

2025年
8月

複数社協賛型デジタルイベント

IT戦略

Enterprise IT Summit Vol.2

(DX summit後継イベント)

開催日：2025年8月19日(火)～8月22日(金)

申込締切：セッションプラン…2025年7月28日(月)
全リストプラン …2025年8月7日(木)

運営：アイティメディア株式会社

Enterprise IT Summit Vol.2

「事業をドライブするITの実現」を目指す 大企業IT部門をサポートするイベント

エンタープライズITを取り巻く環境は複雑化、高度化しており、複合的な問題を解決する必要がある。

エンタープライズITの「将来あるべき姿」を見据えて、目下の課題を最短効率で解決するための情報をお届けする。

主催メディア	
会期	2025年8月19日(火)～8月22日(金)
申込締切日	セッションプラン…2025年7月28日(月) 全リストプラン …2025年8月7日(木)
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、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 230万円／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	ITmedia DX Summit Vol.22 : 開催報告書 ※本イベントはDX Summitの後継イベントです

開催テーマ

デジタル変革と経営

エンタープライズITにおける戦略の全体像を提示

キーワード：**開催中止**

経営高度化 #ビジネスモデル変革

※エグゼクティブ層向け

1 | AI×既存ツールで叶える自動化の最適解

AI×既存ツールで業務をどう変える？
連携から考える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

2 | データ分析基盤

データを価値に転換するために求められる分析基盤の構築法を紹介

読者の課題

- 自社データと生成AIを活用してビジネス価値を生み出したい

3 | ハイブリッドクラウド

いま、これからのIT投資としてのハイブリッドクラウドの最適な姿を紹介

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

IT資産管理

「見えないリスク」とどう向き合う？
IT資産管理アップデートのすすめ

キーワード：**開催中止**

#PC管理 #ソフトウェア管理
#エンドポイントセキュリティ

読者の課題

- 管理の仕組みが時代に追いついていない

4 | レガシーモダナイゼーション

2025年の崖を乗り越える——
マイグレーションだけに留まらないモダナイゼーション実現のための選択肢

キーワード：#ERP #メインフレームのリプレイス #運用支援

読者の課題

- レガシー化した基幹システムの変革



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・ビジネスインテグラル - 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	https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-03-26/2d239wt	

基調講演	基調講演1-1 <u>イオンが構築する超大規模 データ基盤と、その活用戦略</u>	イオン株式会社 CTO イオンスmartテクノロジー株式会社 CTO 山崎 賢 氏
	基調講演1-2 <u>全社員DX人財化を目指して ～生成AI利活用推進編～</u>	サッポロホールディングス株式会社 DX・IT統括本部 DX企画部 企画グループリーダー 桑原 敏輝 氏
	基調講演2 <u>データ活用で未来を創る！ 基幹業務システムモダナイズの 成功秘話</u>	株式会社富士通ゼネラル デジタル改革推進部／ グループマネージャー 鈴木 年 氏
	基調講演3-1 <u>なぜビジネスアナリストが DX推進に必要なのか</u>	IIBA日本支部代表理事 （元・積水化学・情報システム部長） 寺嶋 一郎 氏
	基調講演3-2 <u>クラウド／生成AIの 「単なる利用」から一歩先へ～ FinOps実践によるビジネス価 値の最大化へとシフトせよ</u>	株式会社日立製作所 シニアクラウドアーキテクト 松沢 敏志 氏

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、必要であればビジネスモデル全体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

開催中止

- 経営トップはDXを推進するよう指示するが、その取り組みは事業部門ごとにバラバラで、多くの場合、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
- 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、前提としてビジネスアナリシスが必要だが、どのような組織で取り組むべきか
- 生成AIやRPAをどのように活用すれば、社員一人ひとりの能力を引き出し、生産性を高めていけるのか
- 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難しい

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×既存ツールで業務をどう変える？ 連携から考えるAI活用術

AI活用が本格化する中、「AIをどのツールと連携させるべきかが分からない」「AIと既存の自動化ツール、ユースケースの最適解を探りたい」といった課題が浮上しています。また、AIエージェントの登場で、業務プロセス改善、業務自動化の領域はまた変わりそうです。AIを利用した業務自動化の最新トレンドと、ビジネスに効く自動化の最適解をお届けします。

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がわからない。
- 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。

