

2024年8月

# ITmedia DX Summit Vol.21 特別編集版

エンタープライズAIとモダナイズの課題にどう立ち向かうか  
ITリーダーを起点とした変革の道標



開催日時：2024年8月19日(月)～8月23日(金)  
申込締切：2024年6月7日(金)

# 開催概要

|        |                                                                                                                                                                        |         |                                                                                                                                                                         |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 名称     | ITmedia DX Summit Vol.21 特別編集版<br>～エンタープライズAIとモダナイズの課題にどう立ち向かうか<br>ITリーダーを起点とした変革の道標～                                                                                  | 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                                                                                               |
| 主催     |   |         |                                                                                                                                                                         |
| 開催日時   | 2024年8月19日(月)～8月23日(金)                                                                                                                                                 | 告知・集客   |   |
| 申込締切   | 2024年6月7日（金）                                                                                                                                                           | 全6テーマ   | <ol style="list-style-type: none"><li>1. データ基盤</li><li>2. 基幹業務システムのERP</li><li>3. AI×業務自動化テーマ</li><li>4. エグゼクティブ層向けDX</li><li>5. データセンターの選び方</li><li>6. AI×CX</li></ol> |
| イベント形式 | 集合型オンラインセミナー                                                                                                                                                           |         |                                                                                                                                                                         |
| 事前申込者数 | 想定800名<br>※過去開催の実績値に基づく想定値のため、実際には前後する場合がございます                                                                                                                         |         |                                                                                                                                                                         |

## 概要

エンタープライズITは生成AIの登場で経営の可視化やデータドリブンを目指したデジタル化を越え、大きな変革期を迎えつつあります。企業のITリーダーは足元のレガシーシステム刷新や新たな経営課題への対応と同時に、新たな競争力の源泉となるAIをどう味方につけるべきでしょうか。

2024年6月に実施するITmedia DX Summit Vol.20の特別編集版として、**IT企画者の次の一手のヒントをお届けします。**

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。

# 1. データ基盤整備の新潮流を学ぶ ～AI時代を見据えた活用環境整備～

## 概要

AI時代の到来をきっかけに、データドリブンな組織を目指したデータ基盤整備を急ぐ企業が増えています。しかし文化や商習慣が異なる部門や地域を横断したデータの突合を考慮しながら正確に「ファクト」を把握するにはただつなぐだけでなく、正しくデータを見せるためのデータエンジニアリングの技術が求められます。外部へのデータ提供や、AIがデータを読み解き、業務を支援する未来を見据えた実装を実現するにはどのようなアプローチが必要でしょうか。

本セッションでは**人だけでなくコンピュータがデータを「ファクト」として扱う時代のデータ基盤のあり方**を見ていきます。

## 対象ソリューション/キーワード

#データ連携 #データウェアハウス  
#データカタログ #ビッグデータ  
#顧客データ管理 #データベース統合 #API  
#データ統合 #データ管理 #データラベリング

## 視聴者の抱える課題

- データが散在していて活用できない
- データエンジニアが不足している
- データウェアハウスのパフォーマンスに課題がある
- 必要なデータを取り出せない

## 2. 2027年問題だけで済ませていいのか 投資を無駄にしない基幹システムのモダナイズ

### 概要

いままで事業スピード向上を目指したデジタル化やデータ活用を目指してきた企業も、AI活用待ったなしの状況に直面しています。自社の変革に加えて、新たなビジネス創出に向けたシステム企画やGX関連情報の集約と、新たな経営課題に対応したIT環境への要求も強まっています。**レガシーなシステムを抱えた企業がそれらのモダナイズと同時にこれらの経営課題に対応するには、大胆な舵取りが必要になります。「崖」といわれる2025年を目前に控え、先行する企業はどのようにIT環境のモダナイズを進めているのでしょうか。**成功事例から「次の一手」を見つけるヒントをお伝えします。

### 対象ソリューション/キーワード

#アプリケーションモダナイズ  
#基幹システムクラウドリフト #BPM  
#経営データ統合 #プロセスマイニング

### 視聴者の抱える課題

- レガシーシステムの刷新にあたり、生産性の高い仕組みを構築したい
- DX推進に寄与するシステム刷新の方法を知りたい
- 今後の経営課題に備えたシステム設計を模索している

