

DIAMOND ベストプラクティス・フォーラム 2027

2027年2月中旬開催予定

仕組みづくりから「成果創出」フェーズへ
AI実装でレガシーをどう乗り越えるか（仮）

【申込締切】
2026年12月18日（金）

2026年10月 ダイアモンド社

企画概要

仕組みづくりから「成果創出」フェーズへ

ベストプラクティス

AI実装の多彩な成功事例が集結 ！

専門家の予想さえも超えて急激に進化を続けるAI。多くの企業がその活用の仕組み作りに取り組んできましたが、大企業や先進企業はすでに、AIを経営や事業の中核に実装し、成果を創出するフェーズを迎えています。長年培ってきた、レガシーと言うべき事業や業務の型を、AI実装を起点に乗り越え、業務効率化にとどまらない事業変革や事業成長を成し遂げる事例も現れました。

AIが競争優位のルールそのものを書き換えようとしている今、学ぶべきは、技術やソリューションの解説でも総論でもなく、「AIを実装して成果を出した企業は、何を、どう変えたのか」という具体的な**成功事例（ベストプラクティス）**です。

日々、現場で事業と真正面から向き合っているからこそ、長年の仕組みや業務の型がどこで事業の成長を阻んでいるのかを肌で知り、AI実装によるレガシーの打破を待たないの課題として痛感している——。本フォーラムは、そうした問題意識を持つ経営幹部・事業責任者、そして変革の実務を担う方々とともに、AI実装の最先端の成功事例を通して、AI起点の事業変革と、それを支える人・組織の進化の在り方を探っていく場です。

経営や事業の根幹にAIを組み込み、これまでにない成果を実現した企業のリーダーたちを招き、導入の意思決定から定着、成果に至るプロセスと、それを支えた組織・人材について自らの言葉で語っていただきます。

協賛講演においては、貴社のAIソリューション・サービスの導入事例を、ゲストとして迎えた導入企業の担当者と共に「**ベストプラクティス**」として参加者にご紹介いただく想定です。単なる製品紹介にとどまらない、成果創出に至った「成功事例」をお伝えすることで、本フォーラムを通して、参加者に新たな気づきを与え、レガシーを乗り越える変革へのモチベーションを喚起していきます。

なぜ、いま事例セミナーなのか

01 【高い集客力】

過去の参加者アンケートでも「具体的な導入事例やケーススタディが聞きたい」という声を多く占めています。参加者の関心の高いアジェンダに絞り込むことで、当日の集客はもちろん、セッションの参加率も期待できます。

02 【質の高いリード】

単なる情報収集（トレンド把握）層ではなく、「自社へのAI導入手法」や「投資対効果」をリアルに模索している意欲の高いリードが期待できます。

03 【信頼形成】

自社製品の機能をアピールするだけでは敬遠されがちです。導入企業による課題解決のストーリー（ビフォーアフター）を届けることで、参加者の共感と強い信頼を獲得できます。

04 【関係性強化】

既存顧客との関係性がより強固になるだけでなく、イベント後の採録タイアップ記事を通じて、継続的な接点を創出し、さらなるエンゲージメント向上につなげます。

05 【長期的なマーケティング資産化】

リッチプラン以上では、動画の2次利用が付帯。イベント後も営業・Webマーケで活用できる自社のマーケティング資産として永続的に利用可能です。※オプションも購入も可能です。

読者の興味関心 ダイヤモンド・オンラインAI関連記事コンテンツ

DIAMOND
BUSINESS FORUM

読者が注目しているビジネステーマ ※2026 年7月ダイヤモンド・オンラインユーザーアンケートより作成（n=1,123）

1位 **AI**（AIエージェント）

2位 リスクマネジメント

3位 新規事業開発

ダイヤモンド・オンラインAI関連コンテンツ



参加者が自社で抱えている課題イメージ

01 自社に合う活用イメージ・事例の不足

02 AI推進を担う人材の不足

03 既存の業務プロセスの見直しの難しさ

04 セキュリティ・情報漏洩・ガバナンスへの懸念

05 「データ不備・データ基盤」の未整備

06 PoC（実証実験）から先に進まない

07 AI特有のリスク（ハルシネーション・誤出力）の管理

08 「投資対効果（ROI）」の証明の難しさ

企画内容

日程：2027年2月中旬開催予定
主催：ダイヤモンド社メディア編集局
協賛：6社限定（ご登壇枠のご提供）
配信方法：事前収録による疑似ライブ配信※視聴者ログの提供可

登録人数：500名想定
※当日の視聴数を保証するものではありません

受講料金：無料

参加対象：

役職…経営者、役員、部長などの意思決定層及び、次世代リーダーを中心に集客

部門…経営全般、経営企画、関連事業部門などを中心に集客

※バリュープラン以上の協賛が最低3社以上で実施となります。

【協賛企業イメージ】

データ分析・AIプラットフォームベンダー、CRM、SFA、MAなどのSaaS企業、IT、AIコンサルティング・大手システムインテグレーター（SIer）、AIサイバーセキュリティ・ガバナンス、AI人材育成・リスティング支援、その他AIソリューション

