

日経ビジネス

日経 XTECH

経営課題解決シンポジウム PREMIUM in 大阪

# 「2025年の崖」を好機に変える

～ 難局を乗り越え、DXを加速させる経営戦略 ～

大阪 開催

# 開催趣旨

2025年までにシステム刷新を集中的に推進し、デジタルトランスフォーメーション(DX)に乗り出すべき。さもないと日本企業は生き残れない——。

経済産業省が2018年9月に公表した「DXレポート」では衝撃的な提言がなされた。

デジタル技術を駆使した新たなビジネスモデルを展開する新規参入者によるゲームチェンジが進行する中、多くの企業はDXの重要性を認識しつつも踏み出せずにいる。その大きな理由は既存システム、特にレガシー化した基幹システムの維持管理にIT予算の80%が割かれてしまっていること。戦略的なIT投資に資金や人材を振り向けられていない。

DXレポートでは、2025年に国内のIT人材が40万人規模で不足すること、構築から21年以上を経過する基幹系システムが全体の6割を超過することを指摘。2025年以降、最大で年間12兆円の経済損失が発生すると警鐘を鳴らす。DXも進まないため、日本企業は国際競争力を失う。

こうした最悪のシナリオ「2025年の崖」を克服し、持続的成長を実現するために、今何をすべきか。本カンファレンスでは、経営層、経営企画部門や事業部門、情報システム部門のリーダーに、「DXレポート」が示す“今そこにある危機”への正確な理解を促すとともに、レガシーシステムからの脱却やDX推進のポイントなど、具体的な方策について議論します。

