

ITmedia Security Week 2025 秋

セキュリティ対策を「リデザイン」する
～「自社の本業」「セキュリティ人材の本分」に
集中するための「視点と手段」～

開催日：2025年11月25日(火)～12月1日(月)

一次申込締切：2025年9月26日(金)

最終申込締切：セッションプラン…2025年10月24日(金)
リストプラン …2025年11月17日(月)

ITmedia Security Week 2025 秋

企画趣旨

主催メディア



開催日

2025年11月25日(火)～12月1日(月)

一次申込締切日

2025年9月26日(金)

最終申込締切日

セッションプラン：2025年10月24日(金)
リストプラン：2025年11月17日(月)

申込者数

約1,000名想定

想定視聴者属性

ユーザー企業の経営／経営企画、社内情シスのマネージャ／担当者、セキュリティ担当のシステムエンジニア、Slerなど

ご協賛プラン

- ・ プラチナプラン | 350万円
- ・ ゴールドプラン | 240万円
- ・ 全リストプラン | 240万円
- ・ セクションリスト | 200万円

過去開催実績

- <ITmedia Security Week 2025 冬>
- ・ お申込みページ▶[こちら](#)
 - ・ 開催報告書▶[こちら](#)

セキュリティ対策を「リデザイン」する

～「自社の本業」「セキュリティ人材の本分」に
集中するための「視点と手段」～

ランサムウェアをはじめサイバー攻撃関連の報道が相次ぐ中、企業はますます危機感を高めています。特に生成AI活用が加速しつつある現在は**データ、人、組織を包括的に守ることが不可欠**です。

しかし、セキュリティ対策がピンポイント対策の集積となり、人材不足も重なって、**迅速な検知・対処に課題を抱えている**例が少なくありません。経営環境変化に対応し、安全に事業を継続、発展させるには、サイロ化した人手中心の対策を**「統合的に守る仕組み」へとリデザインすることが急務**です。

何を自社で守り、何を外部に任せるべきか
何を人が担い、何を自動化すべきなのか――

本イベントで**「自社の本業」と「セキュリティ人材の本分」を伸ばす**仕組み化への現実的な道標を提示します。

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、規模の縮小をする可能性がございます。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。

セキュリティ対策を「リデザイン」する

1. サイバーセキュリティリスクとマネジメント 「DXに走る日本企業、かつてないほどに高まるサイバーセキュリティリスク」	#DXとサイバーセキュリティリスク #サイバーセキュリティ経営 #サイバーセキュリティ体制構築・人材確保
2. ゼロトラスト 仕組みで守るための「ゼロトラスト」の考え方	#EDR #NDR #XDR #ネットワークセキュリティソリューション #暗号関連全般 #認証系全般
3. 認証技術とID統制 狙われる「認証」、見過ごされる「ID管理」	#リスクベース認証 #IDaaS #ID管理・統制 #特権ID管理 #統合認証基盤 #シングルサインオン
4. クラウドセキュリティ 抜け漏れのないクラウドセキュリティを「リデザイン」する	#SaaS、PaaS、IaaSほかクラウド&セキュリティ関連全般 #CNAPP
5. アタックサーフェス管理 攻められる前にふさぐ！ASMで実現するプロアクティブ防衛と運用リデザイン	#アタックサーフェスマネジメント（ASM） #VPNセキュリティ関連 #脆弱性マネジメント #レッドチーム
6. エンドポイントセキュリティ エンドポイント対策後に見える次の壁と乗り越え方	#ディテクション&レスポンス #マルウェア検知ソリューション全般 #情報漏えい対策 #資産管理
7. マネージドサービス プロフェッショナルが伴走するセキュリティ運用	#MSS #MSSP #MDR #SOC
8. ランサムウェア対策 企業のレジリエンスを高めるランサムウェア出口対策	#バックアップソリューション SOAR #SIEM #SOC #DLP（情報漏えい対策）製品全般
9. セキュリティ運用自動化 AIにできることはAIに！今こそ進めたいセキュリティ運用自動化	開催中止 #セキュリティ運用自動化 #SOAR #UEBA #SIEM
10. 専用ゾーン	開催中止
11. 脱PPAP PPAP卒業宣言～残された課題と現実的な次の一手	開催中止 #ファイル転送防止 #添付ファイルのリスク #ファイル転送のガバナンス

| 概要

DXに走る日本企業、かつてないほどに高まるサイバーセキュリティリスク

デジタルが前提ともいえるポストコロナの「新常態」ではサイバーセキュリティのリスクがかつてないほど高まっており、**サイバー事案が急増**しています。さらに**AIを悪用したサイバーセキュリティ攻撃も新たな段階**に入ろうとしています。それはわたしたちの想像を遥かに超えたものとなるでしょう。直面するこのリスクをどのようにマネジメントし、有事にはどう対処して、説明責任を果たしていけばいいのかを考えます。

| キーワード

#DXとサイバーセキュリティリスク #サイバーセキュリティ経営 #NIST2.0フレームワークを活用したセキュリティ体制の整備 #AIを悪用したサイバーセキュリティ攻撃の激化 #インシデント対応能力の作成・計画・運用 #エンタープライズリスクマネジメント #サイバーセキュリティ体制構築・人材確保

