

ITmedia Security Week 2026 秋

**“AIで揺らぐ統制”を再設計し、
事業を止めないセキュリティ基盤を築く**

開催日：2026年11月24日(火)～12月1日(火)

一次申込締切 (2026年締切済み) (木)

最終申込締切：セッションプラン…2026年10月23日(金)
リストプラン …2026年11月16日(月)

開催概要

名称	ITmedia Security Week 2026 秋 “AIで揺らぐ統制”を再設計し、 事業を止めないセキュリティ基盤を築く
開催日	2026年11月24日(火)～12月1日(火)
一次申込締切	2026 締切済み 日(木)
最終申込締切	セッションプラン：2026年10月23日(金) リストプラン：2026年11月16日(月)
申込者数	想定1,500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 220万円～ リストプラン 230万円～
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	  
運営	アイティメディア株式会社
過去開催実績	<ITmedia Security Week 2026 夏> ・ お申込みページ▶ こちら ・ 開催報告書▶ こちら

企画趣旨

「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度
(通称：SCS評価制度)」の準備が本格化し、
わが国のサイバーセキュリティは大きな転換点を迎えました。

制度への準拠が努力目標から取引の前提へと変わる中、
多くの企業は評価獲得に向けた**実務の荒波**と
巧妙化する攻撃への対応に追われています。

加えて昨今は**生成AI**という新たな不確実性が加わったことで、
意図しない機密流出や**モデルの脆弱性リスク**により、
ガバナンスが無力化しつつあります。
また、AIを悪用した**攻撃の自動化・精緻化**も深刻な脅威となっています。

本イベントでは、これらの最新脅威トレンドを踏まえた上で
ビジネスを止めない防衛態勢について徹底議論。
経営と現場が進むべき次の一手を明確にします。

開催テーマ

1. AIエージェント時代の経営ガバナンスと集団防衛
2. ランサムウェア攻撃を無効化するための出口対策とは
3. 認証技術とID統制の最前線——AI時代の偽装とパスワードレスの真実
4. マルチクラウド・AI時代のガードレール構築
- 企業の競争優位を支えるデータをどう保護するか
5. AIと協働するセキュリティ運用のススメ
6. 人と技術の脆弱性をふさぐためのエンドポイント総点検
7. 自社とサプライチェーンをどう守るのか SCS評価制度対応のススメ
8. かかり付け医を確保するためのマネージドサービス活用戦略
9. 「見えないリスク」を狩る——ASMの次なる一手
10. ゼロトラストの再設計——運用の自動化とAI時代の防御

キーワード

- #AIガバナンス #AIエージェント #Shadow AI / Shadow Agents #能動的サイバー防御 #説明責任 など
- #バックアップソリューション #SOAR #SIEM #SOC #EDR #XDR #SASE #DLP
- #パスワードレス #FIDO #パスキー #多要素認証 #適応型認証 #リスクベース認証 #生体認証 など
- #マルチクラウド #ハイブリッドクラウド #CSPM #CNAPP #CIEM #SSPM #CWPP #CDR など
- 販売終了 #AISPM #DSPM #DLP #MDDR #ポスチャーマネジメント #データ保護
- #AIによるセキュリティ運用自動化 #SOAR #UEBA #SIEM #XDR関連
- #AIによる脅威検知、分析 #EDR #XDR #xDR系全般 #マルウェア検知 #フィッシング対策 など
- #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 など
- #MSS #MSSP #MDR #SOC
- #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 など
- #SASE #SSE #ZTNA #CASB #MFA #PAM #SOC/CSIRT #SIEM #IAM

テーマ1 | AIエージェント時代の経営ガバナンスと集団防衛

生成AIが自律的なAIエージェントへと進化し、業務自動化の一方で意図しない契約や暴走といった人間不在のリスクが深刻化しています。

本テーマでは、国が示す安全性評価制度を経営の守りと攻めに変える方法論を提示。
説明責任を果たすためのガバナンス設計と、AI時代における真の事業継続戦略を議論します。

キーワード

#AIガバナンス #AIエージェント #Shadow AI / Shadow Agents #能動的サイバー防御 / Active Cyber Defense #説明責任(Accountability)
#事業レジリエンス(Business Resilience) #レピュテーションリスク #ID管理・権限管理 #TRiSM #プロンプトインジェクション対策

