

# Enterprise IT Summit 2025 秋

AI時代に大企業のIT部門が選択すべき最適解

開催日：2025年11月17日(月)～11月20日(木)

一次申込締切：2025年9月12日(金)

最終申込締切：セッションプラン…2025年10月17日(金)

リストプラン …2025年11月10日(月)

## Enterprise IT Summit 2025 秋

AI時代に大企業のIT部門が選択すべき最適解

エンタープライズITは新たなステージに突入しようとしている。生産性を最大限に引き上げ、新たな付加価値を創造する上でAI活用は欠かせない。

大企業のIT部門が選択すべきAI時代の最適解を6つのテーマでお届けする

主催メディア	
開催日	2025年11月17日(月)～11月20日(木)
一次申込締切日	2025年9月12日(金)
最終申込締切日	セッションプラン：2025年10月17日(金) リストプラン：2025年11月10日(月)
申込者数	約800名想定
想定視聴者属性	経営者／経営企画、社内情報システム部門の役職者、DX推進部門の部門長、リーダー、情報システム部門の担当者
主な協賛プラン	プラチナプラン   400万円 ゴールドプラン   280万円 全リストプラン   260万円 ※他プランあり
過去開催実績	Enterprise IT Summit 2025 春： <a href="#">開催報告書</a>

## 開催テーマ

### 1 | デジタル変革とこれからの経営

**AIで加速するDX**  
**デジタル変革と経営の高度化を推進するための組織づくり**

キーワード：  
#経営高度化 #ビジネスモデル変革  
**※エグゼクティブ層向け**

### 2 | AI活用

**生産性を飛躍的に高めるためのAI活用術**

読者の課題

- AIとどのツールを連携させるべきかが分からない
- 単一業務の自動化にとどまり、部門/全社での自動化にスケールしない

### 3 | データ分析基盤構築

**次世代データ分析基盤の最新アーキテクチャ、その構築ステップを解説**

読者の課題

- データが多過ぎる
- データを集めるだけ集めて活用していない
- 自社データと生成AIを活用してビジネス上の価値を生み出したい

### 4 | レガシーモダナイゼーション

**待ったなしのモダナイゼーション**  
**レガシーシステムからの移行で押さえておくべき勘所とは？**

キーワード：  
#ERP #メインフレームのリプレイス #運用支援

### 5 | 脱VMwareとハイブリッドクラウド

**自社に最適なITインフラ基盤を整備するための方向性を紹介**

読者の課題

- 複数ITインフラ運用の負荷が高い
- 古い仮想化基盤の見直し
- オンプレミスでのAIインフラ環境構築
- インフラの可観測性の向上

### 6 | オンプレミス再考

**インフラを再定義し、これからオンプレミスが果たすべき役割を掘り下げる**

キーワード：  
#データ戦略 #セキュリティ #運用

### 7 | 大企業のためのAI人材育成計画

**AI活用を推進する組織の構築**

読者の課題：全社規模でのAIスキル平準化

一次申込締切までに十分な協賛企業が集まらなかった場合、予告なくイベントの中止やテーマの変更、規模の縮小をする可能性がございます。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。



名称	Enterprise IT Summit 2025 春 デジタル施策を「組織の力」に変える技術	
開催日	2025年5月19日（月）～5月23日（金） ※6月1日までアーカイブ配信	
対象	経営者／経営企画、社内情報システム部門の役職者、 DX推進部門の部門長、リーダー職の方、情報システム部門など	
主催	ITmedia エグゼクティブ、ITmedia エンタープライズ	
全申込者数	1,241人	
視聴者数	1,067人	
協賛 (※50音順)	<ul style="list-style-type: none"> <li>アステリア株式会社</li> <li>アマゾン ウェブ サービスジャパン合同会社</li> <li>エンタープライズDB株式会社</li> <li>オーティファイ株式会社</li> <li>株式会社キーエンス</li> <li>Sansan株式会社</li> <li>Shopify Japan株式会社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>双日テックイノベーション株式会社</li> <li>株式会社 DTS</li> <li>株式会社電通総研</li> <li>Tricentis Japan合同会社</li> <li>日本アイ・ビー・エム株式会社</li> <li>日立ヴァンタラ株式会社</li> <li>株式会社マネジメントソリューションズ</li> <li>レッドハット株式会社</li> </ul>
申込みページ	<a href="https://members09.live.itmedia.co.jp/library/ODQ0NDI%253D?group=2505_EITS2025spr">https://members09.live.itmedia.co.jp/library/ODQ0NDI%253D?group=2505_EITS2025spr</a>	
開催報告書	<a href="http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-18/2d2fgr1">http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-18/2d2fgr1</a>	

