ITmedia Security Week 2026 春

～「つながり」を守り、事業継続性を担保する～

開催日　　：2026年5月25日(月)~6月1日(月)
一次申込締切：2026年締切済日(木)
最終申込締切：セッションプラン…2026年4月17日(金)
　　リストプラン　　…2026年5月18日(月)

開催概要

名称	ITmedia Security Week 2026 春 ～「つながり」を守り、事業継続性を担保する～
開催日	2026年5月25日(月)~6月1日(月)
一次申込締切	2026年3月 締切済
最終申込締切	セッションプラン：2026年4月17日(金) リストプラン　　：2026年5月18日(月)
申込者数	想定1,000名 **※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。**
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、SIerなど
ご協賛プラン	セッションプラン　｜180万円～ リストプラン　　｜200万円～
イベント形式	複数社協賛型デジタルイベント
主催・企画 告知・集客	@IT atmarkIT　ITmedia エグゼクティブ　ITmedia エンタープライズ
運営	アイティメディア株式会社
過去開催実績	＜ITmedia Security Week 2026 冬＞ • お申込みページ▶こちら • 開催報告書▶こちら

企画趣旨

～「つながり」を守り、事業継続性を担保する～

多くの企業がビジネスのスピードを上げるために、
クラウドサービスや**外部ベンダー**との連携を深めています。
しかし、この「**つながり**」が深化する一方で
サプライチェーン攻撃が猛威を振るうなど、
一企業のセキュリティ対策を超えた広範なリスクが
顕在化しています。
この時代におけるセキュリティ対策には**自社の境界だけでなく**
「**つながるすべて**」を視野に入れた多角的な戦略が不可欠です。
本イベントでは、**サプライチェーン全体を俯瞰し**、
脆弱性をどう特定・評価するか、
そして、事業継続性を担保できる**レジリエンスの高い体制**を
いかに構築するかについて、
現実的なロードマップと実践的なアプローチを提供します。

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。

© ITmedia Inc.

コンテンツ

開催テーマ

1. 事業レジリエンスを高めるセキュリティ施策	#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 #AIを悪用したサイバーセキュリティ攻撃の激化
2. 「適応型」セキュリティへの進化――ゼロトラストを再定義する	#SASE #SSE #ZTNA #CASB #MFA #PAM #SOC/CSIRT #SIEM #IAM
3. AI時代のパスワードレスとID統制の徹底	#パスワードレス #FIDO #パスキー（Passkey）#多要素認証（MFA）#適応型認証 #リスクベース認証 #生体認証
4. マルチクラウドの複雑性を乗り越える	#マルチクラウド #ハイブリッドクラウド #CSPM #CNAPP #CIEM #SSPM #CWPP #CDR #DevSecOps
5. AIの価値を引き出す次世代データガバナンスの実践方法	#データ暗号化 #AISPM #DSPM #DLP #MDDR #ポスチャーマネジメント #データ保護
6. 次の壁に挑むエンドポイントセキュリティ――運用強化とAI活用	#AIによる脅威検知、分析 #EDR #XDR #xDR #マルウェア検知 #フィッシング対策 #情報漏えい対策 #資産管理
7. AIで実現するランサムウェア対策　レジリエンスの本質とは	#バックアップソリューション #SOAR #SIEM #SOC #EDR #XDR #SASE #DLP
8. サプライチェーンを守り抜く	#サプライチェーンセキュリティ #グループガバナンス #サイバーレジリエンス #OTセキュリティ
9. 「敵から見た自社」を暴くASMと脆弱性管理	#ASM #EASM #VPT #脆弱性マネジメント #CTEM #リスクベース脆弱性管理 #バグバウンティ
10. 「守り」の限界突破！ AI／自動化によるSOC・CSIRT機能の強化	#AIによるセキュリティ運用自動化 #SOAR #UEBA #SIEM #XDR #TDIR（脅威検知・調査・対応）
11. プロが伴走するセキュリティ運用　自社に残すべき役割とは	#MSS #MSSP #MDR #SOC

© ITmedia Inc.

コンテンツ

テーマ1｜サイバーセキュリティリスクとマネジメント

事業レジリエンスを高めるセキュリティ施策

サイバー攻撃は、いまや一企業の被害にとどまらず、**関連する企業を巻き込み**、社会全体を揺るがしかねないリスクとなりました。
とはいえ、被害を完全に防ぐことは難しいのが実情です。今求められるのは、たとえ攻撃を受けても、**事業を止めずに再構築**できる力でしょう。
本テーマでは、**経営とセキュリティの両視点**から、**レジリエンスを高めるための方針設計**と、
その実践を支える**組織・技術・ガバナンス**のあり方を考えます。変化とリスクが常態化する時代に、企業が持つべき「**止まらない経営**」の条件とは何か。
その答えを、先進事例とともに探ります。

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

- デジタルを前提に自社のサイバーセキュリティ施策を抜本的に見直したい
- 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
- サイバーレジリエンスを強化したい
- 自社が攻撃された場合にステークホルダーへの説明責任が果たせるか不安がある
- 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

© ITmedia Inc.

