

2025年
6月

変わる

情シス

自力で何とかする中堅・中小企業
のための課題解決ガイド

開催日 : 2025年6月9日(月)～ 6月12日(木)

申込締切 : セッションプラン…2025年5月19日(月)
リストプラン …2025年6月4日(水)

開催概要

名称	変わる情シス ～自力で何とかする中堅・中小企業のための 課題解決ガイド～ ※旧：Digital Leaders Summit	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
開催日	2025年6月9日(月)～ 6月12日(木)	想定視聴者属性	中堅中小規模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
申込締切	セッションプラン…2025年5月19日(月) リストプラン …2025年6月4日(水)	開催テーマ	セッション1：中小企業の変革 セッション2：セキュリティ セッション3：データのまとめ方、つなぎ方 セッション4：PC管理（キッティング、資産管理、運用） セッション5：ナレッジ共有
イベント形式	複数社協賛型デジタルイベント	運営	アイティメディア株式会社
主催・企画・告知・集客	  		

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.2 2024 秋 ～情シスの頑張りだけでは乗り切れない！課題解決徹底ガイド～	
開催日時	2024年10月28日(月)～ 10月31日(木) ※11月10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	777名	
視聴者数	555名	
協賛 (※50音順)	・ アステリア株式会社 ・ 株式会社インターネットイニシアティブ ・ クラウドストライク合同会社 ・ グーグル合同会社 ・ 株式会社JALインフォテック ・ ジョーシス株式会社 ・ S k y 株式会社 ・ ソフトバンク株式会社 ・ デジタルアーツ株式会社 ・ 株式会社電通総研 ・ パナソニックコネクト株式会社 ・ 株式会社マクニカ ・ 株式会社マネーフォワード ・ 株式会社LegalOn Technologies	
申込みページ	https://members07.live.itmedia.co.jp/library/NzY1Mzl%253D?group=DLS2024a	
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-11-21/2d1lp14	

基調講演

【基調講演1】 社長の視点から取り組む 効率的なサイバーセキュリティ対策	工学院大学 名誉教授 大木 榮二郎 氏
【基調講演2】 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	有限会社ゑびや 代表取締役社長 株式会社EBILAB 代表取締役 小田島 春樹 氏
【基調講演3-1】 Windows 11移行を阻害する要因と そこから学ぶべき打開策 ～700社のユーザ企業に訊いてみた～	株式会社ノークリサーチ シニアアナリスト／博士（工学） 岩上 由高 氏
【基調講演3-2】 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 西脇 学 氏
【基調講演4】 クラウド時代のあるべき情シス、 「モダンな情シス」の全貌	NOT A HOTEL , Corporate IT Engineer 合同会社Kreis Works 代表社員 梶原 成親 氏

過去実績



名称	変わる情シス ～企業の成長基盤となる「IT推進者」の業務改革～	
開催日時	2024年9月10日（火）～ 9月11日（水） ※9月19日（木）までアーカイブ配信	
対象	情報システム部門の部門長、担当者、 社員の生産性を向上させたい経営層、経営企画担当者 など	
主催	ITmedia NEWS、 ITmedia ビジネスオンライン	
全申込者数	392名	
視聴者数	265名	
協賛 （※50音順）	株式会社アシュアード アステリア株式会社 株式会社網屋 株式会社インターネットイニシアティブ VAIO株式会社 エプソンダイレクト株式会社 ジョーシス株式会社 S k y 株式会社 株式会社SmartHR 日本ビジネスシステムズ株式会社 HENNGE株式会社 株式会社LayerX	
申込みページ	https://members07.live.itmedia.co.jp/library/NzM0NDY%253D?group=JOSYS	
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-09-30/2d1bbd4	

基調講演

【基調講演1】

130年超え老舗製造業
——“守る情シス”のための
工場DXジャーニー

株式会社カクイチ
執行役員 戦略デザイン室長

鈴木 琢巳 氏

【基調講演2】

社内ITからビジネステクノロジーへ
IT部門がDX推進をリードするには

一般社団法人日本ビジネステクノロジー協会
代表理事 情シスSlack

岡村 慎太郎 氏

自力で何とかする中堅・中小企業のための課題解決ガイド

情シスはただIT運用を担うだけの部署ではなく、DXやIT戦略を支える中核組織でもあります。
ITインフラやアプリケーションのクラウドシフトが進み、企業IITの根本が変わろうとしている今、
情シスの役目はどう変わり、これからの情シスはどうあるべきなのでしょう。
本イベントではセキュリティ対策やデータ活用、ナレッジ共有、PC管理といった現在の**課題解決方法**と、
情シスの**変革手法**について解説します。

