

ITmedia AI戦略 EXPO 2027 冬

開催日 ： 2027年2月9日(火)～ 3月5日(金)
一次申込締切： 2026年12月3日(木)
最終申込締切： 2026年12月18日(金)

開催概要

名称	ITmedia AI戦略 EXPO 2027 冬 *旧：ITmedia デジタル戦略 EXPO
開催日	2027年2月9日(火)～3月5日(金)
一次申込締切	2026年12月3日(木)
最終申込締切	2026年12月18日(金)
想定集客規模	登録 4,000名 / 来場 3,000名
想定視聴者属性	企業のデジタル・AI戦略を担う経営層、経営企画、情報システム部門、業務部門において自業務における業務改革やITツールの導入を推進している方
ご協賛プラン	250万円～
イベント形式	複数社協賛型デジタルイベント（セッション/コンテンツ展示）
主催・企画	   
告知・集客	上記に加え、アイティメディアが保有する各種テクノロジー関連媒体
運営	アイティメディア株式会社

企画趣旨

単にAI技術を導入するだけでは、もはや競合との差別化は図れません。

データ主権やガバナンスといったAI特有の課題に向き合い、経営戦略から現場のオペレーションに至るまで構造自体をアップデートしなければ、真の価値創造は不可能です。本イベントはAI技術を軸に、経営層の意思決定および現場のプロセス変革につながるヒントを提供。

さらにはAI活用がビジネスの大前提となった今日において日本企業が直面する課題を深掘りする一方で、「フィジカルAI」をはじめとするイマージングテクノロジーが拓く少し先の未来を展望します。

AI時代の新たな指針となるイベントをITmediaが総力を挙げてお届けします。

開催テーマ

テーマ1 | AI for Japan——自らコントロールできるAI基盤へ

テーマ2 | AIで経営を変える

テーマ3 | AIで業務を変える

テーマ4 | フィジカルAIが未来を変える

2026年7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。

過去開催実績



名称	ITmedia デジタル戦略EXPO 2026 夏
日時	2026年7月8日（水）10:00 ～ 8月5日（水）23:59
対象	企業のデジタル戦略を担う経営層、経営企画、情報システム部門、営業、マーケティング部門などにおいて、自業務における業務改革やITツールの導入を推進している方
主催	ITmedia ビジネスオンライン / ITmedia NEWS
全登録者数	3,862人
来場者数	2,906人
申込みページ	https://members15.live.itmedia.co.jp/library/MTAyNTcz?group=2607_DS2026S
開催報告書	http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2026-09-07/2d462q6

全登録者属性 サマリ

- 課長以上の役職者 : 40.8% (1,189人)
- 従業員規模1,000名以上 : 43.5% (1,264人)
- 製品導入の関与者 : 41.2% (1,199人)

協賛 (※順不同)

- S k y 株式会社
- ソフトブレン株式会社
- 株式会社Curiositas
- ユーソナー株式会社
- レッドハット株式会社
- 株式会社サテライトオフィス
- グーグル合同会社
- NTTPCコミュニケーションズ株式会社
- レッドハット株式会社
- 株式会社ドリーム・アーツ
- 株式会社SmarrHR
- 株式会社JSOL
- HENNGE株式会社
- 株式会社ビズリーチ
- 株式会社セールスフォース・ジャパン

ITmediaが総力を挙げてお届けする、AI時代の新たな指針 ——

単にAI技術を導入するだけでは、もはや競合との差別化は図れません。
データ主権やガバナンスといったAI特有の課題に向き合い、
経営戦略から現場のオペレーションに至るまで構造自体をアップデートしなければ、真の価値創造は不可能です。

本イベントはAI技術を軸に、**経営層の意思決定**および**現場のプロセス変革**につながるヒントを提供。
AI活用がビジネスの大前提となった今日において日本企業が直面する課題を深掘りし、
フィジカルAIをはじめとする**エマージングテクノロジー**が拓く**少し先の未来**を展望します。

AIのビジネス活用を専門とするITmedia AI+バックアップのもと、ITmediaが総力を挙げてAI時代の新たな指針をお届けします。

| AI活用に関する視聴者の課題

- とりあえずAIを導入しただけになっている
- 業務/部門最適だけでなく、全社での成果創出につなげたい
- AIのトークンコストが跳ね上がる中で、ROIを証明する必要に迫られている など...

| ITmediaの情報発信

- 読者のAI関連の情報収集の手段は、専門メディア、セミナー・カンファレンスが上位
- DX/デジタル戦略のような総論ではなく、視聴者関心の高い課題解決の具体的手段を発信
- イベント参加者の約4割が製品導入に関与

| ご協賛企業

課題を抱えるユーザーが主要な情報源として信頼するITmedia主催の本イベントにおいて、単なるツール提供者ではなく、**全社変革のパートナーとして決定権者も含めたユーザーとの接点を持つ場**として活用ください

