

リテールDXサミット 2026 春

～人手不足を好機に変える現場DXの最適解～

開催日時： 2026年6月19日(金)

申込締切： セッションプラン申込締切 ……2026年5月29日(金)

リストプラン申込締切 ……2026年6月12日(金)

~~早期申込特別料金
セッションプラン~~

~~販売終了 2026年2月27日(金)~~

SUMMARY

名称	リテールDXサミット 2026 春 ～人手不足を好機に変える現場DXの最適解～	イベント形式	集合型オンラインセミナー
主催・企画	小売・流通ビジネスのニュースサイト 流通ニュース ITmediaビジネス O N L i N E	事前申込者数	想定300名
開催日時	2026年6月19日(金)	想定視聴者属性	流通・小売業でデジタル化を 推進するユーザー層
申込締切	セッションプラン：2026年5月29日(金) リストプラン：2026年6月12日(金) 早期申込特別料金 販売終了 セッションプラン：2026年2月27日(金)	告知・集客	小売・流通ビジネスのニュースサイト 流通ニュース ITmediaビジネス O N L i N E
		運営	アイティメディア株式会社

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。

PAST EVENTS



タイトル	リテールDXサミット 特別編集版 ～リテール革新を実現するデジタル戦略最前線～
日時	2025年10月27日（月）13:00～15:50 ※11月3日までアーカイブ配信
形式	ライブ配信セミナー
対象	流通・小売業でデジタル化を推進するユーザー層
参加費	無料
主催	株式会社流通ニュース
共催	ITmedia ビジネスオンライン
協賛 （※50音順）	ウイングアーク1st株式会社 Shopify Japan株式会社
申込ページURL	https://v2.nex-pro.com/campaign/85482/apply
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-11-18/2d2zzz6

13:00～13:40 基調講演	業界課題解決のためのDX ～ショッピングセンター協会編～ 一般社団法人 日本ショッピングセンター協会 理事 デジタルトランスフォーメーション委員長 株式会社 大丸松坂屋百貨店 執行役常務 デジタル戦略推進室長 兼 DX推進部長 林 直孝 氏
13:50～14:20 セッション1	AIが変える次世代リテール体験 ：Shopifyで実現する“売れる仕組み”づくり Shopify Japan株式会社 ミッドマーケットセールスチーム アカウントエグゼクティブ 片岡 祐規 氏
14:30～15:00 セッション2	売上・顧客データを徹底活用するために必要なBIツールとは？ ウイングアーク1st株式会社 Business Data Empowerment Strategic Business Unit 事業戦略本部 DE事業戦略部 大沢 愛絵 氏
15:10～15:50 特別講演	ガリ勉DX！！ ― 現場と学びAIで売上最大化 一般社団法人 リテールAI協会 代表理事 林 拓人 氏