開催テーマ

セッション1

中小企業の変革

セッション2

セキュリティ

セッション3

データのまとめ方、
つなぎ方

セッション4

PC管理
(キッティング、資産管理、
運用)

セッション5

ナレッジ共有

※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

中小企業の変革、現実解は「ヒト・カネ・時間」不足をどう乗り越えるか

多くの企業で急務とされているDXを実現するには、経営層のリーダーシップ、そして企業をITで支える情シスの推進力が不可欠です。しかし、日本で99%以上を占めるとされる中小企業は万年リソース不足にあると言っても過言ではありません。情シスは常に社内からの問い合わせやトラブル対応に追われ「攻め」の業務に移行できずにいます。中には情シス部門が存在せず、“詳しい人”が自業務と兼務でIT管理を担っている例も少なくありません。このような状況下で、中小企業が変革を果たすにはどのように課題を乗り越えればいいのでしょうか。具体策を探ります。

|

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

概要 限られたリソースで実現する最適なセキュリティ対策

ランサムウェア攻撃が全ての企業を標的にする今、「ヒト、モノ、カネ」に限りがある中堅・中小企業の情シスが十分なセキュリティ対策を講じるには、今あるリソースを最大限に有効活用することが必要不可欠です。そのためには「自社が本当に守るべき情報とは何か」「自社にとって必要なセキュリティ対策とは何か」「その対策にどこまでカネを掛けられるか」を明確化し、リソースの掛けどころを知ることが大事でしょう。本ゾーンは中堅・中小企業が注意すべきセキュリティリスクと対処の優先順位を明らかにし、効果的なリソース配分の判断材料となる情報をお伝えしつつ、実践的なセキュリティ対策についても解説します。

視聴者の抱える課題

- ・ 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

キーワード

- | | |
|---|-----------------------------|
| ・ 情報漏えい対策全般 | ・ ゼロトラスト・ネットワーク構築系ソリューション全般 |
| ・ 情報資産管理系全般／脆弱性管理系全般（SBOMなど含む） | ・ IDaaSをはじめとした認証系全般 |
| ・ 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） | ・ セキュリティスイッチ、ルーター製品 |
| ・ マネージドサービス全般（MDRやSOCサービスなど含む） | ・ ASMソリューション |
| ・ ランサムウェア対策ソリューション全般 | ・ CSPMやCWPP、SSPM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） | ・ SASEソリューション全般 |
| ・ フィッシング／メールセキュリティ製品全般 | ・ 生成AIソリューション全般 |
| ・ バックアップ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 |

| 概要 **バラバラのデータをビジネスの力にする「データのまとめ方、つなぎ方」**

各部門で独自にSaaS導入を進めた結果、データ管理は部署、部門で任せられ、組織的なデータ活用環境に課題を抱く企業は少なくありません。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）をどのようにして集約し、マスターデータ管理はどうあるべきか。そして、どのような統合データ分析基盤を構築する必要があるのか。そうした課題を抱く企業に対して、解決策を提示します。

| **視聴者の抱える課題**

- マスターデータ管理
- 統合データ基盤の構築
- 分散したデータの集約が難しい

| **キーワード**

- データのサイロ化
- データ連携

概要 **キッティング、運用の属人化、Win11導入……PC管理に忙殺される情シスを“軽くする”処方箋**

“何でも屋”になりがちな中堅・中小企業の情シスは、PCキッティングやIT資産管理、Windows 11導入などPC周りの業務に忙殺されがちです。しかし、従来のように手作業でキッティングや資産管理をしていては運用工数は減らず、業務の属人化が進み、抜け漏れが生じては脆弱性の発生につながりかねません。そこで、忙しい中堅・中小企業の情シスに向けて、**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。

