

ITmedia エンタープライズ特集

# Digital Business + Design

データドリブン経営を目指す企業のための戦術

メディアガイド

# コンセプト

## 「データドリブン経営を目指す企業のための戦術」情報ポータル

あらゆる産業がデータを軸に変わっていくいま、「デジタルエンタープライズの世界」への河を渡らないルートはほぼないといっても過言ではありません。しかし、河を渡るには手元の道具や条件、足もとの状況を踏まえた確かな戦術が必要です。手元の道具をどう生かすか、デジタルの力をどう借りるか、ビジネスモデルのどこにメスを入れるか、新たな価値創出の仲間をどう募るかを考えるには、思考のタネを多く持ち、創造の選択肢を増やすことが重要です。本サイトは河を渡る企業のための戦術ポータルとしての機能を提供します。

高い専門性

### <コンテンツ例>

#### データドリブン経営

「改善」の中心には常にデータがある 全方位的なデータ活用で「改善のサイクル」を回す東京エレクトロン

#### データ基盤

中外製薬が取り組むデジタル基盤強化 「新薬づくり」にどうデジタルを活用している？

#### データ分析の民主化

ニトリが推進してきたデータ活用 機械学習導入のコツ

#### データの連携

Snowflakeは何かがすごくて何かができるのか ITアーキテクトが見た技術的特性と可能性

記事やイベントなど様々なコンテンツ形態



# 2023年編集部注目トピック

## <編集部の注目トピック>

データディスカバリー

データ品質管理

データガバナンス

データ中心のシステム設計

データウェアハウス刷新、  
データ統合

Modern Data Stack

## <今後の記事予定>

※記事タイトルはイメージです。記事予定は予告なく変更となる場合があります。

- データの見せ方、意思決定の技術（解説記事）
- データディスカバリーのトレンド解説
- ビヨンド アウェアネスって結局なんだ 新しいセキュリティ研修の中身に迫る

# データシート

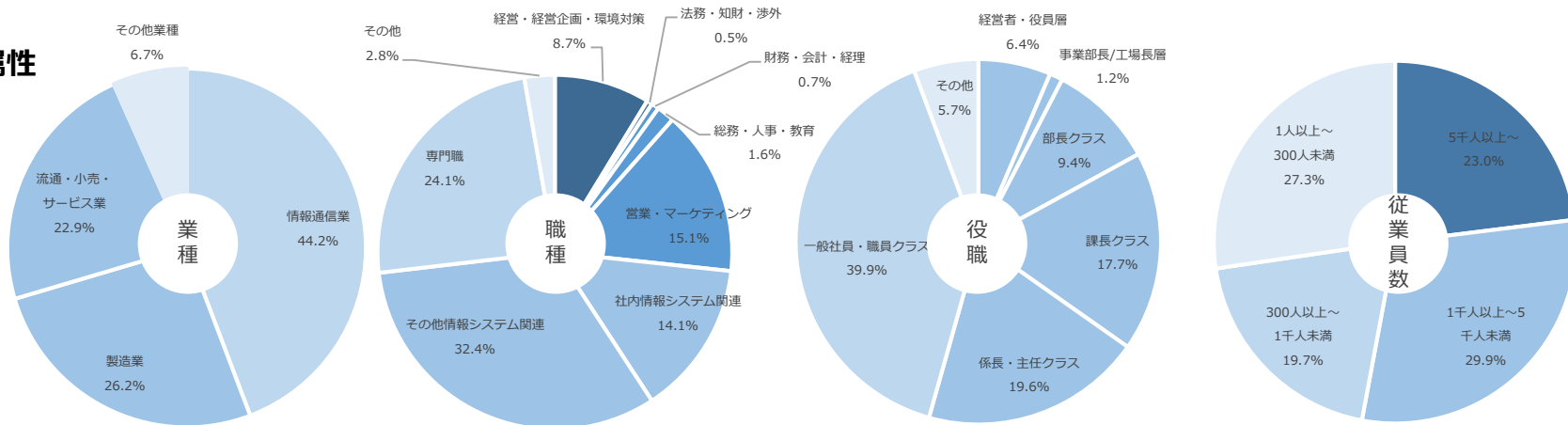
## よく読まれたデータ戦略・活用関連記事

- なぜデータ活用プロジェクトは頓挫するのか？ 大企業ほど陥りがちな「社内調整の壁」の乗り越え方
- ニトリが推進してきたデータ活用 機械学習導入のコツ
- メルセデス、コカ・コーラが採用 「インダストリアルメタバース」とは何か
- 「不足しているのは人材だけではない」 ガートナーがデータドリブンな組織に必要な「4要素」発表
- 中外製薬が取り組むデジタル基盤強化 「新薬づくり」にどうデジタルを活用している？

## アクセス上位企業

- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
- パナソニックホールディングス株式会社
- キヤノン株式会社
- ソニーグローバルソリューションズ株式会社
- 楽天グループ株式会社
- 中外製薬株式会社
- 株式会社デンソー
- 日本オラクル株式会社
- 日産自動車株式会社
- 株式会社リコー
- 株式会社タムロン
- 凸版印刷株式会社

## 読者属性



# データ戦略・分析関連出稿実績

## 「ここが駄目だよ」日本のデータ活用

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2212/26/news002.html>

### ウイングアーク1 s t 株式会社

部門担当者レベルのデータ分析は、なぜ全社規模でのデータ活用につながらないのだろうか。全従業員をデータ活用人材に変えると宣言する企業も出てきた中、実現できている組織が増えない理由を覆面DXコンサルタントのマスクド・アナライズ氏に取材した。



## 「データを掛け合わせて試行錯誤」を徹底的に分かりやすく提供する方法

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2212/13/news002.html>

### ウイングアーク1 s t 株式会社

「組織的なデータ活用がうまく進まない」と嘆く企業は多い。何が足りないのだろうか。問題の本質と解決策を考える。



## 予測不可能を可能に変える 人流データ活用でデータドリブン実践の「第一歩」を踏み出そう

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2212/12/news003.html>

### KDDI株式会社

先行き不透明な時代に、企業が事業を展開するためにはデータの活用が必須だ。「人手なし」「活用できるデータなし」「活用するイメージも湧かない」という壁にぶつかってデータドリブン実践の「第一歩」でつまずく企業は何をすべきか。利用できるデータを提供するサービスを検討するの一手段かもしれない。



