

2024年  
7月



ITmedia

デジタル戦略EXPO

2024 夏

## 「本来取り組むべき」経営課題にデジタルで立ち向かう20日間

開催日時： 2024年7月9日(火)～7月28日(日)

一次申込締切： 2024年4月22日(月)

最終申込締切日： 2024年5月29日(水)

# 開催概要

名称	ITmedia デジタル戦略EXPO 2024夏	想定集客規模	登録 5,000名 / 来場 3,000名
主催	 	想定視聴者属性	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、総務・財務経理・法務領域等で 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
開催日時	2024年7月9日(火)～7月28日(日)	告知・集客	  ほかアイティメディアの保有する 各種テクノロジー関連媒体
申込締切	一次申込締切: 2024年4月22日(月)	運営	アイティメディア株式会社
イベント形式	オンライン展示会 (セミナー/展示)		

## 過去開催イベント情報



イベント名	ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬
日程	2024年1月30日 (火) ～ 2月25日 (日)
登録者・来場者数	4,518名
来場者数	3,297名

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。

**国内最大級のテクノロジー・ビジネスの専門媒体を保有するアイティメディアが開催するオンライン展示会**です。

ITとビジネス領域の第一線で活躍するプロフェッショナルをメインターゲットとして、当社が年間200回以上のイベントを開催する中で培ったノウハウとコンテンツ力を活かし、**オンライン上で手軽に製品導入検討・情報収集ができる場を提供**します。

本EXPOは以下2つの要素で構成されています

## 展示



各カテゴリごとに展示コーナーをご用意。ご協賛企業様の製品やサービスの資料掲載、リンクの設置、アンケートの実施等が可能です。

## オンラインセミナー

### 基調講演



各分野に精通する有識者や事例企業など、特別なゲスト講師に登壇いただく基調講演を配信し、各テーマに関心、課題感を持つ視聴者を集客します。

### スポンサーセッション



ご協賛企業様のスポンサーセッションを配信いたします。視聴者の業務課題の解決策として、ソリューションの紹介をいただきます。**※事前にご納品いただいた動画を配信いたします。**

※画像はイメージです。

## 経営×IT×事業の「戦略的パートナーシップ」

昨今、経営戦略にデジタル技術の活用は欠かせない要素になりました。

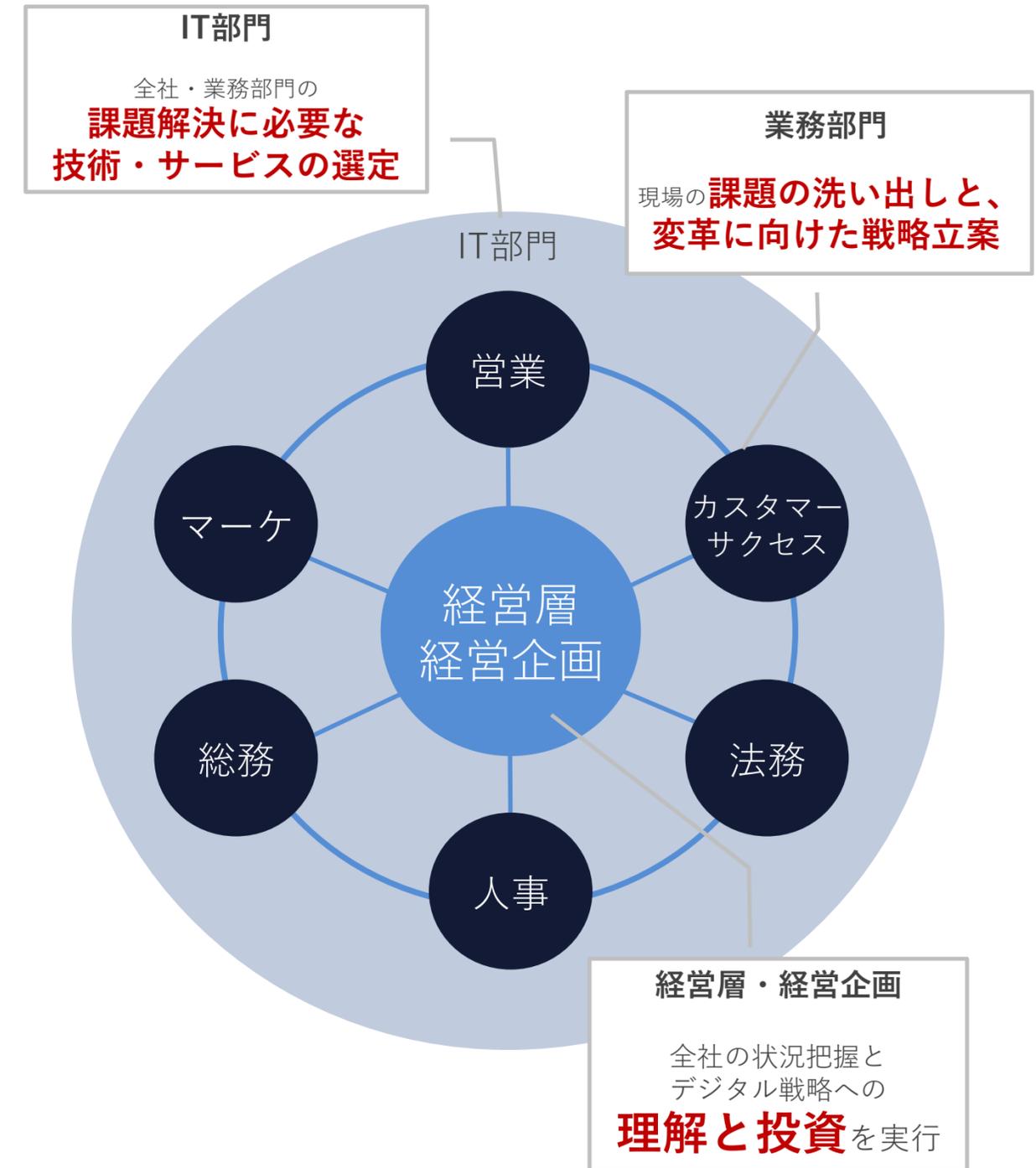
しかし、抽象的なビジョンを掲げる経営層と、具体的なシステムやプロセス改善を想定するIT部門や事業部門の間には、いまだ深い溝が存在します。

デジタル戦略がうまく進まず悩む企業が多く、日本がDX後進国と言われる背景にはこのような**経営層とIT部門、そして現場業務を担う事業部門の“認識のズレ”**が挙げられるのではないのでしょうか。

企業がさらなる成長を目指すためのデジタル戦略を推進するには、**経営層が各部門と連携し、現在の業務プロセスとその課題を把握した上で、IT部門と協力してテクノロジーを活用した解決策を立案し、それに必要な投資を行うことが重要**です。