視聴者の抱える課題

- キッティング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リプレイス
- 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

概要 突然の退職者、組織の拡大……変化に強い組織の情報、ナレッジ共有

“デジタルで情報共有やナレッジ管理を最適化しよう”と叫ばれている一方で、現場ではメールや表計算シートを用いた非効率な方法が採用されています。これによって、業務フローの複雑化や工数の増加、情報の属人化といった問題が生じているものの、企業文化や工数、コストといった面でなかなか抜本的な改革ができないという声も聞かれます。こうした悩みを抱える企業に対して、まずは情報共有やナレッジ管理の在り方についてどのようにマインドを変えられるのか、どのようにデジタルを生かすことができるのかを紹介します。情報やナレッジが一元化され、効率的に管理、共有できるようになれば、業務フローの効率化だけでなく、育成やナレッジの継承といった人材の問題や、組織の拡大や変更といった変化にも強い組織をつくることにつながります。

視聴者の抱える課題

- ナレッジが共有されない
- 属人化
- 人材不足
- 情報のサイロ化
- 共有の文化がない
- 人材教育

キーワード

- ナレッジ共有
- 人材不足の解消
- 属人化の解消
- 知識の継承
- プロジェクト管理
- ドキュメント管理
- コラボレーション
- 生成AI活用

タイムテーブル

6月9日(月)		6月10日(火)		6月11日(水)		6月12日(木)
時間	1. 中小企業の変革	2. セキュリティ		3. データのまとめ方、つなぎ方 4. PC管理		5. ナレッジ共有
13:00-13:40	基調講演 1	基調講演 2	13:00-13:40	基調講演 3-1 (データ)	13:00-13:40	基調講演 4
13:50-14:20	スポンサーセッション1-1	スポンサーセッション2-1 ※協賛社決定	13:50-14:20	スポンサーセッション3-1 (データ)	13:50-14:20	スポンサーセッション4-1 ※協賛社決定
14:30-15:00	スポンサーセッション1-2	スポンサーセッション2-2	14:30-15:00	スポンサーセッション3-2 (データ)	14:30-15:00	スポンサーセッション4-2
15:10-15:40	スポンサーセッション1-3	スポンサーセッション2-3	15:10-15:50	基調講演 3-2 (PC管理)	15:10-15:40	スポンサーセッション4-3
15:50-16:20	スポンサーセッション1-4	スポンサーセッション2-4	16:00-16:30	スポンサーセッション3-3 (PC管理)	15:50-16:20	スポンサーセッション4-4
16:30-17:00	スポンサーセッション1-5	スポンサーセッション2-5	16:40-17:10	スポンサーセッション3-4 (PC管理)	16:30-17:00	スポンサーセッション4-5

※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/direct_calendar.php?direct_id=22

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

基調講演・特別講演枠	セッションありご協賛予約枠	セッションありご協賛予約枠	リストスポンサーご協賛予約枠
13:00-13:40 基調講演	13:50-14:20 イベント名 キャンセル待ち可能枠	14:30-15:00 イベント名 予約可能枠	21:00-21:05 イベント名 予約可能枠

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。

	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)	¥2,900,000-	¥1,800,000-	¥2,200,000-	¥1,600,000-

※申込者数は想定値となります。

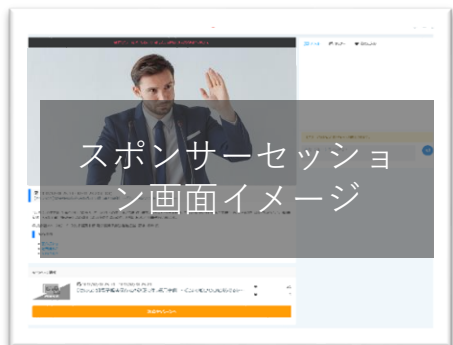
※セミナー全体のセッションスポンサー数が3社未満の場合、開催日/開催テーマを縮小し、全申込者数およびセクション申込者数が減少いたします。

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し込み頂き、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(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/291242/2024-04-30/2czfbvy>

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：<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>

