■現代ビジネス・広告企画予定（広告特集・セミナー）　22/6/14時点

本企画へのお問い合わせは下記までご連絡ください。
講談社　コミュニケーション事業1部　gb_sales@kodansha.co.jp

	種別	テーマ	名称	概要	概算費用	締切	想定リード件数
9月	オンラインイベント	働き方改革、業務DX、 HRテック、リスキリング ウェルビーイング、 データ活用　など	現代ビジネスサミット2022 事業を加速させる今必要なビジネスノウハウ	新型コロナウイルス、ウクライナ情勢など、今の世界は予想だにしなかった出来事が発生し先行きがより読めない時代になりました。必要なことは、どんな状況においても柔軟に対応し、今まで以上に強い企業体を目指すことです。そこで現代ビジネスでは、今後必要になるビジネスノウハウを掲げた初のオンラインイベントを開催します。 注目テーマに関して編集部が総力を上げ企画・キャスティングを盛り上げます。リード単価も効率的な本企画をぜひご活用ください。	250万円	6月3日	1,000件
10月	ウェビナー	サイバーセキュリティ	注目の“SASE”導入による安心セキュリティセミナー	働き方改革を進める中で各企業はセキュリティ対策にも今まで以上に注力せざるを得ない時代となりました。その結果、新たな対策ツールを導入しているケースも多いようです。より強固な仕組みが構築される一方、運用コストや担当者の負荷が高まっていることも実情です。そこを解決する新たな概念としてSASEが注目されています。SASEによる複雑化したセキュリティ対策の効率化はコストも負荷も低減し、正しいセキュリティの在り方を導きます。そこで注目してほしいSASEおよび最新のセキュリティをテーマにしたセミナーを開催します	250万円	8月26日	400～500件
11月	ウェビナー	働き方改革	満足度と生産性を最大化する未来のオフィスセミナー	リモートとリアルを併用するハイブリッドワークがこれからの標準となっていくことがほぼ決定的になりました。そこで求められるのが出社する意味とリモートでは得られない価値をオフィスに導入することです。ハイブリッドワーク時代だからこそのオフィスのあり方を展望します	250万円	9月中旬	400～500件
	ウェビナー	小売り・流通DX	リテールDX最前線セミナー ～これからの時代に求められる顧客満足度最大化を探る	沈静化すると思われていた新型コロナウイルスはまだまだ根絶することなく、ウィズコロナの生活様式が当面続きそうです。つまり、実店舗とオンラインでの体験価値を再定義し、各々に求められる機能と期待を最大化することが不可欠です。そこで活躍するリテールDXの最前線をご紹介します	250万円	9月下旬	400～500件
	ウェビナー	ウェルビーイング	ウェルビーイング2.0　理論から実践へ	企業競争力の源泉である人財のケアは経営上の最重要テーマです。そこで注目されてきたのが「ウェルビーイング」です。しかし概念の認知は高まっている一方、実行フェーズに遷移したケースはまだまだ少ないことも実情です。そこで実践するために必要なノウハウをご紹介するセミナーを開催します	250万円	9月下旬	400～500件
12月	ウェビナー	リスキリング	学び直しで企業競争力を向上！ DXを加速させるリスキリングセミナー	ITツールは日々進化し、導入が進んでいます。効果が表れているものの、期待値以上のパフォーマンスにつながっていないことも散見されるようです。鍵は企業が目指すべき方向を理解し、ツールを活用する知識をノウハウを持つ人材です。そこで注目されるリスキリング。皆様がお持ちの確かな効果があるリスキリングサービスをご紹介します。	250万円	10月上旬	400～500件
	リアルセミナー	資産形成	まだ間に合う！資産運用の最新動向とノウハウセミナー	12月は新年を間近に控え、改めて自身の資産管理を見直す読者が増える時期です。先行き不安な時代だからこそ資産形成と運用へのニーズも高まっています。そこでマネー現代では、投資や株のような資産運用ノウハウだけでなく、ふるさと納税などもテーマにこれから資産形成を本格化させたい読者を対象にしたセミナー＆個別相談会を開催します	250万円	10月中旬	100～200件 ※リアル会場のみの実施
1月	ウェビナー	組織力向上	ハイブリッドワーク時代の組織力の高め方	コロナ禍の落ち着きを見据え、リモート主体の働き方からリアル出勤も積極併用した働き方にシフトし始めています。そこで気になるのが従業員間のコミュニケーションの温度差です。組織力を高めるためには、その格差を解消しつつコミュニケーションやノウハウを適宜共有しあうことが必要です。そこで新しい時代に求められる組織力向上に向けたサービスを紹介します。	250万円	11月上旬	400～500件
		営業DX	業務効率化と収益性拡大につながる真の営業DXセミナー	営業における脱訪問、脱俗人化の必要性が注目され数年経過しました。コロナ禍の影響で脱訪問は加速しましたが、まだまだ俗人化の波を抜け出せないケースが多いようです。俗人化が100％悪いわけではなく、効率化とノウハウの共有による収益性向上を目的にするとやはり営業現場のＤＸ化は必要不可欠と言えます。そこで真の営業ＤＸを実現するサービスとノウハウを紹介します。	250万円	11月中旬	400～500件
2月	ウェビナー	バックオフィスDX	これからの時代に即した働き方を実現するバックオフィスのDX加速セミナー	バックオフィス業務のデジタル化の必要性が問われ続けて数年が経過しましたが、旧来のシステムとの統合や社内文化の変革などで、なかなか進展していないことも実態です。しかし、バックオフィス業務の革新は同部門の業務効率化につながるだけでなく、フロントで活躍する従業員にも大きなメリットがあります。実現するためには、適切なツールを選定し全員がジブンゴト化して使用してもらえる文化を醸成することが欠かせません。そこでバックオフィスDXをテーマに武器と使い方を紹介するセミナーを開催します	250万円	12月上旬	400～500件
		顧客コミュニケーション	～伝達手段が過多な時代に顧客満足度を高めるために～ 顧客コミュニケーション革新セミナー	FAXからメールと電話、そしてSNSやチャットツール、SMSなどコミュニケーション手段は多岐にわたっています。効率化のために生まれた各種ツールですが、多すぎる結果機能不全に陥っているケースが散見されるようになりました。そこで現代ビジネスでは、手段過多になりつつある今だからこそ顧客に確実に情報を届け、顧客満足度を最大化するコミュニケーション革新セミナーを開催します。	250万円	12月中旬	400～500件
3月	ウェビナー	データ活用	意思決定を加速するデータ統合と活用最前線セミナー	テクノロジーの進化に伴い、幅広いデータが収集できるようになり、うまくデータを活用できている企業は業務効率化や収益の最大化に成功するようになりました。データ活用を進める肝は、数多あるデータを適切に統合し、誰しもが扱えるわかりやすいUIでアウトプットを表現することです。その結果、業務に曖昧さがなくなるだけでなく、意思決定も確実にそしてスピード感を持って行えるようになります。そこでデータ活用をうまく進めるためのノウハウとツールを紹介するセミナーを開催します	250万円	1月中旬	400～500件