視聴者の抱える課題

- AI活用による業務変革や新規事業を加速させたいが、未知のリスク（暴走・漏洩・ハルシネーション）がブレーキになっており、解決策を探している。
- 現場や事業部門が独自に導入するAIツールやSaaS（シャドーAI）に対し、イノベーションを阻害せずに統制を効かせる「現実的なガバナンス」を構築したい。
- サイバー攻撃やAI起因の事故が発生した際、経営者として株主・顧客・社会に対する「説明責任（Accountability）」を自信を持って果たせるか不安がある。
- 政府の新しいセキュリティ指針への対応状況が不透明で、自社の立ち位置や法的リスクを客観的に把握したい。
- サプライチェーン全体を含む「事業を止めない」ためのBCP（事業継続計画）として、自然災害対策と同レベルでサイバーセキュリティを経営アジェンダ化したい。
- セキュリティ専門人材が慢性的に不足する中、AIによる自動化や外部知見をどう活用し、属人化しない「組織で守る体制」を作るべきか知りたい。

テーマ2 | ランサムウェア攻撃を無効化するための出口対策とは

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おり、復旧に長期間を要するケースも発生しています。**攻撃の高度化**が進む中、従来の検知、対応、復旧の対策では不十分なことが見えてきました。

今、企業に求められる**サイバーレジリエンス**のレベルをどう実現すればよいのか。

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**まで、従来の対策の限界を超える新しいアプローチとソリューションを紹介します。

キーワード

#バックアップソリューション #SOAR #SIEM #SOC #EDR #XDR #SASE(ソリューション) #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

テーマ3 | 認証技術とID統制の最前線——AI時代の偽装とパスワードレスの真実

パスキー普及の一方で、AIによる**ディープフェイク**や**認証情報の窃取**は従来の**認証基盤を無力化**しつつあります。本テーマでは、**認証強化がゴールではない**という前提に立ち、分散する**IDの統合管理**手法を議論します。**ハイブリッド環境**における**権限管理の最適化**と、IDを軸にした**攻撃前提の防御体制構築**により、**制度準拠**と**強固なセキュリティ**を両立する実践的なアプローチを解説します。

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)

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

※ 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。

テーマ4 | マルチクラウド・AI時代のガードレール構築

クラウド利用の拡大は管理の死角を生み、特に「シャドーAI」による機密流出が重大な経営リスクとなっています。本テーマでは、プラットフォーム全体の設定不備を自動検知する仕組みや、AIモデル自体を保護するガードレールの実装を深掘りします。開発速度を損なうことなく、動的に変化し続けるクラウド環境をいかに一元的に統制し、安全な利活用を実現するかを議論します。

キーワード

#マルチクラウド #ハイブリッドクラウド #CSPM(Cloud Security Posture Management) #CNAPP(Cloud Native Application Protection Platform)
#CIEM(Cloud Infrastructure Entitlement Management) #SSPM(SaaS Security Posture Management) #CWPP(Cloud Workload Protection Platform)
#CDR(クラウド検知・対応) #DevSecOps #CASB(Cloud Access Security Broker) #SASE(Secure Access Service Edge) #シャドーIT
#SDP(Software Defined Perimeter) #SWG(Secure Web Gateway) #設定ミス(Misconfiguration) #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

企業の競争優位を支えるデータをどう保護するか

データは競争力の源泉。しかし、**秘匿すべきデータ**が**AI学習**に混入するリスクや、**データ主権**への懸念が顕在化しています。本テーマでは、守るべきデータの**重要度に応じた格付け**と**ライフサイクル管理**について考察。**AI活用**と**データ保護**を両立させるため、企業として遵守すべき**データガバナンス**のあり方を論じます。

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

販売終了

- 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

※ 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。

｜ テーマ5 ｜ AIと協働するセキュリティ運用のススメ

データ活用や**クラウド利用**が浸透して守るべき対象が拡大する一方で、防御を担う**セキュリティ人材不足**は解決の見込みがないまま慢性化しています。サイバー攻撃者はAIなど最新技術を巧みに悪用して**効率化**、**高度化**を進めており、増え続けるアラートに対して人手による**セキュリティ運用**で対処するのは現実的ではありません。本テーマでは「人間だけでは無理」を前提に、AIをフル活用した**セキュリティ運用自動化**の必要性和具体的な導入ステップを解説します。**検知**、**分析**、**対応**を自動連携させることで「**統合的に守る仕組み**」を構築し、事業継続を支える強靱な防御体制への道しるべを提示します。

