



変わる情シス 2026 夏

「AI格差」を乗り越え自走する現場を創る

開催日 : 2026年9月14日(月)~9月18日(金)
一次申込締切 : 2026年7月10日(金)
最終申込締切 : セッションプラン…2026年8月17(月)
リストプラン …2026年9月7日(月)

開催概要

名称	変わる情シス 2026 夏 「AI格差」を乗り越え自走する現場を創る
開催日	2026年9月14日(月)~9月18日(金)
一次申込締切	2026年7月10日(金)
最終申込締切	セッションプラン：2026年8月17日(月) リストプラン：2026年9月7日(月)
申込者数	想定800名 ※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。
想定視聴者属性	<u>中堅中小規模</u> (従業員数50~999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
ご協賛プラン	セッションプラン 180万円~ リストプラン 160万円~
イベント形式	複数社協賛型デジタルイベント
主催・企画 告知・集客	  
運営	アイティメディア株式会社

企画趣旨

AIは今、単なる便利な道具から、私たちの代わりに仕事を進めてくれる「頼れるパートナー」へと進化しています。しかし、この変化を追い風にする企業がある一方で、多くの中堅・中小企業はいまだに旧来のやり方に留まっているのが現実です。いまや**IT活用力の差は会社が生き残れるかどうかの境界線**。様子見を続けている間に、ライバルとの差は埋められないほどに広がってしまうかもしれません。本イベントでは、**AIが当たり前前に現場を支える未来**を見据え、情シスがシステムのお守りから組織を変える旗振り役へと脱皮するための具体的な方法を提案します。**成長を目指す中堅・中小企業へ**貴社の提供価値を訴求する格好の機会として本イベントをご活用ください。

開催テーマ

- テーマ1 | 情シス起点の変革
- テーマ2 | セキュリティ
- テーマ3 | PC/IT資産管理
- テーマ4 | データ活用
- テーマ5 | AI活用
- テーマ6 | 問い合わせ対応自動化

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	変わる情シス 2026 冬 AIを武器にできる — 中堅・中小企業のIT課題解決ガイド	
開催日	2026年3月16日（月）～ 3月19日（木） ※3月27日までアーカイブ配信	
対象	中堅中小規模（従業員数50～999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	
主催	ITmedia エンタープライズ、ITmedia ビジネスオンライン、キーマンズネット	
全申込者数	921名	
視聴者数	801名	
協賛 (※50音順)	<ul style="list-style-type: none"> AironWorks株式会社 アトラシアン株式会社 SAPジャパン株式会社 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社 株式会社NTTデータ グローバルソリューションズ エムオーテックス株式会社 キンドリルジャパン株式会社 Sky株式会社 株式会社SmarterHR 	<ul style="list-style-type: none"> ソニービズネットワークス株式会社 株式会社テクノプロ テクノプロ・エンジニアリング社 株式会社ハンモック 株式会社パシフィックネット フォーティネットジャパン合同会社 株式会社VLCセキュリティ 株式会社Box Japan 株式会社LayerX レノボ・ジャパン合同会社
申込みページ	https://members10.live.itmedia.co.jp/library/OTg0NDA%253D?group=2603 JOSYS2026w	
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2026-04-13/2d3l8y7	

基調講演

基調講演1

一人情シスが売上・利益に繋がる仕事を創る取り組み

株式会社ビビッドガーデン
 コーポレート部 / コーポレートエンジニア
栗岡 智己氏

基調講演2

「中小企業だから」を言い訳にしない — セキュリティ担当者生存戦略【出張版】

バリュエンステクノロジーズ株式会社
 執行役員 CIO/CISO
 バリュエンホールディングス株式会社
 情報システム部長 / コーポレートエンジニア
木戸 啓太氏