# データ戦略・分析関連出稿実績

## ハイパーオートメーションに必要な「データの民主化」を実現する技術とは

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2211/29/news126.html>

### 株式会社スリーシェイク

RPA (Robotic Process Automation) で各部門の業務を個別に自動化した結果、データがサイロ化して部門横断的な自動化を阻害するケースがある。この解決策となるのがサイロ化したデータの集約と適切な活用だ。



## 身動きが取れないSAP移行、激変する事業環境に基幹システムは追従できるか

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2206/24/news003.html>

### クリックテック・ジャパン株式会社

古いSAP ERPのサポート切れが迫り、リプレースで多忙な企業も多い。身動きの取りにくい巨大プロジェクトを進めながら、事業統合や組織見直しなどのダイナミックな変化に情報システム部門はどう対応すべきか。



## 真のデータドリブン企業だけが知る「データの御利益」 情報から価値を引き出す秘策とは

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2204/04/news138.html>

### 株式会社セールスフォース・ジャパン

DXの推進にデータ活用は欠かせない。経営者から現場の担当者まで、誰でも自由にデータを扱って意思決定ができる文化を企業全体に行き渡らせる必要がある。データ活用体制の構築にコミットする経営者は何を得ているのか。



# デジタルイベント「ITmedia DX Summit」開催実績

タイトル	ITmedia DX Summit Vol.13 変わるデータ経営、変わるデータ基盤
日時	2022年8月29日（月）～ 9月1日（木） ※9月11日までアーカイブ配信
対象	経営者、経営企画の方、社内情報システムの運用・方針策定をする立場の方、企業情報システム部門の企画担当者、運用管理者、SIerなど
協賛 （※50音順）	SAPジャパン株式会社、SBテクノロジー株式会社、Cloudera株式会社、Sansan株式会社株式会社STANDARD、スプリームシステム株式会社、ソフトバンク株式会社Dataiku、Databricks Japan株式会社、株式会社電算システム、日本シーゲイト株式会社日本電気株式会社、パーソルホールディングス株式会社、Veeam Software Japan株式会社株式会社primeNumber、株式会社LegalForce、レノボ・ジャパン合同会社
申込みページ URL	<a href="https://enq.itmedia.co.jp/on24u/form/dx2208">https://enq.itmedia.co.jp/on24u/form/dx2208</a>

全申込者数	視聴者数	参加率
732	583	79.6%

## 基調講演



【Day1 基調講演1】  
日本ゼオン株式会社  
デジタル統括推進部門長 理事  
脇坂 康尋 氏



【Day2 基調講演2】  
データヒストラボ株式会社 代表取締役  
内閣府 日本学術会議 総合後学委員会 委員  
永田 ゆかり 氏



【Day3 基調講演3】  
東京エレクトロン株式会社  
ITユニット 情報システム一部 部長代理  
柿 良幸 氏



【Day4 基調講演4】  
中外製薬株式会社  
上席執行役員  
デジタルトランスフォーメーションユニット長  
志済 聡子 氏

# プロモーションメニュー



# プロモーションメニュー

特集による読者集客効果と、マーケティングファネルに沿ったメニューで効果的な施策をご提案

次ページ以降に各プロモーションメニューを掲載しておりますので、以下よりお探しの該当ページをご確認ください。

## Special Feature

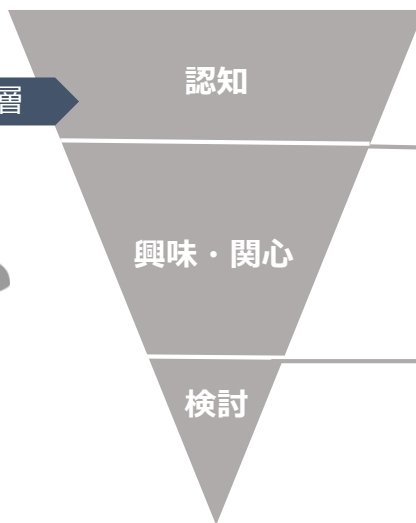
**Digital Business** | +Design  
データドリブン経営をデザインする



テーマ関心層



## Marketing Funnel



① サイト送客 (p.9)

② アンケート+記事 (p.10)  
③ ターゲティングしたアウェアネス獲得「タイアップ プッシュターゲティング」 (p.11)

⑤ 記事+リードパッケージ (p.15)  
⑥ セミナー支援パッケージ (p.16)

# ① データ活用・分析関心者の貴社サイト送客

CPC金額およびクリック数を保証。専門メディアのオーディエンスデータを活用して広告配信

アイティメディア内の  
対象メディアで配信



外部サービス上でオーディエンス  
ターゲティングして配信



データ  
連携

Google広告  
などの  
アドネット  
ワーク

メディアの閲覧履歴を使ってセグメント化することで「興味がある人」に対して広告配信できます。オーディエンスデータを拡張した際も、基となるデータの質が異なるため、高いパフォーマンスを維持できます。

