

Enterprise IT Summit 2026 冬

レガシーを解き放ち、AIで事業を加速せよ

開催日：2026年2月16日(月)～2月19日(木)

一次申込締切：2025年12月5日(金)

最終申込締切：セッションプラン…2026年1月16日(金)

リストプラン …2026年2月6日(金)

Enterprise IT Summit 2026 冬

レガシーを解き放ち、AIで事業を加速せよ

エンタープライズITは新たなステージに突入しようとしている。
生産性を最大限に引き上げ、新たな付加価値を創造する上でAI活用は欠かせない。

大企業のIT部門が選択すべきAI時代の最適解を6つのテーマでお届けする

主催メディア	ITmedia I/イベント ITmedia I/イノブライズ
開催日	2026年2月16日(月)～ 2月19日(木)
一次申込締切日	2025年12月5日(金)
最終申込締切日	セッションプラン：2026年1月16日(金) リストプラン：2026年2月6日(金)
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 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	Enterprise IT Summit 2025 春： 開催報告書

開催テーマ

1 | AI活用

成果につながるAI活用

キーワード：#生成AI #AIエージェント #マルチモーダルAI #ローカルLLM #AIガバナンス #生成AI業務統合

2 | データ基盤

価値創出の起点としてのデータ基盤構築

キーワード：#DWH #データレイク
#ETL #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

開催中止 | オンプレミス再考

AI時代の今こそ考えたい
戦略としてオンプレミス再考

キーワード：
#オンプレミス #脱クラウド #運用支援
#マネージドサービス

4 | レガシーモダナイゼーション

待ったなしのモダナイゼーション
レガシーシステムからの移行で押さえて
おくべき勘所とは？

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

3 | クラウド戦略

クラウドの真価を引き出しDXを
加速させるための具体的なアプローチ

キーワード：#プライベートクラウド
#パブリッククラウド #マルチクラウド
#リフト&シフト #ハイブリッドクラウド

開催中止 | ITコスト最適化

ITコスト最適化のための
次世代インフラマネジメント戦略

キーワード：
#クラウドコスト最適化 #FinOps
#予約インスタンス活用
#システムオペレーターバビリティ

5 | 脱VMware

失敗しない「脱VMware」

キーワード：
#VMware #仮想化基盤 #IaaS基盤
#ハイブリッドクラウド #HCI
#クラウドリフト #ITインフラ投資

開催中止

開催中止

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。

過去実績



名称	Enterprise IT Summit 2025 春 デジタル施策を「組織の力」に変える技術	
開催日	2025年5月19日（月）～ 5月23日（金） ※6月1日までアーカイブ配信	
対象	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、情報システム部門など	
主催	ITmedia エグゼクティブ、ITmedia エンタープライズ	
全申込者数	1,241人	
視聴者数	1,067人	
協賛 (※50音順)	・ アステリア株式会社 ・ アマゾン ウェブ サービスジャパン合同会社 ・ エンタープライズDB株式会社 ・ オーティファイ株式会社 ・ 株式会社キーエンス ・ Sansan株式会社 ・ Shopify Japan株式会社	・ 双日テックイノベーション株式会社 ・ 株式会社 DTS ・ 株式会社電通総研 ・ Tricentis Japan合同会社 ・ 日本アイ・ビー・エム株式会社 ・ 日立ヴァンタラ株式会社 ・ 株式会社マネジメントソリューションズ ・ レッドハット株式会社
申込みページ	https://members09.live.itmedia.co.jp/library/ODQ0NDI%253D?group=2505_EITS2025spr	
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-18/2d2fgr1	

