

MONOist編集部企画 オンライン番組

クロス・テーマ
X *THEME*

第1回：2026年2月18日（水）配信予定

DXで成功した中小企業

～現場を変えたリーダーたち～

番組パートナープラン



番組趣旨・コンセプト

X THEME (クロス・テーマ)

業界内で注目されているキーパーソン同士が「今知りたいこと」を“本音”で語り合うクロストーク番組。

あえて番組MCをおかず、出演者同士の自然体のトークで、キーパーソンの視点をダイレクトに視聴者に届けます。

番組名	X THEME (クロス・テーマ)
企画	MONOist編集部
制作・配信	MONOist編集部 TechLIVE by ITmedia
配信時間	各回45～60分程度 (予定)



第1回番組概要

DXで成功した中小企業～現場を変えたリーダーたち～

日本の製造業の競争力強化には、中小企業におけるDX推進が不可欠です。しかし、現場では人材不足・投資制約・デジタル化への抵抗感など、多くの壁が存在します。

第1回では、DXに果敢に取り組み、成果を上げた中小企業の経営者・現場リーダーが集結。実際の課題、導入プロセス、成果、そして今後の展望を“本音”で語ります。

LIVE配信

2026年2月18日（水）予定

配信形式

オンライン配信（LIVE配信＋アーカイブ5営業日）

事前申込者数

想定300名

アーカイブ配信2営業目までの視聴情報を、3営業日目に納品します。

申込締切

リード提供＋番組内CM放映プラン…1月16日（金）
リード提供のみプラン…1月27日（火）

主催・企画
告知・集客

 MONOist

 TechLIVE
by ITmedia

想定トーク内容

第1章: なぜDXに踏み切ったのか

人材不足、顧客要求の高度化、収益性低下など、

第2章: DX導入のリアル

ツール・システム選定の決め手、社内の抵抗勢力とそれをいかに突破したか、投資回収の見通しの立て方などの具体的なプロセスを深掘りします。

第3章: DXで現場はこう変わった

生産性、リードタイム、不良率といった数値の変化、顧客との関係性改善、そして現場スタッフの意識の変化について語ります。

第4章: これからの中小製造業DX

AI、デジタルツイン、クラウド活用の次の一手、地域や異業種との連携の可能性、若手人材を惹きつける仕組みづくりなど、未来の展望を議論します。

想定視聴者像

地方中小製造業の経営者



- 年齢層：40～60代
- 役職：代表取締役、専務、工場長クラス
- 関心テーマ：
 - DX推進による人材不足
 - 後継者問題の解決生産性向上
 - コスト削減の成功事例自社に合ったIT投資
 - 補助金活用のヒント
- 課題意識：
 - デジタル人材が社内にはいない
 - 導入コストに対するROIが見えない
 - 現場からの反発をどう抑えるか悩んでいる
- 視聴目的：
「自分たちでも実現できそうなDXの形」を見つきたい

設計/生産技術部門リーダー



- 年齢層：30～50代
- 役職：設計部長、技術主任、製造技術課長
- 関心テーマ：
 - CAD/CAE/PLM刷新やデータ連携の最適化
 - 属人化解消、設計ノウハウの共有化
 - ITツール導入時の社内教育や定着ノウハウ
- 課題意識：
 - 部門ごとにデータ形式がバラバラで連携できない
 - 「現場が使える」ツール設計に悩む
 - トップダウンとボトムアップの板挟み
- 視聴目的：
「他社がどうやってDXを成功させたか」を現場感覚で知りたい

現場DX推進担当・若手実務層



- 年齢層：20～40代
- 役職：DX推進／システム担当、現場主任
- 関心テーマ：
 - IoT端末やクラウド活用の実装プロセス
 - PoCから本格導入までの壁を乗り越える方法
 - 小規模でもできるAI・データ分析活用
- 課題意識：
 - 現場の反応が悪く、データ入力が続かない
 - IT知識が足りず、ベンダー任せになりがち
 - 成果を上層部に説明するのが難しい
- 視聴目的：
「現場に根づくDX」や「失敗しない進め方」を学びたい

