

BITVConference

オープンAIはセールス・マーケを変えるか？
進化する営業とマーケティングのデジタル活用最前線

セールステック・ マーケティングDX 2023 夏

SalesTech Day 7/25
Marketing/CS Day 7/26

協賛募集のご案内

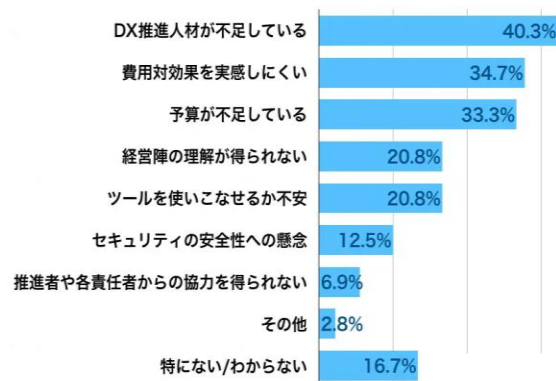
SB Creative ビジネス+IT

イベント概要

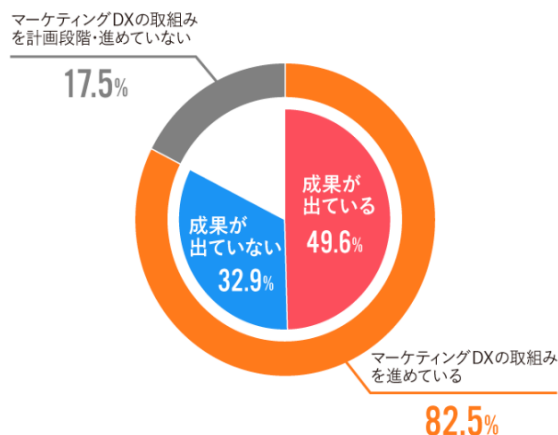
オープンAIはセールス・マーケを変えるか？ 進化する営業とマーケティングのDX最前線

緊迫する世界情勢と原料費の高騰などにより経営環境が不透明な中、多くの企業が生き残りをかけてDXを推進しています。またコロナ禍や長引くインフレによりユーザーの購買行動も変容しており、営業やマーケティングについてもデジタルシフトによる転換が迫られています。さらにはChatGPTをはじめとした生成オープンAIのインパクト企業のセールス・マーケの形も変えようとしています。変化の時代にセールスとマーケティングはどうDXを進めていくべきでしょうか？本カンファレンスでは企業のセールスとマーケティングDXの最新事例を紹介し、それらを支援するツールやソリューションを解説します。

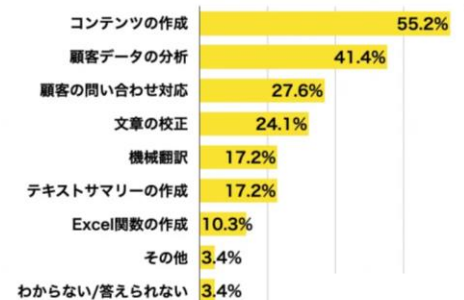
セールス・マーケDXの課題



マーケティングDX成果がでている企業 と出ていない企業



ChatGPTのマーケティング への利用領域



受講ターゲット、対象サービス

【ターゲット・受講対象】

- ・ 営業部門・販売部門・インサイドセールス部門・セールスプロモーション
- ・ マーケティング部門・商品企画・販売部門・カスタマーサクセス部門
- ・ 広告・宣伝・広報・SNS担当・Web担当・ネットショップ担当・EC担当
- ・ 経営・経営企画部門・情報システム部門・DX推進部門
- ・ 広告代理店・Web開発・ネットショッピング



【対象製品・サービスジャンル】

営業DX セールステック

- ・ SFA 営業支援
- ・ セールスイネーブルメント
- ・ オンライン商談システム
- ・ ビジネスチャット・カンファレンシングソリューション/
- ・ インサイドセールス・グループウェア

ECサイト・オウンドメディア支援

- ・ ECサイトプラットフォーム
- ・ コンテンツマーケティングプラットフォーム
- ・ オンライン決済システム
- ・ ソーシャルログイン
- ・ エンタープライズサーチエンジン
- ・ リスティング、SEO、LPO、スマホ最適化

マーケティングDX デジタルマーケティング

- ・ デジタルマーケティングプラットフォーム
- ・ マーケティングオートメーション
- ・ キャンペーンマネジメントシステム
- ・ メール/動画/SNS配信マネジメントシステム

顧客戦略支援

- ・ オムニチャネル/O2O
- ・ ビーコン
- ・ クーポン配信
- ・ CRM
- ・ コンタクトセンターシステム
- ・ インバウンドマーケティング
- ・ FAQシステム

開催概要

【名 称】 セールステック・マーケティング DX 2023 夏

【配信日】 2023年7月25日(火)、26日(水) 各日 13:00～16:30 開催予定

【視聴数】 事前登録800名（各日400名想定） / 視聴600名想定（各日300名想定）

【方 式】 Webセミナー（PC・スマホで視聴可能）

【撮影地】 十分なスペースの都内カンファレンス会場またはスタジオにて撮影・配信

時間	分	7/25 【SalesTech】	7/26 【Marketing/CS】	
13:00-13:40	40分	基調講演	基調講演	準備時間
13:40-14:10	30分	プラチナスポンサー	プラチナスポンサー	個別質問 & オンライン 商談会
14:10-14:15	5分	休憩、切替		
14:15-14:45	30分	ゴールド or シルバースポンサー	ゴールド or シルバースポンサー	
14:45-14:50	5分	休憩、切替		
14:50-15:20	30分	ゴールド or シルバースポンサー	ゴールド or シルバースポンサー	
15:20-15:25	5分	休憩、切替		
15:25-15:55	30分	ゴールド or シルバースポンサー	ゴールド or シルバースポンサー	
15:55-16:00	5分	休憩、切替		
16:00-16:30	30分	特別講演	特別講演	

※講演順は 1)スポンサーランクに準じます。2)同格の場合は決定優先となります。例えば締切日前に、プラチナ1社、ゴールド2社決定した場合、シルバースポンサーは4枠目からのご案内になります。3)申込締切日までには協賛申込状況により変動します。4)申込締切日以後はスポンサーランクに因らず決定優先となります。

※講演枠・時間は状況により変更になる場合がございます。

※16:00以降に、企業講演ないし特別講演枠が追加される場合がございます。（その場合は別途お知らせいたします）

関連イベント過去開催実績



[セールスステックトラック基調講演]

株式会社Nexal 代表取締役 上島 千鶴 氏

事業戦略からマーケティングを定義し組織改革を後押しするBtoBビジネスコンサルティングに従事。【論より成果】

【一過性ではなく再現性】を重視する実戦ファシリテーターとして、大手200事業体を超えるプロジェクトで指南役を担いマーケティング&セールスDX推進に関与。NIKKEI BtoBマーケティングアワード、リックテレコム コンタクトセンター・アワード審査員。近著に「営業を変えるマーケティング組織のつくりかた〜アナログ営業からデジタルマーケティングへ変革する〜2021年 技術評論社」



[セールスステックトラック特別講演]

株式会社セレブリックス 執行役員 セールスエバンジェリスト 今井 晶也 氏

セールスエバンジェリストとして、セールスモデルの研究、開発、講演を行う。23年間におよび営業支援で蓄えた「売れるノウハウ」をもとに、法人営業のバイブルとなる“顧客開拓メソッド”を執筆、制作。2021年8月には本書の一般販売向けとなる書籍「Sales is 科学的に成果をコントロールする営業術」を扶桑社より出版。第5版となる重版も決定。現在は執行役員 マーケティング本部長として、セレブリックスのコーポレートブランディング、事業企画、マーケティング、営業の統括責任者を兼任。Everything DiSC®の認定トレーナーであり、専門は営業、プレゼンテーション、コミュニケーションスタイルと多岐に渡る。



[マーケティング/CSトラック基調講演]