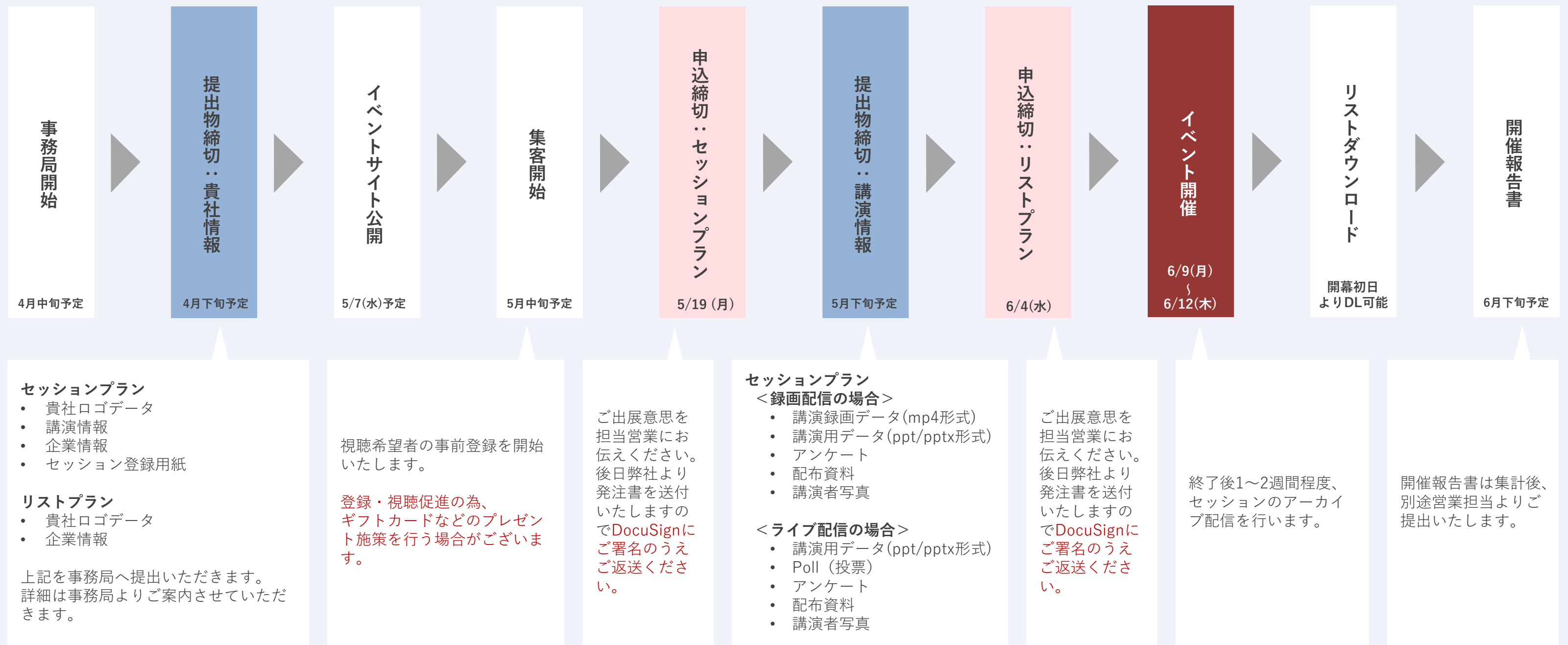
※価格・割引率をご協賛イベントによって変動いたします。

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、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。



※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の現象を軽減します。
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。

