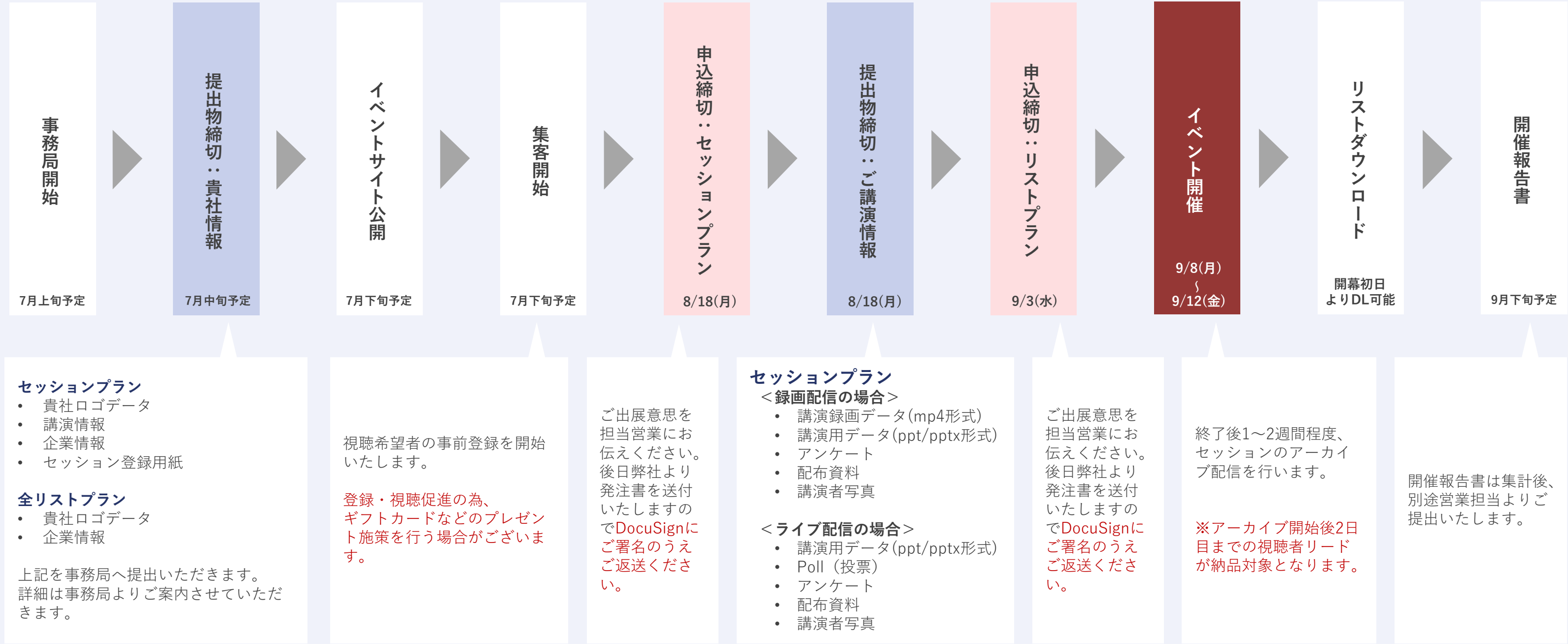
※価格・割引率をご協賛イベントによって変動いたします。

料金 **¥3,000,000**

※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ます。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。



