

A person in a light blue suit and red tie is shown from the chest up, holding a glowing digital globe. The globe is composed of a network of white nodes and lines, with a bright light emanating from its center. The background is a soft, out-of-focus light blue.

ITmedia DX Summit Vol.19 (データ基盤/活用)

**【経営企画・情シス向け】  
データ基盤変革セミナー**

---

開催日時：2024年2月21日 (水)

申込締切：2023年12月15日 (金)

# 開催概要

名称	ITmedia DX Summit Vol.19 (データ基盤/活用) 【経営企画・情シス向け】データ基盤変革セミナー	事前申込者数	想定400名
主催		想定視聴者属性	経営者、経営企画の方、社内情報システム部門の担当役員(CIO)、部長クラス、課長クラスの方、DX推進部門の部門長、リーダー職の方、情報システム部門
開催日時	2024年2月21日 (水)	告知・集客	
申込締切	2023年12月15日 (金)	運営	アイティメディア株式会社
イベント形式	集合型オンラインセミナー		

## 過去開催・類似イベント情報



イベント名	ITmedia DX Summit Vol.17 データ活用 実践フェーズに入ったデジタル活用 「データで稼ぐ」「データで守る」技術
日程	2023年9月7日 (木) 13:00~17:20
登録者数	558名
来場者数	384名

詳細はP00

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。

## アンケート\*で明らかになった視聴者の関心事項と課題

### 需要変動などに起因する経営課題への対策

#### >> 8割近くの視聴者がこれから対策

予定あり、検討中：37.2%  
分からない、予定なし：44.3%  
対策済み：18.4%

### 経営データの連携予定

予定あり：46.9%  
・ グループ企業との基盤共有  
・ グループ企業とのシステム共通化 等  
分からない、その他：53.1%

### Excel等を使った手動の業務

顧客の購買／問い合わせ傾向

在庫管理／予測

従業員の稼働状況

販売実績の管理／予測

原価管理

### データ可視化ツールの導入予定

何かしら導入予定あり：42.3%  
分からない：57.7%

### 関心のあるテーマ

メーカーでのマーケティング施策の高度化

DX推進

BtoBのデータ連携

データのサイロ化の解決

2023年から継続的に実施している「データ基盤」のテーマについては、視聴者の課題感や現在地に大きな変化はなく、基盤整備や経営課題としてのデータ活用への取り組みは検討途上と言えます。

継続的な情報収集を続ける視聴者に向けて、企業ごとの具体的な価値創出に向けた課題解決のヒントを提供する場として、本セミナーをご活用ください。

また、中小企業などの日本企業の裾野まで広がりつつあるデータ活用について、業界に特化した喫緊の課題に対する解決策が求められている現状を踏まえ、より具体的なソリューションを訴求できるテーマもご用意しました。

※2023年9月に開催した「ITmedia DX Summit Vo.17の視聴者アンケート」の結果  
n=239

## 概要

IT基盤のコモディティ化が進む中、データ活用基盤も部分的なサンプルデータ活用や数日前のデータ分析から、実態データの詳細をリアルタイムで把握してデジタルツインを構築して活用することも不可能ではなくなりつつあります。ここで課題となるのがリアルタイムでデータを活用する仕組みをどう構築するか、です。

日次、週次のデータ活用から、あらゆる事業拠点や顧客の手元でいま何が起きているかを掌握するための最新技術トレンドとその実装方法を、事例を基に見ていきます。

## 視聴者の抱える課題

- サンプルではなく実データに基づく顧客分析をしたい
- 市場動向や購買トレンドをリアルタイムで把握したい
- 実施したキャンペーンの結果をすぐに評価してチューニングしたい
- AIモデルをきめ細かくチューニングして最適化サイクルを早めたい
- システムモダナイズ、内製化、アジャイル化を念頭にIT基盤を見直したい
- 自社の今後のIT戦略、DXのビジョンと合致したIT基盤を探したい
- 社内データ活用組織を作りたい、社内データの活用、データ連携、データウェアハウス刷新などを行いたい

## キーワード

#クラウドデータ活用基盤 #リアルタイムデータ連携  
#レイクハウスソリューション #モダンデータスタック  
#ビッグデータ活用 #データウェアハウス刷新  
#リアルタイムデータ分析 #オブザーバビリティ向上  
#マスターデータ管理 #クラウドデータウェアハウス #マネージドサービス

## 概要

**to Cビジネスにおけるデータ活用の本質と実装  
～対面よりもリアルに顧客を知る技術を学ぶ～**

リテールなどのto Cビジネスは従来、来店や購入といった物理的なアクションや年齢、性別といった限られた情報に頼ったマーケティングが主流でしたが、デジタル化の進展によって顧客行動が変わり、企業も多様なデータを得られるようになりました。データを正しく使えば、物理的な接触以外のポイントにおいても顧客ひとりひとりの顔を理解できるようになり、対面接客を超えた顧客理解や提案、収益力アップにつながる確度の高い施策を検討できるようになります。

一方で、企業が持つ高スキル人材のリソースは限られており、機動力のある施策を打つには、組織としてもう一段の工夫が必要になります。本トラックではIT施策の中でどう効率よくto Cビジネスにおける顧客接点の高度化を実現するかを見ていきます。

## 視聴者の抱える課題

- オンラインとオフラインの顧客データを正しく管理できていない、データ活用基盤を整備できていない
- 自社保有データがシステムごとにSaaSやオンプレミスに分散しており、十分に活用できていない
- データサイエンティストなどの技術者が不足しており、データ分析が十分にできていない
- プッシュ型の提案など既存のマーケティング施策以外の取り組みを進めたいが方法がわからない