サクセスラボ株式会社 代表取締役 弘子 ラザヴィ 氏

サクセスラボ株式会社 代表取締役。『カスタマーサクセスとは何か』（2019年、英治出版）著者。『カスタマーサクセス・プロフェッショナル』（2021年、英治出版）訳者。一橋大学経営大学院修士課程修了。大学3年次に日本公認会計士二次試験合格。ポストコンサルティンググループほか経営コンサルティング会社を経てサクセスラボ設立。カスタマーサクセスに関する情報サイト「SuccessJapan（<https://success-lab.jp/successjp/>）」、動画チャネル「SuccessJapan（<https://www.youtube.com/c/successjapan>）」のほか、学習コミュニティ「SuccessGAKO（サクセス学校）」を運営している。



[マーケティング/CSトラック特別講演]

株式会社みんなのコピー 代表取締役 大橋 一慶 氏

- ・2002年、ネット広告のベンチャー企業に入社して以来、多くのWEBプロモーションを成功させる。
- ・独立後は、セールスコピーライター（販売文章の専門家）として、1,000件以上の広告に携わり、総計100億円以上の売上貢献。反応がシビアに計測される「レスポンス広告」の世界で、ネット・紙媒体を問わず多くの案件を成功へ導く。
- ・近年は、磨き続けたセールスコピーの技術を広める活動に励み、2020年4月にオンラインサロン「ポチらせる文章術実践ラボ」を開始。800人以上が売れるキャッチコピーを学び、コピー初心者、文章と関連がない職業の人にもすばらしい成果を手に入れている。
- ・著書「ポチらせる文章術」「セールスコピー大全」。「セールスコピー大全」は、台湾と韓国での翻訳出版が決定。

名称	セールスステック・デジタルマーケティングDay 2021 冬		
日時	2021年12月2日（木）13:00 - （Live配信）		
形式	Webセミナー（Live配信）		
協賛	Xactly株式会社/ ジャパン・クラウド・コンサルティング株式会社 Slack Japan 株式会社 CM.com Japan株式会社 株式会社インフォーマット 株式会社Innovation & Co. 株式会社データX 株式会社キーエンス 株式会社ハンモック		
事前登録者数	875名		
実視聴者数	全体 651名 (74%)	セールスステック トラック 576名 (66%)	マーケティング/C Sトラック 271名 (31%)
平均視聴時間		セールスステック トラック 2時間12分（全4 時間10分の5 3%）	マーケティング/C Sトラック 1時間25分（全3 時間30分の41%）
URL	https://www.sbbt.jp/eventinfo/67188/		

関連イベント過去開催実績

ビジネス+IT Webセミナー 事前登録 参加無料

セールステック・デジタルマーケティング・
バックオフィス DXカンファレンス

セールステックデイ SalesTech Day

SaaS・クラウド活用、DXによる部門別業務課題の解決

2021年6月23日[水] 13:00 - 16:30
Webセミナー (Live配信)




[基調講演]

東京工業大学大学院 特任教授 東北大学未来型医療創造卓越大学院プログラム特任教授 北澤 孝太郎 氏

1962年京都市生まれ
1985年神戸大学経営学部卒業後、株式会社リクルート入社。20年に渡り、通信・採用・教育、大学やスクール広報などの分野で常に営業の最前線で活躍。採用・教育事業の大手営業責任者、大学やスクール広報事業の中部関西地区責任者を担当後、2005年日本テレコム（現ソフトバンク）に転身。執行役員法人営業本部長、音声事業本部長などを歴任。その後、モバイルコンビニ株式会社社長、丸善株式会社執行役員、フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社 VPなどを経て、現在に至る。営業幹部（役員や部長）や営業リーダーの教育の第一人者であり、営業イノベーションなどの分野でも、研修やコンサル、パーソナルコーチなどに多くの実績を持つ。特に優れた営業戦略・戦術を導く「北澤モデル」は多くの企業で活用されている。



[特別講演]

株式会社オープンハウス 情報システム部長 山野 高将 氏

2004年東京大学大学院情報理工学系研究科修了。同年電機メーカー入社、機械学習・画像処理・自然言語処理などの技術・アプリケーション開発から、ビッグデータ分析・デジタルマーケティングまで携わる。その後コンサルティング会社、損害保険会社を経て2019年より現職。システムやソフトウェア開発、スマホアプリ開発、AI/データ分析、RPA、クラウド活用などのIT企画、コンサル、新規事業開発の経験を活かし、オープンハウスの業務高度化・DXを追求している。趣味はプログラミング、水泳、ピアノ。

名称	セールステック・デジタルマーケティング・バックオフィス DXカンファレンス SaaS・クラウド活用、DXによる部門別業務課題の解決 【DAY1 セールステックデイ】
日時	2021年6月23日（水）13:00 - 16:30
形式	Webセミナー（Live配信）
協賛	株式会社ヤプリー 株式会社キーエンス 株式会社ヌーラボ 株式会社ヒューマンセントリックス ワンマーケティング株式会社 ソフトバンク株式会社 株式会社LegalForce Sansan株式会社 株式会社インフォマート LINE株式会社
事前登録者数※	単日576名 / 3日間合計1049名
実視聴者数※	単日414名（72%） / 3日間合計707名（67%）
平均視聴時間	2時間7分（全3時間30分の60%）
URL	https://www.sbbi.jp/eventinfo/63740/

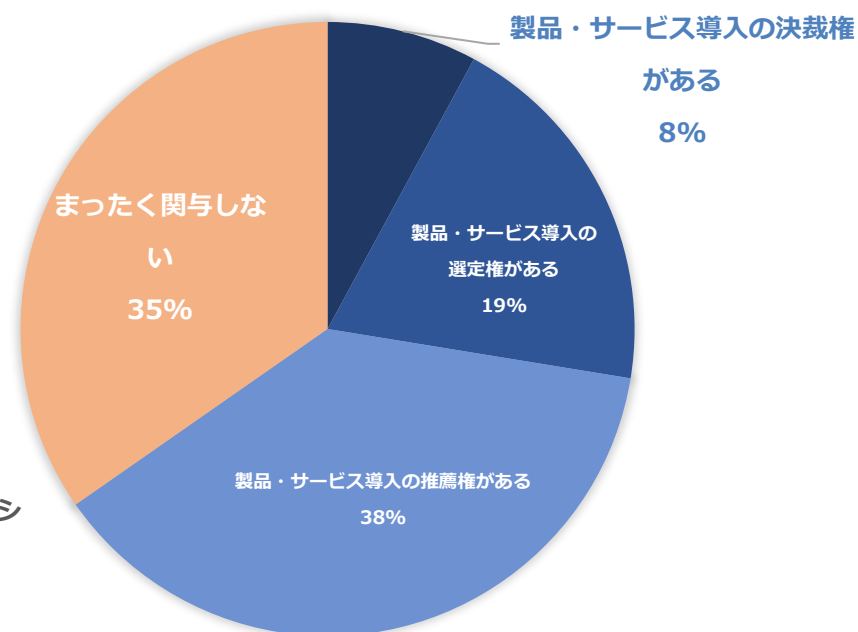
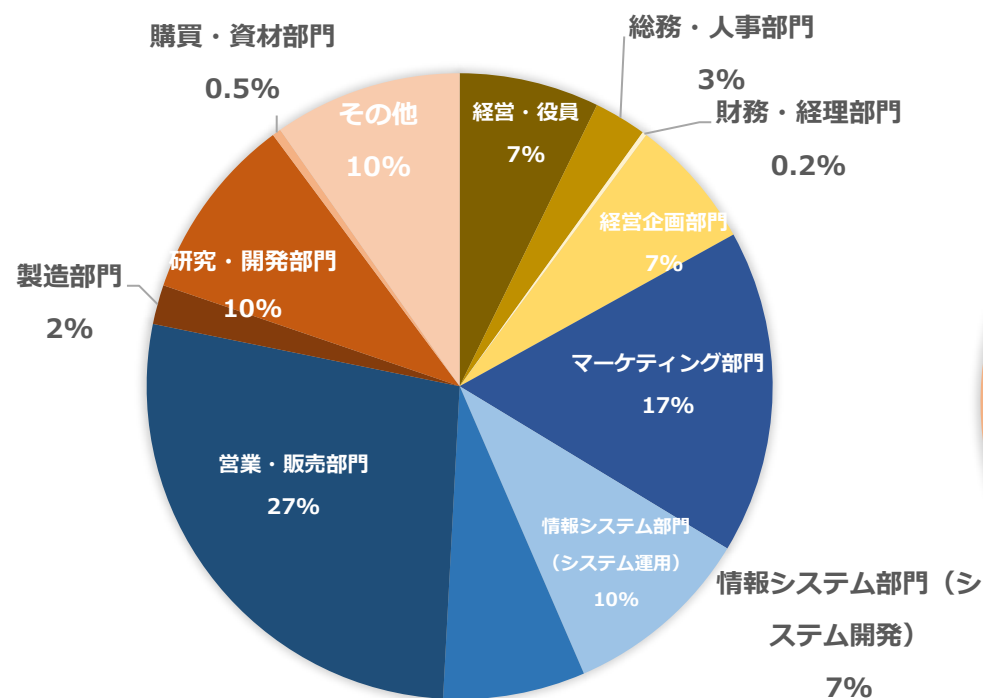
※異なるアドレスによる重複受講者15名を含む

前回受講者属性

営業・マーケティング部門のセールス・マーケティングDX関連サービスの決裁権者を中心に集客してまいります。

営業27% マーケティング17%
情報システム17% 経営・経営企画14%

サービス決裁権・選定権27%
サービス推薦権38%



セールスストック・デジタルマーケティング2021
参加登録者576名より

スポンサー特典（１）セミナー協賛

(1) セミナー講演枠

- ・30分間の講演枠をご提供します。
- ・弊社指定の会場でLive配信を行います。（事前収録や支給動画配信も可）



(2) 視聴者からの質問/アンケート回答

- ・講演中に視聴者から質問を受け付けます。
- ・貴社講演終了後に、アンケートを実施します。(最大5問)



(3) 資料配布・アーカイブ動画配信

- ・登録者向けに、資料・動画の閲覧ページをご案内します。
- ・講演資料1点+製品資料3点+アーカイブ動画が掲載可能です（任意）
- ・登録者のみにご案内し、視聴ログは収集しません。



(4) 事前登録者・視聴者データのご提供

- ・ 個人情報提供に同意いただいた登録者リストをご提供いたします。
 名刺情報（氏名/勤務先/部署/役職/勤務先住所/TEL/メールアドレス）
- ・ 当日の視聴結果・アンケート回答を別ファイルでご提供します。
- ・ 開催報告書をご提供します。

[illegible]

Figure 1 displays a 3x3 grid of sample slides from a presentation. The slides are as follows:

- Slide 1 (Top Left):** A title slide with a large image of a crowd and the text "Lecture 1" and "Introduction to the course".
- Slide 2 (Top Middle):** A table of contents slide with a list of topics and their corresponding slide numbers.
- Slide 3 (Top Right):** A list of names and their corresponding slide numbers.
- Slide 4 (Middle Left):** A list of bullet points.
- Slide 5 (Middle Middle):** A list of names and their corresponding slide numbers.
- Slide 6 (Middle Right):** A list of bullet points.
- Slide 7 (Bottom Left):** A list of names and their corresponding slide numbers.
- Slide 8 (Bottom Middle):** A list of bullet points.
- Slide 9 (Bottom Right):** A list of names and their corresponding slide numbers.

スポンサー特典（2）オンライン特集

共用コンテンツ

- ・基調講演/特別講演のレポート記事/動画を掲載（許諾の取れたもののみ）
- ・個人情報提供に同意した閲覧者リードを全スポンサーに提供
- ・閲覧時のアンケートは、規定の設問1問のみ（カスタマイズ不可）
- ・個別コンテンツでは獲得しにくいターゲットにも幅広くリーチ



個別コンテンツ

- ・各スポンサーのレポート記事/動画を掲載
- ・閲覧者リードは、そのスポンサーのみに提供
- ・閲覧時のアンケートは、最大2問 設定可能
- ・貴社ソリューションに関心の高いリードを獲得



※セミナースポンサーは通常、ホワイトペーパー掲載はありません。
※オンライン特集のみ協賛スポンサーは、別途記事取材を行い、ホワイトペーパーも掲載します。
※作成した記事は、リード収集期間終了後、二次利用が可能です。
※撮影動画の納品や、レポート記事写真の別撮りには、別途オプション費用（各10万円 税別）がかかります。

※獲得リード情報には、名刺情報（氏名/勤務先/部署/役職/勤務先住所/TEL/メールアドレス）と、アンケート回答、コンテンツ閲覧履歴が含まれます。
※共用リードと、個別リードは、別リストとしてリードダウンロードセンター経由でご提供され、掲載後、リアルタイムに確認・ダウンロードが可能です。
※共用リードと、個別リードの獲得比率は通常7：3程度です。個別リードについては、保証数の3割以上の獲得を保証します。
※共用コンテンツの掲載内容については事前の確認/校正はできません。講師の都合により掲載開始は変動します。個別コンテンツと公開タイミングが異なる場合もございます。
※当企画書後半の「オンライン特集 補足事項」もご確認ください。

スポンサーメニュー

スポンサー プラン	セミナー				オンライン			合計獲得 リード	企画料金 (税別)	早期割引 (税別)
	セミナー 講演枠	講演 アンケート	資料/動画 配信	登録者 リード	共用 コンテンツ	個別 コンテンツ	閲覧者 リード			
プラチナ	基調講演 直後枠	○	○	800名想定	レポート記事 /動画	レポート記事 /動画	150~300 名想定	1100名保証	300万円	270万円
ゴールド	○	○	○	800名想定	レポート記事 /動画	レポート記事 /動画	100~150 名想定	950名保証	250万円	225万円
シルバー	○	○	○	800名想定	—	—	—	800名想定	200万円	180万円
ブロンズ	—	—	○	800名想定	—	—	—	800名想定	180万円	—

オンライン特集のみ協賛ご希望の場合はP.12をご覧ください

※ご請求はセミナー開催月末日付となります。（別途お取引条件がある場合を除く）

※一次締切前に正式発注をいただきますと、早期割引が適用されます。

※プラチナ、ゴールドは、セミナーと、オンライン特集の合計で獲得リード数を保証します。セミナーで保証数を達成した場合、オンライン特集の獲得数は下限値の50になります。

※プラチナ、ゴールドは、ご希望があればホワイトペーパーを3点まで掲載可能です。

※ブロンズ、特集ブロンズはセミナーが不成立の場合はお申込みいただけません。

※獲得リードの属性は保証されません。当該テーマに関心の高いリードをノンセグメントで集客します。

※当企画書後半の「リードダウンロードセンター利用規約」「データ利用規約」「キャンセル規定、免責事項」もご確認ください。

スケジュール

※お申し込み後、詳細なスケジュール・準備要項・来館案内（スピーカーズマニュアル）をご案内します。

セミナー	
一次締切日	2023年5月1日(月)
講演概要提出	開催日から約6週間前
集客サイトオープン	開催日から約5週間前
講演環境の回答締切	開催日から約2週間前
協賛申込 最終締切日	2023年7月10日(月)
ダウンロード用資料提出締切	開催日から約1週間前
アンケート設問提出締切	開催日から約1週間前
※収録動画/当日投影動画 入稿締切	開催日から約1週間前
投影用スライドデータ入稿締切	開催日から約3営業日前
開催日(Live配信)	2023年7月25日(火)-26(水)
事前登録者・視聴者データのご提供	開催日から3～5営業日後

オンライン	
レポート記事 初稿	開催日から約3～5週間後
レポート記事 校正お戻し（原則2回まで）	初稿から約1～2週間後に公開
リード収集期間	想定集客期間：2～3か月
※共用コンテンツと個別コンテンツの公開のタイミングは異なる場合があります。	

オンライン特集のみ協賛 最終締切日	2023年8月28日(月)
※オンライン特集のみ協賛のスケジュールは別途ご案内致します。	

アーカイブ動画について

セミナーの講演動画を、以下のような方法でアーカイブ配信いたします。

対象スポンサー	訴求対象	掲載時期	掲載方法	視聴ログ/レポート リード収集	セミナー動画	関連資料
全スポンサー	セミナー事前登録者	開催3～5営業日後	非公開サイトに掲載	なし	○	講演資料 + 3点
プラチナ/ゴールド	ビジネス+IT会員	開催1ヶ月後	会員限定コンテンツ として掲載	閲覧者情報を リードとして提供	○	-
シルバー/ブロンズ	ビジネス+IT会員	開催1ヶ月後	会員限定コンテンツ として掲載	なし	○	-
セミナー動画のアーカイブ配信を希望しない場合はその旨お知らせください。						