基調講演

基調講演1

オートバックスセブングループの
「守りのIT、攻めのIT、攻めるIT」

株式会社オートバックスセブン IT管掌
株式会社オートバックスデジタルイニシアチブ
代表取締役社長

則末 修男 氏山

基調講演2

AIとDXツールの連携による
業務効率化とDX部門の動き方

ヤンマー建機株式会社
DX推進グループマネージャー

田中 重信 氏

基調講演3

データ管理の悩みをいかに解決する
か
塩野義製薬が見つけた“糸口”とは

塩野義製薬株式会社
DX推進本部 データサイエンス部
データエンジニアリンググループ
サブグループ長

雑賀 恵美 氏

基調講演4

なぜ今、AIとハイブリッドクラウドの
組み合わせが注目されている
のか？

アクセンチュア株式会社
テクノロジーコンサルティング本部
金融サービスグループ プリンパル・ディレクター

青柳 雅之 氏

基調講演5

2025年の崖に挑む 明治のメイン
フレーム脱却への軌跡

明治ホールディングス株式会社
グループDX戦略部業務1G

白松 妹佳 氏

全体概要

企業の競争力強化には、今やAIの活用が不可欠です。
自社に**最適なAI技術を見極め**、それを支える**データ基盤を整備**することが極めて重要なテーマとなっています。
一方で、多くの企業が**老朽化したレガシーシステムの存在**に悩まされている現実もあります。
その刷新に向けた**モダナイゼーション**の提案は出揃いつつあり、
さらに**生成AI**の登場によって、従来の手法もより効果的なアプローチが可能になりました。

本イベントは、**大企業のIT担当者や意思決定者**に、
かつてないほどに動きの速い技術動向をキャッチアップする機会を提供します。

エンタープライズITを力強く推進するパートナーとして、皆様のご協賛をお待ちしています。

開催テーマ

セッション**1** AI活用

セッション**2** データ基盤

セッション**3** クラウド戦略

開催中止 セッション**4** 再考

開催中止 セッション**5** 最適化

セッション**4** レガシーモダナイゼーション

セッション**5** 脱VMware

概要

成果につながるAI活用

AIの業務活用が本格化する一方、期待ほど成果が上がらないこと悩む企業が少なくありません。
その背景には、**AIエージェント**による**自律的タスク実行への対応不足**、人間とAIの協働における**感性データの軽視**、
そして**AIガバナンス体制の未整備**などがあると考えられます。
本セクションでは、**生産性向上**と**新たな価値創造**に寄与するためのAI活用についてあらためて考えます。

AI技術とソリューションを提供する企業様のご協賛をお待ちしています。

キーワード

生成AI# AIエージェント# マルチモーダルAI# ローカルLLM# AIガバナンス# 生成AI業務統合# AIリテラシー# プロンプトエンジニアリング# AI品質保証

視聴者の抱える課題

- AI導入に 期待していた業務効率化やコスト削減効果が実感できない
- AIの判断根拠が不透明で、現場での信頼性に欠ける
- メンテナンスやアップデートに想定以上のコストがかかる
- ガバナンスやセキュリティへの不安
- AI導入を先導する組織
- 人材の不足・経営層の理解不足により、適切な投資判断ができない
- AI導入による業務変化への現場の抵抗感
- 導入後の運用改善やカスタマイズができていない
- 他部門への横展開が思うように進まない
- 競合他社との差別化につながる活用方法が見つからない

※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

価値創出の起点としてのデータ基盤構築

データ分析基盤の構築はDXの一丁目一番地。しかし、データ量の爆発的増加と複雑化する要件により、データ管理の難易度は日々高まっています。**データセキュリティとガバナンス**、そして**データ保管コスト**も無視できない課題です。

本セクションでは、**膨大なデータを効率的に管理・処理する手法**を、経験豊富なエキスパートが解説。**生成AIとの連携も見据えた次世代データ基盤の最新アーキテクチャ**について、知見を共有します。

データ収集と統合、活用の課題を解決するソリューションを提供する企業様のご協賛をお待ちしています。

キーワード

#DWH #データレイク #ETL #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
#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