### 3. ×AIで業務の自動化はどう変わるか 実践例に学ぶ「発想の転換」

#### 概要

生成AIの登場で、従来は人の手が掛かっていた業務も自動化のスコープに入れられるようになってきました。ただし生成AIをどの業務にどう適用させるかは各企業でノウハウを蓄積しなければなりません。**先行企業の実践例から自社実践のヒントとなる情報**をお届けします。

#### 対象ソリューション/キーワード

#生成AI #RPA #ローコード／ノーコード  
#AIとRPAの連携 #クラウドAIサービス活用  
#AIチャットbot #プロンプトの自動生成  
#APIによるアプリケーション連携  
#社内データを活用したFAQシステム  
#異なるアプリケーション間でのデータ転記  
#自然言語によるワークフロー作成  
#プロセスマイニング  
#Eメール本文の自動生成  
#AIを活用したコールセンター業務の高度化

#### 視聴者の抱える課題

- 生成AIを社内データ検索に利用している、あるいは生成AIを社内データ検索に使えることは知っており、さらにステップアップするために専門性の高い業務で活用しているユースケースを知りたい
- バックオフィス業務以外の専門的な業務におけるユースケースを知りたい
- 業務自動化がスケールしないため、生成AIが打開策として使えるのかどうかを知りたい
- 生成AIを導入してみたものの、社内での利用が尻すぼみになっている
- 生成AI活用に向けてコンサル等外部の手を借りることを考えているので、情報収集したい



## 概要

日本企業の経営層は、これまでも環境の変化やビジネスの不確実性、複雑さ、そしてあいまいさといった、いわゆる「VUCA」に直面し、頭を悩ませてきましたが、3年に及んだコロナ禍やロシアのウクライナ侵攻はその先行きの不透明さにいっそうの拍車を掛けています。もはや過去の延長線上では乗り切れないでしょう。企業が持続的な成長を実現していく切り札がデジタルテクノロジーであることは間違いありません。釈迦に説法ですが、DXとは、デジタルテクノロジーで顧客への提供価値を別次元へと高め、必要であればビジネスモデル全体を変革する取り組みです。

**企業で情報システムを統括しているエグゼクティブ層は、その取り組みを牽引する主導的な立場にあります。大胆かつ不断の変革の牽引役として期待され、情報システム、プロセス、そして組織の整備と人材育成を戦略的に推進していくことが求められています。**

## 対象ソリューション/キーワード

#ERP #データ活用基盤のソリューション #DWH  
#DMP #コンサルティングサービス など

## 視聴者の抱える課題

- ・ 戦略策定の上でどのようなデータをどう活用すればよいのかを知りたい
- ・ 自社の強みになるデータを再整備をしたい
- ・ データを活用して柔軟に戦略を組み替える体制を構築したい

## いずれか1テーマを選択いただき、協賛企業が2社集まったテーマを開催

### テーマ①データ/AI活用による経営の高度化

環境の変化やビジネスの不確実性、複雑さ、そしてあいまいさといった、いわゆる「VUCA」が常態化した時代、もはや経験や勘では荒波を乗り切れません。

データこそが経営を駆動し、競争力の源泉となるでしょう。

### テーマ②既存情報システムの見直し/刷新

DX推進の中で、従来のERP活用がもはや時代遅れであることは言うまでもありません。財務情報と非財務情報、そして予算・収益情報を一元的に管理できる新たなエンタープライズシステムの整備が求められています。

※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。

## 5. AI、IoT、マルチクラウドの時代、データセンターの選び方はこう変わる ～2030年を見据えたインフラ選定～

### 概要

AI時代を目前に、企業が管理するデータ量は今後も増大することが予想されています。適材適所でオンプレミス、エッジ、クラウド、プライベートクラウドとパブリッククラウドを使い分ける事が多いIT環境においては、ビジネス成果の最大化と合わせてITコストやエネルギー効率最適化も見え据えた管理が必要になります。本セッションでは、**マルチクラウドを前提としたデータセンター選定のヒントをお伝えします。**

### 視聴者の抱える課題

- クラウド移行後のIT環境を最適化したい
- IT基盤全体のコスト最適化を図りたい
- SaaSを含む業務環境のパフォーマンス向上を図りたい
- 今後利用するクラウドサービスに最適なIT基盤を知りたい