## 基調講演

### 基調講演1

オートバックスセブングループの「守りのIT、攻めのIT、攻めるIT」

株式会社オートバックスセブン IT管掌  
株式会社オートバックスデジタルイニシアチブ  
代表取締役社長

則末 修男 氏山

### 基調講演2

AIとDXツールの連携による業務効率化とDX部門の動き方

ヤンマー建機株式会社  
DX推進グループマネージャー

田中 重信 氏

### 基調講演3

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

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

### 基調講演4

なぜ今、AIとハイブリッドクラウドの組み合わせが注目されているのか？

アクセンチュア株式会社  
テクノロジーコンサルティング本部  
金融サービスグループ プリンパル・ディレクター

青柳 雅之 氏

### 基調講演5

2025年の崖に挑む 明治のメインフレーム脱却への軌跡

明治ホールディングス株式会社  
グループDX戦略部業務1G

白松 妹佳 氏

## 概要

### AIで加速するDX デジタル変革と経営の高度化を推進するための組織づくり

企業が持続的な成長を実現していくには、AIをはじめとする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、ビジネスモデルを変革することが欠かせません。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。

## キーワード

#顧客価値向上 #経営の高度化 #ビジネスモデル変革 #デジタル内製化 #DX推進体制と人材育成

## 視聴者の抱える課題

- 経営トップの意欲と裏腹に遅々としてDXが遅々として進まない
- DXの取り組みを進める意欲はあるが取り組みが事業部門ごとにサイロ化しており連携ができていない
- 情報システム部門の関与度が低く、結局のところ経営の高度化、ビジネスモデルの変革にはつながらない
- DXをともに推進するIT子会社やITベンダーの自社のビジネスへの理解度が低い
- 自社の価値創造につながるAI活用を進めたいが社内にノウハウが蓄積されていない
- 経営の高度化につながるデータの整備が進まない
- データドリブンな意思決定ができる組織体制や企業文化ができていない

※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

### 生産性を飛躍的に高めるためのAI活用術

既存ツールにAIを連携させて業務変革につなげたいと考える情報システム担当者は少なくありません。一方で「どのツールと連携すべきか」「最適なユースケースは何か」といった課題や、AI活用が単一業務にとどまり全社展開できない悩みも聞かれます。本セクションでは、AIと連携効果の高いツールの選定基準や具体的な業務における「AI×ツール×ユースケース」の最適解を提示。さらに全社へとAI活用をスケールさせるための実践的アプローチを解説し、生産性向上を加速させるヒントを提供します。

## キーワード

- |                     |                         |                    |
|---------------------|-------------------------|--------------------|
| # AIと既存ツールとの連携      | # AIを利用したサービスデスクや運用の効率化 | # 社内FAQなどの企業向け生成AI |
| # AI×RPA            | # 生成AI活用支援サービス          | # ハイパーオートメーション     |
| # AI×ローコード／ノーコード    | # ChatGPT活用支援           | # iPaaS            |
| # AIを利用した業務自動化・業務改善 | # M365 Copilot活用支援      |                    |

## 視聴者の抱える課題

- 業務の自動化、効率化のためにAIとどのツールを連携すればよいか分からない
- AIと自動化ツール、ユースケースの組み合わせの最適解を知りたい
- AIのユースケースが広がらない
- 単一業務の自動化にとどまり、部門全体、全社での自動化にスケールしない

※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

### AI活用のためのデータ分析基盤構築

データ量が爆発的に増加し、要件も複雑化する中で、**データ管理の難易度は上がる一方**です。また、活用されないデータの死蔵とそれに伴う**保管コストも見過ごせない課題**となっています。本セクションでは、これらの課題に対し、膨大なデータを効率的に管理・処理して**コストを最適化**する手法、生成AIとの連携を見据えた**次世代データ分析基盤の最新アーキテクチャ、そしてその構築ステップ**を解説します。

## キーワード

# ETL	# データ保護	# クラウドデータウェアハウス
# APIマネジメントツール	# データラベリングツール	# データクラウド
# データカタログ	# DWH	# AIガバナンス支援ツール
# データライフサイクル管理	# データレイク	# AIモデルライフサイクル管理
	# データ仮想化	# RAG構築支援サービス

## 視聴者の抱える課題

- 分析やモデルの学習に使いたいデータが多過ぎる
- データを集めるだけ集めて死蔵しては保管コストもばかにならない
- 自社データと生成AIを活用してビジネス上の価値を生み出したいが現状のデータ基盤では不安がある、もしくは対応できない

※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

### 待ったなしのモダナイゼーション レガシーシステムからの移行で押さえておくべき勘所とは？

レガシーシステムの老朽化や、多くの企業が利用するSAP ERPのサポート終了といったリスクに対し、経済産業省が警鐘を鳴らした「2025年の崖」の問題は、すでに多くの大企業で認識されつつあります。しかし、対策が進んでいるとはいえ、依然として楽観視できる状況ではありません。ならば、出遅れた企業が今からでも**最低限取り組むべきこと**とは何か。**モダナイゼーションを実現するうえで押さえておくべき勘所**とは……。本セクションで、それらの本質に迫ります。

