ITmedia エンタープライズ
ITmediaビジネスONLINE
キーマンズネット

# 変わる情シス 2027 冬

## 経営と現場を覚醒させる
## 情シス起点の変革アプローチ

開催日　　：2027年3月15日(月)～3月19日(金)
一次申込締切：2027年1月14日(木)
最終申込締切：セッションプラン…2027年2月12日(金)
　　リストプラン　　…2027年3月8日(月)

# 開催概要

| | |
|---|---|
| 名称 | **変わる情シス 2027 冬**<br>**経営と現場を覚醒させる情シス起点の変革アプローチ** |
| 開催日 | 2027年3月15日(月)～3月19日(金) |
| 一次申込締切 | 2027年1月14日(木) |
| 最終申込締切 | セッションプラン：2027年2月12日(金)<br>リストプラン　　：2027年3月8日(月) |
| 申込者数 | 想定800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 | **中堅中小規模（従業員数50～999名程度）**のユーザー企業の<br>経営者／経営企画、DX推進担当者、情報システム部門、<br>セキュリティ担当者など |
| ご協賛プラン | セッションプラン｜180万円～<br>リストプラン　　｜160万円～ |
| 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 エンタープライズ　ITmediaビジネス ONLiNE　キーマンズネット |
| 運営 | アイティメディア株式会社 |

| | |
|---|---|
| 企画趣旨 | AI活用やDXは、もはや大企業だけの課題ではありません。<br>むしろ中小企業にこそ、事業を守り未来を拓くための切り札と言えます。また、ランサムウェアをはじめとするセキュリティ脅威の拡大において、リスクに晒されているのは中小企業も同様です。<br>にもかかわらず、経営層の理解不足や変化を嫌う現場の抵抗により、必要な一歩を踏み出せていない企業も少なくありません。<br>この停滞を打破するために今必要なのが、情シスの力です。<br>**IT投資のROI（投資対効果）**を示して経営陣の意思決定を後押ししつつ、**現場の課題に寄り添い不安を希望に**変えていく<br>――その強力な説得力を手に入れるために、今何をすべきか。<br>本イベントでは、単なるツールの導入にとどまらず、**情シスが「会社を変える推進力」へと進化するための実践ノウハウ**をお届けします。**成長を目指す中堅・中小企業へ貴社の提供価値を訴求する格好の機会**として本イベントをご活用ください。 |
| 開催テーマ | **テーマ1　｜　経営起点のIT変革**<br>**テーマ2　｜　セキュリティ**<br>**テーマ3　｜　PC／IT資産管理**<br>**テーマ4　｜　問い合わせ対応自動化**<br>**テーマ5　｜　AI活用・データ整備** |

**2026年9月 開催実績**　告知ページ　開催報告書

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 | 変わる情シス 2026 夏<br>「AI格差」を乗り越え自走する現場をつくる |
| 開催日 | 2026年9月14日（月）～9月18日（金）<br>※10月1日までアーカイブ配信 |
| 対象 | 中堅中小規模のユーザー企業の経営者／経営企画、DX推進担当者、情報システム部門、セキュリティ担当者など |
| 主催 | ITmedia エンタープライズ、ITmedia ビジネスオンライン、キーマンズネット |
| 全申込者数 | 1074名 |
| 参加者数 | 919名 |
| 協賛<br>（※50音順） | ● 株式会社アクト<br>● 株式会社インターネットイニシアティブ<br>● SB C&S株式会社<br>● NTTデータルウィーブ株式会社<br>● NTTPCコミュニケーションズ株式会社<br>● エムオーテックス株式会社<br>● Elastic N.V.<br>● エンカレッジ・テクノロジ株式会社<br>● オープンテキスト株式会社<br>● 株式会社クレオ<br>● ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズ株式会社<br>● Ｓｋｙ株式会社<br>● 図研ネットウエイブ株式会社<br>● 株式会社セールスフォース・ジャパン<br>● セグエセキュリティ株式会社<br>● ゾーホージャパン株式会社<br>● 株式会社ディー・オー・エス<br>● 東京エレクトロン デバイス株式会社<br>● Dress Code株式会社<br>● 株式会社 日本HP<br>● 株式会社パシフィックネット<br>● フォーティネットジャパン合同会社<br>● HORNETSECURITY株式会社<br>● 株式会社Box Japan<br>● 株式会社マクニカ<br>● レッドハット株式会社<br>● レノボ・ジャパン合同会社 |
| 申込みページ | https://members09.live.itmedia.co.jp/library/MTA3MDA1?group=2609_InformationSystemManager |
| 開催報告書 | http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2026-10-12/2d4brp7 |

| | | |
|---|---|---|
| 基調講演 | 個の力を全体に！<br>自分も周りも笑顔になれる情シスであるために | 株式会社マキタ<br>執行役員 情報企画部 部長<br>**高山 百合子 氏** |
| | 「AIに詳しい人ゼロ」の中小企業が、<br>年間2247時間削減できた方法 | アイニコグループ株式会社<br>JS事業部DX推進課／リーダー<br>**中村 結衣 氏** |
| | どん底からの逆転　4代目の覚悟<br>――エンジニアゼロから始まった後藤組の「全員DX」 | 株式会社後藤組<br>代表取締役<br>**後藤 茂之 氏** |
| | 中小企業を狙うサイバー攻撃<br>――AI時代の価値創造を支えるサイバーセキュリティ | ビットフロー・マネジメント株式会社<br>代表取締役<br>**原 一矢 氏** |
| | 「関通」ランサムウェア被害の教訓<br>～全てを捨てて挑んだ再構築と、被害企業の情シス責任者が語る『真の事業継続』～ | Cyber Governance Lab株式会社 代表取締役社長<br>関通ホールディングス株式会社 情報システム部 最高責任者<br>**達城 利元 氏** |
| | システムの管理から、<br>情シスの役割はどう変わるのか？ | 雪ヶ谷化学工業株式会社<br>総務部/情報システム管理<br>**スドウ タケシ 氏** |
| | 現在推進中だからこそ話したい！<br>AIサポートデスクへの道 | 株式会社出前館<br>IT本部IT戦略部IT&オフィスサポートグループ グループマネージャー<br>**糸山 堅太 氏** |
| | “あの人がいないと回らない”をなくす経営<br>～1日2時間から働ける会社に見る、属人化しない仕組みづくり～ | 株式会社ケイリーパートナーズ<br>代表取締役CEO<br>**鷲谷 恭子 氏** |

© ITmedia Inc.

# テーマ1 ｜ 経営起点のIT変革

## 概要

**脱「情シス任せ」　経営層はAI時代に何を理解しどこへ進むべきか**

ITを専門部署に丸投げする時代は終わりました。今、本当に変わるべきは誰か。事業の未来を描き、IT投資の価値を見極めて意思決定ができるのは経営者だけです。本テーマでは、**経営陣がデジタルをコストではなく事業成長の核と捉え直し、自ら変革の先頭に立つ**ための考え方を提示します。

**経営層の意識改革を促し、全社一丸となった変革を加速させるパートナー企業様の協賛をお待ちしています。**

## キーワード

# IT投資ROIの可視化
# ITガバナンス
# 攻めのコーポレートIT
# 意思決定の迅速化
# トップダウンDX
# 全社最適化
# 変革への合意形成
# 事業継続性と成長投資
# コーポレートIT
# チェンジマネジメント
# オンボーディング
# SaaS定着化支援
# 市民開発
# 業務プロセスの内製化
# 脱アナログ
# ナレッジ共有
# デジタルカルチャー
# DAP

## 視聴者の抱える課題

- 経営戦略とIT戦略が分断されている
- 投資判断の基準がなく、決断を下せない
- ITに精通した人材を確保できない
- 「IT＝専門部署（情シス）に任せるもの」という意識から脱却できない
- 成功体験（これまでのやり方）が変革のブレーキになっている
- 変革をやり切るための評価・組織体制が追いついていない
- 相談できる社外のパートナー（目利き）がいない

※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.

# テーマ2 ｜ セキュリティ

## 概要

### できることから始める中小企業のためのセキュリティ対策

「予算も人もないから」と対策を後回しにする経営判断は、サイバー攻撃が激化する現代において重大な経営リスクです。高額なツールの導入だけが解ではありません。まずは基本的な設定の見直しや運用ルールの徹底など、大きなコストをかけずに実現できる等身大の防御体制を整えることが先決です。
本テーマでは、**リソースに限りのある中小企業が、今すぐ取り組むべき現実的なセキュリティ対策**の優先順位を明確にします。

**中小企業の確実な防御を支援する、実効性重視のパートナー企業様の協賛をお待ちしています。**

## キーワード

# ランサムウェア対策
# マルウェア対策
# 脆弱性
# 情報漏えい対策
# セキュリティ診断
# セキュリティ総点検
# 多要素認証
# IDaaS
# 次世代アンチウイルス
# エンドポイントセキュリティ（EDR、MDRなど）
# フィッシング対策／メールセキュリティ
# マネージドサービス（MDRやSOCサービスなど含む）
# バックアップソリューション
# セキュリティスイッチ、ルーター
# ASMソリューション
# BYOD

## 視聴者の抱える課題

- セキュリティの重要性を理解できていない
- サイバー攻撃に対して危機感がない
- 漠然として危機感はあるが何をすべきか分からない
- セキュリティの専門知識を持った人材がいない
- セキュリティ対策強化に向けたノウハウを持っていない
- 予算やリソースがなくてもできる基本的なセキュリティ対策を知りたい
- 自社の予算やリソースに合ったゼロトラストセキュリティを構築したいまたは進め方を知りたい
- ランサムウェアの攻撃手法をはじめとした最新動向などを知りたい
- ランサムウェア対策が必要なことは理解しているが、高額なソリューションは導入できない
- サプライチェーン攻撃の事例やよくある攻撃手法を知りたい
- 情報漏えいを防ぎたい
- 社内の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、何をすればいいのか分からない
- セキュリティ人材が不足しており、運用が難しい
- コストパフォーマンスに優れたソリューションを導入したい

※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.

# テーマ3 ｜ PC／IT資産管理

## 概要

### DXを阻む「業務過多」からの脱却

情シスが戦略的な企画や経営支援に時間を割けない最大の理由は、PCのセットアップやSaaS管理といった日常業務に追われているからです。IT資産管理の徹底的な自動化は、単なる作業効率化ではなく、変革のための時間とリソースを捻出する戦略投資にほかなりません。
本テーマでは、**アナログな管理から脱却し、限られた人手で最大のROIを生み出す**ための管理基盤の作り方を提示します。

**情シスの手作業を削り、戦略部門へと進化させる自動化ソリューションを持つ企業様の協賛をお待ちしています。**

## キーワード

# IT資産管理
# PC管理
# PCリプレース
# SaaS管理
# ITガバナンス
# シャドーIT対策
# IT資産の最適化
# BYOD

## 視聴者の抱える課題

- ユーザーが勝手に導入したSaaSが増え、利用状況やコストが把握できていない
- 導入しているソフトウェア（SaaS含む）の数が膨大で、ライセンス管理が複雑になっている
- PCのキッティングや設定変更にかかる負荷が高い
- PCの運用が属人化しており、担当者不在時に対応できない
- ユーザー部門からのPC関連の問い合わせやトラブル対応が多く本来業務に集中できない
- 社内のIT資産の稼働状況や配置場所が把握できていない
- Windows EOS（サポート終了）など、迫りくるOS移行への対応リソースがない
- IT資産管理のデータがバラバラでセキュリティやガバナンスへの連携が取れていない

※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.

# テーマ4 ｜ 問い合わせ対応自動化

## 概要

**「社内問合せ」を減らして組織の生産性を高めるために**

日々寄せられるパスワードリセットやシステムの使い方に関する問合せは、情シスの時間を奪うだけでなく、回答を待つ現場の生産性も低下させています。
AIを活用した問い合わせ対応の自動化・セルフサービス化は、組織全体のタイムロスを即座に削減する最も費用対効果（ROI）の高い施策です。
本テーマでは、**現場がストレスなくAIを使いこなし、問い合わせゼロ化と業務スピード向上を同時に達成する**ための実践的な知見をお届けします。

**サービスデスク・ヘルプデスク、FAQシステム、ナレッジマネジメントツールを提供される企業様の協賛をお待ちしております。**

## キーワード

# サービスデスク
# ヘルプデスク
# ナレッジベース
# FAQシステム
# チャットボット
# ノーコード／ローコード
# ITSM（ITサービスマネジメント）

## 視聴者の抱える課題

- ユーザーからの問い合わせやトラブル対応に追われ、本来の戦略業務に全く手が回らない
- IT担当者がたった一人、あるいは少数精鋭でサポート業務を担っており、疲弊している
- 過去の対応履歴やノウハウが個人の頭の中にあり、属人化している（ナレッジの共有が進まない）
- 問い合わせ対応や申請業務が標準化されておらず、対応にムラがある
- 高額なITSM（ITサービスマネジメント）ツールを導入する予算がない。
- 問い合わせが集中し、ユーザーを待たせてしまうことが多く、社内からの評価や満足度が低い
- 情報がバラバラで、ユーザーが自己解決できる仕組み（FAQなど）がない

※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.

# テーマ5 ｜ AI活用・データ整備

## 概要

**KKD（勘と経験と度胸）の限界を超えるAI活用とそのためのデータ整備**

暗黙知は企業の大切な資産でありKKD（勘と経験と度胸）が一概に否定されるべきものではありませんが、それだけに頼る意思決定はAI時代の激しい環境変化において限界を迎えています。必要なのは、KKDを否定することではなく、現場に眠るデータを客観的な根拠（エビデンス）として掛け合わせること。本テーマでは、**散在するデータをAIで分析可能な資産へと整理し、経営層の確信ある決断と現場の自発的なアクションを引き出す**ための実践的ノウハウをお伝えします。

**現場の定着を支え、中堅・中小企業のAI実装を成功に導くソリューションベンダー様、データ基盤、分析ツールベンダー様の協賛をお待ちしています。**

## キーワード

# 生成AI
# AIエージェント
# AIアシスタント
# チャットbot
# AIアシスタント
# 自動要約
# 文書作成支援
# ノーコードAI
# 業務自動化（RPA連携）
# データ入力補助
# プロンプトエンジニアリング

## 視聴者の抱える課題

- AI活用は必須だと感じるが、「自社には大掛かりすぎて非現実的だ」と諦めている。
- 紙やExcel文化から脱却できず、定型業務に時間を奪われている
- 高額な投資をせずに、すぐに効果が出る「スモールスタート」の始め方が分からない。
- 自社独自のデータをどのようにAI学習に活かしていくかの具体的な手順が不明確

※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

| 時間 | 枠時間 | 2027年3月15日(月)<br>テーマ1：経営起点のIT変革 | 3月16日(火)<br>テーマ2：セキュリティ | 3月17日(水)<br>テーマ2：セキュリティ | 3月18日(木)<br>テーマ3：PC／IT資産管理 | 3月19(金)<br>テーマ4：問い合わせ対応自動化<br>テーマ5：AI活用・データ整備 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 13:00～13:30 | 30分 | 基調講演1 | 基調講演2 | 基調講演3 | 基調講演4-1 | 基調講演5-1<br>(問い合わせ対応自動化) |
| 13:40～14:10 | 30分 | スポンサーセッション1-1<br>DAY1-1-S101 | スポンサーセッション2-1<br>DAY2-2-S201 | スポンサーセッション3-1<br>DAY3-2-S301 | スポンサーセッション4-1<br>DAY4-3-S401 | スポンサーセッション5-1<br>DAY5-4-S501<br>(問い合わせ対応自動化) |
| 14:20～14:50 | 30分 | スポンサーセッション1-2<br>DAY1-1-S102 | スポンサーセッション2-2<br>DAY2-2-S202 | スポンサーセッション3-2<br>DAY3-2-S302 | スポンサーセッション4-2<br>DAY4-3-S402 | スポンサーセッション5-2<br>DAY5-4-S502<br>(問い合わせ対応自動化) |
| 15:00～15:30 | 30分 | スポンサーセッション1-3<br>DAY1-1-S103 | スポンサーセッション2-3<br>DAY2-2-S203 | スポンサーセッション3-3<br>DAY3-2-S303 | スポンサーセッション4-3<br>DAY4-3-S403 | 基調講演5-2<br>(AI活用・データ整備) |
| 15:40～16:10 | 30分 | スポンサーセッション1-4<br>DAY1-1-S104 | スポンサーセッション2-4<br>DAY2-2-S204 | スポンサーセッション3-4<br>DAY3-2-S304 | スポンサーセッション4-4<br>DAY4-3-S404 | スポンサーセッション5-3<br>DAY5-5-S503<br>(AI活用・データ整備) |
| 16:20～16:50 | 30分 | スポンサーセッション1-5<br>DAY1-1-S105 | スポンサーセッション2-5<br>DAY2-2-S205 | スポンサーセッション3-5<br>DAY3-2-S305 | スポンサーセッション4-5<br>DAY4-3-S405 | スポンサーセッション5-4<br>DAY5-5-S504<br>(AI活用・データ整備) |

※ 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=173

## 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 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 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**）<br>└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 | ●※<br>（上限あり） | ー | ー |
| ｜協賛テーマ申込者リスト | ●<br>（上限なし） | ●<br>（上限あり） | ー | ●<br>（上限なし） | ●<br>（上限あり） |
| ｜全申込者リスト（全件納品） | ● | 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 | ● | ● | ● | ● | ● |
| ｜Pipeline Dashboard | ● | ● | ● | ● | ● |
| **リスト件数（すべてのリスト合計数）** | **800件想定** | **300件想定** | **200件想定** | **800件想定** | **300件想定** |
| **備考** | ※リスト件数は想定数です | ※400件上限<br>※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 | ※400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）** | **¥3,000,000-** | **¥2,000,000-** | **¥1,800,000-** | **¥2,200,000-** | **¥1,600,000-** |

※　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・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。

## 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。

## 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。

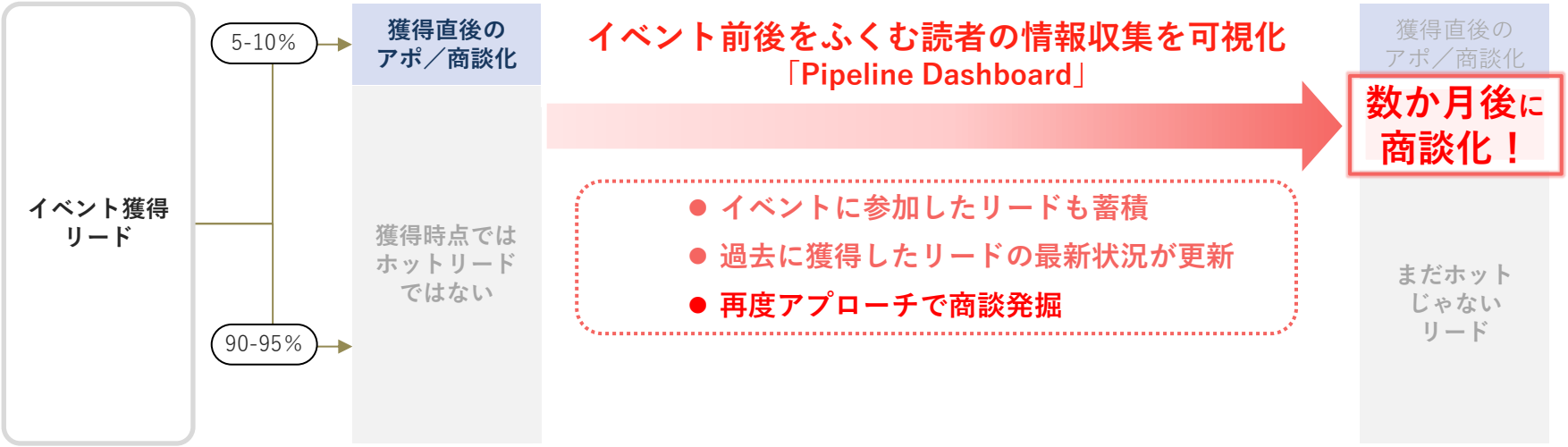
© ITmedia Inc.

# 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**




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

変わる情シス
2025 秋

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46%**

| 自社導入に関与する | 導入予定が１年以内 |
|---|---|
| 約47% | 約10% |

※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）

© 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

| | |
|---|---|
| **ご提供内容** | • セッション内容企画<br>• 有識者のアサイン（1名）<br>• ITmedia主催デジタルイベント内での配信（60分）<br>• 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<br>• 有識者1名<br>• アイティメディア編集部1名<br>※ 登壇者数は原則3名、最大4名<br>※ 4名の場合はオプション費用が発生<br>※ 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）<br>• **事前収録スタジオ：**アイティメディア スタジオ@麹町<br>• **動画内の登壇者の見え方：**長テーブルに並んで着席<br>• **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<br>1. 動画へのテロップ挿入の作業：20万円（税別グロス）<br>→アジェンダの提示・登壇者の肩書<br>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。<br>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。<br>※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**<br>※イベントによってタイムテーブルは異なります<br>基調講演1<br>**スポンサーセッション1（30分間）**<br>スポンサーセッション2（30分間）<br>スポンサーセッション3（30分間）<br>**スポンサーセッション4（60分間）**<br>**スポンサー企業様の通常講演**<br>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。<br>**パネルディスカッション企画**<br>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<br>• 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<br>• 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** | 通常締切（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