｜ キーワード

#AIによるセキュリティ運用自動化 #SOAR(Security Orchestration, Automation and Response)
#UEBA(User and Entity Behavior Analytics) #SIEM #XDR関連

｜ 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

テーマ6 | 人と技術の脆弱性をふさぐためのエンドポイント総点検

VPNの脆弱性を起点とした国内大手企業の被害事例が話題になったように、パッチが適用されていない端末や把握し切れていないIT資産が攻撃の足掛かりとなるケースが後を絶ちません。こうした脅威に対抗するには、まず自社のIT資産を正確に把握し、古い端末や未対策の脆弱性を洗い出して確実にアップデートすることが不可欠です。その上で、フィッシング攻撃などの侵入を見越して、メールセキュリティの強化や、アンチウイルス・EDR、さらにそれらをすりぬける攻撃にも対抗できるXDRを活用した事前防御と検知の仕組みを整える必要があります。近年はClickFix攻撃といった人の心理を突く攻撃も巧妙化しており、技術対策と運用対策の両面から備えることも欠かせません。本テーマでは、あらためてエンドポイントを守るための点検のポイントと実践のステップを紹介します。

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)系全般 #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

※ 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。

テーマ7 | 自社とサプライチェーンをどう守るのか SCS評価制度対応のススメ

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。さらに、2026年度から運用開始予定の経済産業省「**サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度**」により、**取引先を含めた対策水準の可視化と底上げ**が求められる時代となりました。

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把握・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、**評価制度への対応**も見据えながら、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

テーマ8 | かかり付け医を確保するためのマネージドサービス活用戦略

セキュリティ人材・体制の不足は多くの事業会社に共通する課題です。2026年度には**経済産業省の評価制度**運用が始まり、自社だけでなく**サプライチェーン全体のセキュリティ確保**が求められるようになります。限られたリソースでこの水準を満たすには、**MSS（マネージドセキュリティサービス）・脆弱性診断・フォレンジック**といった**外部の専門サービスの活用**が現実的な選択肢です。日頃から自社の状況を理解したパートナーと連携することで、社内リソースを**戦略的な業務ヘシフト**できるだけでなく、**有事の際の迅速な対応**にもつながります。本テーマでは、自社と**MSS**の役割分担の考え方と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

※ 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。

テーマ9 「見えないリスク」を狩る——ASMの次なる一手

境界型防御の限界を迎え、自社の資産がどう見えているかを把握する**ASM**の重要性が増しています。本テーマでは、**未管理資産**に加え、**AIエージェント**や**外部API**が新たな起点となるリスクを解説。**資産の可視化**から、**自動脆弱性診断**、そして**侵入テスト**を組み合わせた**能動的な防御戦略**を提示します。

キーワード

#ASM(Attack Surface Management) #EASM(External Attack Surface Management) #VPT(Vulnerability and Penetration Testing)
 #脆弱性マネジメント #CTEM(Continuous Threat Exposure Management) #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(Static Application Security Testing)
 #DAST(Dynamic Application Security Testing) #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
- 大量に発見される脆弱性の中で、攻撃者によって最も狙われる可能性が高いリスクを特定し、限られたリソースでどこから対処すべきか判断できない
- 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

テーマ10 | ゼロトラストの再設計——運用の自動化とAI時代の防御

ゼロトラストの理念は浸透しつつあるものの、実践となると話は別。

VPNやID管理の形骸化といった課題は依然として残ったままです。

本テーマでは、認証基盤とエンドポイントの再統合、AIが生成する巧妙な攻撃を検知・遮断するための自動運用サイクルといった観点から、実効性ある防御を実現する次世代の運用モデルを紐解きます。

キーワード

#SASE(Secure Access Service Edge) #SSE(Security Service Edge) #ZTNA(Zero Trust Network Access) #MFA(多要素認証)
#CASB(Cloud Access Security Broker) #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