※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。

コンテンツ

テーマ2｜ゼロトラスト

「適応型」セキュリティへの進化――ゼロトラストを再定義する

企業が扱う「**データ**」と「**アクセス**」の形態は絶えず変化し、**セキュリティの複雑性**が増しています。
そのため、**ゼロトラストアーキテクチャ**においても一度移行すれば終わりではない、**継続的な検証と改善**が求められています。
静的なルールによる防御だけでは不十分であり、AIなど最新技術を活用するリスクベースの**「適応型」セキュリティ**への進化が不可欠です。
本テーマでは、変化する環境に動的に対応するための最新テクノロジーと、それを組織で活かすための実装アプローチを紹介します。

キーワード

#SASE (Secure Access Service Edge)　#SSE (Security Service Edge)　#ZTNA (Zero Trust Network Access)
#CASB (Cloud Access Security Broker)　#MFA (多要素認証)　#PAM (特権アクセス管理)　#SOC/CSIRT　#SIEM　#IAM (ID及びアクセス管理)

視聴者の抱える課題

- ゼロトラストの定義が広すぎて、自社にとって何から着手すべきか、優先順位をつけられない
- レガシーシステムやオンプレミス環境が残る中、段階的な移行ロードマップをどう描けば良いか不明瞭
- 取引先のセキュリティレベルを具体的にどう評価・監査し、リスクを可視化すれば良いか知りたい
- 万が一、サプライチェーン経由で被害を受けた際の事業継続計画（BCP）や復旧体制の整備が進んでいない
- ゼロトラストを導入することで、ユーザーの利便性が損なわれるのではないかと懸念している

© ITmedia Inc.
※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。

コンテンツ

テーマ3｜認証技術とID統制

AI時代のパスワードレスとID統制の徹底

パスワードレス認証（パスキー、FIDO）が普及する一方、攻撃側もAIなど最新技術を活用し、
フィッシングや**ID・アカウント乗っ取り攻撃**を巧妙化させています。もはや「強い認証」だけでは不十分であり、**IDの棚卸し**、**権限の適正化**、
継続的な監視といった「**ID統制（IAM）**」の徹底が不可欠です。本テーマでは、**最新認証技術**の動向と活用法を解説するとともに、
IDが散在しがちな**ハイブリッド・マルチクラウド環境**において、いかにIDをガバナンスし、攻撃を前提とした防御を実現するか、
その具体的な実践ステップと最新ソリューションを提示します。

キーワード

#パスワードレス　#FIDO　#パスキー（Passkey）　#多要素認証（MFA）　#適応型認証　#リスクベース認証　#生体認証　#フィッシング耐性
#IDaaS（Identity as a Service）　#IAM（ID及びアクセス管理）　#PAM（特権アクセス管理）　#IGA（Identity Governance and Administration）
#JIT（Just-in-Time Access）　#IDガバナンス　#シングルサインオン（SSO）　#ID攻撃対策　#アカウント乗っ取り

視聴者の抱える課題

- パスワード以外の認証手段（多要素認証やパスワードレス）への移行を、何から、どのように進めて良いかわからない
- 従業員のID・パスワードがダークウェブ等で流出していないか、具体的な確認方法や対処法を知りたい
- SaaSやクラウドサービスが増え、IDが散在しすぎている現状をどう統合し、一元管理すべきか見通せない
- FIDOやパスキーといった最新の認証技術が、自社の環境（特にレガシーシステム）で本当に使えるのか、導入事例を知りたい
- IDaaS（Identity as a Service）の導入を検討しているが、自社のセキュリティ要件や規模に合った製品選定の軸が定まらない
- AIによって高度化するフィッシングやアカウント乗っ取り攻撃に対して、認証技術側でどこまで対抗できるのかを知りたい
- アクセス権限の棚卸しや適正化（誰がどのリソースにアクセスできるか）が進んでおらず、権限が肥大化している
- ゼロトラストの実現において、「認証」と「認可（権限管理）」の連携をどのように設計すべきか具体例が欲しい

© ITmedia Inc.

※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。

コンテンツ

テーマ4｜クラウドセキュリティ

マルチクラウドの複雑性を乗り越える

マルチクラウド・ハイブリッド環境の複雑化と、AI活用の加速により、**クラウドセキュリティ**は新たな局面を迎えています。
特に、設定ミスによる**データ漏洩リスク**は依然として高く、部門ごとのSaaS利用（**シャドーIT**）の拡大は統制の大きな課題。
もはや人手による管理は限界であり、AIや自動化技術を活用した継続的な設定監視（**CSPM**）とクラウドネイティブアプリケーションにおける開発プロセスへのセキュリティ組み込み（**DevSecOps**）が不可欠です。本テーマでは、複雑な環境下で抜け漏れのない統制を実現し、事業継続性を高めるための実践的なソリューションと、組織全体で取り組むべき最新戦略を提唱します。

キーワード

#マルチクラウド　#ハイブリッドクラウド　#CSPM　#CNAPP　#CIEM　#SSPM　#CWPP　#CDR（クラウド検知・対応）　#DevSecOps
#CASB　#SASE　#シャドーIT　#SDP　#SWG　#設定ミス　#データ漏洩防止（DLP）