視聴者の抱える課題

- 分析やモデルの学習にしたいデータが多過ぎる
- データの保管コストが気になる
- データが分散して一元管理できていない
- データの品質やセキュリティが担保されているか不安
- データのトレーサビリティ（追跡可能性）が確保できない
- データ統合の技術的な複雑さに対応できない
- データ分析に必要なスキルを持つ人材が不足している
- データガバナンス体制が整備されていない
- リアルタイムでのデータ処理が困難
- 生成AIとの連携方法がわからない
- 投資対効果が見えづらく、経営層への説明に困る
- 既存システムとの連携に課題がある

※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。

セクション3 | クラウド戦略

※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

| 概要

クラウドの真価を引き出しDXを加速させるための具体的なアプローチ

パフォーマンス、可用性、拡張性などの観点から**クラウドファースト戦略**を選択する企業が増えています。しかし、単なる「**リフト&シフト**」では投資効果の最大化は見込めません。また、一口にクラウドと言っても、どのサービスが自社に最適なのか見極めるのは簡単ではありません。**マルチクラウド**も視野に入れば、選択はさらに複雑になります。本セクションでは、**クラウドの特性を最大限に生かしたモダナイゼーションの在り方**を解説。クラウド移行を検討している企業、あるいはすでに着手しているものの課題に直面している企業に対し、実践的な指針を提供します。

パブリッククラウド提供ベンダー、クラウド移行ソリューションをお持ちの企業様のご協賛をお待ちしています。

| キーワード

#パブリッククラウド #プライベートクラウド #ハイブリッドクラウド #マルチクラウド
#リフト&シフト #クラウドネイティブ #クラウドファースト #クラウドロックイン

| 視聴者の抱える課題

- 複数ITインフラ運用の負荷が高い
- レガシーシステムの保守コストが増大
- システム障害時の復旧時間が長い
- 技術者のスキル不足で対応が困難
- 季節変動への対応が困難
- IT投資のROIが見えない
- クラウド戦略の方向性が定まらない
- 移行優先順位の判断ができない
- ベンダーロックインのリスクがある

※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。

開催中止 | オンプレミス再考

※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

概要

AI時代の今こそ考えたい 戦略としてのオンプレミス回帰

ITインフラ戦略の見直しは多くの大企業にとって喫緊の課題ですが、**クラウドが常に最適解であるとは限りません。**
また、一度はクラウド移行を試みたもののTCOなどの観点から「**脱クラウド**」にかじを切る企業も存在します。
オンプレミスに残るシステムは、運用負荷から負のイメージを持たれがちです。しかし、企業の競争力の源泉である重要な情報は、セキュリティやガバナンスの観点から**オンプレミスに残さざるを得ない**現実もあります。
本セクションでは、「**動かさないシステム資産**」を負債にせず、次の成長の原資として再生するための現実的なアプローチを考察します。

オンプレミス環境の強みを最大限に活かした、実践的なモダナイゼーション戦略を提案可能な企業様のご協賛をお待ちしています。

キーワード

オンプレミス #脱クラウド #運用支援 #マネージドサービス

開催中止

視聴者の抱える課題

- レガシーシステムとDXの板挟みに悩んでいる
- 運用管理の負荷とコストが重い
- システムが分断されてデータ活用が進まない
- 新しい技術やビジネスの変化に対応するための改修に時間とコストがかかり俊敏性を損なっている
- 「脱クラウド」という選択肢を探りたい

※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。

開催中止 | ITコスト最適化

概要

ITコスト最適化のための次世代インフラマネジメント戦略

クラウド移行やDX推進により複雑化するITインフラにおいて、コスト最適化と運用の複雑化が大きな課題となっています。本セッションでは、「Finance」と「DevOps」を掛け合わせた「FinOps」の考え方を意識しつつ、インフラの可視化から始まり、クラウドリソースの適正配置、運用自動化によるコスト削減手法までを解説。また、AI活用による予測型コスト管理など、最新のベストプラクティスを紹介し、持続可能なインフラ運用を実現するための具体的なロードマップを提供します。