タイムテーブル

		2026年11月24日(火)	2026年11月25日(水)	2026年11月26日(木)	2026年11月27日(金)	2026年11月30日(月)	2026年12月1日(火)
		テーマ1: AIエージェント時代の 経営ガバナンスと集団防衛	テーマ2:ランサムウェア対策 テーマ3:認証技術とID統制	テーマ4:クラウドセキュリティ テーマ5:運用自動化	テーマ6: エンドポイントセキュリティ	テーマ7: サプライチェーン攻撃対策 テーマ8:マネージドサービス	テーマ9:アタックサーフェス管理 テーマ10:ゼロトラスト
時間	枠 時間	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6 (テーマ9)
10:00-10:30	30分						
10:40-11:10	30分	スポンサーセッション1-1 ご協賛企業決定済み (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 ご協賛企業決定済み (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							
11:20-11:50	30分	スポンサーセッション1-2 ご協賛企業決定済み (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 ご協賛企業決定済み (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 ご協賛企業決定済み (テーマ1)	スポンサーセッション2-3 ご協賛企業決定済み (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 DAY4-6-S403 (テーマ6)	スポンサーセッション5-3 ご協賛企業決定済み (テーマ7)	スポンサーセッション6-3 ご協賛企業決定済み (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 DAY1-1-S104 (テーマ1)	スポンサーセッション2-4 DAY2-2-S204 (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 ご協賛企業決定済み (テーマ6)	スポンサーセッション5-4 ご協賛企業決定済み (テーマ7)	スポンサーセッション6-4 DAY6-10-S604 (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10)
15:40-16:10	30分	スポンサーセッション1-5 DAY1-1-S105 (テーマ1)	スポンサーセッション2-5 DAY2-3-S205 (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 DAY5-8-S505 (テーマ8)	スポンサーセッション6-5 DAY6-10-S605 (テーマ10)
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 DAY6-10-S606 (テーマ10)

※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。

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=164

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



カレンダーの見方



① 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。担当者をご対応いたします。
 - ・ 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。

	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	●	●	●	●	—	—
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） ※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	—	—	—	●※ （上限あり）	—	—
協賛テーマ申込者リスト	● （上限なし）	● （上限なし）	● （上限あり）	—	● （上限なし）	● （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	1,500件想定	400件想定	250件想定	1,500件想定	400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	※500件上限 ※視聴者リードは上限を 超えても全件納品	※300件上限	※リスト件数は想定数です	※500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-	¥5,000,000-	¥2,700,000-	¥2,200,000-	¥3,400,000-	¥2,300,000-

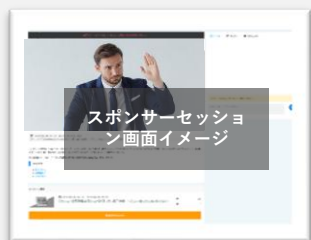
販売終了

※ 専用ゾーン、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・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。

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種類を組み合わせで自由に設定可能。
- 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。

| 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。



＼1社限定／

ITmedia Security Week | 専用ゾーン

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（30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ヤ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9月24日(木)