また、各部門やIT部門は経営戦略を理解し、経営の視点から自部門の業務を見直したうえで、**経営層へテクノロジー活用の提案を進めていく必要があります**。

本イベントでは、**経営層と部門間に生じる“認識のズレ”を解消し、経営×IT×事業のコラボレーションで全社の変革を進めるためのヒント**を探ります。



デジタル戦略カテゴリと、注目トレンドカテゴリの2つのカテゴリで構成します。

## デジタル戦略カテゴリ

展示会場 + オンラインセミナー で構成

経営層向け



デジタル経営戦略

全社横断



コミュニケーション/EX



業務効率化



AI活用

経営戦略別



営業/マーケティング  
/CX戦略



財務戦略



人事・組織戦略



IT戦略

社会課題



2024年問題の先 2025年/2030年問題を考える

## 注目トレンドカテゴリ

オンラインセミナー で構成



プロダクトマネジメント



SaaS管理



違いがわかる  
契約DX関連ツール  
の選び方

## デジタル戦略カテゴリ

### デジタル経営戦略

想定視聴者 経営層、経営企画部門

経営戦略としてのデジタル活用  
IT投資戦略  
デジタルを活用した新規ビジネス開発

### コミュニケーション/EX

想定視聴者 経営層、人事・総務部門

コミュニケーションツール  
ビジネスチャット  
コラボレーションツール  
ハイブリッドワーク  
ワークプレイス変革

### 業務効率化

想定視聴者 経営層、情報システム部門  
現場の各業務部門

バックオフィスDX  
業務自動化  
生産性向上  
問い合わせ負担軽減  
業務工数削減  
電子契約  
契約書管理

### AI活用

想定視聴者 経営層、情報システム部門  
現場の各業務部門

生成AI  
AIチャットボット  
組み込みAI

### IT戦略

想定視聴者 経営層、経営企画部門  
IT部門

データ活用/分析基盤  
ERP  
サイバーセキュリティ対策  
ITインフラ刷新  
ローコード/ノーコード開発  
内製化  
ITコスト削減

### 営業/マーケティング/CX戦略

想定視聴者 経営層、経営企画部門  
営業・マーケティング部門

セールスイネーブルメント  
カスタマーサクセス  
顧客データ管理  
CRM  
マーケティングオートメーション  
カスタマーサポート

### 財務戦略

想定視聴者 経営層、経営企画部門  
経理・財務部門

経費精算  
会計システム  
ERP  
コスト削減  
コスト最適化  
ESG投資

### 人事・組織戦略

想定視聴者 経営・経営企画、人事部門

タレントマネジメント  
人的資本経営  
DX人材採用・育成  
リスクリソク  
社員エンゲージメント向上  
労務管理

## デジタル戦略カテゴリ 特別企画「2024年問題の先 2025年/2030年問題を考える」

### 「2024年問題の先 2025年/2030年問題を考える」

2024年4月より、働き方改革関連法によっていくつかの業種・職種に時間外労働の上限規制が適用されます。

今回は**建設業・ドライバー・医師**に規制が適用されるため、

人手不足は「**建設**」「**物流**」「**医療**」の各業界において喫緊に解決しなければならない課題となっています。

この人手不足の背景には、少子高齢化に伴う「労働人口減少」があります。

これらは特定の業界に限らず、今後さまざまな業界において問題になることが予測されます。

すでに「**製造**」「**流通小売**」「**金融**」「**教育**」「**食品製造**」「**製薬**」などの各業界においても、

人材不足、業務効率、技術伝承などの問題が山積しています。

2024年以降、次のような様々な問題が顕在化してくるでしょう。

- ・ 2024年問題 → 働き方改革関連法により時間外労働の制限が厳しくなる
- ・ 2025年問題 → 団塊の世代が後期高齢者（75歳以上）に / 少子高齢化、社会保障の負担が増大
- ・ 2030年問題 → 日本の人口の約3分の1（3人に1人）が65歳以上の高齢者になる

本企画では、これら2024問題を考えるとともに、

**業界ごとに異なる慣習、ITリテラシー、DX推進における**

**課題を解決するためのITソリューション、SaaSサービス**を紹介していきます。

#### 2024年問題の先 2025年/2030年問題を考える

想定視聴者 経営層、経営企画部門  
IT部門

業界向けITソリューション  
業界特化型SaaSツール

製造業、物流業、建設業、流通小売業等の  
課題を解決するITソリューション全般

## 注目トレンドカテゴリ

### プロダクトマネジメント

想定視聴者 プロダクトマネージャー  
デザイナー

プロジェクトマネジメントツール  
デザインツール

### 違いがわかる 契約DX関連ツールの選び方

想定視聴者 法務部門、総務部門  
経営企画部門  
情報システム部門

契約DX関連ツール

### SaaS管理

想定視聴者 経営層、経営企画部門  
IT部門

SaaS管理ツール

## デジタル戦略カテゴリ

### STEP1

#### 協賛プランの選択

協賛プランは5種類。  
ご希望の協賛プランを選択ください。

### STEP2

#### オンラインセミナー講演枠を選択

(対象：ダイヤモンド、サファイア、プラチナ、ゴールドスポンサー)

**プラン別に講演可能枠に指定あり**

### STEP3

**注目トレンドカテゴリ同時協賛で、  
割引価格適用！**

## 注目トレンドカテゴリ

### STEP1

**オンラインセミナー  
講演枠を選択**  
先着順で任意の枠を指定可

# 開催カテゴリ詳細 | デジタル戦略カテゴリ

			ダイヤモンド	サファイア	プラチナ	ゴールド	シルバー
エクセル納品 (会后納品)	事前登録・来場	全登録者リスト	●	-	-	-	-
		全来場者リスト	●	●	-	-	-
		協賛カテゴリ 事前登録者リスト	●	●	●	-	-
レポートサイト納品 (リアルタイム納品)	オンラインセミナー	自社セッション視聴者リスト	●	●	●	●	-
		自社セッション資料閲覧者リスト	●	●	●	●	-
		自社セッションアンケート回答結果	●	●	●	●	-
	講演・展示会場	協賛カテゴリ会場 来場者リスト	●	●	●	●	-
		自社ブース 来場者リスト	●	●	●	●	●
		自社ブース コンテンツ閲覧者リスト	●	●	●	●	●
		自社ブース アンケート回答結果	●	●	●	●	●
想定リスト件数 (※上記提供リストすべての合算値)			<b>4,200件</b>	<b>2,500件</b>	<b>1,200件</b>	<b>600件</b>	<b>50件~</b>
協賛カテゴリ セミナー枠 時間			30分	30分	30分	20分	-
自社ブース 展示コンテンツ数			10点	10点	10点	5点	5点
募集社数			全体2社限定	各カテゴリ2社限定	各カテゴリ3社限定	各カテゴリ3社限定	各カテゴリ5社限定
協賛価格(税別・グロス価格)			<b>¥ 11,000,000-</b>	<b>¥ 7,000,000-</b>	<b>¥ 4,000,000-</b>	<b>¥ 2,400,000-</b>	<b>¥ 400,000-</b>

※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。

※ご納品リストはレポートサイトでのリアルタイム納品と、エクセルでの事後納品がございます。またそれぞれの提供リストには重複が発生する可能性がございます。

※ご協賛状況により、実施を見合わせる場合がございます。事前のご了承、およびお申込み締切にご協力頂けますようお願いいたします。

# 開催カテゴリ詳細 | オンラインセミナー申込可能枠

講演時間	デジタル経営戦略	コミュニケーション/EX	業務効率化	AI活用	営業/マーケティング/CX戦略	財務戦略	人事・組織戦略	IT戦略	2024年問題の先2025年/2030年問題を考える
40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	基調講演
30分	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1	スポンサーセッション1
	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア
30分	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2	スポンサーセッション2
	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア	ダイヤ サファイア
30分	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3	スポンサーセッション3
	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ
30分	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4	スポンサーセッション4
	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ	プラチナ
20分	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5	スポンサーセッション5
	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド
20分	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6	スポンサーセッション6
	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド	ゴールド

※都合により、各カテゴリの配信日順は変更になる可能性があります。

※ご協賛状況により、実施は見合わせ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頂けますようお願いいたします。

※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。

# 開催カテゴリ詳細 | 注目トレンドカテゴリ

講演時間	プロダクト マネジメント	SaaS管理	違いがわかる 契約DX関連ツール の選び方
40分	基調講演	基調講演	協賛企業合同 パネル ディスカッション 番組 (60分程度)  3社協賛
30分	スポンサー セッション1 先着申込順	スポンサー セッション1 先着申込順	
30分	スポンサー セッション2 先着申込順	スポンサー セッション2 先着申込順	
30分	スポンサー セッション3 先着申込順	スポンサー セッション3 先着申込順	
30分	スポンサー セッション4 先着申込順	スポンサー セッション4 先着申込順	
30分	スポンサー セッション5 先着申込順	スポンサー セッション5 先着申込順	

		プラチナA	プラチナB
		プロダクトマネジメント /SaaS管理	違いがわかる 契約DX関連ツールの選び方
		セッション単独協賛	パネルディスカッション登壇
エクセル 納品	オンライン セミナー レポート サイト納品	協賛カテゴリ 事前登録者リスト	200名想定
		自社セッション視聴者リスト	●
		自社セッション資料閲覧者リスト <small>※【プラチナB：違いが分かる契約DX関連ツールの選び方】にお申込みの場合、講演に使用した資料を含めて最大3点まで掲載可能です。 ※資料閲覧者リストは、全資料の閲覧データを全社様に提供いたします。</small>	●
		自社セッションアンケート回答結果 <small>※【プラチナB：違いが分かる契約DX関連ツールの選び方】にお申込みの場合、アイティメディアにて設定したアンケートへの回答結果を全社様に提供いたします。</small>	●
想定リスト件数（※上記提供リストすべての合算値）		200件想定	200件想定
協賛カテゴリ セミナー枠 時間（先着順）		30分	60分
社数		各カテゴリ5社限定	3社限定
協賛価格(税別・グロス価格)		¥2,000,000-	¥2,000,000-