### 対象ソリューション/キーワード

#マルチクラウド #ダイレクト接続  
#CloudOps #IT部門におけるGXの推進

## 6. 生成AIが変える顧客接点 ～CRM×AIで顧客と企業の間をアップデートする

### 概要

これからの顧客体験は顧客とさまざまなチャネルでつながり、最適なタイミングでアクションを起こせる仕組みを設計する必要があります。チャネルも多岐にわたり観測できる顧客のアクションポイントは拡大しています。大量のデータから顧客1人を見つけ出して最適なコミュニケーションを取るCX領域はAIの力が生きる業務の1つと言えるでしょう。本セッションでは、**AIでCRMとその業務プロセスが具体的にどう変わるかを見ていきます。**

### 想定視聴者層

良質な顧客体験な提供とそれによるロイヤルティ向上、LTV（顧客生涯価値）最大化を担う、（主にB2C向けの小売企業やサービス業の）マーケティング部門・経営企画部門

### 対象ソリューション/キーワード

#CRM #マーケティング関連ツール

# タイムテーブル

- ▼各セッション枠時間
- ・基調講演：40分
  - ・スポンサーセッション：30分

| 8月19日（月）<br>1. データ基盤 |                   | 8月20日（火）<br>2. 基幹業務システムのERP |                   | 8月21日（水）<br>3. AI×業務自動化 |  | 8月22日（木）<br>4. エグゼクティブDX |                            | 8月23日（金）<br>5. データセンターの選び方<br>6. AI×CX |  |
|----------------------|-------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------------|--|--------------------------|----------------------------|----------------------------------------|--|
| 13:00-13:40          | 基調講演1             | 基調講演2                       | 基調講演3             | 基調講演4                   |  | 13:00-13:40              | 基調講演5<br>（データセンター）         |                                        |  |
| 13:50-14:20          | スポンサーセッション<br>1-1 | スポンサーセッション<br>2-1           | スポンサーセッション<br>3-1 | スポンサーセッション<br>4-1       |  | 13:50-14:20              | スポンサーセッション5-1<br>（データセンター） |                                        |  |
| 14:30-15:00          | スポンサーセッション<br>1-2 | スポンサーセッション<br>2-2           | スポンサーセッション<br>3-2 | スポンサーセッション<br>4-2       |  | 14:30-15:00              | スポンサーセッション5-2<br>（データセンター） |                                        |  |
| 15:10-15:40          | スポンサーセッション<br>1-3 | スポンサーセッション<br>2-3           | スポンサーセッション<br>3-3 | スポンサーセッション<br>4-3       |  | 15:10-15:50              | 基調講演6<br>（AI×CX）           |                                        |  |
| 15:50-16:20          | スポンサーセッション<br>1-4 | スポンサーセッション<br>2-4           | スポンサーセッション<br>3-4 | スポンサーセッション<br>4-4       |  | 16:00-16:30              | スポンサーセッション6-1<br>（AI×CX）   |                                        |  |
| 16:30-17:00          | スポンサーセッション<br>1-5 | スポンサーセッション<br>2-5           | スポンサーセッション<br>3-5 | スポンサーセッション<br>4-5       |  | 16:40-17:10              | スポンサーセッション6-2<br>（AI×CX）   |                                        |  |

- 【ご留意事項】
- ・スポンサーセッションが2社未満の場合は、タイムテーブル（開催日やセッション順）の調整、集客人数が変更になる場合がございます。
  - ・ **ご協賛状況に応じて、開催日程を含めたタイムテーブルが変更になる可能性があります。**



ゴールドプラン協賛企業  
のみお申込み可能！

|                            | ゴールドプラン       | リスト追加<br>オプション             | 全リストプラン        | セクションリスト<br>プラン |
|----------------------------|---------------|----------------------------|----------------|-----------------|
| スポンサーセッション<br>Live配信＋アーカイブ | ●             | -                          | -              | -               |
| 全申込者リスト                    | -             | 申込者すべて（テーマ1～6）             | 申込者すべて（テーマ1～6） | -               |
| 協賛セクション申込者リスト（350名想定）      | 350名想定～最大450名 | -                          | -              | 350名想定～最大450名   |
| スポンサーアンケート                 | ●             | -                          | -              | -               |
| 自セッション視聴者データ・<br>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（税別・グロス価格）               | ¥2,800,000-   | ゴールドプランに加えて<br>¥1,200,000- | ¥2,200,000-    | ¥1,800,000-     |