タイムテーブル

基調講演+スポンサーセッション2枠を専用ゾーンとしてご提供

※タイムテーブルはイベント全体のご協賛状況を踏まえて
一次申込締切時点で決定いたします

枠時間

30分	基調講演
30分	スポンサーセッション1
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

販売終了

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

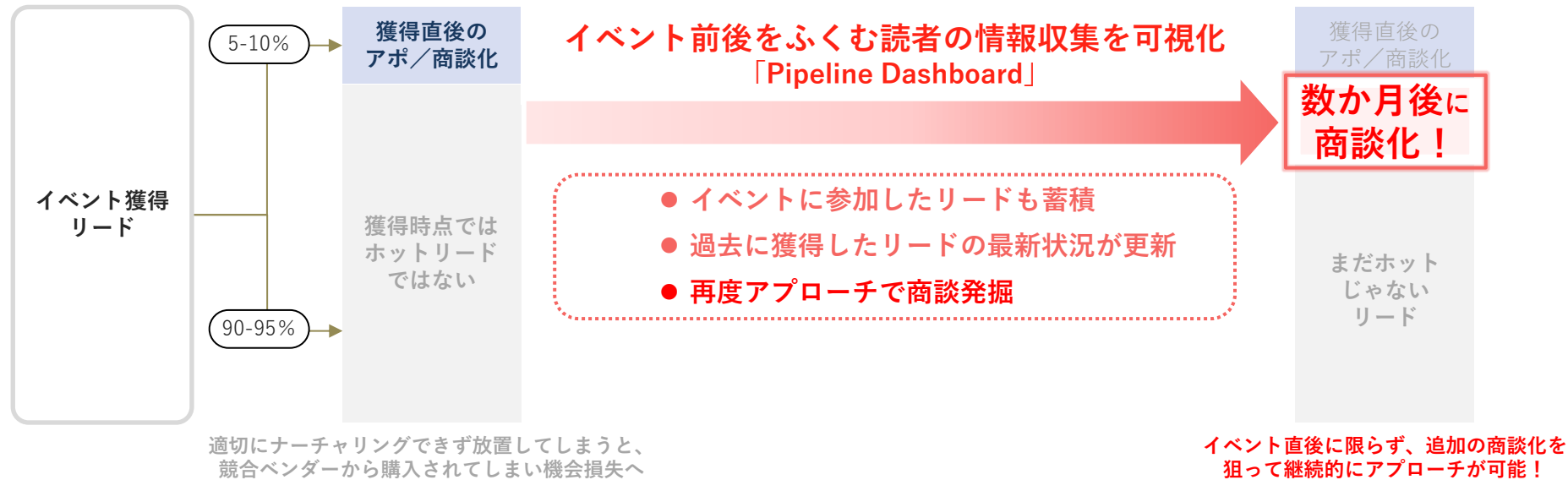
ナーチャリング支援ツール「Pipeline Dashboard」のご紹介

“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



実績

Security Week
2025 夏

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40%**

自社導入に
関与する

約40%

導入予定が
1年以内

約9%

※2026年6月時点

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

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

② TechLIVEへの掲載

TechLIVE by ITmedia



掲載動画イメージはこちら

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

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

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。

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18営業日前まで

- 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18営業日前までのお申込み必須。
- 最大講演者数は3名まで、講演者数に関わらず収録費用に変動はございません。
- 撮影パターンの詳細は資料をご確認ください。
- mp4納品を含みます。