| 視聴者の抱える課題

- デジタル前提の「新常態」でも持続的な成長を追求するにはサイバーセキュリティ施策の抜本的な見直しが求められている
- 事業部門主導でDXの取り組みが推進されているがサイバーセキュリティの構築・維持が懸念される
- サイバー事案が急増しているが、自社が攻撃された場合、迅速に復旧できるのか？ステークホルダーへの説明責任は果たせるのか？
- ランサムウェア攻撃を受けた場合、業務を優先して取り引きすべきか、事後の公表はどうする？
- 経営層のサイバーセキュリティに関する意識改革が上手く進められない
- 自然災害や事故への備えは全社を挙げて取り組んでいるが、サイバーセキュリティに関しては情報システム部門に任せきり
- サイバーセキュリティに関する専門人材が不足している

| 概要

仕組みで守るための「ゼロトラスト」の考え方

境界防御モデルの限界を超え、企業のセキュリティを「統合的に守る仕組み」を実現する上で、「ゼロトラスト」アーキテクチャへの移行は不可欠です。とはいえ、「検討段階から進めない」か「移行は始めているが、移行時の課題がある」で悩む企業・組織が増えているのが現状ではないでしょうか。本セッションでは、**ゼロトラストの検討段階で必須となる考え方を提示するとともに、移行期において攻撃者が狙う脆弱性や防御の勘所**などを具体的に解説します。

| キーワード

#EDR #NDR #XDR #ネットワークセキュリティソリューション全般 #ファイアウォール #IDS #IPS #セキュリティスイッチ #ルーター製品 #シフトレフト系 #認証系 #セキュリティの仮想アプライアンス全般 #VPNソリューション #IDaaS #BYOD/暗号関連全般（鍵管理も含む） #ゼロトラスト・ネットワーク構築系ソリューション全般

| 視聴者の抱える課題

- ゼロトラスト導入において、ノウハウが充実しつつある状況ながら、どのように自社にフィットさせていいかわからない
- 移行期におけるセキュリティが心配
- 実際に移行した組織において発生した「落とし穴」を知りたい

| 概要

狙われる「認証」、見過ごされる「ID管理」——アイデンティティーを守るための再点検

昨今、FIDO 2.0やパスキーといったパスワードレス認証の普及が進み、認証技術は大きく進化しています。一方で、認証の前提となるアイデンティティー（ID）の整理や権限管理といった「ID管理」の課題は、依然として多くの企業で見過ごされがちです。

本セクションでは、**ゼロトラスト時代の中核であるアイデンティティー**の守り方を、認証技術とID統制という2つの軸から見直す機会を提供します。

| キーワード

#リスクベース認証 #IDaaS（ポリシー決定ポイント（PDP）／ポリシー実施ポイント（PEP）） #ID管理・統制 #特権ID管理 #統合認証基盤 #シングルサインオン
#FIDO対応製品 #パスキー対応製品 #ゼロトラストに関連するID #Active Directory関連ソリューション #認証に伴うログの管理

| 視聴者の抱える課題

- いますぐできるセキュリティ強化策を知りたい
- パスワード管理を行えていない
- 従業員のパスワードが漏れている
- サービスにおいて多要素認証を提供できていない
- ゼロトラスト実現にあたりID管理／認証ソリューションを知りたい
- FIDO／パスキーなど最新の技術を知りたい
- IDaaSについて知りたい

セッション4 | クラウドセキュリティ

| 概要

抜け漏れのないクラウドセキュリティを「リデザイン」する

多くの企業で事業の根幹をクラウドが担いつつある今、クラウドセキュリティの不備は事業停止やデータ漏洩につながりかねません。企業の存立基盤そのものを揺るがしかねないリスクを回避するためには、**抜け漏れのない対策が不可欠**です。本セッションでは、クラウドと自社システムを守るためのさまざまなソリューションの最新情報を学ぶとともに、IT環境が複雑化する中で人の知とテクノロジーで**統合的な防御**を実現するためのヒントを探ります。

| キーワード

#SaaS #PaaS #IaaS #Office365などと連携する製品 #セキュリティの仮想アプライアンス全般 #SASE #SWG #CASB #CSPM #SSPM #暗号関連全般（鍵管理も含む）

| 視聴者の抱える課題

- クラウドの設定ミスから重要データを守りたい
- マルチクラウド／ハイブリッドクラウド環境で管理対象が複雑化・分散している中でセキュリティを盤石にしたい
- クラウドシフトのために組織／CISOが考えるべきガバナンスや評価のための組織づくりへのヒントがほしい

| 概要

攻められる前にふさぐ！ ASMで実現するプロアクティブ防衛と運用リデザイン

DX推進でクラウドやIoT利用が加速し、企業の攻撃対象領域は日々複雑に拡大しています。もはや、**社内／社外の区分だけで組織を守るのは困難**です。外部から見える自社のIT資産や侵入経路などのリスクを継続的に発見・評価する「アタックサーフェス管理」(ASM)を本格的に検討すべきではないでしょうか。本セクションでは、ASMの最新トレンドと活用法をご紹介します、**見えない脅威を可視化し、プロアクティブな防御を仕組み化する方法**について解説します。

