

SPONSORSHIP PROPOSAL 2026

サプライチェーン崩壊を防ぐ 「SCS評価制度」

制度開始直前
「強固なセキュリティ」が取引の条件に

2026年11月20日（金）開催予定

オンラインセミナー | 協賛 6枠 募集

日経クロステック Active 協賛募集企画

日経 **XTECH** **ACTIVE**

DX勝者の選択

2026/09/04 Ver.

企業間取引のセキュリティルールが変わる

各社独自の確認から、共通の“★評価”を用いた対話へ

これまで

取引先ごとに異なる チェックシート

回答項目が違う

基準が見えにくい

運用実態を示しにくい

共通化・可視化



SCS評価制度

発注側が水準を示し、
受注側が対策を証明



評価水準を取引・調達の共通言語に

2026年度末頃に★3・★4の制度開始が予定されています。11月は、制度詳細を踏まえ実装計画を具体化するタイミングです。

企画趣旨

サプライチェーン崩壊を防ぐ「SCS評価制度」、そのインパクトと取得ステップ 「強固なセキュリティ」が取引の条件に。取得に不可欠なツールを一挙紹介！

自社や取引先へのサイバー攻撃による連鎖的な事業停止――。国内外に広がるサプライチェーンを狙う攻撃は、もはや一社だけの問題ではありません。脆弱な取引先を起点に全体が機能不全に陥る「連鎖崩壊」のリスクが現実化し、取引条件として「強固なセキュリティ」を求められる場面も増えていきます。

日経クロステック Activeは、2026年度中の開始が予定される「SCS評価制度（サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度）」に焦点を当てたオンラインセミナーを開催します。オープニングでは元日経コンピュータ編集長の中村建助氏がサプライチェーン崩壊の危機と制度の意義を解説。続くセッションではSCS評価取得に不可欠なセキュリティ関連ツールを紹介し、最後にIPAが準備から申請・認定までの実務ステップを整理します。

評価の取得は単なるお墨付きではなく、新規取引や入札、企業価値向上に直結する「取引パスポート」とも言えます。本企画は、SCS評価制度への対応を検討する企業に対し、貴社製品・サービスを「評価取得プロセスの実装パートナー」として訴求できる場となります。制度の義務化・普及とともに市場が急拡大するこの領域で、いち早く存在感を示す機会としてご活用ください。

プロデューサー

池上 俊也



日経BP
技術プロダクツユニット
日経クロステック Active 編集委員

1991年に電子部品メーカーに入社し生産管理や管理会計、営業企画業務に従事。調査会社を経て1996年から出版社にてPC流通誌やIT技術誌の記者・編集者として活動。2003年に日経BP入社。日経ITプロフェッショナル、日経SYSTEMS、日経BPシステム運用ナレッジ、日経コンピュータ、日経クロステックに記者・副編集長として在籍。プロデューサーとしてITインフラSummitやITモダナイゼーションSummit等を立ち上げた。クライアント向けセミナーやイベントの企画支援多数。著者に『教科書には書いていないプロマネ技術』（日経BP）がある。現在は日経クロステック Active編集委員。

開催概要

名称：日経クロステック Active「DX勝者の選択」

『サプライチェーン崩壊を防ぐ「SCS評価制度」、そのインパクトと取得ステップ』

日時：2026年11月20日（金） 13:00–17:35（予定）

形式：オンラインセミナー（Live配信）

主催：日経クロステック Active

受講料：無料（事前登録制）

参加対象：企業の経営層、CIO／CISO、情報セキュリティ・情報システム部門、調達・購買・委託先管理部門、
リスク管理・内部統制部門、SIer など

対象ソリューション：SCS評価取得支援、GRC・リスク管理、IT資産・端末管理、ID・アクセス管理、脆弱性管理、
SOC・MDR、バックアップ・復旧、フォレンジック など