キーワード

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

※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。

概要 膨大なデータを“使える”ようにする分析基盤の構築法

生成AIブームの今、分析やモデルの学習に使いたいデータは増大し複雑化しています。しかしデータを集めるだけ集めて死蔵しては保管コストを浪費することになりかねません。

本セクションではデータを価値に転換するために求められる分析基盤の構築法を紹介します。

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

※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 「サイロ」を打開するハイブリッドクラウドの組み立て方

データ & AIに注目が集まる中、オンプレミス向けの新たなソリューションが出そろいつつあります。安全性や運用容易性、今後のITインフラ環境選定においては、いままでのクラウドリフト中心の発想だけでなく、オンプレミス向けの新たなソリューションにも目を向ける必要があります。

本セクションはいま、これからのIT投資としてみたときのハイブリッドクラウドの最適な姿を紹介していきます。

視聴者の抱える課題

- 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
- 運用管理やセキュリティ体制の強化
- 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

キーワード

ハイブリッドクラウド
ストレージ
ストレージサービス
AI向けサーバ

ネットワーク
各種運用支援サービス
マネージドサービス
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 「見えないリスク」とどう向き合う？ IT資産管理アップデートのすすめ

IT資産管理は、経営戦略を支える基盤であり、組織の将来にも直結する重要な取り組みです。WSUSのEoS（サポート終了）を機に、新たな管理体制の検討が求められる今、資産の可視化と運用の見直しは急務です。さらに、シャドーITや未管理端末の放置は、脆弱性を突かれるリスクとなり、サイバー攻撃の入り口にもなり得ます。また、生成AIの活用が進む一方で、社内機密が誤ってAIの学習データとして扱われるといった“見えにくい情報漏えい”のリスクも現実化しつつあります。こうした複雑な状況の中で、IT資産管理はどう進化すべきか――。専門家の視点から、そのヒントを探ります。

視聴者の抱える課題

開催中止

- 管理の仕組みが時代に追いついていない
把握できていない“見えない資産”の存在
- ・ 生成AI利用による新たなリスクへの対応に自信がない

キーワード

- # IT資産管理
- # PC管理
- # Windows 11 PC
- # ソフトウェア管理
- # エンドポイントセキュリティ
- # 生成AIリスク

※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 マイグレーションで終わらないモダナイゼーション【2025年の崖を乗り越える】

2025年の崖を迎える中、多くの企業の基幹システムは依然としてレガシーなままで、属人化や管理コストの圧迫といった問題を引き起こしています。SAPをはじめとした基幹業務システムの保守期限が迫り、多くのメインフレームを手掛けていたメーカーも事業から撤退したりするなど要因はさまざまです。マイグレーションだけに留まらない、モダナイゼーションを実現するための選択肢を探りましょう。

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

キーワード

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

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**

※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。

8月19日(火)		8月20日(水)		8月21日(木)		8月22日(金)	
時間	枠時間	セッション1： AI×既存ツールで叶える自動化の最適解	セッション2：データ分析基盤	セッション3：ハイブリッドクラウド	セッション4：レガシーモダナイゼーション		
		基調講演1 (セッション1)	基調講演2 (セッション2)	基調講演3 (セッション3)	基調講演4 (セッション4)		
13:00-13:40	40分						
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S101 (セッション1)	スポンサーセッション2-1 DAY2-2-S201 (セッション2)	スポンサーセッション3-1 DAY3-3-S301 (セッション3)	スポンサーセッション4-1 DAY4-4-S401 (セッション4)		
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S102 (セッション1)	スポンサーセッション2-2 DAY2-2-S202 (セッション2)	スポンサーセッション3-2 DAY3-3-S302 (セッション3)	スポンサーセッション4-2 DAY4-4-S402 (セッション4)		
15:10-15:40	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S103 (セッション1)	スポンサーセッション2-3 DAY2-2-S203 (セッション2)	スポンサーセッション3-3 DAY3-3-S303 (セッション3)	スポンサーセッション4-3 DAY4-4-S403 (セッション4)		
15:50-16:20	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S104 (セッション1)	スポンサーセッション2-4 DAY2-2-S204 (セッション2)	スポンサーセッション3-4 DAY3-3-S304 (セッション3)	スポンサーセッション4-4 DAY4-4-S404 (セッション4)		
16:30-17:00	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S105 (セッション1)	スポンサーセッション2-5 DAY2-2-S205 (セッション2)	スポンサーセッション3-5 DAY3-3-S305 (セッション3)	スポンサーセッション4-5 DAY4-4-S405 (セッション4)		

