ITmedia エグゼクティブ　ITmediaビジネスONLINE

# ITmedia CxO Insights 2026 夏

## AI時代に企業価値の源泉を再定義し、守り、変革に生かす

開催日　　：2026年7月16日（木）
一次申込締切：2026年[illegible]日（木）締切済
最終申込締切：セッションプラン　…2026年6月18日（木）
　　全リストプラン　　…2026年7月9日（木）

# 開催概要

| | |
|---|---|
| 名称 | **ITmedia CxO Insights 2026 夏**<br>**AI時代に企業価値の源泉を再定義し、守り、変革に生かす** |
| 開催日 | 2026年7月16日(木) |
| 一次申込締切 | 2026年~~7月16日(木)~~ **締切済** |
| 最終申込締切 | セッションプラン　：2026年6月18日(木)<br>全リストプラン　　：2026年7月9日(木) |
| 申込者数 | 想定300名<br>**※過去開催の実績値に基づく想定値のため、<br>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 | **一般事業会社における、経営層／CEO／事業部門長・課長／経営企画部長・課長、情報システム部門長・課長／各部門担当者、DX推進担当部門長・担当者**　など |
| ご協賛プラン | セッションプラン　｜160万円～<br>全リストプラン　｜330万円 |
| イベント形式 | 複数社協賛型デジタルイベント |
| 主催・企画<br>告知・集客 | ITmedia エグゼクティブ　ITmediaビジネス ONLiNE |
| 運営 | アイティメディア株式会社 |

## 概要

**AIと人が真に共創する未来を見据え、<br>経営のかじ取りを担うリーダー層はいま、どう振る舞うべきか。**

本イベントは、企業の恒久的な成長を託されたCxO層に向け、**激変するビジネス環境を勝ち抜くための具体的な戦略と新たな視点**を提供します。

AIやデータ活用を前提とした経営や業務プロセスの整備、自社の価値の再定義、サイバー攻撃などのリスクへの対処――
経営を取り巻く様々な課題を乗り越え**成長を加速するためのパートナーを求める意思決定者**に対し、**課題解決にどう貢献できるかを直接訴求できる絶好の機会**として、ぜひご活用ください。

## 開催テーマ

### テーマ1｜経営戦略としてのセキュリティ

- AIを悪用したサイバーセキュリティ攻撃の激化
- サプライチェーンを含めたサイバーレジリエンスの強化
- サイバーセキュリティ人材育成と組織体制

### 人的資本を最大化する

**開催中止**

# 人的資本KPI
# 育成の属人化
# 戦略人事
# 従業員エンゲージメント

### テーマ2｜AI×経営

# 経営意思決定の高度化
# DXの次フェーズ
# AI戦略／AI導入の壁
# 経営判断のスピード向上

### AI時代のデータドリブン経営

**開催中止**

# データドリブン経営
# データガバナンス

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.

# 過去実績

| | |
|---|---|
| 名称 | ITmedia CxO Insights 2026 春<br>——AIで経営を武装する |
| 開催日 | 2026年4月16日（木）～ 4月17日（金）<br>※4月26日までアーカイブ配信 |
| 対象 | 一般事業会社における、経営層／CEO／事業部門長・課長／経営企画部長・課長、情報システム部門長・課長／各部門担当者、DX推進担当部門長・担当者 など |
| 主催 | ITmedia エグゼクティブ、ITmedia ビジネスオンライン |
| 全申込者数 | 497名 |
| 視聴者数 | 425名<br>※セミナー全体の参加者数　※4/22時点 |
| 申込ページURL | https://members08.live.itmedia.co.jp/library/OTk3NDY%253D?group=2604_CxO |
| 開催報告書 | http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2026-05-10/2d3qfsz |

| | |
|---|---|
| 協賛<br>（※50音順） | ● 株式会社アシュアード<br>● アトラシアン株式会社<br>● 株式会社エーアイセキュリティラボ<br>● SAPジャパン株式会社<br>● Ｓｋｙ株式会社<br>● 日本Rimini Street株式会社<br>● ネットアップ合同会社<br>● パロアルトネットワークス株式会社<br>● 株式会社LayerX<br>● レノボ・ジャパン合同会社 |
| 基調講演 | **サイバー救急の最前線に学ぶ、有事に問われる経営判断と説明責任**<br>株式会社ラック<br>サイバー救急センター シニアコンサルタント<br>**佐藤 敦 氏** |
| | **サイバーリスクに挑むチーム経営：全員で守り攻める企業の未来**<br>NRIセキュアテクノロジーズ株式会社<br>セキュリティソリューション事業本部 本部長<br>**足立 道拡 氏** |
| | **With AI時代にCxOに求められる意思決定基準<br>～組織づくり・技術投資・業務最適化～**<br>株式会社ギブリー<br>取締役 CAIO<br>**山川 雄志 氏** |
| | **ハピカン繁盛サイクルが事業を支える——丸亀製麺が取り組む、心を資本ととらえる経営とそれを支えるデータドリブンアクションの実践**<br>株式会社丸亀製麺<br>マーケティング本部 エクスペリエンス部 部長<br>**間部 徹 氏** |

© ITmedia Inc.

