



ITmedia Inc.

ITmedia 総力特集

# ITmedia DX

**ITmedia** **DX**

2021/4/8  
プロフェッショナル・メディア事業本部 ITメディア企画部

Copyright © ITmedia Inc.

# ITmedia DXのミッション

社会状況の変化により、あらゆる企業がDXの重要性を再認識しつつある。

だが「取り組めていない」「一部の試行にとどまっている」という声は依然として多い。

その背景には、投資を決断する経営・事業リーダー層における

「DXで生み出す価値」のイメージ欠如がある。

新サイト「**ITmedia DX**」では、経営・事業リーダー層をターゲットに、

業界別のDX事例や先行企業のキーパーソンインタビューを紹介。

自社が取り組むべきDXの投資対効果を知り、正しく推進するための道筋を示していく。

# 企業を取り巻く課題

経営者・事業リーダーが  
「DXの投資対効果を描けていない」ために、  
必要な投資ができていないことがうかがえる。

デジタルトランスフォーメーションに取り  
組むきっかけ（複数回答）

デジタルトランスフォーメーション推進上  
の妨げとなるもの（複数回答）

**1位** 経営者の方針（41.5%）

**1位** 投資コスト（66.0%）

**2位** 取り組んでいない  
（32.6%）

**2位** デジタルやテクノロジーに関するスキル  
や人材の不足（42.8%）

3位 一部部門内の方針（16.8%）

3位 企業文化(31.9%)

4位 親会社の方針（14.5%）

4位 経営層の理解(31.4%)

