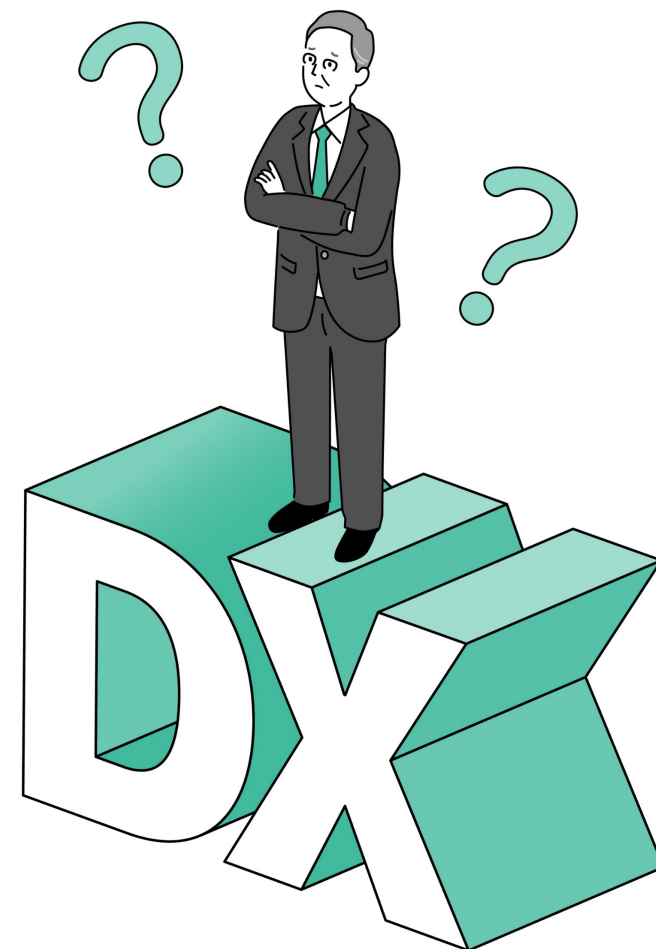


経営課題解決セミナー

中堅・中小企業のDXは “身近なところから”

2022年8月29日開催予定



●企画趣旨●

中堅・中小企業においては「ITへの苦手意識」「業務変更への拒否感」などの原因によりDX（デジタルトランスフォーメーション）に対して消極的になるケースが多く見られます。IT技術の導入に実際に成功した事例は大がかりな物ばかりではありません。**身近なところから**スタートした場合があります。DXによってどのようなメリットがあるのか、まずは経営者が理解することが重要です。**身近な業務のデジタル化**の利便性を実感してもらうとDXの理解が深まると考えられます。本セミナーでは“**身近なところから**”をキーワードに、中堅・中小企業のDXの必要性と他社の成功事例などを紹介します。

貴社製品/サービスを中堅・中小企業の役職者へ紹介する絶好の機会としてください。是非、ご協賛ご検討の程、よろしくお願い申し上げます。

ターゲットの中核は、1000人未満企業・ビジネスユニットの経営者・経営企画、LOB層

※各媒体読者プロフィール調査より

日経ビジネス

※日経ビジネス電子版



145万人



145万人

日経ビジネス



10万人



12.8万人

NIKKEI **TOP LEADER** 日経トップリーダー



3.6万人



3.6万人

●セミナー開催概要●

会 期 : 2022年8月29日開催予定

形 式 : Webセミナー

主 催 : 日経トップリーダー

規 模 : 事前登録250名程度
視聴150名程度(想定)

受講料 : 無料(事前登録制)

参加対象 : SMB分野の、経営者・役員、マネジメント層、LOB層など

告 知 : 日経BPの保有するリストからターゲット層を中心に告知・集客

●対象製品/サービス●

勤怠管理システム、スケジュール管理システム、伝票処理システム、電子契約・電子署名、人事管理システム、営業支援・名刺管理、業務サポート、RPAツール、オンライン会議システム、その他、DX推進/働き方改革を支援するサービス等