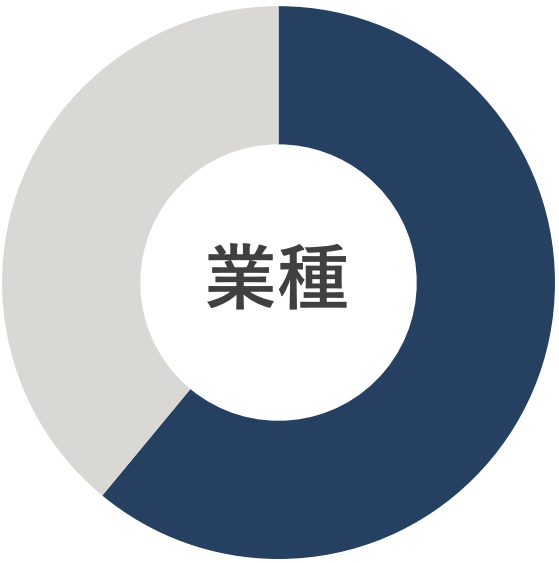
リスク5：視聴側における障害

- 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

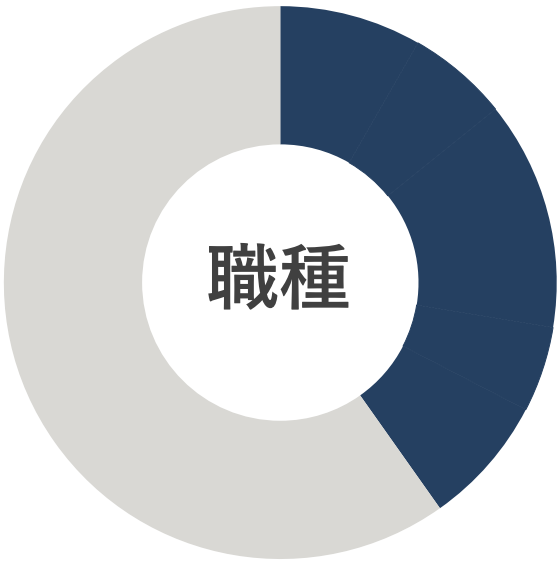
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

■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
■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