※原則として内容の編集は行いません。

※掲載不可の場合、弊社担当までご連絡ください。

※シルバー/ブロンズスポンサーで、セミナー動画でリード収集をしたい場合は、別途お問い合わせください。

※セッション動画のファイル納品には別途費用(10万円、税別)がかかります。

※動画は特に指示のない限りアーカイブ掲載されます。掲載終了をご希望の際は担当までご連絡ください。

Webセミナー企画 補足事項

撮影についてはコロナ・パンデミックの状況を配慮し、講演者様の感染予防策を十分に行ったうえで撮影・配信し、スタッフの衛生管理等も徹底いたします。ご講演者様はマスク着用で問題ありません。また控室では「三密」を避ける環境づくりに努めます。

収録会場は新型コロナウイルスの影響で急遽変更となる可能性がございますのでご了承ください。

当日収録会場へ講演者様がお来館いただけない場合は、以下のいずれかで対応いたします。

- ・ 自社やご自宅で録画した動画と音声データを事前にご支給いただき、疑似Live配信します。
- ・ ZoomやTeamsによるリモート事前収録を行い、疑似Live配信します。

※録画動画を疑似Live配信する場合、リアルタイム性が損なわれ、
離脱率が若干高まる可能性がございます。予めご了承ください。



◆Webセミナーにおける配信障害の可能性につきまして

ビジネス+ITのWebセミナーは「直伝Go Stream」 / 「LOGOSWARE GigaCast」を利用しています。

回線状況や視聴者の環境、配信システムや機材環境の障害によって、映像および音声の不良または中断が発生する可能性があります。その際は以下のとおり対応します。予めご了承くださいますようお願いいたします。

- ・ 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、視聴側の環境における障害：これらに起因する視聴不良のお問い合わせがあった場合、メールにて動画アーカイブをご案内するなど、個別対応いたします。
- ・ 「直伝Go Stream」 / 「LOGOSWARE GigaCast」における障害、配信設備および機材における障害：これらの障害が発生した場合は、直ちにバックアップ環境による配信を試みます。また視聴画面において障害発生を通知するとともに、後日メールにて動画アーカイブをご案内いたします。

よくあるご質問

ビジネス+IT主催セミナーに関する、詳しい質問内容は[こちらのページ](#)にまとめています。

以下にその一部をご紹介します。

Q：仮押さえをしたい

A：協賛枠については、正式発注予定を前提として、一次締切日前に限り最大で1週間、枠の確保が可能です（社内稟議などで正式発注に時間がかかる場合など）。ただし、講演順については、スポンサーランク順・正式発注順となります。また仮押さえ企業として、他の検討企業に社名を開示させていただきます。

Q：複数社で協賛したい

A：事前にご相談ください。メーカー様のマーケティングファンドで、販売パートナー様が講演・リード獲得をすることなどが可能です。そのような関係にない企業が1つの枠を共同で購入し、リードをシェアすることはできないので、事前に弊社営業にお問い合わせください。

Q：Live配信の日程に講演できない/事前収録をしたい

A：事前収録のための手順をご案内します。発注時にご相談ください。

Q：講演中にデモを行いたい

A：配信トラブル回避の観点から、原則として当日のデモ実施は承れません。事前にデモ動画を作成し、事務局にご提出ください。

Q：Live当日にリモートで登壇することは可能ですか

A：承れません。

Q：受講者とのQ&Aは可能ですか？

A：リアルタイムのQ&Aは行っておりません。視聴者が、質問欄に質問を投稿した場合、リスト納品時に、質問が記載されて納品されます。

Q：視聴後アンケートについて

A：アンケートは最大5問、設定可能です。

種別は、単一回答（ラジオボタン）、複数回答（チェックボックス）、自由回答（フリーテキスト）などが利用可能です。

※離脱防止のため(1)、単一回答形式の設問には「その他」や「どれにもあてはまらない」といった選択肢を設定いただくようお勧めします。

※離脱防止のため(2)、自由回答設問は最終設問に設定してください。

オンライン特集 料金・スケジュール

スポンサー プラン	オンライン特集			企画料金 (税別)
	共用 コンテンツ	個別 コンテンツ	閲覧者 リード	
特集プラチナ	共用記事 /動画	取材記事/ホワイト トペーパー3点	250名保証	150万円
特集ゴールド	共用記事 /動画	取材記事/ホワイト トペーパー3点	150名保証	100万円
特集ブロンズ	共用記事 /動画	—	100名保証	80万円

スケジュール	
一次締切日	2023年7月10日(月)
共用コンテンツの掲載	セミナー終了から8週間前後で掲載
個別 取材記事の掲載	要望シート入稿から6週間前後で掲載
個別 ホワイトペーパーの掲載	入稿から2～3週間前後で掲載
リード収集期間	想定集客期間：2～3か月
※共用コンテンツと個別コンテンツの公開のタイミングは異なる場合があります。	

オンライン特集のみ協賛 最終締切日	2023年8月28日(月)
※一次締切を過ぎてから参加の場合、共用リードの獲得が先行して開始されます。	

※ご請求はコンテンツ掲載開始月末日付となります。（別途お取引条件がある場合を除く）取集期間終了後も各コンテンツは掲載され続けます。PVレポートはありません。

※特集ブロンズは、上位プランのお申し込みがない場合、お申込みいただけません。

※個別コンテンツの掲載位置は、スポンサーランク順となります。同ランクの場合は申込順となります。

※BIT主催セミナーとセットになっているオンライン特集においては、セミナーの基調講演/特別講演の内容が、特集記事（共用記事）になります。どの講演の記事が掲載されるかは、決定し次第ご案内が可能ですが、具体的な講演内容/記事内容については、事前に開示することはできません。場合によっては、講演企業が利用しているサービスの中で他社の情報などが含まれる場合がありますが、当該テーマに関心を持つ読者にとって有益な情報として扱われますので、内容について変更のご要望はお受けできません。

※獲得リードの属性は保証されません。当該テーマに関心の高いリードをノンセグメントで集客します。

※当企画書後半の「リードダウンロードセンター利用規約」「データ利用規約」「キャンセル規定、免責事項」もご確認ください。

オンライン特集 個別コンテンツ スケジュール

ホワイトペーパー

掲載するPDFデータ（完成データ）をメールにてお送りください。
おおよそのスケジュール目安は以下の通りです
（★印は広告主様側のタスク）

PDFデータ入稿（各営業日15時まで・それ以降は翌営業日扱い）★

6～7営業日後 掲載ページ初校

7～8営業日後 初校お戻し★

8～9営業日後 念校提出

9～10営業日後 念校お戻し・校了★

11～12営業日後 掲載開始

※繁忙状況や内容によりスケジュールは変動する場合がございます。

※校正は2回までとなります。修正指示は、お送りする校正用WORDファイルに直接赤字を入れてお戻しください。後述の通り、ビジネス+ITが作成したタイトル・リード文に大幅な修正が入る場合・制限がある場合は、再見積りが必要となる場合がございます。

※同時に4本以上入稿の場合は、掲載スケジュールを分けてご案内いたします。

タイアップ記事

ご希望の取材日程の2週間前を目安に取材要望シート(※)をご提出ください。
おおよそのスケジュール目安は以下の通りです（★印は広告主様側のタスク）

取材2週間前 取材日程候補・取材要望シートの提出 ★

取材1週間前 取材項目案の提出

取材2営業日前 取材項目案の承認★

取材当日 1.5時間前後★

取材9営業日後 初校の提出

取材11営業日後 初校お戻し★

取材13営業日後 再校提出

取材14営業日後 再校お戻し★

取材15営業日後 校了

取材17営業日後 掲載開始

※繁忙状況や内容によりスケジュールは変動する場合がございます。

※取材は、オフィス（都内前提）か、弊社スタジオ、オンライン取材のいずれかで実施。取材時間は1～1.5時間想定です。編集部員、ライター、カメラマン、営業担当が3～4名で伺います。オンライン取材の場合は、別途、手元音声の録音や、写真素材の提供 or 別日程での撮影をお願いいたします。

※取材前のブリーフィングは実施しません。訴求したい内容については、事前に取材要望シートや関連資料を送付することでインプットしてください。また、弊社からの取材項目案は必ずご確認いただき、必要な調整等を行ったうえで取材2営業日前までにご承認ください。