| キーワード

#アタックサーフェスマネジメント (ASM) #EDR #XDR #VPNセキュリティ関連 #脆弱性マネジメント #メール対策製品 #Web改竄対策
#ペネトレーションテストサービス #レッドチーム

| 視聴者の抱える課題

- 一通り対策は進めているが次に何をすべきか考えている
- クラウドサービスを積極的に利用している
- サプライチェーンリスク
- シャドーIT（管理部門が把握していないIT利用）のリスクがある
- リソースが限られているからこそどこに注力すべきか（最も危険な脆弱性は何か）を特定したい

| 概要

エンドポイント対策後に見える次の壁と乗り越え方

エンドポイント対策が一定の水準に達した今、企業は“その先”の課題に直面しています。IT資産管理やEDR製品の導入が進む一方で、運用現場での**アラート疲れ**、さらには**EDRの検知をすり抜ける巧妙な攻撃**など、**次なる対応**が求められています。本セクションでは、エンドポイントセキュリティの「第二フェーズ」に突入した企業が直面する課題を掘り下げ、それに応える実践的な対策やノウハウを紹介します。単なる製品導入では終わらない、現場の運用力を高めるヒントを提示します。

| キーワード

#EDRやXDRなどxDR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含む） #フィッシング対策製品全般
#情報漏えい対策 #資産管理 #ネットワークのマイクロセグメンテーション関連製 #BYOD

| 視聴者の抱える課題

- エンドポイントデバイスの防御手法、脅威の検知手法を知りたい
- 情報漏えいをなんとかしても防ぎたい
- 情報漏えいを防ぐためマイクロセグメンテーションを学びたい
- 社内にある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、なにをしていいのか分からない
- 脆弱性が発表されても、対象となる機器がどこにあるのか分からない
- フィッシングから利用者／組織を守る方法が分からない
- EDR導入後の運用に課題を持っている
- EDRを回避するようなサイバー攻撃にどう対処するべきか分からない

| 概要

プロフェッショナルが伴走するセキュリティ運用

近年、セキュリティ運用に関する課題として「監視や対応の属人化」や「迅速なインシデント対応の困難さ」が各所で聞かれます。こうした中、マネージドセキュリティサービスのニーズが高まっていますが、**丸投げによる可視性の欠如**などを不安に思う企業もあるようです。本セクションでは、セキュリティ運用を最適化するために、**どこまでを自社で担い、どこからを任せるべきか**という“業務の線引き”を考察するとともに、**セキュリティ担当者がいかに付加価値の高い領域にシフトできるのか**を考察します。

| キーワード

#MSS #MSSP #MDR #SOC

| 視聴者の抱える課題

- サイバー攻撃を防ぎたいが、ノウハウがない
- 自社が目指すべきセキュリティの全体像を描けない
- セキュリティ強化に向けてどのような製品を導入するのが適切か分からない
- セキュリティ運用を担う人材や知識、ノウハウが不足している
- インシデント発生時の対応ノウハウが確立されていない
- インシデントに遭った際、被害状況を適切に把握したい
- インシデント被害後にビジネスを迅速に復旧させたい
- マネージドセキュリティサービスを利用する際にどこからどこまでを任せるか（または自分たちで対応するか）を切り分けられない
- マネージドセキュリティサービスの選定ポイントや、機能と提供形態を知りたい
- マネージドセキュリティサービスに開示すべき情報を知りたい

※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。

| 概要

企業のレジリエンスを高めるランサムウェア出口対策

近年は、取引先や子会社などサプライチェーンを経由した侵入被害が増加しており、万が一に備えた**事業継続や復旧の仕組み（レジリエンス）**が強く求められています。しかし、「レジリエンスをどう高めるか」「何を整備すべきか」といった問いには、いまだ多くの企業が答えを見出せていません。バックアップ、復旧、インシデント対応といった体制構築に悩む声も多く聞かれます。本セクションでは、ランサムウェアに強い組織づくりをテーマに、出口対策に関する実践的なノウハウをお伝えします。

| キーワード

#バックアップソリューション #SOAR #SIEM #SOC #EDR製品 #XDR #SASEソリューション #DLP（情報漏えい対策）製品

| 視聴者の抱える課題

- ・ インシデント発生時の対応ノウハウが確立されていない
- ・ ランサムウェアによって機密情報を窃取された後の対応が分からない
- ・ ランサムウェア対策に有効なバックアップ手法について知りたい
- ・ ランサムウェア被害後にデータおよびビジネスを迅速に復旧させる方法を知りたい

