

2025年
5月

複数社協賛型デジタルイベント

IT戦略

Enterprise IT Summit Vol.1

(DX summit後継イベント)

開催日 : 2025年5月19日(月)～5月23日(金)

最終締切: セッションプラン…2025年4月28日(月)

リストプラン …2025年5月14日(水)

運営: アイティメディア株式会社

開催概要

ITmedia
イベント

ITmedia
インフラ・プライズ

Enterprise IT Summit

「事業をドライブするITの実現」を目指す企業IT部門をサポートするイベント

Enterprise ITの課題は「＝ビジネス課題」といえるほど広く、多様な領域にかかわる企業ITシステム全般を扱う。Enterprise ITを扱う部門がビジネスアウトプットを視野に入れているのは当然だが、個々の取り組みにおいては個別の課題があり、その進捗度合いや直近で注力すべき領域は企業によって異なる。

そこで本イベントは、直近で多くの企業が直面する6つの課題にフォーカスし、全セッションを通じて「**事業をドライブするITの実現**」という1つのゴールに向けて**個々の領域で今何が必要か**を伝える。

主催メディア

ITmedia
イベント ITmedia
インフラ・プライズ

会期

2025年5月19日(月)～5月23日(金)

申込最終締切

セッションプラン…2025年4月28日(月)
リストプラン …2025年5月14日(水)

事前申込者数

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、リーダー職の方、情報システム部門

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 | 220万円 ※他プランあり

過去開催実績

ITmedia DX Summit Vol.23 : [開催報告書](#)
※本イベントはDX summitの後継イベントです

1：エグゼクティブ向け

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

情報システム部門のリーダーはDXを牽引する主導的な立場にある。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る。

2：AI×業務自動化による生産性向上

AI活用で全社員の生産性向上を目指す！IT部門がそのためにできることは？

企業全体の生産性を確実に向上させ、ビジネスに貢献するためのAI×業務自動化の最適解を探る。

3：データ基盤・ガバナンス

生成AI時代の「データ基盤」

“生成AIブーム”真ただ中の今、非構造化データを適切かつ効果的に扱うためにデータ基盤には何が求められるのか。

4：新しいハイブリッドクラウドとAI

生成AI活用を実現するハイブリッドクラウドを構築する

エンタープライズ品質のAIを実現するITインフラは、業務支援を主眼とした今までとは異なる視点で考える必要がある。自社データの安全確保と迅速なAI活用の両立に向けて、クラウド活用だけでなく、オンプレミス環境をAI時代にあわせてどう再定義するかを見ていく。

IT資産管理（FinOps）

FinOpsの実践～複雑化するIT環境のリソース、コストを劇的に改善する

ハイブリッド／マルチクラウドなどで複雑化するIT環境を最適化するにはリソースだけでなくITコストにおいても迅速なリスク把握と対策が求められる。IaCの力を生かしたFinOpsの手法を、いまあるエンタープライズIT環境に適用させるための実践的な手法を見ていく。

開催中止

5：マイグレーション & モダナイゼーション

基幹システムのマイグレーション&モダナイゼーションで「2025年の崖」を乗り越える

2025年の崖を迎える中、企業の基幹システムは依然としてレガシーなままで刷新が急務となっている。よりモダンなIT環境を目指すために基幹システムをどう変えていけばよいのか。マイグレーション&モダナイゼーションの現実的な選択肢を探る。



名称	ITmedia DX Summit Vol.23 ～IT戦略「次の一手」 変革への現実解～
開催日時	2025年2月26日（水）～ 2月28日（金） ※3月9日（日）までアーカイブ配信
対象	経営者、経営企画の方、社内情報システム部門の担当役員（CIO）、 部長クラス、課長クラスの方、DX推進部門の部門長、 リーダー職の方、情報システム部門
主催	ITmedia エグゼクティブ、ITmedia エンタープライズ
全申込者数	885人
視聴者数	678人