5位 一部チームの方針（7.9%）

5位 DXのビジョンや戦略の欠如（29.4%）

# ITmedia DXについて

対象読者 DXの推進担当である経営・経営企画

事業部門ビジネスリーダークラス

情報システム部門

テーマ ビジネスプロセスのデジタル化

業務システムのクラウド化

データ活用

AI活用

事業創出

組織変革

協力媒体 ITmedia NEWS

ITmedia ビジネスオンライン

ITmedia エンタープライズ

@IT

ITmedia エグゼクティブ

URL <https://www.itmedia.co.jp/topics/dx.html>

2021年2月24日オープン



インフラを企業の“足かせ”にしない KDDIが全社12000人に向けたゼロトラストネットワークを展開するまで



### 新着記事

Microsoftが金融、製造業、NPO向けクラウドソリューションを新たに発表 その目玉機能は

増え続けるSaaSをどう管理するか？ マタプスが管理サービスを提供する強い

「約3分の2の企業は期待通りクラウドの活用を享受できていない」 アクセンチュア調査

iOS版に不具合もアプリの修正では対応できず、新型コロナウイルス接触確認アプリ「COCOA」で通知を受け取れない

オフィス細小移転で年間6000万円削減、浮いた費用どう使う？ “お世辞”しないと決意した会社の例

ナビタイムが開発チームのコロナ環境をSaaSに移行、9カ月の経験で分かったメリット、デメリット

コロナ禍で自壊する「日本式・堅ビジネス」 改善途上の地獄が「融合」だけでは乗り切れないというワケ

アドビとDNP、コンテンツ制作支援サービスを共同開発へ 集約管理、配信、広告の効果測定など

Linux Foundationが日本語のオンライン講座「Linuxシステム管理入門」を提供開始

電気やガスの問合せ窓口が「電話だけ」で「遠隔でつながらない」——テレワークを推進する企業が、チャットやAIまで導入した方法

### 流通・小売 × DX



内定辞退が減少、時間や金銭面も効率化！ ユナイテッドアローズが挑むオンライン研修の舞台裏

コロナ禍、店舗撤退から一転し好転へ、ワタミの“店内調”なDX改革とは

“広すぎる”売り場、アプリで案内時間を40%削減——カインズ流、IT改革の全貌を“デジタルアジェンダ”で公開

### 実践企業に聞く



ナビタイムが開発チームのコロナ環境をSaaSに移行、9カ月の経験で分かったメリット、デメリット

実現期近か、株主総会の“完全”オンライン化 最大の課題は「場所」の定義

必要なビルの“役割”さえ作り変える 新業態のDX、鹿島が建設業界の外まで広げるビジョンは

### 金融 × DX



金融サービスのUXはどう変わるか、体験と消費の再設計とその指針

### DXトレンド解説



いま注目の自律分散型組織「ティール組織」とは何か？

# 掲載コンテンツ例

## 業種別DX事例

### ▽流通・小売

ホームセンターとITを融合 カインズが仕掛けたデジタル戦略とその取り組み

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2010/20/news042.html>

“買いすぎ防止”スマホレジを導入したら、客単価が20%上昇 イオン「レジゴー」の秘密に迫る

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2010/21/news144.html>

### ▽金融

きらぼし銀行がデジタルバンク設立へ 対面と非対面のハイブリッド目指す

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2012/07/news130.html>

あと10年？ 銀行業務を代替するDeFiに金融機関はどう取り組むべきか

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2011/24/news065.html>

### ▽製造

シャープが家電メーカーからソリューションカンパニーへ 「家電のビッグデータ活用」を事業部長に聞く

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2010/21/news020.html>

初週売り上げ、過去最高！ 異例のロングスカートが生まれたワケ ヤフーと三越伊勢丹が見抜いた「隠れた欲求」

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2007/22/news005.html>

## 先行企業インタビュー

サツドラ富山浩樹社長が語る「ウィズコロナ時代のチェーンストア戦略」

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2010/23/news013.html>

## DXトレンド解説

Amazonもハマった、「AIを使うとき」の落とし穴

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2007/09/news022.html>

“新常态”オフィスワークのDXをどう進めればいいのか ニーズの違いから読み解く

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2011/09/news052.html>

## DX調査レポート

紙で稟議や出張申請……大学・専門学校職員の7割、勤務先のデジタル化に「満足せず」

<https://www.itmedia.co.jp/news/articles/2012/14/news075.html>

# コンテンツディレクター



ITmedia DX特命編集長  
片瀨陽平  
ITmedia ビジネスオンライン  
副編集長

人間は、不確実性を嫌います。経営者からすると、決まった期間に、いくら投資し、どれだけ成果を上げられるか「分かっている」に越したことはありません。それゆえ変化を恐れ、挑戦をためらうケースもあったでしょう。しかし状況は一変しました。この先、デジタルへの投資を怠り、試行錯誤しない企業は、市場退出を余儀なくされるでしょう。

だからといって、不確実性が増す世の中で、やみくもにデジタル化を進めるわけにもいきません。水先案内人が必要です。その昔、まだ見ぬ世界を目指した航海士たちは、夜空の星々を頼りに帆を進めたといえます。ITmedia DXは、先行企業の事例、トレンド解説などを発信し、皆さまの道筋を照らします。ご期待ください。



ITmedia DX編集委員  
内野宏信  
@IT  
ITmediaエンタープライズ  
ITmediaエグゼクティブ  
統括編集長

「デジタルの力でできること」が飛躍的に増え、社会、ビジネスの在り方が根本から問い直されています。興味深いのは、技術面と同等かそれ以上に制度、プロセス、文化といった側面が注目され、混乱の原因にもなっていることでしょう。ITは分断されたものではなく組織・戦略に埋め込まれるもの。それがようやく認識され、身体感覚も通じてわがごとく化されつつあるのです。

人力前提の仕組みからデジタル前提の新しい仕組みへ。そこに手順書はない以上、混乱が生じるのは当然です。ある種の“選別”も進むことでしょう。では貴社の場合、どうすればレジリエンスを確保できるのでしょうか。ITmediaDXは、この“企業生命がかかった問い”を皆さまと共に考えていきます。

# スポンサードプランのご案内

ITmedia DXにスポンサードいただくことで読者からの信頼醸成を後押しし、またプロモーション目的にあわせたスポンサードプランのご用意もございます



## ITmedia DX閲覧企業レポート

DX関連記事の閲覧動向を、企業ドメインごとに関覧上位100社についてレポートニング。  
どういった情報が読者に求められているのか、どういった企業がDXに関心を寄せているのか可視化

## 行動履歴ターゲティングタイアップ

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」を特定し、「DXに興味・関心が高い人」を対象としたタイアップ記事広告を展開

## ITmediaDX Summit

約5日間にわたり、DXをテーマとした複数社協賛型オンラインイベントを開催。



# 行動履歴ターゲティングタイアップ

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」を特定  
「DXに興味・関心が高い人」だけをタイアップへ誘導

誘導広告を表示 記事へ誘導

タイアップ記事



- ①ターゲティング誘導  
「興味・関心の高い読者」に絞って、対象各メディアから誘導
- ②外部サービスでリターゲティング  
Itmedia DMPで抽出した「興味・関心者」をDSPやFacebook上でリターゲティングして誘導
- ③類似ユーザーに拡張  
オーディエンス拡張機能を利用し、より多くの「興味・関心者」をタイアップ記事へ誘導

誘導広告を表示しない



実施料金

¥ 1,900,000～

(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV～
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
実施メニュー	タイアップ記事 1本制作 (コンテンツ掲載費含む) 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)

- ・キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。
- ・本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- ・外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します（指定出来ません）
- ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。
- ・著名人のアサインや、遠方への取材などが必要な場合は、別途料金を頂戴いたします。

## ☑「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示するため、興味・関心を持つ人を中心に認知度を向上させる効果が期待できます。

## ☑アイティメディアへ訪れたことがない人へもアプローチ

読者の行動データを外部サービスへ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアで捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。