| 概要

AIにできることはAIに 今こそ進めたいセキュリティ運用自動化

サイバー攻撃者はAIなど最新技術を巧みに悪用して効率化を進める一方です。もはや増え続けるアラートに対して人手によるセキュリティ運用で対処するのは現実的ではありません。本セッションでは「人間だけでは無理」を前提に、AIをフル活用したセキュリティ運用自動化の必要性和具体的な導入ステップを解説。検知・分析・対応を自動連携させることで「統合的に守る仕組み」を構築し、事業継続を支える強靱な防御体制への道標を提示します。

| キーワード

#AIによるセキュリティ運用自動化 #SOAR #UEBA #SIEM #XDR関連

| 視聴者の抱える課題

開催中止

- 運用の手間がかかっている
- 運用がうまく回っていない／うまく回っているかどうかを判断できない
- 新たなサイバー脅威をカバーできない
- 専門知識を持つメンバーがいない
- 人材不足の問題を抱えている
- AIに関して興味がある

| 概要

PPAP卒業宣言～残された課題と現実的な次の一手

中央省庁が2020年に「脱PPAP」の方針を打ち出してから4年。あれから多くの企業がPPAP運用の見直しに取り組んできましたが、いまだ**約5割の企業がPPAPを継続**しているという調査結果もあります。なぜ“脱PPAP”が進まないのか――その背景には、業務フローの慣習、取引先との調整、代替手段の選定など、さまざまなハードルが存在します。本セッションでは、PPAP運用が根強く残る理由を明らかにするとともに、**セキュリティと利便性を両立したより効率的で現実的なファイル共有の手段**を探ります。

| キーワード

#PPAP #メール誤送信防止 #添付ファイルのリスク #ファイル転送のガバナンス

| 視聴者の抱える課題

開催中止

- PPAPの効果的な代替策を知りたい
- PPAPの代替策のメリット／デメリットをそれぞれ比較・検討したい
- PPAPをやめるべき理由を知りたい
- 従来の商習慣や取引先との関係性もあり、PPAPをやめられない
- PPAP問題についてあらためて知りたい

タイムテーブル

		2025年11月25日(火)	2025年11月26日(水)	2025年11月27日(木)	2025年11月28日(金)	2025年12月1日(月)
		セッション1: サイバーセキュリティリスクと マネジメント	セッション2:ゼロトラスト セッション3:認証技術とID統制	セッション4:クラウドセキュリティ セッション5:アタックサーフェス管理	セッション6:エンドポイントセキュリティ セッション7:マネージドサービス	セッション8:ランサムウェア対策
時間	枠 時間					
10:00-10:40	40分	モーニングセッション1 (セッション1)	モーニングセッション2 (セッション2)	モーニングセッション3 (セッション4)	モーニングセッション4 (セッション6)	モーニングセッション5 (セッション8)
10:50-11:20	30分	スポンサーセッション1-1 ご協賛企業決定	スポンサーセッション2-1 ご協賛企業決定	スポンサーセッション3-1 ご協賛企業決定	スポンサーセッション4-1 DAY4-6-S401 (セッション6)	スポンサーセッション5-1 ご協賛企業決定
11:30-12:00	30分	スポンサーセッション1-2 ご協賛企業決定	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 ご協賛企業決定	スポンサーセッション4-2 ご協賛企業決定	スポンサーセッション5-2 DAY5-8-S502 (セッション8)
13:00-13:40	40分	基調講演1-1 (セッション1)	基調講演2-1 (セッション2)	基調講演3-1 (セッション4)	基調講演4-1 (セッション6)	基調講演5-1 (セッション8)
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1-3 ご協賛企業決定	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 DAY3-4-S303 (セッション4)	スポンサーセッション4-3 ご協賛企業決定	スポンサーセッション5-3 DAY5-8-S503 (セッション8)
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション1-4 DAY1-1-S104 (セッション1)	スポンサーセッション2-4 ご協賛企業決定	スポンサーセッション3-4 DAY3-4-S304 (セッション4)	スポンサーセッション4-4 DAY4-6-S404 (セッション6)	スポンサーセッション5-4 DAY5-8-S504 (セッション8)
15:10-15:50	40分	基調講演1-2 (セッション1)	基調講演2-2 (セッション3)	基調講演3-2 (セッション5)	基調講演4-2 (セッション7)	
16:00-16:30	30分	スポンサーセッション1-5 ご協賛企業決定	スポンサーセッション2-5 ご協賛企業決定	スポンサーセッション3-5 ご協賛企業決定	スポンサーセッション4-5 ご協賛企業決定	
16:40-17:10	30分	スポンサーセッション1-6 DAY1-1-S106 (セッション1)	スポンサーセッション2-6 ご協賛企業決定	スポンサーセッション3-6 ご協賛企業決定	スポンサーセッション4-6 ご協賛企業決定	
17:20-17:50	30分	スポンサーセッション1-7 DAY1-1-S107 (セッション1)	スポンサーセッション2-7 DAY2-3-S207 (セッション3)	スポンサーセッション3-7 DAY3-5-S307 (セッション5)	スポンサーセッション4-7 DAY4-7-S407 (セッション7)	

※モーニングセッションおよび基調講演直後のスポンサーセッション枠は、「プラチナプラン限定枠」となります。
※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=64