【聞き手】
 ITmedia エンタープライズ編集部
田淵 聖人

基調講演3-1

生成AIで挑む事業承継！

～日本の中小製造業の未来を切り開く～

株式会社中原製作所 執行役員 経営企画室室長
中原 さくら子氏

トランスリー株式会社 代表取締役
高山 文博氏

株式会社NTTデータ経営研究所 ビジネスストラテジーコンサルティングユニット / ディレクター
濱島 有吾氏

基調講演3-2

「回答」から「判断」へ：AI時代の脱属人化データ活用

バイナリワークス株式会社 / DLDLab.
 代表取締役
西脇 学氏

基調講演4-1

脱「レガシー」に向けて 情シスが本当にやるべき仕事とは？

パナソニック コネクト株式会社
 執行役員 ヴァイス・プレジデント CIO (兼)
 IT・デジタル推進本部
 マネージングダイレクター
河野 昭彦氏

基調講演4-2

「超」斜陽産業の牛乳配達屋がやってきたDX

株式会社明治クッカー
 代表取締役社長
西原 亮氏

テーマ1 | 情シス起点の変革

概要

AIと共生する現場を支える情シスの新たな役割

中小企業の現場でもAIを味方にすることで働き方がアップデートされ、「人手不足」という積年の課題を克服して攻めに転じる好機が到来しつつあります。しかし、せっかくの新しい技術も現場に納得感を持って受け入れられなければ定着しません。困難を乗り越えて現場が自走するためには情シスの存在が不可欠。ここでは、AIと共に歩む組織文化を醸成する伴走者として、情シスが新たな価値をいかに証明すべきか、その具体的な戦略を提示します。

現場の自立と情シスの進化を共に支える、頼れるパートナーとなる企業様の協賛をお待ちしています。

キーワード

ローコード、ノーコード
コーポレートIT

ヘルプデスク
チェンジマネジメント

オンボーディング
SaaS定着化支援

視聴者の抱える課題

- 新たなシステムやツールを導入しても、現場が使ってくれず投資が無駄になることが多い
- 旧態依然としたやり方に慣れた従業員からの変革への抵抗や反発が大きい
- 社内にITに精通した人材が不足しており、定着支援や教育にリソースを割けない
- 情シス部門が、「システムのお守り役」としての雑務から脱却できない
- 情シスが経営層や他部門に対し、IT変革の重要性や戦略をうまく説明できない
- 情シス自身の役割や存在意義が社内で明確に認知されていない

※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。

テーマ2 | セキュリティ

概要

AI時代の脅威に屈しない、地に足のついたセキュリティ戦略

AIを駆使したサイバー攻撃が激化・巧妙化する今、セキュリティ対策の遅れは、一瞬で事業継続を危うくする最大の経営リスクです。高度な攻撃に対抗するためには高度な対策が求められますが、その前にまず立ち返るべきは「**守りの穴**」を**確実に塞ぐ基礎**の徹底。本テーマでは、安心して**中堅・中小企業がAI時代の恩恵を享受**するための揺るぎない足場を築く上で必要な防御策について考えます。

コストや人材の壁を乗り越え、実効性のあるセキュリティを実現する企業様の協賛をお待ちしています。

キーワード

- | | | | |
|-------------|-------------|-------------------------------|-------------------|
| # ランサムウェア対策 | # セキュリティ診断 | # 次世代アンチウイルス | # バックアップソリューション |
| # マルウェア対策 | # セキュリティ総点検 | # エンドポイントセキュリティ (EDR、MDRなど) | # セキュリティスイッチ、ルーター |
| # 脆弱性 | # 多要素認証 | # フィッシング対策/メールセキュリティ | # ASMソリューション |
| # 情報漏えい対策 | # IDaaS | # マネージドサービス (MDRやSOCサービスなど含む) | # BYOD |

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分からない
- 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

※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。

テーマ3 | PC/IT資産管理

| 概要

PC・IT資産管理を効率化してAI時代を戦う「時間」を創造する

非効率なIT資産管理はAI格差を広げる隠れた元凶。日々のPCキittingや増え続けるSaaS管理、OSアップデートの対応で情シスが疲弊しては、DXやAI活用など到底望めません。情シスが本来のミッションに集中するには、**管理業務の自動化・効率化**が不可欠。本テーマでは、中小企業がAIシフトを加速させるための時間の作り方と、それを支えるIT資産管理の在るべき姿を示します。

自動化・効率化を通じて、中堅・中小企業の情シスを「作業」から解放し、変革を後押しする企業様の協賛をお待ちしています。

| キーワード

IT資産管理
SaaS管理

野良SaaS
PCリプレース

PC管理
BYOD

| 視聴者の抱える課題

- ユーザーが勝手に導入したSaaSが増え、利用状況やコストが把握できていない
- 導入しているソフトウェア(SaaS含む)の数が膨大でライセンス管理が複雑になっている
- PCのキittingや設定変更にかかる負荷が高い
- PCの運用が属人化しており、担当者不在時に対応できない
- ユーザー部門からのPC関連の問い合わせやトラブル対応が多く本来業務に集中できない
- 社内のIT資産の稼働状況や配置場所が把握できていない
- Windows EOS（サポート終了）など、迫りくるOS移行への対応リソースがない
- IT資産管理のデータがバラバラで、セキュリティやガバナンスへの連携が取れていない

※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。

テーマ4 | データ活用

概要

戦う土台となるデータを整え、使えるようにするために

部門ごとにバラバラのExcel管理、活用できない紙の伝票、連携されないSaaSなど、情報の断絶は中小企業の成長を阻む最大の壁となっています。AI活用以前にデータが整っていない・見えない状態では、迅速な経営判断も現場の改善も困難です。

本テーマでは、**不完全な情報を整理**し、それを**価値ある判断材料（インサイト）へと変えるためのステップ**を提示します。

データの統合・可視化を通じて、中堅・中小企業の足腰を強くし、次の一手を明確にする企業様の協賛をお待ちしています。

キーワード

- | | | |
|------------|------------------|--------------------|
| # データ基盤 | # マスターデータ管理（MDM） | # SaaSデータ連携 |
| # データのサイロ化 | # データ統合 | # データ可視化 |
| # データ連携 | # データガバナンス | # BI（ビジネスインテリジェンス） |

視聴者の抱える課題

- データが部門ごとにバラバラで、AI以前にデータ活用自体ができない
- デジタル化で整理したデータを、どのようにAI学習に活かしていくかの具体的な手順が不明確
- 全社的な情報やノウハウの共有が進まない

※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。

テーマ5 | AI活用

| 概要

AIを「日常使い」する中小企業のための最適解

人手不足が深刻化しリソースが限られる中小企業こそ、定型業務をAIに委ね、**人間にしかできない創造的な業務に集中する「AIシフト」**が不可欠と言えます。

この変化に乗り遅れることは、生産性の圧倒的な差、すなわち「AI格差」に飲み込まれることを意味します。本テーマでは、**中小企業がAIを自社の強力な武器に変える**ための、現実的な一歩を明示します。

AIの民主化によって、中堅・中小企業の逆転劇を支えたい企業様の協賛をお待ちしています。

| キーワード

# 生成AI	# チャットbot	# 文書作成支援	# データ入力補助
# AIエージェント	# AIアシスタント	# ノーコードAI	# プロンプトエンジニアリング
# AIアシスタント	# 自動要約	# 業務自動化 (RPA連携)	

| 視聴者の抱える課題

- AI活用は必須だと感じるが、「自社には大掛かりすぎて非現実的だ」と諦めている
- 紙やExcel文化から脱却できず、定型業務に時間を奪われている
- 高額な投資をせずに、すぐに効果が出る「スモールスタート」の始め方が分からない
- 自社独自のデータをどのようにAI学習に活かしていくかの具体的な手順が不明確

※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。

テーマ6 | 問い合わせ対応自動化

概要

IT人手不足を解消する問い合わせ対応の自動化・効率化

「AIシフト」どころか、毎日のユーザーからの問い合わせやトラブル対応に追われ、本来の戦略業務に全く手が回らない。これが、IT担当者がたった一人、あるいは少数精鋭で回す中小企業の情シス部門の現実です。属人化しがちなサービスデスク・サポート業務は、情シス部門の時間と心のリソースを最も奪う領域となっています。本テーマでは、**IT人手不足を前提**に、ユーザーサポート業務を**劇的に効率化**し、**安定的に回す**極意を解説します。