※取材要望シートはこちらからご確認ください。<https://s.sbbt.jp/362XEfO>

※事前にお送りする取材項目案に沿って記事を作成しますので、初稿時に大幅なリライト指示は承れません。修正回数が増える場合は別途費用をいただくか、修正をお断りする場合がございます。

※校正は2回までとなります。修正指示は、お送りする校正用WORDファイルに直接赤字を入れてお戻しください。

※オンラインリードで作成する記事は販促物（Web・紙）への二次利用が可能です（費用含む）。Web利用はリード収集期間終了後でお願いいたします。

オンライン特集 補足事項

お見積り補足事項

※掲載時のタイトル・リード文は、ビジネス+ITが独自に作成します。原則として、製品カット/テクノロジーカットではなく、読者のビジネス課題や興味関心に沿うような表現を行います（著名企業の事例ホワイトペーパーなどは、企業名をタイトルに利用する場合もございます）。ビジネス+ITが作成したタイトル・リード文に大幅な修正が必要な場合は、再見積りが必要となることがあります。

※お見積りに記載の期間での保証数達成を想定していますが、万が一期間内に未達の場合は期間を延長して集客します。集客状況によっては、閲覧した読者に抽選で弊社からAmazonギフトを進呈するキャンペーンを実施する場合があります。

※ご請求は一括で、コンテンツ掲載開始月となります（別途お取引条件がある場合を除く）。

※リード収集期間終了後もコンテンツは継続公開されます（別途ご指定がある場合を除く）。ただし獲得リードは提供されません。

※集客誘導メールの配信枠・原稿内容・配信時期は、弊社に一任いただきます。状況により集客枠は随時変動するため、集客計画の事前提示は対応できません。また、終了後のレポートのご提出もございません。

※「LDC利用規約」「データ利用規約」に同意いただく必要がございます。

（リードダウンロードセンター初回アクセス時に画面上で同意ボタンを押下）

※正式なご発注後のキャンセルは、キャンセル規定が適用されます。

リード情報について

※オンライン特集において、提供するリードに含まれる情報は以下のとおりです。

- ・コンテンツ閲覧日時（初回閲覧日時と、最終閲覧日時のみ）
- ・名刺情報（氏名/勤務先/部署/役職/勤務先住所/TEL/メールアドレス）
- ・コンテンツ閲覧履歴
- ・アンケート回答結果（共用記事は媒体が指定の1問。個別コンテンツは2問まで※指定がない場合はデフォルト設問1問）

※名刺情報以外に、BIT会員情報として保有している属性項目（業種/従業員数など）は開示されません（一部、属性保証型の企画を除く）。

※関係者（出稿主企業 ※グループ企業は含まず）や、不誠実なリード、個人、学生などは、一時的にリードに含まれますが、弊社のチェックか、無効リクエストをいただいた場合はリストから消し込み、保証数にカウントされません。フリーアドレスの登録は保証件数に含まれます。

獲得リードにアプローチする際には『ビジネス+ITに掲載された「コンテンツ名・URL」を、規約に同意いただき閲覧した読者の方にご連絡しています』という趣旨をお伝えください。

獲得リードは、「ビジネス+ITリードダウンロードセンター」からご確認・ダウンロードいただけます。リードダウンロードセンターのアカウントは、広告主企業のご担当者様1名のみに発行いたします（グループメール不可）。広告主企業のご担当者様以外にアカウント発行を希望される場合、広告主より「子ID発行申請書」をご提出いただく必要がございます。リードダウンロードセンターの利用方法については別途資料をご用意しております。

※共用リードと、個別リードは、別々のリストとして提供され、若干の重複を含む場合がございます。また共用リードについてはシステムの仕様上、件数報告メール配信がないため、定期的にリードダウンロードセンターにアクセスしご確認をよろしくお願い致します。

リードダウンロードセンター（LDC）利用規約

リードダウンロードセンター利用規約 ビジネス+ITリードダウンロードセンター利用規約書

「ビジネス+ITリードダウンロードセンター」（以下「LDC」という）は、SBクリエイティブ株式会社（以下「SBCR」という）の運営・提供する情報サイト「ビジネス+IT」（関連サービスを含み、以下「ビジネス+IT」という）を利用する個人（以下「ビジネス+IT読者」という）が提供するアンケート回答、個人情報その他の各種情報（以下「読者提供情報」という）を取得することに対するサービスです。LDCのご利用につきましては、以下の「ビジネス+ITリードダウンロードセンター利用規約書」（以下「本規約」という）をお読みの上、ご同意いただく必要がございます。

第1条 規約の範囲および変更

1. 本規約は、SBCRが提供するLDCの利用に関し、LDCの利用登録者（以下「LDC利用者」という）とSBCRとに生ずる権利義務その他LDCの利用条件を規定することを目的とし、またSBCRが別途定める募集要項（掲載ユーザー・禁止事項等、その名称を問わない）は、それぞれ本規約の一部を構成するものとします。
2. LDC利用者は、LDCの利用にあり、本規約の適用に同意することとし、万が一異議がある場合は利用しないものとします。
3. SBCRは、事前に通知することにより本規約を変更できます。本規約を変更する場合は、変更後の本規約の施行時期および内容をLDC（もしくはその代替となるWebサイトを含む、以下同様。）上で掲示その他の適切な方法により周知またはLDC利用者へ通知します。LDC利用者は、規約変更後にLDCを利用することをもって、変更後の本規約に承諾したものとみなされます。但し、法令上LDC利用者の同意が必要となるような内容の変更の場合は、SBCR所定の方法でLDC利用者の同意を得るものとします。

第2条 利用料金

LDCの利用料金は、原則無料です。

第3条 ユーザーID・パスワード

1. LDCへの利用登録（以下「利用登録」という）に際しては、LDC利用者のユーザーIDとして、利用登録を申込みれた担当者のメールアドレスを利用させていただきます。なお、このメールアドレスは、当該利用登録を申し込んだ方の所属する法人等組織が取得利用しているドメインを用いたものとします。また、メールアドレスを複数の利用者が共用するメールアドレスを利用してはならないものとします。
2. LDC利用者には、利用登録の申し込み後、パスワードが付与されます。LDC利用者は、パスワードを真実、謙遜、その他一切利用させてはなりません。
3. LDC利用者は、ユーザーID・パスワードの管理責任を負い、これらを利用して行われた行為は、LDC利用者の過失によるか否かを問わず、すべてLDC利用者の行為とみなされます。SBCRはユーザーID・パスワードの管理、不正利用などから生じた損害を賠償いたしません。万が一、自分のユーザーID・パスワードが無断で第三者に利用されたと思われる場合、もしくはユーザーID・パスワードを第三者に漏洩した恐れがある場合は、ただちにSBCRへ通知するとともに、LDCの登録内容を修正するなど速宜対応してください。

第4条 ユーザーIDの設定

1. LDC利用者は、LDC利用者によるLDCの利用の便宜を図ることを目的として、LDC利用者のユーザーIDを管理者IDとする子ID（以下「子ID」という）の設定を申請することができます。子IDの設定に際しては、SBCRが別途定める範囲において、LDC利用者の指定する方を設定することができます。
2. LDC利用者は、当該子IDの利用者（以下「子ID利用者」という）に対し本規約における自己と同等の義務を課し、遵守させる義務を負うとともに、子ID利用者によるLDCの利用に関する一切の行為についてSBCRに対し責任を負うものとします。また、子ID利用者の行為によりSBCRが損害を被った場合は、その損害を賠償するものとします。
3. LDC利用者は、LDCの利用に関し、LDC利用者と子ID利用者とに間に疑義、紛争等が生じた場合、当該LDC利用者の責任と費用でこれを解決するものとし、SBCRに一切迷惑をかけないものとします。

第5条 通知・連絡

1. SBCRは、LDC利用者に対する通知または連絡を、LDCでの掲示、SBCRへ届け出たメールアドレスあてのメールにより行うことができます。なお、LDC利用者が届け出たメールアドレスあてにSBCRが通知または連絡を行った場合、SBCRからの通知または連絡は本規約の送付をもって当該メールが通常到達すべきときに到達したものとみなします。SBCRは本項に基づく措置によりLDC利用者およびその他の第三者（子ID利用者等）に対して損害を被るおそれがある場合、以下本契約において同じ）に生じた責任を負いません。
2. LDC利用者は、LDCに関する問い合わせなどSBCRに対して通知または連絡を行う場合は、SBCRの指定する窓口あてのメールまたは問い合わせフォームがある場合は当該問い合わせフォームにより行うものとします。
3. 前各項の規定にかかわらず、通知または連絡の方法についてSBCRが別途定めた場合は当該方法によるものとします。