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。

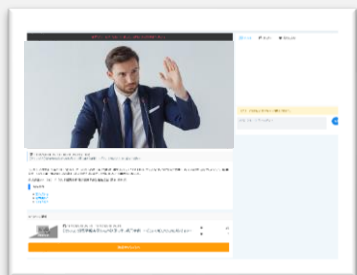
	セッションプラン			リストプラン	
	専用ゾーン	プラチナ	ゴールド	全リスト	セクションリスト
スポンサーセッション	●	●	●	—	—
セッションアンケート	●	●	●	—	—
資料配布	●	●	●	—	—
視聴者リード（全件納品） ※アーカイブ開始後2日目までの視聴者リードが納品対象となります。	●	●	●	—	—
協賛セクション申込者リスト	● (上限なし)	●	● (上限あり)	●	● (上限あり)
全申込者リスト（全件納品）	—	●	—	●	—
スポンサーロゴ掲載	販売終了	●	●	●	●
事前アンケート結果	●	●	●	●	●
開催報告書	●	●	●	●	●
リスト件数（すべてのリスト合計数）	300件想定	1,000件想定	350件想定	1,000件想定	350件想定
備考	*リスト件数は想定数です	*リスト件数は想定数です	*450件上限 *視聴者リードは上限を超えても全件納品	*リスト件数は想定数です	*450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）	¥5,000,000-	¥3,500,000-	¥2,400,000-	¥2,400,000-	¥2,000,000-

※別途料金にてオプションもお申込みいただけます。

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
※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

| 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・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。

| 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。

＼1社限定／

ITmedia Security Week | 専用ゾーン

ご提供内容

- 専用ゾーンの企画**
 - 集客サイト掲載用のゾーンタイトル・概要文の作成を含む
- 基調講演の配信（40分間×1枠）と講演者1名のアサイン**
 - ご協賛社さま自身でのアサインも可能。その場合の減額はありせん
 - 規定のスケジュールでのアサインが難しい場合は、弊社アサインで進行いたします
 - 弊社アサインの場合、講師謝礼が一定額を超える場合は別途申し受けます
- スポンサーセッション配信（30分間×2枠）**
 - 配信時間の変更など、仕様のカスタマイズは不可となります
 - 弊社スタジオでのLIVE登壇またはZoomでの事前収録となります
- 専用ゾーン申込者リスト（300件想定、保証数ではありません）**
 - ゾーン申込者、スポンサーセッション視聴者リストを提供いたします
 - 基調講演の視聴者リストの提供はありません
- 集客サイトにてダイヤモンドスポンサーとして社名ロゴ掲載**

ご提供金額

¥5,000,000-

お申込み締切

2025年9月26日（金）

タイムテーブル

イベント 6日目の午前枠を専用ゾーンとしてご提供

※ご協賛状況によってタイムテーブルが変更になる場合がございます

時間	枠 時間	
10:00-10:40	40分	モーニングセッション
10:50-11:20	30分	スポンサーセッション1
11:30-12:00	30分	スポンサーセッション2

基調講演

有識者によるご登壇
ITmediaでアサインいたします

ご協賛企業の スポンサーセッション

スポンサーセッションにて、
ご協賛社独自のご講演をいただきます

販売終了

ご留意事項

- 通常のスポンサーセッション枠と同様、視聴数は保証いたしません
- 集客について
 - 本専用ゾーンへの単独の告知などの集客施策は実施いたしません
 - 集客手段については弊社一任となります
- 規定スケジュールでの進行が難しい場合は申込者数が減少する場合がございます。
- 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や基調講演レポートのご提供はございません

※金額はすべて税別・グロス価格

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



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



TechLIVE
by ITmedia

2025年10月
オープン

「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

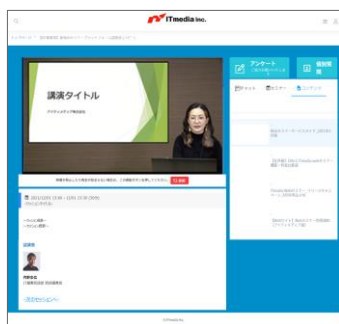
- **TechLIVEへの講演動画掲載について**
 - 掲載をご希望されない場合は、イベント協賛時に、事務局担当者までご連絡ください。
 - ご連絡がない場合は、下記の内容に従い掲載いたします
- **掲載対象動画**
 - 2025年10月以降に当社主催デジタルイベントでご講演いただいたスポンサーセッション動画（産業DXパートナーシップ系は対象外になります）
- **掲載開始時期**
 - 2025年10月以降にご協賛いただくイベントが終了し次第順次
- **掲載費用**
 - 無料（掲載にあたり、追加費用は発生いたしません）
- **動画の取り扱い**
 - 原則、イベント開催時に配信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）
 - 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。
- **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。

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 **1,000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)



※ 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。

リード提供数 **+100件**

※ ユーザー企業限定

料金 (税別・グロス価格)

¥4,500,000-

※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/I/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：go.itmedia.co.jp/I/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/I/291242/2024-04-30/2czfbvy>