※面の安全性確保のため、独自のホワイトリストを活用して配信いたします。

「データ活用・分析関連記事閲覧者」  
CPC 500円保証  
最低実施金額 100万円（2000クリック保証）～

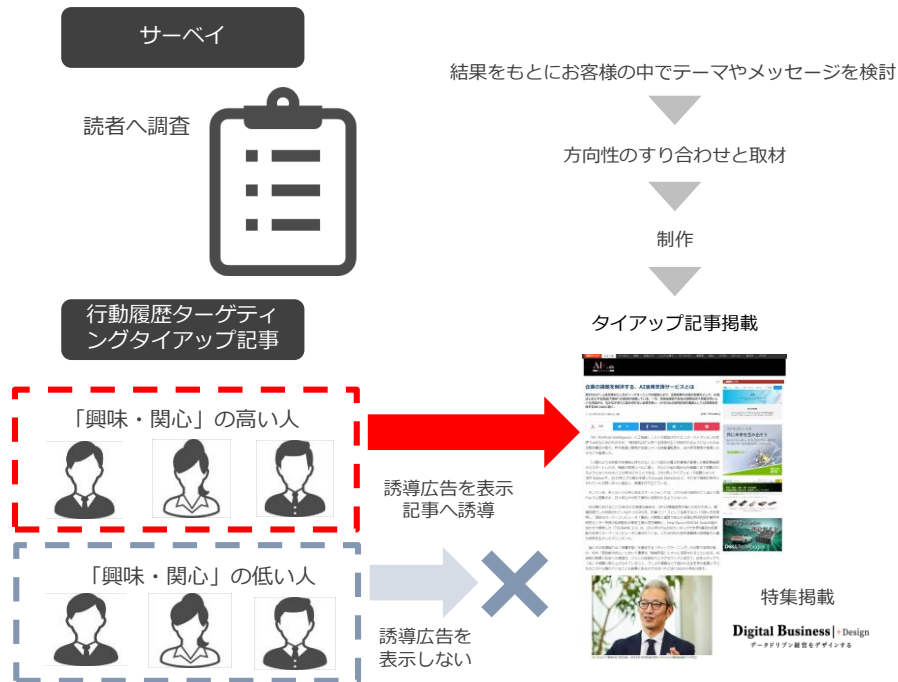
ご実施料金	保証クリック数	期間（目安）	CPC
¥1,000,000	2,000	4週間	¥500
¥2,000,000	4,000		
¥3,000,000	6,000	8週間	
¥4,000,000	8,000		

※プラン詳細、実施条件等原稿仕様および注意事項は次のURLをご確認の上お申し込み下さい。

※実施可否確認は担当営業までお問合せください。

## ② アンケート調査+タイアップ記事パッケージ

- ▶ 読者調査を実施した結果をもとにタイアップ記事を制作。読者はどんな課題を持っているのか、どんなメッセージを出せば効果的かを見極め



提供価格（gross税別）

¥2,200,000 → **¥1,950,000**

メニュー

提供メニュー① ビジネスサーベイ

定価 50万円（税別）

想定回答数 200件

想定回答収集期間 想定2週間～1か月

設問 最大15問 流し込み  
シングル、マルチ、テキストボックス （必須/任意設定可能）

納品物 回答ローデータ  
※回答データの成型および個人情報の取得・納品は行いません  
※回答結果の二次利用可

備考 アンケートページへの誘導方法はお任せ頂きます。回答インセンティブを付けて実施いたします。インセンティブの内容は一任頂きます。

提供メニュー② ITmedia エンタープライズ 行動履歴ターゲティングタイアップ記事  
「データ活用・分析」関連コンテンツ関心者

定価 170万円（税別）

保証PV数 5,000PV

掲載期間 最短1週間～想定2ヶ月（保証PVを達成次第終了）

メニュー タイアップ記事 1本制作  
約3000～4000字、図版3点以内（取材あり）  
閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）  
（特典）特集INDEX TOPリンク（1か月間）

制作期間 約1か月～1.5か月

# ③ターゲティングしたアウェアネス獲得「タイアップ プッシュ ターゲティング」

「データ活用に関心のある経営・経営企画職や情報システム関連職」にターゲティングし、記事コンテンツを配信



スマホ感覚でPC交換 キットティングを楽にする「ゼロタッチ」とは

PC管理とは、従来は社員の要望に見合うスペックのPCを会社が選定し、標準機として社員に配布、管理するが一般的だった。そうしたPCのOS設定やアプリケーションインストールなどの作業は個人が担っていた。企業によっては別部門のIT担当の人に業務で対応しているケースもある。

しかし、今日のように働き方が多様化すると、PCの構成や用途が多岐にわたり、これまでのやり方では対応しきれなくなっている。PC準備に時間がかかっていた業務が滞る、社員からのオンラインでの問い合わせ対応に追われる、アレルギーで利用中のPCにセキュリティアップデートを適用させる……担当者の苦労が増えるばかりだ。

PC管理を見直しさえすれば日々の業務が成り立たなくなるとも過言ではない。そうした中、PC管理を任せながら経営に参画し、注目をされているのが、クラウドを利用した「ゼロタッチ展開」(以下、ゼロタッチ)だ。



PC展開、管理を遠隔課題

柔軟な働き方をサポートしつつ、担当者の負担を軽減

ゼロタッチを使うとPC利用に必要な初期設定や手続きは自動的に実施され、社員はIDとパスワードを入力するだけでPCを利用できるようになる。社員はPCの力を借りることなく、スマホの機種変更のように、簡単にPCのセットアップや切り替えが可能になる。

新入社員など入社時の社員向けにPCを用意する場合ゼロタッチは有効だ。ゼロタッチを設定したPCを社員の希望に応じて配布するだけで、社員は思い通りにPCに自分のユーザーアカウントを設定し、業務に必要なアプリケーションなどを準備できる。

## HTMLメール形式で配信

アイティメディアID会員で  
経営・経営企画職、情報システム関連職で、データ活用関連記事に関心を寄せている人

にのみターゲティングして配信



## メディア上にも掲載



※掲載のみで誘導は別費用となります

料金

¥1,300,000/10,000通 (税別、グロス)

広告仕様

配信対象

経営・経営企画職や情報システム関連職で、データ活用関連記事に関心を寄せている人

- ・取材あり
- ・タイアップ記事 1本制作 (2000字程度)
- ・HTMLメールでのコンテンツ配信
- ・制作メディアでのコンテンツ掲載

提供内容

【特典】

Digital Business | Design

ITmedia エンタープライズのデータドリブン特集からアーカイブページに1か月間リンク (レポートはありません)

レポート

- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

- ・取材後、約6~7営業日で掲載内容をご確認いただくテキストファイルをお送りいたします
- ・HTMLメールで配信を行う為制限事項がございます。あらかじめご了承ください。
- ・配信日は他社様案件の状況により、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ・アーカイブ掲載ページへの誘導もオプションで承ります。担当営業までご相談下さい。なお掲載のみの場合、アーカイブのPV等のレポートはありません。