第6条 利用環境等

LDC利用者は、自己の費用と責任において、LDCを利用するために必要となる通信機器や設備等の利用環境を準備・維持するものとします。

第7条 禁止事項

- LDC利用者は、以下の各号のいずれかに該当（該当するとSBCRが判断した場合を含みます）してはならないものとします。SBCRはLDC利用者が以下の各号のいずれかに該当した場合、LDC利用停止措置（子ID利用者によるLDC利用の停止を含む）を行うことができます。LDC利用者は、SBCRの行う措置に関し、何らの異議もとめないものとします。SBCRは本項に基づく措置によりLDC利用者およびその他の第三者（子ID利用者等）に対して損害を被るおそれがある場合、以下本契約において同じ）に生じた責任を負いません。
- (1) 利用登録した者が実在しない場合
 - (2) 利用登録内容に虚偽の申告があった場合
 - (3) 過去に本規約、その他SBCRの提供する他のサービスの利用規約等に違反したことがあることが判明したとき
 - (4) 反社会的勢力（暴力団、暴力団員、暴力団準構成員、暴力団関係企業、総会屋、社会運動等組織等）、特殊知能暴力集団、およびこれらに準じるもの）であることが判明したとき、または反社会的勢力との関係が明らかになったとき
 - (5) 法令に違反し、公序良俗に反する行為を行った場合
 - (6) 利用登録時に、当該情報の信頼性が低い、または虚偽の事項を登録したとSBCRが判断した場合
 - (7) 利用登録したメールアドレス、その他の連絡先あての連絡が一定期間以上わたって不通の状態が続いた場合
 - (8) LDCの利用が一定期間以上わたって行われなかった場合
 - (9) プログラム等の複製、ウイルスエングニアリング、解読、ユーティリティの作成・頒布等の行為を行った場合
 - (10) サブウェア、スプレッドシート、コンピュータウイルス等の有害なコンピュータプログラムなど登録を行った場合
 - (11) 他のLDC利用者またはビジネス+IT読者・SBCRもしくは第三者の財産・名譽、プライバシー、肖像権、知的財産権・その他の権利を侵害する行為を行った場合
 - (12) 他のLDC利用者またはビジネス+IT読者のメールアドレス、ユーザーIDまたはパスワードなどの不正利用、譲渡・販売する行為を行った場合
 - (13) 第三者に成りすます行為を行った場合
 - (14) LDCのネットワークまたはシステム等に過度な負担をかけた場合（IS）SBCRのネットワークまたはシステム等への不正アクセスを行った場合
 - (15) LDC、ビジネス+ITその他SBCRの運営するサービスの提供、運営を妨害する行為を行った場合
 - (16) その他本規約に違反し、SBCRが是正催告後も是正が認められないとき
 - (17) 前各号の行為を直接または間接に惹起し、または容易にする行為を行った場合
 - (18) 前各号の行為を試みた場合
 - (20) その他SBCRが不適切と認めた行為を行った場合

第8条 読者提供情報の取扱いについて

1. LDC利用者は、LDCを利用して取得した読者提供情報のうちビジネス+IT読者の個人情報、ビジネス+IT読者から許諾された使用範囲内に限定して利用するものとします。
2. LDC利用者は、LDCを利用して取得した読者提供情報のうちビジネス+IT読者の個人情報を善なる管理者の注意義務をもって管理し、前項の利用目的遂行に必要な業務委託を除き、第三者に開示してはならないものとします。
3. LDCで読者提供情報を取得するにあたり、SBCRが別途定める「データ利用規約」への同意が必要となる場合があります。その場合、LDC利用者はデータ利用規約に同意のうえ当該読者提供情報を取得するとともに、当該読者提供情報を取扱うにあたってはデータ利用規約を遵守するものとします。
4. LDC利用者は、事前にLDC利用者またはLDC利用者が所属する法人等組織のプライバシーポリシーが掲載されているURLおよびプライバシーポリシーの内容をSBCRが定めた手順でビジネス+IT読者に通知しなければならないものとします。
5. LDC利用者は、LDCを利用して取得したビジネス+IT読者の読者提供情報の利用に際し、SBCRがビジネス+IT読者をはじめとする第三者から権利侵害等を主張された場合には、自己の責任と費用をもって、当該紛争を解決するものとします。但し、当該紛争がSBCRの責に帰する事由に起因する場合はこの限りではありません。
6. SBCRは、読者提供情報についてバックアップを行う義務を負わないものとし、LDC利用者は自己の責任においてバックアップを行うものとします。

第9条 LDC利用者の個人情報の取扱い

1. LDC利用者は、利用登録時にSBCRに提供した LDC利用者の個人情報、SBCRのデータベース（以下、「データベース」という。）に蓄積されます。 LDC利用者は、SBCRがデータベースを本条第3項に定める利用目的の範囲内でSBCRが利用することを承諾します。
2. SBCRは、法令等に基づき開示が要求される場合を除き、LDC利用者の個人情報を本人への承諾なしに第三者に開示、または提供しません。
3. SBCRは、LDC 利用者の個人情報、LDC 利用登録、認証、本人確認、業務上の連絡、ビジネス+IT 読者からの問合せに対する通知その他、これらに関連する業務の目的に利用します。
4. LDC利用者が利用登録の抹消を希望するときは、SBCR所定の連絡窓口への申し出を行うものとします。
5. SBCRは、LDC利用者より利用登録抹消の申し出を受理した場合、当該LDC利用者が登録した個人情報をデータベースから削除します。ただし、ビジネス+IT読者からの問合せに対応するために必要な情報、および前条に基づきSBCRに利用を許諾された個人情報はその限りではありません。また、バックアップデータには、一定期間、当該LDC利用者に関する個人情報が残存してしまう可能性があることを予めご了承ください。
6. LDC利用者の個人情報の取扱いについては本規約によるほか、SBCRが別途定めるプライバシーポリシーによるものとし、SBCRはLDC利用者の個人情報を本規約および当該プライバシーポリシーに従って取り扱うものとします。

第10条 登録の抹消等

1. LDC利用者が以下の各号記載事由の一に該当しているとSBCRが判断した場合は、SBCRは第7条に定める措置のほか、または当該措置とともに、当該LDC利用者の利用登録の抹消を行う権利を有するものとします。なお、当該利用登録の抹消に際し、SBCRはLDC利用者が有するすべての利用登録、および関連する子IDについても利用登録を抹消する権利を有するものとします。SBCRは本条に基づき行う措置によりLDC利用者その他第三者に生じた損害について一切責任を負いません。
- (1) 本規約のいずれかの条項に違反した場合
- (2) 支払停止もしくは支払不能となり、または破産手続開始、民事再生手続開始、会社更生手続開始、特別清算開始もしくはこれらに類する手続の開始の申立てがあった場合
- (3) その他LDC利用者によるLDCの利用または利用登録の継続を適当でない当社が判断した場合2. SBCRは、本規約またはSBCR が定める諸規定に別途定めがある場合を除き、利用登録の抹消後には、読者提供情報を保持する義務を負わないものとします。

第11条 登録情報の確認・更新

1. LDC利用者は、利用登録情報に変更があった場合は遅滞なくSBCRに通知するとともに、SBCR所定の変更手続を行うものとします。SBCRは、LDC 利用者からの利用登録情報更新の申し出を受理した後、速やかに当該LDC利用者に関する利用登録情報の更新を行います。
2. SBCRは、LDC利用者が利用登録情報の更新を怠ったことで被った不利益については一切責任を負いません。

第12条 登録者の変更

LDC利用者は、退職、異動などの事由によりLDCを利用する担当者を変更する必要が生じた場合は、事前にSBCR所定の連絡窓口へその旨のお申し出をいただくことが必要です。