# 行動履歴ターゲティングタイアップ

## 保証PV・価格

PV保証数	3,000PV	4,000PV	5,000PV	10,000PV	15,000PV	20,000PV	30,000PV	50,000PV
価格	1,500,000円	1,600,000円	1,700,000円	1,900,000円	2,500,000円	3,000,000円	4,000,000円	6,000,000円

### 想定スケジュール

掲載までのスケジュールはお申込み後別途ご案内いたします。詳細については各営業担当にお問い合わせください。

#### ▼タイアップ記事



※「制作～校正」の期間中には初校・再校・念校が含まれます。念校では“再校時にご依頼いただいた修正内容が反映されているかどうか”の最終確認を行っていただきます。

### ご注意事項

- ・制作した記事広告の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します。
- ・印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問い合わせ下さい。
- ・お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下の追加費用が発生する場合がございますのでご了承ください。

- ・初校の出し直し：¥300,000
  - ・念校以降の修正：¥100,000
  - ・再取材のご要望についてはご相談下さい。
- ※全て税別・グロス

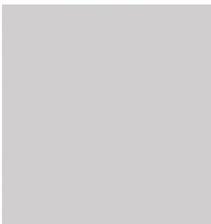
商品	キャンセル料金	主な対象商品（下記以外の商品はお問合せ下さい）
記事企画 Special（タイアップ記事広告）	初校提出前まで：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の50% 初校提出以降：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の100%	期間保証型タイアップ

# ロゴ掲載プラン

サイト内にロゴを掲載している期間中、協賛特典のITmedia DX閲覧企業レポートを提供いたします



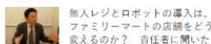
全拠点クラウドERPに移行へ I-PEX、10年越しの全社デジタル化とクラウドシフト



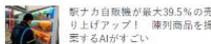
## 流通・小売 × DX



地元の小さな店を“オンライン”にする、米国スタートアップ3選



無人レジとロボットの導入は、ファミリーマートの店舗をどう変えるのか？ 責任者に聞いた

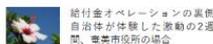


駅ナカ自販機が最大39.5%の売り上げアップ！ 陣列商品を提案するAIがすごい

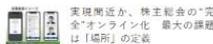
## 実践企業に聞く



離島の患者を「ホログラム」で診察 MSと長崎県の遠隔医療システムは未来の医療をどう変える？



給付金オペレーションの裏側 自治体が体験した激務の2週間、電業市役所の場合



実現間近か、株主総会の“完全”オンライン化 最大の課題は「場所」の定義

## 新着記事

DX人材が欲しいなら従業員エンゲージメントを高めよ 向上を図る3つの要素は

コニカミドリジャパン、企業向けITソリューション「サクセスバック」提供 自社ノウハウの外販に商機

マネフォ、金融機関向けFintechプラットフォーム開発 横浜銀行に提供

AIでオンライン試験のカンニングや替玉受験を防止 富士通らが実証研究 2021年度に製品化へ

ZOZOGLASSの予約数は50万件 大手ファッションECが競うコスメ事業に参入する狙い

PowerPointにAIプレゼンテーション機能が登場 ボディランゲージや内容も評価

地元の小さな店を“オンライン”にする、米国スタートアップ3選

## 金融 × DX



金融サービスのUXはどう変わるか、体験と消費の再設計とその指針

## DXトレンド解説



なぜ、ノートンは3Mに“逆転”を許したのか 組織を変革できない企業の末路

Exchange Serverに見つかった286件の脆弱性 企業に何を教えるのか

Microsoftが金融、製造業、NPO向けにクラウドサービスを提供

実施料金

¥ 150,000 / 月  
(税別、Gross)

実施メニュー

- ・ TOPページ ロゴ掲載
- ・ 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)



## ITmedia DX 閲覧企業レポート

※レポートの詳細内容はP8をご確認ください



# ITmedia DX Summit イベント概要

オンラインセミナー エントランスイマー

## 開催概要

- 開催予定日 : 2021年8月下旬～9月
- イベント形式 : 集合型オンラインセミナー  
(Live配信)
- 事前申込 : 約550名想定
- 視聴者参加費 : 無料
- 申込締切 (仮) : 2021年6月中旬

The banner for ITmedia DX Summit vol.6 features a blue background with white and yellow text. It is divided into three live event days: Day 1 (December 2nd) on 'エグゼクティブ [デジタル変革の騎手たち]' with speaker 富山浩樹氏; Day 2 (December 3rd) on 'エンタープライズ [『働く』ことの再定義]' with speaker 原雅史氏; and Day 3 (December 4th) on '@IT [クラウドネイティブは kubernetes-nativeへ]' with speaker 青山真也氏. Each day includes a 'special speech' and a 'program details' link. Below the days is a 'Present!' section for '視聴 & アンケート 回答で Amazonギフト券をプレゼント'. The bottom of the banner lists sponsors: SB Technology, Looker, circleel, JUST SYSTEMS, celonis, denodo, Panasonic, paloalto, FUJIFILM, macnica solutions, RANCHER, and Re-C Technology. A reflection of the banner is visible below it.