通常のタイアップ同様、取材の上アイティメディアが原稿を作成いたします

### ③タイアップ プッシュ ターゲティングとは

タイアップ記事広告なのに閲覧者属性を保証！HTMLメール形式で作成したタイアップをターゲティングメールで配信

タイアップ プッシュ ターゲティング記事広告は、貴社の製品・サービス情報を解説するコンテンツを、1通独占のメール広告に載せて情報収集意欲の高い100万人を超えるアイティメディアID会員にターゲティングしてお届けする**タイアップ記事広告商品**です。

メールが届いても、読みやすいようにメールに適した文字量で記事をまとめます。

Webページへの掲載も行いますので、メールを配信したら終わりではなく、残るコンテンツとしてご活用頂くことが可能です。また、Webページへの追加誘導も可能です（別料金）

#### ココがあたらしい！

- 通常のタイアップの様にWebページへの誘導を行うのではなく、HTMLメールを利用した**プッシュ型のタイアップ記事広告商品**です
- 情報システム部門、総務・人事部門、製造業、サービス業など、様々な条件でターゲティング。**読者属性を保証してタイアップを届けます**

#### このような事が実現可能です

- 情報収集意欲の高いアイティメディアID会員を中心に製品・サービスの訴求を効果的に行えます
- メルマガの体裁でタイアップ記事広告を送信する為、高い開封率が期待できます（平均開封率15%程度）
- メルマガで情報を提供するだけでなく、Webページにも記事が掲載されます
- Webにも掲載されるので、メルマガでの反応を見てからWebページへ追加誘導を検討できます

### ③タイアップ プッシュ ターゲティング&ABMスケジュールイメージ

取材からメール配信までは約4〜6週間かかります

お申し込み

通常のタイアップ記事広告同様、取材を行います。  
取材内容を元に、2000文字程度で記事を作成いたします。

取材

- ・記事タイトルは全角30文字まで（編集部が作成いたしますが、修正の際は文字数にご確認ください）
- ・画像は計3点まで
- ・関連リンクとして3点まで掲載が可能（うち1点はリンクボタンとして設置）

通常は6〜7営業日で初校（テキスト）をお送りさせていただきます。

校正作業

校正は最大3回まで（初校・再校・念校）とさせていただきます。  
校正回数が増える場合は10万円（ネット）／回の費用が発生します。  
また、校正回数に応じてスケジュールが変わります。詳細スケジュールは営業担当までお問い合わせください。

HTMLメール配信準備

校了原稿をもとに、HTMLメールを作成します。  
※テストメールの送信は実施しておりません。

配信・アーカイブ掲載

配信後、レポートとアーカイブ掲載のURLをご連絡させていただきます。  
※メーラーの設定でHTML形式メールを受信していない読者にはテキスト形式メールが表示されます

### ③タイアップ プッシュ原稿 制限事項

タイアップをHTMLメールで配信するため、制作時の制限事項がございます。  
原稿作成時に制限内で収まるよう作成いたしますが、校正段階での修正依頼を頂いた際にご要望にお応え出来ない場合がございます。  
あらかじめご了承ください。

#### ●ブロックについて

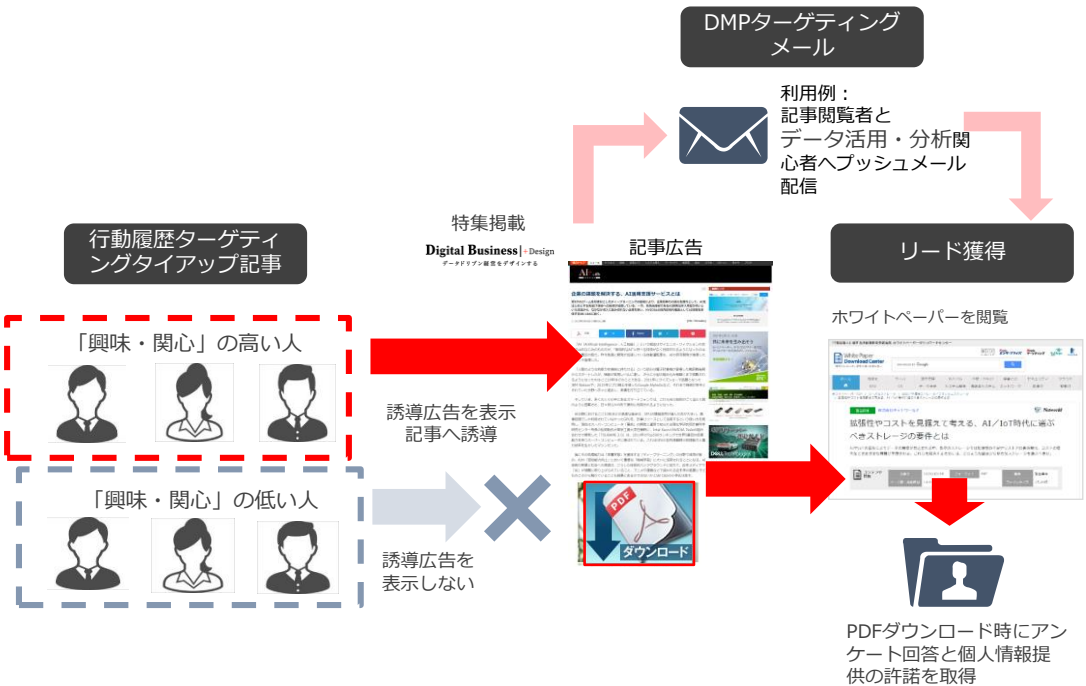
- ・記事は複数のブロックによって構成されます。
- ・ブロックは「タイトル（見出し）+テキスト+写真（画像）」の3点セットが1ブロックとなります。
- ・ブロックの数は、2~4ブロックの構成となります（4ブロックを超える事は出来ません）
- ・ブロックは必ず「タイトル（見出し）→テキスト→写真（画像）」の順に掲載され順番を変更する事は出来ません。

#### ●各種制限事項

- ・タイトルは全角30文字までとなります（メールタイトルとしても利用する為）
- ・文字数は約2000文字以内となります（見出し含む）
- ・記事内テキストの装飾は出来ません（太字・下線・リンクなど）
- ・写真（画像）は、最大3点までとなります
- ・関連リンクは最大3点まで掲載いただけます（うち1つはリンクボタンとして設置いたします）