開催規模：事前登録者 400名想定

プログラム案 | 13:00～17:35（予定）

全講演30分、各講演間5分休憩。オープニングセッションと特別講演で、最大6つのスポンサー講演を挟みます。

13:00-13:30	KEYNOTE	オープニングセッション SCS評価制度の全体像と企業に求められる準備
13:35-14:05	SPONSOR 1	スポンサー講演
14:10-14:40	SPONSOR 2	スポンサー講演
14:45-15:15	SPONSOR 3	スポンサー講演
15:20-15:50	SPONSOR 4	スポンサー講演
15:55-16:25	SPONSOR 5	スポンサー講演
16:30-17:00	SPONSOR 6	スポンサー講演
17:05-17:35	SPECIAL	特別講演 発注企業は、どの取引先にどの★を求めるのか

※スポンサー講演のテーマ・順番は、協賛決定後に調整します。
※スポンサー格と講演順序は直接関係ございません。
※講演時間は変更となる場合があります。

協賛メニュー | プラチナスポンサー

1社限定

オンラインセミナー（Live配信）

- スポンサー講演：30分（1枠） 250–300名程度の視聴を想定
- 受講登録者リスト：セミナー登録者リストをご提供（想定提供数：400名程度）
※告知開始後にご協賛を決定された場合は、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者が対象です。
※リード提供はセミナー終了後、約5日を予定しています。
- 配信サイト上での貴社ロゴ掲出
- 配信時の貴社講演資料等のダウンロード（任意、2点まで）
- 個別アンケートの実施（任意）※運営ルールに基づき、別途事務局よりご案内
※アンケート回答にインセンティブを付与することで、アンケート回答率を高めます。
- 受講登録時の個別パーミッション表示対応（任意）※詳細は別途事務局と調整

エグゼクティブラウンドテーブル（テーマ型）

■ テーマ：SCS評価制度

情セキュリティ・調達/委託先管理責任者（部長級）ら5名程度を招聘し、朝食会形式（90分）で専門家・日経BPモデレーターを交えた少人数対話を実施。
※詳細は次ページおよび別紙企画書をご参照ください。

ご協賛料金：900万円（税別）

エグゼクティブラウンドテーブルとは？

SCS評価制度をテーマに、エグゼクティブ同士が課題と実務を率直に議論

基本仕様

少人数・朝食会形式で、深い対話と関係構築を促進

- ✓ 90分 朝食会形式
- ✓ 5名程度 CIO／CISO、情報セキュリティ・調達／委託先管理責任者など
- ✓ 1名 スポンサー参加（傍聴は2名まで可）
- ✓ 専門家＋日経BP 課題提起とモデレーション
- ✓ 開催後 参加者アンケートをご提供

※製品プレゼンテーションではなく、参加者が対等な立場で議論する場です。

当日タイムテーブル（イメージ）

- 7:30-7:40 ご挨拶・オープニング
- 7:40-8:00 トピック共有・課題提起
- 8:00-8:50 事例・課題を踏まえたディスカッション
- 8:50-9:00 クロージング

専門家の知見と日経BPの進行力で、議論を次のアクションへ。

詳細は別紙「テーマ型ラウンドテーブル 2026年案」をご参照ください。

協賛メニュー | ゴールドスポンサー

オンラインセミナー（Live配信）

- スポンサー講演：30分（1枠） 250–300名程度の視聴を想定
- 受講登録者リスト：セミナー登録者リストをご提供（想定提供数：400名程度）
※告知開始後にご協賛を決定された場合は、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者が対象です。
※リード提供はセミナー終了後、約5日を予定しています。
- 配信サイト上での貴社ロゴ掲出
- 配信時の貴社講演資料等のダウンロード（任意、2点まで）
- 個別アンケートの実施（任意）※運営ルールに基づき、別途事務局よりご案内
※アンケート回答にインセンティブを付与することで、アンケート回答率を高めます。
- 受講登録時の個別パーミッション表示対応（任意）※詳細は別途事務局と調整

ご協賛料金：**300万円**（税別）

協賛メニュー | シルバースポンサー

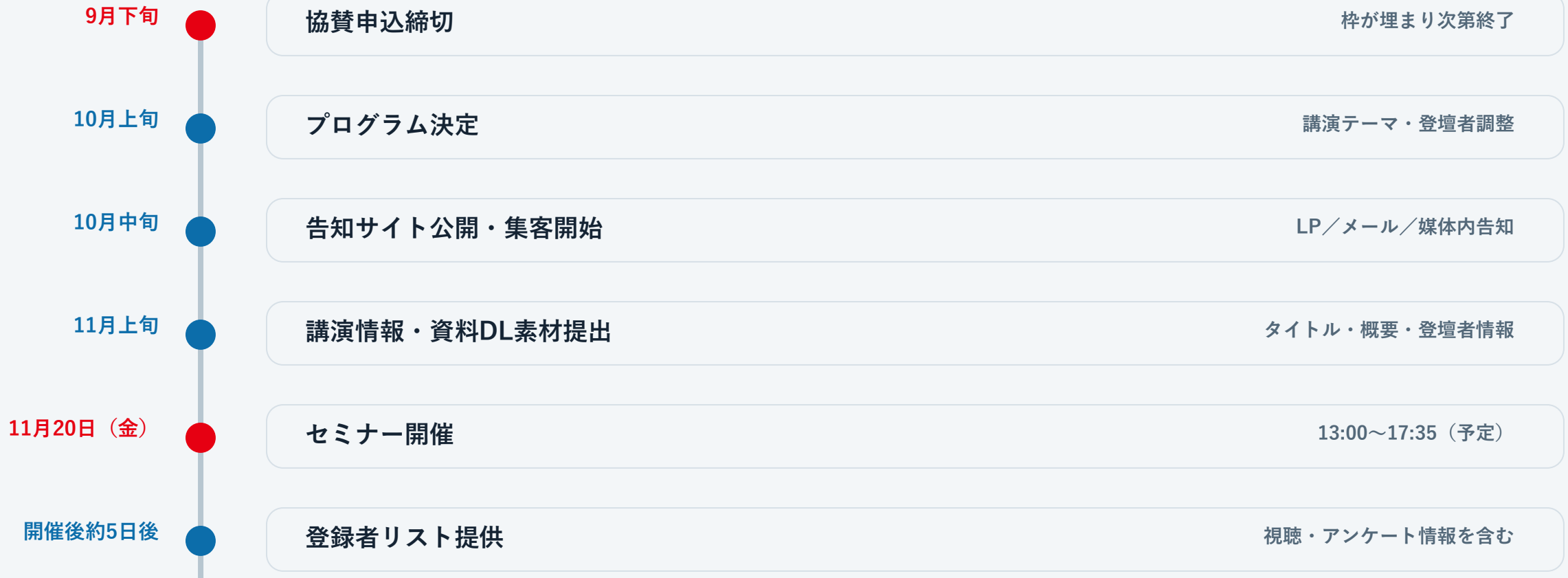
オンラインセミナー（Live配信）

- 受講登録者リスト：セミナー登録者リストをご提供（想定提供数：400名程度）
※告知開始後にご協賛を決定された場合は、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者が対象です。
※リード提供はセミナー終了後、約5日を予定しています。
- 配信サイト上での貴社ロゴ掲出
- 配信時の貴社講演資料等のダウンロード（任意、2点まで）
- 受講登録時の個別パーミッション表示対応（任意）※詳細は別途事務局と調整

ご協賛料金：**180万円**（税別）

進行スケジュール（予定）

11月20日の開催に向け、10月中旬から約6週間の集客期間を確保します。



認知は広がった。実装準備はこれから

回答者の約3人に2人が制度を理解・検討。一方、申請準備は6.8%にとどまる

制度理解

67.0%
概要以上を理解

詳細理解は8.7%

名称のみ・未認知33.0%

理解を実装へ移す余地

理解から実装へ



取得検討

66.0%
情報収集・検討へ

34%

32%

情報収集34%／具体検討32%

企業はいま、制度の解説だけでなく、準備・申請へ進むための具体策を求めています。

企業の壁は「人手・基準」。求めるのは具体策

課題が明確だからこそ、事例・専門知見・製品情報へのニーズが高い

実装の壁

42.7%
人手不足・基準不明

リソース不足23.3%

要件・基準が不明19.4%

経営層の理解不足10.7%

課題を商談接点へ



支援ニーズ

65.0%
ガイド・事例を希望

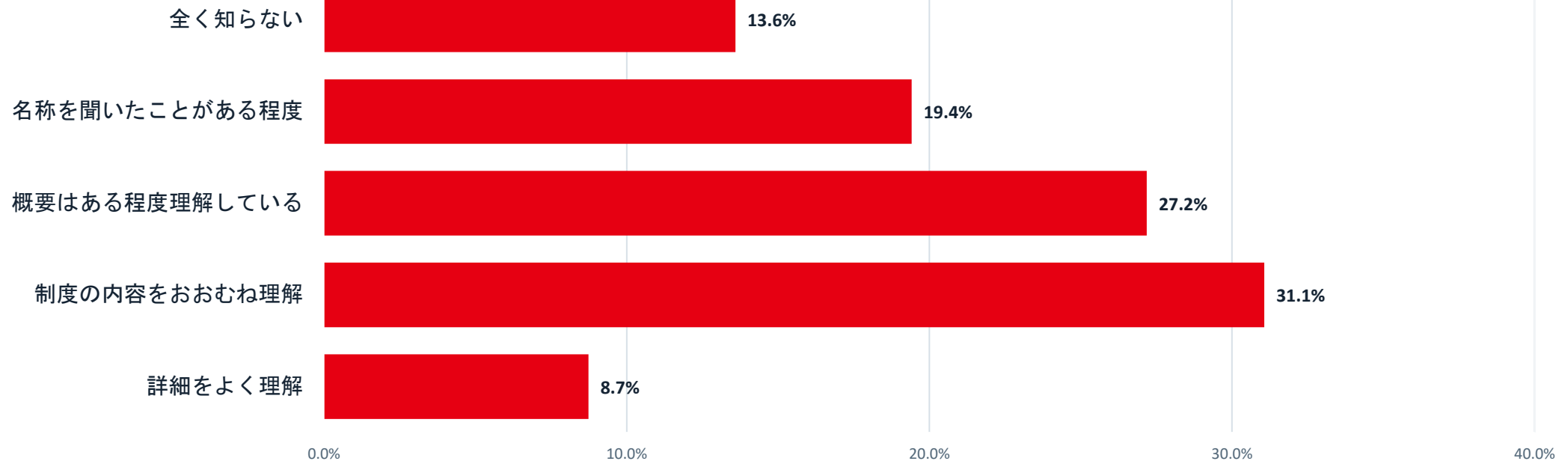
62%

58%

信頼向上62%／購買関与58%

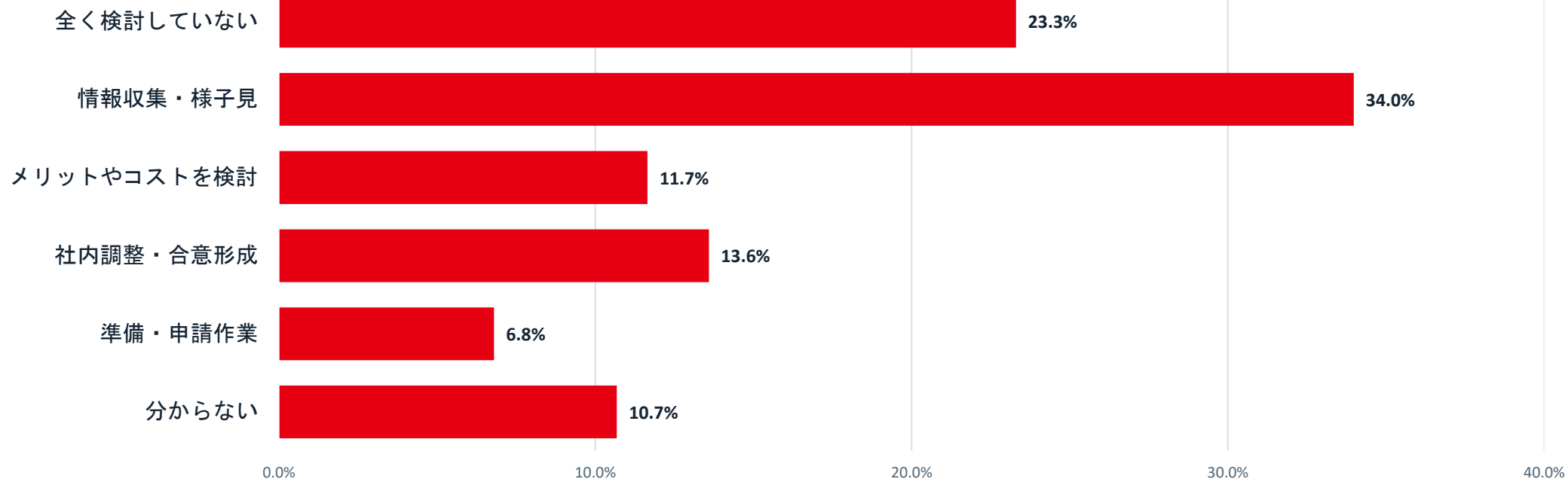
本セミナーは、課題を抱える購買関与層へ、貴社の事例・製品・伴走力を届ける場です。