## キーワード

#DMP #CDP #MA #OMO  
#人流データ活用 #ファーストパーティーデータ  
活用 #顧客行動分析

# タイムテーブル

時間	枠時間	
13:00-13:40	40分	<b>基調講演1 (データ基盤)</b>
13:50-14:20	30分	<b>スポンサーセッション1-1</b>
14:30-15:00	30分	<b>スポンサーセッション1-2</b>
15:10-15:40	30分	<b>スポンサーセッション1-3</b>
15:50-16:30	40分	<b>基調講演2 (toC業界テーマ)</b>
16:40-17:10	30分	<b>スポンサーセッション2-2</b>
17:20-17:50	30分	<b>スポンサーセッション2-2</b>

## 【ご留意事項】

※セミナー全体のスポンサーセッション数が2社未満の場合、実施は見合わせとなります。

※toC業界向けテーマについて、スポンサーセッション数が2社未満の場合は同テーマの開催を中止いたします。

※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。

## セッションで御社の製品やサービスをしっかりPR！

### プラチナ

セッションを通じて、興味が高い視聴者へPR！  
貴社セッション視聴者から、イベント全体の参加者まで多様なリストを取得可能。

### ゴールド

セッションを通じて、興味が高い視聴者へPR！  
協賛セッションに関心のある参加者のリストを取得可能。



## セッションは難しいけどリストが欲しい！

### 全リスト

スポンサーセッションの準備が難しい場合でも、多くのリストを獲得可能！

### セッションリスト

協賛セッションのテーマに興味がある視聴者のリストを獲得可能！



	＼一番人気！／			
	プラチナ（2セッション共通）	ゴールド	全リスト（2セッション共通）	セッションリスト
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（400名想定）	想定400名 （2セッション合計の申込者数）	-	想定400名 （2セッション合計の申込者数）	-
協賛セッション申込者リスト	-	想定250名～最大350名	-	想定250名～最大350名
スポンサーアンケート	●	●	-	-
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）	¥2,800,000-	¥2,400,000-	¥1,400,000-	¥1,300,000-

【ご留意事項】

※申込者数は想定値となります。 ※セミナー全体のスポンサーセッション数が2社未満の場合、実施は見合わせとなります。

※toC業界向けのテーマが中止になった場合、セミナー全体の想定申込者数が減少する場合がございます。

※セミナー全体のスポンサーセッション数が3社未満の場合、セミナー全体の想定申込者数が減少する場合がございます。

**セッションで御社の製品やサービスをしっかりPR!**



**プラチナ**

セッションを通じて、興味が高い視聴者へPR!  
貴社セッション視聴者から、イベント全体の参加者まで多様なリストを取得可能。

**ゴールド**

セッションを通じて、興味が高い視聴者へPR!  
協賛セクションに関心のある参加者のリストを取得可能。

**セッションは難しいけどリストが欲しい!**

**全リスト**

スポンサーセッションの準備が難しい場合でも、多くのリストを獲得可能!

**セッションリスト**

協賛セクションのテーマに興味がある視聴者のリストを獲得可能!



	＼一番人気!／			
	プラチナ (2セッション共通)	ゴールド	全リスト (2セッション共通)	セッションリスト
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 (400名想定)	想定400名 (2セッション合計の申込者数)	-	想定400名 (2セッション合計の申込者数)	-
協賛セクション申込者リスト	-	想定150名～最大250名	-	想定150名～最大250名
スポンサーアンケート	●	●	-	-
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)	¥2,800,000-	¥2,000,000-	¥1,400,000-	¥1,200,000-

【ご留意事項】

※申込者数は想定値となります。 ※セミナー全体のセッションスポンサー数が2社未満の場合、実施は見合わせとなります。

※toC業界向けテーマについて、スポンサーセッション数が2社未満の場合は同テーマの開催を中止いたします。

※セミナー全体のスポンサーセッション数が3社未満の場合、セミナー全体の想定申込者数が減少する場合がございます。

# お申込みからの流れ

## 申込締切 2023年12月15日（金）



ご出展意思を担当営業にお伝えください。  
後日弊社より発注書が送付されますのでDocuSignにご署名のうえご返送ください。

## 告知準備



セッションのご講演者情報、ご講演タイトル、貴社ロゴデータなど合わせてご提出いただく、**セッション登録用紙を事務局へご提出**ください。

## 告知開始 2024年1月中旬



事務局にて、イベント告知サイトをオープンいたします。  
同時に視聴希望者の事前登録も開始いたします。

## 開催準備



**配布資料・視聴者向けセッションアンケート設問・動画納品の場合のご講演データなどを事務局にご提出**ください。開催2営業日前までにレポートサイト情報もお送りいたします。

## 開催 2024年2月21日（水）



ライブ講演いただく場合は、事務局よりご案内する時間までにアイティメディアのスタジオ受付にお越しください。

## レポート



会期終了**3～5営業日以内に事前申込者のリストをご提出**いたします。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。※予定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。

## 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しっかりPRできる、スポンサーセッション枠をご利用いただけます！

※ご来社が難しい場合は動画データをご納品いただき、当日配信も可能です。  
 ※スポンサーセッションの配信では、参加者はテキストで質問ができるQ&Aコーナーが用意されています（スポンサーがQ&Aを希望する場合のみ）

## 全申込者リスト・協賛セッション申込者リスト

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、もしくは協賛セッションにお申込みされた名刺情報のリストをお渡しします。  
**※お申込みのプランによって異なります**