## 特別価格のご案内

デジタル戦略カテゴリ ご協賛のうえ、注目トレンドカテゴリ へお申込の場合

特別価格にてご提供いたします。 **特別価格 ¥1,600,000-** (税別・グロス)

※一部リストの重複可能性あり

※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。

※ご納品リストはレポートサイトでのリアルタイム納品と、エクセルでの事後納品がございます。またそれぞれの提供リストには重複が発生する可能性がございます。

※都合により、各カテゴリの配信日順は変更になる可能性がございます。

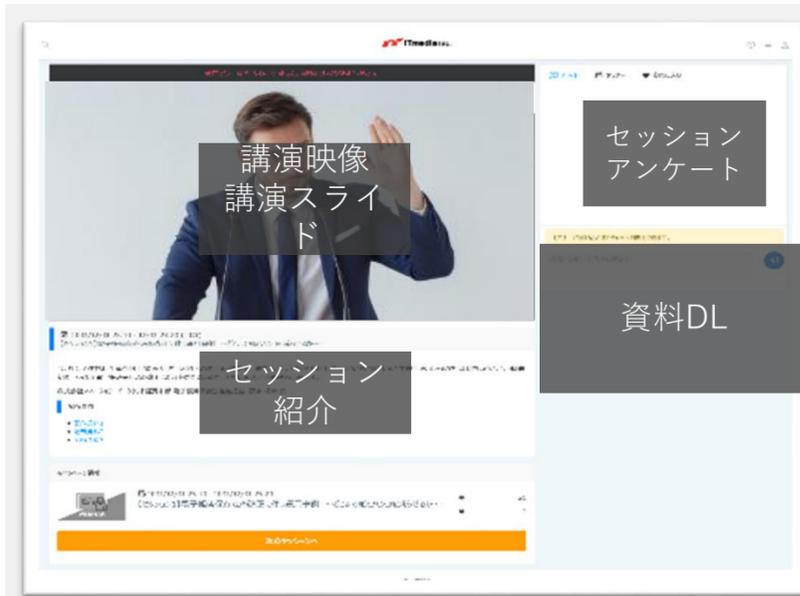
※ご協賛状況により、実施は見合わせする場合がございます。事前のご了承、およびお申込締切にご協力頂けますようお願いいたします。

※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。

お申込みのプランによって提供されるリストは異なります。

	リスト名	納品方法	内容
デジタル戦略カテゴリ	全登録者リスト	<b>エクセル納品</b> 納期：イベント終了後6営業日以内にExcelデータ形式にて納品 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・従業員規模など	イベントに申込みをされた、全登録者の名刺情報のリストをお渡しします。
	全来場者リスト		イベントに来場された、全来場者の名刺情報のリストをお渡しします。
	協賛カテゴリ 事前登録者リスト		協賛カテゴリにご登録された方の名刺情報のリストをお渡しします。
	協賛カテゴリ会場 来場者リスト	<b>レポートサイト納品</b> 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。	協賛カテゴリ会場に来場された名刺情報のリストをお渡しします。
	自社セッション視聴者リスト		自社セッションを視聴した方の名刺情報のリストをお渡しします。
	自社セッション資料閲覧者リスト		自社セッションで資料を閲覧した方の名刺情報のリストをお渡しします。
	自社セッションアンケート回答結果		自社セッション内で行ったアンケート結果が閲覧できます。
	自社ブース 来場者リスト		自社ブースに来場された名刺情報のリストをお渡しします。
	自社ブース コンテンツ閲覧者リスト		自社ブースのコンテンツを閲覧した方の名刺情報のリストをお渡しします。
自社ブース アンケート回答結果	自社ブースに設置したアンケートの結果が閲覧できます。		
注目カテゴリ	協賛カテゴリ 事前登録者リスト	<b>エクセル納品</b> 納期：イベント終了後6営業日以内にExcelデータ形式にて納品 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・従業員規模など	協賛カテゴリにご登録された方の名刺情報のリストをお渡しします。
	自社セッション視聴者リスト	<b>レポートサイト納品</b> 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。	自社セッションを視聴された方の名刺情報のリストをお渡しします。
	自社セッション資料閲覧者リスト		自社セッションで資料を閲覧した方の名刺情報のリストをお渡しします。
	自社セッションアンケート回答結果		自社セッション内で行ったアンケート結果が閲覧できます。

## スポンサーセッション



貴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頂けます！

※事前にご納品いただいた動画データを会場内で配信いたします。

## 自社ブースコンテンツ展示

貴社専用ページへのアクセスで、貴社の接触者としてカウントされ、オンラインレポートサイトでリスト情報を確認いただけます。



カテゴリ会場内に、協賛社様ごとの専用ページをご用意！PDFデータや動画ファイル、外部リンク（自社サービスLPやYouTubeなど）の設置も可能です。資料がクリックされるかどうかはサムネイル・タイトル次第です！来場者の課題や関心事項に即したフレーズを盛り込むことが重要です。

## 資料配布

貴社セッション内で視聴者に向けて、講演資料の配布が可能です。

配布点数：ご講演資料1点まで  
※入稿いただいたPDFデータ、または外部リンク先を設定いたします。

## 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。

## 開催報告書

来場者属性や主催アンケート結果等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。

## セッション/自社ブースアンケート

貴社のセッション枠と自社ブース内にて、独自のアンケートを実施頂けます。

※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。

※画像はイメージです。

## 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～

## 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

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。

※開催日の1.5カ月前までのお申込みとなります。

※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

18万円

## 納品リストへのABMデータ追加

インテントを可視化！

ABMデータでの確か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

## 行動履歴ターゲティングタイアップ

サービスを知ってほしい！理解を深めてほしい！

ご登壇セッションを「イベントレポート」のタイアップ記事広告として制作、ITmedia ビジネスオンラインにPV保証掲載でウェアネス獲得。さらに制作した記事をPDF（WP：ホワイトペーパー）化して納品、自社ナーチャリングコンテンツとして活用可能です。

※本メニューは、ライブ/オンデマンド配信、録画データ等を視聴しながら要点をまとめるものです。別途取材は行いません。

詳細：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-03-14/2cvmfxm>

料金

100万円～

## 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

## 1社独占メールマガジン

イベント登録者に向けたメールマガジン配信で  
自社コンテンツへ誘導！

▼配信枠

・1日1社限定

※配信可能枠の空き状況についてはお問い合わせください。

・配信時期、時間帯は当社に一任いただきます。

※配信枠：7/9～7/28 月曜日～金曜日（祝日を除く）

※申込み1口で1通の配信となります。

仕様  
タイトル：全角30文字以内  
本文：全角38文字以内×100行以内  
※原稿は貴社にてご準備ください。

配信数  
約3,000～4,500通程度  
※配信数は、配信日や登録状況に応じて大きく変動致します。  
※配信数見込みについては、担当営業までお問い合わせください。

注意事項  
・申込み状況や時期により、予告なく申込み受付を停止する場合がございます。  
・本メール広告に掲載可能なURLは本EXPOに掲載するコンテンツのみとなります。  
・遷移先URLは別途提供いたします。

料金

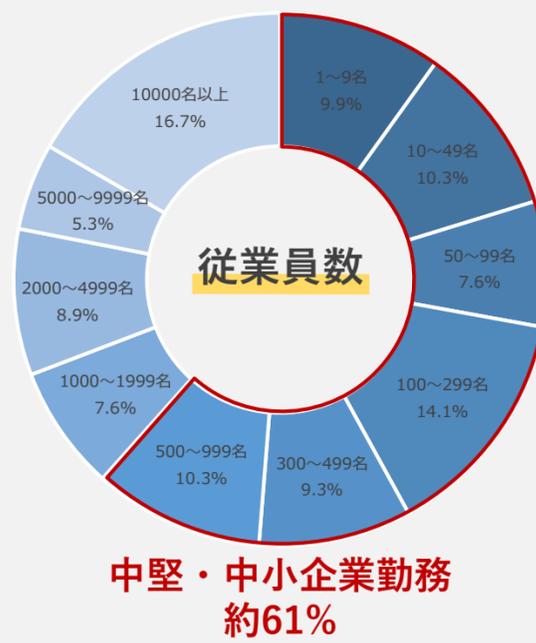
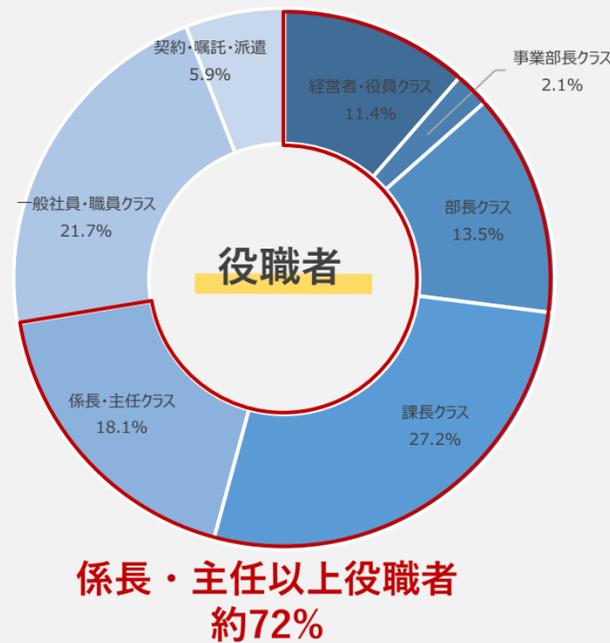
35万円