# テーマ1 ｜ 経営戦略としてのセキュリティ
## ～人・技術・仕組みで築く、攻めと守りの企業防衛～

### 概要

生成AIがビジネスを押し上げる今、企業は**価値の源泉であるデータを保護することが急務**となっています。
そのためには技術的な防御だけでなく、**人・仕組み・技術・情報を統合した総合的なセキュリティ戦略**が求められます。

本テーマでは**AI時代に不可欠なセキュリティ戦略**として、システム強化にとどまらずインシデント発生時の事業継続計画（BCP）や、
従業員のセキュリティ意識改革など、**全社レベルでの対策を提示**します。

### キーワード

# 経営とサイバーセキュリティリスク
# NISTサイバー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
# サプライチェーンを含めたサイバーレジリエンスの強化
# サイバーセキュリティ人材育成と組織体制

### 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
- 事業部門主導のDX推進におけるサイバーセキュリティの構築・維持が懸念
- 攻撃を受け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
- 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

※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。

© ITmedia Inc.

# 開催中止 ｜ AIとデータで人的資本を最大化する実践ステップ

## 概要

人的資本経営は単なる「人材の可視化」にとどまらず、**企業の価値を数値化し、経営を動かす取り組み**です。
一方で、スキルデータの整理や可視化指標の設計、AIによる分析など、
その取り組みは複雑化し「**どこから着手すべきか分からない**」という課題に直面する企業も少なくありません。

本テーマでは、人的資本の可視化・強化をテーマに、AIなどの技術を組み合わせた**人的資本経営を成果につなげるための具体的なステップ**を、
最新の事例を交えながら解説します。

## キーワード

# 人的資本KPI
# 人材投資の壁
# 人事データ連携
# 戦略人事
# 組織の縦割り
# 育成の属人化
# 従業員エンゲージメント
# 人的資本開示対応

開催中止

## 視聴者の抱える課題

- KPIの設計が難しい
- 短期業績とのトレードオフ
- 人材データの分散・未整備
- 経営層の温度差
- 人事部門の戦略性不足
- 部門間の連携不足
- マネージャー層の育成力不足
- 現場の納得感・腹落ちの欠如
- 組織文化のアップデートが進まない
- 情報開示が形骸化しやすい

※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。

© ITmedia Inc.

# テーマ2 ｜ AI×経営 ～AIネイティブカンパニーへの道筋～

## 概要

AI活用は、従来のアプローチでは到達できなかった新たな価値創造を可能にし、**企業の競争力を大きく左右する経営課題**となっています。
デジタル領域だけでなく、ロボティクスや自律システムといった**フィジカルAIが製造・物流・接客などの現場業務を革新**し始めており、
**変革の範囲は全社に及びます。**この恩恵を最大限に引き出すためには、**単なるAIツールの導入ではなく**、業務プロセスそのものをゼロベースで見直し、
**AI前提の組織へと抜本的に進化させる“AI-Native経営”への転換が必要**です。

本テーマでは、その道筋と実践ポイントについて専門家の知見を伺います。

## キーワード

# AIネイティブカンパニー
# 生成AIの経営活用
# データ駆動型経営
# ナレッジの再構造化
# 現場と経営のギャップ
# AI戦略／AI導入の壁
# AIと人の共創
# DXの次フェーズ
# 経営判断のスピード

## 視聴者の抱える課題

- フィジカルAIに適応するための可能性を探りたい
- DXやAIなど新規投資の優先順位を付けられない
- 短期利益と中長期成長投資のバランスが取れない
- 経営資源配分の可視化と説明責任が果たせていない
- 市場変化に対する意思決定のスピードが遅い
- 生成AI導入が付加価値創出に繋がっていない
- 中期経営計画や事業構想にAIをどう取り込むかが不透明
- 生成AIの使いどころが分からない
- ツール導入が先行し、実行プロセスや人材が追いついていない
- AI活用の先進企業との競争力格差を埋めたい

※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。

© ITmedia Inc.