ITSM/ITOM/ITAM、FinOpsなどのソリューションをお持ちの企業様のご協賛をお待ちしています。

キーワード

#クラウドコスト最適化 #FinOps (Financial Operations) #システムアーキテクチャ #リソース適正配置 #運用自動化 #コスト予測・分析 #IT投資判断 #分散クラウド #ハイブリッドクラウド戦略 #予約インスタンス活用 #TCO (Total Cost of Ownership) 削減

開催中止

視聴者の抱える課題

- ・ クラウド利用料金が予想以上に膨らんでいる
- ・ どこでコストが発生しているか把握できていない
- ・ 無駄なインスタンスやサービスが放置されている
- ・ 経営陣からコスト削減の圧力を受けている
- ・ オンプレミスとクラウドの最適な配分が分からない
- ・ 運用工数が多く人件費がかさんでいる
- ・ 将来のコスト予測ができず予算策定に困っている
- ・ セキュリティ要件とコストのバランスが取れない
- ・ 技術的知識不足でベンダー提案を適切に評価できない
- ・ レガシーシステムの維持費用が重荷になっている
- ・ 災害対策やバックアップのコストが課題となっている

※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

待ったなしのモダナイゼーション レガシーシステムからの移行で押さえておくべき勘所とは？

レガシーシステムの老朽化や、多くの企業が利用するSAP ERPのサポート終了といったリスクに対し、経済産業省が警鐘を鳴らした「**2025年の崖**」の問題は、すでに多くの大企業で認識されつつあります。しかし、対策が進んでいるとはいえ、依然として楽観視できる状況ではありません。ならば、出遅れた企業が今からでも**最低限取り組むべきこと**とは何か。**モダナイゼーションを実現するうえで押さえておくべき勘所**とは……。本セクションで、それらの本質に迫ります。

| 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

| 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

| 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**

概要

失敗しない「脱VMware」

近年のライセンス体系変更や製品ポートフォリオの見直しをきっかけに、コスト増大や将来的な不確定要素への懸念から「**脱VMware**」を模索する企業が増加しています。現状維持か、**Hyper-V**や**HCI**など他の仮想化基盤への移行するか、本セクションではそれぞれの選択肢で想定される課題と対策を具体的に検討し、**移行時のリスクとコスト、技術的な制約を整理**してIT担当者が自社に最適な判断を下すための判断材料を提供します。

脱VMwareの代替ソリューションをお持ちの企業様のご協賛をお待ちしています。

キーワード

#仮想化基盤 #IaaS基盤 #ハイブリッドクラウド #Vmware #HCI #クラウドリフト #ITインフラ投資

視聴者の抱える課題

- VMware製品群を利用しており、今後のIT基盤運用の在り方やハイブリッドクラウド構成の在り方を見直そうと考えている
- 情報システム部門・IT投資の最適化を検討している

※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。

2月16日(月)		2月17日(火)		2月18日(水)		2月19日(木)	
時間	枠時間	セッション1：AI活用	セッション2：データ基盤	セッション3：クラウド戦略 セッション4： レガシーモダナイゼーション	セッション5：脱VMware		
13:00～13:40	40分	基調講演1 (セッション1)	13:00～13:40 40分	基調講演2 (セッション2)	13:00～13:40 40分	基調講演3-1 (セッション3)	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)	13:50～14:20 30分	スポンサーセッション2- 1 ご協賛企業決定 (セッション2)	13:50～14:20 30分	スポンサーセッション3-1 DAY3-3-S301 (セッション3)	13:50～14:20 30分
14:30～15:00	30分	スポンサーセッション1-2 DAY1-1-S102 (セッション1)	14:30～15:00 30分	スポンサーセッション2-2 DAY2-2-S202 (セッション2)	14:30～15:00 30分	スポンサーセッション3-2 DAY3-3-S302 (セッション3)	14:30～15:00 30分
15:10～15:40	30分	スポンサーセッション1-3 DAY1-1-S103 (セッション1)	15:10～15:40 30分	スポンサーセッション2-3 DAY2-2-S203 (セッション2)	15:10～15:50 40分	基調講演3-2 (セッション4 レガシーモダナイゼーション)	15:10～15:40 30分
15:50～16:20	30分	スポンサーセッション1-4 DAY1-1-S104 (セッション1)	15:50～16:20 30分	スポンサーセッション2-4 DAY2-2-S204 (セッション2)	16:00～16:30 30分	スポンサーセッション3-3 DAY3-4-S303 (セッション4)	15:50～16:20 30分
16:30～17:00	30分	スポンサーセッション1-5 DAY1-1-S105 (セッション1)	16:30～17:00 30分	スポンサーセッション2-5 DAY2-2-S205 (セッション2)	16:40～17:10 30分	スポンサーセッション3-4 DAY3-4-S304 (セッション4)	16:30～17:00 30分