## ④ 『データ活用・分析』 関心事訴求記事+リードパッケージ

- ▶ リード獲得とアウェアネス向上施策をワンパッケージにした、『データ活用・分析』に関心のある読者への訴求に最適な施策



実施料金	
¥2,400,000	→ <b>¥2,000,000</b>
メニュー	
提供メニュー①	LeadGen. Segmentサービス
定価	基本料10万円+リード料40万円 (税別)
保証リード数・属性	50件 属性保証: エンドユーザー (IT関連業除く)
掲載期間	想定2ヶ月 (保証リード数を達成次第終了)
入稿期間	約2週間~1カ月
必要コンテンツ数	ホワイトペーパー2本以上
提供メニュー②	ITmedia エンタープライズ 行動履歴ターゲティングタイアップ記事 「データ分析・活用」関連コンテンツ関心事
定価	170万円 (税別)
保証PV数	5,000PV
掲載期間	最短1週間~想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000~4000字、図版2,3点' (取材あり) 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等) (特典) 特集 INDEX TOPリンク (1か月間)
制作期間	約1か月~1.5か月
提供メニュー③	DMPターゲティングメール
定価	行動履歴データ利用単価50円×4,000通 定価20万円 (税別)
配信数	4,000通保証
配信対象	貴社タイアップ記事やホワイトペーパーなど関連コンテンツ閲覧者



## ⑤ セミナー支援パッケージ

アイティメディアが豊富なイベント開催実績をもとに、貴社イベントの講師アサインを中心に企画、集客、配信を支援



講師アサインをして  
企画、集客、  
配信をサポート  
してほしい！

### Webセミナー フルサポートプラン

市場動向や読者ニーズを深く理解しているアイティメディアの編集部が、貴社のターゲットに的確なメッセージを届けるためのセミナープログラム／講演を企画立案し、アイティメディア読者を中心に告知・集客、運営事務局から当日の配信までを専門チームが担当します。セミナー一式をワンストップでサポート・ご提供が可能なプランです。

200万円～

Webセミナーサポートに関する詳細はこちら：[go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-03-30/gvbp9x](https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-03-30/gvbp9x)



講師アサインを  
してほしい！  
もっとサービスを  
知ってほしい！  
理解を深めてほしい！

### 貴社主催イベントの 基調講演 登壇者アサイン ＋ イベントレポート

貴社主催イベントの基調講演登壇者をアサインいたします。また、セッションを「イベントレポート」のタイアップ記事広告として制作、ITmedia @ITにPV保証掲載でウェアネス獲得。さらに制作した記事をPDF（WP：ホワイトペーパー）化して納品、自社ナーチャリングコンテンツとして活用可能です。

220万円

※本メニューは、ライブ/オンデマンド配信、録画データ等を視聴しながら要点をまとめるものです。別途取材は行いません。

イベントレポートに関する詳細はこちら：[go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-04/2bnlzb5](https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-04/2bnlzb5)

補足情報

# タイアップ記事のパターン

訴求内容に応じた記事コンテンツを制作 豊富な掲載実績をもとに最適な企画をご提案

## ▼記事コンテンツ例

### 有識者インタビュー・対談

- 業界の第一人者・識者に、いま企業が直面するビジネス環境の変化や課題についてお聞きしソリューションに沿って広く問題提起と課題感の醸成を狙う

### 調査結果とインサイト

- 貴社の調査データ、またはITmediaで実施した調査結果と得られたインサイトを解説することで、客観的な数値や傾向をもって問題提起することで、客観的な根拠に基づいた説得力のある訴求が可能

### イベントレポート

- 各種イベントやセミナーの発表内容や資料を記事化しイベント参加者以外にも広く訴求するレポート記事。イベントのアーカイブ化と幅広いターゲット層へのリーチを図る

### 製品・サービス紹介

- ソリューションについてインタビューし、課題の提起と、その解決策としての製品訴求を行う。
- 製品・サービスの認知拡大、ブランド理解促進

### 開発担当者インタビュー

- ソリューション開発担当者様へ、開発経緯やソリューションを取り巻く環境のリアルタイムな分析などをインタビュー。ソリューションに対する立体的な理解を喚起
- 製品・サービスの認知拡大、ブランド理解促進

### 導入事例

- 実際にソリューションを導入しているユーザー企業に、導入に至る経緯や課題感、導入後の改善点をインタビュー。
- 製品・サービスの認知拡大と、具体的な活用シーンの提示と検討導入への動機づけを狙う

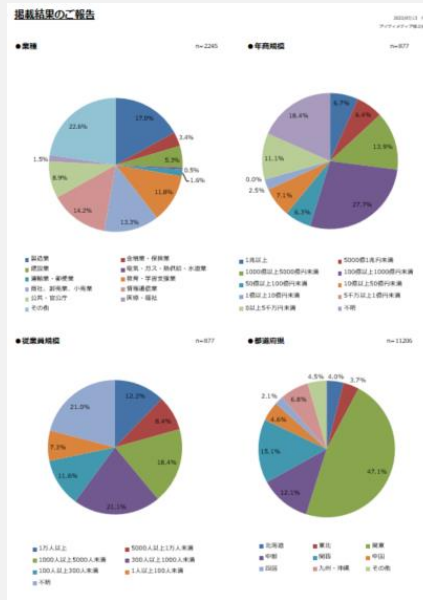
※識者のアサインには別途アサイン費を頂戴する場合がございますので予めご了承下さい。  
※あくまで一例です。ご要望に応じて貴社独自の企画案をご提案いたしますので、お気軽にお問合せ下さい。

※@ITに掲載するタイアップ記事に限り、@ITが実施した読者調査の結果を記事内で無償で利用することが可能です。詳しくは営業担当へお問合せください。

# タイアップ記事の掲載レポート

次回施策への参考となる、詳細な掲載レポートをご提出。

- PV (ページビュー数)
- UB (ユニークブラウザ数)
- 平均滞在時間
- 外部サイトへのリンククリック数
- 業種 \*
- 年商規模 \*
- 従業員規模 \*
- 都道府県 \*
- 閲覧企業名 \*