共通トレンド：生成AI・デジタルツイン・カーボンニュートラルへの関心が急速に高まっている

番組からの提供価値：リアルな成功・失敗談を通じ、同規模・同課題の他社に学ぶ「行動のきっかけ」を与える

想定視聴者 & 課題感

地方中小製造業の経営者

- ・ DXを進めたいが、何から始めればよいか模索中
- ・ 投資効果が明確な事例を求めている

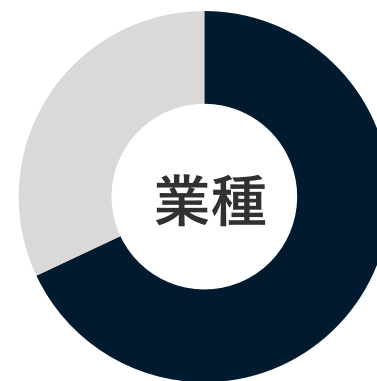
設計部門のリーダー

- ・ CAD/CAE/PLMツールの刷新検討中
- ・ 生産性向上・属人化解消がミッション

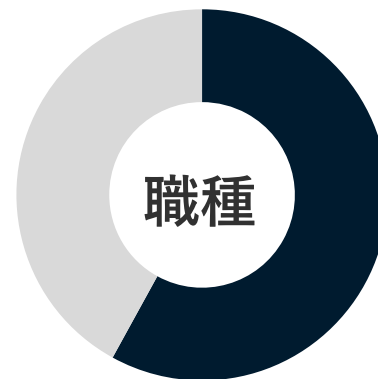
現場DX推進担当者

- ・ IoT・クラウド活用事例の具体的プロセスに興味
- ・ 現場への浸透施策や失敗回避策を知りたい

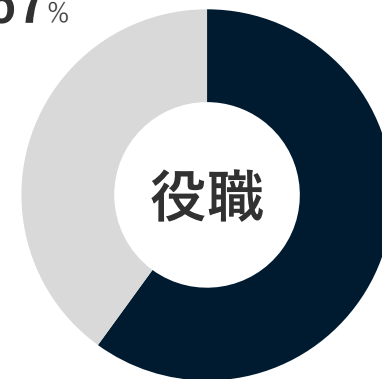
主催メディアの読者属性



製造業 約67%



モノづくり関連職 約58%



課長クラス以上 約61%

※「MONOist読者調査2024」より 調査期間：2024/6/20～7/24 N=675

番組監修

X THEME第1回の番組構成内容は、長年にわたり中小企業でのDX実現に向けた支援に取り組まれている松島 桂樹 氏に監修いただいています。



松島 桂樹 氏

➤ 略歴

日本IBMを経て、1990年半ばから経営学の研究者としてITを活用した中小企業経営を支援する活動を展開。現在では、ソフトピアジャパン理事長として岐阜県内の中小企業や経済団体、ITベンダーの育成に注力する。

➤ 所属・肩書き

- 公益財団法人ソフトピアジャパン理事長
- 中小企業庁「電子受発注システム普及促進に向け実証調査事業連絡会議」座長
- 全国銀行資金決済ネットワーク「ZEDI利活用促進WG」委員
- 日本商工会議所「デジタル化推進専門委員会」委員
- 一般社団法人クラウドサービス推進機構（CSPA）理事・特別研究員

番組パートナーについて

編集部企画の動画コンテンツに「番組パートナー」としてスポンサーいただくことで、市場を盛り上げている企業としての企業ブランディングと、番組視聴者のリード獲得が可能です。