協賛 (※50音順)	- SCSK株式会社 - any株式会社 - 株式会社NTTデータ・ビズインテグラル - キンドリルジャパン株式会社 - クリックテック・ジャパン株式会社 - Confluent Japan合同会社 - 株式会社SHIFT - 双日テックイノベーション株式会社 - Twilio Japan合同会社 - Tricentis Japan 合同会社 - 日本アイ・ビー・エム株式会社 - Nutanix Japan合同会社 - パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
申込みページ	https://members09.live.itmedia.co.jp/library/ODEwNTk%253D?group=2502_DX23
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-03-26/2d239wt

企画趣旨

EnterpriseITの課題は「＝ビジネス課題」といえるほど広い。経営課題を技術面から解決するのがIT部門だからだ。

EnterpriseITのスコープにある企業IT部門は相応のIT予算と相応のスタッフを抱えて、

多様な領域にかかわる企業ITシステム全般（社内／社外向けを含む）を扱っている。

Enterprise ITを扱う部門がビジネスアウトプットを視野に入れているのは当たり前のことだが、

個々の取り組みにおいては個別の課題がある。

これらの取り組みは、企業ごとに進捗度合いが異なっており、直近で注力すべき領域もさまざまだ。

そこで本イベントは、直近で多くの企業が直面する6つの課題にフォーカスし、

全セッションを通じて「事業をドライブするITの実現」という1つのゴールに向けて個々の領域で今何が必要かを伝える。

開催テーマ

セッション **1**

エグゼクティブ向け

セッション **2**

AI×業務自動化

セッション **3**

データ基盤・ガバナンス

セッション **4**

新しいハイブリッドクラウドとAI

開催中止
IT資産管理（FinOps）

セッション **5**

マイグレーション
& モダナイゼーション

※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 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

日本企業の経営層は、これまでも環境の変化やビジネスの不確実性、複雑さ、そしてあいまいさといった、いわゆる「VUCA」に直面し、頭を悩ませてきましたが、3年に及んだコロナ禍やロシアのウクライナ侵攻はその先行きの不透明さにいっそうの拍車を掛けています。もはや過去の延長線上では乗り切れないでしょう。企業が持続的な成長を実現していく切り札がデジタルテクノロジーであることは間違いありません。釈迦に説法ですが、DXとは、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取り組みです。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。

視聴者の抱える課題

- IT子会社やITベンダーはビジネスへの理解度が低い。
- 経営の高度化、ビジネスモデルの変革には、内製化が不可欠だが、どのような組織で取り組むべきか
- データがDX推進の源泉となるが、経営の高度化につながるデータの整備が進まない
- データを適切に管理し、分析し、より良い意思決定につなげていく組織づくりと人材育成が困難

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

※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。

概要 AI活用で全社員の生産性向上を目指す！ IT部門がそのためにできることは？

AIを本格的に活用したい企業が増える今、AIで確実に効果を出すための方策が求められている。進化スピードの早いAIで効果を上げるために、「PoC地獄」を避けつつ、自社にハマるユースケースをいかに迅速に見つけ出すか。単一業務ではなく、企業全体の生産性を向上させるためのAI×業務自動化の最適解を探る。

視聴者の抱える課題

- どの業務にどのAIが向いているのかが見極められない。
- 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。
- どの業務を自動化すべきか、そのために何のツールを使うべきかが分からない。
- 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。

キーワード

- ChatGPT活用支援
- M365 Copilot活用支援
- Google Gemini活用支援
- 社内FAQなどの企業向け生成AI
- 生成AI活用支援サービス
- ハイパーオートメーション
- iPaaS

※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。

概要 生成AI時代の「データ基盤」

“生成AIブーム”真ただ中の今、これまで扱いが難しかった非構造化データもビジネス上の価値を生み出す資産として活用しやすくなっている。
そんな非構造化データを適切かつ効果的に扱うためにはどんなデータ基盤が必要なのか。

視聴者の抱える課題

- 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すにあたり、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ことが分かっている。

キーワード

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

※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。

概要 生成AI活用を実現するハイブリッドクラウドを構築する

企業が自社データを活用してエンタープライズ品質のAIを実現するには、従来型のITインフラの想定とは異なる、AI最適なITアーキテクチャの検討が必要になる。外部のAIサービスやストレージサービスの活用だけでなく、オンプレミスで保護する自社データ資産の安全な管理に加え、推論実行に適期したサーバ機器の確保、データの安全な配置と保護、AI学習のためのGPU能力、トークン増加に伴う消費電力や排熱対策、データ処理に適したデータセンター選定など、従来とは異なるハードウェア知識も求められる。同時に新しいAI最適なITインフラのための運用プロセスも検討する必要がある。本セッションは、企業IT企画リーダーが今知るべき「AI時代の企業ITに最適なハイブリッドクラウドのあるべき姿」を紹介する。