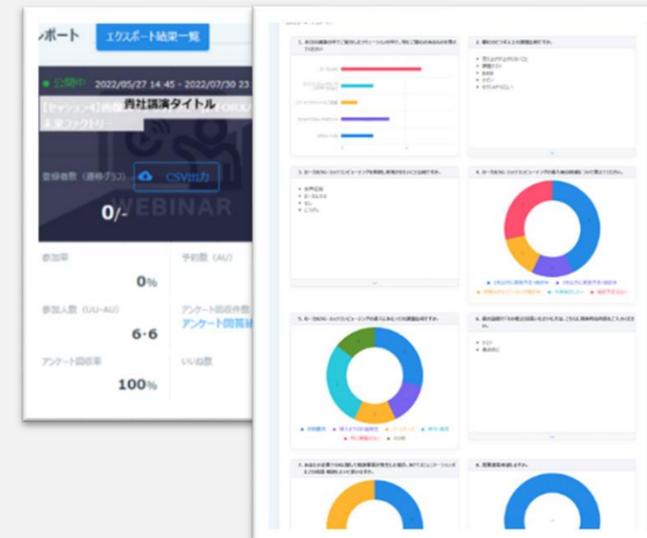
ご提供情報：名前・会社名・部署・役職・住所・電話番号・メールアドレス・業種・職種・役職クラス・従業員規模・関与など  
 納期：イベント終了後3～5営業日以内にExcelデータ形式にて納品

## 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いただけます。

※単一回答、複数回答、自由回答の3種類を組み合わせで自由に設定頂けます。  
 ※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。

## 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可能です。

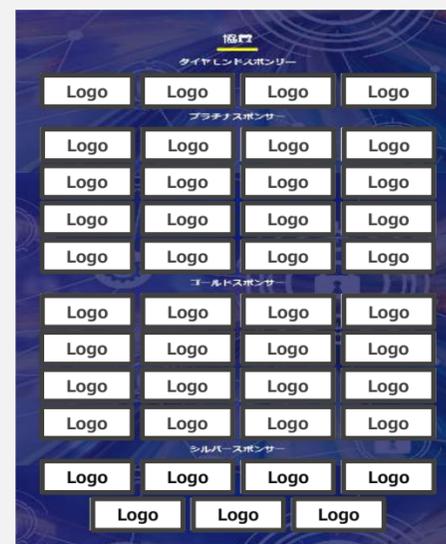
事前アンケート結果



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。見込み客の選別やアポイントを取るときの事前情報としてお役立てください。

※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、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。

項目：申込者/企業一覧・勤務先都道府県・業種・職種・役職・従業員規模・製品、サービス導入への関与・興味関心のあるテーマ  
 視聴者/セッション別満足度・セミナー満足度・他イベントごとに適した質問複数  
 ※個人情報是不含、集計データでのご提供です。

※画像はイメージです。

## LIVEセッション録画データ納品

**セッション動画を逃さず活用！**

**プレゼンの力を倍増させる録画データ納品**

セッションがあるプランにお申込みいただき、LIVEでご登壇いただいた際に、配信した貴社のLIVEセッションの録画データをmp4形式で納品いたします。※動画の編集は行いません。

料金

**5**万円

## セッション収録サポート

**プロ仕様のセッション動画制作！**

**手軽に魅力を伝えよう**

30分のセッション動画の収録をサポートするオプションです。専用のプロ機材と収録会場を提供し、手軽に動画制作ができます。講演者のお顔と資料スライドを同時に収録し、画面右上に肩書やテーマのテロップを入れることも可能です。オンラインでの収録も対応しています。

料金

**18**万円

## 納品リストへのABMデータ追加

**intentを可視化！**

**ABMデータで的確なターゲティングを実現！**

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です。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となります。

※データ集計作業のため、通常より1営業日遅れての納品となります。  
詳細：[go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn](http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-19/2bvm1jn)

料金

**20**万円

## セッション動画活用リード獲得

**セミナーの成果を倍増！**

**セッション動画で効果的なリードを獲得しよう**

セミナーの講演動画や製品資料をTechTargetジャパン/キーマンズネットに転載し、セミナー後も継続的に【属性&件数を保証したリード獲得】を行うことができるサービスです。

詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-02/2bfy1tr>

料金

**30**万円~

## 行動履歴ターゲティングタイアップ

**読者の興味を追跡し、リーチを広げる。**

**行動履歴ターゲティング。**

読者の行動データを活用して、興味のある人を貴社のタイアップ記事に誘導し、拡張配信によって同じ興味を持つ人々にリーチするサービスです。このメニューは、ライブやオンデマンドの配信や録画データを活用して要点をまとめ、別途の取材は行いません。

詳細：<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-09/2bjcm9g>

料金

~~170~~万円 → **150**万円

## アフターフォローセミナー

**アイティメディアが集客から配信まで、**

**全力でサポートするアフターセミナーオプション！**

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・配信までサポートします。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であり、プロ機材と収録会場を提供しますので、手軽に動画制作ができます。

詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-01-30/281s4xh>

料金

~~245~~万円 → **230**万円

※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）

リード情報と主催アンケートの回答情報を紐づけることで、  
**興味関心や課題感がより深く可視化できるのでフォローしやすい！**

【メニュー詳細】

- お申込みいただいたプランに沿って納品されるリード情報に、主催アンケートの回答情報を付与して納品  
 (= 納品リードの中で、回答情報が付与されるリード/されないリードが発生します)
- セミナーにご協賛いただいているお客さまのみお申込み可能