*引用：ITmedia AI+_読者プロフィール調査_2026年7月発行

*引用：ITmedia デジタル戦略EXPO 2026 夏_開催実績

テーマ1 | AI for Japan — 自らコントロールできるAI基盤へ

| 概要

生成AIが企業活動や社会を支えるインフラになりつつある今、AIを「使えること」だけでなく、その基盤をどこまで自らコントロールできるかが問われています。機密性の高いデータを扱う企業では、データをどこに保管し、どこで推論するのが重要な課題です。

一方、海外のAIモデルやクラウドサービスへの依存には、政策変更や地政学的な変化による利用制限、資源を巡る規制の影響を受けるリスクもあります。加えて、サービスを誰が運用するのか、AIを支える技術を国内にどこまで持つのかによって、激しい環境変化の中で企業がどこまで自律的に対応できるかが変わってきます。こうした中で注目されるのが、データやモデル、計算基盤、運用、技術といった各レイヤーで主権を確保する考え方です。

本テーマでは、国内クラウドやオンプレミス、ローカルLLM、国産LLMなどを通じて、企業が安全性と利便性を確保するにはどのレイヤーの主権を確保すべきなのか、その戦略と実装を紹介します。

企業のAI環境の設計、構築を支えるクラウド、AI基盤、LLM、インフラ、セキュリティベンダーの皆さまの協賛をお待ちしています。

生成AIを本格活用するための基盤や運用のあり方を検討する、経営層やDX/IT部門責任者との接点を創出します。

| 視聴者の抱える課題

- 機密性の高いデータを海外のAIプラットフォーム、クラウドに預けることへの不安
- AIモデルやクラウドが政策変更や地政学リスクによって利用制限される可能性
- データの保管場所だけでなく、どこで推論され、誰が運用しているのか把握しきれない
- 海外サービスへの依存度が高く、自社でAI活用を継続できる主導権を十分に持てていない
- セキュリティや規制要件を満たしながら、生成AIを本格活用する方法が分からない

| キーワード

#ソブリンAI #データ主権 #AI主権 #国産LLM
#ローカルLLM #国内クラウド #オンプレミス
#データレジデンシー #推論基盤 #計算資源 #運用主権
#技術主権 #セキュアAI #AIインフラ

| 基調講演案 >>>上記キーワードに沿った基調講演を全3本用意

【国内AI基盤や国産LLMの開発を主導する経営者や研究者】

海外AIへの依存リスクを踏まえ日本企業がデータ・モデル・計算基盤・運用のどこまでを自らコントロールすべきか、AIの主権を確保するための戦略と技術を、政策/実務/研究の3方面から語ってもらう。

※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。

テーマ2 | AIで経営を変える — AI前提の経営と組織へ

概要

AIはもはや一部の業務を効率化するITツールにとどまらず、企業経営の成否を分ける存在となりつつあります。自律的に働くAIエージェントの本格導入が進むいま、成果を出すにはAI単体の導入ではなく、既存の「業務」「組織構造」「人材」「ガバナンス」そのものを再定義する経営判断が不可欠です。

本テーマはまさに、AIを前提とした事業戦略・業務プロセス・組織設計を見直そうとしている経営層や全社変革を担うリーダーに、これからの戦略策定のための指針を提供するものです。単なるツール比較にとどまらず、全社変革のテクノロジー、ガバナンス、実践的フレームワークを持つ貴社のソリューションを提示することで、企業の未来を動かす意思決定層との強固な接点を創出します。

視聴者の抱える課題

- 生成AIを導入しているものの、経営戦略や事業成長につながる活用ができていない
- AIによって自社の事業や競争環境がどう変わるのか見通せていない
- AI活用を現場任せにしており、経営としての明確な方針や投資判断ができていない
- AIによって仕事や組織が変わる中で、人材・役割・権限をどう再設計すべきか分からない
- AI活用を全社に広げたいが、ガバナンスやリスク管理との両立に悩んでいる

キーワード

#AI経営 #AIネイティブ経営 #経営戦略 #事業変革
#組織変革 #AIエージェント #AI人材 #人材戦略 #意思決定
#業務プロセス変革 #AIガバナンス #AI投資 #競争優位
#AIトランスフォーメーション (AIX)

基調講演案 >>>上記キーワードに沿った基調講演を全3本用意

【AIによって事業や組織そのものを変革している経営者、企業変革を主導するリーダー】

AIを「導入する」のではなく「AIを前提に会社をつくり直す」という視点から、経営戦略、組織、人材、意思決定をどう変えるべきかを語ってもらう。AI時代に経営者が持つべき視点と、変革を実行に移すための具体的な戦略を提示する。