月	日付詳細	内容	
4月	4月22日(月)	一次申込締切	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を送付いたします。 イベント告知ページオープン時から、出展社情報を掲載できるのは一次申込締切のお客様のみです。
5月	5月14日(火)	登録サイト情報入稿締切	入稿シートを事務局へご提出ください。 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も合わせてご提出いただきます。
	5月下旬	イベント告知ページ オープン	同時に視聴希望者の事前登録も開始いたします。 登録サイト情報入稿締切日以降に入稿いただいた協賛社様の情報は6月上旬頃から掲載予定です。
	5月29日(水)	最終申込締切日	デジタル戦略カテゴリ・注目トレンドカテゴリ 最終締切日となります。
6月	6月6日(木)	展示関連入稿締切 (デジタル戦略カテゴリ)	提出物を事務局へご提出ください。 ※配布資料・視聴者向けセッションアンケート設問など
	6月17日(月)	セッション関連入稿締切 (デジタル戦略/注目トレンド)	セッション動画などをご入稿ください。
7月	7月9日(火)	開催	開催前までにオンラインレポートサイト情報をお送りいたします。
	7月28日(日)	閉幕	会期終了6営業日以内に会期後納品分のリストをご提出いたします。
8月	8月12日(月)まで	オンラインレポート閲覧期限	
	8月下旬	開催報告書のご送付	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。

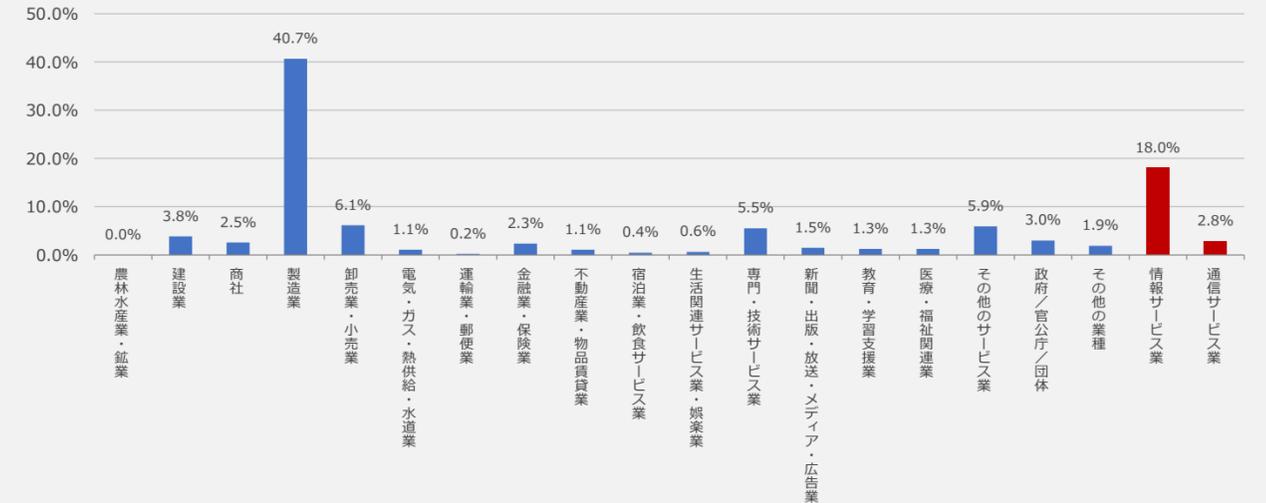
# 各業種・職種へのビジネス変革者向け実践情報メディア

業種や職種によって異なる状況に引き合い、課題解決に自ら取り組む「ビジネス変革者」向けの実践コンテンツを提供しています。

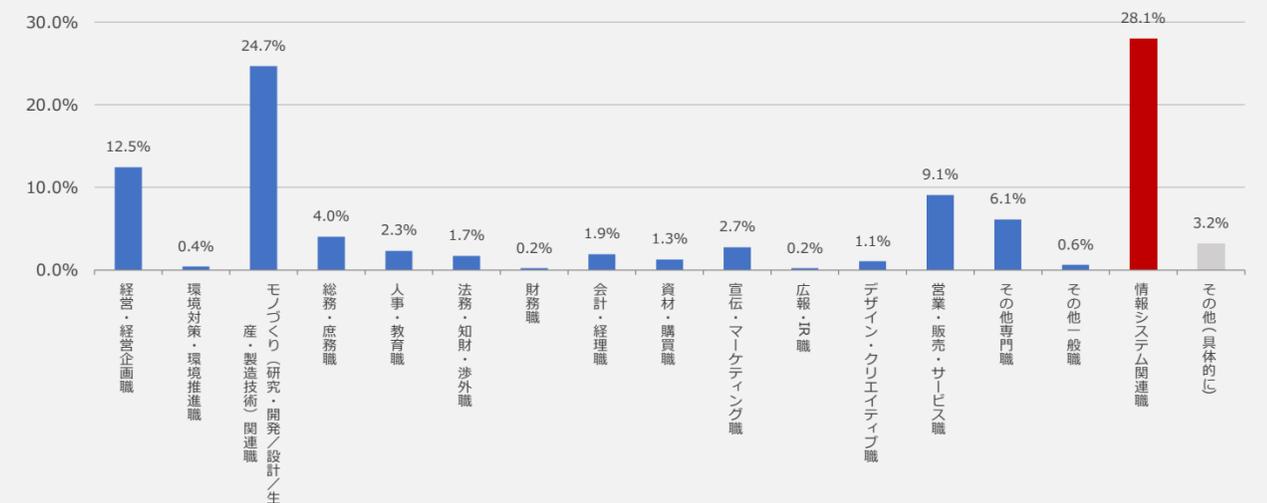
- 媒体名 ITmedia ビジネスオンライン
- URL <https://www.itmedia.co.jp/business/>
- PV 月間約3229万PV／約816万UB
- メルマガ購読数 メルマガ購読数約18万件（2023年10月実績）



## 業種



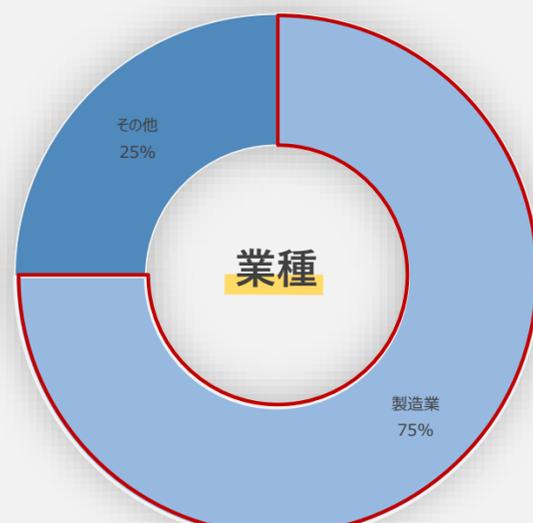
## 職種



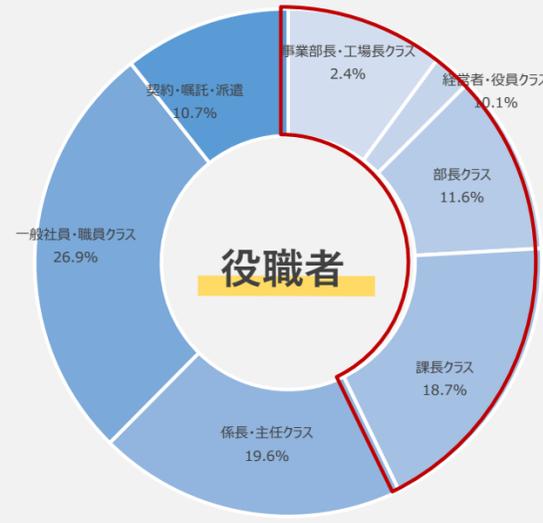
# 情報感度が高く発信力を持つイノベーターが まず最初に読む”ファーストメディア“