【備考】 ※申込者数は想定値となります。  
※リスト追加オプションおよび全リストプランは本セミナーの全申込者を納品いたします。納品予定の想定数はご提示しておりません。  
※セミナー全体のセッションスポンサー数が3社未満の場合、全申込者数が減少する場合がございます。  
※各セクションのセッションスポンサー数が3社未満の場合、セクション申込者数が減少する場合がございます。

ご協賛メニュー | テーマ4（エグゼクティブ向けDXテーマ）

|                            | ゴールド+/ゴールドプラン<br>協賛企業のみお申込み可能！                                            |             |                                      |                |                 |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------------------------|----------------|-----------------|
|                            | ＼1社限定！／<br>ゴールド+ プラン                                                      | ゴールドプラン     | リスト追加<br>オプション                       | 全リストプラン        | セクションリスト<br>プラン |
| スポンサーセッション<br>Live配信＋アーカイブ | ●                                                                         | ●           | -                                    | -              | -               |
| Executive session          | ●<br>(ITmedia エグゼクティブ編集部がゲスト講師<br>をアサイン。スポンサーセッション<br>時間内での対談企画をコーディネート！) | -           | -                                    | -              | -               |
| 全申込者リスト                    | -                                                                         | -           | 申込者すべて(テーマ1～6)                       | 申込者すべて(テーマ1～6) | -               |
| 協賛セクション申込者リスト<br>(200名想定)  | 200名想定                                                                    | 200名想定      | -                                    | -              | 200名想定          |
| スポンサーアンケート                 | ●                                                                         | ●           | -                                    | -              | -               |
| 自セッション視聴者データ・<br>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（税別・グロス価格）               | ¥3,300,000-                                                               | ¥2,300,000- | ゴールド+/ゴールドプラ<br>ンに加えて<br>¥1,700,000- | ¥2,200,000-    | ¥1,500,000-     |

【備考】 ※p.9の備考欄をご確認ください。  
※ゴールド+プランの詳細については営業担当にお問い合わせください。

ゴールドプラン協賛企業  
のみお申込み可能！

|                            | ゴールドプラン       | リスト追加<br>オプション             | 全リストプラン        | セクションリスト<br>プラン |
|----------------------------|---------------|----------------------------|----------------|-----------------|
| スポンサーセッション<br>Live配信＋アーカイブ | ●             | -                          | -              | -               |
| 全申込者リスト                    | -             | 申込者すべて（テーマ1～6）             | 申込者すべて（テーマ1～6） | -               |
| 協賛セクション申込者リスト（150名想定）      | 150名想定～最大250名 | -                          | -              | 150名想定～最大250名   |
| スポンサーアンケート                 | ●             | -                          | -              | -               |
| 自セッション視聴者データ・<br>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（税別・グロス価格）               | ¥2,300,000-   | ゴールドプランに加えて<br>¥1,700,000- | ¥2,200,000-    | ¥1,500,000-     |

【備考】 ※申込者数は想定値となります。  
※リスト追加オプションおよび全リストプランは本セミナーの全申込者を納品いたします。納品予定の想定数はご提示しておりません。  
※セミナー全体のセッションスポンサー数が3社未満の場合、全申込者数が減少する場合がございます。  
※各セクションのセッションスポンサー数が3社未満の場合、セクション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 2024年6月7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き、  
**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7月中旬頃

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週間前  
程度）。**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。

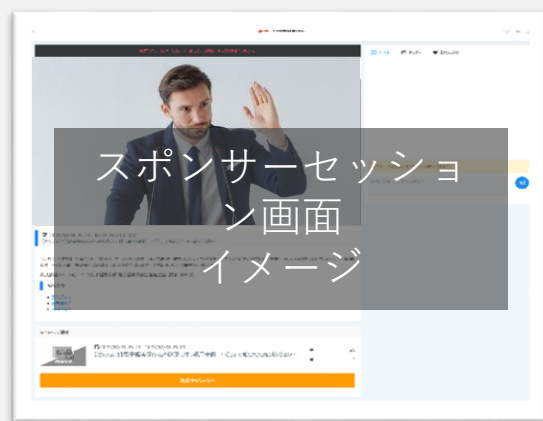
## 開催 2024年8月19日（月）～23日（金）

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**致します。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PRできる、スポンサーセッション枠をご利用頂けます！

機能：セッションアンケート・セッション紹介・質問送信フォーム・資料DL・関連リンク

## 全申込者リスト

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をお渡しします。

**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・年商規模・関与など

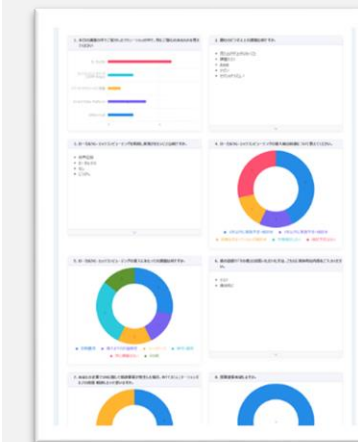
**納期**：イベント終了後3～5営業日以内にExcelデータ形式にて納品

## セッション申込者リスト

協賛セッションの申込者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報をリストにてご提供します。

※事前申込時に該当セッション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。

## 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。

## 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種類を組み合わせる自由で設定頂けます。  
※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。

## 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。

※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に、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。

※個人情報は含まない、集計データでのご提供です。



# オプションメニュー

## リード情報×主催アンケート回答情報付与

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！

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致します。  
※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

### ■納品イメージ

| 通常のリード情報             |                  |                     |                     |             |                | アンケート回答情報付与     |     |     |                  |                  |                    |
|----------------------|------------------|---------------------|---------------------|-------------|----------------|-----------------|-----|-----|------------------|------------------|--------------------|
| 会社名                  | 従業員規模            | セキュリティ対策、いま本当に必要なこと | サブライチェン取組んでいる、新しい脅威 | クラウド&ゼロトラスト | エンドポイント対策&情報管理 | 企業名             | 職位  | 変化  | 「課長以上の役職者の有無」フラグ | 「導入予定1年以内の有無」フラグ | 「新規システム等入目的の有無」フラグ |
| 総合警備保障（株）            | 06.5000人以上       | ●                   | ●                   | ●           | ●              |                 |     |     |                  |                  |                    |
| エヌ・ティ・ティ・データ先端技術株式会社 | 05.1000人～5000人未満 |                     | ●                   |             |                | エヌ・ティ・ティ・データ（株） |     |     |                  |                  | 0                  |
| 西日本電信電話株式会社 東海支店     | 06.5000人以上       |                     |                     |             |                | 西日本電信電話（株）      | 26  |     |                  |                  | 0                  |
| 株式会社デンソーテン           | 06.5000人以上       |                     |                     |             | ●              |                 |     |     |                  |                  |                    |
| 株式会社三井住友銀行           | 06.5000人以上       |                     |                     |             |                | （株）三井住友銀行       | 26  |     |                  |                  | 1                  |
| SCSK株式会社             | 06.5000人以上       | ●                   |                     | ●           |                | SCSK（株）         | 18  |     |                  |                  | 0                  |
| 昭和産業株式会社             | 05.1000人～5000人未満 | ●                   |                     |             |                | 昭和産業（株）         | 212 | -56 |                  |                  | 1                  |
| タカシ乳業株式会社            | 05.1000人～5000人未満 | ●                   |                     |             | ●              |                 |     |     |                  |                  |                    |
| 株式会社TMJ              | 06.5000人以上       | ●                   | ●                   | ●           | ●              |                 |     |     |                  |                  |                    |

### ■納期

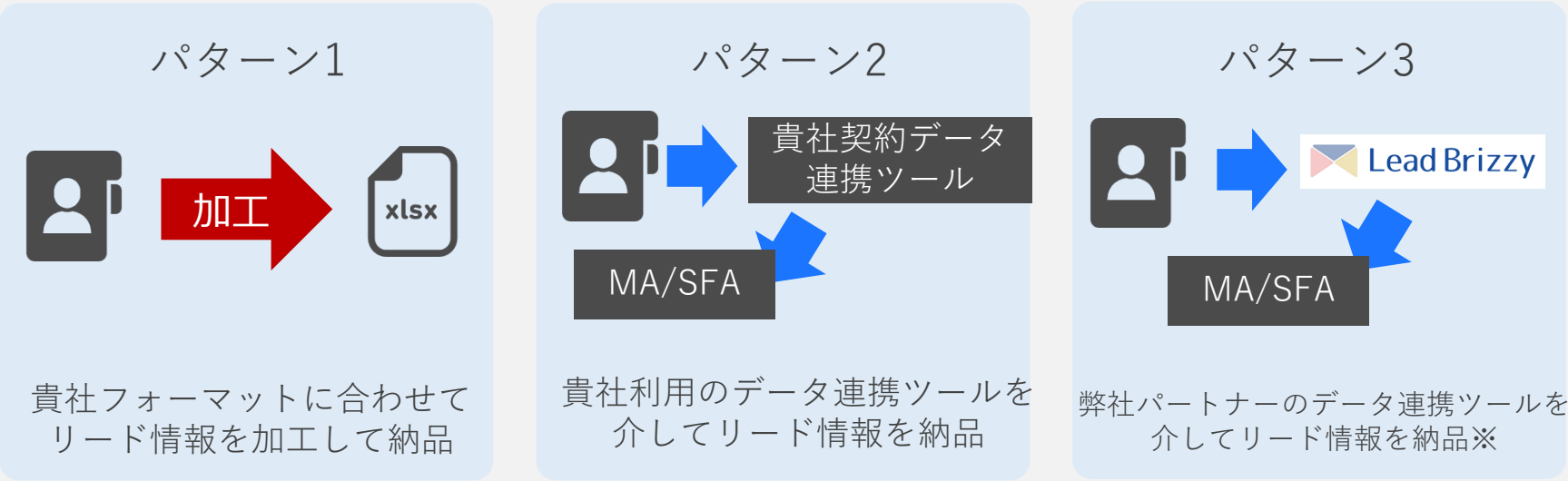
リード情報 | セミナー閉幕日の3-5営業日後に納品  
アンケート回答情報 | セミナー閉幕日の2-3週間後を目途に追って納品  
※アンケート回答情報の納期はイベントによって異なります

料金 **20万円**

## リード カスタム納品サービス

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します！

### ■納品イメージ



### ■備考

対応可能ツールはお問い合わせください。

※Lead Brizzy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

### ■納期

閉幕後6-8営業日後  
※納期はイベントによって異なります

### 料金

|            |      |
|------------|------|
| ～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 |

※画像はイメージです。  
※記載の金額は税別グロス表記です。

# オプションメニュー

## 貴社セッションmp4動画納品

セッションありのプランにお申込みいただき、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いたします。

※mp4形式  
※配信時のままの状態となるため、編集はありません。

料金 **5万円**

## セッション動画活用リード獲得

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

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。

※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 **18万円**

## 納品リストへのABMデータ追加

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

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

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**

## テレマーケティング

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致します。効果的に実施することで、高い反響率と顧客獲得効果が期待できます。

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 **7万5千円～**

## セッションパンフレット作成

貴社セッションを元にオリジナルのパンフレットを制作し、印刷用データを納品。データを営業資料としてセミナーや展示会での配布にご利用頂けます。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し、読者への認知獲得も行います。