料金はリード件数によって変動

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

料金 **¥500,000**

| 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/I/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～**

※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/291242/2024-06-14/2czswgv>

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

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**

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/291242/2024-08-05/2d122lq>

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

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>

※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**

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

料金 **¥50,000～**

※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

ご提供内容

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

登壇者構成

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

※ 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

仕様

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

1. 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

2. 動画納品：5万円（税別グロス）

ご実施条件

1. セッション付きプランを定価にてお申込ください。

2. 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。

タイムテーブルイメージ

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

基調講演1

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）

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)

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。

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。

ご留意事項

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

お申込締切

通常締切（開幕2か月前）と同日

ご協賛価格

¥1,500,000-

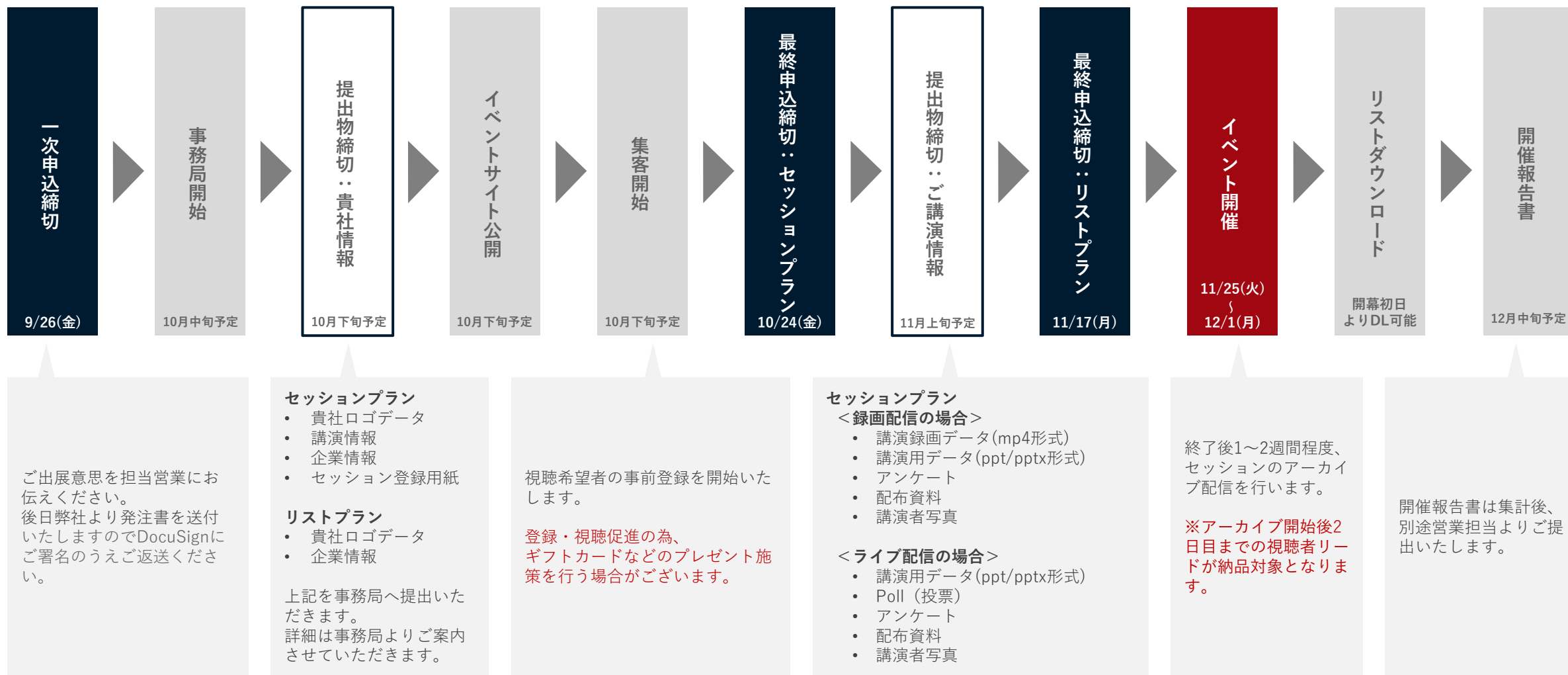
販売終了

販売終了

※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）

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。



※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、規模の縮小をする可能性がございます。あらかじめご了承ください。