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：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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1/14(木) | 1月中旬予定 | 1月下旬予定 | 2月上旬予定 | 2月中旬予定 | 2/12(金) | 3月上旬予定 | 3/8(月) | 3/15(月)<br>～<br>3/19(金) | 開幕初日<br>よりDL可能 | 4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>**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

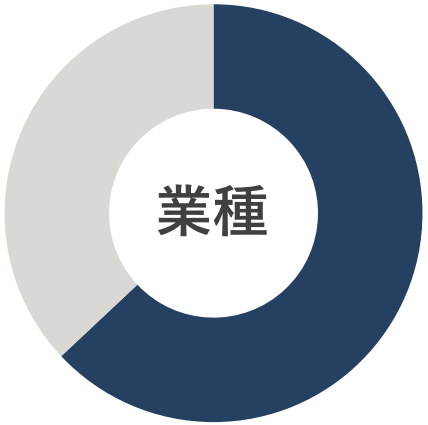
■ターゲット読者　主に大企業でIT戦略の企画立案、導入システムの運用管理を担うIT担当者

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

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

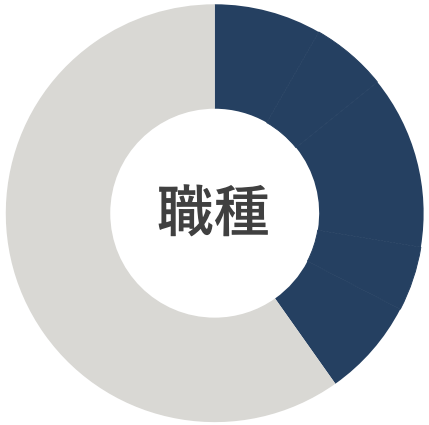
■ PV　約111万 PV/月　約67万 UB/月　※2026年1月実績

■メルマガ購読数　約28万通



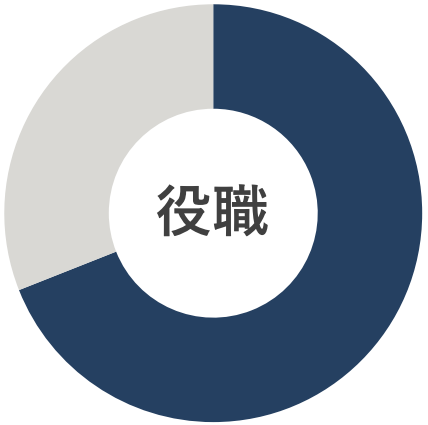

ユーザー企業 約63%

主な内訳：製造業31.6%,小売り ・流通・サービス業27.6%



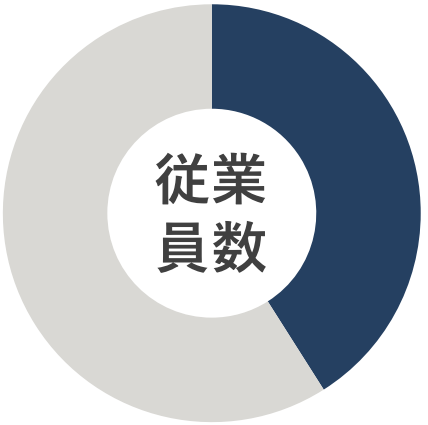

情シス及び
経営・経営企画 約40%

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%

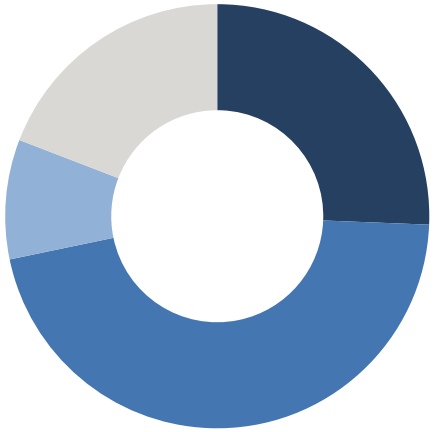
© ITmedia Inc.