※セッション3「クラウド戦略」、セッション4「レガシーモダナイゼーション」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。



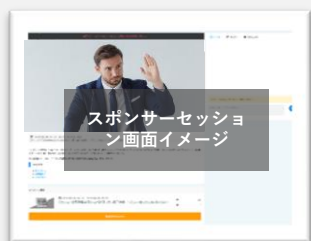
	セッションプラン		リストプラン	
	プラチナ	ゴールド	全リスト	セクションリスト
スポンサーセッション	●	●	—	—
セッションアンケート	●	●	—	—
資料配布	●	●	—	—
視聴者リード（全件納品）	●	●	—	—
協賛セクション申込者リスト	●	● （上限あり）	●	● （上限あり）
全申込者リスト（全件納品）	●	—	●	—
スポンサーロゴ掲載	●	●	●	●
事前アンケート結果	●	●	●	●
開催報告書	●	●	●	●
リスト件数（すべてのリスト合計数）	800件想定	350件想定	800件想定	350件想定
備考	*リスト件数は想定数です	*450件上限 *視聴者リードは上限を 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）	¥4,000,000-	¥2,800,000-	¥2,600,000-	¥2,000,000-

※セクション3「クラウド戦略」、セクション4「レガシーモダナイズेशन」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。

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参加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。

参加意欲が高まる 開催2週間前～開催直前に注力

01

申込者数目標の達成

92.5%

80企画 中74企画が会期内に達成

02

申込者数達成率

122.4%

実申込者数 ÷ 想定申込者数
の中央値

03

参加率（歩留まり）

82.2%

参加者数 ÷ 実申込者数の中央値

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

②TechLIVEへの掲載

TechLIVE by ITmedia



③ITmedia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。

本イベント セッション登壇付きプラン



- ※ 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

[illegible]

※ 詳細は[こちら](#)をご覧ください。

料金（税別・グロス価格）

※ ユーザー企業限定

19

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/l/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/l/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/l/291242/2024-04-30/2czfbv9>

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/l/291242/2024-04-30/2czfbv9>

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/l/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（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/291242/2024-06-04/2czqsty>

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）

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・割引率は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：<https://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（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／