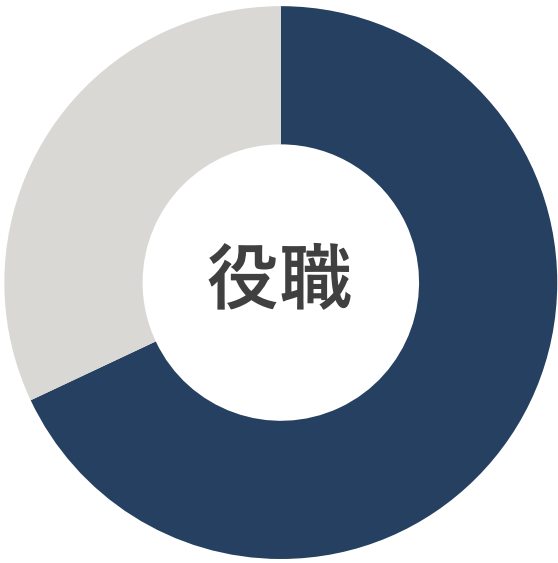
ユーザー企業 約**61**%

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



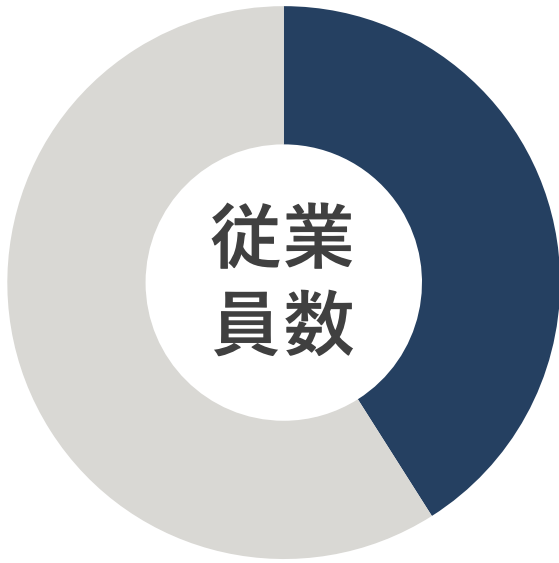
情シス及び
経営・経営企画 約**40**%

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**%

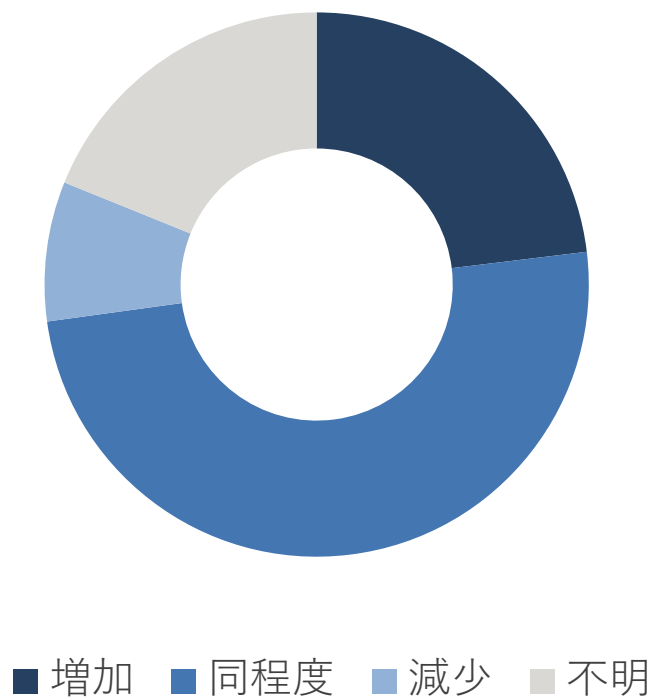
主な内訳：1000人～ 5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

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」

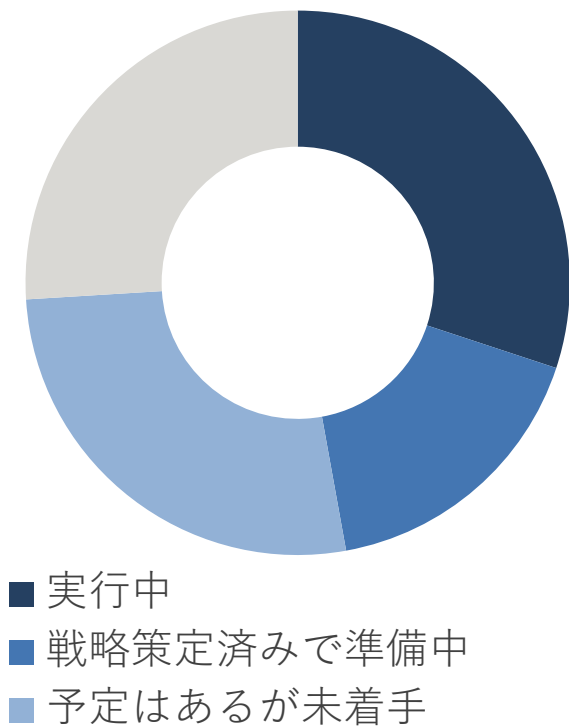
詳細はこちら：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-06-09/2cwt3qx>