@IT

“ビジネスを変革する” ITエキスパートのための技術専門メディア

■ 媒体資料

■ URL

■ PV

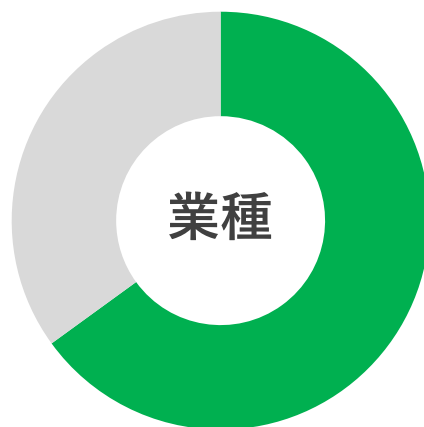
■ メルマガ配信数

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-10-14/tlw6gn>

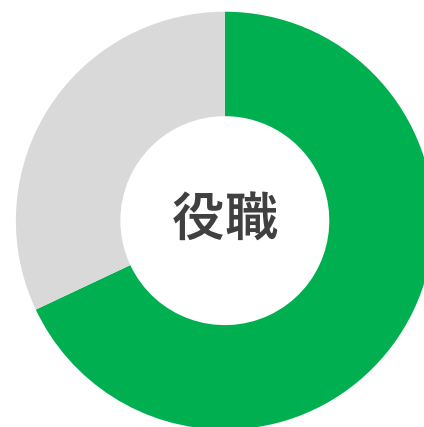
<https://atmarkit.itmedia.co.jp/>

約700万 PV/月 約356万 UB/月 ※2024年8月実績

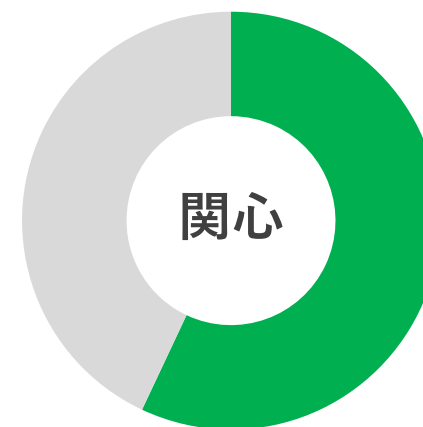
約57万通



ユーザー企業 約**65**%



係長クラス以上 約**60**%



クラウドネイティブに
取り組み済み・関心あり 約**57**%

※@IT読者意識調査 2024年4月「クラウドネイティブ編」

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

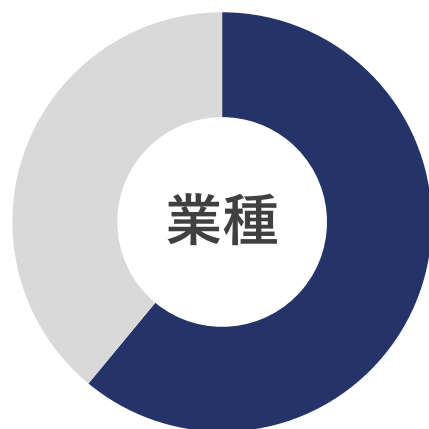
<https://mag.executive.itmedia.co.jp/>

■会員数

約9,700名 ※2024年4月実績

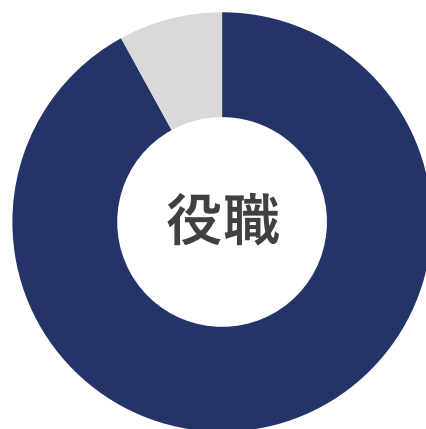
■年齢層ボリュームゾーン

40-50代



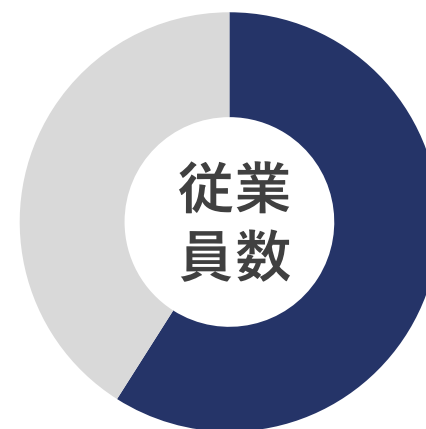
ユーザー企業 約**61**%

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%



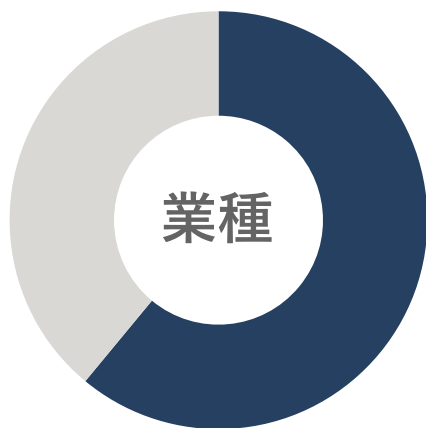
1000人以上 約**59**%

主な内訳：1001~5000人約26%,
10001人以上約23%

ITmedia エンタープライズ

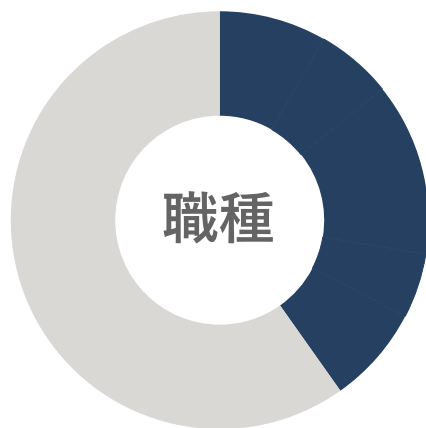
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