※ 詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2026-08-04/2d42c12>

料金 **¥300,000～**

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）

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）

＼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

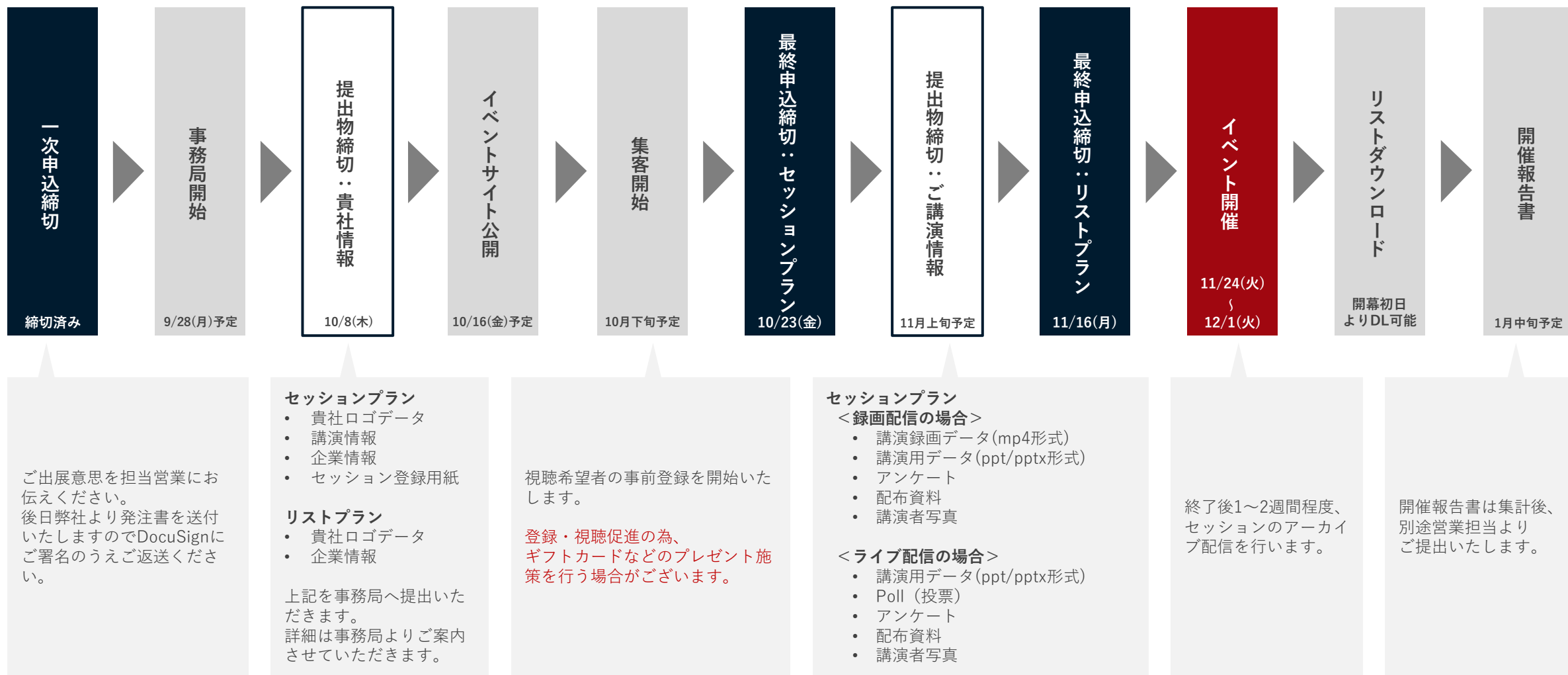
ご提供内容	- セッション内容企画 - 有識者のアサイン（1名） - ITmedia主催デジタルイベント内での配信（60分） - セッション視聴者リード情報のご提供	タイムテーブルイメージ	例）セッションスポンサー協賛＋パネルディスカッションの場合	
登壇者構成	- スポンサー企業様1名 - 有識者1名 - アイティメディア編集部1名 ※ 登壇者数は原則3名、最大4名 ※ 4名の場合はオプション費用が発生 ※ 5名以上は不可		基調講演1 スポンサーセッション1 (30分間) スポンサーセッション2 (30分間) スポンサーセッション3 (30分間) スポンサーセッション4 (60分間) スポ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。	※イベントによってタイムテーブルは異なります
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
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。	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-	

販売終了

※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。



※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。

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。

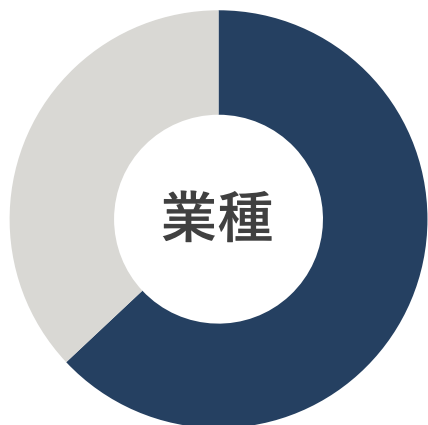
リスク5：視聴側における障害

- ・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 エンタープライズ

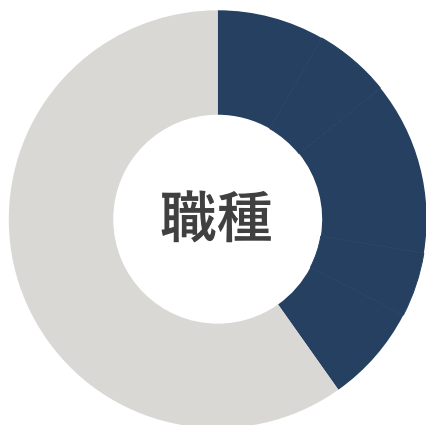
ビジネスを革新するIT部門向け実践情報サイト

■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111万 PV/月 約67万 UB/月 ※2026年1月実績
■メルマガ購読数	約28万通