## キーワード

- # ERP
- # メインフレームのリプレース
- # アプリケーション変換
- # 運用支援
- # マネージドサービス

## 視聴者の抱える課題

- レガシー化した基幹システムがビジネスを阻害している
- レガシー化した基幹システムのモダナイゼーションの方法に悩んでいる
- AIを活用して効率良くモダナイゼーションを進めたい

## 注意事項

**※本セクションのご協賛プランは  
プラチナプラン・全リストプランのみとなります**

## 概要

VMware製品のライセンス体系変更に伴う「脱VMware」の動きもあって、多くの大企業でITインフラ戦略の見直しが急務となっています。最適なIT環境の整備においては、パフォーマンス、可用性、安全性に加え、運用管理の容易性、拡張性、相互運用性といった多角的な視点が欠かせません。クラウドは重要な選択肢の一つですが、万能ではありません。本セクションでは、クラウドとオンプレミスそれぞれの利点を最大限に生かして自社に最適なITインフラ基盤を整備するための具体的な考え方とソリューションの方向性を紹介します。

## キーワード

- |              |                  |
|--------------|------------------|
| # ハイブリッドクラウド | # ネットワーク         |
| # ストレージ      | # 各種運用支援サービス     |
| # ストレージサービス  | # マネージドサービス      |
| # AI向けサーバ    | # データセンターソリューション |

## 視聴者の抱える課題

- 複数ITインフラ運用の負荷が高い
- 「脱VMware」など仮想化基盤の見直し
- オンプレミスでのAIインフラ環境構築
- インフラの可観測性を向上させたい、リスク管理を合理化したい

## 概要

### オンプレミス再考——AI時代のインフラをあらためて定義する

AIの活用が浸透し、企業が扱うデータはますます膨大になっています。クラウドの活用が大前提とされる一方で、**リアルタイム性と安全性**を強固なものにするという観点から、**インフラの在り方を再定義**しなければならない時代になりつつあると言えるでしょう。オンプレミス環境の価値は変化しています。

本セクションでは、現代のビジネスに求められるインフラの姿を再定義し、そのなかでもこれから**オンプレミスが果たすべき役割**をパフォーマンス、コスト効率、セキュリティ、そして柔軟性の観点から深く掘り下げます。

## ポイントと基調講演案

### データ戦略

自社インフラで高速・高精度なデータ基盤、データ保護を実現する

#### キーワード：

#高速データ処理 #リアルタイムデータ  
#データレイク #データウェアハウス #エッジAIデータ

#### 抱える課題：

- 既存システムでのAI処理性能不足
- リアルタイム分析要求への対応困難
- 異なるデータソース間の連携・統合の複雑さ

### セキュリティ

ビジネスを安心して展開するための「攻めのセキュリティ」戦略

#### キーワード：

#情報漏洩対策 #多層防御 #セキュリティ運用  
#データ保護 #内部不正対策 #事業継続性

#### 抱える課題：

- データ主権・管理権限の喪失が不安
- コンプライアンス要件への対応
- 事業継続性への影響不安
- 障害・攻撃発生時の対応を迅速化したい

※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

AIの事業活用が経営に不可欠となる中、特に大企業では「**全社規模でAI活用スキルをいかに根付かせるか**」が喫緊の課題となっています。このような状況下、情報システム部門には単なる技術支援を超えて、**AI活用を推進する人材戦略の構築**が求められています。本セクションでは、実際に**AI内製化を進めた企業の事例**を踏まえつつ、育成対象者の見極め方、自社に必要なスキルの定義、スキル習得のための実践的なカリキュラム設計、組織横断の展開方法など実践的なアプローチを追求します。

## キーワード

- # AI人材育成
- # AI人材戦略
- # AI内製化
- # AI教育プログラム
- # AI研修
- # リスキリング
- # オンボーディング
- # 現場定着

開催中止

## 視聴者の抱える課題

- 全社規模でのAIスキル平準化
- 自社に必要なスキルセットの定義
- 対象人材の選定と育成の優先順位付け
- 育成プログラムの設計
- 運用ノウハウ不足

## 基調講演案

日清食品ホールディングス株式会社 執行役員 CIO  
成田 敏博 氏

ユニ・チャーム株式会社 DX推進本部 情報システム部  
中村 翔太 氏

※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。

11月17日(月)

11月18日(火)

11月19日(水)

11月20日(木)