PAST EVENTS

●参加者数

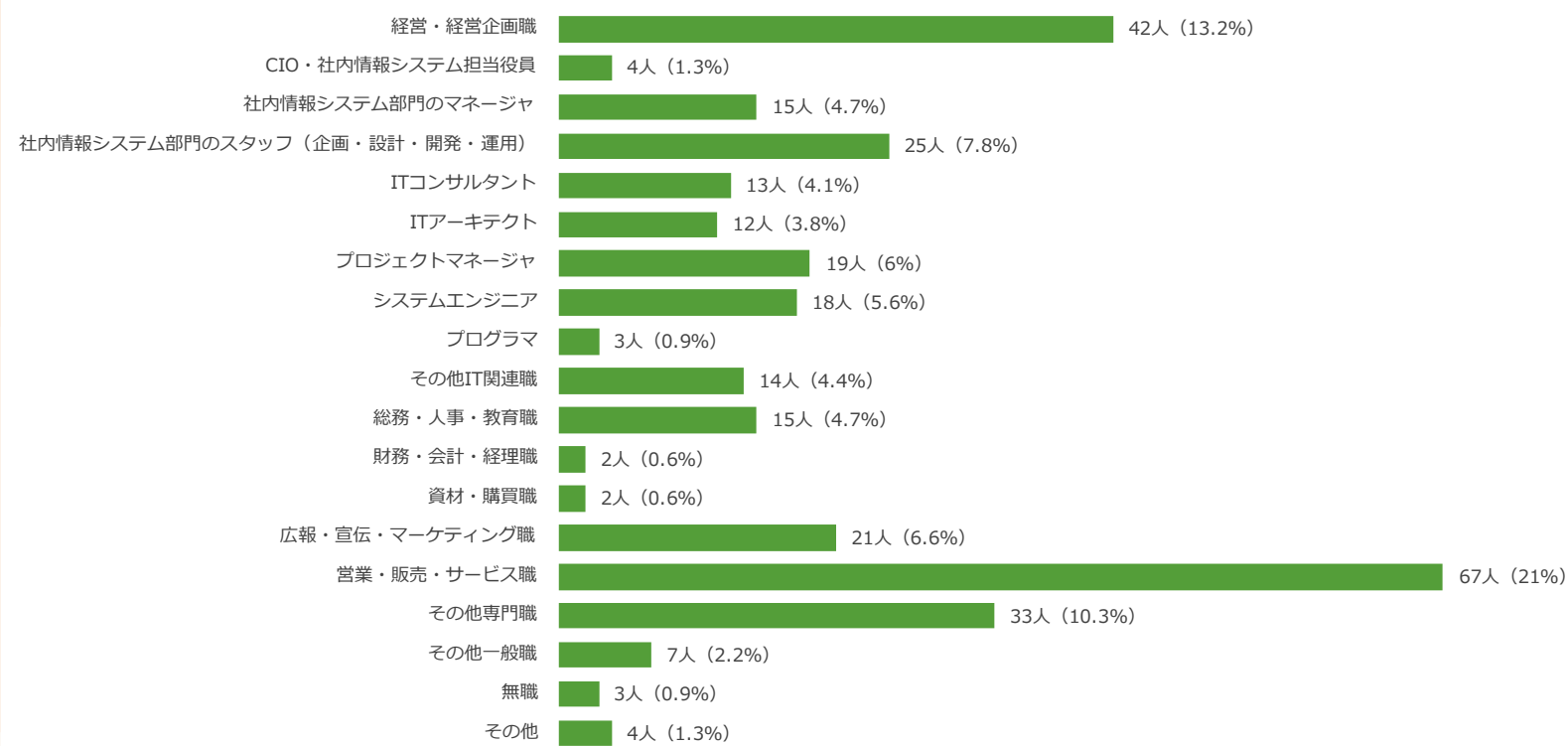
全申込者数	参加者数	参加率
319	251	78.7%

※セミナー全体の参加者数

●参加者向け主催アンケート回答数

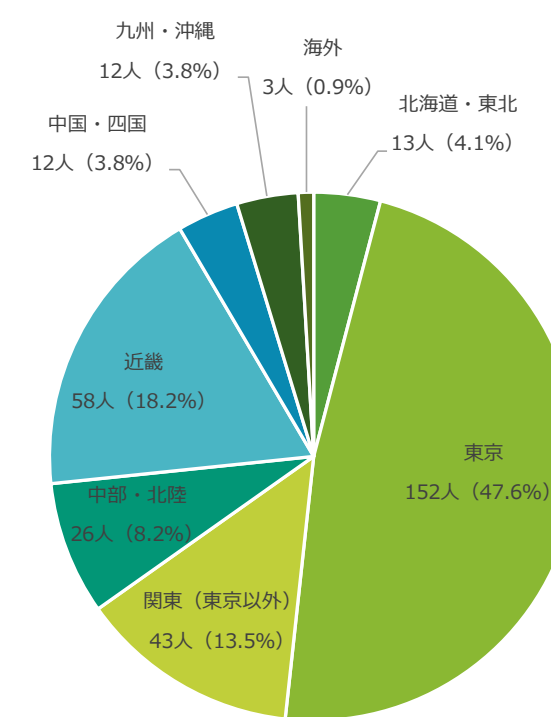
参加者数	回答数	回答率
251	147	58.6%

●職種



N=319

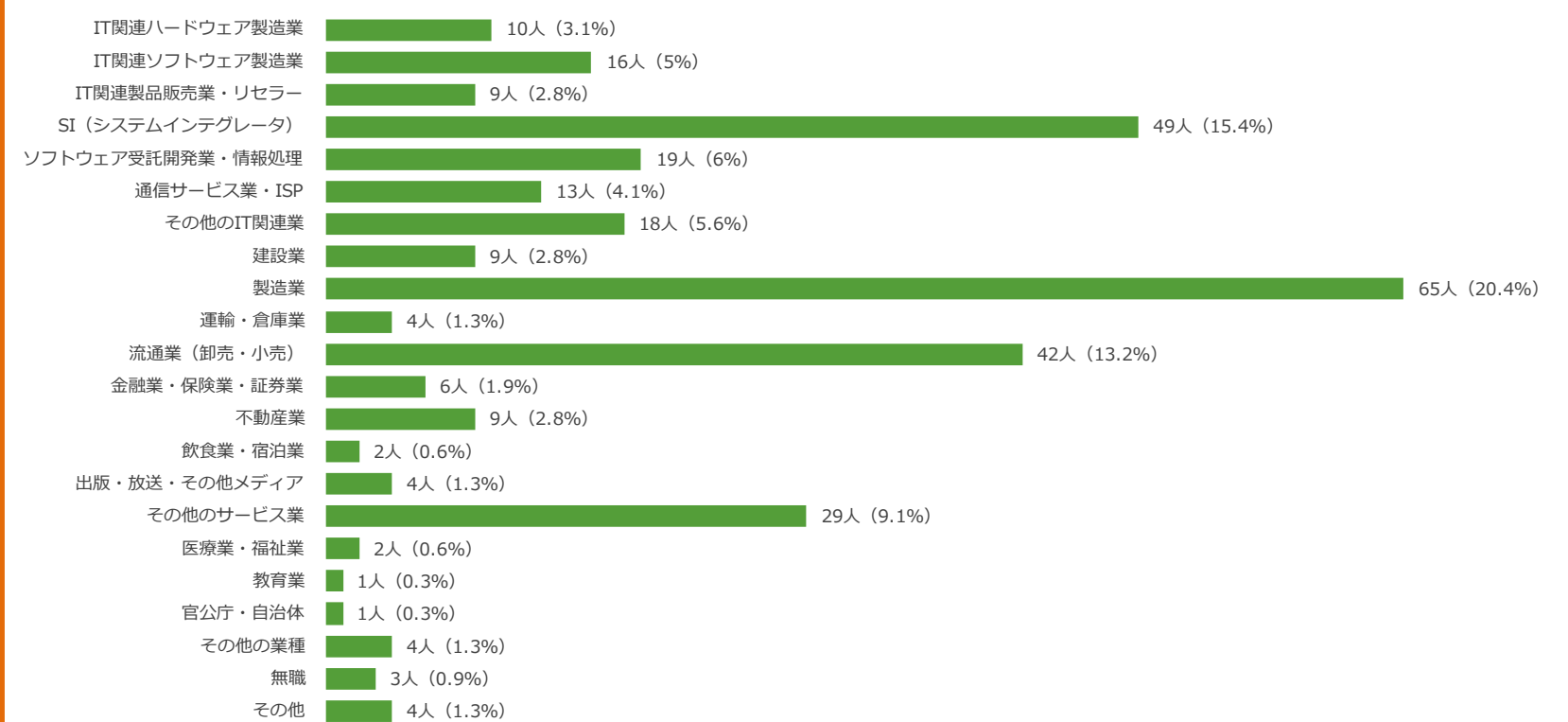
●勤務先都道府県



北海道	7	岐阜県	1	佐賀県	0
青森県	1	静岡県	4	長崎県	2
岩手県	0	愛知県	16	熊本県	0
宮城県	3	三重県	2	大分県	0
秋田県	0	滋賀県	4	宮崎県	0
山形県	0	京都府	5	鹿児島県	0
福島県	2	大阪府	39	沖縄県	1
東京都	152	兵庫県	9	海外	3
茨城県	3	奈良県	0		
栃木県	0	和歌山県	1		
群馬県	3	鳥取県	0		
埼玉県	9	島根県	0		
千葉県	6	岡山県	3		
神奈川県	22	広島県	5		
新潟県	1	山口県	1		
富山県	1	徳島県	0		
石川県	0	香川県	0		
福井県	0	愛媛県	3		
山梨県	0	高知県	0		