納品データサンプル ※画像はイメージです

会社名	従業員数	セキュリティ対策、いま本当に必要か	サブイシュー攻撃を避けたい、新たな脅威	クラウド&ゼロトラスト	エンドポイント対策	企業名	職位	変化	「標準以上の位置」の有無	「導入予定1年以内」の有無	「新システム等」の有無	「数値」の有無
8												
9	総合労働保障(株)	06.5000人以上	●	●	●	エヌ・ティ・エー	49					0
10	エヌ・ティ・エー先端技術株式会社	05.1000人~5000人未満	●			エヌ・ティ・エー						0
11	西日本電信電話株式会社 東海支店		●			西日本電信電話						0
12	株式会社デンソーテン		●			株式会社デンソーテン						0
13	株式会社三井住友銀行	10000人以上	●			(株)三井住友銀行						1
14	SCSK株式会社	06.5000人以上	●			SCSK(株)	18					0
15	昭和産業株式会社	05.1000人~5000人未満	●			昭和産業(株)	212	-58				0
16	タカシ乳業株式会社	05.1000人~5000人未満	●									0
17	株式会社TMJ	06.5000人以上	●	●	●							1

通常のリード情報

アンケートの回答情報を付与

【納品タイミングについて】

- リード情報 | セミナー閉幕日の3-5営業日後に納品
- アンケート回答情報 | セミナー閉幕日の2-3週間後を目途に追って納品

※アンケート回答情報の納品タイミングは、セミナーによって異なります  
 ※アーカイブ配信期間中もアンケートの回答を受付けるため、アーカイブ配信終了後にデータ精査のうえ納品いたします

お申込締切：セミナー開幕日前日まで

ご提供価格 (税別・グロス価格) :

**20**万円

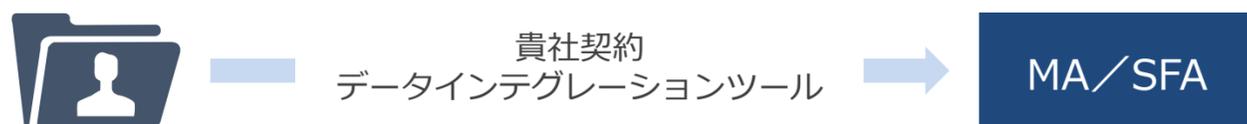
MAツールなどへの直接納品や、貴社フォーマットにあわせたリードデータの加工に対応  
**リード加工の手間なく、すぐにフォローが可能です！**

納品フロー イメージ

パターン1：貴社フォーマットに合わせてリード情報を加工して納品



パターン2：貴社利用のデータ連携ツールを介してリード情報を納品



パターン3：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



実施料金（税別グロス）

セミナーで納品する総リード数に応じて一律の金額設定となります

- ~500件： **10万円**
- 500~1,000件： **15万円**
- 1,000件以上： **20万円**
- 3,000件以上： **30万円**

納品タイミング

閉幕後6-8営業日後

※加工内容によって前後する場合がございます

お申込み締切

セミナー閉幕日まで

備考

- 対応可能なツールは下記の通りです
  - パターン1、2：お問い合わせください
  - パターン3：Marketo、Hubspot、salesforce、Pardot、Hot Profile
- パターン2、3で「Lead Brizzy」をご利用の場合は下記を必ずご確認ください
  - 株式会社Brizzy提供の「Lead Brizzy」を弊社が代理店としてご提供いたします。別途、株式会社Brizzyとの間で、申込書の取り交わし、利用規約への同意などが別途必要となります
  - 初期設定を代行する場合、1案件あたりオプション費用50,000円を頂戴します
- ご希望の納品形態や詳細については営業担当にお申し付けください
- 本サービスのご利用には一定の条件がございますので、詳細はお問い合わせ下さい

# 前回23年9月開催時 | 申込企業一覧（非IT企業）

※申込時に申込者が選択した「業種」を参考に分類しています

- ADEKA
- ADK マーケティングソリューションズ
- BCPGジャパン
- ENEOS
- FUN税理士法人
- GM MUSIC
- GSユアサ
- Holistic.e.p
- JCRファーマ
- JFEエンジニアリング
- JX石油開発
- KMバイオロジクス
- KPMGアドバイザリーライトハウス
- Limecan
- LIXIL
- MASSホールディングス
- MOBILOTS
- Nisseicom.Ltd
- NTKセラテック
- NTTライフサイエンス
- PI&FT
- PwCコンサルティング
- saizo
- SMBCコンサルティング
- SMC
- TBグローバルテクノロジーズ
- TOKAIホールディングス
- TOTO
- アークムフォーミングジャパン
- アイシン
- アイテム
- アキレス
- アクサ生命保険
- アサヒファシリティズ
- アズビル
- アットキヤド
- アルテック
- アルバック
- アルプスアルパイン
- いけうち
- エクシング
- エコール流通グループ
- エナリス
- エフプラスエル
- エミヤホールディングス
- エル・ティー・エス
- エルピーエステック

- オーベクスメディカル
- オールアバウト
- オムロン
- オリエンタルモーター
- オルガノアクティ
- オルタス
- カーディナルヘルス
- カシオ計算機
- きもと
- キャタラー
- キヤノン
- キヤノンマシナリー
- キャンディル
- キリンビール
- きんでん
- クネット
- クボタ
- ケニス
- ゴウリカマーケティング
- コスモシステム
- コベルコ建機
- コロナ
- サイバー創研
- さくらメディカル
- ジエイ エイ シー リクルートメント
- ジエイ・ブロード
- ジェイズ・コミュニケーション
- シグマクシス・ホールディングス
- しままプリントラボ
- ジャパンパイル
- シンフォニアテクノロジー
- すばる交通
- スペース
- ソディック
- ソニー
- ソニー・ミュージックエンタテインメント
- ソニーグループ
- ソリスマネジメント
- タイカ
- ダイセル
- ダイダン
- ティップス
- ディレクトフォース
- テレビ大阪
- デロイトトーマツグループ
- デロイトトーマツコンサルティング
- デンソー