セクション1：  
【エグゼクティブ層向けDX】  
デジタル変革とこれからの経営

セクション2：  
AI活用

セクション3：データ分析基盤構築  
セクション4：レガシーモダナイゼーション

セクション5：脱VMwareとハイブリッドクラウド  
セクション6：オンプレミス再考

時間	枠時間	11月17日(月)	11月18日(火)	時間	枠時間	11月19日(水)	11月20日(木)
13:00-13:40	40分	<b>基調講演1</b> (セクション1)	<b>基調講演2</b> (セクション2)	13:00-13:40	40分	<b>基調講演3-1</b> (セクション3)	<b>基調講演4-1</b> (セクション5)
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S101 (セクション1)	スポンサーセッション2-1 DAY2-2-S201 (セクション2)	13:50-14:20	30分	<b>ご協賛企業決定</b> (セクション3)	<b>ご協賛企業決定</b> (セクション4)
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション1-2 DAY1-1-S102 (セクション1)	スポンサーセッション2-2 DAY2-2-S202 (セクション2)	14:30-15:00	30分	スポンサーセッション3-2 DAY3-3-S302 (セクション3)	スポンサーセッション4-2 DAY4-4-S402 (セクション4)
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション1-3 DAY1-1-S103 (セクション1)	スポンサーセッション2-3 DAY2-2-S203 (セクション2)	15:10-15:50	40分	<b>基調講演3-2</b> (セクション4)	<b>基調講演4-2</b> (セクション6)
15:50-16:20	30分	スポンサーセッション1-4 DAY1-1-S104 (セクション1)	スポンサーセッション2-4 DAY2-2-S204 (セクション2)	16:00-16:30	30分	スポンサーセッション3-3 DAY3-4-S303 (セクション4)	スポンサーセッション4-3 DAY4-5-S403 (セクション5)
16:30-17:00	30分	スポンサーセッション1-5 DAY1-1-S105 (セクション1)	スポンサーセッション2-5 DAY2-2-S205 (セクション2)	16:40-17:10	30分	スポンサーセッション3-4 DAY3-4-S304 (セクション4)	スポンサーセッション4-4 DAY4-5-S404 (セクション5)

※セクション4「レガシーモダナイゼーション」  
のご協賛プランはプラチナプラン・全リスト  
プランのみとなります

※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（セッション1～5）

	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	セッションリスト
スポンサーセッション	●	●	—	—
セッションアンケート	●	●	—	—
資料配布	●	●	—	—
視聴者リード（全件納品） ※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。	●	●	—	—
協賛セッション申込者リスト	●	● （上限あり）	●	● （上限あり）
全申込者リスト（全件納品）	●	—	●	—
スポンサーロゴ掲載	●	●	●	●
事前アンケート結果	●	●	●	●
開催報告書	●	●	●	●
リスト件数（すべてのリスト合計数）	800件想定	350件想定	800件想定	350件想定
備考	*リスト件数は想定数です	*450件上限 *視聴者リードは上限を 超えても全件納品	*リスト件数は想定数です	*450件上限
	*申込締切日までの協賛状況によって、プランは変更になる可能性があります			
料金（すべて税別・グロス価格）	¥4,000,000-	¥2,800,000-	¥2,600,000-	¥2,000,000-

※セッション4「レガシーモダナイゼーション」のご協賛プランは、プラチナプラン・全リストプランのみとなります

※別途料金にてオプションもお申込みいただけます。

# ご協賛メニュー（セッション6 | オンプレミス再考）

	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	セッションリスト
スポンサーセッション	●	●	—	—
セッションアンケート	●	●	—	—
資料配布	●	●	—	—
視聴者リード（全件納品） ※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。	●	●	—	—
協賛セッション申込者リスト	●	● （上限あり）	●	● （上限あり）
全申込者リスト（全件納品）	●	—	●	—
スポンサーロゴ掲載	●	●	●	●
事前アンケート結果	●	●	●	●
開催報告書	●	●	●	●
リスト件数（すべてのリスト合計数）	800件想定	250件想定	800件想定	250件想定
備考	*リスト件数は想定数です	*450件上限 *視聴者リードは上限を 超えても全件納品	*リスト件数は想定数です	*450件上限
	*申込締切日までの協賛状況によって、プランは変更になる可能性があります			
料金（すべて税別・グロス価格）	¥4,000,000-	¥2,800,000-	¥2,600,000-	¥2,000,000-

※別途料金にてオプションもお申込みいただけます。

メニュー

スポンサーセッション	●
セッションアンケート	●
資料配布	-
視聴者リード（全件納品）	●
協賛セクション申込者リスト	● (上限あり)
全申込者リスト（全件納品）	●
スポンサーロゴ掲載	●
事前アンケート結果	●
開催報告書	●
リスト件数（すべてのリスト合計数）	350件想定
備考	*上限450件 *視聴者リードは上限を 超えても全件納品
料金（すべて税別・グロス価格）	<b>1社限定！</b> <b>¥3,300,000-</b>