協賛プラン一覧

プラン名	ブランドジャックプラン (限定1枠)	リッチプラン (限定1枠)	バリュープラン	リード特化プラン
協賛料金	¥9,000,000	¥6,000,000	¥4,300,000	¥2,500,000
協賛講演時間	30分	30分	30分	—
事前登録者リスト提供	500件 (想定)	500件 (想定)	500件 (想定)	500件 (想定)
ダイヤモンド・オンライン タイアップ保証PV	2回掲載 各10,000 PV (取材ありタイアップ&採録タイアップ)	1回掲載 10,000 PV (採録タイアップ)	1回掲載 5,000 PV (採録タイアップ)	—
講演動画・資料での追加リード	50件	50件	有料オプション (100万)	—
講演資料DL 個別アンケート	○	○	○	—
講演動画の二次利用 (講演動画・ダイジェスト)	無料付帯 (講演動画 & ダイジェスト動画)	無料付帯 (講演動画のみ)	有料オプション (50万)	—
WEBセミナー待機中画面の 動画配信、 ハイインパクトアド掲載	・協賛社様PR動画(30秒動画) ・DOL内にてハイインパクトアドの掲載	—	—	—

※ブランドジャックプランでは、採録タイアップ記事のファーストビューに、講演内容を凝縮した20～30秒程度のダイジェスト動画を掲載可能です。

当日のプログラム案

※講演枠は、決定順になります。
※登壇者イメージは、仮です。

セッション枠	講演時間	対象協賛プラン / 登壇者想定
開会	5分	
基調講演or基調対談 ①	40分 (仮)	(仮)AI実装で事業変革を導いたレガシー企業
協賛講演 ①	30分	ブランドジャックプラン or リッチプラン
協賛講演 ②	30分	バリュープラン協賛枠①
協賛講演 ③	30分	バリュープラン協賛枠②
基調講演or基調対談 ②	40分 (仮)	(仮) AI導入の“先端業界”で全社変革を推進する企業（金融業等）
協賛講演 ④	30分	バリュープラン協賛枠③
協賛講演 ⑤	30分	バリュープラン協賛枠④
協賛講演 ⑥	30分	バリュープラン協賛枠⑤
特別講演	40分 (仮)	(仮) AI時代の「人・組織」に精通するアカデミア
閉会・アンケート	10分	

①ブランドジャック プラン

¥9,000,000 (税別)

- ①協賛セッション登壇 (30分)
- ②事前登録者リストご提供 (想定500件)
- ③タイアップ記事 10,000PV × 2回保証
(事前取材タイアップ + 事後採録タイアップ)
- ④講演動画 + 講演資料を活用した追加リード施策 50件
- ⑤講演動画の二次利用 (ダイジェスト動画含む) 付帯
- ⑥WEBセミナー待機中画面に動画配信
DOL内でのハイインパクトアドの掲載
(セミナー開始前30秒動画配信、ゲート広告の掲載)

②リッチプラン

¥6,000,000 (税別)

- ①協賛セッション登壇 (30分)
- ②事前登録者リストご提供 (想定500件)
- ③タイアップ記事 10,000PV × 1回保証 (事後採録タイアップ)
- ④講演動画 + 講演資料を活用した追加リード施策 50件
- ⑤講演動画の二次利用付帯

※すべてのプランでLP内のロゴ掲出あり。

③ バリュープラン

¥4,300,000 (税別)

講演とタイアップによる認知と申込者リスト500件（想定）を最もバランス良く獲得できるプランです。

① 協賛セッション登壇（30分）

② 事前登録者リストご提供（想定500件）

③ タイアップ記事 5,000PV × 1回保証（事後採録タイアップ）

※二次利用はオプション（+50万円）にて追加可能

※タイアップ10,000PV保証の場合は、（+50万円）にて増量可能

④ リード特化プラン

枠制限なし

¥2,500,000 (税別)

500件（想定）のリストを手軽に獲得できるリード特化プランです。

① 協賛セッション登壇なし

② 事前登録者リストご提供（想定500件）

※視聴者ログデータ、実施報告書、アンケート結果のご提供はありません

①協賛セッション30分

貴社のAIソリューション・サービスの導入事例を、ゲストとして迎えた導入企業の担当者と共に「ベストプラクティス」として参加者にご紹介いただく想定です。単なる製品紹介にとどまらない、「**成功事例**」をお伝えすることで、本フォーラムを通して、参加者に新たな気づきを与え、変革へのモチベーションを喚起していきます。

※講演タイトルには、必ず事例を含めた文言を入れていただきますようお願いいたします。

例：「業務効率化だけじゃない！成果を出すAI実装」～大手製造業が実践する〇〇の活用事例～
「〇〇社の事例で学ぶ！社内ナレッジ活用のAI実装と定着のポイント」

セッション内容イメージ

※テーマ内容はAI活用であれば自由に設定可能です。

経営

事業成長に直結するAI活用戦略（経営の意思決定スピード向上、全社的なデータ活用）

組織・人材

社内ナレッジの資産化（AIリテラシー、全社浸透、ベテランのノウハウ共有やFAQ）

営業

AIで変える営業プロセスと売上最大化（SFAデータ活用、提案作成の自動化、受注率向上）

顧客管理

AIで進化する顧客管理（CRM）とLTV向上（VOC分析、パーソナライズ、マーケティングやCSの高度化）

バックオフィス

バックオフィスのAI業務革新（経理・法務・総務の効率化、ガバナンスなど）

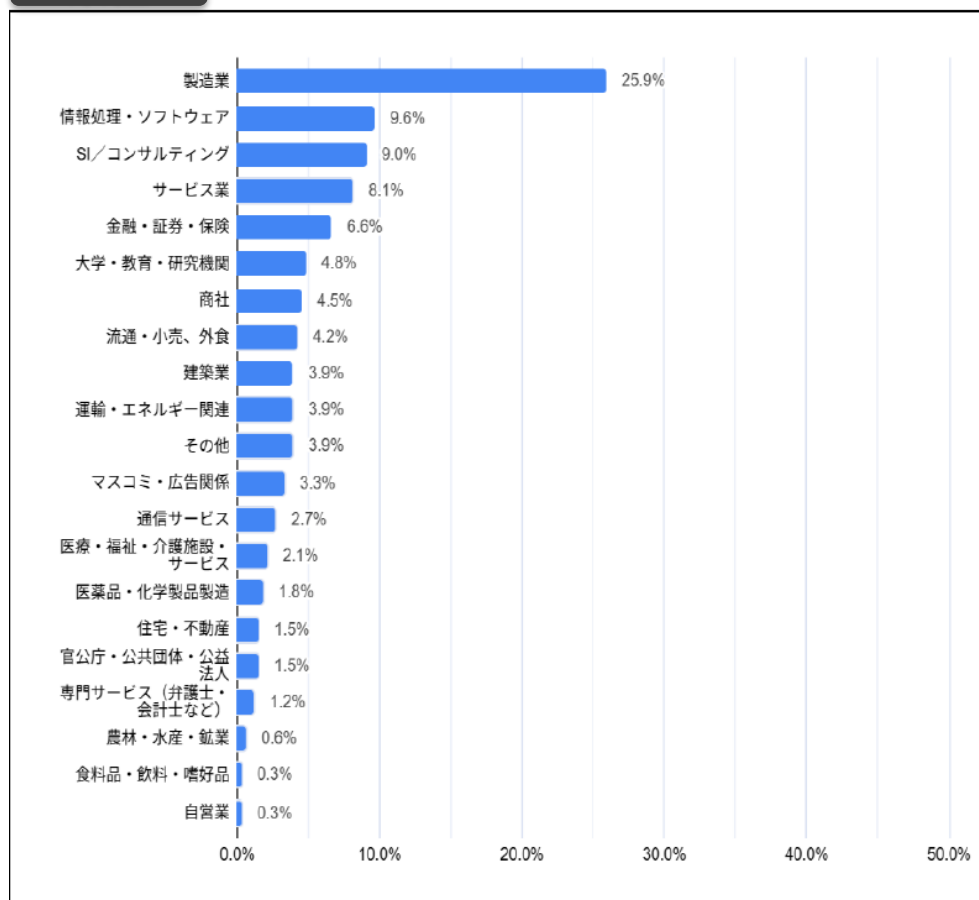
人事

人事データのAI活用（HRTech）（スキルの可視化、最適配置、エンゲージメント予測）

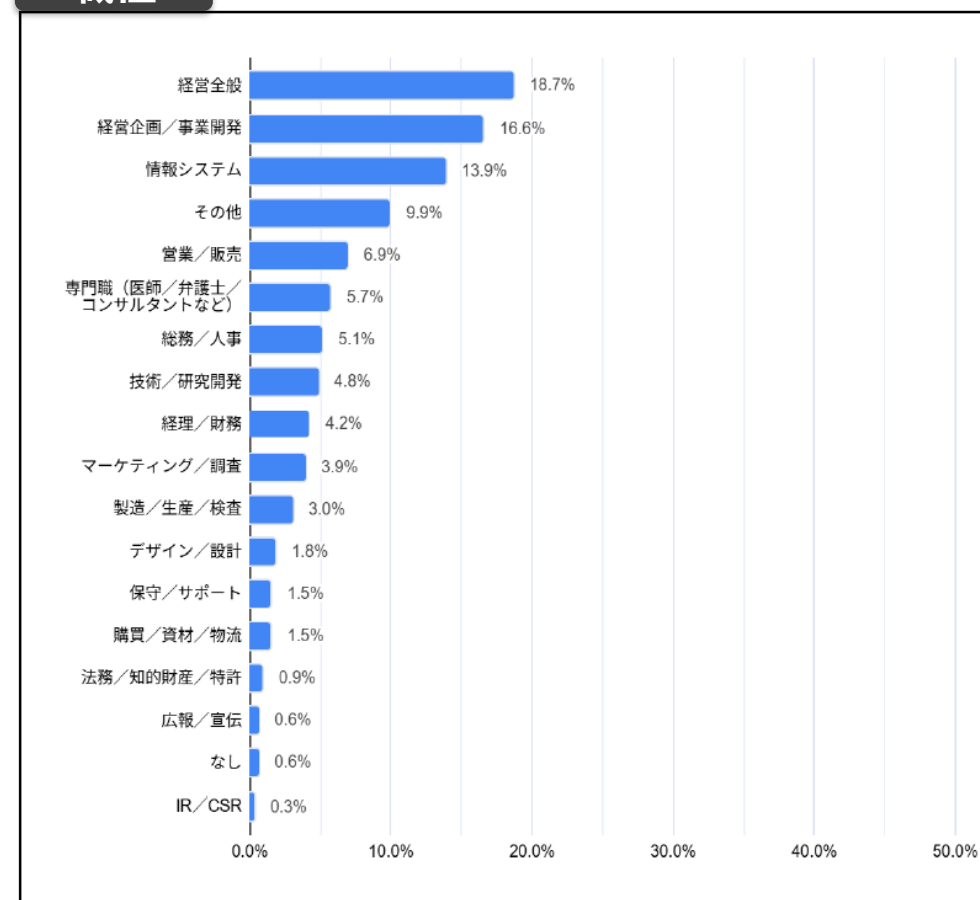
②事前登録者リスト500件（想定）

2026年6月18日開催「AIファースト」経営に向けた変革の指針

業種



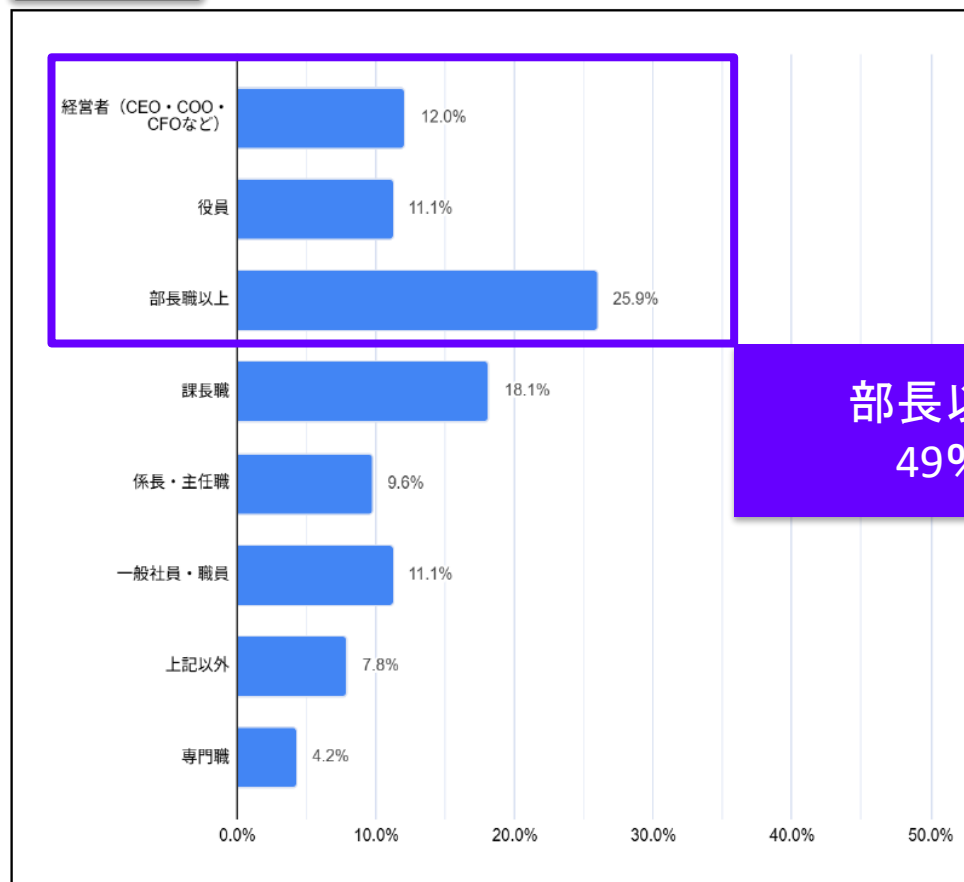
職種



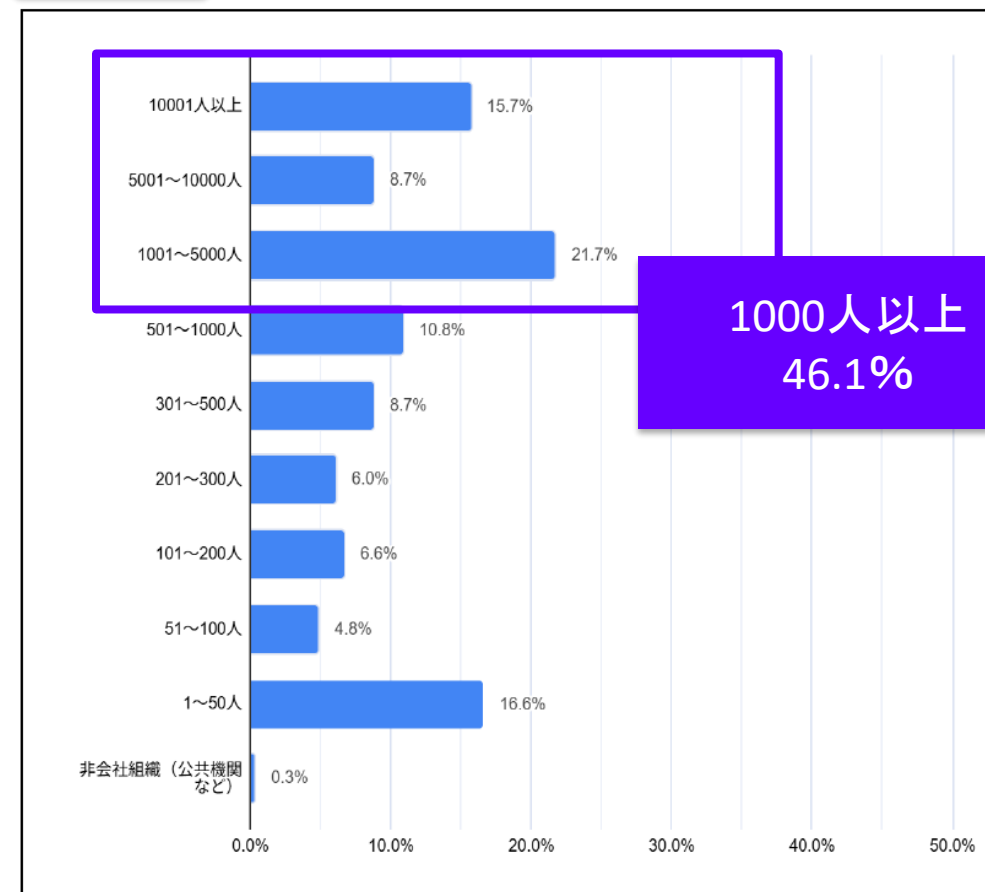
②事前登録者リスト500件（想定）

2026年6月18日開催「AIファースト」経営に向けた変革の指針

役職



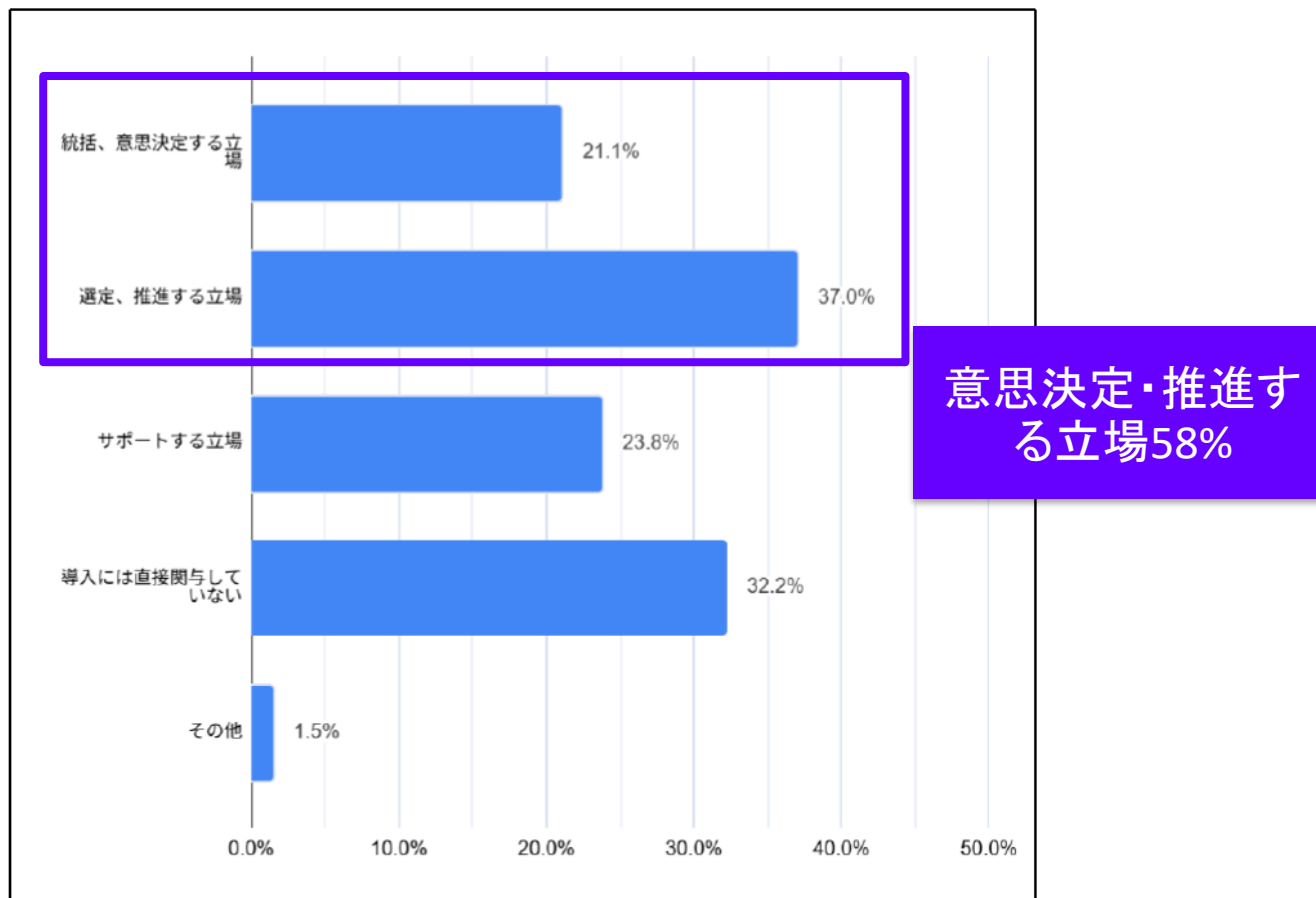
従業員数



②事前登録者リスト500件（想定）

2026年6月18日開催「AIファースト」経営に向けた変革の指針

▼AIソリューションやシステムの導入・選定について、あなたのお立場



「AIファーストセミナー」過去参加企業（※一部抜粋）

NTT
SCSK
S O M P O システムズ
TOPPAN
あいおいニッセイ同和損害保険
アフラック生命保険
アルテリア・ネットワーク
インディードリクルートパートナーズ
大阪ガス
岡三証券グループ
オプテージ
オムロン
オリエントコーポレーション
オリンパス会式会社
キヤノン
クボタ
小松製作所
五洋建設
西部ガスホールディングス
ジェーシービー

シスメックス
シマノ
清水建設
ジャパンエレベーターサービスホールディングス
新生フィナンシャル
住友商事
西武建設
大正製薬
タカシマヤファイナンシャルパートナーズ
竹内製作所
田中貴金属工業
田辺ファーマ
中国地方整備局
帝人
電通
東京計器
戸田建設
日産オートモーティブテクノロジー
日本紙パルプ商事
日本ゼオン
野村證券

パーソルキャリア
パイロットコーポレーション
パナソニックエレクトリックワークス
パナソニックデジタル
パルコ
日立ハイテク
日立パワーソリューションズ
日野自動車
フジテック
ブラザー
ブリヂストン
本田技研工業
丸紅
ミスマ
三井化学クロップ&ライフソリューション
三菱重工業
三菱電機
ヤマダホールディングス
ヨネックス
リコー
ロジスティード

など

③タイアップ記事

ブランドジャックプランでは、採録タイアップ記事のファーストビューに、20～30秒程度のダイジェスト動画を掲載可能です。テキストと動画の両面からエンゲージメントを高められます。リッチプラン、バリュープランは、テキストや図版で理解促進を促します。

①ブランドジャックプラン

通常タイアップ 1回
10,000PV保証
※取材あり

採録タイアップ 1回
10,000PV保証

※イメージ

AI実装 ベストプラクティス2027



AI実装 ベストプラクティス 2027

②リッチプラン

採録タイアップ 1回
10,000PV保証

③バリュープラン

採録タイアップ 1回
5,000PV保証

※イメージ

AI実装 ベストプラクティス2027

講演者
お写真

AI実装 ベストプラクティス 2027

「ベストプラクティス サミット2027」特設ページを公開します。 タイアップ記事への誘導を図りイベント協賛連動を行います。

▼PC/SPのタイアップ誘導枠



▼スポンサード誘導



▼特設ページイメージ



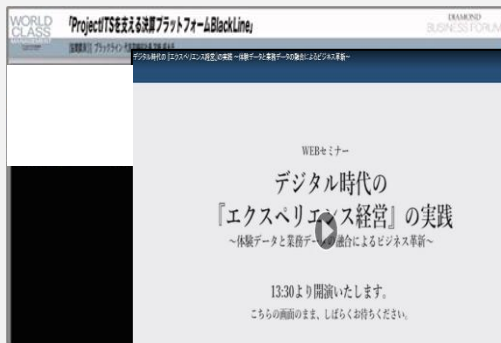
▼各タイアップへ



④本ウェビナーの貴社講演パート動画と講演資料を活用しリード獲得可能！



①協賛講演動画



②講演資料

講演資料
(PDF)

保証件数	50 件
LP	1本
コンテンツ	①本ウェビナーの貴社講演パート動画 ②講演資料（PDF）
ランディングページ	取材なし。1本につき500字～700字想定。
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）
誘導施策	ダイヤモンド・オンライン（トップ面・記事面）、メルマガ、ターゲティングメール等の誘導枠 リード件数達成次第、誘導終了いたします。ページアーカイブは公開から1年間。
申込フォーム	定型フォーム、3項目まで無償で追加可能です。
プライバシーポリシー	広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 ※事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。
保証内容	・重複、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外 ・競合企業などはドメイン指定10個まで可能。詳細は営業担当にご相談ください。 ・保証件数についてはコンテンツを拝見し、別途ご提示させていただく場合がございます。
備考	※視聴ログの提供は不可 ※公開は、開催の1ヵ月後～※要相談 ※ウェビナー申込者との重複排除不可

⑤講演動画の二次利用付帯



講演動画データ提供（二次利用）

当日の講演録画データを納品いたします。

<データお渡しに関して>

データ：MP4ファイル

注意事項：編集後の配信データお渡しとなります。（編集不可）

出典元表記をお願いしております。

「この動画は2027年2月〇日に開催されたDIAMONDビジネスフォーラムで配信されたものです。」

使用範囲：貴社オウンドメディア、イベントでの上映、プレゼンテーション資料内での再生に限ります。

他メディアでの掲載はお控え頂いております。

※バリュープランについては、オプションとして50万円（税別/N）にてご提供可能です。

⑥WEBセミナー待機中画面に動画配信

協賛社様PR動画(30秒動画)をWEBセミナーの待機中に配信します。

動画入稿規定

形式：mp4

解像度：1920×1080

映像ビットレート：10mbps

オーディオビットレート：320kbps

動画納品締切：WEBセミナー開催日の3週間前

⑥ハイインパクトアド

記事面の余白を活用したジャック感のある大きな表示と、アニメーションによるスムーズで柔軟な表示切り替えにより、読者の違和感なく目に留まり続けるインパクトのある表現を実現。

PC（記事面）



SP（記事面）



広告デモ ※仮想CRのイメージデモとなります

PC：[リンクパターン①](#) [リンクパターン②](#) SP：[リンクパターン①](#) [リンクパターン②](#)

想定imp **300,000** imp想定

掲載期間	2週間～ 在庫の状況により変動します
デバイス	PC/SP
掲載場所	記事ページ
表示	ローテーション
原稿	■クリエイティブは媒体制作となります。以下をご用意ください。 ・デザイン要素：キービジュアル、ブランド/企業ロゴ、CTA等 ※上記の要素を含むバナー画像やLPの元データを可能な限りご共有ください ・ファイル形式：[静止画] ai / psd、[動画] MP4 ※静止画データは、パーツごとにレイヤー分けされた状態でご用意ください上記ご準備後に素材を制作し、約1か月程度で配信準備が完了となる見込みです。 ※クリエイティブは1デザインのみ配信となります。 ■差し替え：不可 お問い合わせから掲載まで1か月以上必要なメニューとなりますのでご検討の場合はあらかじめご連絡をお願いします。