# 当社タイアップ記事の特徴

## 読者のことを最もよく知る編集者

### による企画・編集



日々メディアで配信しているニュース記事を執筆・編集しているメディア編集者がその知見を活かし、読者の理解を促しエンゲージメントを高めるコンテンツをご提案。制作作業に最後まで携わります。

## PVの保証



PV数を保証するメニューをご用意。キャンペーンの数値目標にコミットします。また、一度掲載期間が終了したタイアップ記事に読者誘導を再開することも可能です。

## 効果的な読者導線



アイティメディアが有する数多くのサイト特性を生かした広告や、

「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データを活用したオーディエンス拡張配信などを組み合わせ、効果的な読者の閲覧を獲得します。

## 詳細なレポートニング

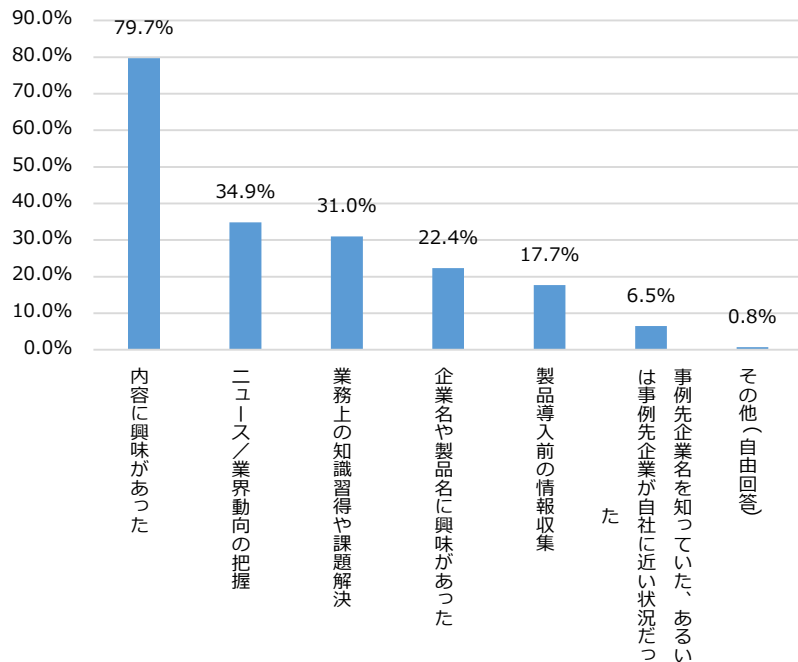


掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

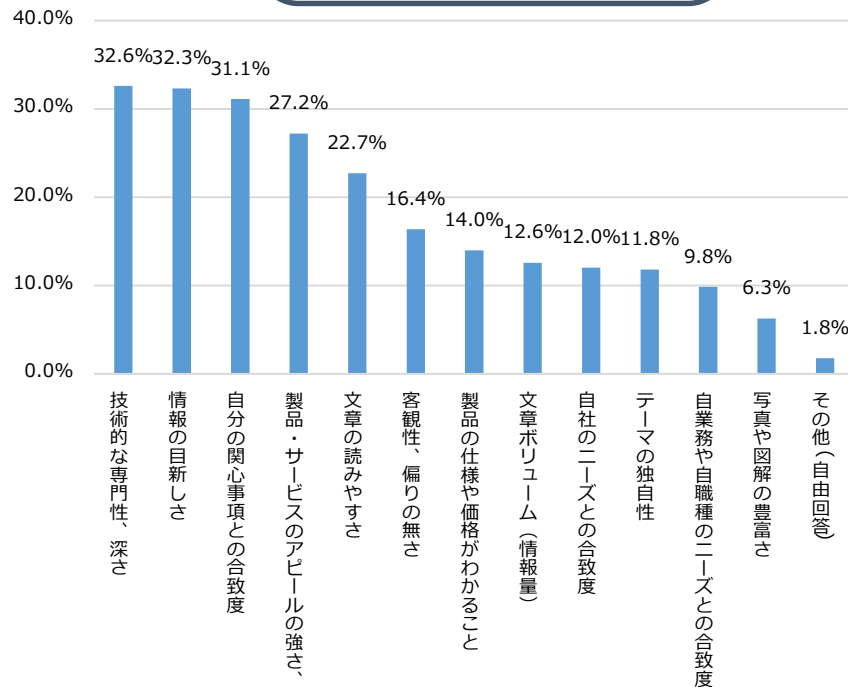
# 読者調査から見る、タイアップ記事制作のポイント

読者は企業名や製品名よりも内容を重視。読者自身の関心事項にこの記事がいかにか合致しているか訴求するのがポイント