- トータルソリューション
- トオル
- トクダ
- トヨタ自動車
- ナレルグループ
- にいがた産業創造機構
- ニコン
- ニシムラ
- ニチコン大野
- ニチレイロジグループ本社
- ニューパック住友
- ハウスリアルティ
- パスコ
- パナソニックハウジングソリューションズ
- パナソニックホールディングス
- パナソニック住宅設備
- ハピネット
- ハリマ化成
- ビークルエナジージャパン
- ヒューマンホールディングス
- ファイザー
- ファイテン
- ファミリーマート
- フェリシモ
- フジテレビジョン
- フソウリブテック
- プリチストーン
- プロテリアル
- フロンティアワン
- ベルソニカ
- ポケットカード
- ホシデン
- ホリアキ
- マネックス証券
- マルハン
- ミシマックス
- ミライロ
- メディバルホールディングス
- モリトク
- ヤマハ
- ヤマハ発動機
- ヤンマーエネルギーシステム
- ユーミー総合研究所
- ユニマテック
- ゆびすいホールディングス
- リードオブジャパン
- リコー

# 前回23年9月開催時 | 申込企業一覧（非IT企業）

※申込時に申込者が選択した「業種」を参考に分類しています

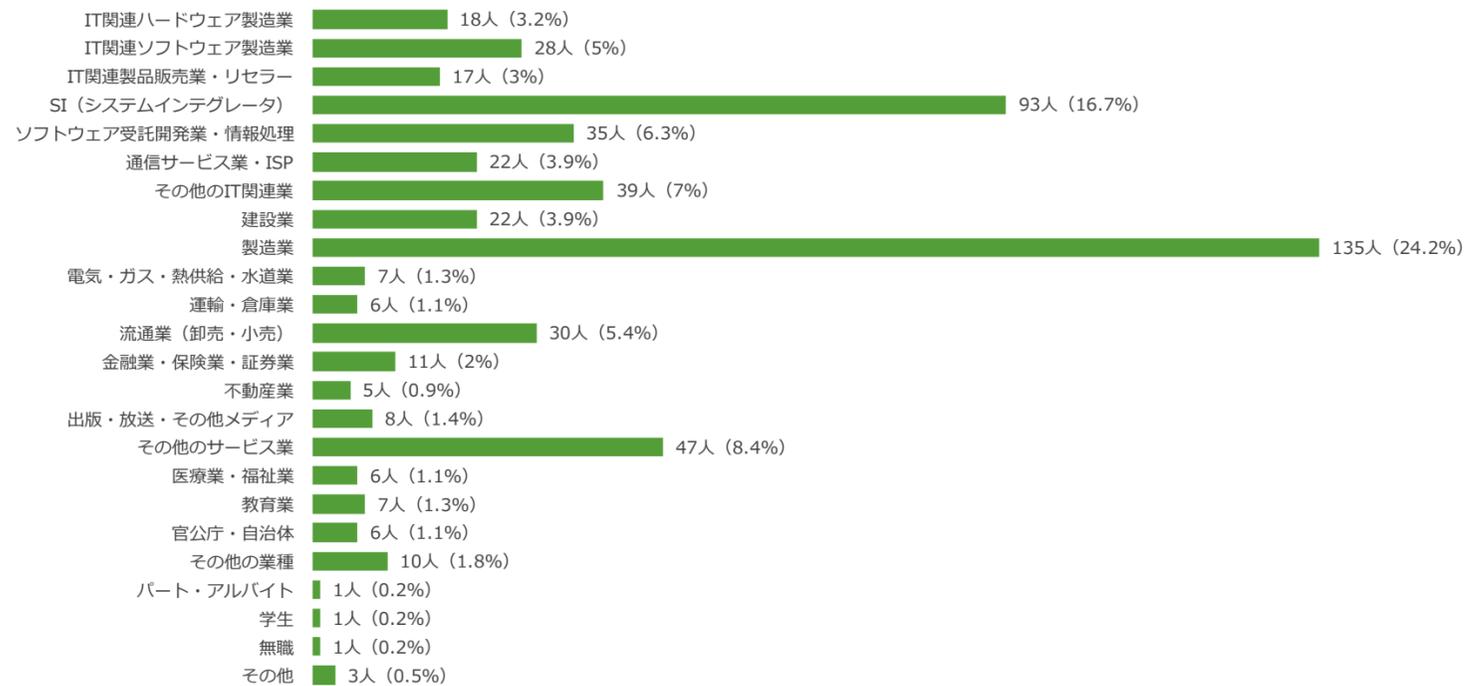
- ローソン銀行
- ワイ・デー・ケー
- 愛電
- 医療法人渓仁会 法人本部
- 浦建築研究所
- 塩野義製薬
- 横森製作所
- 加藤文明社
- 格付投資情報センター
- 学研プロダクツサポート
- 蒲都市役所
- 関彰商事
- 関電システムズ
- 関電プラント
- 関電不動産開発
- 関東電気保安協会
- 技術データ管理支援協会
- 岸田知博法律事務所
- 岩瀬コスファ
- 岐阜県産業技術総合センター
- 紀伊産業
- 吉野川電線
- 共同印刷
- 協和ファインテック
- 桐井製作所
- 九州地方整備局
- 栗田工業
- 群馬県産業支援機構
- 群馬大学
- 戸田建設
- 高谷経営支援事務所
- 鴻池組
- 国家公務員共済組合連合会 吉島病院
- 国立環境研究所
- 国立大学法人 九州大学
- 今仙電機製作所
- 阪急阪神エクスプレス
- 埼菱サービス
- 札幌大同印刷
- 三井化学
- 三井住友海上火災保険
- 三菱ケミカルリサーチ
- 三菱自動車工業
- 三菱重工機械システム
- 三菱商事RtMジャパン
- 三菱倉庫
- 三菱電機ビルソリューション
- 山科精器