# 開催中止 ｜ AI時代のデータドリブン経営

## 概要

変化の激しい現代においては、膨大なデータからインサイトを引き出したり暗黙知を可視化して、
**自社の強みや業務プロセスを再定義**することが求められます。
そのためには、全社戦略の基で、経営層から現場まで皆が**共に事業と価値創出を進めるための文化の醸成**から始まり、
「何を可視化し、どう生かすか」のリテラシーを向上させ、それらを実践するための基盤を整え、**行動に移すための仕組みが不可欠**です。

本テーマでは、そのための**システム強化と組織転換の実践アプローチ**について専門家の知見を伺います。

## キーワード

# データドリブン経営
# 意思決定の質向上
# データ活用
# データ分析
# ビジネスインテリジェンス (BI)
# データガバナンス

開催中止

## 視聴者の抱える課題

- 意思決定の質が属人的で再現性がない
- データはあるのに生かしきれていない（“使えないデータ”問題）
- 社内ナレッジが分散・埋もれて活用されていない
- 経営判断のスピードと精度を両立できない
- 現場に任せきりで、全社レベルのデータ戦略が描けていない
- 暗黙知が属人化し、継承・活用できていない

※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。

© ITmedia Inc.

# タイムテーブル

## 7月16日(木)

テーマ1｜経営戦略としてのセキュリティ
テーマ2｜AI×経営

| 時間 | 枠時間 | |
|---|---|---|
| 13:00〜13:30 | 30分 | **基調講演1**<br>（テーマ1｜経営戦略としてのセキュリティ） |
| 13:40〜14:10 | 30分 | **ご協賛企業決定** |
| 14:20〜14:50 | 30分 | **スポンサーセッション2**<br>DAY1-1-S102 |
| 15:00〜15:30 | 30分 | **スポンサーセッション3**<br>DAY1-1-S103 |
| 15:40〜16:10 | 30分 | **基調講演2**<br>（テーマ2｜AI×経営） |
| 16:20〜16:50 | 30分 | **スポンサーセッション4**<br>DAY1-2-S104 |
| 17:00〜17:30 | 30分 | **スポンサーセッション5**<br>DAY1-2-S105 |
| 17:40〜18:10 | 30分 | **スポンサーセッション6**<br>DAY1-2-S106 |

※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=131

## 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 | | 全リストプラン |
|---|---|---|---|
| | ダイヤモンドプラン | シルバープラン | |
| | セッションで自社サービスをアピール可能！<br>当社でも一番人気のプランです | 自社セッションの視聴者リードのみを<br>獲得できるプランです | セッションの準備が難しいご協賛社様が、<br>手軽にリードを獲得できるプランです |
| 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**） | ● | - | - |
| 視聴者リード（**上限あり**）<br>└アーカイブ開始後2日目までが納品対象となります | - | ●※<br>（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 | ● | ● | ● |
| Pipeline Dashboard | ● | ● | ● |
| **リスト件数**（すべてのリスト合計数） | **300件想定** | **100件想定**（130件上限） | **300件想定** |
| **備考** | ※リストの件数は想定数です（上限数を除く）<br>※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） | **¥3,700,000-** | **¥1,600,000-** | **¥3,300,000-** |

※ 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・資料閲覧等）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
※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。

## 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。

## Pipeline Dashboard

■ ナーチャリング支援の新ツール（無償）

■ “イベント終了後に生まれる商談機会”を見逃さないための仕掛けです

■ 詳しくは資料もご覧ください

※ サービスガイド
https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-09-24/2d2rxv2