13:00 ~ 13:30	基調講演
13:35 ~ 14:05	協賛社講演①
14:10 ~ 14:40	協賛社講演②
14:45 ~ 15:15	協賛社講演③
15:20 ~ 15:55	協賛社講演④
16:00 ~ 16:30	特別講演

【基調講演】(仮)
中堅・中小企業の未来像
識者による講演を予定

【特別講演】(仮)
「中小企業のDX推進」
日経トップリーダー発行人と中堅・中小企業経営者との
対談を予定

※構成内容/講演者は予定です。変更になる場合があります。
※本企画は3社のご協賛決定から実施いたします

協賛プランA 550万円（税別）

➤ **講演枠（30分間）を1枠ご提供（150名程度の視聴を想定）**

当日、都内スタジオへお越しいただきLIVE配信。収録希望の場合は別途30万円で相談可能です。

➤ **受講登録者リストを提供**

セミナー受講申込開始後に協賛決定の場合、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者のみが提供対象となります

➤ **講演レポートのメディア掲載**

- ・日経ビジネス（9月下旬発売号 1頁）
- ・日経トップリーダー（9月下旬発売号 1頁）
- ・特設サイト日経トップリーダーOnlineSpecial（9月下旬～4週間）

記事体広告の体裁となります。原稿内容は共通となります。

➤ **ご講演資料のダウンロード（1点）**

※本企画は3社のご協賛決定から実施いたします

協賛プランB 350万円（税別）

➤ **講演枠（30分間）を1枠ご提供（150名程度の視聴を想定）**

当日、都内スタジオへお越しいただきLIVE配信。収録希望の場合は別途20万円で相談可能です。

➤ **受講登録者リストを提供**

セミナー受講申込開始後に協賛決定の場合、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者のみが提供対象となります。

➤ **講演レポートのメディア掲載**

- ・日経トップリーダー（9月下旬発売号 1頁）
- ・特設サイト日経トップリーダーOnlineSpecial（9月下旬頃～4週間）

記事体広告の体裁となります。原稿内容は共通となります。

➤ **ご講演資料のダウンロード（1点）**

※本企画は3社のご協賛決定から実施いたします

特設サイト日経トップリーダーOnlineSpecial について

事業継続の施策やデジタル活用などの最新情報を紹介し、中堅・中小企業の活動を支援！

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/21/economicmedia1115/>

NIKKEI TOP LEADER Special

中堅・中小企業 支援特集

最新の特集記事は317万人の読者により、中堅・中小企業が事業継続の施策やデジタル活用などの最新情報を紹介し、中堅・中小企業の活動を支援！

SPECIAL

NEW

経済産業省 渡辺博也氏が語る
テレワーク導入がゴールではない 経営者が知るべきDXの本質とは

RELATED

経営者 渡辺博也氏が語る「ハンコ不要化」で一歩前進になる企業、シヤタカタに明目はあるのか？

経営者 トップリーダー
「自動集計ソフトは25年で増え、企業で活用した女性経営者の決断」

経営者 トップリーダー
「自動集計ソフトは25年で増え、企業で活用した女性経営者の決断」

経営者 トップリーダー
「自動集計ソフトは25年で増え、企業で活用した女性経営者の決断」

NIKKEI TOP LEADER Special

中堅・中小企業 支援特集

サイバー攻撃は自分事として考える時代
サプライチェーンの一角を担う 中小企業が取り組むべきセキュリティ対策

戸川 尚樹 横山 尚人

PICK UP
ピックアップ特集

ニューノーマル時代を迎え、サイバーセキュリティ対策についての考え方も変化しつつある。近年の中小企業に対するサイバー攻撃の増加、対象の重要性から有効な対策などについて、日経BP 総合研究所 インベスティグエーター 戸川尚樹、IPA (独立行政法人 情報処理推進機構) の横山尚人氏に話を聞いた。

01 コロナ禍でサイバーリスクが増大 ランサムウェアの脅迫もより悪質に変化

戸川 コロナ禍でネットワークをよりしり込みする企業が増え、サイバーセキュリティの重要性が増しています。企業にとって脅威となるサイバー攻撃の現状についてどう考えていますか。