- 山口商会
- 山崎製パン
- 山三コンサルタンツ
- 山陽電子工業
- 自動車リサイクル促進センター
- 社会デザイン協会
- 社会福祉法人ふくおか福祉サービス協会
- 酒井医療
- 住電機器システム
- 住電商事
- 住友ファーマ
- 住友重機械工業
- 住友電気工業
- 小松製作所
- 松下産業
- 新コスモス電機
- 新宿未来創造財団
- 神戸マツダ
- 静岡鉄道
- 石垣
- 積水化学工業
- 川口モーターズ
- 川崎重工
- 総合病院三原赤十字病院
- 総務システムサービス
- 総合警備保障
- 大栄環境
- 大阪ガスセキュリティサービス
- 大鵬薬品工業
- 大和アセットマネジメント
- 第一工業
- 竹中工務店
- 中外テクノス
- 中国経済連合会
- 中小企業基盤整備機構
- 長谷工アネシス
- 長谷川トラストグループ
- 通研電気工業
- 塚元達彦事務所
- 帝国データバンク
- 帝国通信工業
- 田中金属製作所
- 田中電機製作所
- 電業社機械製作所
- 土地家屋調査士内山啓事務所
- 東亜産業
- 東急エージェンシー
- 東急不動産ホールディングス

- 東芝
- 東芝デバイス&ストレージ
- 東芝電波プロダクツ
- 東日本高速道路
- 東洋ガスメーター
- 東洋コミュニティサービス
- 藤田金属
- 国境なき医師団 日本
- 那須印刷
- 内山工業
- 南保技術研究所
- 日の出屋製菓産業
- 日揮コーポレートソリューションズ
- 日経メディアマーケティング
- 日進製作所
- 日東工業
- 日発運輸
- 日本リサーチセンター
- 日本銀行
- 日本新薬
- 日本電気
- 萩原エレクトロニクス
- 樋口商会
- 稗田裕規写真事務所
- 富士フィルム
- 富士フィルムビジネスイノベーション
- 富士電機
- 富士電子工業
- 武蔵精密工業
- 平福電機製作所
- 豊生プレーキ工業
- 豊田鉄工
- 北海電気工事
- 北海道電力
- 北海道電力ネットワーク
- 北村化学産業
- 堀場エステック
- 本田技研工業
- 未来工学研究所
- 名古屋鉄道健康保険組合
- 明豊ファシリティワークス
- 木下産業
- 矢崎総業
- 友鉄工業
- 琉球放送
- 林建材店
- 銭高組