視聴者の抱える課題

- 推論実行に最適なハードウェアやキャパシティ設計のノウハウがない
- エッジ、クラウドとオンプレミスのITリソースを効果的に活用したい
- データセンターにおけるAI処理の負荷やエネルギーコスト上昇に備えたIT調達を検討したい
- 生成AIの活用を前提にITアーキテクチャを再設計したい
- オンプレミスやエッジで自社最適なAIモデルを運用したい
- オンプレミスの旧IT資産のリソースをAI利用を想定して再構成したい

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 |

※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。

概要 FinOpsの実践～複雑化するIT環境のリソース、コストを劇的に改善する

迅速なIT施策の展開にはクラウドの活用が欠かせない。

しかし部門単位、プロジェクト単位でのクラウド利用が拡大するにつれ、

リソースの重複契約や余剰などによるクラウドコスト負担増加の問題が顕在化しつつある。

IT予算管理の視点からは、通貨レートの変動による財務リスクに備えた対策も求められる。

本セッションではモダンなITコストマネジメントの手法として近年注目を集める「FinOps」を取り上げ、いまあるエンタープライズIT環境に適用させるための実践的な手法を見ていく。

基調講演案

開催中止

視聴者の抱える課題

- ・ 部門単位のITリソース調達によって余剰リソースが生まれている
- ・ 全社的なリソースの最適配置ができていない、リソースの余剰を把握できていない
- ・ ハイブリッドクラウド全体でのリソースを最適化できていない

キーワード

- ・ FinOps
- ・ クラウド財務管理
- ・ クラウドコスト最適化
- ・ クラウドコストマネジメント
- ・ ハイブリッドクラウド運用管理
- ・ IT投資最適化

※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 基幹システムのマイ그레이ション & モダナイゼーションで「2025年の崖」を乗り越える

2025年の崖を迎える中、企業の基幹システムは依然としてレガシーなままで刷新が急務となっている。
メインフレームを手掛けていたメーカーが事業から撤退、多くの企業が導入している基幹業務システムの保守期限が迫るなど要因はさまざまだ。
よりモダンなIT環境を目指すために基幹システムをどう変えていけばよいのか。
マイ그레이ション & モダナイゼーションの現実的な選択肢を探る。

基調講演案

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マイ그레이ション、モダナイゼーションの方法に悩んでいる
- 将来的なモダナイゼーションを見越した、基幹システムのマイ그레이ションに取り組みたい

キーワード

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

※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。

時間	枠時間	5月19日(月)	5月20日(火)	5月21日(水)	5月22日(木)	5月23日(金)
13:00-13:40	40分	基調講演1 (エグゼクティブ向け)	基調講演2 (AI×業務自動化)	基調講演3 (データ基盤・ガバナンス)	基調講演4 (新しいハイブリッドクラウドとAI)	基調講演5 (マイグレーション&モダナイゼーション)
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション 1-1	スポンサーセッション 2-1 ご協賛社 決定	スポンサーセッション 3-1 ご協賛社 決定	スポンサーセッション 4-1 ご協賛社 決定	スポンサーセッション 5-1 ご協賛社 決定
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション 1-2	スポンサーセッション 2-2	スポンサーセッション 3-2	スポンサーセッション 4-2	スポンサーセッション 5-2
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション 1-3	スポンサーセッション 2-3	スポンサーセッション 3-3	スポンサーセッション 4-3	スポンサーセッション 5-3
15:50-16:20	30分	スポンサーセッション 1-4	スポンサーセッション 2-4	スポンサーセッション 3-4	スポンサーセッション 4-4	スポンサーセッション 5-4
16:30-17:00	30分	スポンサーセッション 1-5	スポンサーセッション 2-5	スポンサーセッション 3-5	スポンサーセッション 4-5	スポンサーセッション 5-5