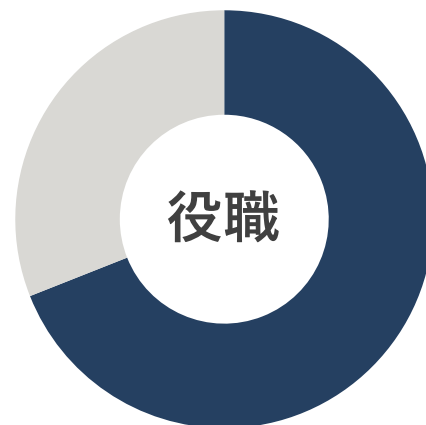
ユーザー企業 約**63%**

主な内訳：製造業31.6%,小売り・流通・サービス業27.6%



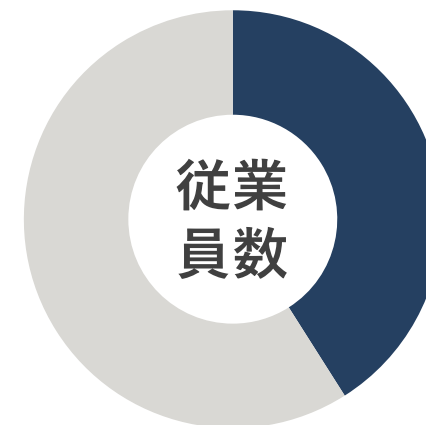
情シス及び
経営・経営企画 約**40%**

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%,係長・主任クラス20.0%



1000人以上 約**42%**

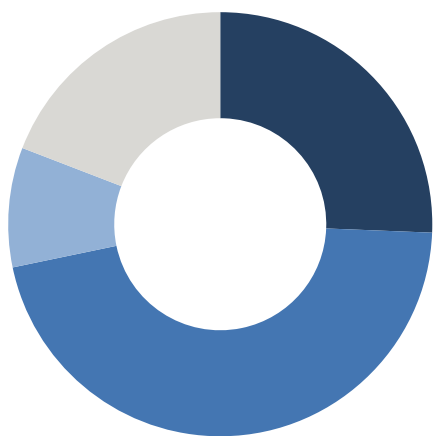
主な内訳：1000人～5000人未満19.0%,
5000人以上22.9%

ITmedia 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>

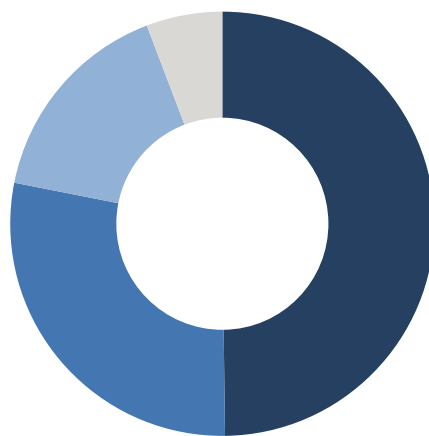
2025年度のIT関連予算の増減



■ 増加 ■ 同程度 ■ 減少 ■ 不明

IT関連予算増加の企業 約**25%**

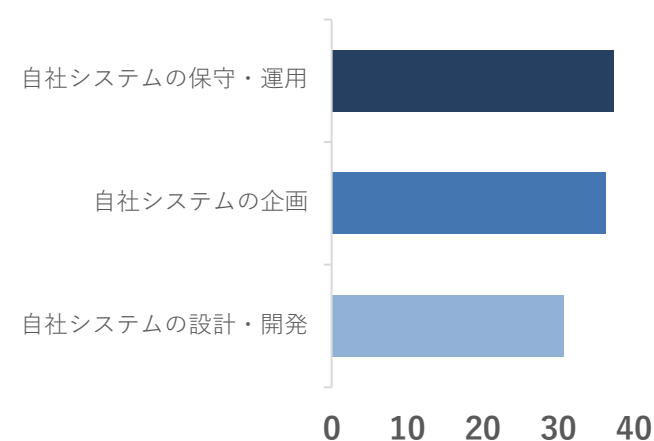
レガシーシステムのリプレイス予定



■ 全面リプレイス ■ 一部リプレイス
■ 運用継続 ■ その他

リプレイス予定がある企業 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%**

@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

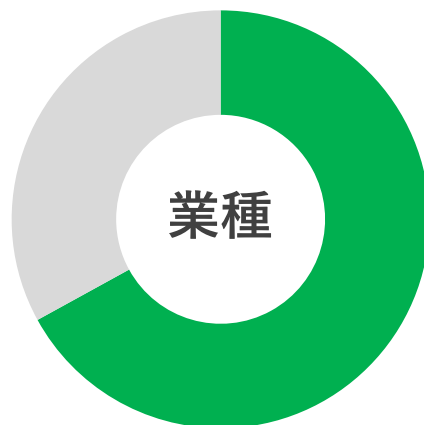