最新テクノロジーからビジネス情報まで幅広く網羅

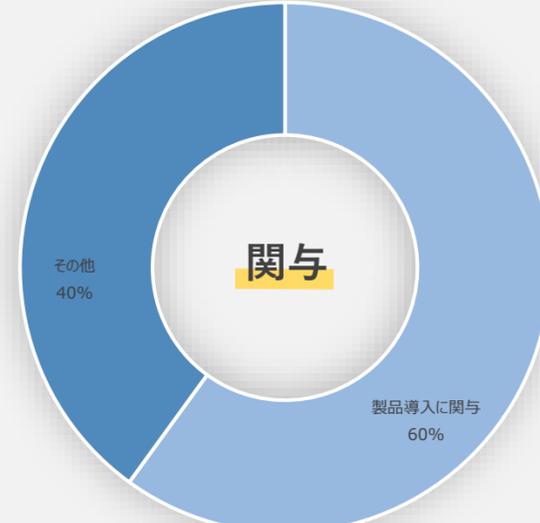
- 媒体名 ITmedia NEWS
- URL <https://www.itmedia.co.jp/news/>
- PV 2,430,000 PV/月 8,300,000 UB/月 ※2022年12月実績
- メルマガ配信数 約3.8万通
- twitterアカウント 33万フォロワー



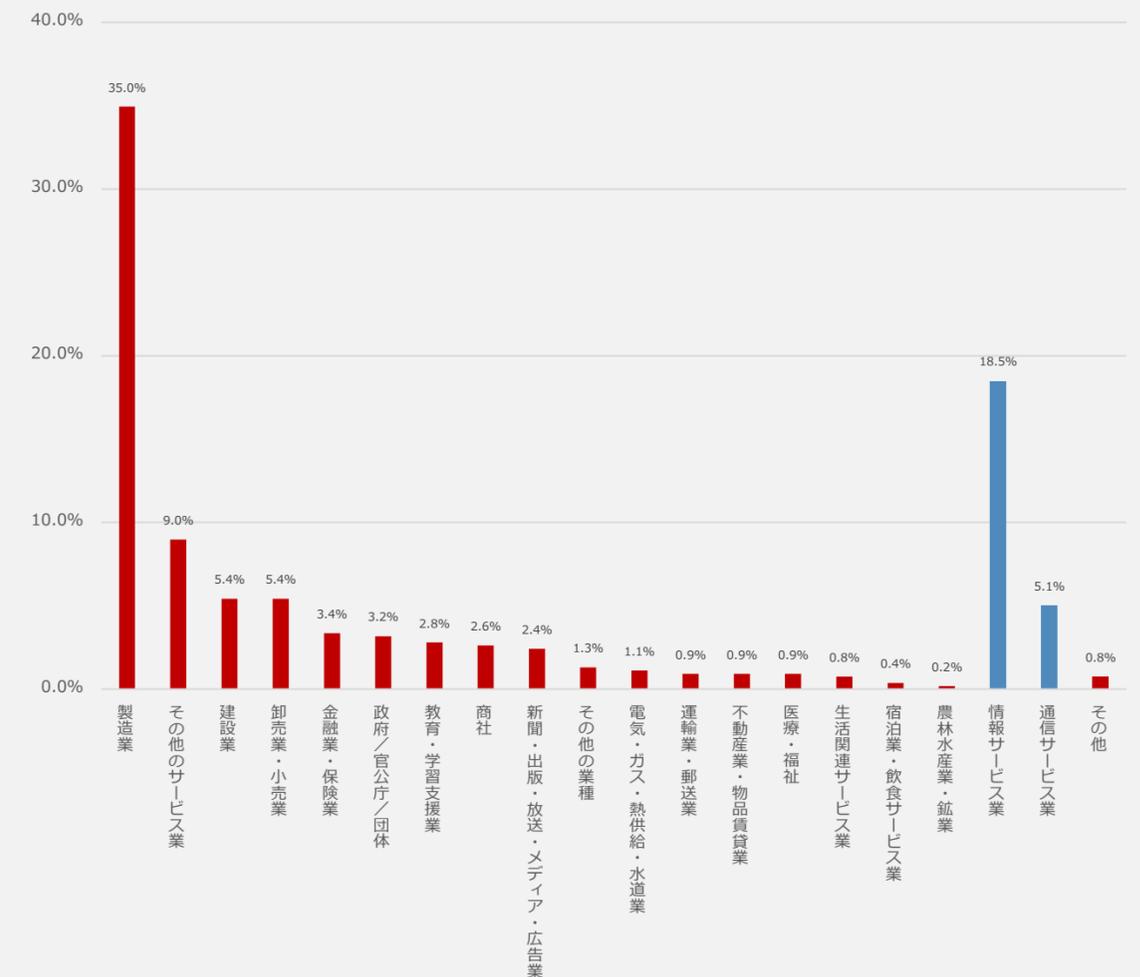
ユーザー企業  
約75%



課長クラス以上  
約40%



## 業種詳細



# 過去開催イベント 登壇講師実績

ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬  
開催期間：2024年1月30日（火）～ 2月25日（日）