サービスデスク・ヘルプデスク、FAQシステム、ナレッジマネジメントツールを提供する企業様の協賛をお待ちしています。

キーワード

# サービスデスク	# FAQシステム	# ITSM (ITサービスマネジメント)
# ヘルプデスク	# チャットボット	
# ナレッジベース	# ノーコード/ローコード	

視聴者の抱える課題

- ユーザーからの問い合わせやトラブル対応に追われ本来の戦略業務に全く手が回らない
- IT担当者がたった一人、あるいは少数精鋭でサポート業務を担っており、疲弊している
- 過去の対応履歴やノウハウが個人の頭の中にあり、属人化している (ナレッジの共有が進まない)
- 問い合わせ対応や申請業務が標準化されておらず、対応にムラがある
- 高額なITSM (ITサービスマネジメント) ツールを導入する予算がない
- 問い合わせが集中し、ユーザーを待たせてしまうことが多く、社内からの評価や満足度が低い
- 情報がバラバラで、ユーザーが自己解決できる仕組み (FAQなど) がない

※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。

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/direct_calendar.php?direct_id=137

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



① ご利用ガイド

- **ご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。担当者をご対応いたします。
 - ・ 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

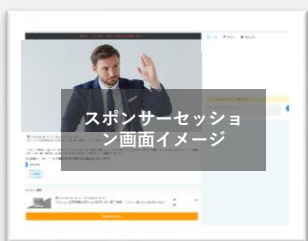
	セッションプラン			リストプラン	
	ダイヤモンド	プラチナ	シルバー	全リスト	テーマリスト
スポンサーセッション	●	●	●	—	—
セッションアンケート	●	●	●	—	—
資料配布	●	●	●	—	—
視聴者リード (全件納品)	●	●※	—	—	—
視聴者リード (上限あり) <small>※アーカイブ開始後2日目までの視聴者リードが納品対象</small>	—	—	●※ (上限あり)	—	—
協賛テーマ申込者リスト	● (上限なし)	● (上限あり)	—	● (上限なし)	● (上限あり)
全申込者リスト (全件納品)	●	—	—	●	—
スポンサーロゴ掲載	●	●	●	●	●
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	300件想定	200件想定	800件想定	300件想定
備考	※リスト件数は想定数です	※400件上限 ※視聴者リードは上限を超えても 全件納品	※250件上限	※リスト件数は想定数です	※400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)	¥3,000,000-	¥2,000,000-	¥1,800,000-	¥2,200,000-	¥1,600,000-

※ プラチナプランおよびシルバープランの視聴者リードに関して：
 視聴者リードはアーカイブ開始後2日目までが納品対象となります。納品済みのリードは、アーカイブ終了日まで期間中のアクション（視聴・資料閲覧等）に応じて随時更新されます。

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。



| 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

| 協賛テーマ申込者リスト

- 協賛テーマ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
- ※事前申込時に該当テーマ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参加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。
- 個人情報を含まない集計データでの提供。

※画像はイメージです。

参加意欲が高まる 開催2週間前～開催直前に注力

01

申込者数目標の達成

92.5%

80企画 中74企画が会期内に達成

02

申込者数達成率

122.4%

実申込者数 ÷ 想定申込者数
の中央値

03

参加率 (歩留まり)

82.2%

参加者数 ÷ 実申込者数の中央値

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



掲載動画イメージはこちら

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

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

「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

※画像はイメージです。

- **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**
 - 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**
 - ご協賛いただくイベントが終了し次第順次（掲載タイミングにつきましては、当社に一任いただきます）
- **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）
 - **動画タイトル・紹介文・サムネイル画像について**
 - 動画タイトルや概要文については、貴社講演の情報をもとに、視聴者に伝わりやすいよう当社で変更する場合がございます。
 - 動画のサムネイル画像について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。
- **動画の視聴について**
 - オープニングはどなたでも視聴可能ですが、最後まで視聴するにはアイティメディアID会員に登録が必要です。
- **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。

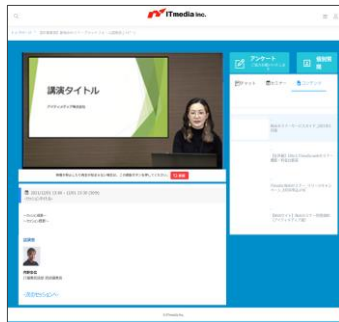
セットプランのご紹介

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[®]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)

¥4,000,000-

※ 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：<http://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/291242/2024-04-30/2czfbvv>