## 広告記事を読覧した理由

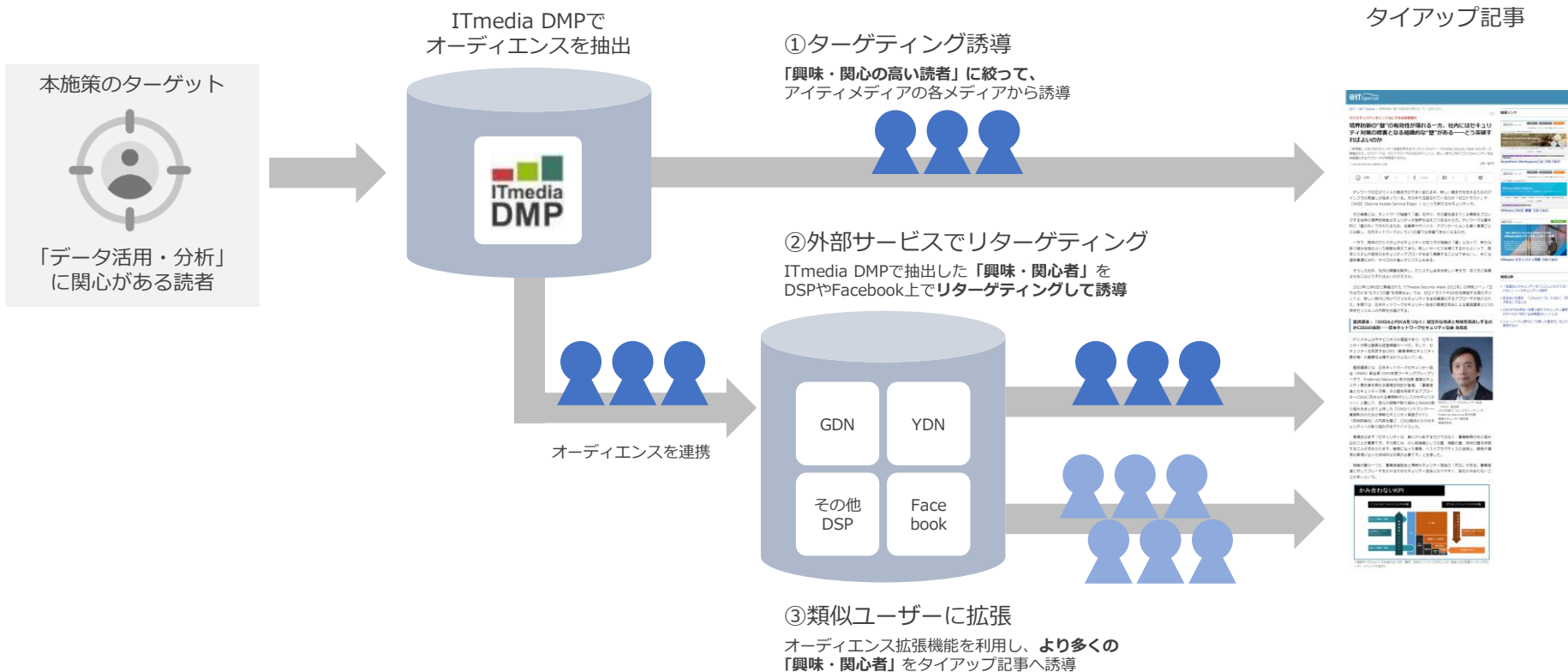


## 広告記事の満足／不満足の原因



# 行動履歴ターゲティングタイアップ誘導イメージ

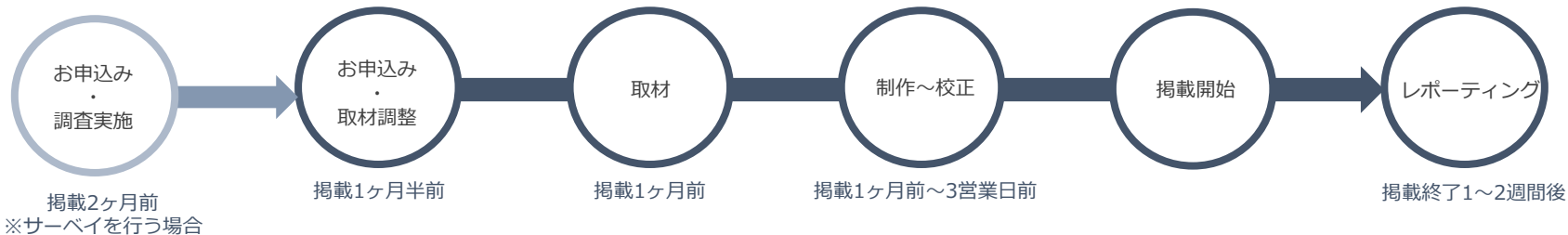
ターゲット・オーディエンス+類似ユーザー誘導することで掲載効果UP



# 記事制作スケジュール

## 想定スケジュール

掲載までのスケジュールはお申込み後別途ご案内いたします。詳細については各営業担当にお問い合わせください。



※「制作～校正」の期間中には初校・再校・念校が含まれます。念校では“再校時にご依頼いただいた修正内容が反映されているかどうか”の最終確認を行っていただけます。

## ご注意事項

- ・制作したタイアップ記事の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します。
- ・印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問い合わせ下さい。
- ・著名人のアサインや、遠方への取材などが必要な場合は、別途料金を頂戴いたします。
- ・お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下の追加費用が発生する場合がございますのでご了承ください。