※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。ご不明点等は営業担当までお問い合わせください。

テーマ3 | AIで業務を変える — 業務プロセス「再構築」「自動化」の実践術

概要

生成AIやAIエージェントの進化によって、これまで「人が判断し、人が操作する」ことを前提としていた業務のあり方が大きく変わろうとしています。単純な作業の自動化にとどまらず、AIが情報を集め、判断を支援し、複数のシステムを操作しながら一連の業務を実行する時代が近づいています。一方で、業務部門の現場では「どの業務をAIに任せるべきか」「どこまで自動化してよいのか」「既存システムとどう連携するのか」といった具体的な課題が顕在化しています。AI導入をPoCで終わらせず、実際の業務プロセスをどこまで作り変えられるかが、現場の生産性や競争力を左右します。

本テーマでは、AIエージェントや生成AI、RPA、業務システムなどを組み合わせ、業務を「部分的に効率化する」のではなく、プロセスそのものを再設計することで、現場の自動化・高度化をどこまで実現できるのか、その具体的な手法と最前線を紹介します。

視聴者の抱える課題

- 生成AIを導入したものの、実際の業務では一部の作業効率化にとどまっている
- 人手不足や属人化、定型業務の多さなど、現場の生産性に限界を感じている
- どの業務をAIに任せ、どこに人が集中すべきなのか判断できていない
- 既存システムや複数の業務ツールとAIをどう連携させればよいか分からない
- AIエージェントなど新しい技術を、現場で安全かつ実用的に導入する方法が分からない

キーワード

#AIエージェント #業務自動化 #業務改革 #生産性向上
#オペレーション変革 #RPA #AIワークフロー
#マルチエージェント #システム連携 #API
#プロセスマイニング #デジタルレイバー #自律型AI
#人とAIの協働 #Human in the Loop #現場DX
#AIガードレール #AIを安全に使う

基調講演案 >>> 上記キーワードに沿った基調講演を全3本用意

【AIエージェントや業務自動化を実際の現場に展開している企業のリーダー、技術責任者】

人がやっていた仕事をどこまでAIに置き換え、どこから新しい仕事へ変えていけるのかを語ってもらう。実際の業務プロセスを題材に、AIによる徹底的な自動化とオペレーション高度化の可能性、導入時の壁、そして現場を変革するための実践的な手法を提示する講演を3本用意。

※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。

テーマ4 | フィジカルAIの産業実装 — AIによるデジタル・リアル・既存事業の融合へ

| 概要

AIの進化はデジタルの世界を飛び出し、ロボティクス、モビリティ、製造設備など、現実世界を動かす「フィジカルAI」へと広がっています。そのインパクトは、単なる業務効率化にとどまりません。製品・サービスの高度化から、モノ売りからサービスへの転換、さらにはこれまで存在しなかった市場の創出まで、企業のビジネスモデルそのものを変える可能性があります。

本テーマでは、フィジカルAIの産業実装に挑む企業・リーダーを迎え、AIを新たな事業価値と成長につなげるための戦略と実践の手段を探ります。

| 視聴者の抱える課題

- AIが現実世界と融合することで、企業や産業がどのように変わるのか見極めたい
- ロボティクス、モビリティ、製造などの新事業事例を自社に応用できるか知りたい
- 5年後、10年後の競争力を今からどう作るか検討したい

| キーワード

#フィジカルAI #AIロボティクス #デジタルツイン
#自律システム #ヒューマノイド #リアルワールドAI
#スマートファクトリー #次世代コンピューティング
#未来予測 #イノベーション

| 基調講演案 >>>上記キーワードに沿った基調講演を全3本用意

【フィジカルAIなど先端領域で研究・事業開発を進める第一人者】

AIとの融合により何が変わり始めているのか、数年先に企業や社会はどのような姿になり得るのかを語ってもらう。単なる技術紹介ではなく、「この技術が実用化されたとき、産業やビジネスはどう変わるのか」という視点から、今から注目すべき技術と、その先にあるビジネスチャンスを展望する。

※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。ご不明点等は営業担当までお問い合わせください。

会場構成

イベント告知ページ



Point!

✓ 申込時に興味テーマ（全4テーマ）を取得

会場エントランス



テーマ会場



コンテンツ一覧



セッションタイムテーブル



各社セッション視聴画面



Point!

✓ 各協賛社の全コンテンツを視聴画面に集約

✓ 視聴画面への訪問ではなく、視聴/DL/回答でコンテンツ接触者リードとして納品

※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。

スポンサーセッションタイムテーブル

- オンラインセッションでは、事前に動画納品いただいた講演動画をライブ配信形式にて配信いたします
- セッション枠は、テーマごとのお申し込み順かつ上位プラン順で割り振ります（下記の枠番号の順に割り振ります）
- ご協賛状況により、実施を見合わせるテーマが発生する場合がございます