詳細：  
<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-12-15/2cycg7h>

料金 **120万円**

※画像はイメージです ※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）



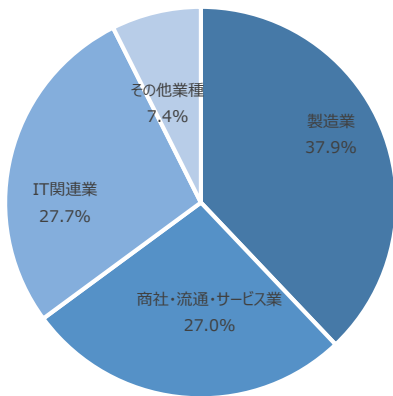
# ITによってビジネスを革新する ビジネスリーダー向け実践情報サイト

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



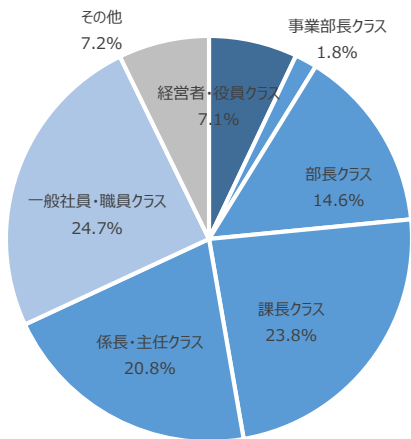
業種

会員の約6割が  
ユーザー企業



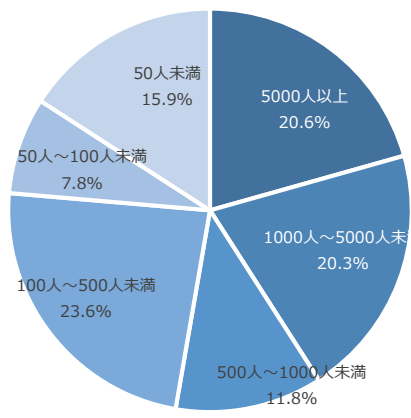
役職者

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

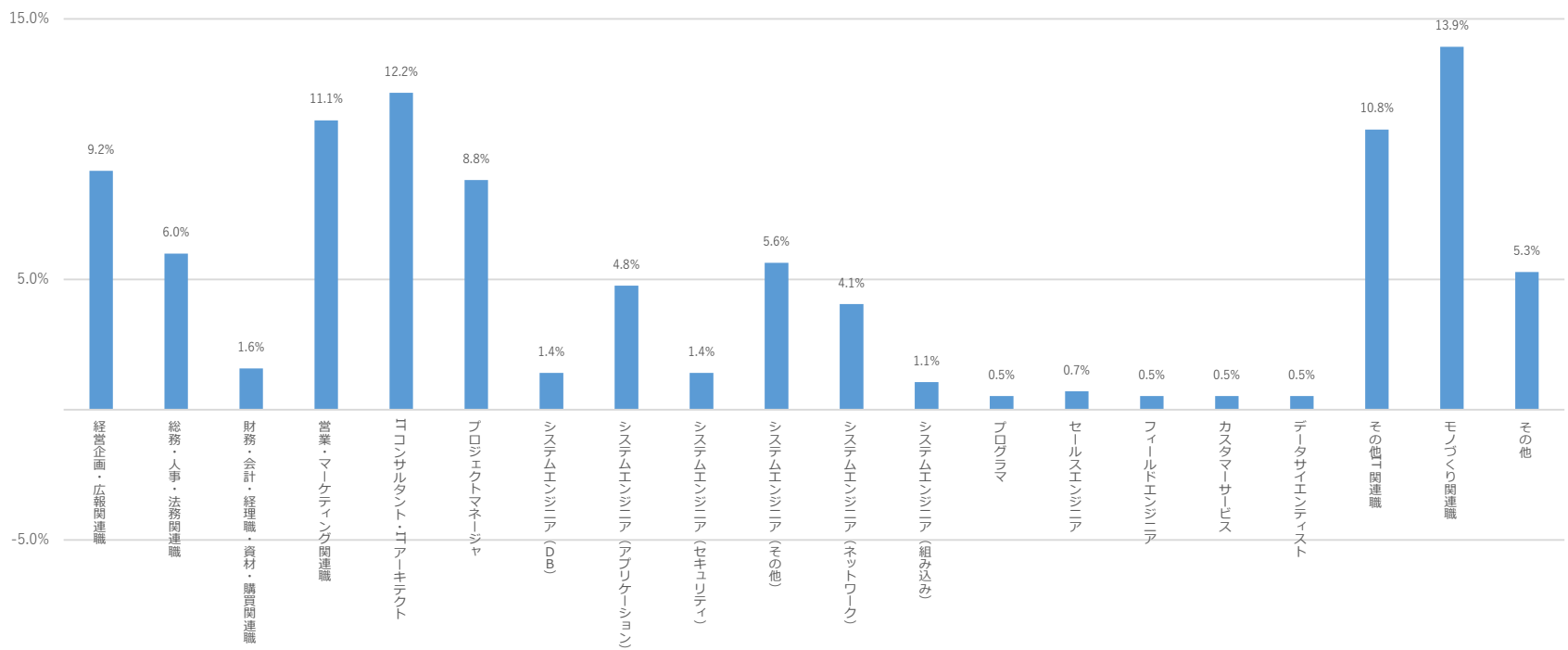


## ITmedia エンタープライズとは

「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. 登録用紙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の現象を軽減します。  
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。

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