01

貴社コンテンツの制作不要

アイティメディア独自で企画・制作を進行するため、貴社のコンテンツ準備が不要。

02

意思決定者のリード獲得

製造業の経営層・管理職クラスなど、意思決定者に近い属性へ視聴誘導を行います。

03

貴社ブランド価値向上

動画はTechLIVE by ITmediaに無期限アーカイブ。長期的なブランディングに寄与します。



編集部が動画番組を制作

掲載



オンラインセミナー形式で配信

メール誘導・各メディアからの誘導



MONOist

視聴者リード



視聴者リードをパートナー企業に納品

番組パートナー 提供内容

A：リード提供＋番組内CM放映プラン

- 1 **事前申込者リード提供**
・事前申込者リード：300件想定
- 2 **視聴画面内 社名掲載**
・パートナー企業名を表示
- 3 **主催者アンケート 回答情報**
・提供リードに主催者アンケートの回答情報を付与
- 4 **番組動画内CM放映**
・CM30秒枠×2回
・番組途中／番組終了後に放映
・複数社協賛の場合、お申込順に放映

ご協賛価格：**150万円**

お申込締切：**1月16日（金）**

B：リード提供のみプラン

- 1 **事前申込者リード提供**
・事前申込者リード：300件想定
- 2 **視聴画面内 社名掲載**
・パートナー企業名を表示
- 3 **主催者アンケート 回答情報**
・提供リードに主催者アンケートの回答情報を付与

ご協賛価格：**100万円**

お申込締切：**1月27日（火）**

日本の“モノづくり”を支援する専門情報メディア

■ 媒体資料

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-08-27/r9tr59>

■ URL

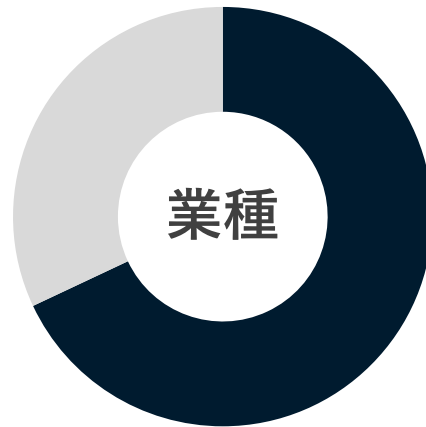
<https://monoist.itmedia.co.jp>

■ PV/UB

約180万 PV/月 約60万 UB/月 ※2025年3月実績

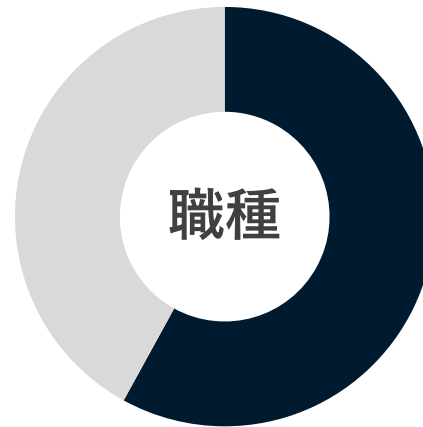
■ メルマガ配信数

モノづくり総合版 約23.4万通 / 日刊MONOist 約8.3万通



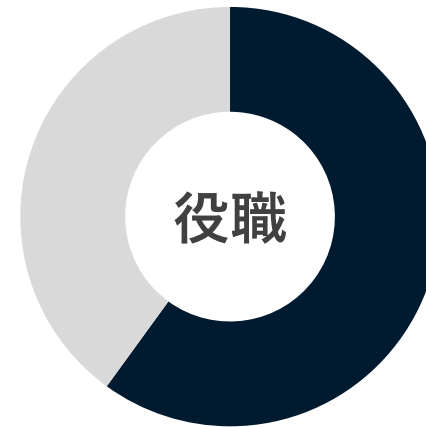
製造業 約**67**%

主な内訳：製造業67.2%, その他32.8%



モノづくり関連職 約**58**%

主な内訳：モノづくり関連職 58.5%,
社内情報システム 12.8%



課長クラス以上 約**61**%

主な内訳：課長クラス 21.5%,
係長・主任クラス 19.8%

※「MONOist読者調査2024」より 調査期間：2024/6/20～7/24 N=675

「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

ITmediaが培ってきた取材力と専門性を生かし、
テクノロジーで変革する現場の熱量や、その背景にある技術を
映像で伝えるテクノロジー専門動画プラットフォームです。



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



※画像はイメージです



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
Mail : sales@ml.itmedia.co.jp