2024年度のIT関連予算の増減



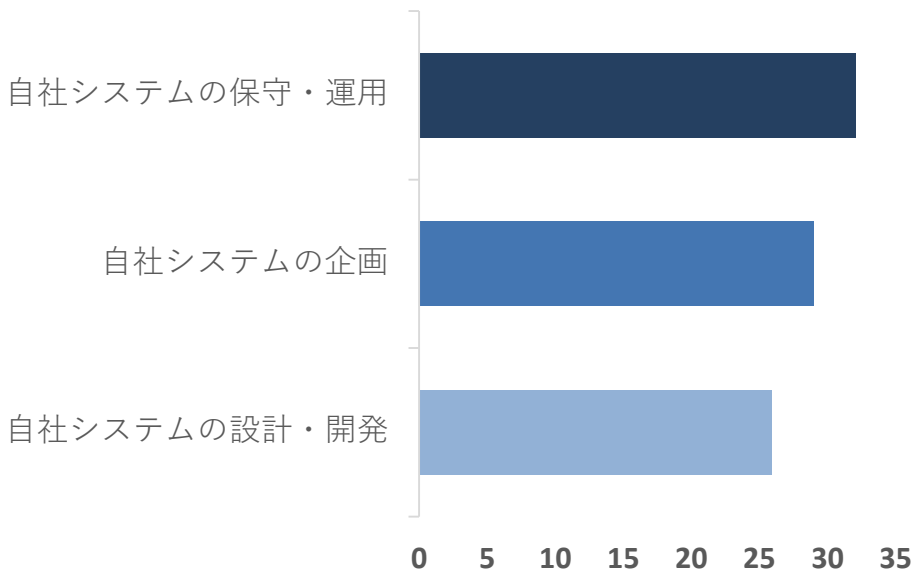
IT関連予算増加の企業 約**23%**

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

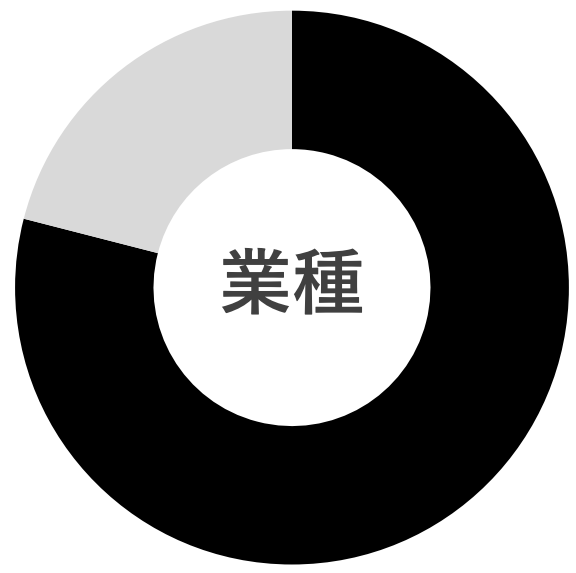


自社システムの企画、設計・開発、
保守・運用に携わる 約**30%**

ITmedia ビジネスオンライン

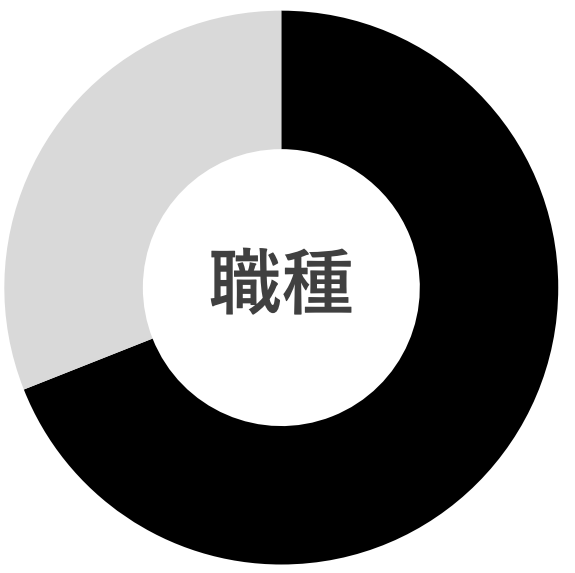
各業種・職種のビジネス変革者向け実践情報メディア

■媒体名	ITmedia ビジネスオンライン
■URL	https://www.itmedia.co.jp/business/
■PV	約3229万 PV/月
■メルマガ配信数	約816万 UB/月 ※2024年1月実績
	約18万通



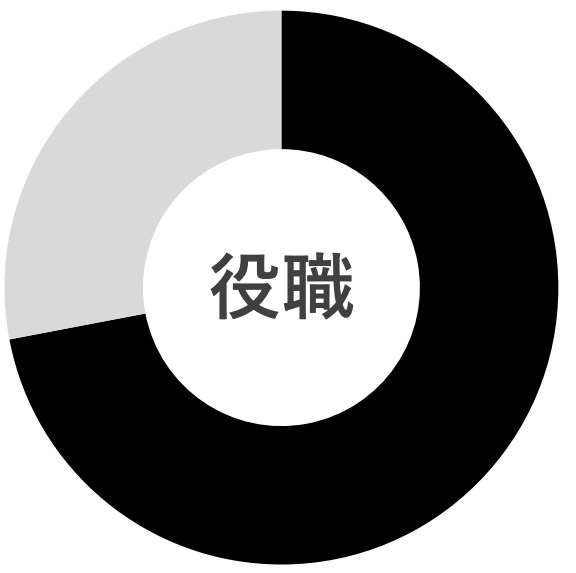
ユーザー企業 約**79**%

主な内訳：IT関連35.5%,製造業29%



業務部門 約**69**%

主な内訳：モノづくり関連職24.7%,経営・経営企画職12.5%



係長クラス以上 約**72**%

主な内訳：係長以上27.2%,
係長・主任以上18.1%

メールでのお問い合わせ

mail : sales@ml.itmedia.co.jp

アイティメディア株式会社 営業本部

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