※セッション4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

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=42

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

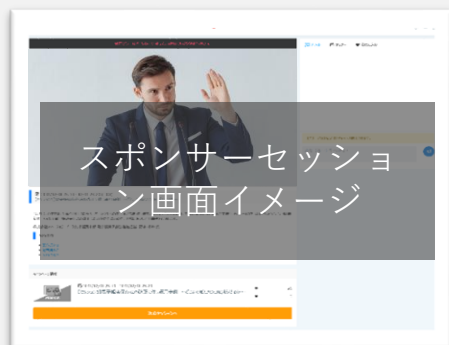
- ご協賛を決定いただいたお客様
 - ・ 順次入稿シートをご案内いたしますので、今しばらくお待ちください。
- 仮押さえ有効期限について
 - ・ ステータスが仮押さえの枠の期限は、お申込みから14日間です。期限を超過すると枠は自動でキャンセルされます。
 - ・ ひとつのイベントにつき、予約者が同時に予約できるのは最大で3枠までとさせていただきます。
 - ・ 4枠目の予約を希望される場合は、すでに予約されている3枠のうち1枠をキャンセルしていただく必要があります。
 - ・ 他の企業様がお申込み、仮押さえをされる可能性があります。必要数だけの仮押さえをお願いいたします。
 - ・ 仮押さ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。

	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	●	●	—	—
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。
※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。
※セクション4「レガシーモダナイゼーション」は、プラチナプラン・全リストプランのみお申込みいただけます。

| 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。
※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。

| 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：<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>