長野県	1	福岡県	9		

N=319

●業種



N=319



PROLOGUE

～企画背景～

流通・小売業界の**恒常的な人手不足**に対し、**業務効率化**や**省人化**は目標ではなくもはや「前提」となった。この制約を好機ととらえ、成長の原動力へ転換するには、**現場起点のDX**（デジタル変革）が不可欠となっている。生成AIによる業務自動化や、未経験者を即戦力化する教育・ナレッジ共有の仕組み、店舗のメディア化による新たな収益創出など、デジタル活用による“**攻めのDX戦略**”に大きな期待が寄せられている。

本セミナーでは、リテール業界におけるDX/デジタル活用にフォーカスし、有識者によるビジネス展望や業界トップランナーによるデジタル戦略事例について語ってもらうとともに、協賛企業によるリテールDX支援の最新ソリューションをご紹介します。先進企業の成功事例や有識者の提言から、逆境を飛躍のチャンスに変えるための「**最適解**」を具体的に提示する。

CONTENTS

リテールDXサミット2026 春 ～人手不足を好機に変える現場DXの最適解～

視聴者（リテール業界）の課題 |

- 賃上げと人手不足による利益圧迫からの脱却
- 熟練スタッフ退職、未経験者・外国人材の早期戦力化
- 有人とデジタルの役割分担、待たせない顧客体験の実現
- マス広告の限界、来店客データを活用した「稼ぐ」店舗
- AI活用の障壁となるデータのサイロ化/老朽化システム

キーワード |

- 店舗オペレーション生成AI
- 自律型AI発注/需要予測
- スマートストア/無人・省人決済技術
- ロボティクス/自動化設備
- 動画マニュアル/リスキリング
- ウェアラブルデバイス/インカムDX
- リテールメディア/デジタルサイネージ
- OMO/アプリ統合
- CDP（顧客データ基盤）
- コンポーザブルコマース
- ノーコード/ローコード開発
- クラウドPOS/モバイルPOS

基調講演

有識者によるリテール業界の市場展望や業界動向、リテールDXの最新情報を想定

特別講演

リテール大手やトップランナー企業のデジタル推進担当者によるデジタル戦略／DX活用事例

MEDIA GUIDE

小売・流通ビジネスのニュースサイト

流通ニュース



流通業界に特化したオンラインメディア

小売・通販・中間流通・メーカーの最新ビジネスニュースを提供しています。2008年9月創刊以来、メルマガ（月～金／毎日発行）とWEBサイトで流通業界に関わる様々な最新ニュースを無料で発信しています。