第13条 LDC等の変更や休止

SBCRはLDC利用者の事前の通知なく、LDCおよびビジネス+ITの内容の全部または一部を変更または提供の中断、停止、休止を行うことがあります。

第14条 SBCRの賠償責任の制限

LDCの利用についてSBCRは、当該利用がLDC利用者の需要に適合するか否か、LDCの提供に不具合やエラーや障害が生じないか否か、LDCを通じて得られる情報等の適性・正確性・適時性、ソフトウェアの不具合やバグが修正されるか否か、などについては最大限の努力をしますが一切保証しておりません。LDC利用者はこれらに関し、LDC利用者自身の責任においてご利用頂きますようお願いいたします。LDC 利用者は、LDC利用者が LDCを利用して結果LDC利用者に生じた損失・損害（データの破損、消失、改変などを含みます）等ならびにLDCおよびビジネス+IT に関連して生じたいかなる損害・損失等についても、それらがSBCRの故意または重大過失により生じた場合を除き、SBCRが一切賠償責任を負わないことと同意します。

第15条 LDC利用者の賠償責任

1. LDC利用者が本規約に違反し、SBCRに対し損害を与えた場合、LDC利用者はSBCR に対し、SBCR が被った損害（損害対応に要した調査費用、裁判費用および弁護士費用を含みます）の一切を賠償する責を負うものとします。
2. LDC利用者が、LDCの利用によって第三者に対して損害を与えた場合には、当該LDC 利用者の責任と費用でこれを解決するものと、SBCRは何ら責任を負いません。

第16条 譲渡禁止

1. LDC利用者は、本規約に基づき生じた権利義務の全部または一部を、SBCRの事前の書面承諾なく第三者に譲渡し、もしくは担保に供してはならないものとします。
2. SBCRは、LDCにかかるとする事項を他社に譲渡した場合などSBCRが必要と認めた場合は、LDC利用者に通知することにより、本規約に基づく契約上の地位、本規約に基づき生じた権利義務およびLDC利用者の利用登録情報を第三者に譲渡することができるものとし、LDC利用者は、かかる譲渡につきあらかじめ同意したものとします。

第17条 第三者委託に関する保証

LDC利用者が、第三者の委託を受けて個人情報を収集する者である場合、LDC利用者は、当該第三者が本規約を承諾し、遵守することを保証するものとします。

第18条 分離可能性

本規約のいずれかの条項またはその一部が無効または執行不能と判断とされた場合であっても、本規約の残りの部分は引き続き完全に効力を有するものとします。

第19条 準拠法、合意管轄

1. 本規約の準拠法は日本法とします。
2. 本規約に関連して SBCRとLDC利用者との間で紛争が生じた場合は、その新拠に応じて、東京簡易裁判所もしくは東京地方裁判所を第一審の専断的合意管轄裁判所とします。

以上

2022 年 8 月 28 日改定
2025 年 11 月 6 日改定
2014 年 8 月 22 日改定
2014 年 11 月 22 日改定
2013 年 4 月 1 日制定

データ利用規約（セミナー / オンラインリード）

データ利用規約（SBクリエイティブ主催セミナー）

この規約（以下「本規約」という）には、「ビジネス+ITリードダウンロードセンター」（以下「LDC」といいます）にてSBクリエイティブ株式会社（以下「SBCr」といいます）がLDC利用登録者（以下「LDC利用者」といいます）に対して提供する下記1. 記載のデータ（以下「本データ」といいます）に関する利用条件が定められております。データの取得及び利用に際しては、本規約の全文をお読みいただいたうえで、本規約に同意いただく必要があります。

1. 本データの詳細

年 月 日開催の「●●●」（以下「本セミナー」といいます）への事前登録時に、SBCr及び本セミナー協賛企業であるLDC利用者に対し、以下の事項に同意した方の個人情報です。

<個人情報取扱について>

- ・本セミナーにお申し込みくださいますと、お客様の個人情報は、SBクリエイティブ株式会社から本セミナー協賛企業各社に提供されます。なお、提供される個人情報には、本セミナーにおいてアンケートに入力いただいた内容や、本セミナーの視聴ログ（視聴時間）・チャット質問等の情報が含まれる場合があります。
- ・お客様の個人情報は、本セミナー協賛企業がお客様とのコンタクトおよび情報提供（Eメール、ダイレクトメール、FAX、電話によるご案内）、ならびに各社のプライバシーポリシー等に定める利用目的のために利用いたします。また、SBクリエイティブにおける個人情報の利用目的については、下記プライバシーポリシーをご参照ください。
- ・お客様の個人情報は、本セミナー協賛企業のプライバシーポリシー等の下で適切に取り扱われます。

本セミナー協賛企業及びそのプライバシーポリシー等についてはこちらをご参照ください。

【本セミナー協賛企業】

- 株式会社***（プライバシーポリシーリンク）、
- ***合同会社（プライバシーポリシーリンク）、
- ***株式会社（プライバシーポリシーリンク）、
- ほか（随時追加）

SBクリエイティブのプライバシーポリシー

<https://www.softbankcr.co.jp/ja/privacy/>

2. 本データ利用時の遵守事項

- ①LDC利用者は、本データを、本データの本人から同意を得た上記1. 記載の利用目的の範囲に限り利用できるものとします。それ以外の利用については、事前にSBCrの許諾を得るものとし、その利用は当該許諾に定めた条件に従うものとします。
- ②LDC利用者は、上記1. 記載の利用目的の遂行のために本データの取扱いを委託する場合を除き、本データのいかなる部分も第三者に対して利用・閲覧させてはならないものとします。また、LDC利用者は、外国にある第三者に本データを提供する場合であって、外国にある第三者への提供を認める旨の本人の同意を得る必要があるときは、別途自ら本人の同意を得るか、上記1. 記載の同意取得の際にSBCrに対して当該対応に必要な情報を提供してSBCrを通じて本人から同意を得ていなければ、当該第三者に対して本データを提供することはできないことを確認します。
- ③LDC利用者は、トラブルやその他の事情により、SBCrがいつでもLDC利用者における本データの利用を制限できることを了承するものとします。
- ④LDC利用者は、本データの漏えい、滅失又は毀損の防止その他の本データの安全管理のために必要かつ適切な安全管理措置を講じるものとします。LDC利用者の従業員に個人情報を取り扱わせるに当たっては、本データの安全管理が図られるよう、当該従業員に対する必要かつ適切な監督を行うものとします。
- ⑤LDC利用者は、本データ利用の際には、個人情報の保護に関する法律その他の適用法令及びそれらに関するガイドラインを遵守するものとします。

3. 特記事項

- ①LDC利用者は、本データを利用して、本データの本人へ情報提供をする際には、次の項目を明記するものとします。
- (1) 本セミナー事前登録時に<個人情報の取り扱いについて>に同意し、SBCr及びLDC利用者からの情報提供を希望された方に対し、LDC利用者の責任において情報提供していること並びに情報提供の目的
- (2) LDC利用者の基本情報（社名/メールアドレスなどの連絡先）。
- (3) 本人の求めにより情報提供の停止をすること、ならびに情報提供を希望しない場合の手続き方法。
- ②LDC利用者は、情報提供その他連絡を希望しない本データの本人に対しては、電子メールを含む如何なる方法によっても情報提供・連絡を行ってはならないものとし、また自己の保有する本データを消去し、一切の利用を停止するものとします。
- ③LDC利用者は、本データの利用に関して、LDC利用者もしくはSBCrに対し、本データの本人その他の第三者よりクレームの主張、損害賠償の請求等がなされた場合、又は本人その他の第三者との間において紛争等のトラブルが生じ、もしくは訴訟の提起がなされた場合は、LDC利用者の責任と費用負担にてこれを処理解決するものとし、SBCrに一切迷惑をかけないものとします。ただし、SBCrの責めに帰すべき事由に起因する場合はこの限りではありません。
- ④本規約に定めのない事項についてはSBCrの「ビジネス+ITリードダウンロードセンター利用規約」（以下「LDC利用規約」といいます）の定めによるものとします。また、本規約の定めとLDC利用規約の定めとが異なる場合は、本規約の定めが優先して適用されるものとします。

データ利用規約（オンラインリード）

この規約（以下「本規約」という）には、「ビジネス+ITリードダウンロードセンター」（以下「LDC」といいます）にてSBクリエイティブ株式会社（以下「SBCr」といいます）がLDC利用登録者（以下「LDC利用者」といいます）に対して提供する下記1. 記載のデータ（以下「本データ」といいます）に関する利用条件が定められております。データの取得及び利用に際しては、本規約の全文をお読みいただいたうえで、本規約に同意いただく必要があります。