**特別講演**

**1月30日 11:00～**

伊藤羊一氏×パーソルHD  
朝比奈ゆり子氏×ベネッセHD  
水上宙士氏と語る  
“ワンチーム”で挑む  
デジタル変革



**特別講演**

**1月30日 12:10～**

生成AIで  
ゲームチェンジをどう起こす？  
深津貴之×サイバーエージェントが語る  
「日本企業の戦い方」



教えて“SaaSおじさん”！  
自分達に牙を剥く“野良SaaS”のコワさ

基調講演 SaaS管理



久住 陽介氏  
ネクストモード株式会社

改正電帳法&インボイス  
経理の最新状況とDXで変革  
する経理の役割

基調講演 経理DX



児玉 尚彦氏  
株式会社経理がよくなる

TOPPANの社内コミュニケーション奮闘記。あんなことこんなことやってみた。

基調講演 働き方とコミュニケーション



瀧野 誠氏  
TOPPANデジタル株式会社

店舗出身の非IT人材による、  
データ経営シフトの内製化

基調講演 経営とIT戦略



蒲山 雅文氏  
株式会社アルバン

日立におけるDX人材育成、リ  
スキリングの取り組み

基調講演 人材開発/活用



松田 欣浩氏  
株式会社 日立アカデミー

なぜ「自治体DX」に取り組む  
のか!? ～あらためて捉え直す  
「X=変革」と「2040年の理想  
状態」～

基調講演 自治体



田中 淳一氏  
株式会社うらら

福島県南相馬市における新産  
業創出・育成の取組

基調講演 自治体



松本 光平氏  
南相馬市役所

ポイントが分かる！ 名刺管理  
/顧客データ活用ツールの選  
び方

基調講演 名刺管理/顧客データ活用



湯浅 将史氏  
ユーソナー株式会社



佐々木 慎太氏  
Sansan株式会社

上間 貴大  
モデレーター

新規受注額を1年で4.5倍に  
した「スクラムセールス」

基調講演 セールス組織変革



高橋 俊介氏  
株式会社coco

時代はRevOpsへ。成果を上  
げるマーケティングとセールスが  
連携する仕組みとは

基調講演 マーケティング/CX



庭山 一郎氏  
シンフォニーマーケティング株式  
会社

業務効率DX  
-3000億企業の場合-

基調講演 業務効率化



長谷川 秀樹氏  
生活協同組合コーパさっぽろ

金融DXが切り拓く地域金融  
機関の未来

特別講演 金融



高橋 克英氏  
株式会社マリブジャパン

支援機関を通じた中堅・中小  
企業のDX支援について

基調講演 金融



河崎 幸徳氏  
経済産業省

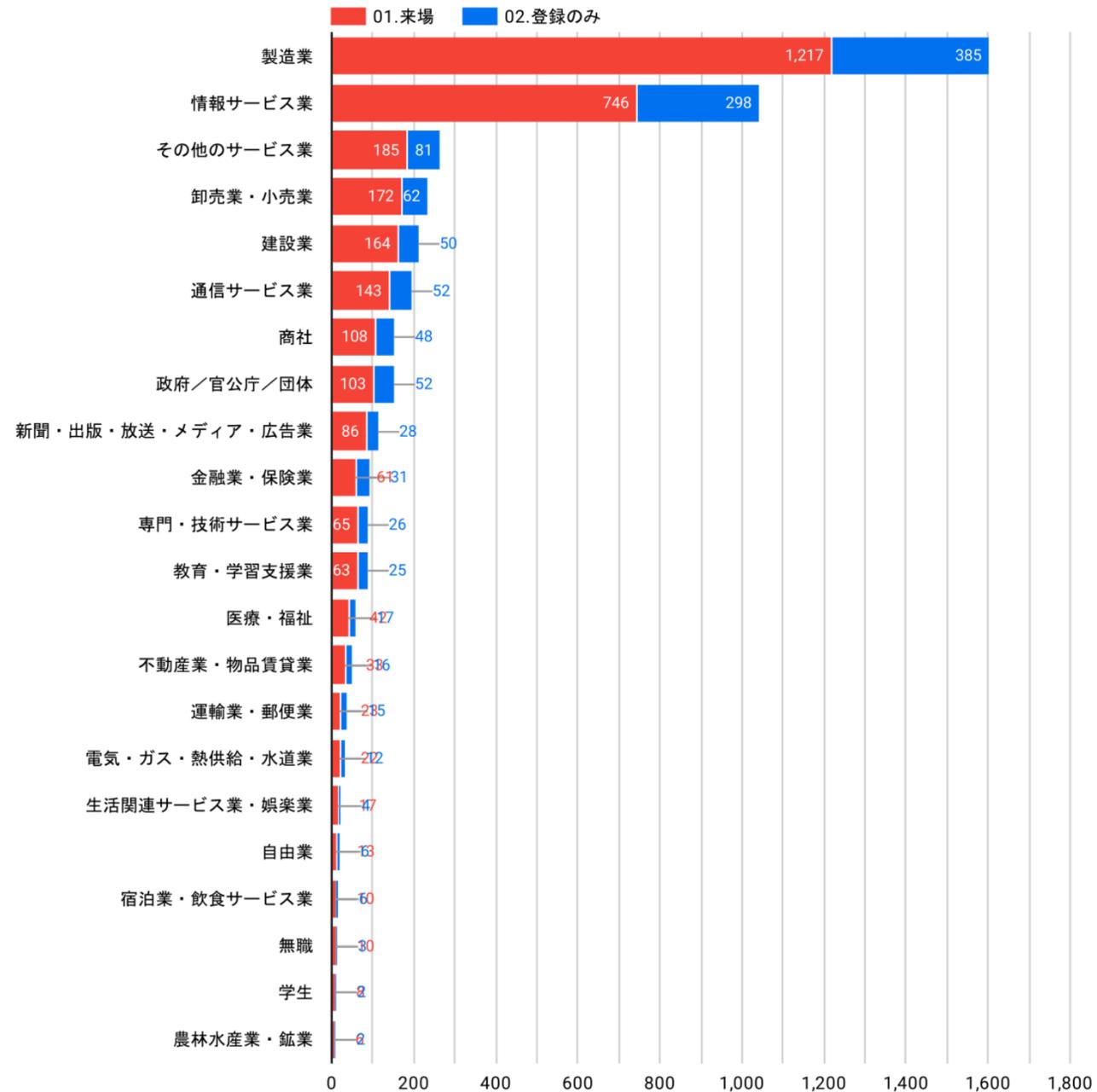
※実績は過去イベント「ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬」のコンテンツの一部です。今回のご登壇をお約束するものではありません。

# 過去開催イベント実績

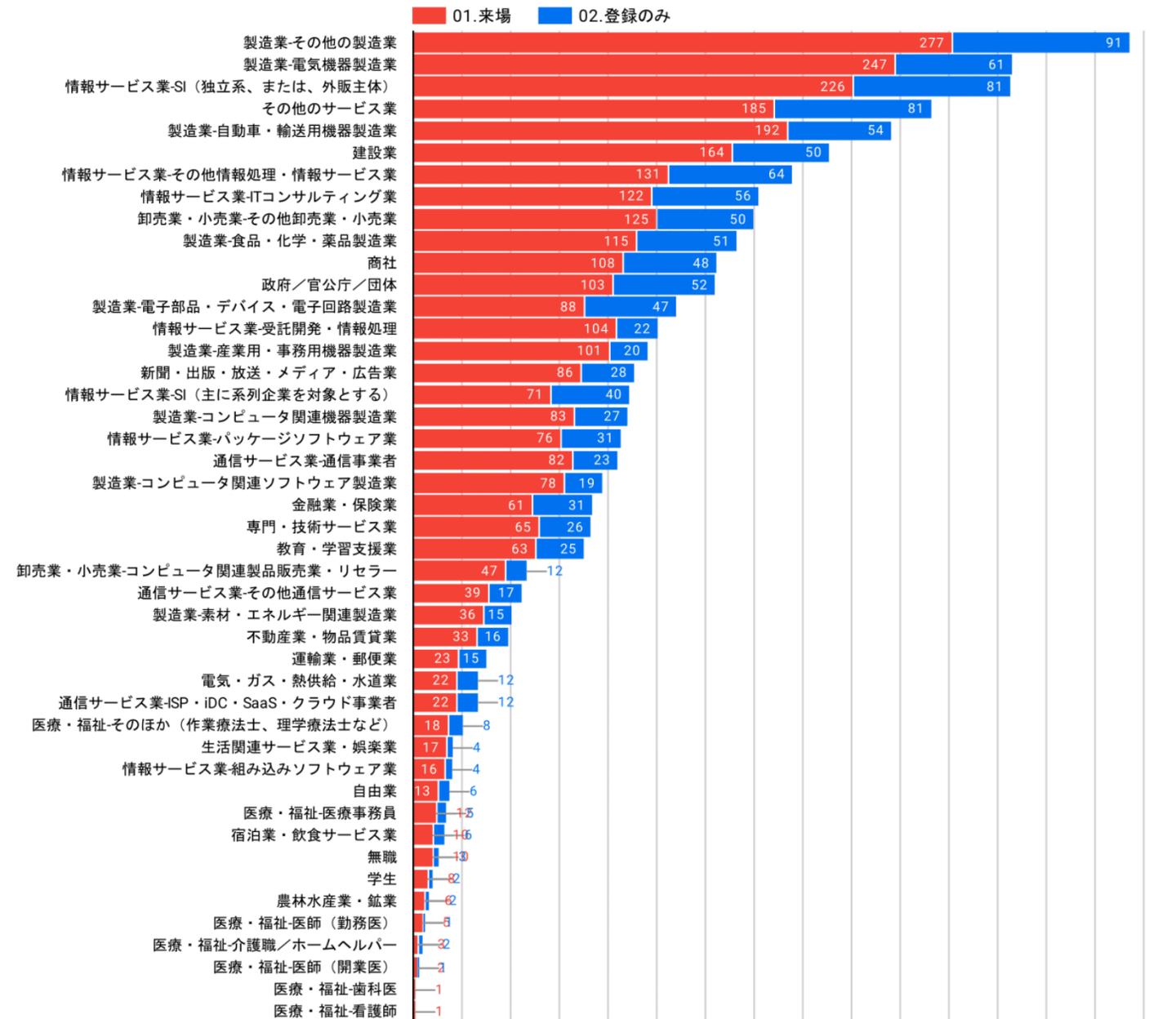
ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬  
開催期間：2024年1月30日（火）～ 2月25日（日）