料金はリード件数によって変動

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～**

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（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**

※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/291242/2024-06-14/2czswgw>

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

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)

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

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)

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

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**

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>

料金 **¥3,000,000**
価格・割引率はご協賛イベントによって変動いたします。

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：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-02/2d2cgrk>

料金 **¥50,000~**

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/291242/2024-08-05/2d12lqj>

料金 **¥300,000**

※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／

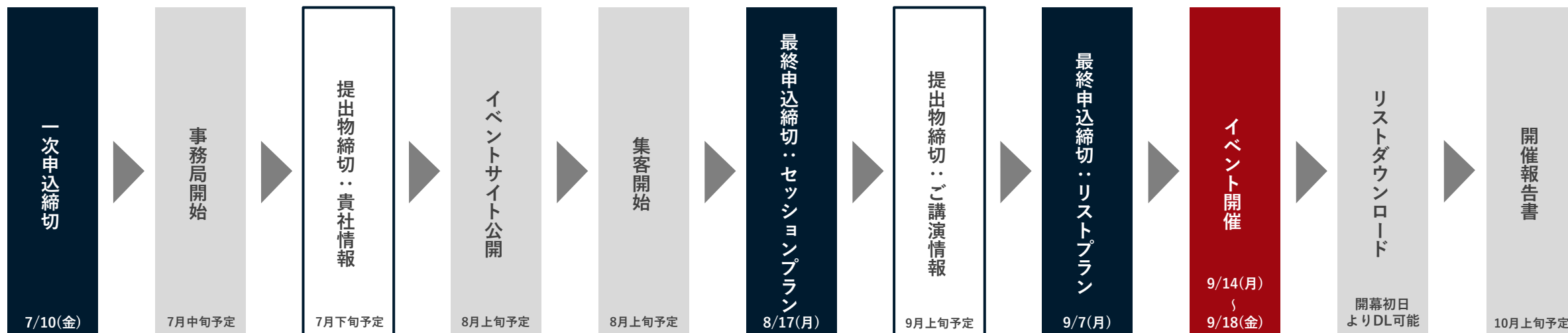
ITmedia主催デジタルイベント特別企画 | パネルディスカッション

<p>ご提供内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> セッション内容企画 有識者のアサイン（1名） ITmedia主催デジタルイベント内での配信（60分） セッション視聴者リード情報のご提供 	<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>スポンサー企業様の通常講演 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>スポンサーセッション1 (30分間)</td> </tr> <tr> <td>スポンサーセッション2 (30分間)</td> <td rowspan="2"> <p>パネルディスカッション企画 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>スポンサーセッション3 (30分間)</td> </tr> <tr> <td>スポンサーセッション4 (60分間)</td> <td></td> </tr> </table>	基調講演1	<p>スポンサー企業様の通常講演 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>	スポンサーセッション1 (30分間)	スポンサーセッション2 (30分間)	<p>パネルディスカッション企画 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>	スポンサーセッション3 (30分間)	スポンサーセッション4 (60分間)	
基調講演1	<p>スポンサー企業様の通常講演 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>										
スポンサーセッション1 (30分間)											
スポンサーセッション2 (30分間)	<p>パネルディスカッション企画 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>										
スポンサーセッション3 (30分間)											
スポンサーセッション4 (60分間)											
<p>登壇者構成</p>	<ul style="list-style-type: none"> スポンサー企業様1名 有識者1名 アイティメディア編集部1名 <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>ご留意事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 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 								
<p>仕様</p>	<ul style="list-style-type: none"> 収録形態：事前収録のみ可（LIVE登壇は不可） 事前収録スタジオ：アイティメディア スタジオ@麹町 動画内の登壇者の見え方：長テーブルに並んで着席 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"> 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 動画納品：5万円（税別グロス） 	<p>お申込締切</p>	<p>通常締切（開幕2か月前）と同日</p>								
<p>ご実施条件</p>	<ol style="list-style-type: none"> セッション付きプランを定価にてお申込ください。 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。 	<p>ご協賛価格</p>	<p>¥1,500,000-</p>								

※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。

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、規模の縮小をする場合がございます。あらかじめご了承ください。