配信先：当ウェビナー申込者
期間：アーカイブ配信開始～2週間
レポート：なし

※協賛セッション以外のパートの配信は行えない場合があります。

※視聴個別リード情報のご提供はございません。

※新規申込者の獲得はございません。

※配信日当日見逃した方や再度ご視聴されたい方への対応となります。

＜申込締切＞

2026年12月18日（金）

※協賛講演枠が埋まり次第、終了となります。

＜ご登壇者プロフィールなどLP素材の提出締切＞

2027年1月5日（火）

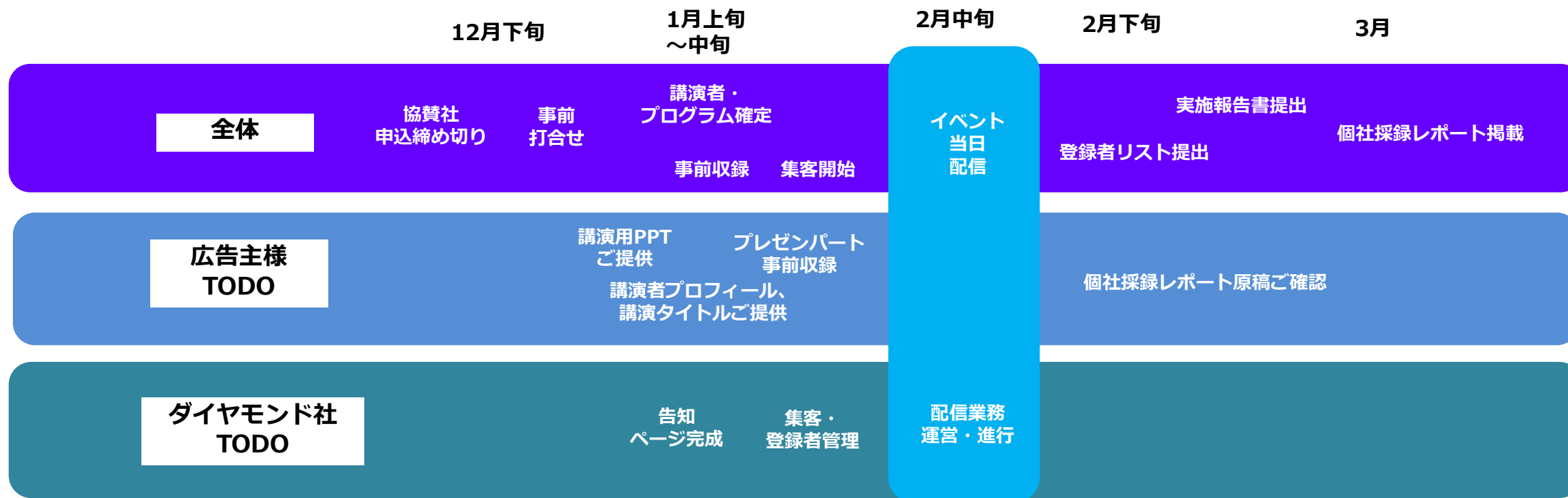
※フォーマットをお送りしますのでご記入の上、ご提出をお願いします。

＜収録締切＞

2027年1月13日（水）

※収録の候補日は別途ご案内いたします。

開催までの流れ



Q

自社の顧客や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも納品対象から除外できますか？

A

重複、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外いたします。

Q

除外対象となるアドレスの条件を教えてください。

A

対象アドレスは下記です。

@gmail.com/@OutlookCalendar.jp/@OutlookCalendar.com/@hotmail.co.jp/@live.jp/
@yahoo.co.jp/@infoseek.jp/@excite.co.jp/@icloud.com/@docomo.ne.jp/@ezweb.ne.jp/
@au.com/@softbank.ne.jp/@i.softbank.jp

Q

獲得したリードはどのように納品されますか？

A

獲得したリードは、株式会社ダイヤモンド社リード管理システムを通してご提出いたします。
ユーザー様のアカウント情報に、システムログイン用メールをお送りします。
納品は、開催の2営業日後です。

留意事項

☐ 集客配信に関して

ご希望の属性のみを集客することは出来ません。

☐ 集客開始後の内容変更に関して

イベント集客開始後の協賛講演テーマ・登壇者等の変更は、必ず事前にご相談ください。

☐ 個人情報の取り扱い

協賛者がイベントを通じて取得した個人情報は、個人情報の保護に関する法律その他関連法令を遵守し、適切に取得し取扱うものとしてします。

☐ 協賛者のお申込みキャンセル・変更に関して

申込時点でのコンテンツに関する決定事項の内容変更はお受けできません。

申込後のキャンセルはお受けできません。

やむを得ず発生した場合も、理由の如何を問わず、協賛料金全額をお支払いいただきます。

☐ コンテンツの権利

イベントにおける写真・ビデオ撮影等を許可する権利、その他映像に関する一切の権利は、主催者が有します。

コンテンツの提供については、事前にご相談ください。

別途、料金が発生することがございます。

□ イベントの変更・中止

主催者は、次のいずれかに該当する場合、コンテンツの変更、イベントの短縮、開催延期または中止を決定します。

1. 不可抗力の発生によりイベントの開催が困難であると判断した場合

- ・天災地変
- ・戦争、内乱、暴動、テロ
- ・新型インフルエンザ等感染症及び新感染症の流行
- ※「感染症の予防及び感染症の患者に対する医療に関する法律」に定めるもの
- ・コンピュータ、通信回線等の事故等によるコンテンツ（動画・音声）の寸断、停止
- ・その他、やむを得ない理由により講師が登壇できない場合

など

2. 政府、行政もしくは公的機関によるイベントの自粛要請、自粛検討、中止要請、中止検討等によりイベントの開催が適切でないと判断した場合

主催者の都合以外の理由によって、イベントの全部または一部を中止とした場合、主催者は協賛者に対し、一切の責任を負いません。協賛料金の返金はありません。

【問い合わせ先】
株式会社ダイヤモンド社

〒106-6010
東京都港区六本木1丁目6番1号
泉ガーデンタワー10階
TEL:03-5778-7220