- 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



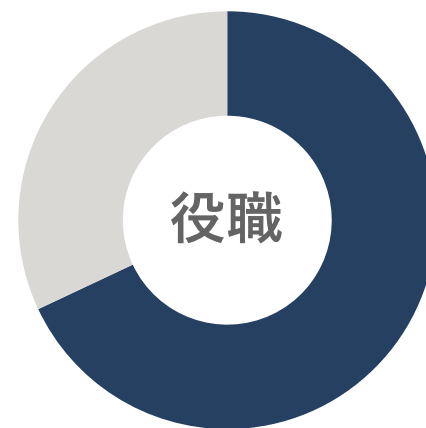
ユーザー企業 約**61%**

主な内訳：製造業37.9%, 商社・流通・サービス業27%



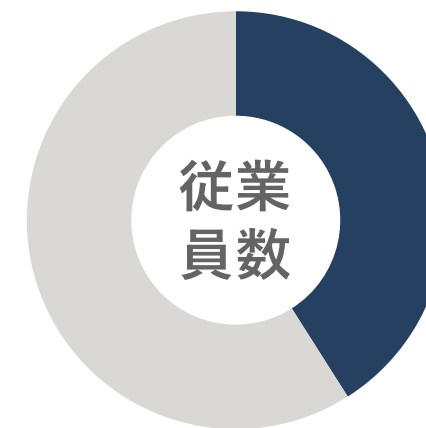
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

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%**

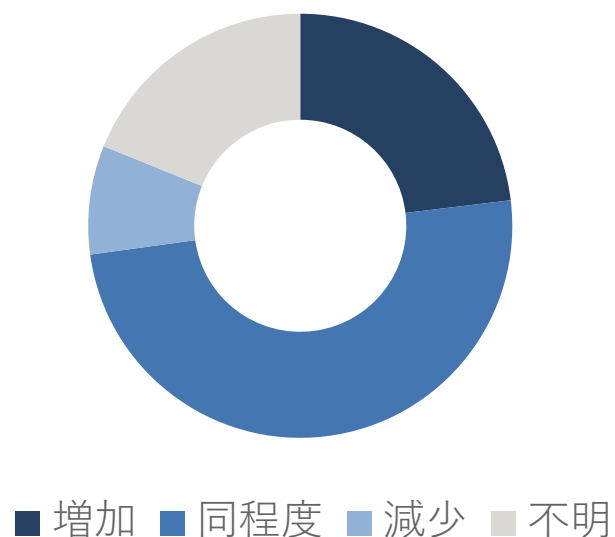
主な内訳：1000人～5000人未満20.3%,
5000人以上20.6%

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」

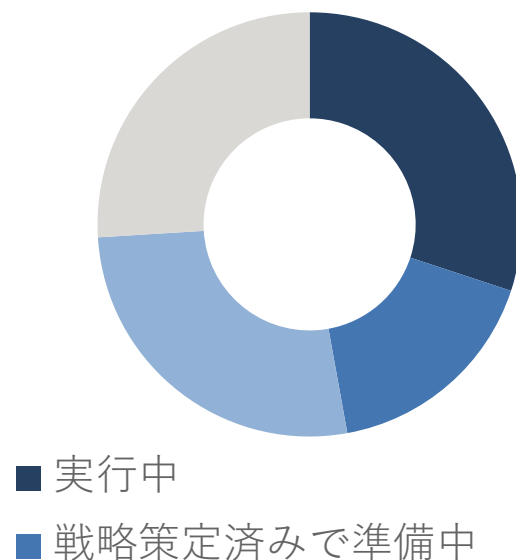
詳細はこちら：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-06-09/2cwt3qx>

2024年度のIT関連予算の増減



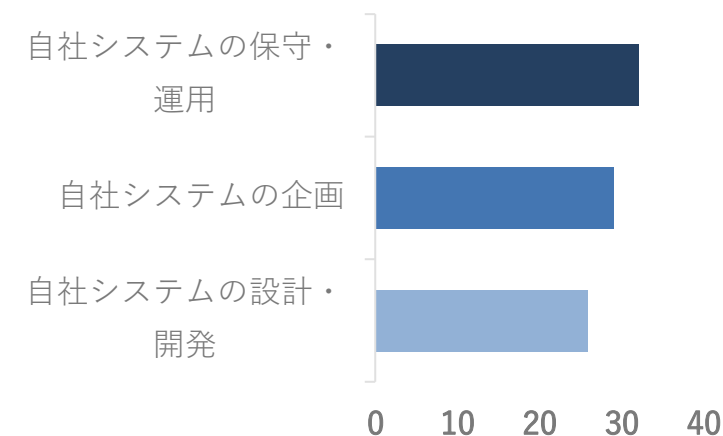
IT関連予算増加の企業 約**23%**

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%**

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。

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](#)