横山 もともとデジタル化が進んでいた企業と違って、中小企業の場合はコロナ禍でオンライン対応が急務にしろらなっているため、サイバーセキュリティが脅威になっている側面はあると思います。VPNもインターネットにつながっている以上、完全に安全とは言えませんし、仮定が脅威でないネットワークが外部からの侵入にさらされるリスクもあります。

戸川 以前はサイバー攻撃というと大企業や官公庁がターゲットでしたが、中小企業に対するサイバー攻撃のリスクも高まっているということですか。

横山 2021年9月に発表された「日本のサイバーセキュリティ」では、ランサムウェアの被害のうち中小企業が占める割合が66%というデータが掲載されています。また、調査や監視にかかった費用について100万円以上とする企業が全体の約半を占めるなど、中小企業にとっても深刻なリスクとなっています。また、被害の発生後では、被害者の被害額が公表されています。ランサムウェアによる被害は、以前よりも深刻化し、被害者の被害額が増えていることがわかります。被害額は被害者の被害額が増えていることがわかります。被害額は被害者の被害額が増えていることがわかります。

戸川 横山、知事や市長選に勝つための選挙活動でサイバー攻撃を受けるというリスクは、自らのリスクだけではなく、サプライチェーンの一角を担う中小企業もサイバー攻撃を受けるというリスクがあります。サプライチェーン全体の脆弱性にもつながります。

横山 その通りです。大企業と小企業の間には大きな格差があります。しかし、中小企業は自らのリスクを減らすために、大企業と連携してサイバー攻撃の被害を防ぐことが重要です。大企業は自らのリスクを減らすために、大企業と連携してサイバー攻撃の被害を防ぐことが重要です。大企業は自らのリスクを減らすために、大企業と連携してサイバー攻撃の被害を防ぐことが重要です。

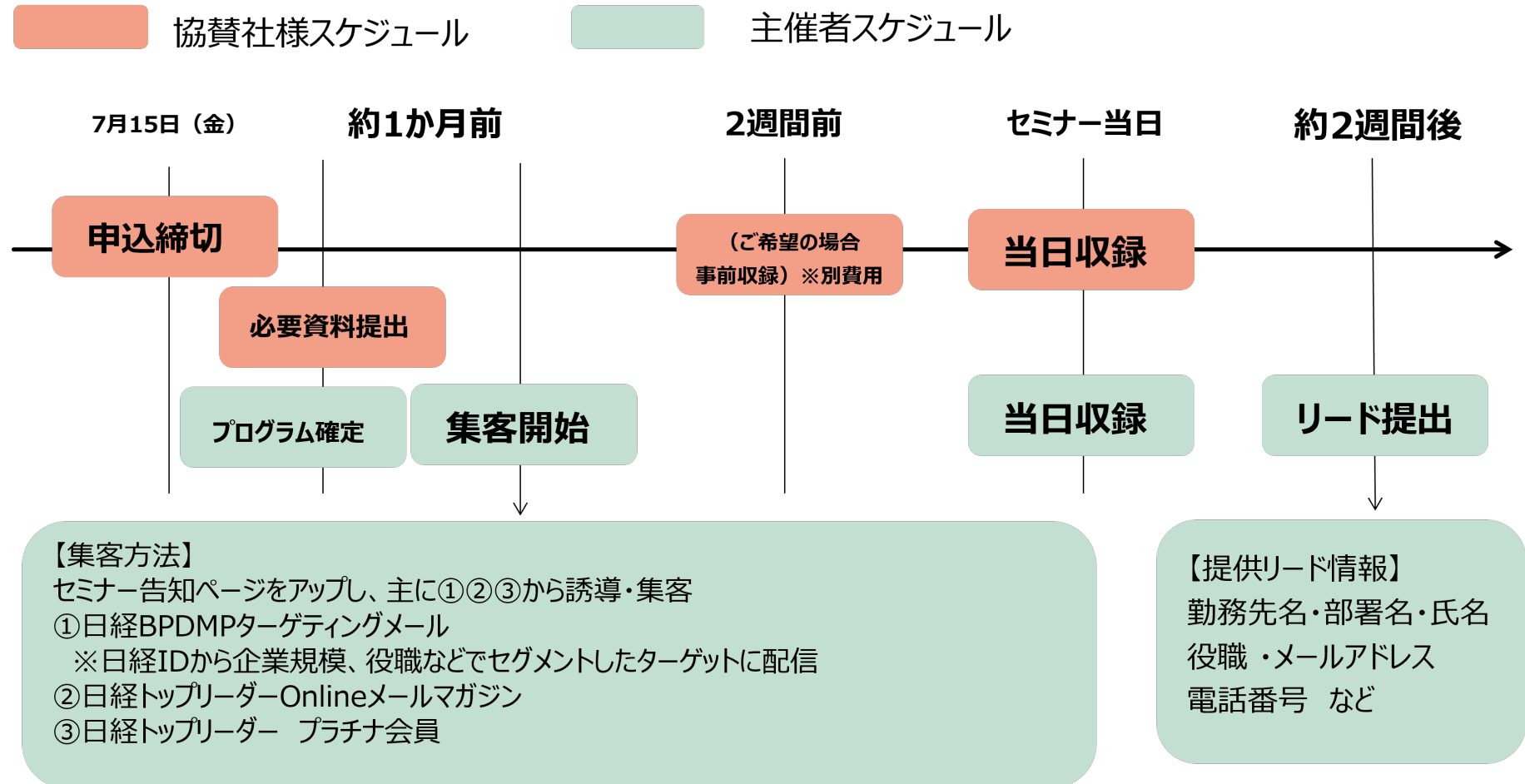
IPA 経済産業省 渡辺博也氏が語る「ハンコ不要化」で一歩前進になる企業、シヤタカタに明目はあるのか？