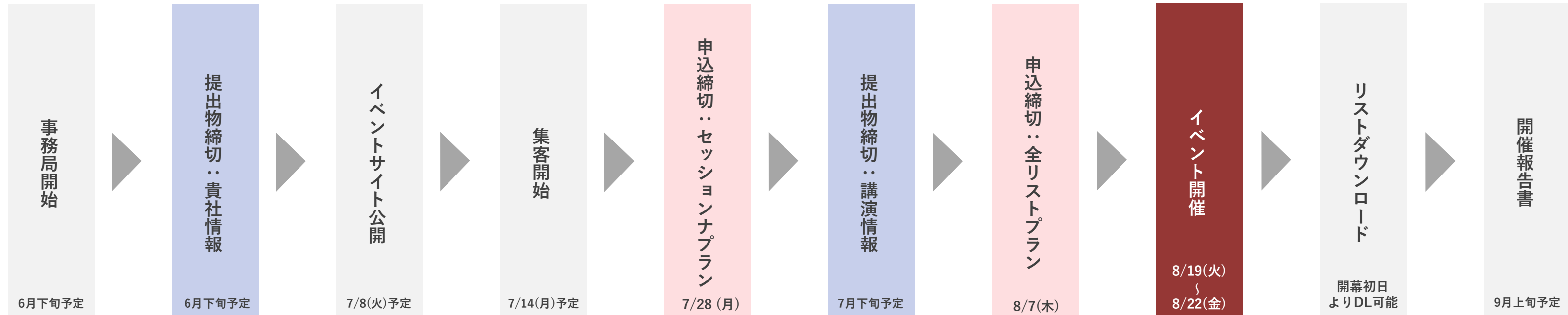
※価格・割引率はご協賛イベントによって変動いたします。

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。



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

全リストプラン

- ・ 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。

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

<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

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。

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。

| 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。

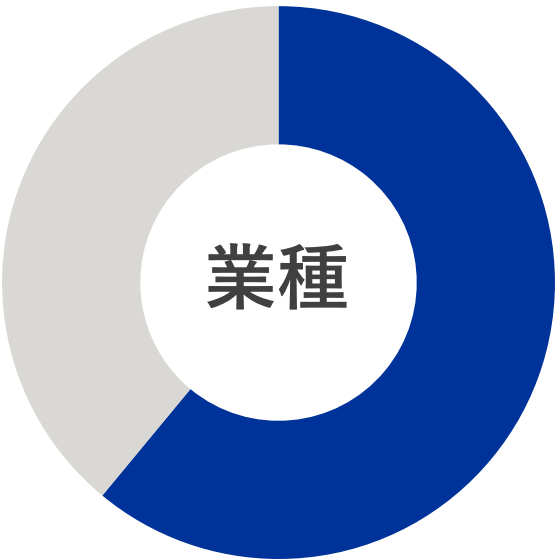
リスク5：視聴側における障害

- 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

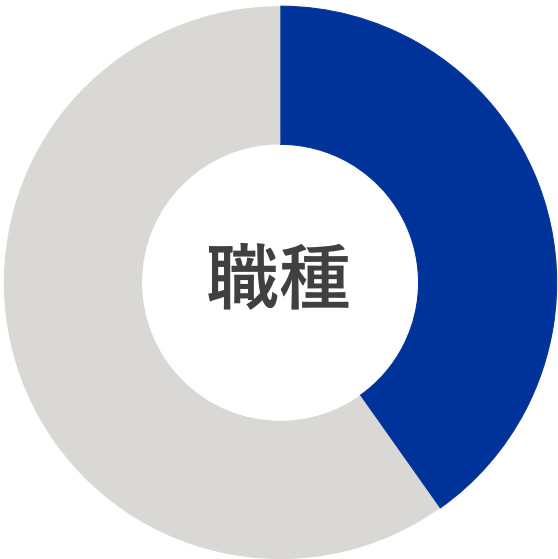
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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