1. 本データの詳細

SBCrのWebサイト「ビジネス+IT」上に掲載されたコンテンツ（「最初に公開したコンテンツURL」およびそれに関連する後日公開予定のコンテンツ）の閲覧に際し、以下の事項に同意した「ビジネス+ITプレミアム会員」の個人情報です。

<規約同意事項>

- ・規約に同意して閲覧するボタンをクリックすると、お客様の個人情報は、SBクリエイティブ株式会社から以下の提供先に提供されます。なお、提供される個人情報には、アンケートに入力いただいた内容、コンテンツの閲覧有無や閲覧時刻等の情報が含まれる場合があります。
- ・お客様の個人情報は、以下の提供先がお客様とのコンタクトおよび情報提供（Eメール、ダイレクトメール、FAX、電話によるご案内）、ならびに各社のプライバシーポリシー等に定める利用目的のために利用いたします。また、SBクリエイティブにおける個人情報の利用目的については、下記プライバシーポリシーをご参照ください。
- ・お客様の個人情報は、提供先のプライバシーポリシー等の下で適切に取り扱われます。

提供先及びそのプライバシーポリシー等についてはこちらをご参照ください。

【提供先】

- 株式会社***（プライバシーポリシーリンク）、
- ***合同会社（プライバシーポリシーリンク）、
- ***株式会社（プライバシーポリシーリンク）

SBクリエイティブのプライバシーポリシー

<https://www.softbankcr.co.jp/ja/privacy/>

2. 本データ利用時の遵守事項

- ①LDC利用者は、本データを、本データの本人から同意を得た上記1. 記載の利用目的の範囲に限り利用できるものとします。それ以外の利用については、事前にSBCrの許諾を得るものとし、その利用は当該許諾に定めた条件に従うものとします。
- ②LDC利用者は、上記1. 記載の利用目的の遂行のために本データの取扱いを委託する場合を除き、本データのいかなる部分も第三者に対して利用・閲覧させてはならないものとします。また、LDC利用者は、外国にある第三者に本データを提供する場合であって、外国にある第三者への提供を認める旨の本人の同意を得る必要があるときは、別途自ら本人の同意を得るか、上記1. 記載の同意取得の際にSBCrに対して当該対応に必要な情報を提供してSBCrを通じて本人から同意を得ていなければ、当該第三者に対して本データを提供することはできないことを確認します。
- ③LDC利用者は、トラブルやその他の事情により、SBCrがいつでもLDC利用者における本データの利用を制限できることを了承するものとします。
- ④LDC利用者は、本データの漏えい、滅失又は毀損の防止その他の本データの安全管理のために必要かつ適切な安全管理措置を講じるものとします。LDC利用者の従業員に個人情報を取り扱わせるに当たっては、本データの安全管理が図られるよう、当該従業員に対する必要かつ適切な監督を行うものとします。
- ⑤LDC利用者は、本データ利用の際には、個人情報の保護に関する法律その他の適用法令及びそれらに関するガイドラインを遵守するものとします。

3. 特記事項

- ①LDC利用者は、本データを利用して、本データの本人へ情報提供をする際には、次の項目を明記するものとします。
- (1) Webサイト「ビジネス+IT」上に掲載されたコンテンツ（「最初に公開したコンテンツURL」およびそれに関連する後日公開予定のコンテンツ）の閲覧に際し規約同意事項に同意した方に対し、LDC利用者の責任において情報提供をしていること、並びに情報提供の目的。
- (2) LDC利用者の基本情報（社名/メールアドレスなどの連絡先）。
- (3) 本人の求めにより情報提供の停止をすること、ならびに情報提供を希望しない場合の手続き方法。
- ②LDC利用者は、情報提供その他連絡を希望しない本データの本人に対しては、電子メールを含む如何なる方法によっても情報提供・連絡を行ってはならないものとし、また自己の保有する本データを消去し、一切の利用を停止するものとします。
- ③LDC利用者は、本データの利用に関して、LDC利用者もしくはSBCrに対し、本データの本人その他の第三者よりクレームの主張、損害賠償の請求等がなされた場合、又は本人その他の第三者との間において紛争等のトラブルが生じ、もしくは訴訟の提起がなされた場合は、LDC利用者の責任と費用負担にてこれを処理解決するものとし、SBCrに一切迷惑をかけないものとします。ただし、SBCrの責めに帰すべき事由に起因する場合はこの限りではありません。
- ④本規約に定めのない事項についてはSBCrの「ビジネス+ITリードダウンロードセンター利用規約」（以下「LDC利用規約」といいます）の定めによるものとします。また、本規約の定めとLDC利用規約の定めとが異なる場合は、本規約の定めが優先して適用されるものとします。

キャンセル規定、免責事項

発注書受領後、広告主様のご都合でキャンセルする場合は、下記料率のキャンセル料がかかります。

ジャンル	メニュー	キャンセル料率
BIT Media	バナー広告・テキスト広告	初回配信日5営業日前：50% それ以降 100%
	メルマガ広告（5行/15行）	
	全文メール広告	
	Click保証プラン	
	タイアップ記事広告	初校提出前まで：料金の 50% 初校提出以降：料金の 100%
BIT Lead	オンラインリード獲得プラン	初校提出前まで：料金の 50% 初校提出以降：料金の 100%
	オンライン特集	個別記事初校提出まで：50% 個別記事初校提出以降：100%
BIT Seminar	セミナー集客保証プラン	LP提出後：料金の50% 集客開始以降：料金の 100%
	テーマ別セミナー/Webセミナー	・申込締切日前：料金の30% ・申込締切日～開催31日前：料金の60% ・開催30日前以降：料金の100%
	Vカンファレンス	
BIT Webinar	セミナー企画・運営サポート	企画費、運営費 ・開催日の 41 日前まで：料金の 50% ・開催日の 40 日以内：料金の 100% その他、実費の発生するものは外部委託先のキャンセルポリシーに則り、実費分を請求
	集客 + 配信プラン	・会場費 ・弊社運営委託費
	討論会型Webセミナープラン	・その他、ご提案をカスタマイズしたことにより発生する費用

ジャンル	メニュー	キャンセル料率
BIT Movie	リード獲得	初校提出前まで：料金の 50% 初校提出以降：料金の 100%
	ウェビナー・アーカイブス	
	ウェビナー・アーカイブス（BIT主催イベント）	
	ピッチ動画	
BIT Research	法人向けリサーチ	初校提出前まで：料金の 50% 初校提出以降：料金の 100%
	リード付きリサーチ	
	ターゲティングリサーチ	
	オフラインリサーチ（定性調査）	
BIT Campaign	キャンペーンリード獲得	LP提出後：料金の50% 集客開始以降：料金の 100%
	導入検討マッチング	

2022年4月1日改訂
2020年6月9日制定

免責事項

弊社が主催するイベント（セミナー、Webセミナー、展示会）は、感染症の拡大などに代表される、来場者・登壇者等の安全確保が困難な場合、イベントの運営上やむを得ない場合などには、弊社の判断によりその全部または一部を中止することができるものとします。この場合、弊社は協賛社に対して、開催中止となった部分の割合（一部中止の場合）および開催残余日数等を基準として、弊社が、合理的判断に基づき相当と認める額を協賛社に払い戻します（未入金の場合は、当該金額をご請求いたします）が、それ以外には一切の責任を負いません。

天変地異・停電・通信回線の事故等の不可抗力、政府、地方自治体等の公的機関による命令・イベント開催制限、通信事業者の不履行、インフラその他サーバー等のシステム不具合、緊急メンテナンスの発生など、弊社の責任に起因せず、広告掲載およびイベント開催が不能または継続困難となった場合、弊社の判断により広告掲載およびイベント開催を中止または中断することがあります。この場合、弊社は支払うべき経費を支払った後、残金があった場合には、お客様が既に支払った掲載料、協賛料に応じて残金をお客様に払い戻します（かかる時点で未入金の場合は、当該残金相当額をご請求いたします）。ただし、中止・中断によって生じた一切の損害について責任を負わないものとします。



SBクリエイティブ株式会社
BIT事業部 営業チーム

03-5549-1126 （平日10:00～19:00）
b-kikaku@cr.softbank.co.jp
〒106-0032 東京都港区六本木2-4-5