テーマの配信順は仮です、配信日時は当社にて決定いたします

	テーマ1		テーマ2		テーマ3		テーマ4	
枠時間	1日目	2日目	3日目	4日目	5日目	6日目	7日目	8日目
30分	基調講演	基調講演	基調講演	基調講演	基調講演	基調講演	基調講演	基調講演
30分	ダイヤモンド・サファイアプラン優先枠							
30分	#1	#2	#1	#2	#1	#2	#1	#2
30分	ダイヤモンド・サファイアプラン優先枠							
30分	#3	#4	#3	#4	#3	#4	#3	#4
30分	基調講演	全プラン対象 #5	基調講演	全プラン対象 #5	基調講演	全プラン対象 #5	基調講演	全プラン対象 #5
30分	全プラン対象							
30分	#6	#7	#6	#7	#6	#7	#6	#7
30分	全プラン対象							
30分	#8	#9	#8	#9	#8	#9	#8	#9

協賛メニュー

	ダイヤモンド	サファイア	プラチナ	シルバー
スポンサーセッション	30分間×1枠	30分間×1枠	30分間×1枠	30分間×1枠
セッションアンケート	●	●	●	●
コンテンツ掲載	最大10点	最大10点	最大10点	最大10点
全登録者リスト	●	—	—	—
全来場者リスト	●	●	—	—
・協賛テーマ 関心者リスト ・協賛テーマ会場 来場者リスト ※両リストのうち協賛テーマ内の基調講演を視聴したリードは、別リストとして基調講演の視聴者リストを納品	●	●	● (上限あり)	—
自社コンテンツ接触者リスト (全件納品) ※セッション視聴者/コンテンツ閲覧者/セッションアンケート回答者	●	●	—	—
自社コンテンツ接触者リスト (上限あり) ※セッション視聴者/コンテンツ閲覧者/セッションアンケート回答者	—	—	● (上限あり)	● (上限あり)
参加申込時アンケート回答情報	●	●	●	●
スポンサーロゴ掲載	●	●	●	●
開催報告書	●	●	●	●
Pipeline Dashboard	●	●	●	●
想定リスト件数 ※上記提供リストすべての合算値	4,000件	3,000件	1,500件	300件
リスト提供上限数	無制限	無制限	2,000件上限	300件上限
協賛価格(税別・グロス価格)	¥ 9,000,000-	¥ 6,800,000-	¥ 4,000,000-	¥ 2,500,000-
リスト単価 ※想定リスト件数より算出	¥ 2,250	¥2,266	¥2,667	¥8,300

※お申込者数は過去実績を元にした想定値となります。保証件数ではございませんので、予めご了承ください。
 ※提供リストはイベント参加登録の先着順に納品されます。それぞれの提供リストには重複が発生する可能性があります。
 ※ご協賛状況によりご提供内容を変更する場合がございます。事前のご了承、およびお申込締切にご協力いただきますようお願いいたします。

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提供

- 事前にご納品いただいた動画データを配信

セッションアンケート

自社専用のアンケートをご提供

- 単一回答、複数回答、自由回答の3種類を組み合わせ自由設定可能

セッション視聴画面イメージ



Point!

- ✓ 各協賛社の全コンテンツを視聴画面に集約
- ✓ 視聴画面への訪問ではなく、視聴/DL/回答でコンテンツ接触者リードとして納品
- ✓ コンテンツクリックは、サムネイル・タイトル次第！来場者の課題/関心事項を盛り込むことがポイント

コンテンツ掲載（最大10点）

セッション視聴ページにコンテンツを設置
展示コーナーとして利用可能

- PDFデータまたは外部リンク（自社サービスLP、動画ページ、YouTubeなど）の設置が可能

リード情報ご納品

■ 全登録者リスト

イベントに参加登録をされた全登録者のリード情報

■ 全来場者リスト

イベントに来場された全来場者のリード情報

■ 協賛テーマ 関心者リスト

参加登録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）のリード情報

■ 協賛テーマ会場 来場者リスト

該当テーマ会場に来場した来場者のリード情報

■ 協賛テーマ基調講演視聴者リスト

下記のリストのうち協賛テーマ内の基調講演を視聴したリードは、別リストとして基調講演の視聴者リストを納品し協賛テーマ 関心者リスト/協賛テーマ会場 来場者リスト

■ 自社コンテンツ接触者リスト

セッションを視聴/コンテンツを閲覧/セッションアンケートに回答したリード情報

<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・年商規模など登録時の情報。DL可能。

参加申込時アンケート回答情報

アンケート回答情報を
納品リストに付与してご提供

- アイティメディアが設定する参加登録時アンケート（製品選定における立場などの情報）の回答情報を、納品リードに付与してご提供
- 協賛社任意の個別設問の設定は不可