※スポンサーセッションが2社未満の場合は、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。

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=28

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。

	プラチナ	1社限定 ゴールド+ Executive session	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	●	●	●	-	-
Executive session	-	●	-	-	-
全申込者リスト（800件想定）	●	-	-	●	-
セクション申込者リスト （200名想定）	●	● （上限350名）	● （上限350名）	-	● （上限350名）
セッションアンケート	●	販売終了	●	-	-
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）	¥4,000,000-	¥3,300,000-	¥2,300,000-	¥2,600,000-	¥1,600,000-

※申込者数は想定値となります。
※各セクションのセッションスポンサー数が2社未満の場合、開催日、開催テーマの縮小をいたします。その場合、イベント規模縮小に伴い申込者数が想定を下回る場合がございます。
※申込者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。

	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件想定）	●	-	●	-
セクション申込者リスト（350名想定）	●	● （上限450名）	-	● （上限450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）	¥4,000,000-	¥2,800,000-	¥2,600,000-	¥2,000,000-

※申込者数は想定値となります。

※各セクションのセッションスポンサー数が2社未満の場合、開催日、開催テーマの縮小をいたします。その場合、イベント規模縮小に伴い申込者数が想定を下回る場合がございます。

※申込者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。

メニュー		
スポンサーセッション	Live配信＋アーカイブ	●
Executive session		●
全申込者リスト		-
協賛セッション申込者リスト		200名想定
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）		¥3,300,000-

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。

詳細

販売終了

ご提供物

セッション登壇者

コーディネーター

- 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

※その他メニューの表に記載の内容

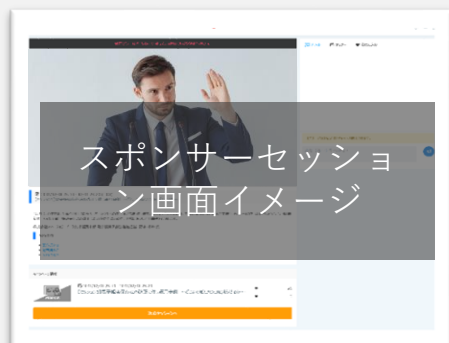
ゲスト講師×スポンサー企業様

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。



| 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種類を組み合わせる自由設定可能。
- 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。

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

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

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：<https://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（ターゲットヘプッシュ型で配信）

- 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>

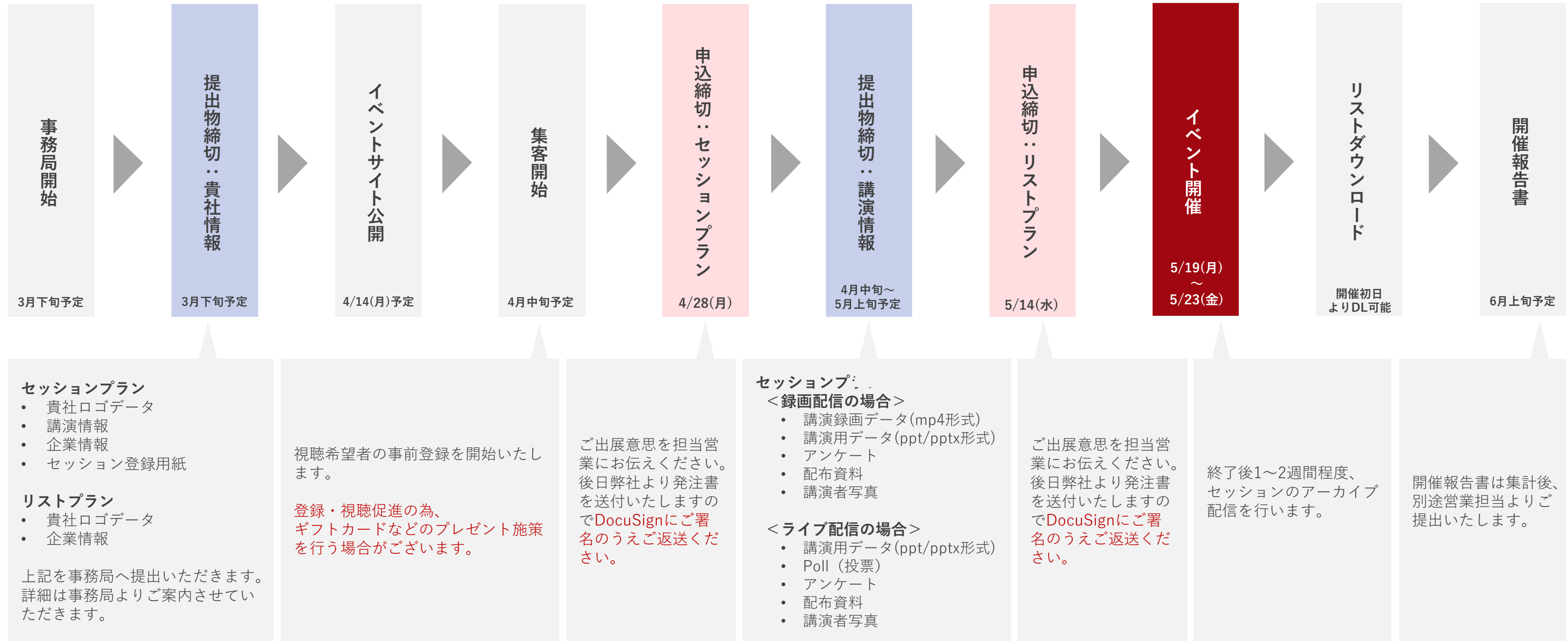
※価格・割引率はご協賛イベントによって変動いたします。

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、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）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。

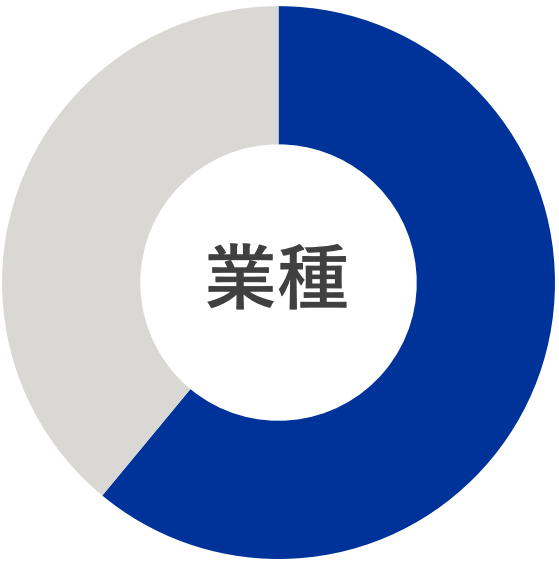
リスク5：視聴側における障害

- 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

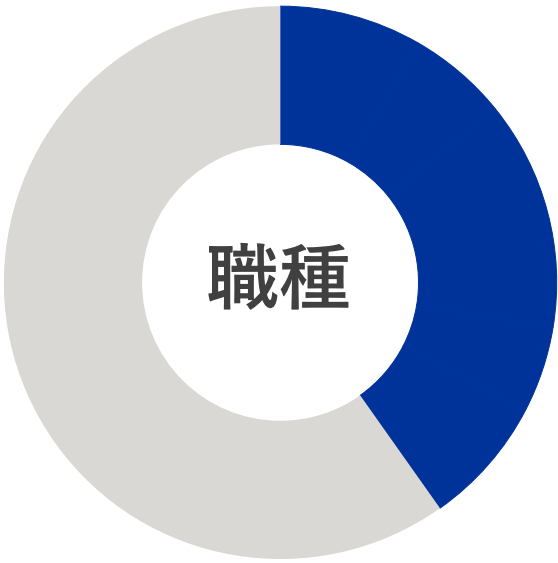
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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
- 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



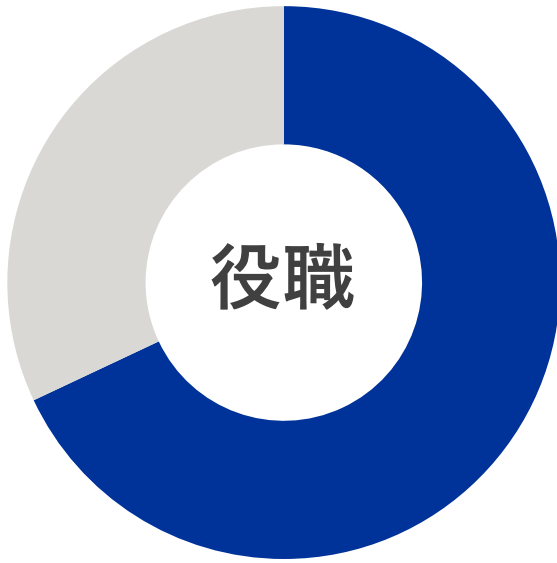
ユーザー企業 約**61**%

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



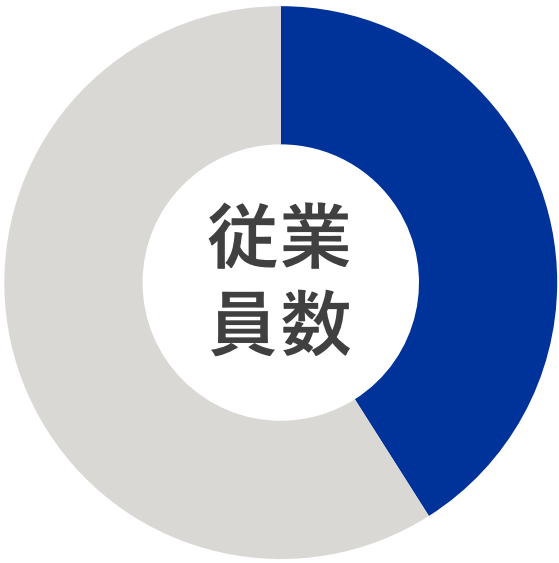
情シス及び
経営・経営企画 約**40**%

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**%

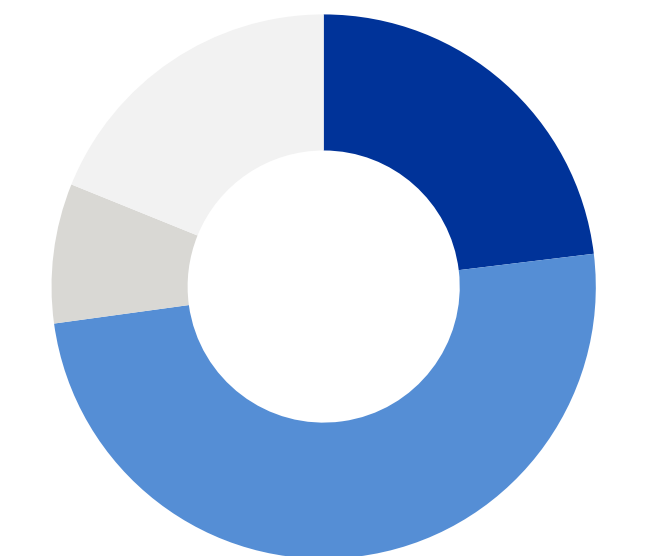
主な内訳：1000人～ 5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