日経BP総研 フェロー 桔梗原 富夫

# 日本産業界に迫る ITシステム 4つの危機

## 2025 年の崖

DX レポートで指摘された最悪の将来シナリオ

60%

基幹システムを 21 年以上稼働している  
企業の割合

43 万人

IT 人材不足

9 割以上

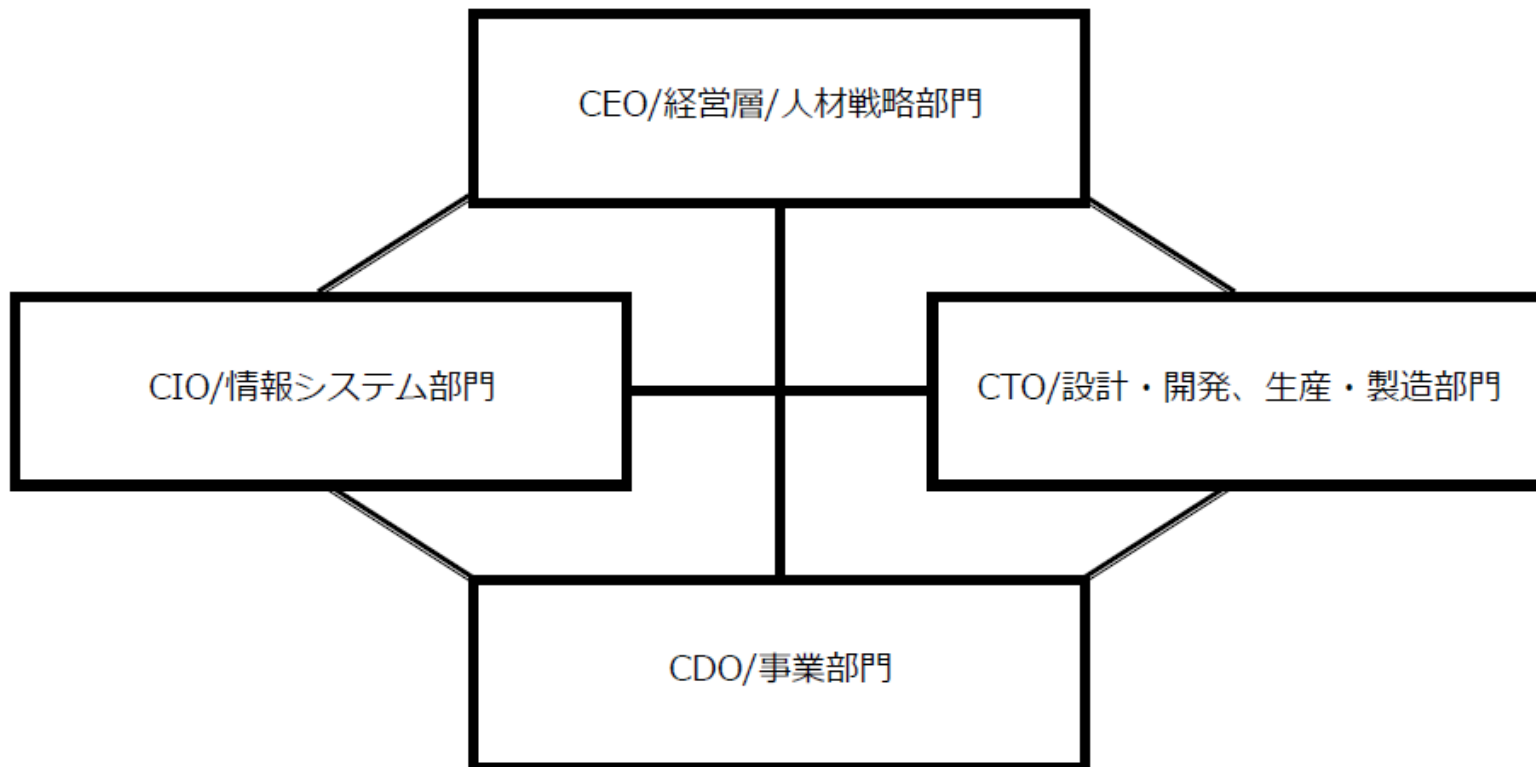
IT 予算における保守運用費の割合

最大 12 兆円

システムの老朽化に起因するトラブルで  
生じる経済損失

# 来場者は、DX推進のキーパーソンたち

2025年の崖問題を乗り越え、DXを推進するための企業内連携イメージ



# 告知メディアについて

## For Executive & Business Leaders

「ITシステムの2025年の崖」を喫緊の経営課題として、いち早く認識し正確に理解したいと考えている先見性のある経営者層と経営企画部門、事業部門のリーダー層へのメッセージ。

### 【想定来場者】

★危機を乗り越えるために先手のIT投資を検討しているリーダー層

 **日経ビジネス**

## For CIO & IT Professional

「ITシステムの2025年の崖」への対策の中核を担い、危機と乗り越えるための原動力となるCIO、IT部門のリーダー層、技術者へのメッセージ。

### 【想定来場者】

★危機を乗り越えるための有効なソリューションやパートナーを求めるIT担当者  
★対策予算獲得のための理論武装の機会を求めるシステム担当者

日経 **XTECH**

# 開催概要

---

- 名 称 経営課題解決シンポジウム PREMIUM  
「2025年の崖」を好機に変える ～難局を乗り越え、DXを加速させる経営戦略～
- 会 期 2019年11月20日(水)
- 会 場 ブリーゼプラザ 小ホール 大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー 7-8階
- 主 催 日経ビジネス電子版、日経 xTECH
- 協 力 日経BP総研 イノベーションICTラボ
- 受講料 無料(事前登録制)
- 来場者数 終日200名(予定)
- 受講対象 企業の経営層、経営企画、営業/マーケティング、人事/総務/経理/財務、  
設計・製造、情報システム部門の管理職、担当者など

※2019年7月現在の予定であり変更になる場合がございます

# 経営層、経営企画、事業部門、業務部門、IT部門のリーダー層を中心としたビジネスパーソンを集客予定



★2019年5月28日経営課題解決シンポジウムPREIMUM「2025年の崖」に立ち向かう 開催時の様子

# プログラム タイムテーブル(予定)

経営課題解決シンポジウムPREMIUM 「2025年の崖」を好機に変える	
10:00~10:40	オープニングキーノート
10:45~11:25	協賛講演①
11:35~12:15	協賛講演②
12:15~13:15	休憩
13:15~13:55	特別講演
14:00~14:40	協賛講演③
14:50~15:30	協賛講演④
15:40~16:20	協賛講演⑤
16:30~17:10	協賛講演⑥
17:20~18:10	特別講演