大手GMSから中堅SMの本部担当・メーカー物流担当、通販事業者など幅広い職種の方が閲覧しています。

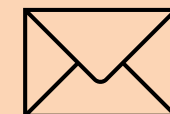
月間 PV 数
PC87万／SP239万



月間ユーザー数
PC35万／SP189万



メール会員数
約37,000



読者属性

流通業：35.5%、消費財メーカー：25.1%、物流：13.2%

各業種・職種のビジネス変革者向け実践情報メディア

業種や職種によって異なる状況に向き合い、課題解決に自ら取り組む
「ビジネス変革者」向けの実践コンテンツを提供しています。

■ 媒体名

ITmediaビジネス
O N L i N E

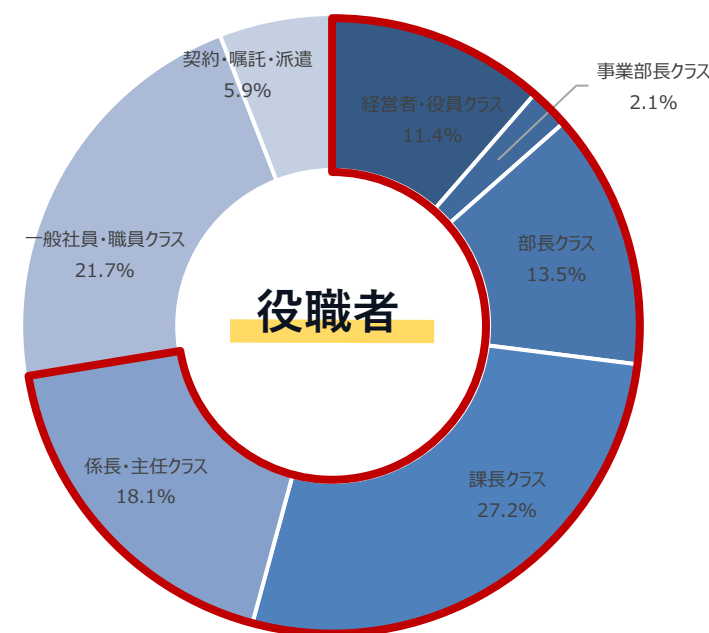
■ URL

<https://www.itmedia.co.jp/business/>

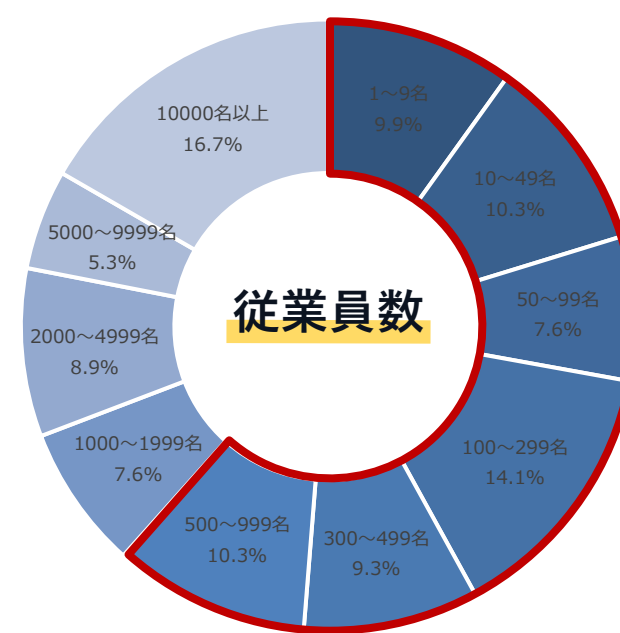
■ PV

月間約822万PV／約263万UB

■ メルマガ購読数 メルマガ購読数約27万件（2025年4月実績）

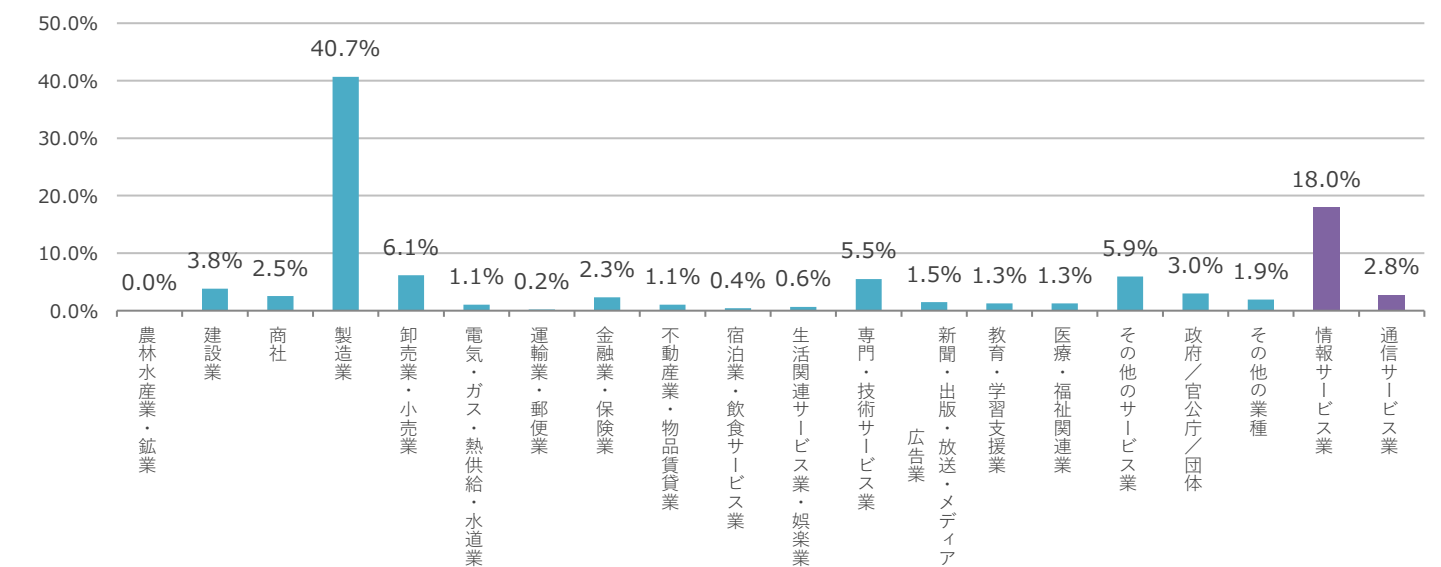


係長・主任以上役職者約72%

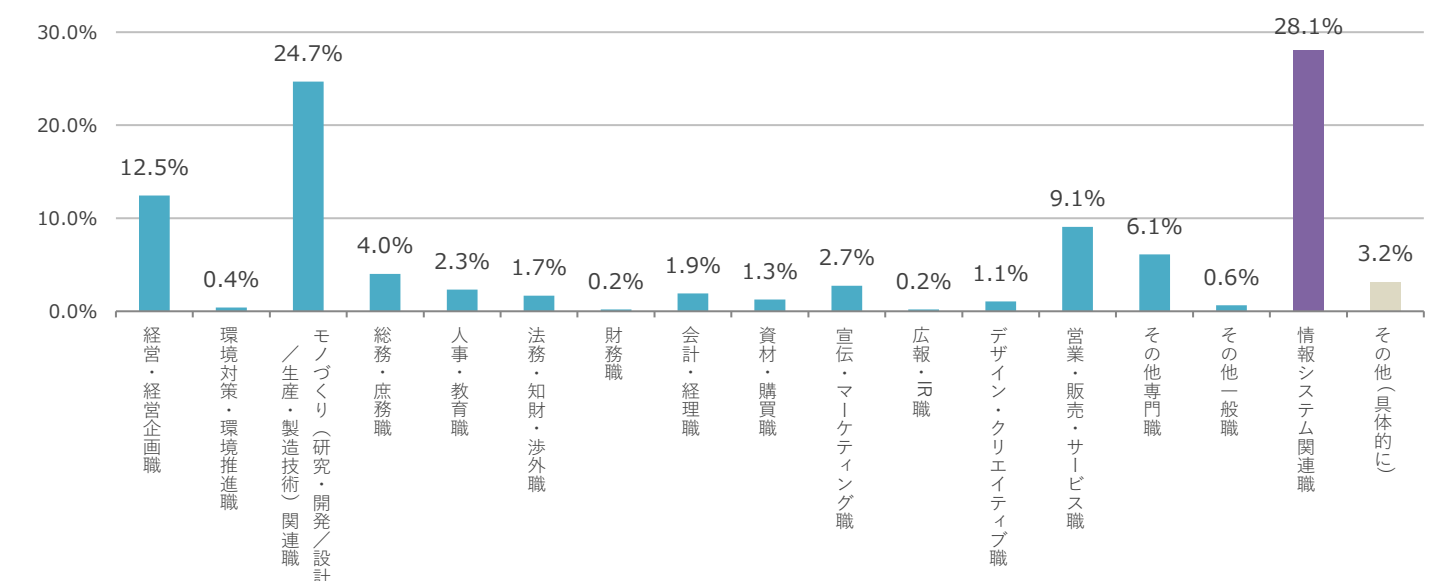