視聴者の抱える課題

- マルチクラウドやハイブリッド環境において、セキュリティポリシーを統一的に適用する方法がわからない
- CSPM (Cloud Security Posture Management) や CIEM (Cloud Infrastructure Entitlement Management) などの導入を検討しているが、自社に必要な機能と製品選定の軸が定まらない
- 設定ミスや誤構成によるデータ漏洩リスクを自動的に検知・修正する仕組みが構築できていない
- 部門ごとに勝手に導入されるSaaSやクラウドサービス（シャドーIT）の実態を把握し、セキュリティ統制下に置く方法がない
- 利用中のSaaSに対して、どの程度のセキュリティレベルを求め、どのように継続的に評価・監査すれば良いか判断に迷う
- クラウド環境の運用部門とセキュリティ部門の責任分界点が曖昧で、インシデント発生時の対応に課題がある

© ITmedia Inc.
※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。

コンテンツ

テーマ5｜データセキュリティ

AIの価値を引き出す次世代データガバナンスの実践方法

AIの価値を最大化するには、その土台となる**データ資産**の**適切なガバナンス**が不可欠です。
学習データや**推論データ**、**AIモデル**は一般的に複数の**クラウド**に分散しており、それぞれ可視化や保護、不正利用・侵害への対処が必要になります。
こうした**データ**と**AIシステム**をライフサイクル全体で一貫して保護・管理し続けることは容易ではありません。
本テーマでは、データを守りながらAIの価値を引き出すための次世代**データセキュリティ**戦略を、先進的なソリューションとともに紹介します。

キーワード

#データ暗号化　#AISPM　#DSPM　#DLP　#MDDR（Managed Data Detection and Response）　#ポスチャーマネジメント　#データ保護

視聴者の抱える課題

- 社内に散在するデータの全体像が把握できない
- データの分類・ラベリングが不十分で適切な保護レベルを設定できない
- 誰がどのデータにアクセスできるか管理しきれない
- 退職者のアクセス権限削除が漏れがち
- 従業員による意図的・非意図的なデータ持ち出しを防げない
- どのデータを暗号化すべきか判断できない
- 暗号化鍵の管理が煩雑で運用負荷が高い
- クラウド環境でのデータ設定ミス（誤った公開設定など）を検知できない
- データセキュリティの全体的な健全性を評価できない
- 生成AIサービスへの機密情報入力を防げない
- AIモデルの安全性の確保が難しい
- ガバナンスの全体像が欠如している

© ITmedia Inc.
※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。

コンテンツ

テーマ6｜エンドポイントセキュリティ

次の壁に挑むエンドポイントセキュリティ――運用強化とAI活用

エンドポイントセキュリティでは、**EDR**や**NGAV**で一定の課題は解消されたものの、企業がつまずきやすい“次の壁”が見えてきています。
テレワークや**マルチクラウド**の普及によって**端末管理**が複雑になり、**AIを活用した巧妙な攻撃**が検知をすり抜けるケースも出ています。
運用時にはアラートが多過ぎて優先順位付けが難しく、重要な兆候をとらえにくくなっています。
本テーマでは、こうした**エンドポイントセキュリティ**の新たな壁を整理し、最新AI技術を活用した運用強化や、
製品導入だけに頼らない実践的な対策ノウハウをご紹介します。

キーワード

#AIによる脅威検知、分析　#EDR　#XDR　#xDR（ディテクション＆レスポンス）　#マルウェア検知（次世代アンチウイルス含む）
#フィッシング対策　#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

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わからない
- 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わからない
- フィッシングから利用者／組織を守る方法がわからない
- 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わからない

© ITmedia Inc.
※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。

コンテンツ

テーマ7｜ランサムウェア対策

AIで実現するランサムウェア対策　レジリエンスの本質とは

ランサムウェアは、明日にも自社を襲うかもしれない現実的な経営リスクです。
実際に国内大手企業でも、ECサイトや物流システムの停止、基幹業務への影響といった深刻な被害が相次いでいます。
近年は**サプライチェーン**を経由した侵入が増加しており、もはや「侵入させない」だけでは不十分です。
侵入前後を問わず被害を最小化し、迅速に復旧するにはどうしたらよいのか――そこで重要になるのが**サイバーレジリエンスの強化**です。
本テーマでは、最新の**AI技術**も味方に、脅威の早期発見から封じ込め、**データ流出の防止**、そして事業を止めないための**バックアップと復旧戦略**など、
サイバーレジリエンスを実現する具体的なソリューションとアプローチを紹介します。

キーワード

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

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わからない
- 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

© ITmedia Inc.