- ・初校の出し直し：¥300,000
- ・念校以降の修正：¥100,000
- ・再取材のご要望についてはご相談下さい。 ※全て税別・グロス



# LeadGen. Segment サービス概要

ターゲットリードを大量・確実に獲得

キャンペーン設計



**ターゲット属性**

業種職種、従業員数など、納品対象となる属性を設定



**掲載コンテンツ**

リード獲得に利用するコンテンツの内容と本数を確認



**保証件数**

ご予算、ターゲット属性、コンテンツ数に応じて、保証件数を設定

リード獲得



ターゲットに向けてメールなどで貴社コンテンツをオファー



ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



コンテンツダウンロード／閲覧時にアンケート回答と個人情報提供の許諾を取得

リード納品・活用

獲得したリードは管理サイトからダウンロードできます（日次更新）



# リード獲得／提供の仕組み



# キャンセル規定

広告商品の発注書受領後、広告主様のご都合でキャンセルを行う場合は、下記の料率でキャンセル料を申し受けます。

商品		キャンセル料金	主な対象商品（下記以外の商品はお問合せ下さい）	
ディスプレイ広告、メール広告、クリック保証広告		入稿締切期日まで：50% / 入稿締切期日以降：100%	各種ディスプレイ広告、メール広告、クリック保証広告	
記事企画 Special（タイアップ記事広告）		初校提出前まで：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の50% 初校提出以降：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の100%	期間保証型タイアップ、PV保証型タイアップ	
リードジェン	件数保証型	リード獲得	キャンペーン開始前まで：広告料金（基本料金+リード料金）の50% キャンペーン開始後：広告料金（基本料金+リード料金）の100%	LeadGen. Basic / Segment
		制作オプション	初校提出前まで：広告料金（制作料金）の50% / 初校提出以降：広告料金（制作料金）の100%	LG. Segment オプション 編集タイアップ制作、ホワイトペーパー制作
		その他オプション	キャンペーン開始前まで：広告料金（オプション料金）の50% キャンペーン開始後：広告料金（オプション料金）の100%	LG. Segment オプション アンケートカスタマイズ、テレマーケティング
	期間保証型	ホワイトペーパー	キャンペーン開始前まで：広告料金の50% / キャンペーン開始後：広告料金の100%	TechFactory 期間保証型LGサービス
		タイアップ	初校提出前まで：広告料金の50% / 初校提出以降：広告料金の100%	TechFactory 期間保証型LGサービス
長期リード獲得サービス		申込み金額の半額費消まで：広告料金（リード料金）の50% / 申込み金額の半額費消以降：なし	LeadGen. Segment 長期利用プラン	
セミナー	集合型セミナー	開催日の41日前まで：広告料金の50% / 開催日の40日以内：広告料金の100%	アイティメディア主催セミナー スポンサープラン	
	成果課金型集客サービス	集客開始（初回メール配信）まで：最低実施料金の50% / 集客開始後：最低実施料金の100%	成果課金型集客サービス	
	受託セミナー	・開催日の41日前まで：50% ・開催日の40日以内：100% ただし、上記キャンセル料を超える実費（会場キャンセル料、講師アサインキャンセル料など）が発生する場合には、その追加費用も含めたキャンセル料を請求いたします。	受託セミナー、Webセミナーサービス	
その他	ABMレポート	初回提供まで：広告料金の50% / 初回提供以降：広告料金の100%	ABMレポート、ABMレポートオプション	
	カスタム記事パンフレット、抜き刷り	初校提出前まで：広告料金の50% / 初校提出以降：広告料金の100%	カスタム記事パンフレット、抜き刷り	
	動画制作	収録2日前まで：広告料金の50% / 収録前日以降：広告料金の100%	動画制作	
	マーケットリサーチ	回答収集開始前まで：広告料金の50% / 回答収集開始後：広告料金の100%	マーケットリサーチ	

# 媒体規定

## 広告の掲載につきまして

- ・広告の掲載可否（掲載中の掲載停止の可否を含みます）につきましては、アイティメディア株式会社が広告掲載基準に基づき判断し決定いたします。
- ・掲載された広告およびリンク先の内容についての一切の責任は、広告主が負うものとします。
- ・同ページに複数の広告が掲載される場合、同業種競合調整はいたしません。ご了承ください。

## 広告掲載基準

### 1. 掲載に関する基本基準

- (1) 弊社及び弊社の運営するサイトの信頼と品位を損なう表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (2) 法令、政令、省令、条例、条約、業界規制等に違反する表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (3) 虚偽、誇大、もしくは誤認、錯誤される恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (4) 以下の類を含む、公序良俗に反する表現・内容を含む広告は掲載しません。
  - ・人権を侵害する恐れのある表現・内容
  - ・名誉毀損、プライバシーの侵害、信用毀損、誹謗中傷、その他不当な業務妨害となる恐れのある表現・内容
  - ・非科学的、迷信に類するもので、消費者を惑わせたり不安を与える恐れのある表現・内容
  - ・宗教信仰による布教活動を目的としている表現・内容
  - ・暴力、賭博、麻薬、売春などの犯罪行為を肯定、美化した表現・内容
  - ・醜悪、残虐、猟奇的で不快感を与える表現・内容
  - ・性的に露骨、わいせつ、セクハラに該当するおそれのある表現・内容
  - ・風紀を乱し、犯罪を誘発するおそれのある表現・内容
  - ・賭博行為および投機等、射幸心を著しく煽る恐れのある表現・内容
- (5) 消費者を混乱させる恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しない。
- (6) 団体・個人の氏名、肖像、写真、談話、商標、著作物などを無断で使用している恐れ、または権利侵害のある恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (7) 広告内容及びリンク先に関し運営者が不明、または責任所在が明らかでない広告は掲載しません。
- (8) その他、弊社が不適当と判断した表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (9) 個人サイトの広告は掲載しません。

### 2. 掲載の停止

- (1) 掲載開始後に以下の事由が生じた場合、アイティメディアは広告掲載を停止することがあります。なお、アイティメディアは、本項目に基づく掲載停止に関し、広告主に対し何らの責めを負うものではありません。
  - ① 広告に含まれるリンク先サイトが、アイティメディアの責によらない理由によりデッドリンクとなっているとき
  - ② 広告に含まれるリンク先サイトがウイルスに侵された等、何らかの不具合が発生した場合
  - ③ 掲載を継続することにより第三者もしくはアイティメディアに損害が生じる恐れがある、または第三者もしくはアイティメディアの信用を損なう恐れがあるとアイティメディアが判断したとき
  - ④ 法令・業界規制等の改定、その他の掲載後に生じた事情の変更に伴い、広告の内容が広告掲載基準に違反することとなったとアイティメディアが判断したとき
  - ⑤ 広告掲載基準に違反すると、アイティメディアが判断したとき
- (2) 前項目（1）に基づき掲載停止した期間における広告主の広告掲載料の支払い義務は、免除されないものとします。

### 3. 掲載の中断

- (1) 掲載開始後に以下の事由が生じた場合、アイティメディアは広告掲載を中断します。
  - ① 火災、停電、天災地変、戦乱等の非常事態、インターネットトラフィックの過大等の不可抗力により広告配信サーバ又は広告配信システムが故障し、または機能不能となった場合
  - ② 広告配信サーバ又は広告配信システムの定期または緊急の保守・点検を行う場合
  - ③ 第三者によるハッキングやクラッキング、不正アクセス等、アイティメディアの責に帰すことのできない事由により広告配信サーバ又は広告配信システムに障害が生じた場合
  - ④ その他アイティメディアが広告配信サーバまたは広告配信システムの一時的な中断が必要と判断した場合
- (2) 前項目に基づく中断により、広告主の申込条件通りに広告掲載が不可能になった場合、または掲載された広告からリンク先への接続ができない場合等、広告掲載契約における当社の義務を履行できない事象が生じた場合におけるアイティメディアの義務は、可能な限り、当該事象を治癒することに限定されるものとします。また、当該事象がアイティメディアの故意または重大な過失によることが明らかである場合を除き、アイティメディアは当該事象に起因する広告主の損害について一切責任を負わないものとします。



**ITmedia Inc.**