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。

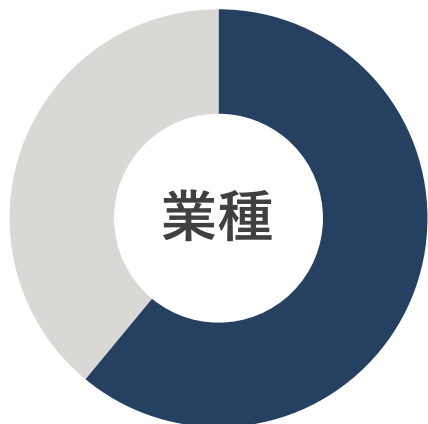
リスク5：視聴側における障害

- ・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。

ITmedia エンタープライズ

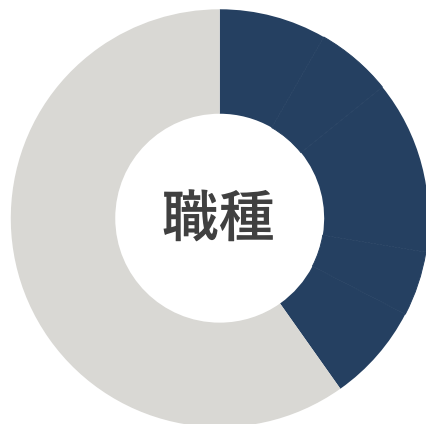
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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
- 媒体資料 <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-10-14/tlw6gq>
- URL <https://www.itmedia.co.jp/enterprise/>
- PV 約113万 PV/月 約68万 UB/月 ※2024年7月実績
- メルマガ購読数 約25万通



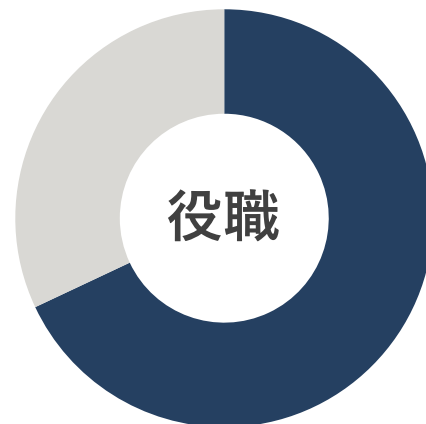
ユーザー企業 約**63%**

主な内訳：製造業31.6%,小売り・流通・サービス業27.6%



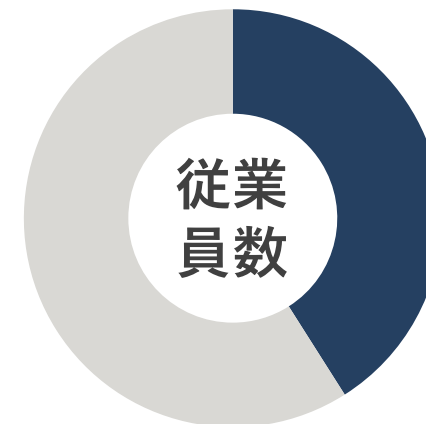
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