※2019年7月現在のプログラム計画です。

セミナープログラムの内容・構成・講演枠数は検討中のため変更する場合がございます。



# 経営課題解決シンポジウム 協賛メニュー

## ご協賛料金 **400万円** (税別)

- 講演枠(200名規模の会場、40分間)1枠提供
  - 全登録者リスト提供(想定リスト提供数 400件前後)
  - 以下の媒体に1ページの講演レビュー記事(PR)掲載
    - 日経ビジネス 2020年1月6日号(1/3発売)
    - 日経コンピュータ 2020年1月9日号(1/7発売)
    - 日経ビジネス電子版&日経 xTECH Special 2020年1月7日(予定)~4週間掲載
- ダブルネーム・タイアップ記事;1HTMLページ制作、タイアップ誘導枠(ビルボード除く)
- イベント会場での社名ロゴ掲出
  - カタログ等のPR資料を受付にて配付(1点)
  - 個別アンケートの実施(任意)

※運営ルールに基づく形にて(別途事務局よりご案内)

▼『日経ビジネス』sample



# 今後のスケジュール (予定)

2019年 9月13日(金)	ご協賛申込締切
2019年 10月10日(木)	告知サイトUP(集客プロモーション開始)
2019年 11月20日(水)	カンファレンス開催
2019年 11月25日の週	受講登録者リストご提供、開催報告書ご提出
2020年 1月上旬	講演レビュー掲載

## ■お問い合わせ先

日経BP社

経営メディア広告部

Email: nb-ad@nikkeibp.co.jp

TEL 03-6811-8031

技術メディア広告部

E-Mail: c-ad@nikkeibp.co.jp

TEL 03-6811-8025

〒105-8308 東京都港区虎ノ門4丁目3番12号

# 開催実績

## 経営課題解決シンポジウム PREMIUM

「2025年の崖」に立ち向かう～経営戦略としてのDX推進、その現状と課題

日時 2019年5月28日(火) 10:00～18:10

会場 虎ノ門ヒルズフォーラム

主催 日経ビジネス電子版、日経 xTECH

協力 日経BP総研 イノベーションICTラボ

後援 経済産業省

受講料 無料(事前登録制)

協賛社 アビームコンサルティング、ベイカレント・コンサルティング、  
キヤノンITソリューションズ、デル、エクサ、KPMGコンサルティング、  
レイヤーズ・コンサルティング、日本マイクロソフト、日本オラクル、  
日本リミニストリート、日鉄ソリューションズ、PwCコンサルティング、  
レッドハット、SAPジャパン、ソフトロード、ワークデイ(ABC順)

来場者数:1,353名(事前登録数:2214名)



経済産業省  
大臣官房審議官  
(高レベル政策局長担当)  
成田 達治氏



日清食品ホールディングス株式会社  
情報企画部 次長  
中野 啓太氏



アクサ生命保険株式会社  
執行役員  
ITデリバリー本部長  
玉置 肇氏



株式会社セブン  
執行役員 情報統括部長  
小椋 敦子氏

# 東京開催とのセット料金

経営課題解決シンポジウム「2025年の崖」を好機に変える 東京開催との協賛セット料金をご用意

## <プラチナプラン>

東京 11月29日開催 プラチナプラン協賛料金 500万円  
大阪 11月20日開催 協賛料金 400万円

合計900万円 ⇒ **ダブル協賛プラン特別料金 800万円(税別)**

## <ゴールドプラン>

東京 11月29日開催 ゴールド協賛料金 350万円  
大阪 11月20日開催 協賛料金 400万円

合計750万円 ⇒ **ダブル協賛プラン特別料金 700万円(税別)**

※ダブル協賛プランの場合、大阪開催分の講演レビューはございません。

# 個人情報取り扱いに関するルール

日経BP社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社 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社 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。