※ サービスサイト
https://promotion.itmedia.co.jp/service/cc/pipeline_dashboard

※画像はイメージです。

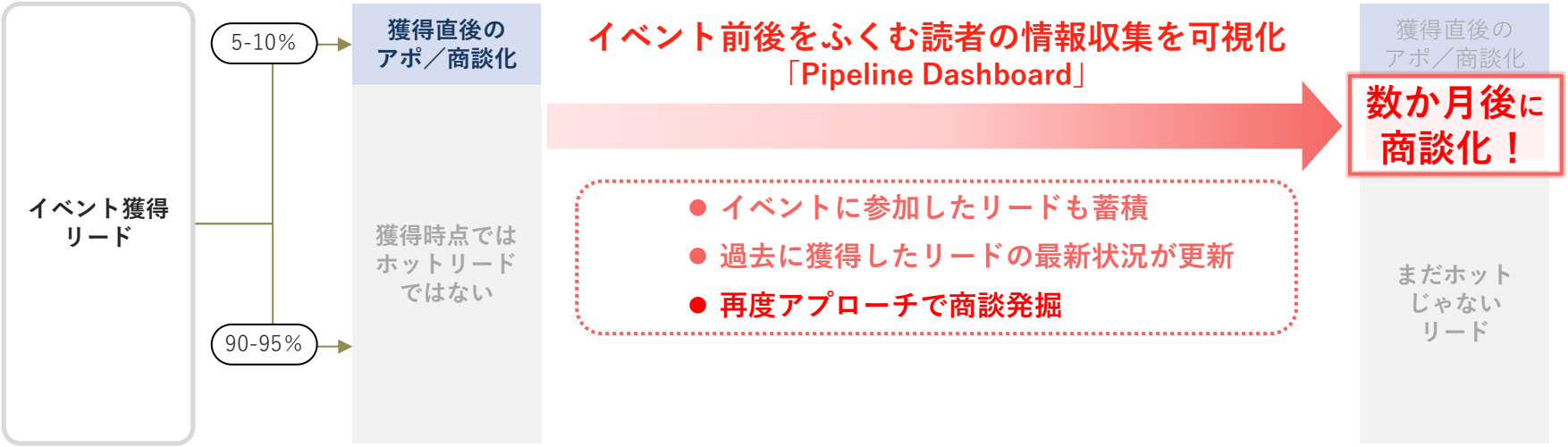
© ITmedia Inc.

# ナーチャリング支援ツール「Pipeline Dashboard」のご紹介

## “イベント終了後に生まれる商談機会”を見逃さない

これからは、獲得してすぐにアポや商談にならなかったリードも無駄になりません。
資産として蓄積され、納品後の動きもダッシュボードに反映されます。
アイティメディアで情報収集してナーチャリングされたリードに再度アプローチをすれば、効率的な商談発掘に繋がります。

**イベントにご協賛いただくと「Pipeline Dashboard」も無料で利用可能**




- イベントに参加したリードも蓄積
- 過去に獲得したリードの最新状況が更新
- 再度アプローチで商談発掘

適切にナーチャリングできず放置してしまうと、
競合ベンダーから購入されてしまい機会損失へ

イベント直後に限らず、追加の商談化を
狙って継続的にアプローチが可能！

**イベント協賛にまつわる課題（リードから商談に繋がらない、ナーチャリングで成果が出ない）を解決**

### 実績

約1年前に開催した
イベントのリード

1年経過した「今」の状況

情報収集を継続中
前回参加者の**約48%**

| 自社導入に関与する | 導入予定が１年以内 |
|---|---|
| 約43% | 約8% |

※2026年6月時点

© 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.

# 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.

# 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 | 事務局開始 | 提出物締切：貴社情報 | イベントサイト公開 | 集客開始 | 最終申込締切：セッションプラン | 提出物締切：ご講演情報 | 最終申込締切：全リストプラン | イベント開催 | リストダウンロード | 開催報告書 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 締切済 | 5/26(火) 予定 | 6/8(月) 予定 | 6/16(火) 予定 | 6月中旬予定 | 6/18(木) | 6月下旬予定 | 7/9(木) | 7/16(木) | 開幕初日よりDL可能 | 8月上旬予定 |
| ご出展意思を担当営業にお伝えください。<br>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**<br>• 貴社ロゴデータ<br>• 講演情報<br>• 企業情報<br>• セッション登録用紙<br><br>**全リストプラン**<br>• 貴社ロゴデータ<br>• 企業情報<br><br>上記を事務局へ提出いただきます。<br>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。<br><br>登録・視聴促進の為、<br>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**<br>**＜録画配信の場合＞**<br>• 講演録画データ(mp4形式)<br>• 講演用データ(ppt/pptx形式)<br>• アンケート<br>• 配布資料<br>• 講演者写真<br><br>**＜ライブ配信の場合＞**<br>• 講演用データ(ppt/pptx形式)<br>• Poll（投票）<br>• アンケート<br>• 配布資料<br>• 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。 |

※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。

© 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**

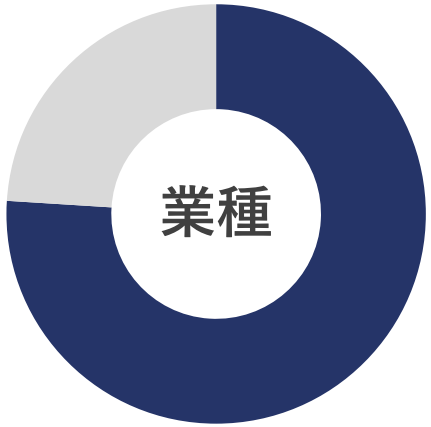
- 総視聴者数に対し、視聴不良報告数が10%未満の場合
  視聴者側の環境に起因する可能性が高いので、問い合わせに対して個別対応いたします。
- 総視聴者数に対し、視聴不良報告が10件単位で確認された場合
  配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

© ITmedia Inc.