中堅・中小企業勤務約61%

業種



職種



TIME TABLE

時間	枠時間	
13:00-13:40	40分	基調講演
13:50-14:20	30分	スポンサーセッション1
14:30-15:00	30分	スポンサーセッション2
15:10-15:50	40分	特別講演
16:00-16:30	30分	スポンサーセッション3
16:40-17:10	30分	スポンサーセッション4

上記タイムテーブルは変更となる可能性があります。

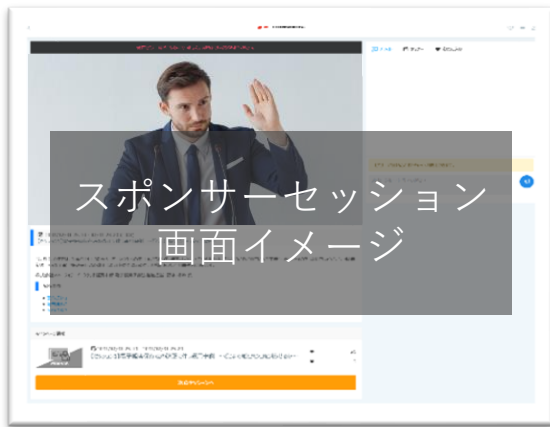
SPONSORED MENU

	おすすめ セッションプラン	リストプラン
スポンサーセッション Live配信 + アーカイブ	●	-
全申込者リスト	300名想定	300名想定
セッションアンケート	●	-
視聴者データ・レポートサイト	●	-
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）	¥3,000,000-	¥2,500,000-
2026年2月27日(金)までのお申込みが対象 ~~早期申込特別料金~~ 販売終了 （すべて税別・グロス価格）	¥2,700,000-	-

※お申込者数は想定値となります。
※ご協賛状況により、実施は見合わせする場合がございます。事前のご了承、およびお申込み締切にご協力頂けますようお願い致します。
※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。

SPONSORED MENU

スポンサーセッション Live配信 + アーカイブ



御社の製品やサービスをPRできる、スポンサーセッション枠をご利用頂けます。

機能：セッションアンケート・セッション紹介・質問送信
フォーム・資料DL・関連リンク

全申込者リスト

イベントに申込みをされた、全申込者の名刺情報のリストをお渡しします。

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・関与など
納期：イベント終了後3～5営業日以内にExcelデータ形式にて納品

視聴者データレポートサイト



セッションのレポートサイトをご提供します。

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

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頂けます。

※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にご設定頂けます。
※アンケートボタンを押すと、ポップアップで表示されます。

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）等も合わせて提供します。

※設問はアイティメディアが設定で個別設定不可。

スポンサーロゴ掲載

イベントの集客サイトに、貴社のロゴを掲示し、貴社サイトへのリンクを設定いたします。

資料配布

貴社セッション内で視聴者に向けて、資料の配布が可能です。

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に、貴社の指定外部リンクを設定することも可能です。

開催報告書

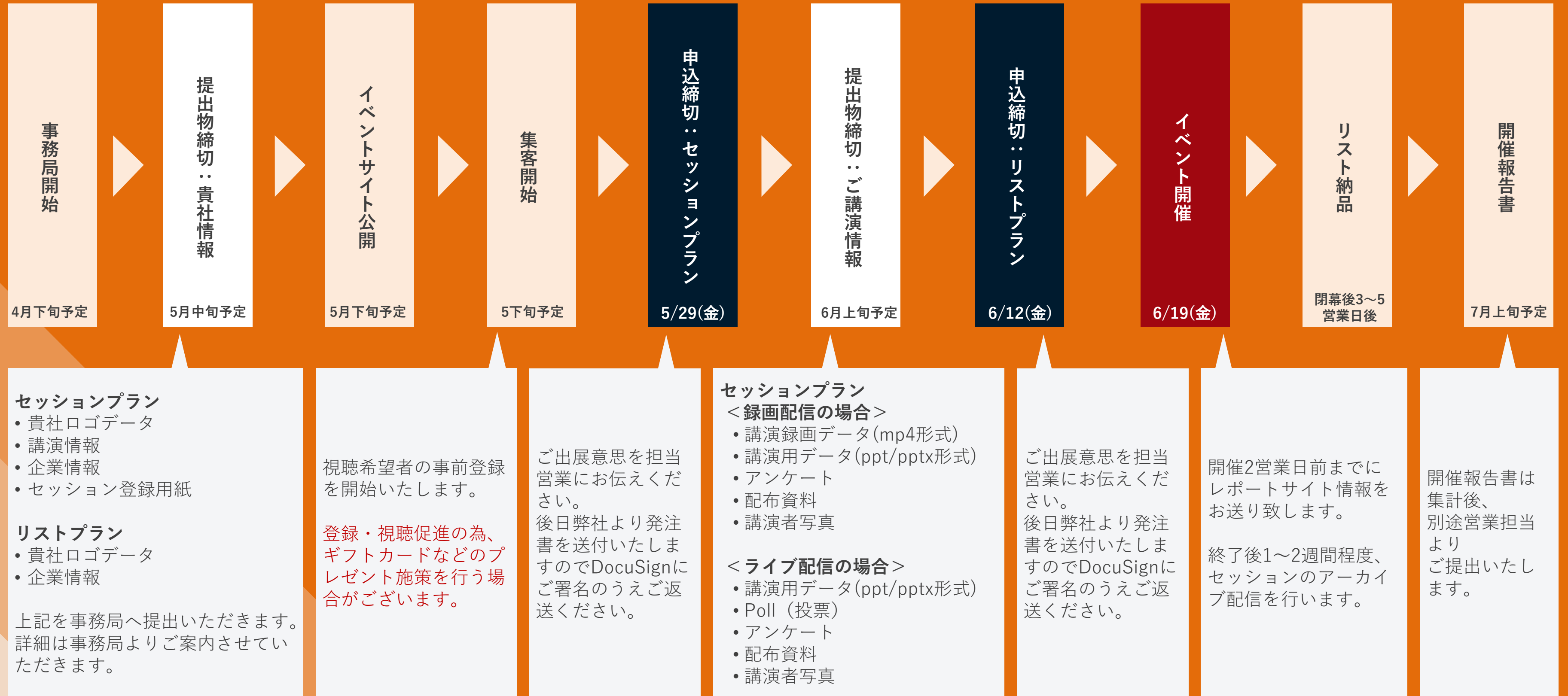
アイティメディアで一般来場者へアンケートを行っており、その集計結果を開催報告書として会期終了後にご提供いたします。

※個人情報は含まない、集計データでの提供です。

画像はイメージです。

SCHEDULE

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。



CAUTIONS

①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。

発注書の取り交わし後のキャンセル
登録用紙の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　：50％
開催日40日以内のキャンセル　　：100％

②消費税につきまして

消費税は別途申し受けます。

③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。

④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・音声ともに落ち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・音声ともに落ち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・音声ともに落ち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5：視聴側における障害

総視聴数に対する単独（10％以下）の視聴不良はそれぞれ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。
10件単位で同様の症状がみられる（現場でご報告いただいた）場合は、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。

小売・流通ビジネスのニュースサイト
流通ニュース

株式会社流通ニュース
〒104-0032
東京都中央区八丁堀3-18-6 PMO八丁堀 4F

ITmedia

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13F
<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>