

2019年11月13日（水） ホテル雅叙園東京

経営者・リーダーのための

データ活用実践フォーラム

～「企業に眠る宝」であるデータと事業そのものを深く理解し、
今ある仕組みから未来を拓くデータサイエンス～

2019年8月

日経BP

Ver.1.0



日経BP

企画趣旨

デジタル技術を自社にどう取り込むかが企業競争力を左右する時代が到来しています。そこでカギとなるのがデータ活用です。データを活用することでデジタルトランスフォーメーションを推し進め、新しいビジネスモデルを生み出したり、新規事業を創り出したりする企業も現れています。

データを価値に変え、ビジネスを変革する——。日本企業は、その対応に向けて「待ったなし」の状況です。しかし、それを実践するのは決して容易ではありません。

企業内で価値を創出する可能性があるのに活用できていないデータに悩む企業が多いこともまた事実です。データサイエンティストに代表されるデータ活用人材・部署に本来の範囲を超える多くの業務や期待が集中し、目標とする成果を得られていないケースも散見されます。

「企業に眠る宝」である「活用できていないデータ」をいかに分析・活用し、そのスピードと精度を上げ、新たな価値を創出するか——。

本フォーラムご協賛企業各社様には、適切なデータの取得から分析、見える化など、データ分析・活用のためのツールや基盤、コンサルティングサービスなどの商品やソリューションをご紹介頂き、データ活用による成果・データから新たな価値を生むためのヒントを頂戴できればと考えています。

ぜひ、本フォーラムにご協賛を賜りますよう、よろしく願いいたします。



開催概要

名称	経営者・リーダーのための データ活用実践フォーラム
会期	2019年11月13日（水） 13:00 - 17:40
主催	日経 xTECH
協力	日経コンピュータ
会場	ホテル雅叙園東京
受講者数	終日300名程度 / 1トラック（受講料無料，事前登録制）
受講対象	企業の経営層、経営企画部門、IT部門、マーケティング部門、IT利用部門など ⇒ 経営にデータを活用し競争力を高めたい企業の経営者、経営企画マネジャー ⇒ 経営層の意志決定のための“見える”データを求められているCIO/ITマネジャー ⇒ データの見える化でアプローチを変えたいマーケティング担当者 ⇒ 自分に必要な分析を簡単に行いたいエンドユーザーの責任者
集客告知	日経BPが保有するビジネス、IT関連媒体の読者DBなどを活用



プログラム

時間	内容
13:00-13:40	【基調講演】（主催者企画）
13:40-14:20	協賛社講演 ①
14:30-15:10	協賛社講演 ②
15:20-16:00	協賛社講演 ③
16:10-16:50	協賛社講演 ④
17:00-17:40	【特別講演】（主催者企画）

* プログラムやタイムテーブル、枠組みは変更になる場合がございます。予めご了承ください。



協賛プラン

※ 2019年8月現在の予定であり変更になる場合がございます

ご協賛料金 **300 万円** (税別)

- 講演枠 (300名規模の会場、40分間) 1枠提供
- 全受講登録者のリストご提供 (500～600件を想定)
 - * 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をご提供対象となります
- 以下の媒体に講演レポート記事広告を掲載
 - 雑誌版：日経コンピュータ 2020年1月9日号 (1/7 発売) 4色2ページ
 - Web版：日経 xTECH Special 2020年1月9日 (予定) ～ 4週間掲載

(Web版のコンテンツは、雑誌版の講演レポートの完全流用。タイアップ基本誘導枠を使用します)
- 受付で貴社資料(カタログなど)を1点封入
- セミナー会場での社名ロゴ掲載
- 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します)

2018年 開催実績

経営者・リーダーのためのデータ活用実践フォーラム

「分析」で終わらず会社を強くする！

アイデアから素早く価値を生むためのデータ活用実践法

会期 2018年11月8日（木） 13:00 - 17:40

主催 日経 xTECH

協力 日経コンピュータ

協賛 アシスト, EVERRISE, マイクロストラテジー・ジャパン, SAS Institute Japan (ABC順)

受講料 無料（事前登録制）

来場者 373名（事前登録者:630名、当日登録1名）

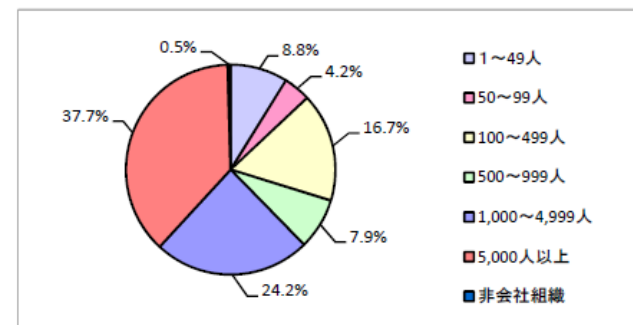
- 基調講演 SOMPOホールディングス
チーフ・データサイエンティスト 中林 紀彦 氏
- 特別講演 日本航空
Web販売部 1to1マーケティンググループ アシスタントマネジャー 渋谷 直正 氏

2018年 開催実績 来場者アンケート集計結果

■ 従業員数：大企業勤務者が過半

③勤務されている会社・団体の従業員数をお聞かせください。

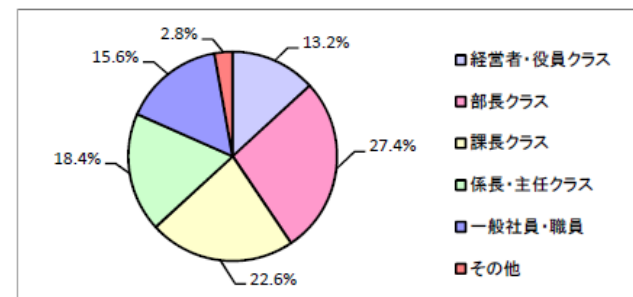
	件数	%
1～49人	19	8.8%
50～99人	9	4.2%
100～499人	36	16.7%
500～999人	17	7.9%
1,000～4,999人	52	24.2%
5,000人以上	81	37.7%
非会社組織	1	0.5%
	215	



■ 役職：課長以上の役職者が6割超を占める

⑥あなたの役職をお聞かせください

	件数	%
経営者・役員クラス	28	13.2%
部長クラス	58	27.4%
課長クラス	48	22.6%
係長・主任クラス	39	18.4%
一般社員・職員	33	15.6%
その他	6	2.8%
	212	



スケジュール / お問い合わせ

- 10月2日(水) ご協賛申込締切
- 10月第2週 告知・受講登録開始
- 11月13日(水) データ活用実践フォーラム 開催
- 11月第4週 (11月18日の週) 受講登録者リスト、開催報告書のご提供
- 2020年1月 講演採録レポート掲載 日経コンピュータ発売
日経 xTECH Special 掲載開始

■お問い合わせ先
日経BP 技術メディア広告部
E-Mail: c-ad@nikkeibp.co.jp
TEL 03-6811-8025



個人情報取り扱いに関するルール

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。