## 業種

業種（大分類）



業種（詳細）

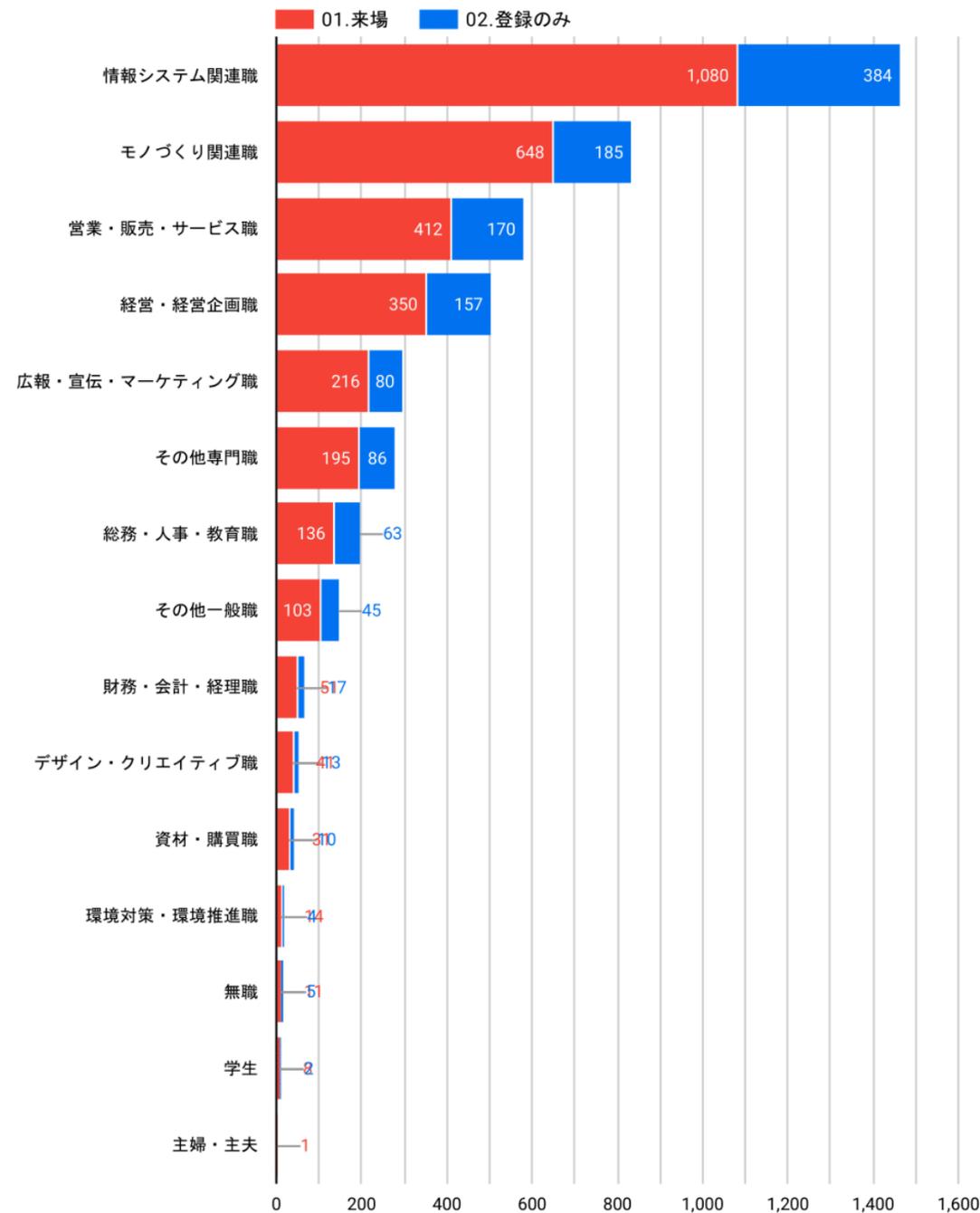


# 過去開催イベント実績

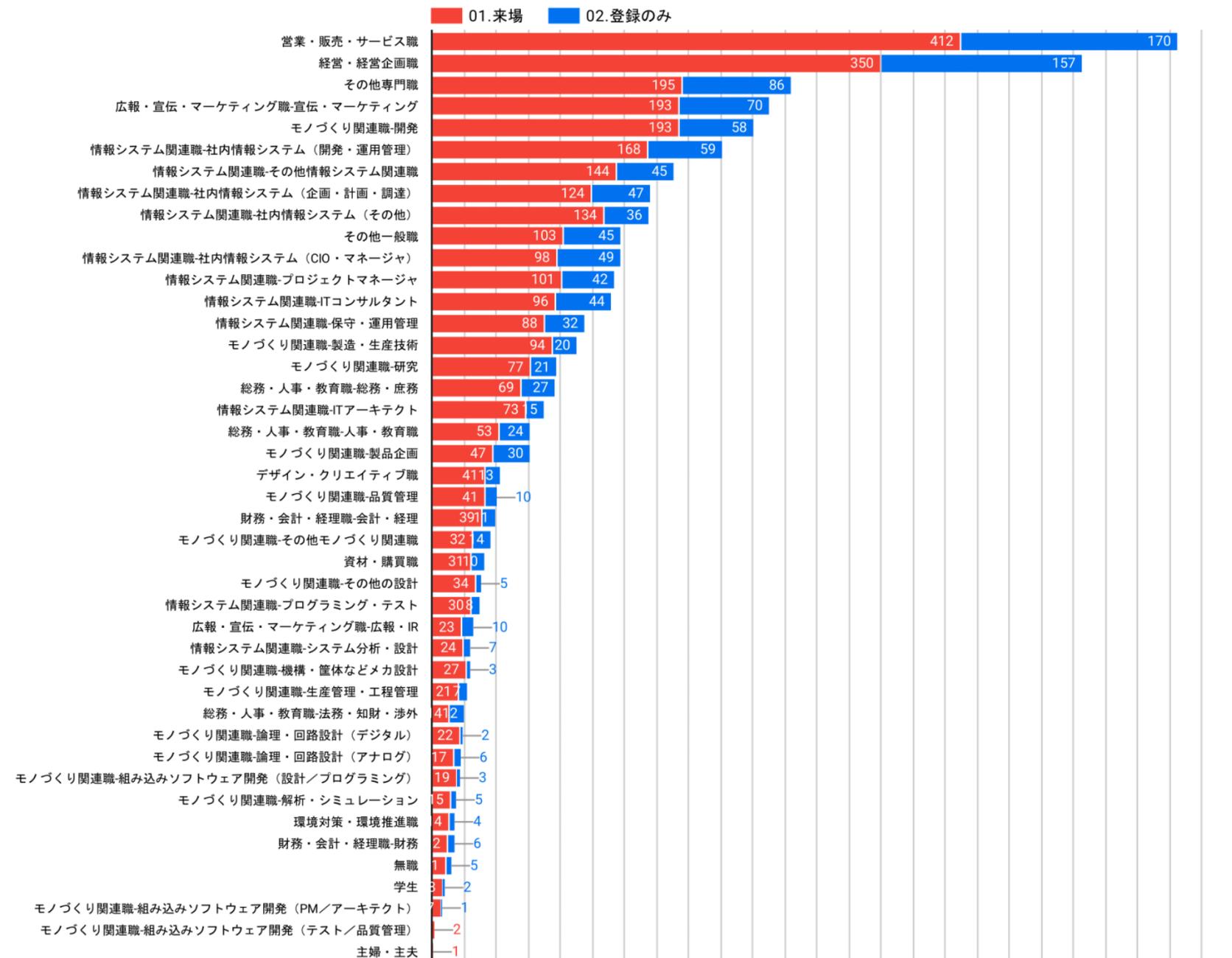
ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬  
開催期間：2024年1月30日（火）～ 2月25日（日）

## 職種

職種（大分類）



職種（詳細）

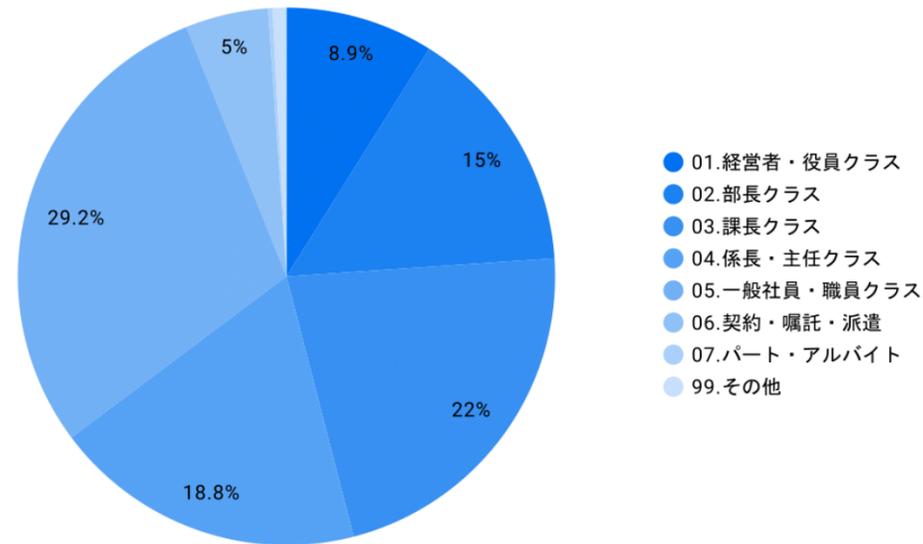


# 過去開催イベント実績

ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬  
開催期間：2024年1月30日（火）～ 2月25日（日）