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。

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

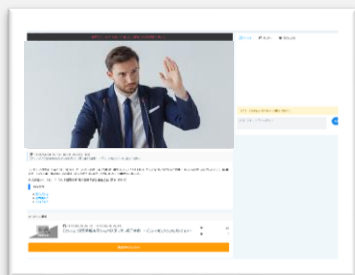
コーディネーター

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。



## | 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

## | 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。

## | 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

## | 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・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。

## | 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

## | 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。

※イベントによって幕間スライドでのロゴ掲載を行わない場合がございます。

## | 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。

## | 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。

## 貴社のスポンサーセッション動画は、TechLIVE by ITmediaにも掲載いたします

### ① デジタルイベント開催

スポンサーセッション動画



イベント終了後  
TechLIVEへ転載

### ② TechLIVEへの掲載

TechLIVE by ITmedia



③ ITmediaの各媒体  
から誘導を実施



④ 視聴者リードの  
ご提供も可能



2025年10月  
オープン

## 「今を動かすテクノロジー」を 深掘りする動画プラットフォーム



専門編集者による番組コンテンツ企画



テクノロジーの現場を映像で分かりやすく深掘り



視聴者リードの獲得が可能

詳細はこちら

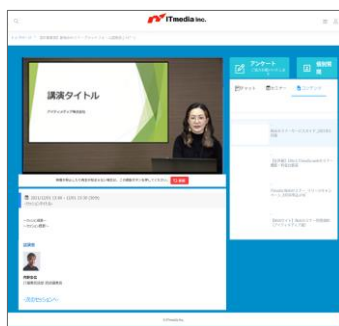
- **TechLIVEへの講演動画掲載について**
  - 掲載をご希望されない場合は、イベント協賛時に、事務局担当者までご連絡ください。
  - ご連絡がない場合は、下記の内容に従い掲載いたします
- **掲載対象動画**
  - 2025年10月以降に当社主催デジタルイベントでご講演いただいたスポンサーセッション動画（産業DXパートナーシップ系は対象外になります）
- **掲載開始時期**
  - 2025年10月以降にご協賛いただくイベントが終了し次第順次
- **掲載費用**
  - 無料（掲載にあたり、追加費用は発生いたしません）
- **動画の取り扱い**
  - 原則、イベント開催時に配信した動画をそのまま掲載いたします（動画本編の編集等はいたしません）
  - 一部の動画では視聴者に分かりやすい動画になるよう、冒頭にダイジェストムービーや、編集部による解説動画等を挿入する場合がございます。（対応の有無および内容は当社に一任いただきます）
  - 掲載した動画は、基本的に期間制限なくTechLIVE上に掲載されますが、取り下げをご希望の場合は申請いただくことで掲載を終了することが可能です。
- **視聴者のリード情報について**
  - 視聴者データ（リード情報）のご提供はございません。
  - リード情報の納品をご希望の場合は、別途商品をご用意しておりますので営業担当にお問い合わせください。

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



リード提供数 **800件想定**

- ※ プラチナプランの場合
- ※ イベント、プランによって変動します

## オプションメニュー 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許諾を取得)

▼コンテンツ紹介画面



▼コンテンツ閲覧画面  
(動画の場合)



リード提供数 **+100件**

※ セッション動画活用コンテンツの掲載面は、  
内容に合わせて「TechTarget<sup>®</sup>ジャパン」  
「TechFactory」のいずれか、または両方  
とさせていただきます。

※ コンテンツへの誘導方法はアイティメディアに  
ご一任ください  
(メールマガジン/電話/メディア内誘導を適  
宜実施します)

※ 詳細は [こちら](#) をご覧ください。

料金 (税別・グロス価格)

**¥5,000,000-**

※ ユーザー企業限定

※画像はイメージです。

## | 貴社セッションmp4動画納品

閉幕3か月後まで

- 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

開催日1.5カ月前まで

- 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

開催日1週間前まで

- 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。
- 開催日1週間前までのお申込み必須。

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

開催日1週間前まで

- アイティメディアで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](https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn)

料金 **¥200,000**

## | リードカスタム納品

開催3営業日前まで

- 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。
- お申込みまでに納品条件の確定が必要です。

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbvy>

料金はリード件数によって変動

## | ブランディング施策

開催2か月前まで

- 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

開催日1.5カ月前まで

- 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

開催日3週間前まで

- 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。ご協賛価格とは別に上記料金を頂戴します（すべて税別・グロス価格）

セッション動画活用リード獲得

閉幕2か月後まで

- 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）

記事配信希望日の6週間前まで

- 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/291242/2024-06-04/2czqsvv>

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）

掲載希望日の1.5か月前まで

- 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/291242/2024-06-04/2czqstv>

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）

開催日1週間前まで

- 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/291242/2024-06-04/2czqsvv>

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

開催日3週間前まで

- 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

開催日3週間前まで

- 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・割引率はご協賛イベントによって変動いたします。

料金 **¥3,000,000**

カスタムパーミッション掲載

開催3営業日前まで

- 貴社の規定に合わせたパーミッションを掲載
- 下記の3パターンでカスタムが可能
  1. チェックボックス設置（1個/社）
  2. パーミッションテキスト追加
  3. プライバシーポリシーURL併記（最大5本）
- 納品リストのカスタムは別途オプション
- 主催者が提示するパーミッション文言は変更不可

詳細：[go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-02/2d2cgrk](http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-02/2d2cgrk)