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%**

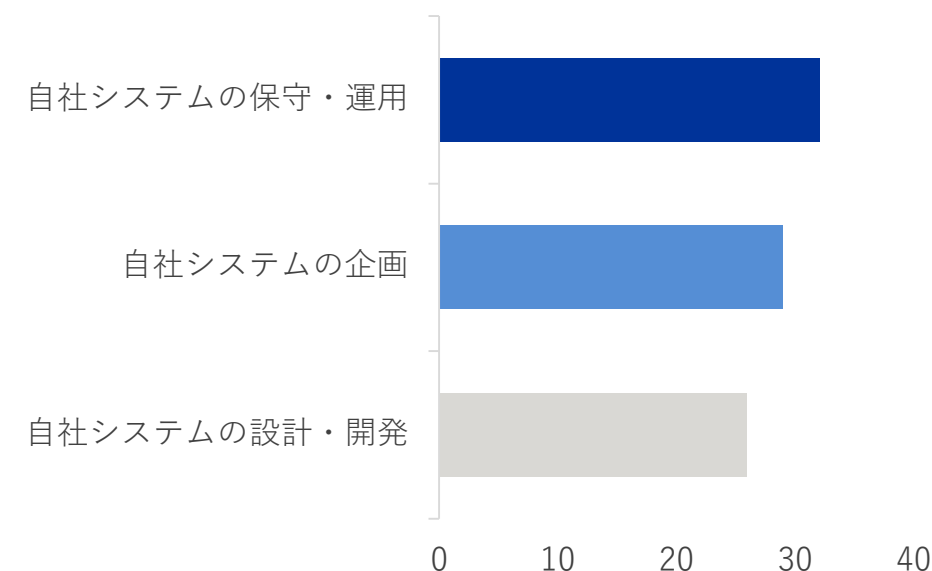
DXに向けた戦略の策定と実行



■ 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%**

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

■URL

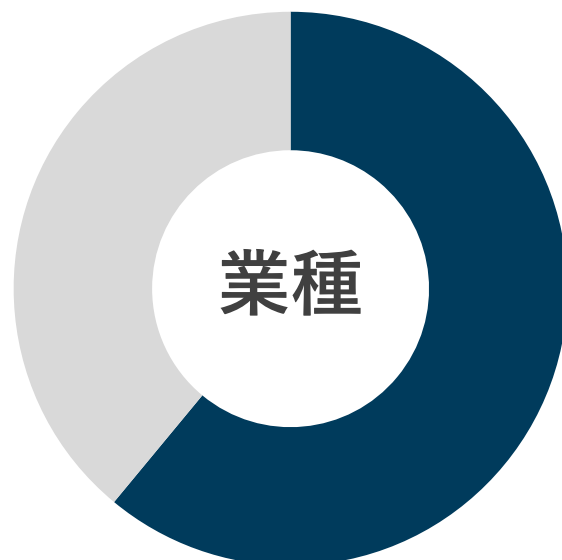
<https://mag.executive.itmedia.co.jp/>

■会員数

約9,700名 ※2024年4月実績

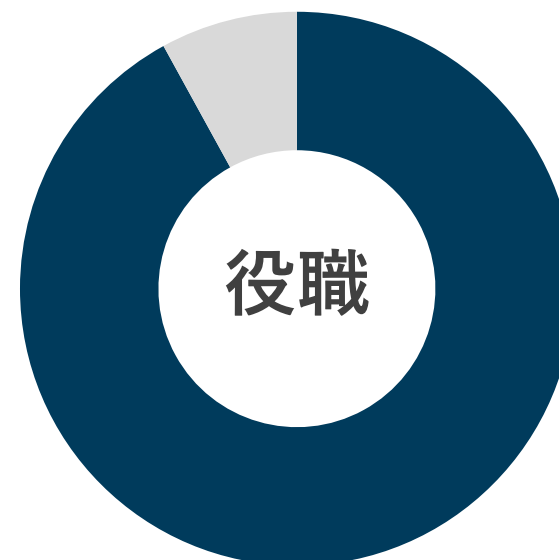
■年齢層ボリュームゾーン

40-50代



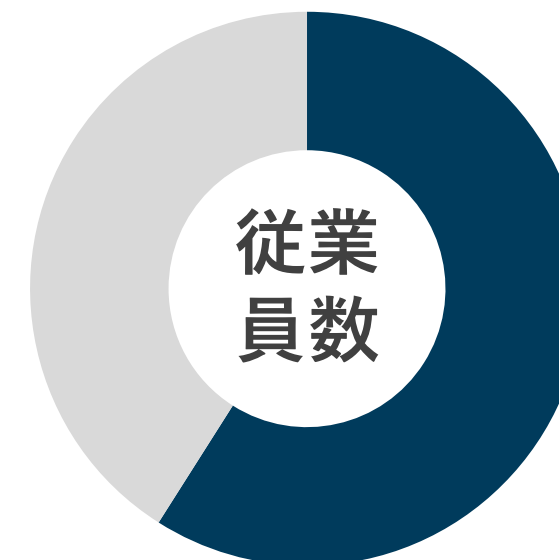
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業約27%,IT関連業約41%



課長クラス以上 約**92%**

主な内訳：部長クラス以上約38%,課長クラス以上約92%



1000人以上 約**59%**

主な内訳：1001～5000人約26%,
10001人以上約23%



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 13階

お問い合わせフォーム：<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>

デジタルイベントの最新情報はこちら
<https://promotion.itmedia.co.jp/plan>