※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。

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。

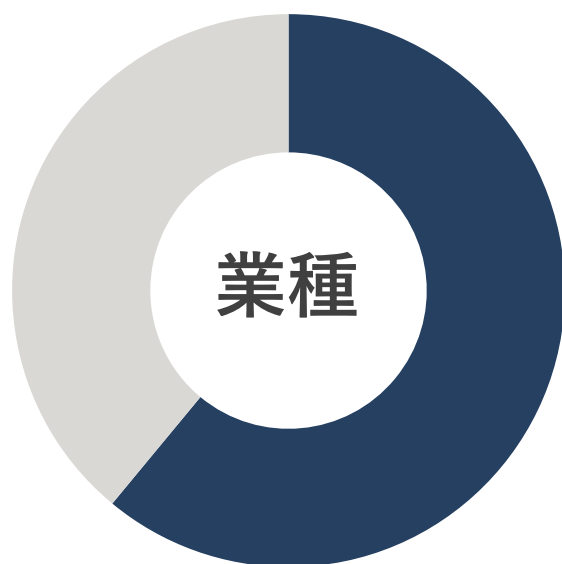
リスク5：視聴側における障害

- 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。

ITmedia エンタープライズ

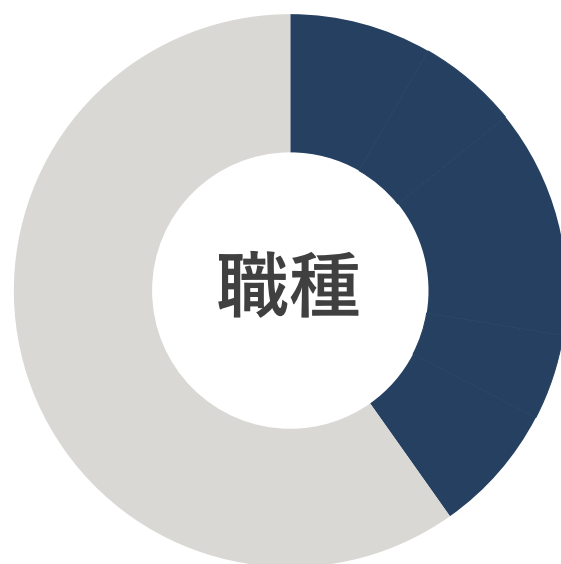
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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



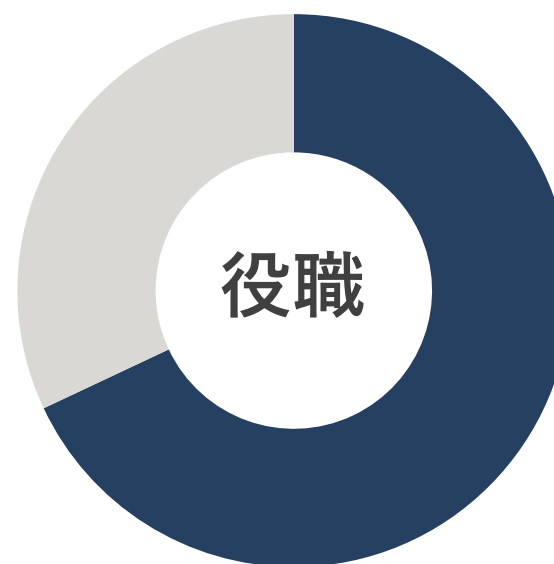
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



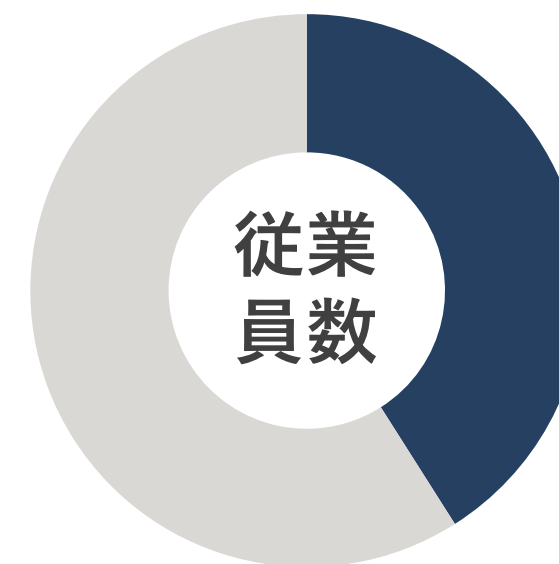
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

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%**

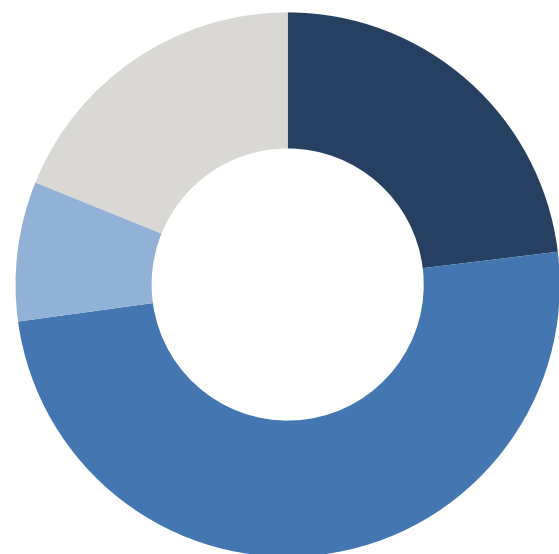
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