料金 **¥50,000~**

※オプションのみでのお申込みはできません。ご協賛価格とは別に上記料金を頂戴します（すべて税別・グロス価格）

／スポンサーセッション協賛社限定／

## ITmedia主催デジタルイベント特別企画 | パネルディスカッション

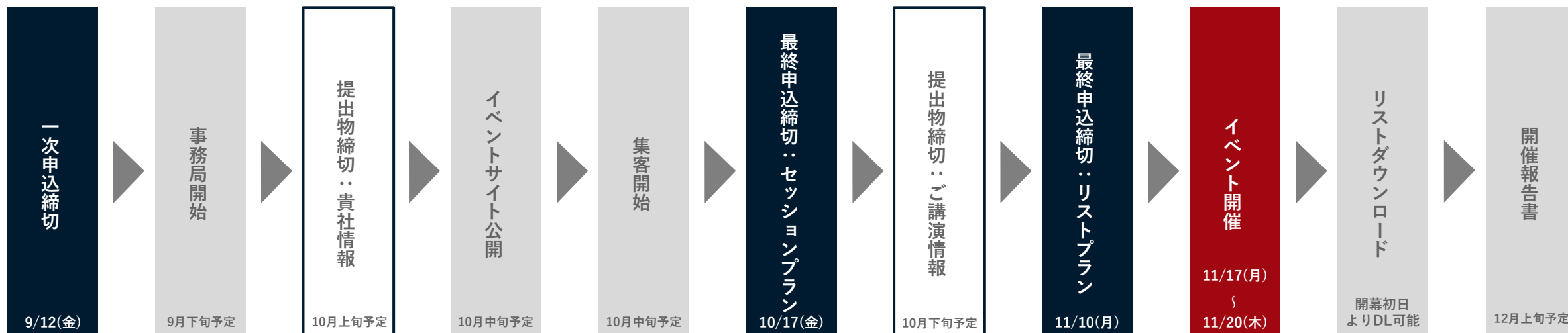
<p><b>ご提供内容</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セッション内容企画</li> <li>有識者のアサイン (1名)</li> <li>ITmedia主催デジタルイベント内での配信 (60分)</li> <li>セッション視聴者リード情報のご提供</li> </ul>	<p>タイムテーブルイメージ</p>	<p>例) セッションスポンサー協賛+パネルディスカッションの場合 ※イベントによってタイムテーブルは異なります</p> <table border="1"> <tr> <td>基調講演1</td> <td rowspan="2"> <p><b>スポンサー企業様の通常講演</b> スポンサーセッションにて、 貴社独自のご講演をいただきます。</p> </td> </tr> <tr> <td> <p><b>スポンサーセッション1</b> (30分間)</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>スポンサーセッション2 (30分間)</p> </td> <td rowspan="3"> <p><b>パネルディスカッション企画</b> 有識者、アイティメディア編集部と、貴社のご登壇者様を交えたディスカッション企画に登壇いただきます。</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>スポンサーセッション3 (30分間)</p> </td> </tr> <tr> <td> <p><b>スポンサーセッション4</b> (60分間)</p> </td> </tr> </table>	基調講演1	<p><b>スポンサー企業様の通常講演</b> スポンサーセッションにて、 貴社独自のご講演をいただきます。</p>	<p><b>スポンサーセッション1</b> (30分間)</p>	<p>スポンサーセッション2 (30分間)</p>	<p><b>パネルディスカッション企画</b> 有識者、アイティメディア編集部と、貴社のご登壇者様を交えたディスカッション企画に登壇いただきます。</p>	<p>スポンサーセッション3 (30分間)</p>	<p><b>スポンサーセッション4</b> (60分間)</p>
基調講演1	<p><b>スポンサー企業様の通常講演</b> スポンサーセッションにて、 貴社独自のご講演をいただきます。</p>									
<p><b>スポンサーセッション1</b> (30分間)</p>										
<p>スポンサーセッション2 (30分間)</p>	<p><b>パネルディスカッション企画</b> 有識者、アイティメディア編集部と、貴社のご登壇者様を交えたディスカッション企画に登壇いただきます。</p>									
<p>スポンサーセッション3 (30分間)</p>										
<p><b>スポンサーセッション4</b> (60分間)</p>										
<p><b>登壇者構成</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スポンサー企業様1名</li> <li>有識者1名</li> <li>アイティメディア編集部1名</li> </ul> <p>※ 登壇者数は原則3名、最大4名 ※ 4名の場合はオプション費用が発生 ※ 5名以上は不可</p>	<p><b>ご留意事項</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通常のスポンサーセッション枠と同様、視聴数は保証しておりません</li> <li>本パネルディスカッション枠への単独の告知などの集客施策は実施いたしません</li> <li>ご報告レポートはイベント全体の報告書のみとなります。本プランの個別レポートのご提供はございません</li> </ul>							
<p><b>仕様</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収録形態：事前収録のみ可 (LIVE登壇は不可)</li> <li>事前収録スタジオ：アイティメディア スタジオ@麹町</li> <li>動画内の登壇者の見え方：長テーブルに並んで着席</li> <li>オプション ※下記2点以外のオプションはご実施いただけません             <ol style="list-style-type: none"> <li>動画へのテロップ挿入の作業：20万円 (税別グロス) →アジェンダの提示・登壇者の肩書</li> <li>動画納品：5万円 (税別グロス)</li> </ol> </li> </ul>	<p><b>お申込締切</b></p>	<p>通常締切 (開幕2か月前) と同日</p>							
<p><b>ご実施条件</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>セッション付きプランを定価にてお申込ください。</li> <li>ディスカッション枠の配信枠は配信日の最終枠を予定しております。 ※他のスポンサー企業様のご協賛状況により、ディスカッションの枠の講演順を調整する場合がございます。</li> </ol>	<p><b>ご協賛価格</b></p>	<p><b>¥1,500,000-</b></p>							

販売終了

※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)

# お申し込みからの流れ

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きます。  
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

### <録画配信の場合>

- 講演録画データ(mp4形式)
- 講演用データ(ppt/pptx形式)
- アンケート
- 配布資料
- 講演者写真

### <ライブ配信の場合>

- 講演用データ(ppt/pptx形式)
- Poll(投票)
- アンケート
- 配布資料
- 講演者写真

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。

※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。

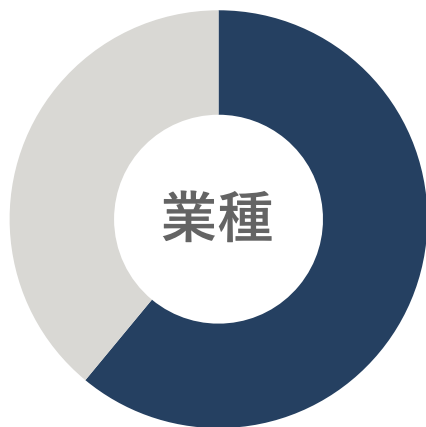
開催報告書は集計後、別途営業担当よりご提出いたします。

※一次申込締切までに十分な協賛企業が集まらなかった場合、予告なくイベントの中止やテーマの変更、規模の縮小をする可能性がございます。あらかじめご了承ください。

# ITmedia エンタープライズ

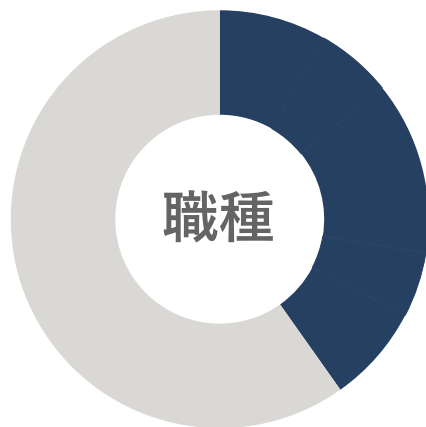
## ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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



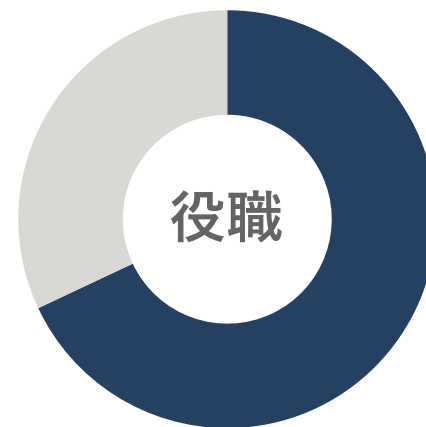
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



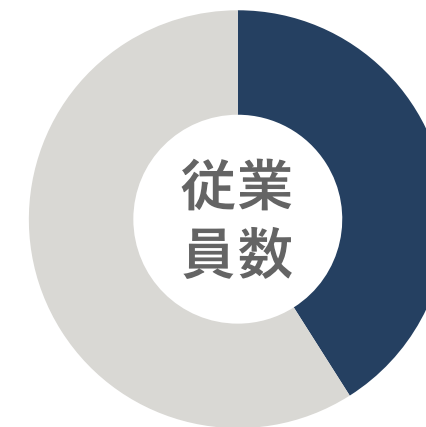
情シス及び  
経営・経営企画 約**40%**

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%**

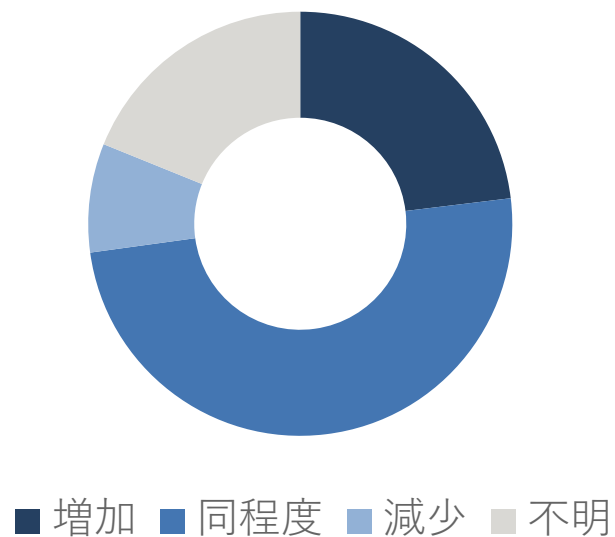
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%  
5000人以上20.6%