※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。

コンテンツ

｜テーマ8｜サプライチェーン攻撃対策

サプライチェーンを守り抜く

子会社・関連会社や取引先を狙う**ランサムウェア攻撃**が国内外で多発しており、
「守る側」と「守られる側」双方の連携が不可欠になっています。しかし、グループ全体の**ガバナンス**を効かせたり、
取引先のセキュリティ実態を正しく共有したりすることは、非常に骨の折れる業務です。
本テーマでは、全体の負担を抑えつつ**サプライチェーン**全体のセキュリティレベルを向上させるための
実践的なロードマップと具体的なソリューションを解説します。

｜キーワード

#サプライチェーンセキュリティ　#グループガバナンス　#サイバーレジリエンス　#OTセキュリティ（Operational Technology）
#IoTセキュリティ　#サードパーティリスク　#外部監査　#CSIRT　#BCP（事業継続計画）

｜視聴者の抱える課題

- サプライチェーン全体をカバーするための予算やセキュリティ人材が不足しており、リソースが限られる中でどこに優先的に投資すべきか判断できない
- 取引先のセキュリティインシデント発生時に、自社の事業継続への影響度を迅速に把握し、連携して対応する仕組みが未整備
- 資本関係のない一次・二次サプライヤーのセキュリティ実態を、過度な負担をかけずに効率的かつ継続的に評価する方法がない
- 製造業の海外拠点や子会社に対し、日本の親会社主導で統一したセキュリティポリシーや基準をどう浸透・適用させていくべきか知りたい
- グループ企業間のIT環境が異なる（レガシーシステムが残っている等）中、ガバナンスを効かせた統合的な対策を取ることが困難

© ITmedia Inc.
※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。

コンテンツ

テーマ9｜アタックサーフェス管理

「敵から見た自社」を暴くASMと脆弱性管理

DXやクラウド活用により、企業の**攻撃対象領域（アタックサーフェス）**は際限なく拡大しています。
自社のIT資産だけでなく、**ソフトウェアサプライチェーン**経由の**脆弱性**や外部公開した**API**も攻撃の入り口となり得ます。
AIモデルやMCPといった最新技術を活用する際は同時にリスク要因が増えることも忘れてはなりません。
いまや外部から見えるすべての資産や経路を継続的に監視・評価するASM（アタックサーフェス管理）こそ、プロアクティブな防御の起点。
本テーマでは、ASMと脆弱性管理を連携させ、優先度の高いリスクに先手を打つアプローチを解説。
複雑な環境下で「敵から見た自社の姿」を正確に把握し、運用を刷新するための具体的なヒントを提示します。

キーワード

#ASM　#EASM　#VPT　#脆弱性マネジメント　#CTEM　#リスクベース脆弱性管理（RBVM）　#ペネトレーションテストサービス　#バグバウンティ
#レッドチーム　#脅威インテリジェンス　#SAST　#DAST　#APIセキュリティ　#ASPM（アプリケーションセキュリティ態勢管理）

視聴者の抱える課題

- インターネットに公開されている自社資産（Webサイト、クラウド、メールサーバーなど）のうち、どこから攻撃される可能性があるかを把握できていない
- クラウド（IaaS/PaaS/SaaS）を積極的に利用しているが、セキュリティ部門が把握できていない資産（シャドーIT）が多数存在する
- M&Aなどで取得した買収企業のIT資産のセキュリティ状況や脆弱性が不明確で、統合後のリスクが計れない
- ASMを導入したいが、セキュリティ人材が不足しており、運用負荷の増加を懸念している
- ASMの仕組みを、既存の脆弱性管理やEDRなどのセキュリティツールと効果的に連携させる方法を知りたい

© ITmedia Inc.
※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。

コンテンツ

｜テーマ10｜運用自動化

「守り」の限界突破！ AI／自動化によるSOC・CSIRT機能の強化

攻撃者が**AI**など最新技術を活用して**攻撃を自動化・高度化**する一方、アラートの増加と専門人材の不足により、
人手によるセキュリティ運用はすでに限界です。増大する運用負荷を軽減し、防御側の対応速度を凌駕するためには、
AIによる**ログ分析**、**脅威インテリジェンスの整理**、そして対応（**トリアージ・封じ込め**）までを自動化する**SOAR/XDRソリューション**が不可欠です。
本テーマでは、AI主導の運用自動化がなぜ不可欠なのか、そして検知・分析・対応を一気通貫で連携させ、
SOC/CSIRT機能を強化する具体的な導入ステップと、事業継続を支える強靭な防御体制への道筋を提示します。

｜キーワード

#AIによるセキュリティ運用自動化　#SOAR　#UEBA　#SIEM　#XDR　#TDIR（脅威検知・調査・対応）

｜視聴者の抱える課題

- 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

© ITmedia Inc.

※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。

コンテンツ

テーマ11｜マネージドサービス

プロが伴走するセキュリティ運用　自社に残すべき役割とは

セキュリティ人材の不足に加えて、監視や運用といった**日常業務の負荷増大**から、戦略立案やリスク評価に手が回らないという声が聞かれます。
こうした課題への解決策として、**マネージドセキュリティサービス（MSS）**への需要が高まっています。
しかし、「どこまで外部に委ねるべきか」「自社で保持すべき機能は何か」といった線引きに悩む企業も少なくありません。
この判断を誤ると、適切なセキュリティ体制を維持できなくなる恐れがあります。
本テーマでは、**プロによる伴走のメリット**を享受するための自社とMSSの役割の考え方、
そしてセキュリティ担当者がより戦略的な業務へシフトするための実践的なアプローチを紹介します。

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が不足している
- セキュリティ運用における知識や経験、ノウハウに乏しい
- セキュリティ運用に回すリソースが不足している
- 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

© ITmedia Inc.
※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。

タイムテーブル

時間	枠時間	2026年5月25日(月) テーマ1:サイバーセキュリティリスクとマネジメント	2026年5月26日(火) テーマ2:ゼロトラスト テーマ3:認証技術とID統制	2026年5月27日(水) テーマ4:クラウドセキュリティ テーマ5:データセキュリティ	2026年5月28日(木) テーマ6:エンドポイントセキュリティ	2026年5月29日(金) テーマ7:ランサムウェア対策 テーマ8:サプライチェーン攻撃対策	2026年6月1日(月) テーマ9:アタックサーフェス管理 テーマ10:運用自動化 テーマ11:マネージドサービス
10:00-10:40	40分	モーニングセッション1 (テーマ1)	モーニングセッション2 (テーマ2)	モーニングセッション3 (テーマ4)	モーニングセッション4 (テーマ6)	モーニングセッション5 (テーマ7)	モーニングセッション9 (テーマ9)
10:50-11:20	30分	スポンサーセッション1-1 DAY1-1-S101 (テーマ1)	スポンサーセッション2-1 DAY2-2-S201 (テーマ2)	スポンサーセッション3-1 DAY3-4-S301 (テーマ4)	スポンサーセッション4-1 ご協賛企業決定 (テーマ6)	スポンサーセッション5-1 DAY5-7-S501 (テーマ7)	スポンサーセッション6-1 DAY6-9-S601 (テーマ9)
		ダイヤモンドプラン限定枠					
11:30-12:00	30分	スポンサーセッション1-2 DAY1-1-S102 (テーマ1)	スポンサーセッション2-2 DAY2-2-S202 (テーマ2)	スポンサーセッション3-2 DAY3-4-S302 (テーマ4)	スポンサーセッション4-2 DAY4-6-S402 (テーマ6)	スポンサーセッション5-2 DAY5-7-S502 (テーマ7)	スポンサーセッション6-2 DAY6-9-S602 (テーマ9)
13:00-13:30	30分	基調講演1-1 (テーマ1)	基調講演2-1 (テーマ2)	基調講演3-1 (テーマ4)	基調講演4-1 (テーマ6)	基調講演5-1 (テーマ7)	基調講演6-1 (テーマ10)
13:40-14:10	30分	スポンサーセッション1-3 ご協賛企業決定 (テーマ1)	スポンサーセッション2-3 ご協賛企業決定 (テーマ2)	スポンサーセッション3-3 DAY3-4-S303 (テーマ4)	スポンサーセッション4-3 ご協賛企業決定 (テーマ6)	スポンサーセッション5-3 ご協賛企業決定 (テーマ7)	スポンサーセッション6-3 ご協賛企業決定 (テーマ10)
		ダイヤモンドプラン限定枠					
14:20-14:50	30分	スポンサーセッション1-4 ご協賛企業決定 (テーマ1)	スポンサーセッション2-4 ご協賛企業決定 (テーマ2)	スポンサーセッション3-4 DAY3-4-S304 (テーマ4)	スポンサーセッション4-4 DAY4-6-S404 (テーマ6)	スポンサーセッション5-4 DAY5-7-S504 (テーマ7)	スポンサーセッション6-4 ご協賛企業決定 (テーマ10)
15:00-15:30	30分	基調講演1-2 (テーマ1)	基調講演2-2 (テーマ3)	基調講演3-2 (テーマ5)	基調講演4-2 (テーマ6)	基調講演5-2 (テーマ8)	基調講演6-2 (テーマ11)
15:40-16:10	30分	スポンサーセッション1-5 ご協賛企業決定 (テーマ1)	スポンサーセッション2-5 ご協賛企業決定 (テーマ3)	スポンサーセッション3-5 DAY3-5-S305 (テーマ5)	スポンサーセッション4-5 DAY4-6-S405 (テーマ6)	スポンサーセッション5-5 ご協賛企業決定 (テーマ8)	スポンサーセッション6-5 DAY6-11-S605 (テーマ11)
		ダイヤモンドプラン限定枠					
16:20-16:50	30分	スポンサーセッション1-6 DAY1-1-S106 (テーマ1)	スポンサーセッション2-6 DAY2-3-S206 (テーマ3)	スポンサーセッション3-6 DAY3-5-S306 (テーマ5)	スポンサーセッション4-6 DAY4-6-S406 (テーマ6)	スポンサーセッション5-6 DAY5-8-S506 (テーマ8)	スポンサーセッション6-6 ご協賛企業決定 (テーマ11)

※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、「ダイヤモンド限定枠」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。

© ITmedia Inc.

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=120

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

カレンダーから WEB予約

- 仮押さえ → 予約（予約方法はこちら）
- 決定 → 予約（予約方法はこちら）

予約完了メール受信

- 枠の移動
- 決定
- 枠の移動
- キャンセル

- 予約完了メールのリンクから変更
- お問い合わせフォームから

決定後の枠の移動には一度キャンセルが必要です

ご協賛決定 営業担当からご案内いたします

カレンダーの見方

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。

© ITmedia Inc.

ご協賛メニュー

	セッションプラン				リストプラン	
	専用ゾーン	ダイヤモンド	プラチナ	シルバー	全リスト	テーマリスト
｜スポンサーセッション	●	●	●	●	ー	ー
｜セッションアンケート	●	●	●	●	ー	ー
｜資料配布	●	●	●	●	ー	ー
｜視聴者リード（**全件納品**）	●	●	●※	ー	ー	ー
｜視聴者リード（**上限あり**） └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	ー	ー	ー	●※ （上限あり）	ー	ー
｜協賛テーマ申込者リスト	● （上限なし）	● （上限なし）	● （上限あり）	ー	● （上限なし）	● （上限あり）
｜全申込者リスト（全件納品）	販売終了	●	ー	ー	●	ー
｜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）	300件想定	1,000件想定	350件想定	200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	※250件上限	※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-	¥1,800,000-	¥2,400,000-	¥2,000,000-

※ プラチナプランおよびシルバープランの視聴者リードに関して：
視聴者リードはアーカイブ開始後2日目までが納品対象となります。納品済みのリードは、アーカイブ終了日まで期間中のアクション（視聴・アンケート回答等）に応じて随時更新されます。
※ 視聴者リードには、セッションアンケート回答や資料閲覧のみ行ったリードも含まれます。

© ITmedia Inc.

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

｜協賛テーマ申込者リスト

■ 協賛テーマ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
※事前申込時に該当テーマ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ご提供。

※画像はイメージです。

© ITmedia Inc.

ご協賛メニュー詳細

＼1社限定／

ITmedia Security Week ｜専用ゾーン

販売終了

ご提供内容	1. 専用ゾーンの企画 1. 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 2. 基調講演の配信（40分間×1枠）と講演者1名のアサイン 1. 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ません 2. 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 3. 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 3. スポンサーセッション配信（30分間×2枠） 1. 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 2. 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 4. 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） 1. 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 2. 基調講演の視聴者リストの提供はありません 5. 集客サイトにてダイア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	2026年3月19日(木)

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

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

© ITmedia Inc.

ITmedia Inc.

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

※24年11月～25年10月開催の80企画の集客実績より算出

© ITmedia Inc.

スポンサーセッション動画のTechLIVE掲載について

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

② TechLIVEへの掲載

TechLIVE by ITmedia

イベント終了後
TechLIVEへ転載

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

掲載動画イメージはこちら

TechLIVE by ITmedia

https://techlive.itmedia.co.jp/

「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

※画像はイメージです。

© ITmedia Inc.

スポンサーセッション動画のTechLIVE掲載について 詳細

- **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**
  - **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**
  - **ご協賛いただくイベントが終了し次第順次（掲載タイミングにつきましては、当社に一任いただきます）**
- **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）**
  - **動画タイトル・紹介文・サムネイル画像について**
    - 動画タイトルや概要文については、貴社講演の情報をもとに、視聴者に伝わりやすいよう当社で変更する場合がございます。
    - 動画のサムネイル画像について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。
- **動画の視聴について**
  - オープニングはどなたでも視聴可能ですが、最後まで視聴するにはアイティメディアID会員に登録が必要です。
- **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。

© ITmedia Inc.

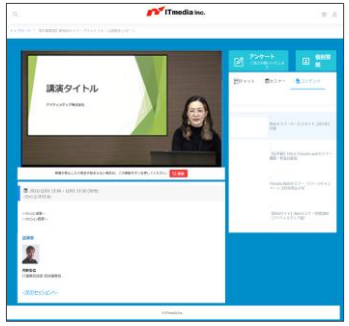
セットプランのご紹介

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

※ ダイヤモンドプランの場合
※ 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。

© ITmedia Inc.

オプションメニュー

申込締切日

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：http://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/291242/2024-04-30/2czfbvy

料金はリード件数によって変動

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~**

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（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/291242/2024-04-30/2czfbvv

料金 **¥500,000**

※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）

© ITmedia Inc.

オプションメニュー

申込締切日

｜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**

｜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

料金 **¥3,000,000**

価格・割引率はご協賛イベントによって変動いたします。

｜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~**

｜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**

※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）

© ITmedia Inc.

オプションメニュー

＼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

販売終了

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	一次申込締切（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）

© ITmedia Inc.

お申し込みからの流れ

確定したスケジュールはイベント事務局よりご連絡いたします。

一次申込締切	事務局開始	提出物締切：貴社情報	イベントサイト公開	最終申込締切：セッションプラン	集客開始	提出物締切：ご講演情報	最終申込締切：リストプラン	イベント開催	リストダウンロード	開催報告書
締切済	3/26(木)	4/8(水)	4/16(木)	4/17(金)	4月下旬予定	5月上旬予定	5/18(月)	5/25(月)〜6/1(月)	開幕初日よりDL可能	6月中旬予定
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。		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。

※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。

© ITmedia Inc.

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が途切れる現象を軽減します。
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 Inc.

ITmedia エンタープライズ

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

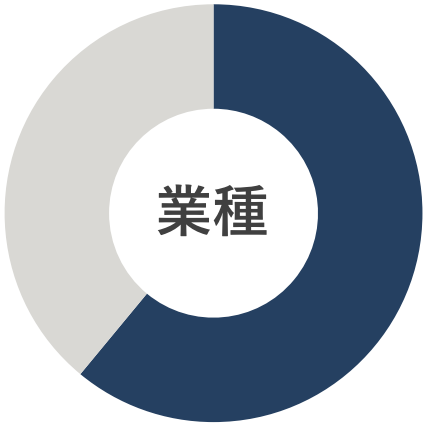
■ターゲット読者　主に大企業でIT戦略の企画立案、導入システムの運用管理を担うIT担当者

■媒体資料　http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-10-14/tlw6gq

■URL　https://www.itmedia.co.jp/enterprise/

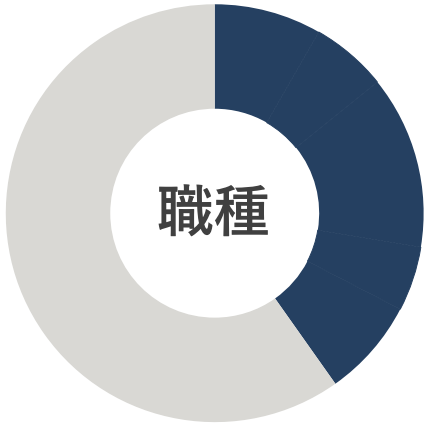
■ PV　約113万 PV/月　約68万 UB/月　※2024年7月実績

■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%

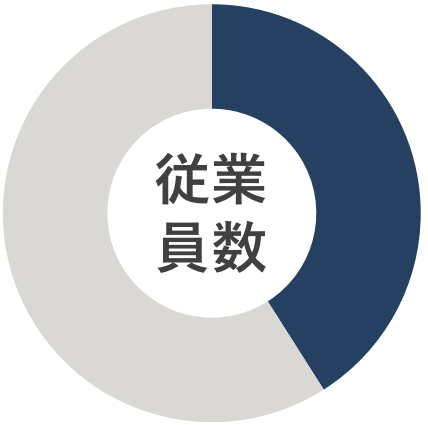


情シス及び
経営・経営企画 約40%

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%

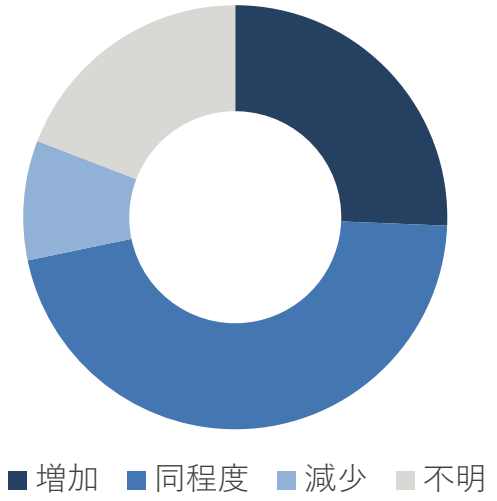
© ITmedia Inc.

ITmedia エンタープライズ

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

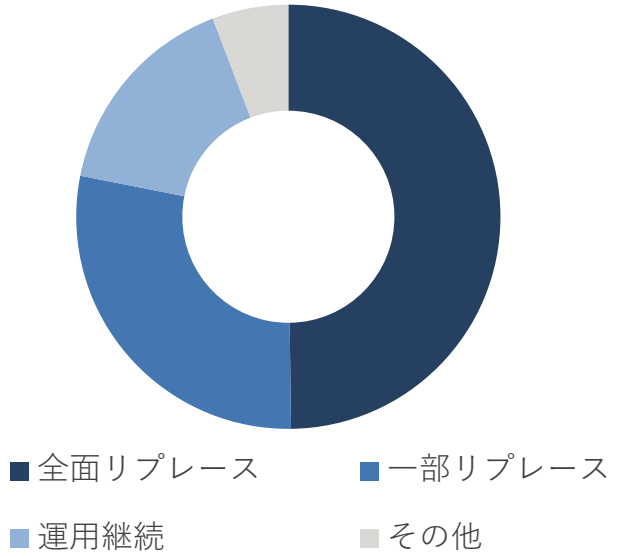
詳細はこちら：http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-06-09/2cwt3qx

2025年度のIT関連予算の増減



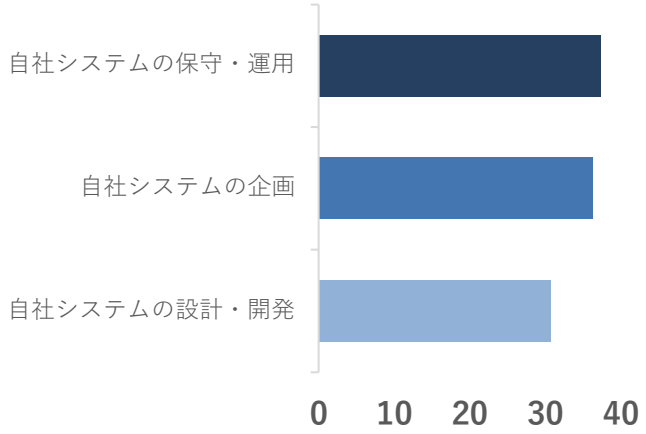
IT関連予算増加の企業 約**25**%

レガシーシステムのリプレース予定



リプレース予定がある企業 約**78**%

読者の業務内容

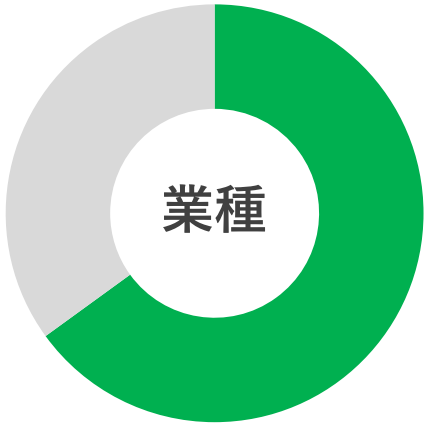


自社システムの企画、設計・開発、
保守・運用に携わる 約**35**%

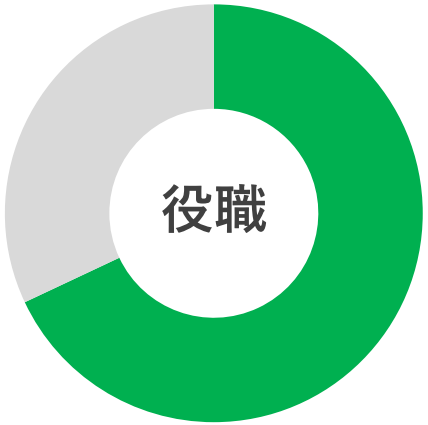
© ITmedia Inc.

@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

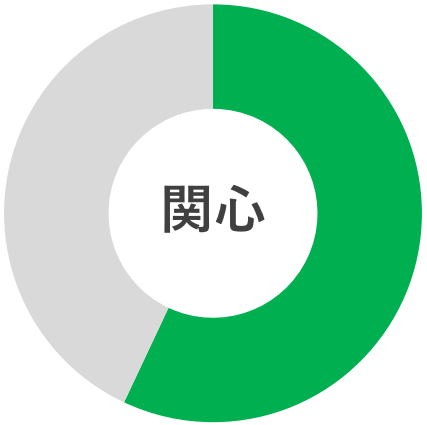
■媒体資料　https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-10-14/tlw6gn
■URL　https://atmarkit.itmedia.co.jp/
■ PV　約700万 PV/月　約356万 UB/月　※2024年8月実績
■メルマガ購読数　約57万件



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%

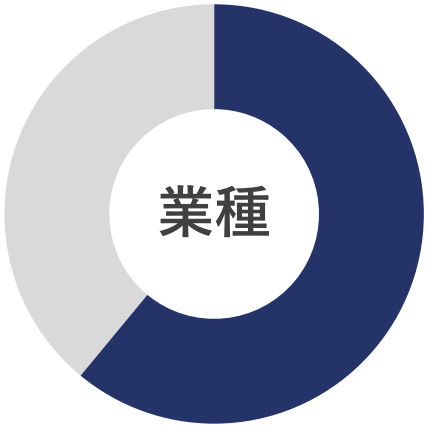
※@IT読者意識調査 2024年4月「クラウドネイティブ編」

© ITmedia Inc.

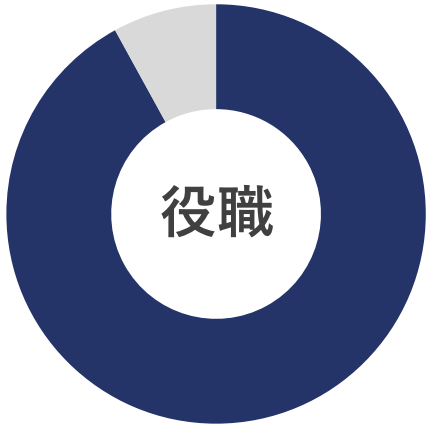
ITmedia エグゼクティブ

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ー

■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9,814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

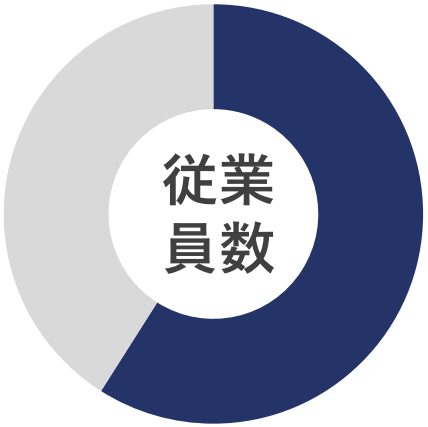


ユーザー企業 約61%



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%

© ITmedia Inc.

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