# 前回23年9月開催時 | 属性情報

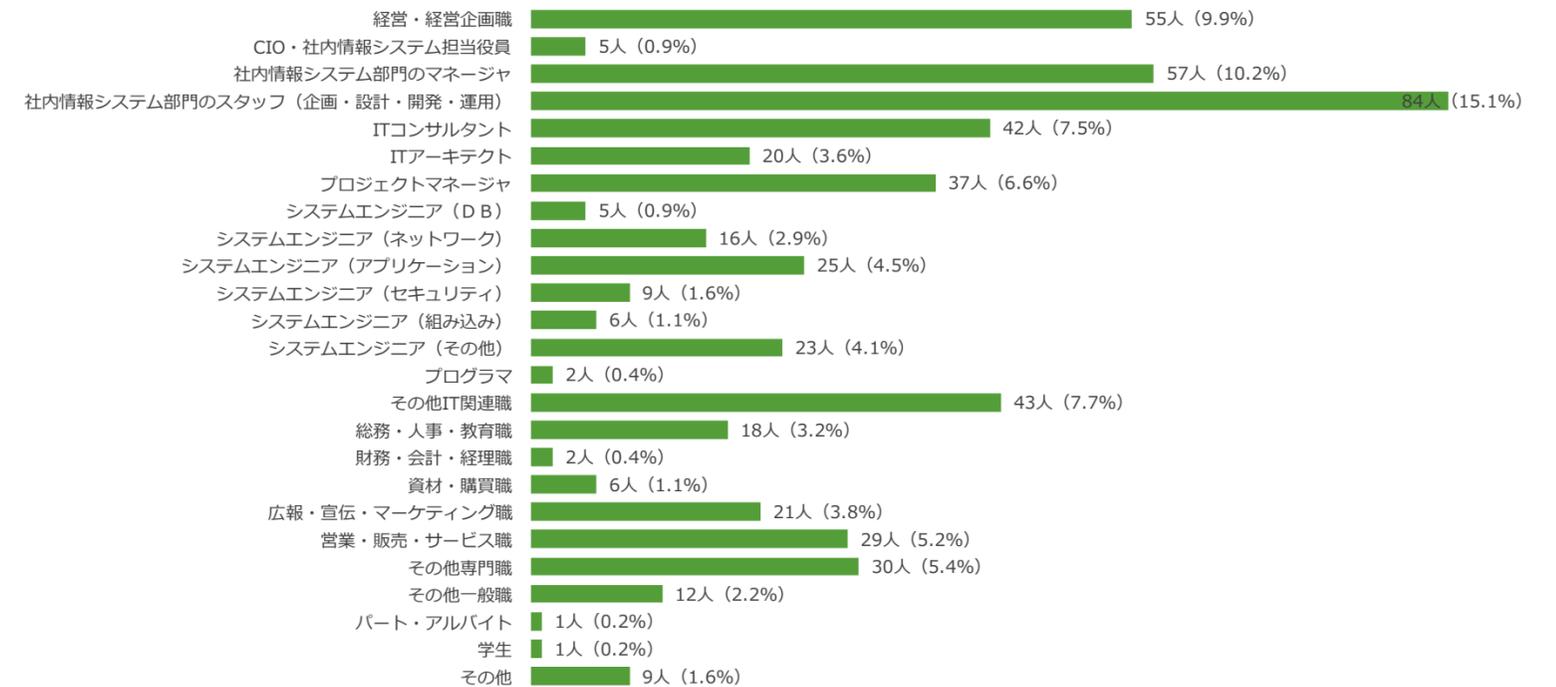
## 業種



N=558

非IT業種では「製造業」の方が最も多く、次いで「その他のサービス業」の方からのお申し込みが多い結果となりました。

## 職種

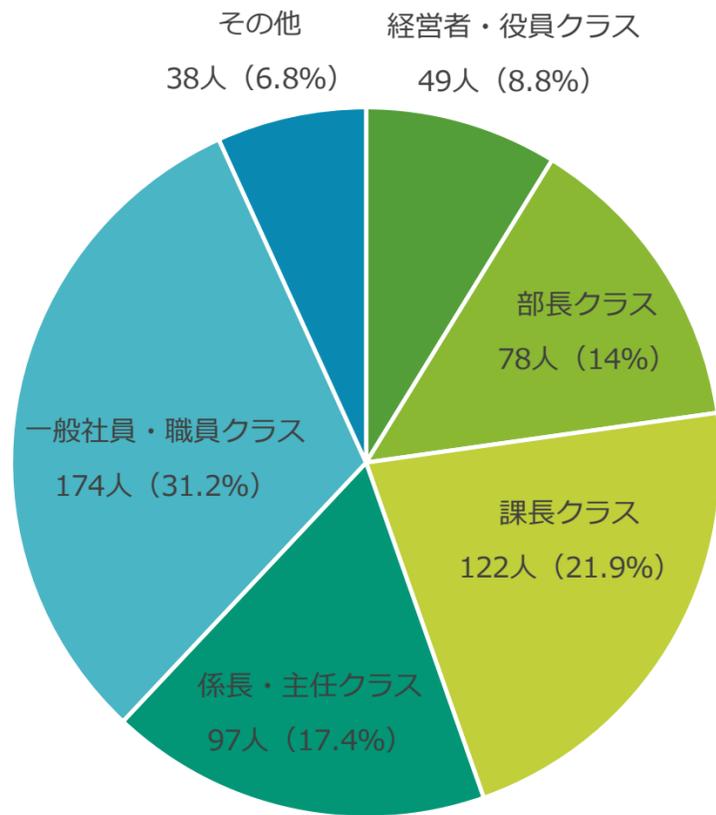


N=558

「社内情報システム部門の役員・マネージャ・スタッフ」の方が最も多く146人（26.2%）、次いで「システムエンジニア関連職の合計」84人（15.1%）とターゲット層からのお申し込みが多い結果となりました。

# 前回23年9月開催時 | 属性情報

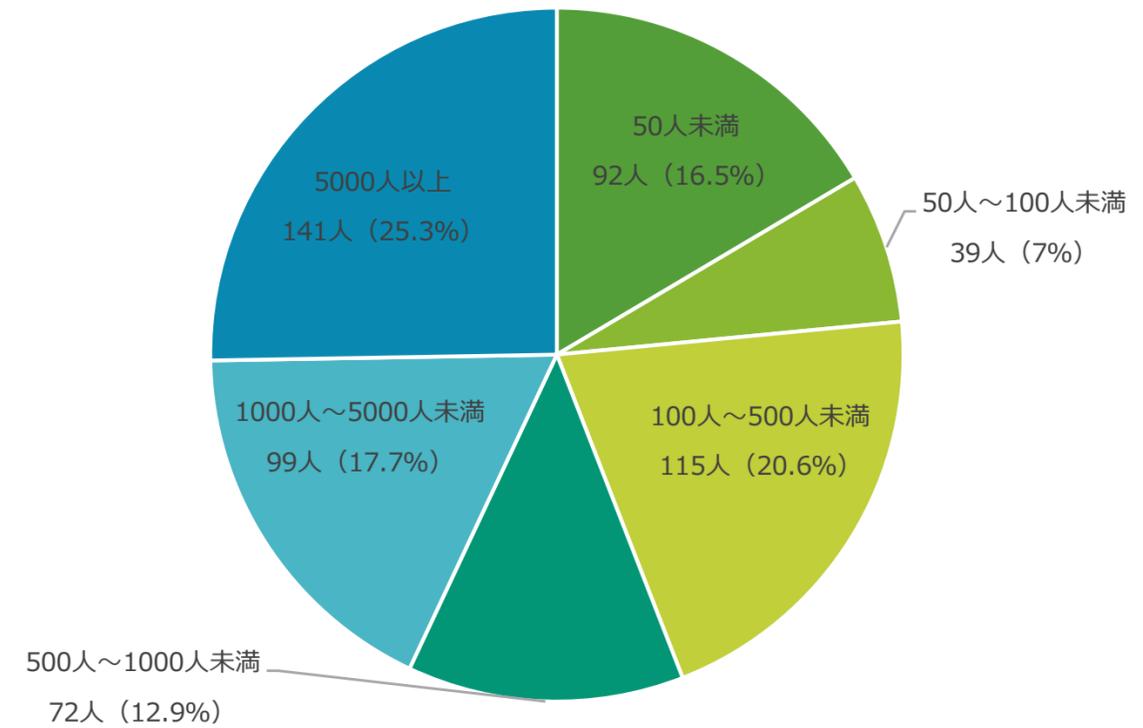
## 役職



N=558

部課長職以上の役職者は249人で、全体における割合は約4割でした。

## 従業員規模



N=558

5000人以上の大企業にお勤めの方が最も多く、141人（25.3%）でした。次いで、100～500人未満の企業にお勤めの方は115人（20.6%）となり、1000人以上規模の企業の方からの申し込みが約4割となりました。