# 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」

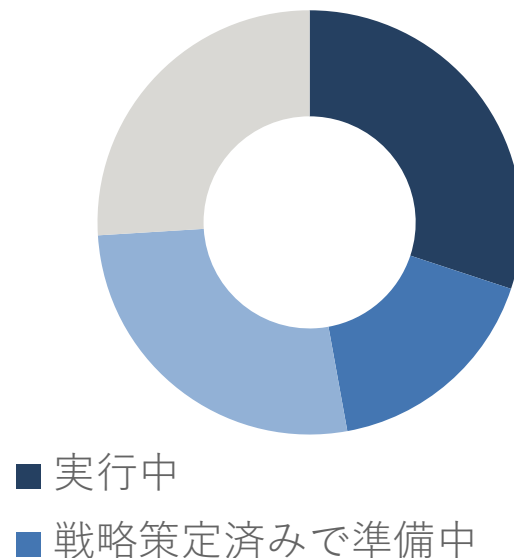
詳細はこちら：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-06-09/2cwt3qx>

2024年度のIT関連予算の増減



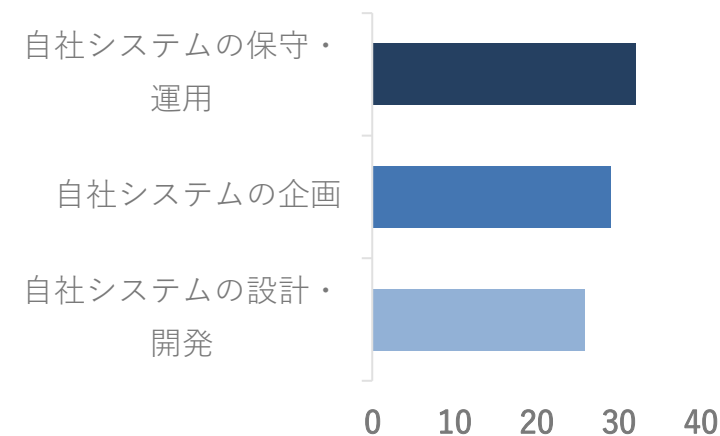
IT関連予算増加の企業 約**23%**

DXに向けた戦略の策定と実行



DXに向けた戦略を策定・実行中 約**74%**

読者の業務内容

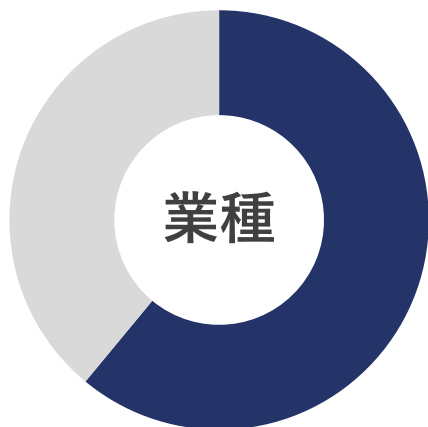


自社システムの企画、設計・開発、保守・運用に携わる 約**30%**

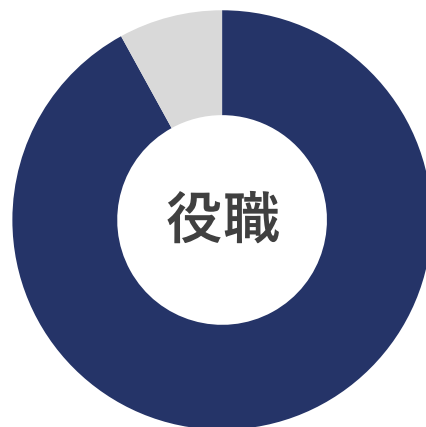
# ITmedia エグゼクティブ

## 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

- 媒体資料 <https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-10-14/tlw6gs>
- URL <https://mag.executive.itmedia.co.jp/>
- 会員数 約9,814名 ※2025年2月実績。上場企業および上場相当企業の課長職以上を対象
- 年齢層ボリュームゾーン 40-50代

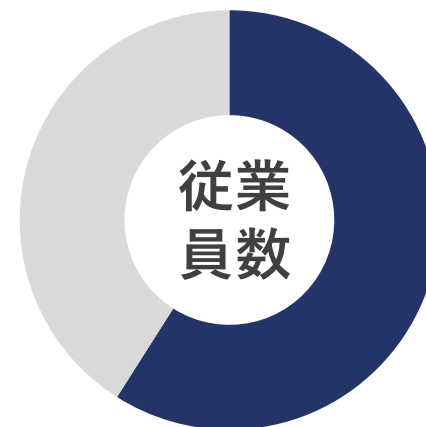


ユーザー企業 約**61%**



課長クラス以上 約**92%**

主な内訳：部長クラス37.6%，課長クラス43.1%



1000人以上 約**59%**

主な内訳：1001～5000人25.8%，10001名以上23.0%

## 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ので、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。

## 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](#)