経営者 トップリーダー
「自動集計ソフトは25年で増え、企業で活用した女性経営者の決断」

経営者 トップリーダー
「自動集計ソフトは25年で増え、企業で活用した女性経営者の決断」

経営者 トップリーダー
「自動集計ソフトは25年で増え、企業で活用した女性経営者の決断」

全体スケジュール



注意事項

●ご講演について

※基本的に開催日に都内会場もしくはスタジオへお越しいただきLIVE配信を予定しております。（LIVEの場合はリモートでの講演は対応できません。）

※講師の都合がつかない場合は、別途収録費（30万円）で事前収録対応も可能です。（リモート収録も可）

●リード提供について

※告知開始後に協賛をご決定いただいた場合は、登録サイトのパーミッション文に社名を明示した時点以降に登録のあった方がリストのご提供対象となります。

※リード提供タイミングはセミナー終了後おおよそ2週間程度でのお渡し予定です。

※ご提供のリードには当日の受講有無のフラグ、自社セッションで実施したアンケートの回答が反映されます。（アンケートを実施される場合のみ）個別セッションの受講有無の提供はございません。

●視聴レポートについて

※本セミナーへの視聴アクセスの有無のみの報告となります。セッション毎の視聴履歴の報告はございません。

個人情報を提供する際の取り扱いルールについて

日経BPでは顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。是非ご確認いただきますようお願い申し上げます。

1.顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先（または自宅）住所」「勤務先（または自宅）電話番号」「勤務先（または自宅）FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

2.顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BPリードジェン支援システム」を使用してご提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

問い合わせ先：日経BPリード・サポートセンター（E-mail：lgsc02@nikkeibp.co.jp）

3.顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

4.顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。

5.提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

日経BPの個人情報保護方針/個人情報の取扱いについて

<http://corporate.nikkeibp.co.jp/info/privacy/>

お申込み締め切り 7月15日（金）

枠状況により期日を待たずに
締め切りをさせていただく場合がございます。

お問合せ
日経BP
メディアビジネス推進部
03-6811-8071
nb-ad@nikkeibp.co.jp