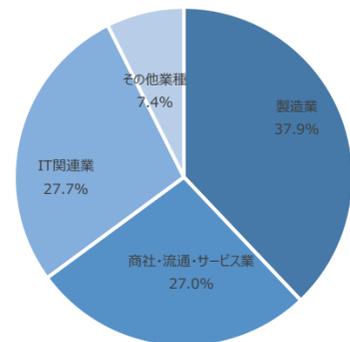
# ITによってビジネスを革新する ビジネスリーダー向け実践情報サイト

各業界でDXを率いる先進企業のトップや  
プロジェクトの先導役・デジタルリーダー



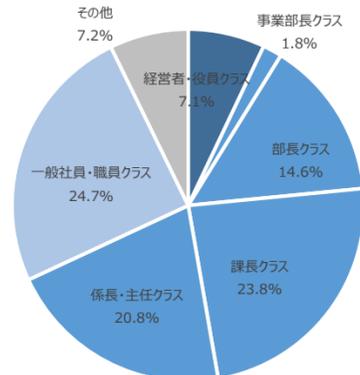
業種

会員の約6割が  
ユーザー企業



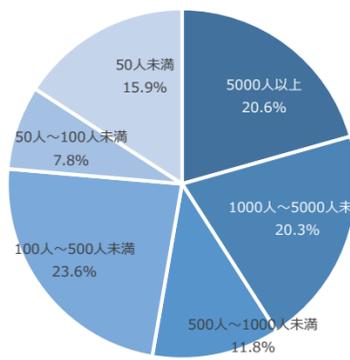
役職者

会員の約7割が  
役職者



従業員数

500人以上従業員数  
半数以上

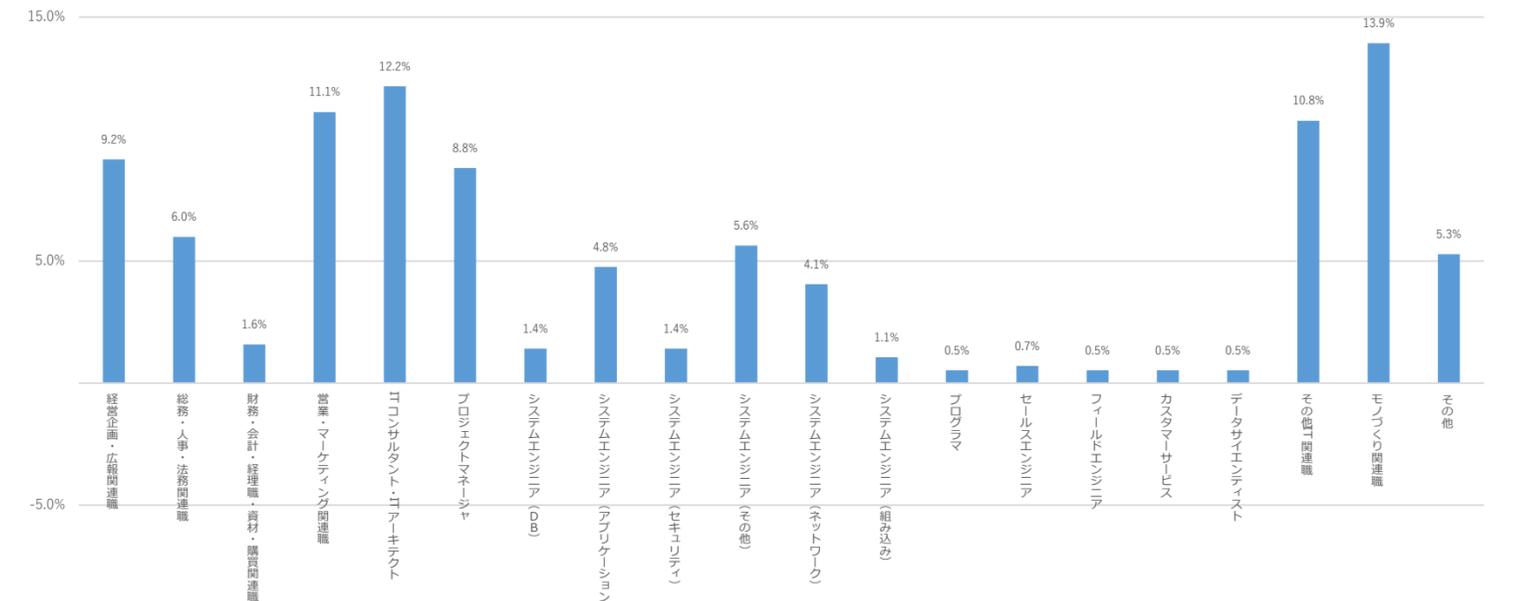


## ITmedia エンタープライズとは

「ITmedia エンタープライズ」は、企業情報システム部門と事業部門（LOB：Line of Business）の垣根を越えて「ITの力でビジネス課題を解決する」ことを目的とした実践に役立つ情報を発信する専門メディアです。

■ 媒体名	ITmedia エンタープライズ
■ URL	<a href="https://www.itmedia.co.jp/enterprise/">https://www.itmedia.co.jp/enterprise/</a>
■ PV	約148万 PV/月 約93万 UB/月 ※2022年6月実績
■ メルマガ配信数	約21万通

### ■ 読者職種詳細



# ご留意事項

## ①キャンセル料につきまして

申込書受領後または事務局案内開始後のキャンセルは、下記のキャンセル料が発生いたします。予めご了承下さい。

- ・ 開催日41日前まで : 50%
- ・ 開催日40日以内 : 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ため、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。

# ITmedia DX Summit Vol.19

---

アイティメディア株式会社

〒102-0094

東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル13F

MAIL : [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp) 担当 : 営業本部