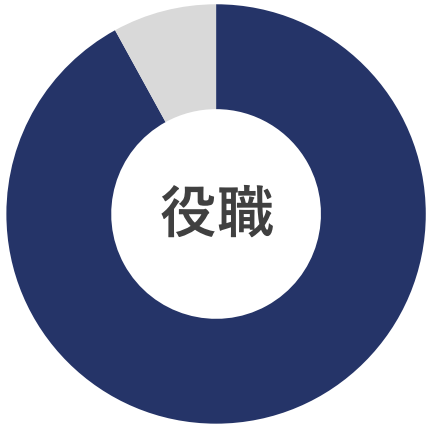
# ITmedia エグゼクティブ

## 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9,599名　※2026年4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

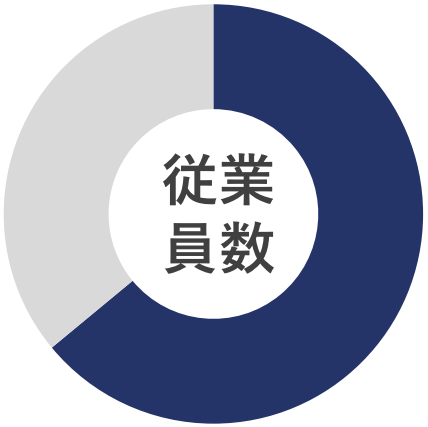



ユーザー企業 約76%




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64%

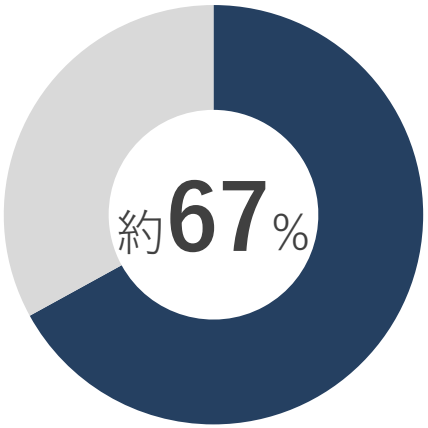
主な内訳：1001～5000人25.8%，10001名以上23.0%

© ITmedia Inc.

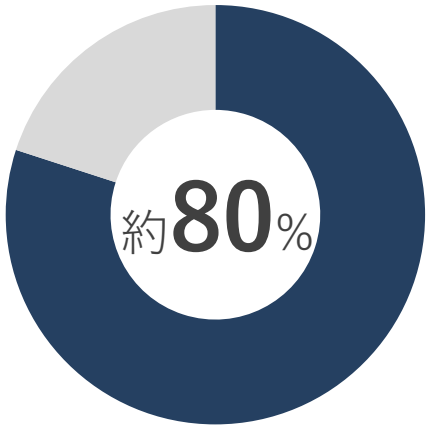
# ITmedia ビジネスオンライン

## 「デジタル戦略リーダー」に向けた実践情報メディア

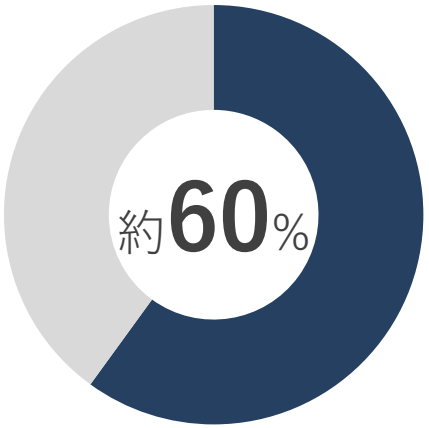
- 媒体資料　https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-09-30/sx438b
- URL　https://www.itmedia.co.jp/business/
- 月間PV　約1200万 PV　※2026年3月実績
- 会員数　約29万人　※2026年3月実績




**DX推進に関与**




**ユーザー企業勤務**




**製品導入に関与**

「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 」（2026年4月、N＝650 より）

© 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**