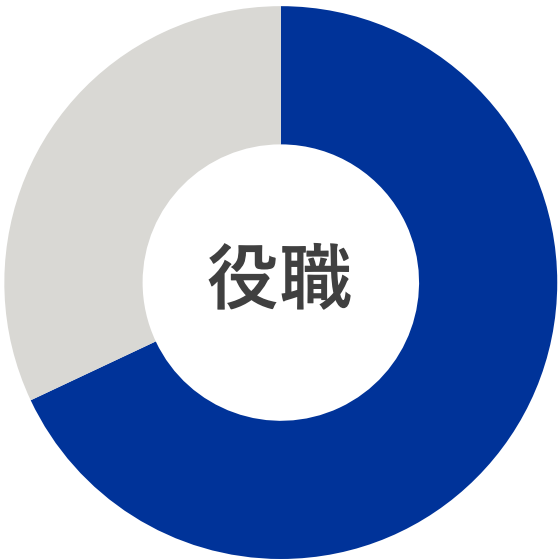
ユーザー企業 約**61**%

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



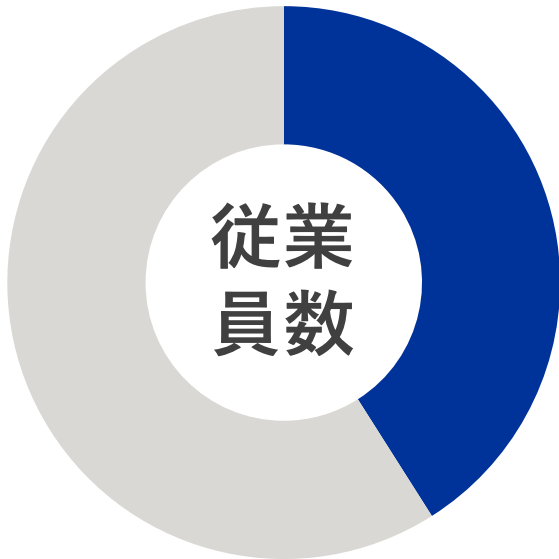
情シス及び
経営・経営企画 約**40**%

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



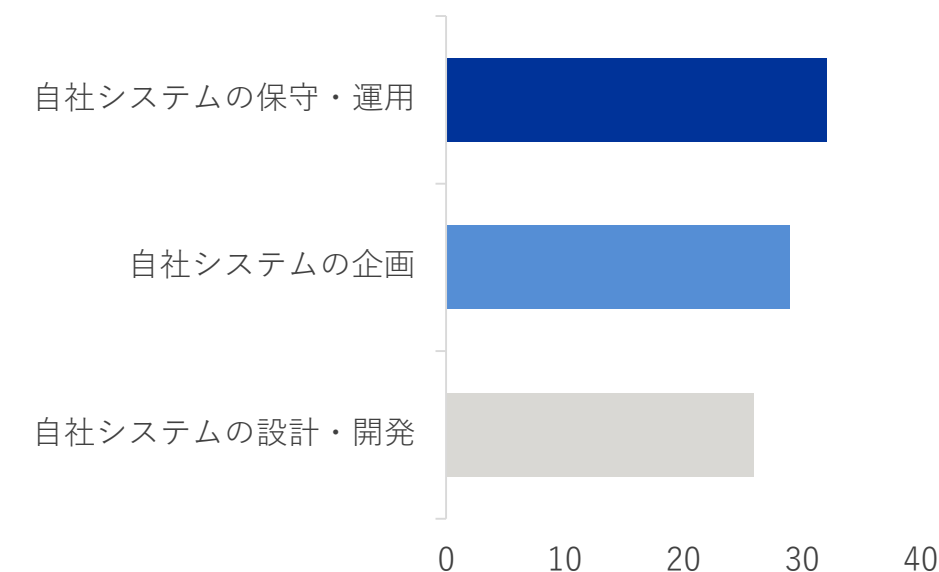
■ 増加 ■ 同程度 ■ 減少 ■ 不明

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

■ 媒体資料

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-10-14/tlw6gs>

■ URL

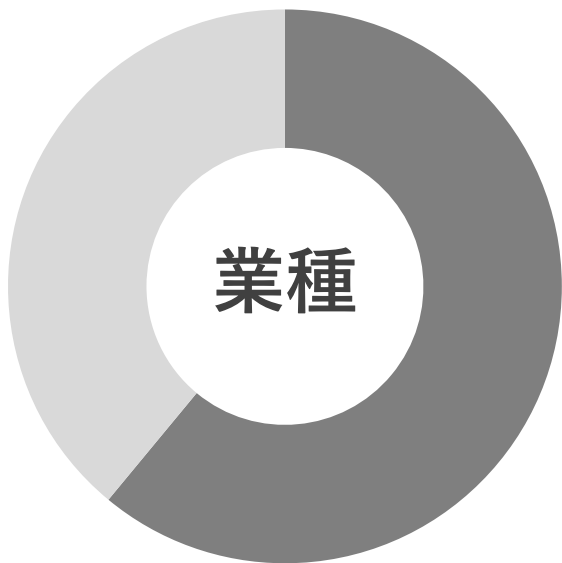
<https://mag.executive.itmedia.co.jp/>

■ 会員数

約9,700名 ※2024年4月実績

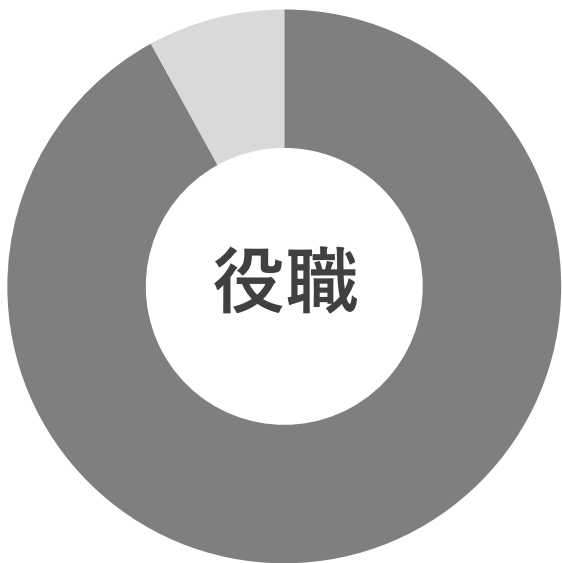
■ 年齢層ボリュームゾーン

40-50代



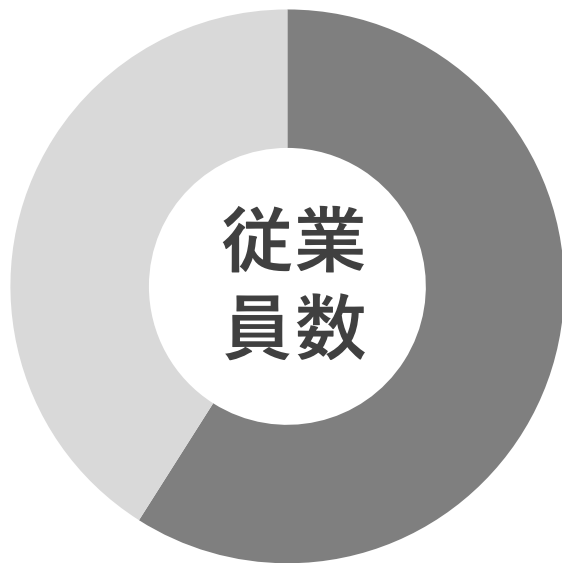
ユーザー企業 約**61**%

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>