## 想定来場者

経営者、経営企画の方、社内情報システムの運用・方針策定をする立場の方、企業情報システム部門の企画担当者、運用管理者、SIer など

## 告知/集客

@IT、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブを中心とした当社媒体

## 主催

@IT、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ  
(以上、アイティメディア株式会社)

## 運営

アイティメディア株式会社 セミナー運営事務局

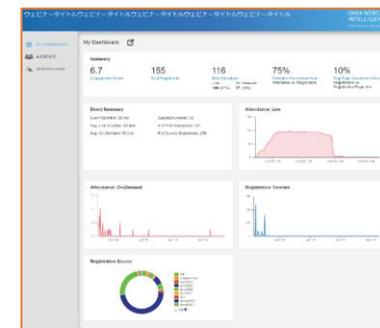
# Live Webセミナー 全体図

集客

申込

オンライン  
セミナー  
(Live配信)

イベント  
レポート



通常イベントと同様にアイティメディア運営のWebサイトやメールで集客を行い、読者を申し込みページへ誘導。申込者に対してオンラインイベントを案内します。ご参画各社様には、セッションや資料ダウンロードの他、オンラインイベントならではの詳細なレポートをご用意します。

# オンラインセミナー ご留意事項

## 配布資料について

本セミナーでは配布資料としてカタログなどを3点まで、ダウンロードもしくは外部リンクにて配布することが可能です。  
(ご講演資料については、後日実施する主催アンケート回答者のみへのデータ配布となり、会期内の配布はございません)  
・資料形式：PDF、リンクURL

## キャンセル料につきまして

申込書受領後または事務局案内開始後のキャンセルは、下記のキャンセル料が発生いたします。予めご了承下さい。

- ・開催日41日前まで : 50%
- ・開催日40日以内 : 100%

## 消費税につきまして

消費税は別途申し受けます。

## 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・音声ともに落ち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（ON24）における障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。ON24は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落ち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・音声ともに落ち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・音声ともに落ち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

総視聴数に対する単独（10%以下）の視聴不良はそれぞれ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。  
10件単位で同様の症状がみられる（現場でご報告いただいた）場合は、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。

# 個人情報データの取り扱いについて

本イベントの個人情報または個人情報を含むデータの提供に際し、以下の点をご確認下さい。

## 1. (データ授受手続き)

提供する個人情報または個人情報を含むデータ（以下「個人データ」という）を受け渡しの際は「個人情報受領書」に署名をいただきます。

## 2. (利用目的の制限)

個人データは当該イベントに関連した貴社製品／サービスの情報提供に限定してご利用下さい。

本利用目的以外で当該個人データを利用される場合は、貴社の責任において、個人情報の情報主体に対し新たな利用目的を事前通知し同意を得ることをお願い申し上げます。

## 3. (問合せ先、個人情報変更／削除方法の明示)

個人データを元に情報提供する際は、必ず「貴社内の連絡先」「個人データ収集元となったイベント名」および「個人データの変更、削除、情報提供の停止方法」を明示してください。

## 4. (管理責任者)

個人データについては管理の責任者を定めご利用下さい。

## 5. (安全保管)

個人データの記録媒体を紛失・流出等から保護するように安全管理をお願いいたします。

## 6. (再提供)

本個人データの再提供は原則として行わないで下さい。再提供が必要な場合は事前に情報主体の承諾を得た上でご利用下さい。

## 7. (委託)

貴社で、個人データを業務委託する際には委託先の監督をお願いいたします。

## 8. (苦情の解決)

貴社による利用により、情報主体から苦情が寄せられた場合、その解決は貴社側で解決いただきますようお願い申し上げます。

また、弊社に苦情が寄せられた場合、貴社にその解決をお願いする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

## 9. (損害の賠償)

貴社による利用が情報主体の権利を侵害したという理由で、貴社が情報主体から損害賠償を請求された場合、弊社での責任は負いかねます。あらかじめご了承ください。

# アイティメディア株式会社

## 営業本部

- ・ E-Mail : sales@ml.itmedia.co.jp
- ・ Tel : 03-6893-2246/2247/2248
- ・ Office : 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12  
紀尾井町ビル 12F/13F（受付：13F）
- ・ Web : <https://corp.itmedia.co.jp>

※本資料内の料金は全て税別・グロス表記です。  
※ページデザインは変更になる場合がございます。