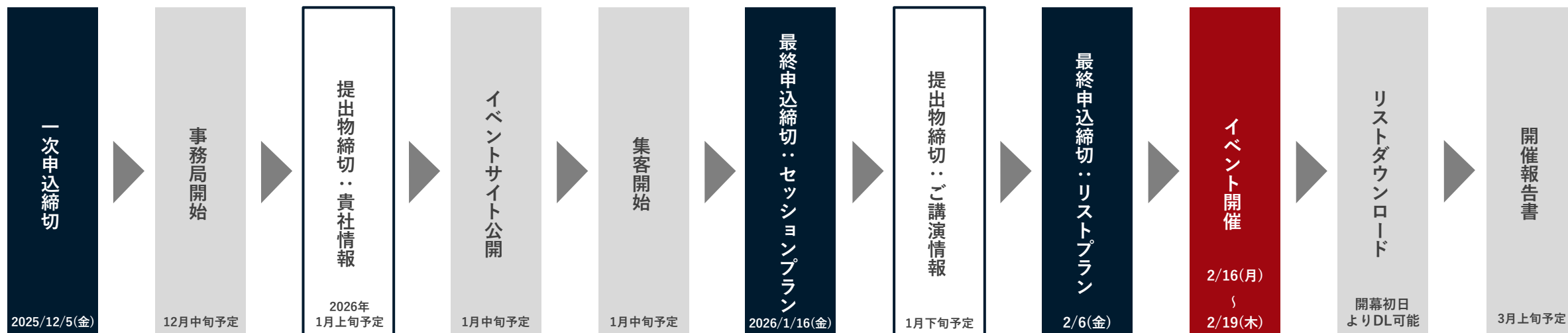
ITmedia主催デジタルイベント特別企画 | パネルディスカッション

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 - 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 - 動画納品：5万円（税別グロス）
ご実施条件	- セッション付きプランを定価にてお申込ください。 - 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	締切（開幕2か月前）と同日
ご協賛価格	¥1,500,000-

※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。



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

- ・ 貴社ロゴデータ
- ・ 講演情報
- ・ 企業情報
- ・ セッション登録用紙

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。

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

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。

※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あります。あらかじめご了承ください。

｜ 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。

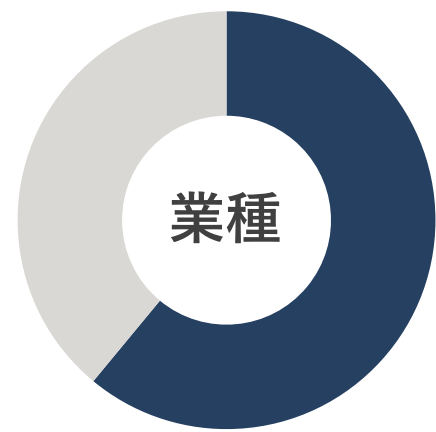
リスク5：視聴側における障害

- ・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。

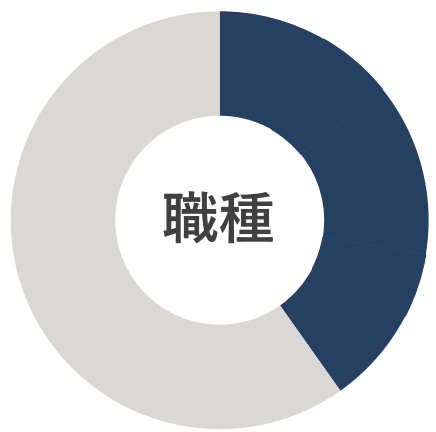
ITmedia エンタープライズ

ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

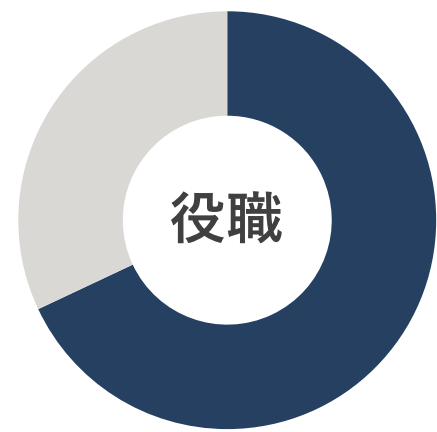
- ターゲット読者 主に大企業でIT戦略の企画立案、導入システムの運用管理を担うIT担当者
- URL <https://www.itmedia.co.jp/enterprise/>
- PV 約113万 PV/月 約68万 UB/月 ※2024年7月実績
- メルマガ購読数 約25万通