<https://atmarkit.itmedia.co.jp/>

■ PV

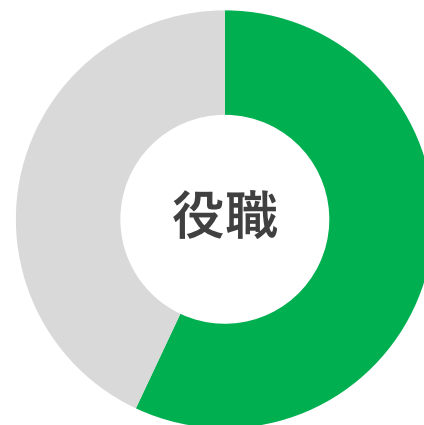
約326万 PV/月 約179万 UB/月 ※2026年1月実績

■ メルマガ購読数

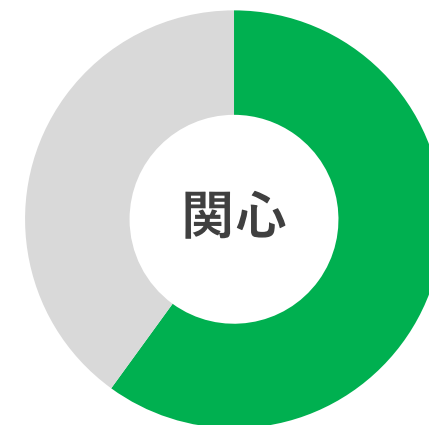
約59万件 ※2026年1月実績



ユーザー企業 約**67**%



係長クラス以上 約**57**%



AIを組み込んだアプリケーションや
サービス開発に関わっている 約**60**%

※@IT読者意識調査 2026年2月「AI開発運用編」

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

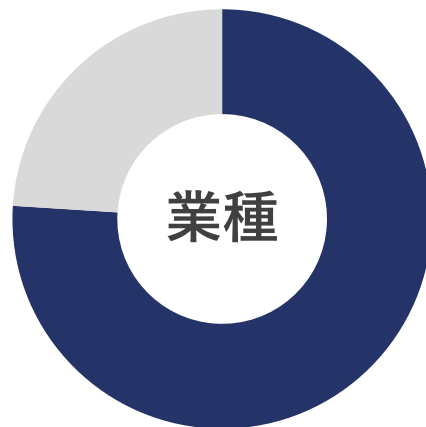
■ URL

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

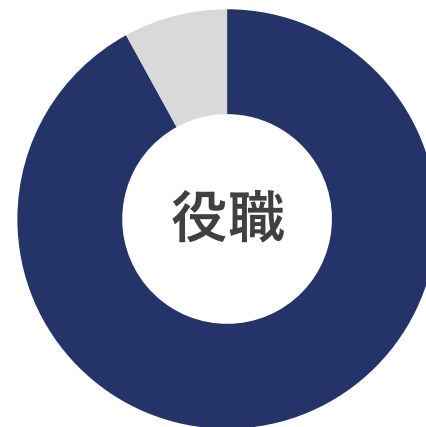
■ 会員数

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

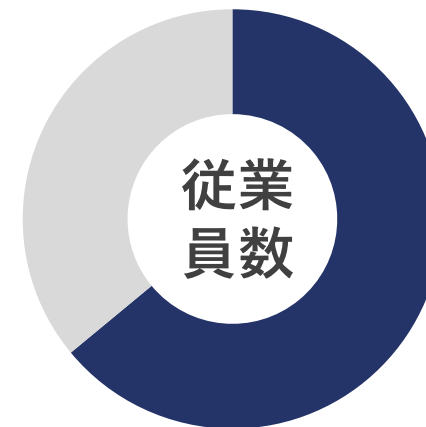


ユーザー企業 約**76%**



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%



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](#)