主な内訳：社内情報システム(CIO/マネージャ) 9.5%
経営・経営企画9.2%



係長クラス以上 約**69%**

主な内訳：課長クラス22.6%,部長クラス15.8%



1000人以上 約**42%**

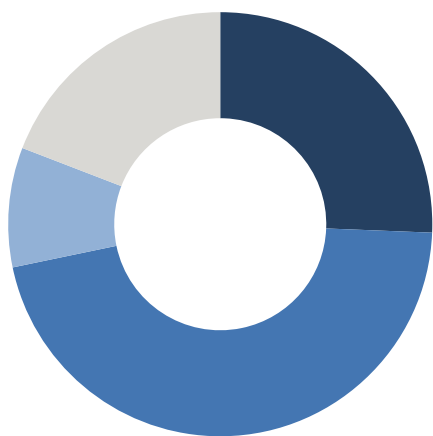
主な内訳：1000人～5000人未満19.0%
5000人以上22.9%

ITmedia エンタープライズ

参考：ITmedia エンタープライズ読者調査 2025年4月 「IT戦略編」

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

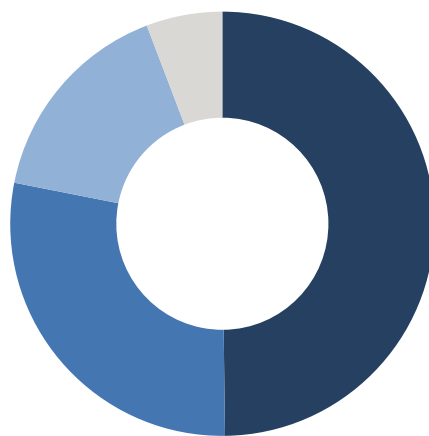
2025年度のIT関連予算の増減



■ 増加 ■ 同程度 ■ 減少 ■ 不明

IT関連予算増加の企業 約**25%**

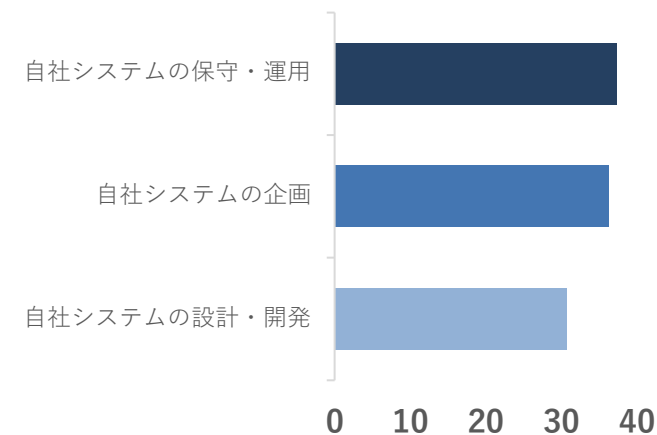
レガシーシステムのリプレイス予定



■ 全面リプレイス ■ 一部リプレイス
■ 運用継続 ■ その他

リプレイス予定がある企業 約**78%**

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**35%**

ITmedia ビジネスオンライン

「デジタル戦略リーダー」に向けた実践情報メディア

■ 媒体資料

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

■ URL

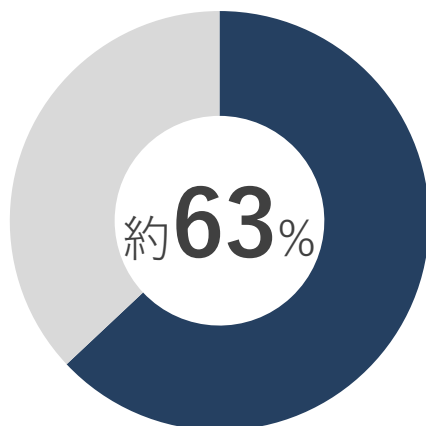
<https://www.itmedia.co.jp/business/>

■ 月間PV

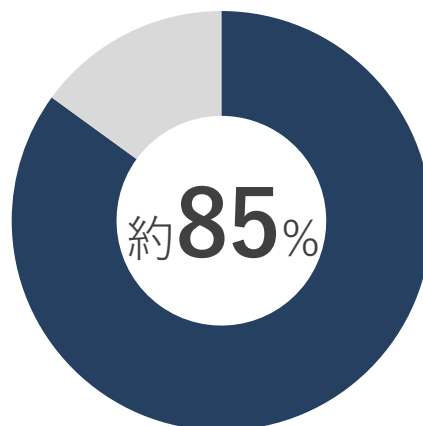
約1800万 PV ※2025年2月実績

■ 会員数

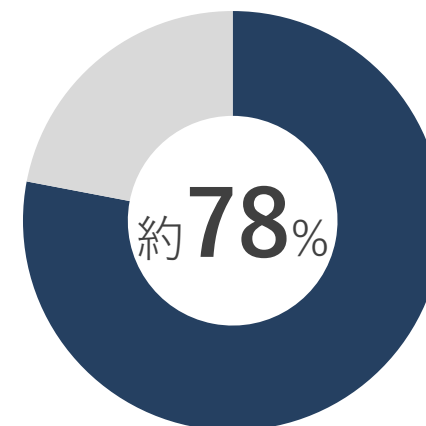
約28万人 ※2025年2月実績



DX推進関係者



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

「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査」 (2025年4月、N=993 より)



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](#)