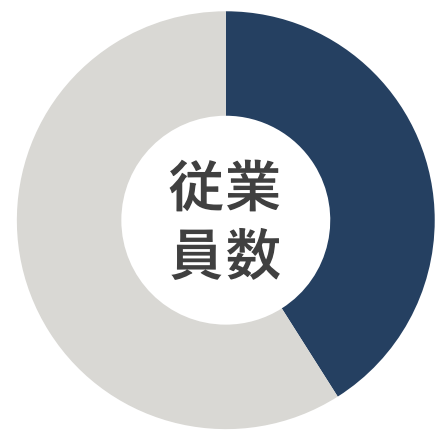
ユーザー企業 約**63%**
主な内訳：製造業31.6%,小売り・流通・サービス業27.6%



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) 9.5%
経営・経営企画9.2%



係長クラス以上 約**69%**
主な内訳：課長クラス22.6%,部長クラス15.8%



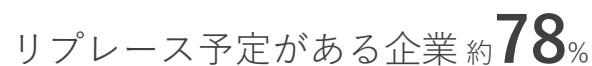
1000人以上 約**42%**
主な内訳：1000人～5000人未満19.0%,
5000人以上22.9%

参考：ITmedia エンタープライズ読者調査 2025年4月 「IT戦略編」

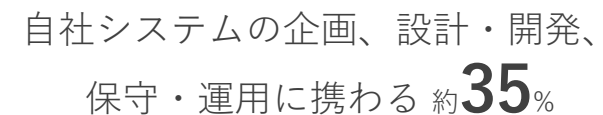
2025年度のIT関連予算の増減



レガシーシステムのリブレース予定



読者の業務内容



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/I/291242/2020-10-14/tlw6gs>