# 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」

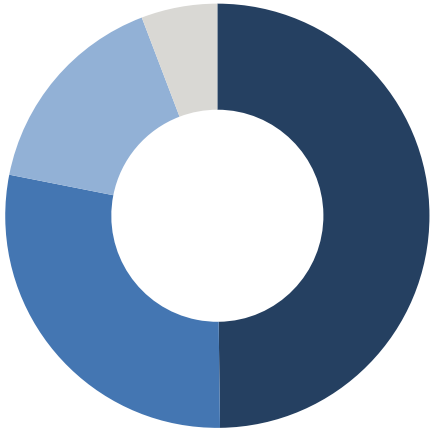
詳細はこちら：http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-06-09/2cwt3qx

### 2025年度のIT関連予算の増減



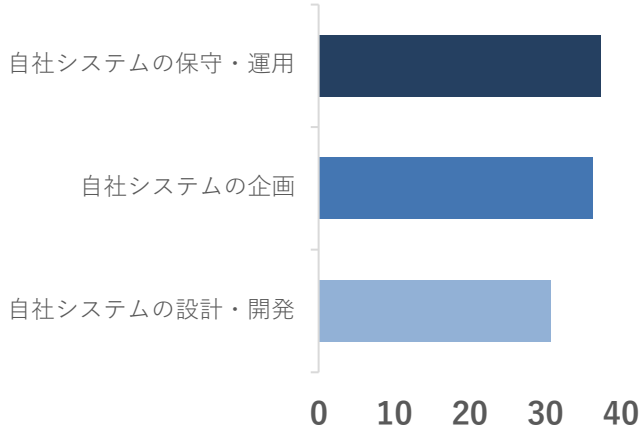

IT関連予算増加の企業 約**25**%

### 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



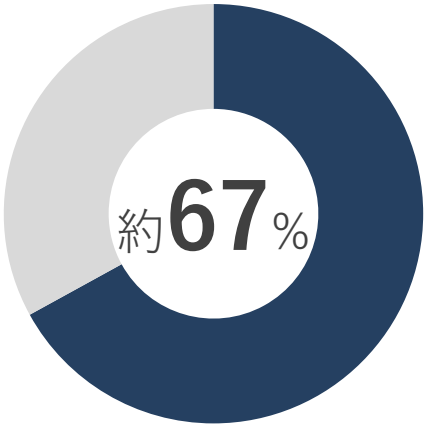

自社システムの企画、設計・開発、
保守・運用に携わる 約**35**%

© ITmedia Inc.

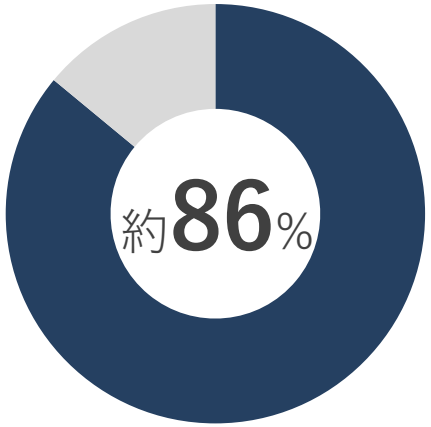
# ITmedia ビジネスオンライン

## 「デジタル戦略リーダー」に向けた実践情報メディア

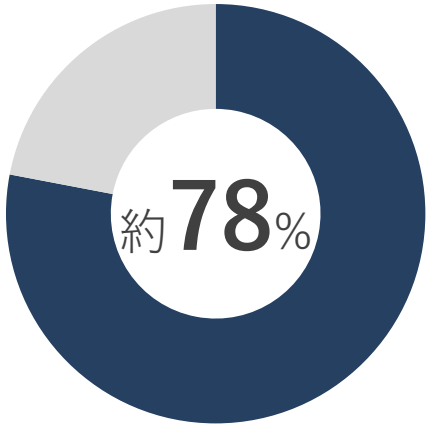
- 媒体資料　https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-09-30/sx438b
- URL　https://www.itmedia.co.jp/business/
- 月間PV　約1,200万 PV　※2026年3月実績
- 会員数　約29万人　※2026年3月実績




**DX推進関与者**




**業務プロセスの**
**デジタル化に関心**




**ビジネスモデル変革に関心**

「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.

Digital Event

## 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**