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%**

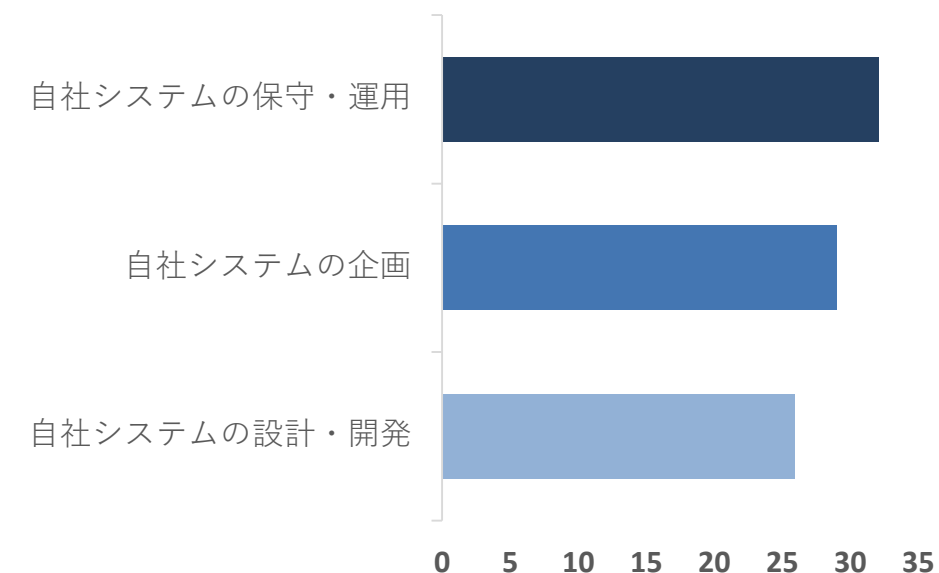
DXに向けた戦略の策定と実行



■ 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%**

「デジタル戦略リーダー」に向けた実践情報メディア

- 媒体名
- 媒体資料
- URL
- 月間PV
- 会員数

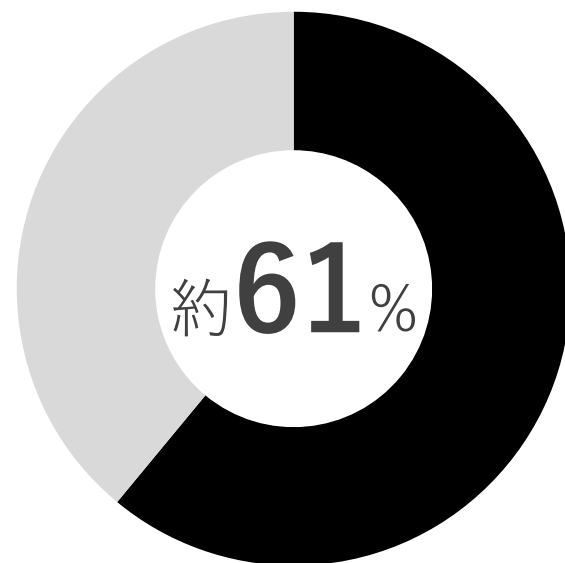
ITmedia ビジネスオンライン

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-09-30/sx438b>

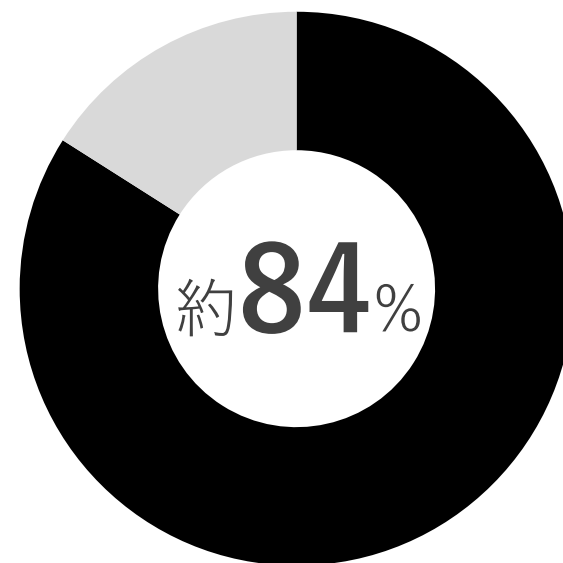
<https://www.itmedia.co.jp/business/>

約2100万 PV ※2024年9月実績

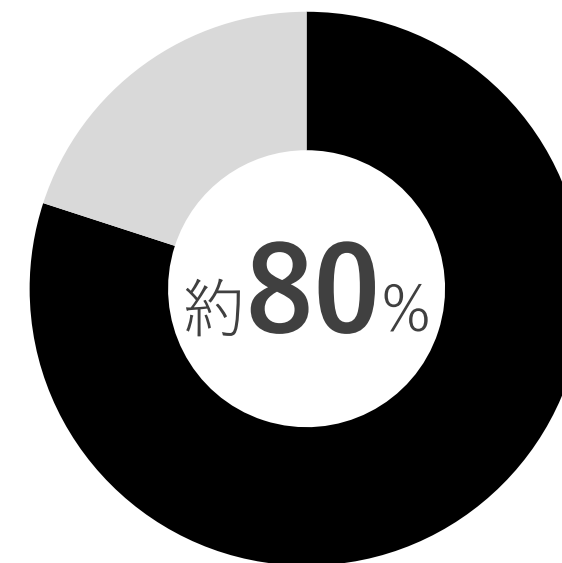
約約25万5000人 ※2024年9月実績



DX推進関与者



業務プロセスの
デジタル化に関心



ビジネスモデル変革に関心

デジタルイベントに関するお問い合わせ

アイティメディア株式会社 営業本部

〒102-0094

東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル

(受付：13F)

<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>

デジタルイベントの最新情報は[こちら](#)