スポンサーロゴ掲載

イベント告知ページに貴社のロゴを掲載、
貴社サイトへのリンクを設定可能

開催報告書

イベントの会期終了後に
来場者属性等の集計結果をご提供

- 開催報告書として個人情報是不含
統計データでの提供

※画像はイメージです。

ご協賛メニュー | 納品リストについて

LG Report Centerで獲得リードを確認、Excel形式でDLいただけます

リスト名	納期	内容
全登録者リスト	イベント終了日 翌日の午前中	イベントに申込みをした 全登録者 の名刺情報のリスト
全来場者リスト		イベントに来場した 全来場者 の名刺情報のリスト
協賛テーマ 関心者リスト		イベント申込時に 関心テーマとして協賛テーマを選択した方 の名刺情報のリスト
協賛テーマ会場 来場者リスト		協賛 テーマ会場に来場 した名刺情報のリスト
協賛テーマ基調講演視聴者リスト		下記のリストのうち 協賛テーマ内の基調講演を視聴した方 は、別リストとして基調講演の視聴者リストを納品 - 協賛テーマ会場 来場者リスト - 協賛テーマ基調講演視聴者リスト
自社コンテンツ接触者リスト	最新のコンテンツ接触者情報を 毎時納品	以下の名刺情報のリスト - 自社セッションの視聴者 - セッションアンケートの回答者/回答結果 - 下記に設置した自社コンテンツの閲覧者 - 自社セッション視聴画面 - コンテンツ一覧ページ（会場内の全掲載コンテンツをまとめて掲載）

- **プラチナスポンサー**：コンテンツ接触者（セッション視聴者/コンテンツ閲覧者/セッションアンケート回答者）と合わせて最大リード提供数まで納品いたします。
【納品の優先順位：コンテンツ接触者＞協賛テーマ会場 来場者リスト＞協賛テーマ 関心者リスト】

※「協賛テーマ会場 来場者リスト」が多い場合、「協賛テーマ 関心者リスト」は納品に含まれない場合がございます。

- **シルバースポンサー**：コンテンツ接触者（セッション視聴者/コンテンツ閲覧者/セッションアンケート回答者）を最大リード提供数まで納品いたします。

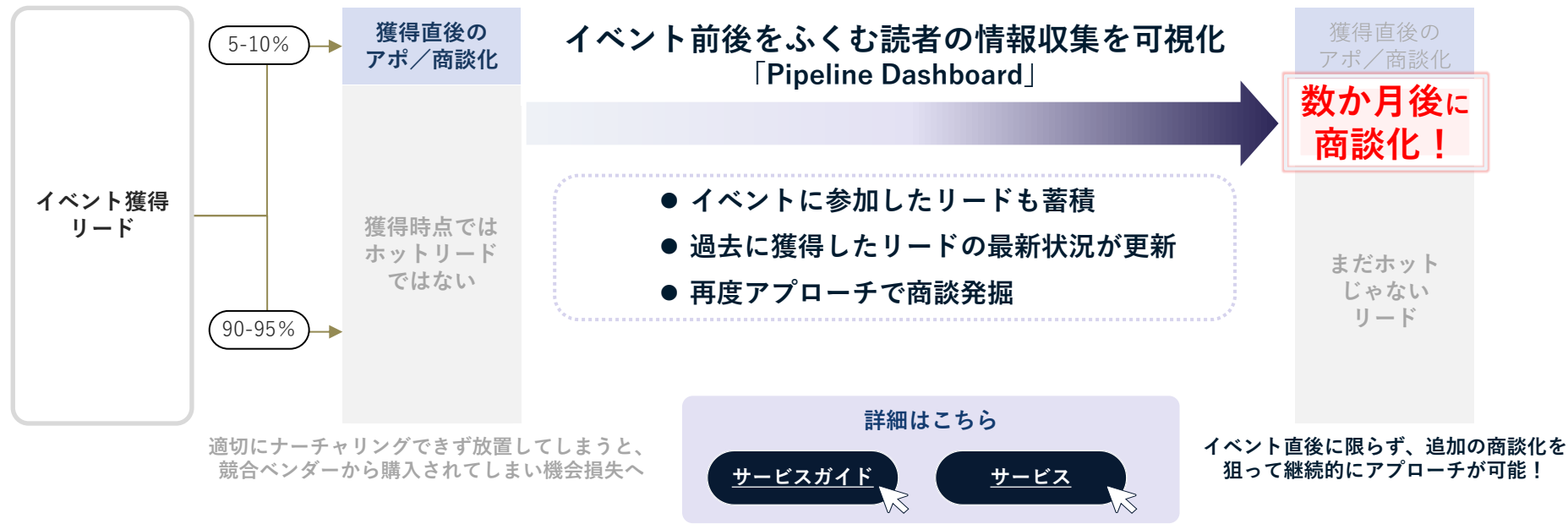
“イベント終了後に生まれる商談機会”を見逃さない

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

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

約43%

導入予定が
1年以内

約8%

※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

オプションメニュー 1

申込締切日

セッション収録サポート

一次申込締切まで

- 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 **¥300,000**

エントランスバナー広告

展示入稿締切日まで

- 会場エントランスに1社独占の貴社専用バナーを掲載（バナーは貴社にてご準備ください）
- 掲載期間：1週間/枠 ※限定3枠/先着順

料金 **¥400,000**

エントランス 企業ロゴ表示

最終申込締切日まで

- 会場エントランス（TOPページ）にて、企業ロゴを掲載
- ロゴクリックで視聴画面への誘導が可能
- 複数企業掲載の場合はカラーセル表示



企業ロゴ紹介（カラーセル表示）

料金 **¥200,000**

自社ブース設置 **New!**

最終申込締切日まで

- 視聴画面の他に自社ブースを設置
- 自社ブース内に掲載するコンテンツは、セッション視聴画面と同一
- 自社ブースへの入口はテーマ会場に設置

料金 **¥500,000**

リード カスタム納品

開催3営業日前まで

- デジタル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。

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbv>

リード件数によって金額は変動

料金 500件~ **¥100,000~**

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、開幕後、4営業日後に納品。

詳細：go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn

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。

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbw2>

料金 **¥200,000**

※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）

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/291242/2024-06-04/2czqsvv>

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/291242/2024-06-04/2czqstv>

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）

掲載希望日の1.5か月前まで

- 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**

アフターフォローセミナー

開催日1.5か月前まで

- 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

一次申込締切まで

- イベント告知ページ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。掲載内容は以下の3つ
- ①通常より大きく会社ロゴの表示
- ②ショート動画（1分以内を推奨、最長2分まで）の埋め込み
- ③フローティングバナー掲載

※ 詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-04-30/2czfbvv>

料金 **¥500,000**

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

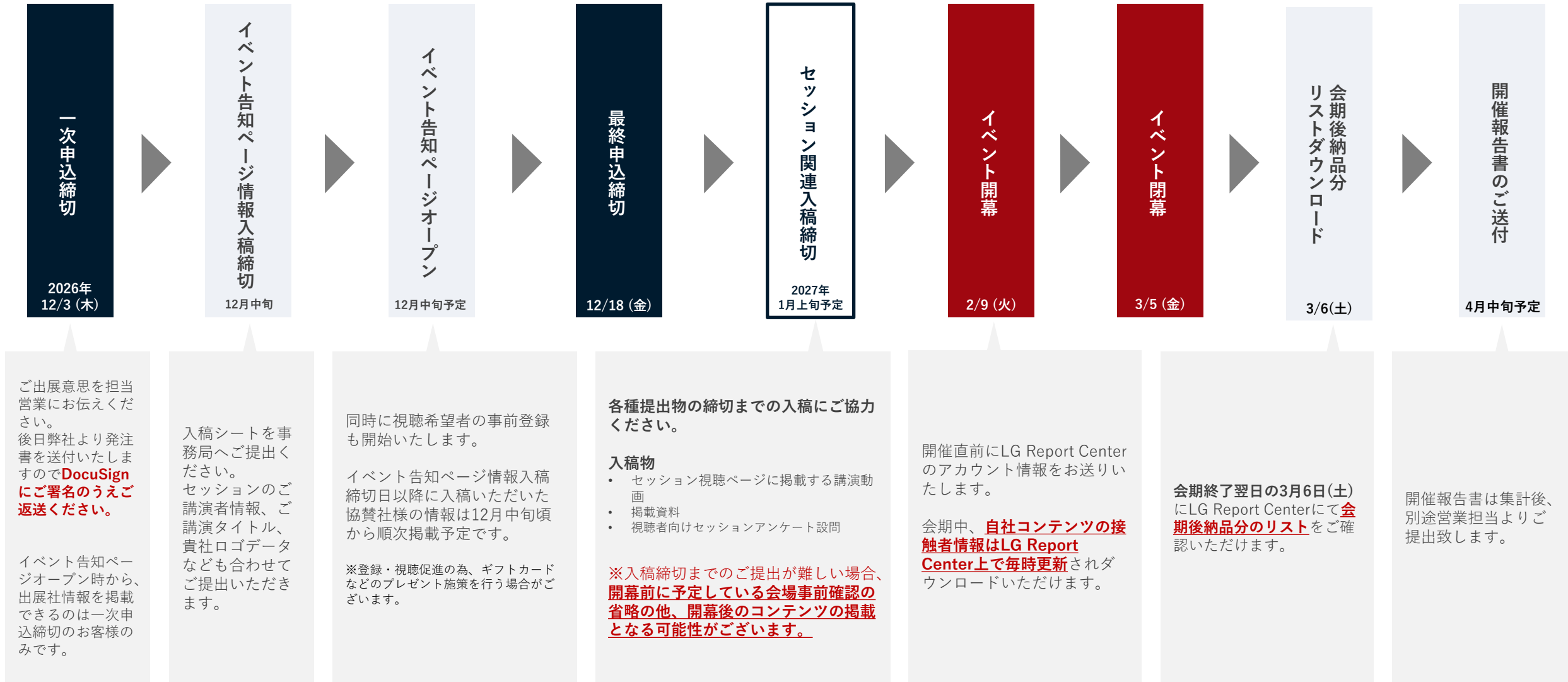
※ 詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-06-02/2d2cgrk>

料金 **¥50,000～**

※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）

全体スケジュール

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致します。



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 AI+

国内最大級のAI専門情報サイト

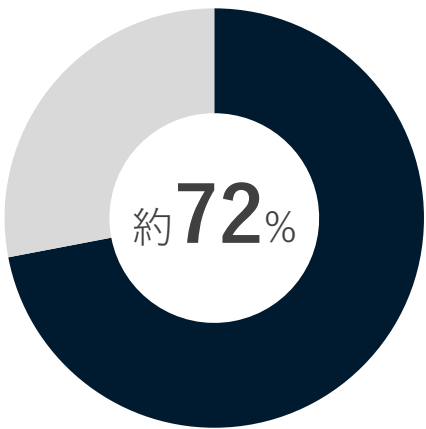
- 媒体資料
- URL
- PV/UB
- ターゲット

<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-06-05/2czrdfg>

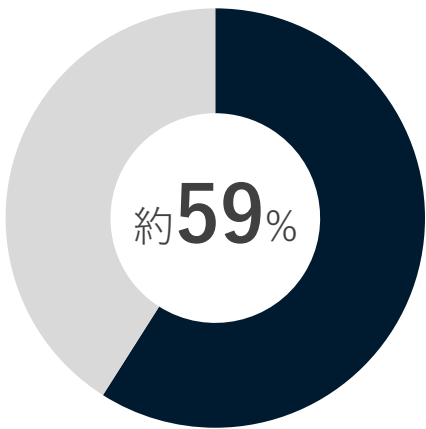
<https://www.itmedia.co.jp/aiplus/>

約250万 PV/月 約113万 UB/月 ※2026年3月実績

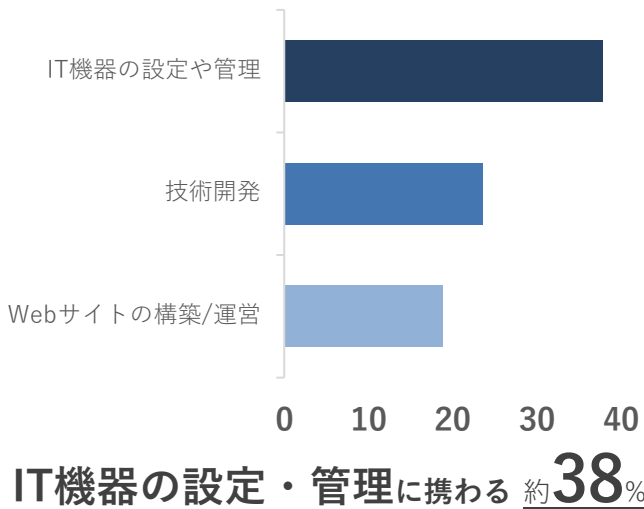
生成AIの「ビジネス活用」に関心を持つ読者



AI活用状況が増加した
と感じる



係長以上の役職者



※「ITmedia AI+読者プロフィール調査」 2025年4月実施より抜粋

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

■ URL

■ 月間PV

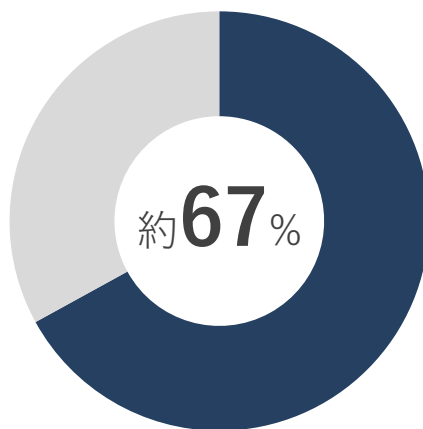
■ 会員数

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-09-30/sx438b>

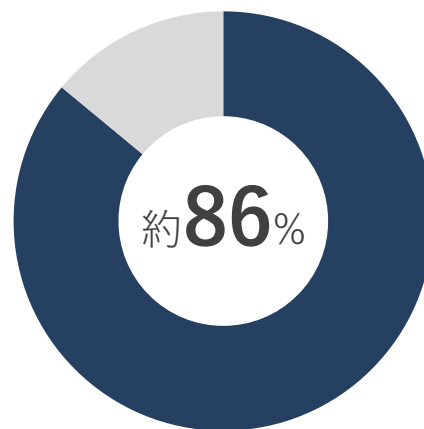
<https://www.itmedia.co.jp/business/>

約1,200万 PV ※2026年3月実績

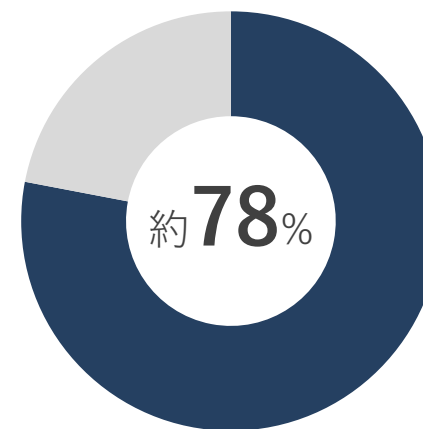
約29万人 ※2026年3月実績



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 NEWS

イノベーターが最初に読む”ファーストメディア“

■ 媒体資料

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-09-30/sx3yyj>

■ URL

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

■ PV/UB

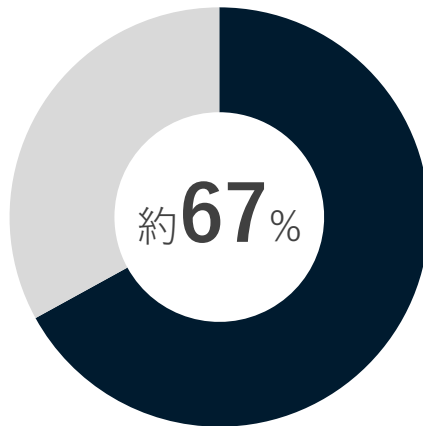
約980万 PV/月 約370万 UB/月

■ メルマガ購読数

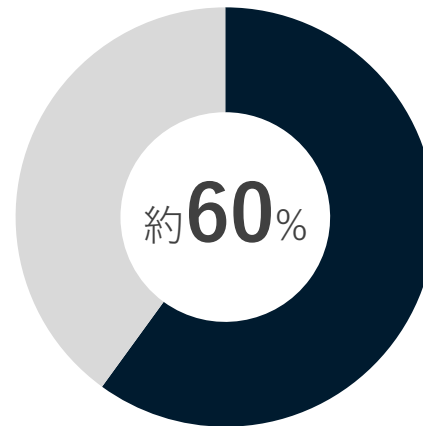
約4.3万件

■ Xアカウント

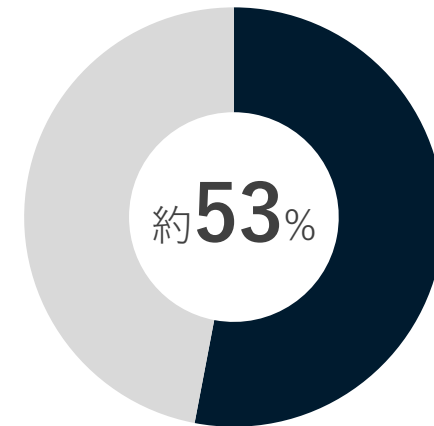
約35万フォロワー



新規プロジェクトに関与



製品導入
に関与



係長以上の役職者

※2026年4月実績

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>

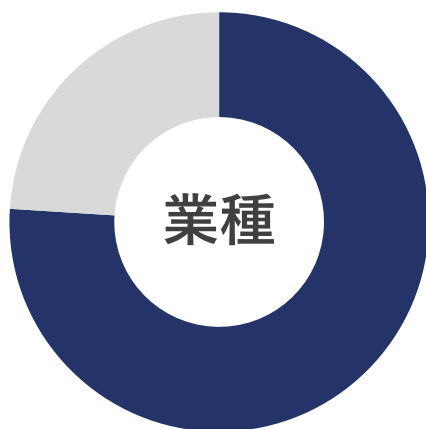
■ URL

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

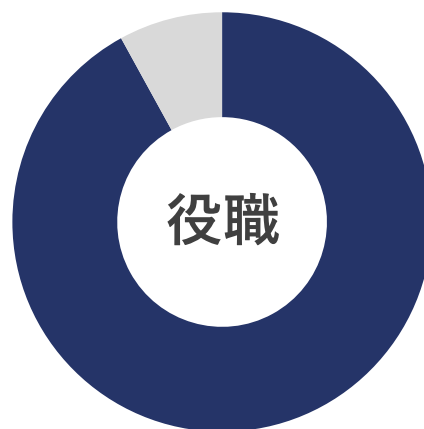
■ 会員数

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

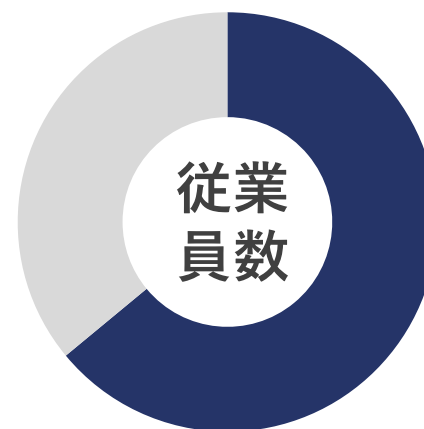


ユーザー企業 約**76%**



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](#)