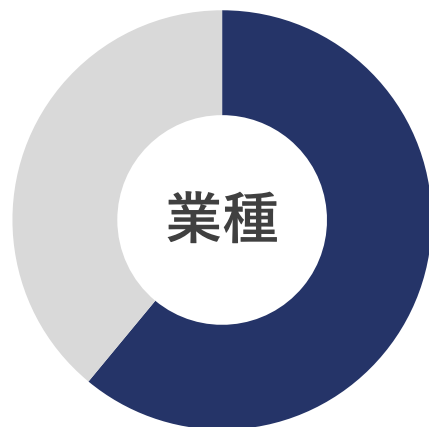
■ URL

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

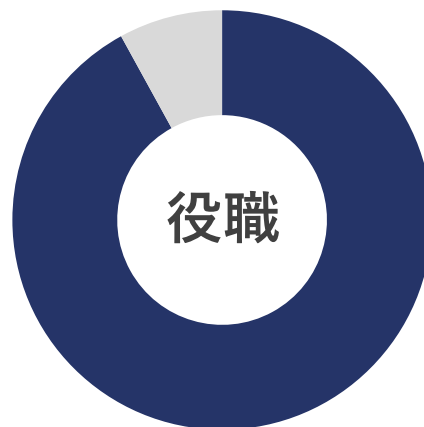
■ 会員数

約9,814名 ※2025年2月実績。上場企業および上場相当企業の課長職以上を対象

■ 年齢層ボリュームゾーン 40-50代

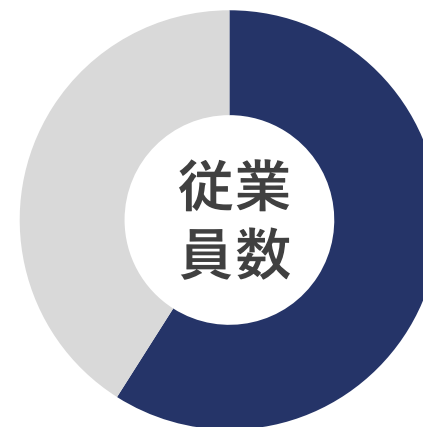


ユーザー企業 約**61**%



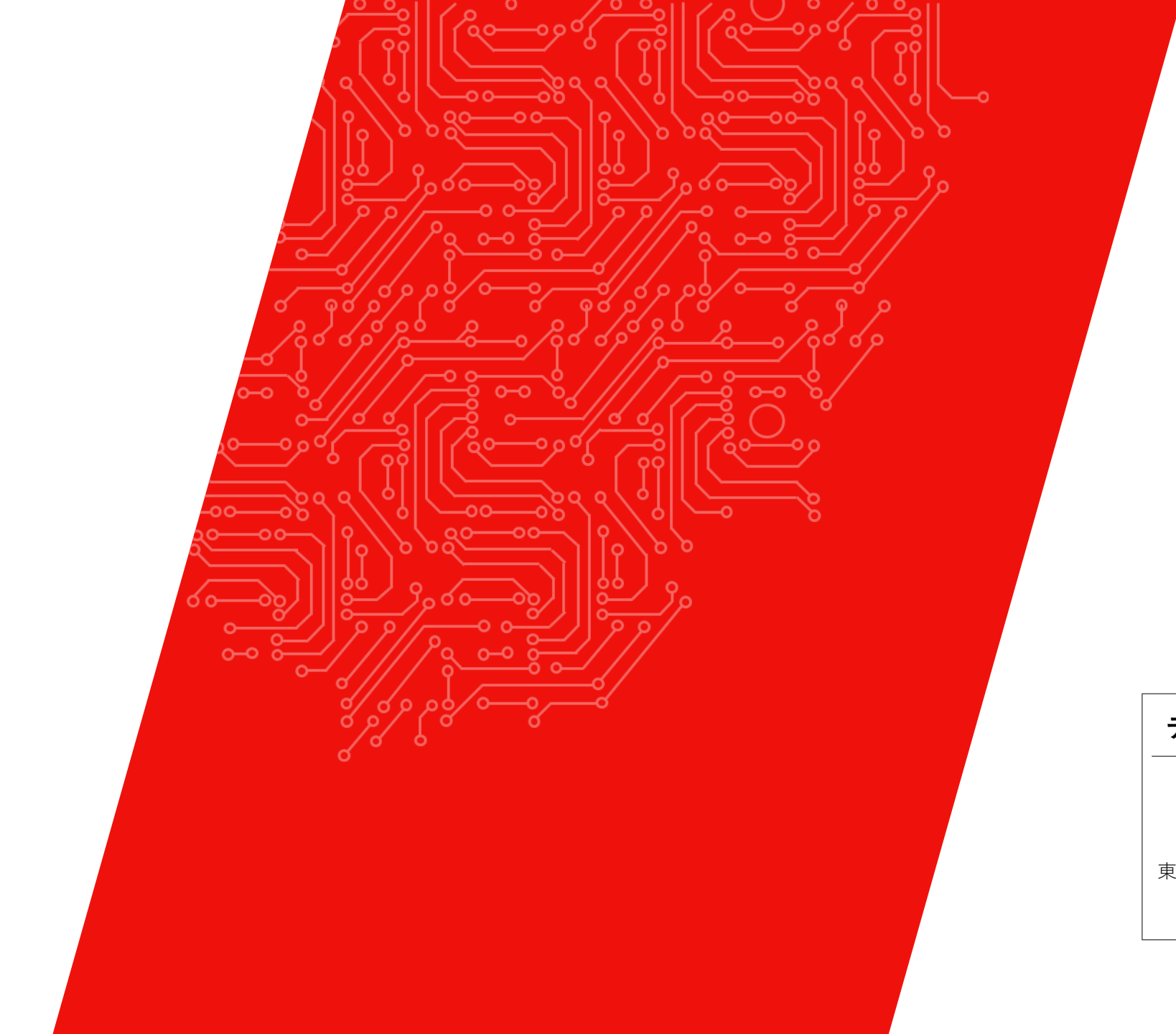
課長クラス以上 約**92**%

主な内訳：部長クラス37.6%，課長クラス43.1%



1000人以上 約**59**%

主な内訳：1001～5000人25.8%，10001名以上23.0%



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](#)