SCS評価制度の認知度



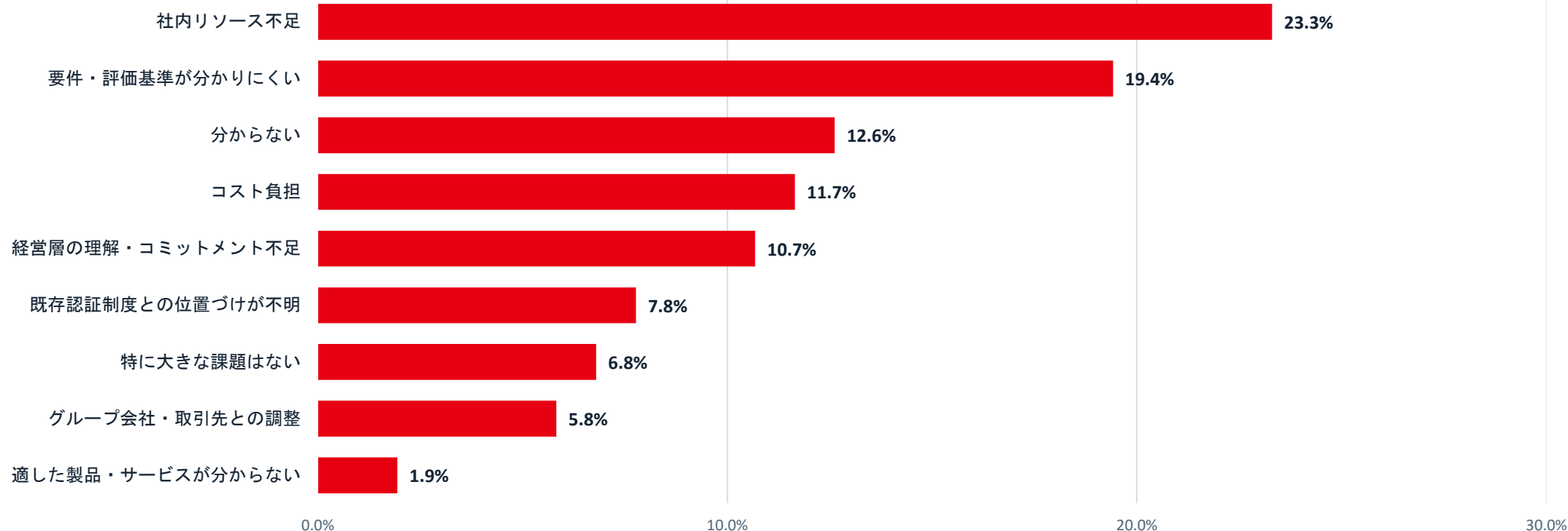
制度の認知は広がる一方、「詳細をよく理解」は8.7%。情報を伝える余地は十分。

SCS評価制度の取得検討状況



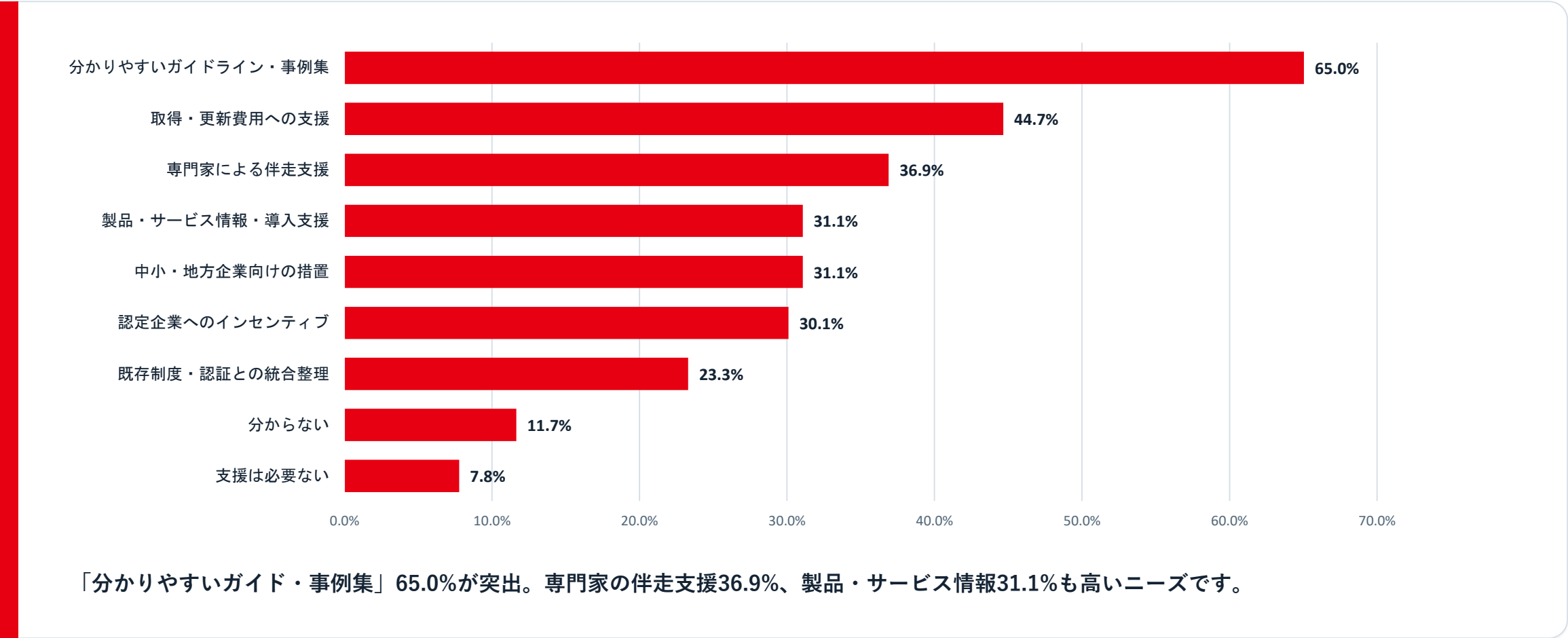
最も多いのは「情報収集・様子見」34.0%。具体的な準備・申請に進む企業はまだ6.8%です。

SCS評価制度の取得にあたっての課題



上位は「社内リソース不足」23.3%と「要件・評価基準が分かりにくい」19.4%。実務に落とす支援が求められています。

必要とされている支援（複数回答可）



SCS評価制度 実装フォーラム 2026

取引継続のために、 今から実装を始める。

協賛6枠 | プラチナ900万円・ゴールド300万円（税別） | 11月20日（金）開催

お問い合わせ／お申し込み

日経BP アカウントビジネス部

c-ad@nikkeibp.co.jp

注意事項

協賛申込後、または事務局から開催準備の案内送付後に協賛を取り消す場合、協賛料金の全額を解約料として申し受けます。