## 役職

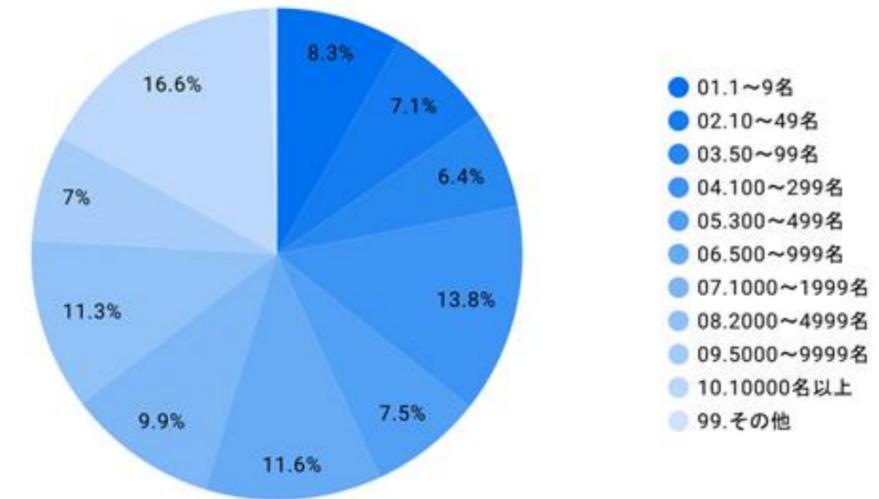
役職



来場フラグ / Record Count			
役職クラス	01. 来場	02. 登録のみ	総計
01. 経営者・役員クラス	258	145	403
02. 部長クラス	466	212	678
03. 課長クラス	717	279	996
04. 係長・主任クラス	642	207	849
05. 一般社員・職員クラス	1,008	309	1,317
06. 契約・嘱託・派遣	167	58	225
07. パート・アルバイト	9	3	12
99. その他	30	8	38

## 従業員規模

従業員規模



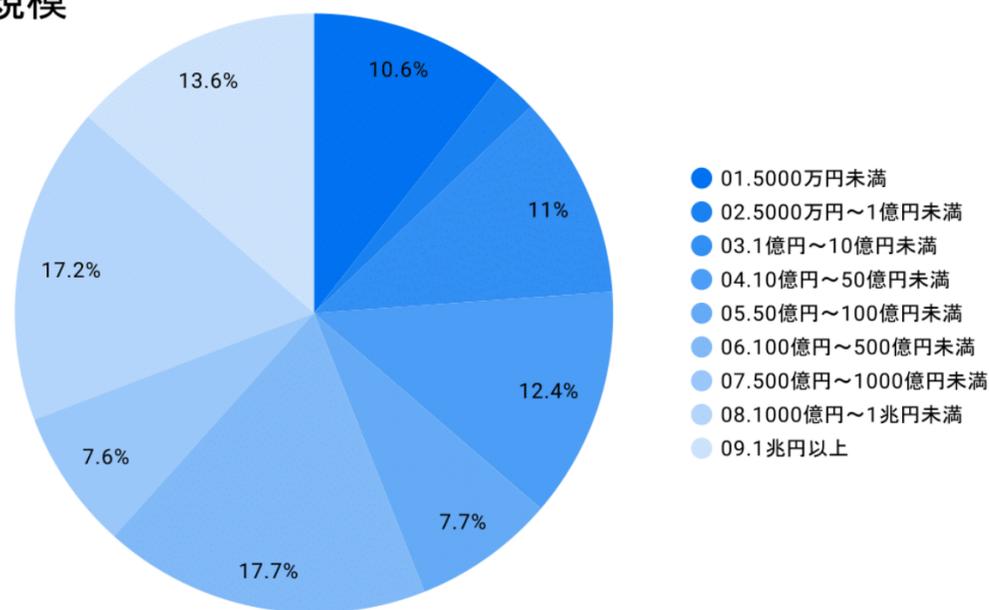
来場フラグ / Record Count			
従業員規模	01. 来場	02. 登録のみ	総計
01. 1～9名	258	116	374
02. 10～49名	227	96	323
03. 50～99名	213	78	291
04. 100～299名	461	161	622
05. 300～499名	248	89	337
06. 500～999名	388	136	524
07. 1000～1999名	322	126	448
08. 2000～4999名	370	140	510
09. 5000～9999名	230	86	316
10. 10000名以上	561	188	749
99. その他	19	5	24

# 過去開催イベント実績

ITmedia デジタル戦略EXPO 2024 冬  
開催期間：2024年1月30日（火）～ 2月25日（日）

## 年商規模

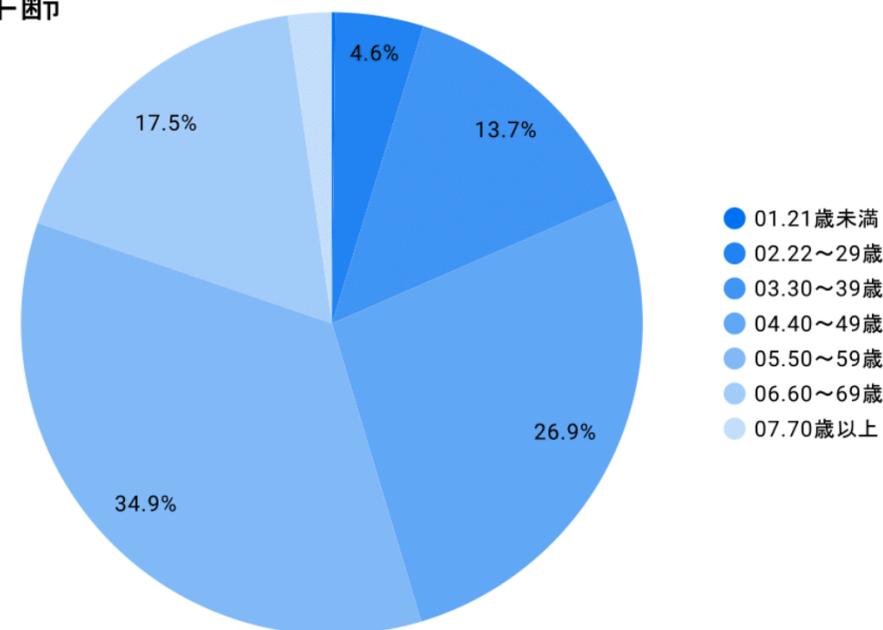
年商規模



年商規模	来場フラグ / Record Count		
	01. 来場	02. 登録のみ	総計
01. 5000万円未満	333	146	479
02. 5000万円～1億円未満	72	32	104
03. 1億円～10億円未満	346	149	495
04. 10億円～50億円未満	437	125	562
05. 50億円～100億円未満	250	97	347
06. 100億円～500億円未満	574	224	798
07. 500億円～1000億円未満	246	96	342
08. 1000億円～1兆円未満	564	211	775
09. 1兆円以上	475	141	616

## 年齢

年齢



年齢	来場フラグ / Record Count		
	01. 来場	02. 登録のみ	総計
01. 21歳未満	6	2	8
02. 22～29歳	150	57	207
03. 30～39歳	480	140	620
04. 40～49歳	865	349	1,214
05. 50～59歳	1,152	424	1,576
06. 60～69歳	567	223	790
07. 70歳以上	77	26	103

# ご留意事項

## ①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。

1. 発注書の取り交わし後のキャンセル
2. 入稿シートの提出後のキャンセル
3. 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 : 50%  
開催日**40日以内**のキャンセル : 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ので、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

デジタル戦略EXPO

2024 夏

## 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13F

MAIL : [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp)