

ITmedia ビジネスオンライン メディアガイド 2022年度版

更新日 2022年6月29日

ビジネスパーソンにアクションを促すメディア



ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。

媒体
スペック

月間約3396万PV／約934万UB (2022年1月実績)
メルマガ購読数約13万件 (2022年2月時点)

主要
読者層

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、
事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

コンテンツ

企業・業界ニュース
職種別コーナー
業種別コーナー
課題別コーナー

- 経営・総務・人事・財務・経理・営業・マーケターなど「職種」
- 金融・小売など「業種」

職種/業種別コーナーも運営、各領域でのデジタル活用の可能性も探ります。

政治ネタ、芸能ネタ、ライフネタやりません “純度100%”の経済メディアです



ITmedia ビジネスオンライン
編集長 片瀨陽平

ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンが抱えている業務上の課題に対し、解決を促す誌面作りを心掛けております。好調な企業・失敗した企業の戦略・ビジネスモデル、商品開発・マーケティングの糸口を探ったり、働き方改革のノウハウを紹介したり——といった記事が中心です。

そのため、ド直球な政治ネタ、芸能ネタ、ライフスタイルや趣味、健康・医学ネタなど、消費者視点のコンテンツは扱いません。あくまでビジネスパーソンの皆さまが、記事を通して「業務上、役に立ちそうだ」「学びがある」と感じ、明日の仕事に生かせるように記事を構成しています。

一方、企業戦略・動向の分析、ビジネストピックの中には、内容が小難しく、取っ付きにくさを感じるものも少なくないでしょう。そこで、日常生活で触れる題材をフックとしたコンテンツも掲載していますが、あくまで記事のテーマは「読者自身の業務に役立つか」です。例えば、家系ラーメンの記事であっても、読後の感想が「美味しそう」となるのではなく、あくまで「仕事のタメになる」ように心掛けています。

掲載コンテンツ例

[家系ラーメンの「町田商店」が超えた「多店舗展開10億円の壁」カギはシステムパワー経営にあり
ロコ・ソーレ本橋麻里代表に聞く「ゼロから強い組織を作る方法」](#)

いま、ビジネスパーソンが抑えるべきトピック、課題解決のヒントを、いかに分かりやすく伝えるか——。弊誌の編集者は、この点に心を砕いています。日々の業務の悩みを抱え、弊誌に集まるビジネスパーソンの皆さんの期待に応えて参ります。

ビジネスのデジタル化や働き方改革、人材育成などの 業務課題の解決を担うアクションリーダー



ユーザー企業勤務

約**77%**

業務関連職（LOB）

約**71%**

新規プロジェクト
関与

約**70%**

製品導入関与

約**70%**

課長以上
役職者

約**70%**

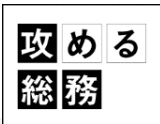
勤務先の課題

- ・ビジネスのデジタル化
- ・データ分析・活用
- ・新規事業の立ち上げ
- ・情報セキュリティ対策
- ・人材育成／人材マネジメント

関心事項

- ・DX事例
- ・データ活用
- ・ロボティクス・人工知能
- ・業種別動向、ビジネス事例
- ・セキュリティ

職種・業種別に“ターゲット読者”の業務改善・デジタル活用を推進

職種		
総務	46万UB ^(*)	
人事	32万UB ^(*)	
マーケター	41万UB ^(*)	
財務・経理	25万UB ^(*)	
経営	116万UB ^(*)	

業種		
金融	15万UB ^(*)	
小売	45万UB ^(*)	

(*) ITmedia ビジネスオンラインの総UBおよび「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022」を参考にした想定値

ITを活用し“攻め”の姿勢に転じる総務部門へ

社員の働く環境、経営の意思決定に関わる総務部門。働き方改革の実現、BCP（事業継続計画）策定など、会社が丸となって環境の変化に対応するためには、会社の業務全体を把握する能力や社内を横断するコミュニケーション能力を有する総務が必要だ。しかし「緊急性は高いが、重要ではない」定常的な業務に追われ、「それどころではない」総務も少なくない。ITを巧みに使い、従来の業務を省力化しながら、攻めに転じる——そんな総務の在り方を考える。

攻める総務

The screenshot displays the ITmedia Business ONLINE website. At the top, there's a navigation bar with the site's name. Below it, several article thumbnails are visible. One prominent article is titled 'ワークライン復讐の有事！できる法務は何をチェックしているのか' (Workline recovery in emergency! What legal measures can be checked?). Another article is 'リモートワーク手当を続けるのは危険？——制度の“当たり前”を疑え！' (Is continuing remote work allowance dangerous? — Doubt the “taken-for-granted” of the system!). A large banner for 'ワーケーション' (Workation) is also present, with the text '本当の生産性を高める' (Really improve productivity). The bottom section features a '事例' (Cases) area with more thumbnails and a '記事一覧' (Article List) with categories like 'オフィス変革' (Office Transformation), '業務フローの効率化' (Business Process Efficiency), '社内コラボレーション' (Intra-company Collaboration), '株式管理' (Share Management), and '福利厚生・BCP' (Welfare/BCP).

オフィス変革

[さくらインターネット、将来は「路面型オフィス」に？
面積10分の1の新オフィス移転はあくまで「通過点」](#)

業務フローの効率化

[「ペーパーレスは手段でしかない」
紙をほぼ使わない企業に聞く業務改革のコツ](#)

社内コラボレーション

[2022年の総務、社内コミュニケーションのキーワードは
「三位一体」と「新技術」なワケ](#)

株式管理／BCP

[完全バーチャル株主総会、運営のポイント
通信障害・なりすまし対策は？](#)

福利厚生

[男性育休「渋々取得」→100%に！
社内の雰囲気激変、サカタ製作所で何が起きたのか](#)

これからの人事部門のあるべき姿とは

変化に強い人材を雇用し、自社の成長に必要な人材を見抜き、ポテンシャルのある人材の能力を伸ばし、既存の人材に新たな可能性を見いだす――。

令和の時代を勝ち抜くために、人事はどのような取り組みで企業の成長に貢献できるのだろうか。変化の時代にあるべき人事の姿を可視化するとともに、人事分野でのIT活用の可能性を見出す。

「戦略人事の時代」

「残業代を減らしたいので固定残業制にしたい」とある会社の社長がハマった勘違い

タレントマネジメントの落とし穴！幹部候補が「万年ヒラ」か？キャリアの分かれ目「30代以降の配置」を、人事はどう決めている？

「固定残業制」を適用する際のDeNAはなぜ「退職者」を新卒採用イベントに登場させるのか

タレントマネジメントの落とし穴！人事異動のトレンド「キャリア自律のため本人・事業部門任せ」は、本当に正解？「適材」が先か、「適所」が先か

タレント特集
マネジメント

法対応と
HR TECH

働きやすい
職場をつくる

記事一覧	採用	育成	労務	人事制度	組織開発
------	----	----	----	------	------

事例

採用

[富士通のDX人材不足を、リファラル採用が救った！ 2つの理由](#)

育成

[NEC、りそな、パーソル——“息切れしない”企業改革、大手3社に共通する「ヒト投資」](#)

労務

[「残業ゼロ」を目指して、固定残業制を導入いかにして不公平感をなくしたのか](#)

人事制度

[「アニメ好き」がまさかの大活躍 毎年200人超が異動・兼業する、ソニーの公募制度がすごい](#)

組織開発

[いかに病のある人をインクルージョンする組織にするのか カルビーの組織開発](#)

進化・深化するマーケティング事情を追う

キャッシュレス決済、無人店舗などが当たり前になり、これまで以上に膨大な顧客データが生まれる近未来。AI技術などを駆使しデータを分析できれば、顧客の嗜好を深く知り、よりの確なマーケティングが可能になるかもしれない。マーケターや営業担当者の常識を変える、進化・深化するマーケティング事情を取り上げる。



セールス連携

[SFA・CRMの「入力が面倒くさい」「活用しきれない」を防ぐためのチェックリスト](#)

顧客エンゲージメント

[健康なTHE MODEL型組織、どう作る？「戦略・人材・オペレーション」の基礎](#)

データ戦略

[Cookie利用の行動ターゲティング広告 令和2年個人情報保護法改正でどう変わる？](#)

売上向上

[元西友のプロマーケターがうなる、オーケストアの差別化戦略](#)

商品開発

[シリーズ累計30億本超 「クラフトボス」誕生のきっかけとなった予想外な“若者の本音”](#)

効率化から攻めの財務経理へ

多くの企業が今、財務経理部門の重要性をあらためて見直している。クラウドサービスの活用でリアルタイムの財務状況を把握できるようになり、事業の推進に必要なデータを手にする財務経理の存在感が増しているのだ。法改正を追い風に、紙業務や押印作業といった非効率な作業から解放され、経営のカギを握る存在として、テレワークでのリモート決算や管理会計の強化に取り組んでいくための情報をお届けする。

変革の財務経理

ITmedia ビジネスオンライン > 変革の財務経理

経営者対 CFO の対談
経営者対 CFO の対談
経営者対 CFO の対談

「嫌われる役割」CEOとは「元親友」——アイスタイル 菅原氏が語る CFO 像

経理の仕事
経理の仕事
経理の仕事

経理の仕事とは？ “お荷物部門”を減らした、むしろ赤字に 致命的なミスを防ぐ「責任会計」とは

インボイス制度
インボイス制度
インボイス制度

インボイス制度の「一言一語」過剰請求発行事業者の登録申請条件は？ いつまで？ 免税事業者も申請可能？

Oracle Applications

「いつも大変お世話になっております。株式会社●● ××です。」

で書き始めていませんか？

無料版をダウンロード

無料版をダウンロード

Sloack

「電子署名」企業導入は当たり前のフェーズに どのサービスを選ぶべき？

IT部門に依頼！ ストレスフルなオンライン会議は「ちょい足し」で変えられる

WAF導入後に手回りが速くなった？ それ「登録制」ではいかに、事前に選べるには？ New!

月額無料の「みんなのタイムスタンプ」 実際に使ってみた New!

「イタてる」ビジネスPCを会社に導入したい どうすれば？

わずか3日間！ JAXA職員が「アラートシステム」を「爆速」で試してみたワケ

Google Workspace で生産性を上げるコストが解説

インボイス完全ガイド

Address: 3-12 Kioicho
Phone: 03-0000-0000
Company: ITmedia Inc.

電子帳簿保存法で加速

“経理DX”の最前線を追う！

▼連載

経理のインボイス完全ガイド

Address: 3-12 Kioicho
Phone: 03-0000-0000
Company: ITmedia Inc.

電子帳簿保存法で加速

“経理DX”の最前線を追う！

▼連載コンテンツ

- ・ [インボイスとは？ なぜ“大問題”なのか？ 基礎から対策まで分かりやすく解説](#)
- ・ [2年の猶予ができた今こそ、電帳法はインボイスを見据えて準備を進めるべきワケ](#)
- ・ [「2年間の猶予」「延期」の誤解 見落としがちな条件とは？ 電子帳簿保存法Q&A](#)
- ・ [紙で保存しなくてもOK 電子帳簿保存法対応の無料書類保管サービス続々](#)

▼その他、「変革の財務経理」掲載コンテンツ

- 【会社の数字】 [2022年4月から適用「グループ通算制度」とは？ 4つのメリット](#)
- 【DX・業務改善】 [コロナでも出社？ 経理の完全リモートワークを阻む壁](#)
- 【戦略策定】 [経営も分かる「CFO候補」が理解しておくべき、経営の“本質”とは？](#)

会社を強くする 経営者が語る組織論

経営者は孤独だ——。時には組織を変えるために、批判を恐れずに果敢な決断が求められる。“一流の経営層”は組織を変えるマネジメントをするためにどんな行動を取ったのか？ 「会社を強くする」ための組織論に迫る。

トップインタビュー

会社を強くする

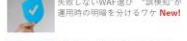
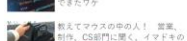
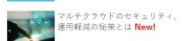
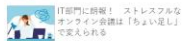
ITmediaビジネス
ONLINE



記事一覧



Special



経営×DX

[ヤマト運輸が舵を切るデータ・ドリブン経営
“DX請負人”の中林紀彦執行役員を直撃](#)

[旭化成・小堀秀毅社長に聞く「DXを成長戦略に据える理由」
社内外にコネクして新規分野を開拓](#)

[DXで飛躍する出光興産・木藤俊一社長を直撃
「昭和シェルとの経営統合」の効果は？](#)

経営×働き方改革

[NEC森田社長に聞く「新卒年収1000万円施策」の効果
魅力的な職場を作ることこそマネジャーの仕事](#)

[元ネスレ日本社長の高岡浩三が斬る 大企業がイノベーションを起こせない理由](#)

[「このままではつぶれる……！」
繊維業界の常識を壊して倒産危機を救ったセーレン・川田会長の革命](#)

金融業界デジタル化の波をどう生き抜く？

金融業界にデジタル化の波が押し寄せてきている。

「ブロックチェーンへの対応はどのようにするのか」「データを活用した顧客接点をいかに再構築するのか」「店舗運営をどう効率化するのか」——。新たなテクノロジーを活用し、厳しい競争に勝つヒントを提示する。

The screenshot shows the ITmedia Business ONLINE homepage with a focus on digital transformation in the financial industry. The main banner reads "デジタル活用のヒントを探る 金融機関のデジタル活用". Below the banner, there are several articles and a sidebar. The sidebar includes a "Special" section with a "電子署名" (Electronic Signature) article. The main content area features a large article titled "裾野広がる '金融業界' を越えた ビジネスの可能性 銀行API" (Expanding Reach: Possibilities for Business Beyond the 'Financial Industry' - Bank APIs). Below this, there are several smaller articles and a "Newspaper Article" section. The "Newspaper Article" section includes a bar chart titled "コード決済取扱い高、7兆円超え 21年は電子マネーを抜く" (Code payment handling high, exceeding 7 trillion yen, surpassing electronic money in 2021). Other articles mentioned include "eMAXIS Slim米国株式、月間流入額で初の1位 累計1兆円突破" (eMAXIS Slim US Stocks, first in monthly inflows, cumulative 1 trillion yen breakthrough) and "自分のCO2排出量を可視化できるクレカ「セゾンカードデジタル for becoz」" (Credit card that visualizes your own CO2 emissions: "Saison Card Digital for becoz").

▼連載



▼連載コンテンツ

- ・ [金融に革命をもたらす「組込型金融」（エンベデッド・ファイナンス）の可能性](#)

▼「金融機関のデジタル活用」掲載コンテンツ

[なぜペイパルはPaidyを選んだのか？](#)

[国内BNPLの今後の展望を歴史からひも解く](#)

[大手企業74社が参画 ステ이블コインDCJPYで円がデジタル化、何が変わる？](#)

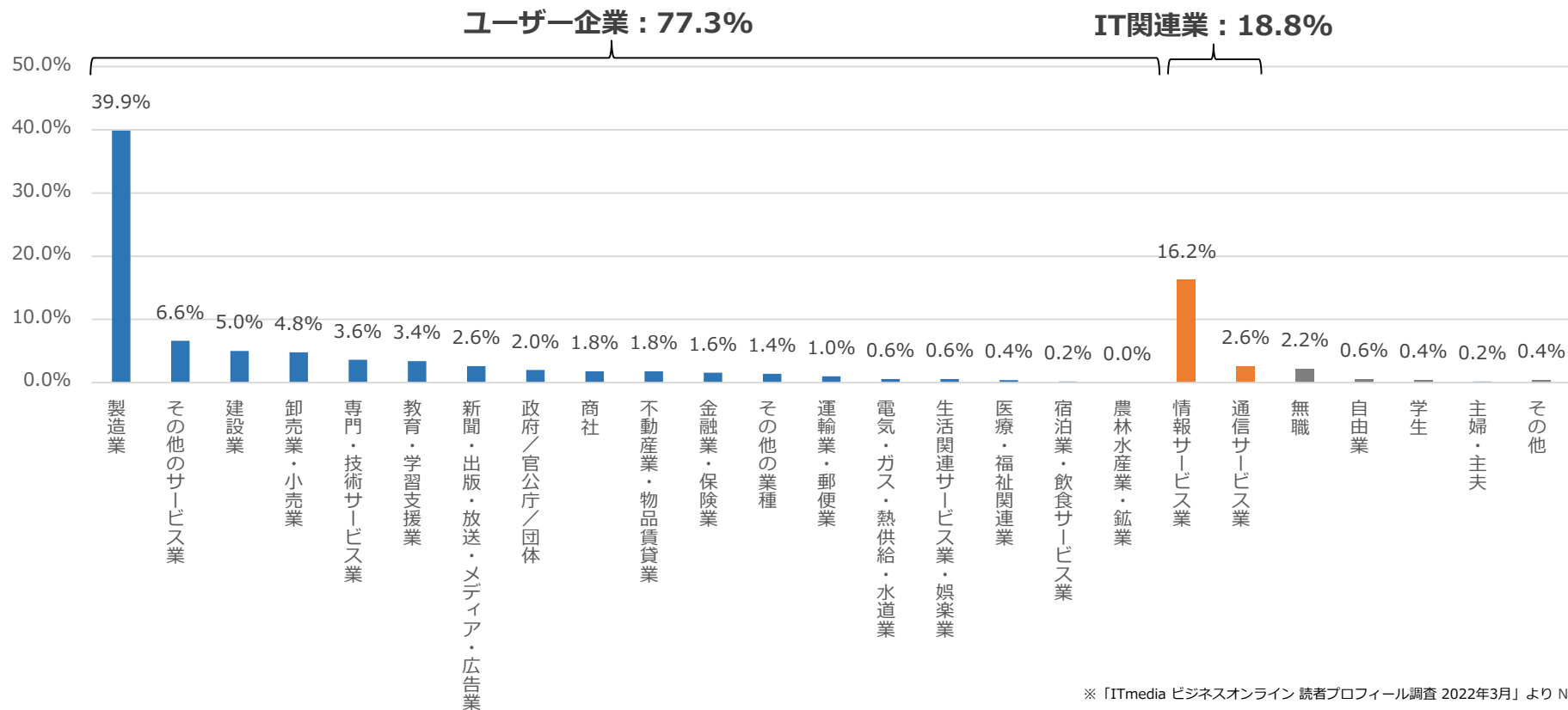
[Kyash、銀行介さぬ法人送金](#)

[ギグワーカーの報酬支払いプラットフォームに](#)

店舗を変えるテクノロジー

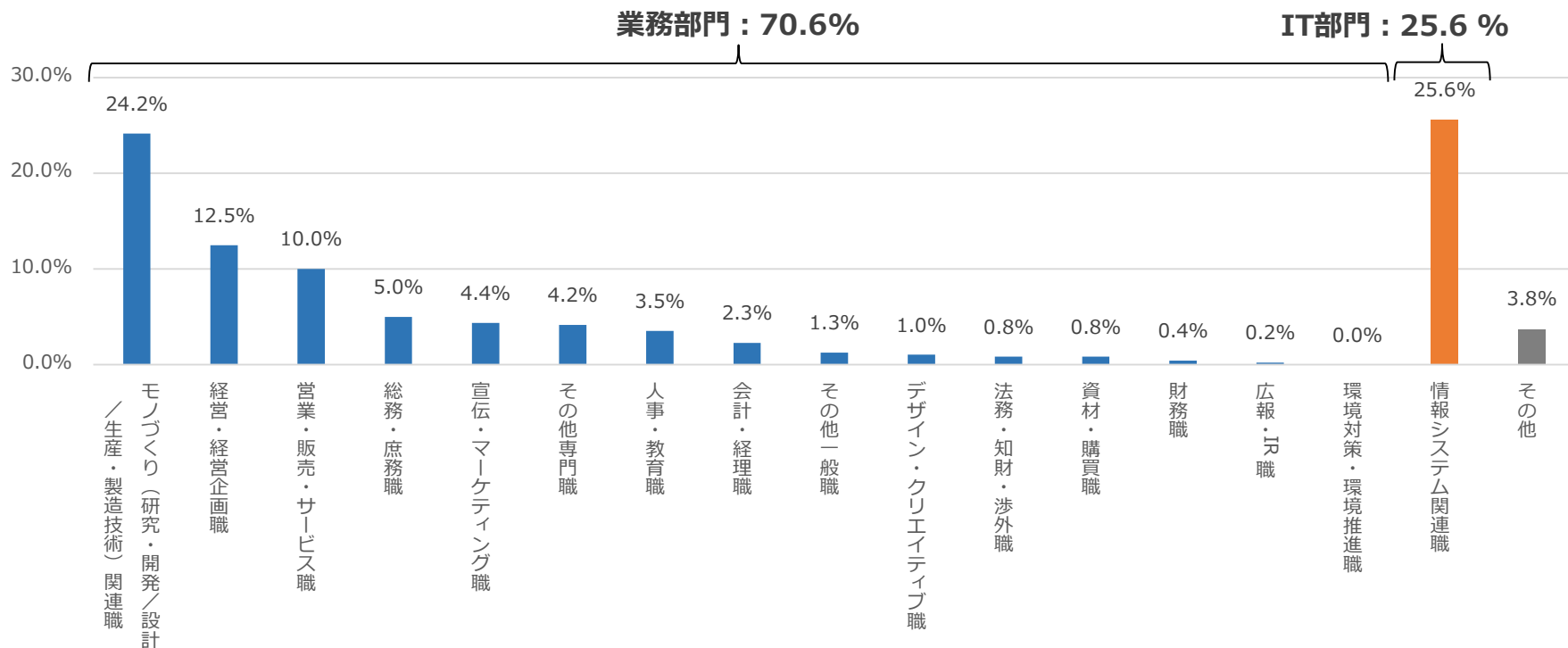
ITmedia ビジネスオンライン 読者データ&トピックス

オーディエンスデータ：業種



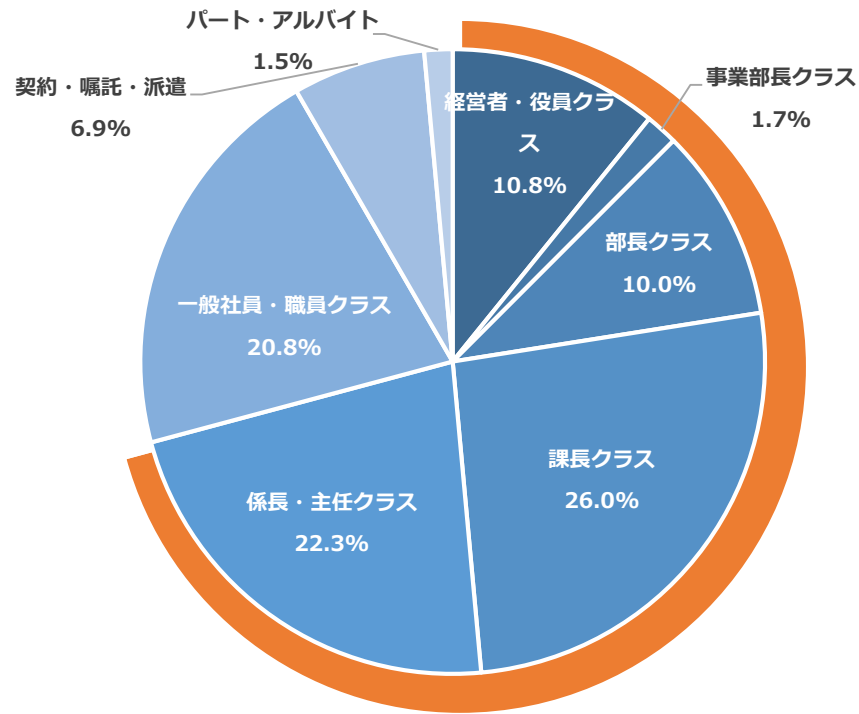
※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022年3月」より N=499

オーディエンスデータ：職種



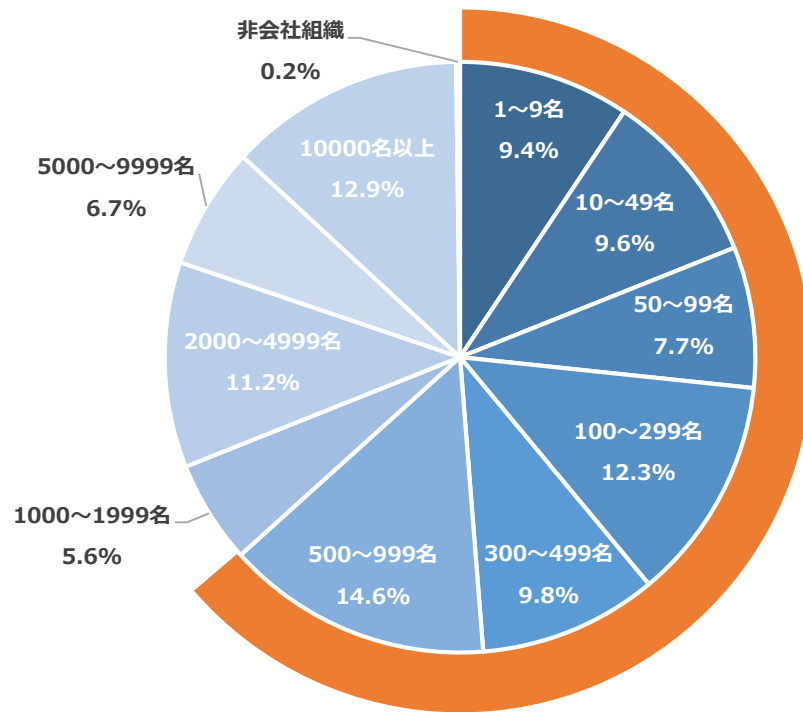
※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022年3月」より n=480※有職者のみ

オーディエンスデータ：役職



※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022年3月」より n=480※有職者のみ

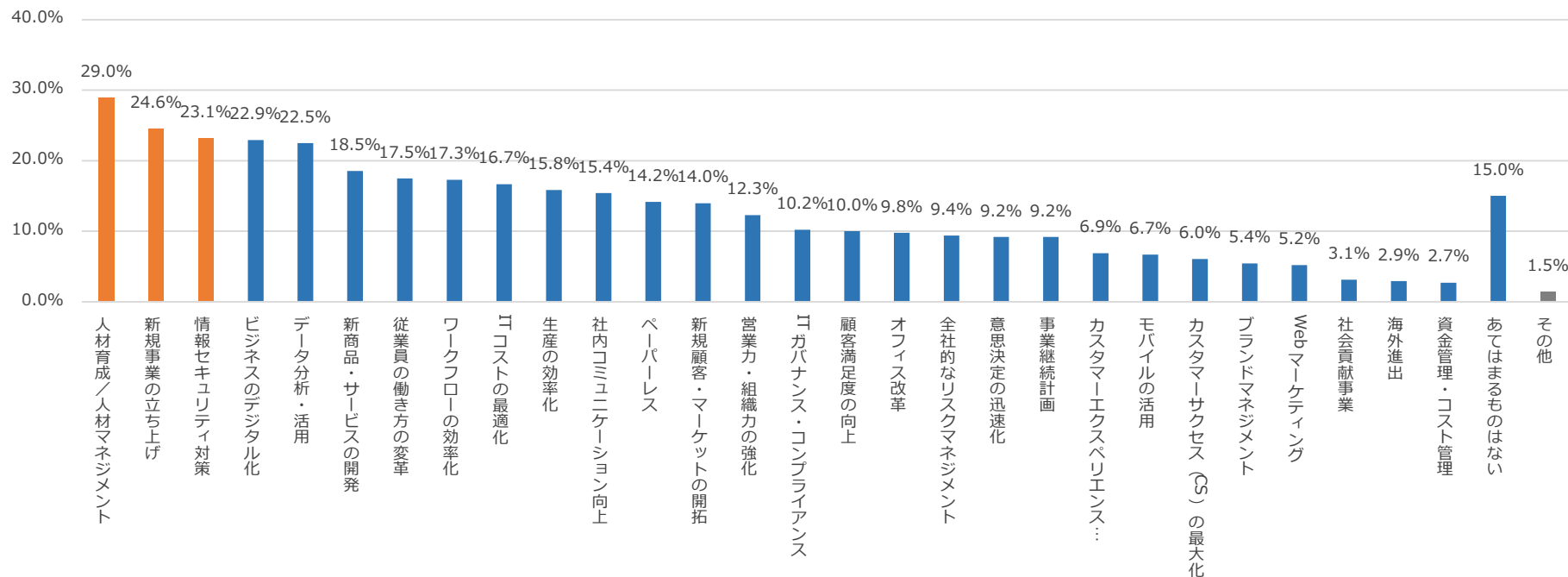
オーディエンスデータ：従業員規模



中堅・中小
企業勤務
約**64%**

※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022年3月」より n=480※有職者のみ

オーディエンスデータ：お勤め先での課題



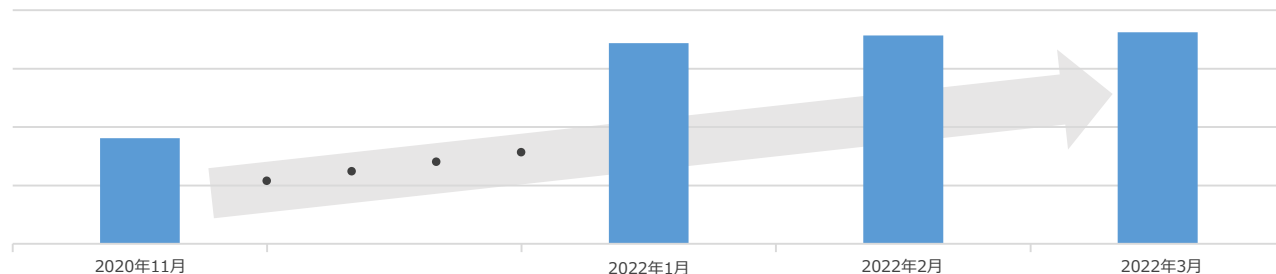
※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022年3月」より n=480※有職者のみ

TOPICS ITmedia ビジネスオンライン、総務・人事会員 増加中

ITmediaビジネスオンラインは総務・人事のコンテンツにも注力しており、2020年12月以降、**リモートワークやサテライトオフィスの導入**といった**就労環境の改革**、いわば**“守りのDX”**に携わる、**総務・人事職の会員登録数が急増**しています。この会員とは「記事の全文を読むために会員登録をする読者」であり、積極的に情報収集を行っているアクティブな読者といえます。

バックオフィスのDXを進めるに当たっては他部署との連携が必須であり、総務・人事にはプロダクトアウトの思考になりがちなIT部門と、現場のニーズを橋渡しをする役割が求められています。総合ビジネスメディア「ITmedia ビジネスオンライン」に集まる総務・人事会員は、トレンドに敏感な読者であり、同時にバックオフィスのDXを進めたいと考えているIT部門層も多数抱えているため、双方の動きに影響を与えられるのが弊誌の強みです。

■ITmedia ビジネスオンライン総務・人事の累積会員数（※増加数ではありません）



※会員全体向けのメルマガであるITmedia ビジネスオンライン通信（毎週月～金曜配信）は約13万通配信しています。

広告メニュー

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。

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、効率的な読者の閲覧を獲得します。

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。

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。

タイアップ記事プラン概要

アウェアネスからリード獲得まで様々なプランをご提供
ITmedia ビジネスオンラインの各ページより読者を誘導します

ITmedia ビジネスオンライン
特集TOPページ・各記事ページ



タイアップ記事



行動履歴ターゲティングタイアップ記事

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」のある読者をタイアップ記事へ誘導します

PV保証タイアップ記事

ターゲティングせずより広範にITmedia ビジネスオンライン読者に対し、貴社のプロモーションを確実に読者に訴求します

リード提供型タイアップ

記事広告にアンケートを追加し、閲覧者のリード／アンケート情報を獲得します

簡易タイアップ（フレッシュサマリEXPRESS）

リリース資料等から記事広告を作成する早期開始ができる簡易タイアップです

各メニューの詳細は次ページ以降をご覧ください。

行動履歴ターゲティングタイアップ

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」を特定。
「興味・関心」の高い人だけをタイアップへ誘導します。

➤ 「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示するため、興味・関心を持つ人を中心に認知度を向上させる効果が期待できます。

➤ アイティメディアへ訪れたことがない人へもアプローチ

読者の行動データを外部サービスへ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアで捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。



誘導広告を表示
記事へ誘導



誘導広告を
表示しない



通常タイアップとの
効果比較

記事滞在時間

約1.8倍

最後まで記事を読んだ読者数

約1.5倍

2019年4月～9月に実施した案件の平均値で比較

実施料金

¥ 1,900,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV ※PVに応じた料金は次頁
掲載期間	最短1週間～想定1ヶ月（保証PV達成次第終了）
仕様	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版2,3点（取材あり） コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）
記事掲載	ITmedia ビジネスオンライン
- キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。 - 本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。 - 外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します（指定出来ません） - 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません） - 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。	

行動履歴ターゲティングタイアップ

保証PV・価格とご注意

PV保証数	3,000PV	4,000PV	5,000PV	10,000PV	15,000PV	20,000PV	30,000PV	50,000PV
価格	1,500,000円	1,600,000円	1,700,000円	1,900,000円	2,500,000円	3,000,000円	4,000,000円	6,000,000円

※行動履歴ターゲティングタイアップの実施条件は、[ITmedia Audience Dashboard](#)に掲載しているジャンルからお選びいただくか、任意のキーワードの組み合わせなどで設定可能です。

※PV数によって想定達成期間は変動します。

※お申込み時点でご希望のジャンルやキーワードなどの条件をご提出ください。お申込み時点で条件が決まっていない場合、想定掲載期間が延びる場合があります。

配信の仕組み

セグメントを指定

読者の記事閲覧履歴を利用し、
特定の分野に
「興味・関心の高い読者」を抽出します



例)「セキュリティ」に関連する
キーワードを含む記事の読者

ITmedia DMPで
オーディエンスを抽出



①ターゲティング誘導

「興味・関心の高い読者」に絞って、対象4メディア内で誘導

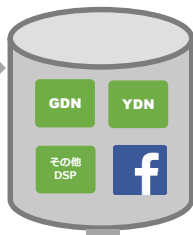


②外部サービスでリターゲティング

ITmedia DMPで抽出した「興味・関心者」をDSPや
Facebook上でリターゲティングして誘導



オーディエンスを連携



③類似ユーザーに拡張

オーディエンス拡張機能を利用し、
より多くの「興味・関心者」を誘導



タイアップ記事



※DSP・SSPを利用する場合は、独自のホワイトリストを利用し、面の安全性を確保しています

再誘導プラン（行動履歴ターゲティング）

掲載有効期限が終了したタイアップ記事へ再度追加で読者誘導を実施。
制作したコンテンツをフル活用することが可能に。

➤ 「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示するため、興味・関心を持つ人を中心に認知度を向上させる効果が期待できます。

➤ アイティメディアへ訪れたことがない人へもアプローチ

読者の行動データを外部サービスへ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアで捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。



誘導広告を表示
記事へ誘導



誘導広告を
表示しない

実施料金

5,000PV～	: @200円
10,000PV～	: @150円
50,000PV～	: @110円
(税別、Gross)	

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	5,000PV以上から任意
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	・既存コンテンツへの追加誘導 ・閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)
対象広告 記事の 掲載媒体	ITmedia ビジネスオンライン

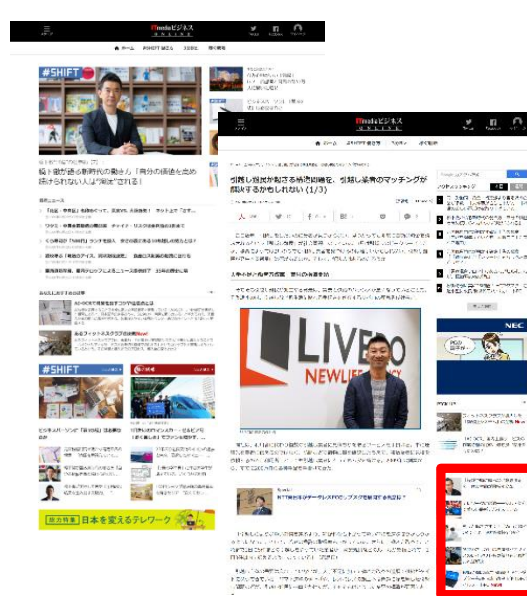
- ・誘導費と別に掲載費20万円をご請求します。また本文の修正等発する場合作業費をお見積もりいたします。
- ・キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。
- ・本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- ・外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します（指定出来ません）
- ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。

ITmedia ビジネスオンライン再誘導プラン (PV保証)

掲載有効期限が終了したタイアップ記事へ再度追加で読者誘導を実施。
制作したコンテンツをフル活用することが可能。

媒体TOP/記事面など
タイアップ記事専用誘導枠

タイアップ記事



実施料金

10,000PV～
@190円 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV
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	- 既存コンテンツへの追加誘導 - 閲覧レポート (PV、UB、閲覧企業等)
対象広告記事の掲載媒体	ITmedia ビジネスオンライン (誘導枠はアイティメディア運営媒体のみに掲載)
- 誘導費と別に掲載費20万円をご請求致します。また本文の修正等発する場合作業費をお見積もりいたします。 - 誘導広告のスペースや原稿内容は当社にお任せいただきます。 - 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします (事前の確認・指定はできません) - 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。 - 期間保証型の追加誘導商品もございます。詳細はお問い合わせください。	

ITmedia NEWS/ITmedia ビジネスオンライン特集連動 タイアップ記事広告再誘導（PV保証）

ITmedia NEWSおよびITmediaビジネスオンラインでの企画にマッチした
タイアップ記事広告を既出稿の方に限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含め再誘導を実施
新規制作の手間なく、テーマとあわせた露出が可能です

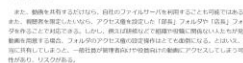


特集TOP
タイアップ記事専用誘導枠



媒体TOP/記事面など
タイアップ記事専用誘導枠

タイアップ記事



実施料金

1,600,000円/10,000PV
@160円（税別、Gross）

広告仕様

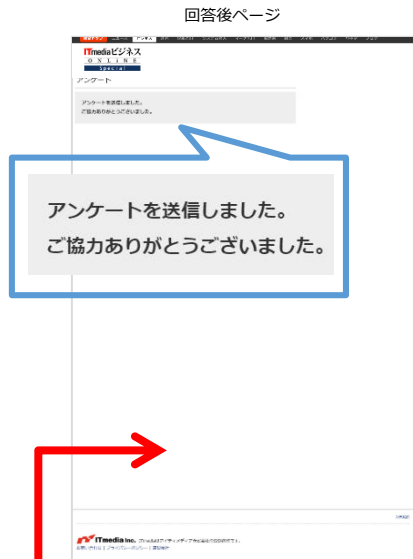
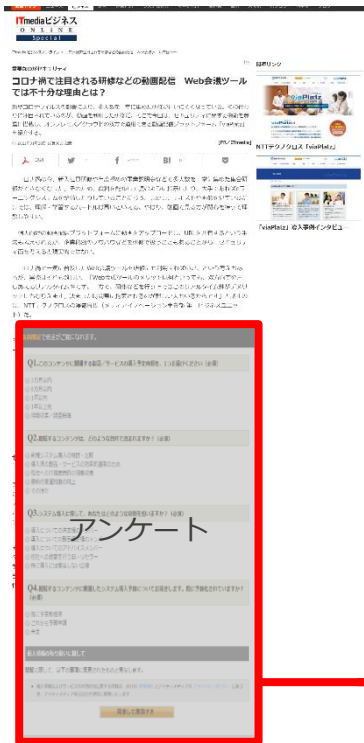
保証形態	PV保証
保証PV	10000PV
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 （保証PVを達成次第終了）
メニュー	特集TOPおよび記事面からの誘導 コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）
特典	・ 特集TOPリンク ・ ロゴ掲載（最大10枠／先着順）
・ 特集趣旨に沿わないタイアップ記事広告の再誘導はお断りすることがございます ・ 誘導費と別途掲載費20万円をご請求致します。また本文の修正等発する場合作業費をお見積もりいたします ・ 10000PV以上の保証数についてはご相談ください ・ ロゴ掲載について同時に複数社様からの協賛を頂いている場合、ローテーション表示となります。 ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません） ・ 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします	

ITmedia NEWS/ITmedia ビジネスオンライン特集連動 タイアップ記事広告再誘導（PV保証）

協賛可能コーナー（2022年7月現在）		キーワード	メディア
SaaSビジネス研究所		SaaSビジネス	ITmedia NEWS
Cloud User		クラウドコンピューティング	
しごと発掘ラボ		キャリア、仕事	
SaaS セレクト with ITreview		SaaS選定	
AI+		AI	
セキュリティ・ホットトピックス		セキュリティ	
攻める総務		総務	ITmedia ビジネスオンライン
変革の財務経理		財務経理	
戦略人事の時代		人事	
マーケティング・シンカ論		マーケティング	
日本を変えるテレワーク		テレワーク	
#SHIFT 仕事の当たり前を「シフト」する		働き方	
トップインタビュー 会社を強くする		経営層	ITmedia ビジネスオンライン
リテール大革命		店舗、小売り	

リード提供型タイアップ記事

タイアップ掲載期間中に、貴社オリジナルのアンケートもあわせて実施いただくことで、閲覧者のリード/アンケート情報の獲得が可能。



アンケート回答後
次ページへ

回答および
回答者個人情報
想定50件



実施料金

¥ 2,000,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	期間保証
掲載期間	1か月間
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約2000~3000字、図版1,2点(取材あり) アンケートフォーム制作 プロフィール獲得(想定50件) 閲覧レポート(PV,UB,閲覧企業等)
誘導枠	ITmedia ビジネスオンライン トップリンク(1か月間) サイドリンク(1か月間) 記事下リンク(2週間) スマホリンク(2週間) ITmedia ビジネスオンライン通信 Special版 1回 ※アンケート誘導用
特典	・特集TOPリンク ・ロゴ掲載(最大10枠/先着順)

※アンケートの特典付与を実施の条件とさせていただきます。読者用特典は弊社側で用意致します。
※獲得したリードは管理サイトからダウンロードすることができます。(日次更新)
※アンケートの設問は貴社にてご用意下さい。設問10問以内。
※Special(記事部分)のレポート内容はPV、UB、滞在時間、記事を読覧した企業の属性、企業名(一部抜粋)
※回答後ページについてのレポートは致しません。
※アンケート回答者個人情報の件数および属性を保証するものではありません。

メール版 タイアップ

貴社の製品・サービス情報を、HTMLメール形式のコンテンツで読者に配信

メール版タイアップ記事広告は、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読者に届けるタイアップ記事広告商品です。メールで届いても、読みやすいようにメールに適した文字量（約700字程度）で記事をまとめます。また、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。

特徴

編集部が貴社の新製品・新サービスに関する情報を独自の視点を交えてわかりやすく解説するタイアップ記事広告を制作し、その内容をHTMLメールに載せて配信します。

このようなクライアント様におすすめです

- 認知されていない製品・サービスの訴求を効果的に行いたい
- 記事タイアップなどでデジタルプロモーションを行いたいが、予算がかけられないので、まずはトライアルで実施してみたい
- タイアップを実施してみたいけど、忙しくてあまり手間をかけたくない
- メルマガで情報を提供するだけではなく、Webページにも記事を残したい

メール版 タイアップ 配信イメージ/料金

リリース要点まとめ

通常のニュース記事の形で製品・サービス紹介をプレスリリースや商品資料をもとに掲載

文字数：500文字程度
図版：1点まで

編集部の視点

読者にとってポイントとなる部分を編集部の視点を加えてまとめます。

文字数：200字程度

2020/07/04

営業生産性をアップする「セールス・イネーブルメント」とは？

働き方改革を推し進める上で、業務効率化と生産力の向上の同時実現は企業にとって重要課題の1つだ。だが、具体的にどうすればいいのかわからないと悩む企業も多いのではないかと。

いま、「SalesTech」（セールステック）という言葉がクローズアップされつつある。ITと融合した新しい金融サービスを生み出す「FinTech」などと同様、テクノロジーを営業力アップにつなげる新しいトレンドがSalesTechだ。

「Handbook」はビジネスシーンで必要なプレゼンテーション資料や提案書、勉強資料などのコンテンツをクラウド上で管理し、タブレットやスマートフォン、Windows 10搭載PCといったモバイルデバイスで共有・活用できる管理システムだ。

直感的に操作でき、専門知識がなくても簡単にコンテンツ作成や配信が可能なのが特徴。対応するコンテンツは、オフィスソフトやPDFを始め、動画、360度ビュー、VRコンテンツ、HTML5を利用したリッチコンテンツなど多岐にわたる。

これまで営業先に出向く際にはたくさんの資料やカタログを印刷して持ち歩かなければいけなかった場合でも、「Handbook」搭載デバイスが1台あればその煩わしさを解放されるというわけだ。

コンテンツにはフィードバック機能やアンケート機能を設定でき、情報収集機能も持つ。管理者側は営業担当者のコンテンツ利用状況なども確認できるため、営業活動を主体的に把握することも可能だ。集積した貴重なデータはセールスツールの最適化などさまざまな用途に生かせるだろう。



ITmedia ビジネスオンライン編集部の「ここがポイント」

営業にITなどのテクノロジーを適用し、営業生産性向上を支える仕組みを目指す「SalesTech」が急速に注目を集めているように、営業部門でのIT活用の必要性が見込まれている。今回ご紹介した「Handbook」は営業コンテンツの作成から活用、情報収集・分析に至るまで、多方面から営業担当者をサポート。これからの時代のニーズを捉えたツールの1つといえるでしょう。

サービス詳細、お問い合わせはこちら

【提供：〇〇株式会社】

配信メールイメージ
※実際の配信はデザインが異なる場合がございます。

会員向けメールマガジンで配信

メルマガ対象メルマガ
ITmedia ビジネスオンライン通信 special 版

配信数：約107,000通
配信日：月～金

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

実施料金

¥ 900,000 (税別、Gross)

広告仕様

提供内容

- ・簡易タイアップ記事 1本制作（700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

レポート

- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

- ・取材無しが前提の簡易タイアップです。掲載を希望する商材の他、製品情報などで強調したいポイントがある場合は予めお知らせください
- ・資料ご提供後、約5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
- ・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。あらかじめご了承下さい。
- ・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。

スケジュールイメージ

お申し込み

情報ご提供

校正作業

HTMLメール配信準備

配信・アーカイブ掲載

コンテンツ、HTMLメール制作に必要な以下の情報をご提供下さい。（取材なしのプランです）

- ・ 製品・サービス情報（製品資料、プレスリリースなど）
- ・ 画像（1点）
- ・ リンク先URL、リンクテキスト（3点以内、うち1点はリンクボタンとして設置）

製品・サービス情報などで強調したいポイントがある場合はあらかじめお知らせください。
要点まとめは500字程度＋編集部の視点は200文字程度となります。

校正のスケジュール及び内容は以下の通りとさせていただきます

5営業日後：初稿 → 3営業日後：戻し

3営業日後：念校 → 2営業日後：戻し

なお、校正は2回まで。校正回数が規定を超える場合は10万円（ネット）／回の費用が発生します。また、校正回数が増えた場合は公開・メール配信までのスケジュールも再度調整させていただきます。

校了原稿をもとに、HTMLメールを作成します。

※ 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

配信後、レポート（配信数、開封率、クリック数、CTR）とアーカイブ掲載のURLをご連絡させていただきます。

情報ご提供～メール配信までは約3～5週間かかります

メール版タイアップ

編集部が注目している以下のトピック、テーマに関連する製品・サービスを主な対象といたします

ビジネスソリューション系商材

Web会議
テレビ会議

電子帳票

プリンター
複合機

PC
スマートデバイス

チャットツール

SFA/CRM

人事
ソリューション

会計
ソリューション

BI/BA

流通/製造業向け
ソリューション

オフィス
ファシリティ

マーケティングトレンド系商材

不動産

マネー

ビジネススクール
英会話

酒類/飲料/食品

文房具

男性化粧品

身だしなみ家電

フィットネス



ビジネスサーベイ

- ・コンテンツは用意できないがリスト情報を獲得したい
- ・ビジネスメディア読者のリスト情報を獲得したい

情報感度の高いITmedia NEWS／ITmedia ビジネスオンラインの読者に向け、貴社オリジナルのオンラインアンケートを実施。回答とプロフィールを収集することでマーケティング戦略や製品開発、メールや電話などでのアプローチに活用いただけます。

[illegible]

基本料金

¥ 200,000 (税別,Gross)

プロフィール単価

¥ 4,000 (税別,Gross)

備考

- ・ 本商品は【**件数保証**】でのご提供となります
【**基本プラン**】100件保証：600,000円（税別、Gross）
- ・ 100件以上の獲得をご希望の場合は担当営業にお問い合わせください。
- ・ 回答者の属性情報を保証するものではありません。
- ・ ギフト券などの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。
- ・ アンケートの設問・回答項目はリード情報とは別にご準備ください
- ・ 設問タイプ：シングルアンサー、マルチアンサー、テキストボックス
必須回答／任意回答：設定可能
- ・ 完全原稿で入稿下さい。設問作成作業・校正は行いません。
- ・ 回答者データは弊社サイトよりダウンロードにてご提供します。
- ・ 中間報告、ならび終了前の中間データ納品はお請けしておりません。
- ・ 獲得リード情報は勤務先名、部署名、役職名、勤務先住所、氏名（ふりがな）、メールアドレス、電話番号です。
- ・ 納品対象外は次の通りです。
 - ・ 出稿企業様に在籍される方、自由業、主婦・主夫、学生、無職の方、目視で明らかに不備のある情報

ミドルページ

記事広告のオプションとして特設サイトを制作。
貴社記事の格納とともに、ブランド戦略にも活用できるページを運営します。

▼掲載イメージ（テンプレートプラン）



▼掲載イメージ（カスタマイズプラン）



料金プラン

テンプレートプラン：¥6,000,000～

※最低ご実施可能価格の場合のパッケージ内容※
タイアップ記事 1万PV保証 2本
ミドルページ制作・掲載 1本
ミドルページ維持・更新 3ヶ月
誘導パッケージ 3ヶ月分

※テンプレートを活用して作成するプランです

カスタマイズプラン：¥8,650,000～

※最低ご実施可能価格の場合のパッケージ内容※
タイアップ記事 1万PV保証 3本
ミドルページ制作・掲載 1本
ミドルページ維持・更新 3ヶ月
誘導パッケージ 3ヶ月分

※テンプレートを活用して作成するプランです

※いずれのプランも、ミドルページのみでのご実施はできません。ページの掲載・誘導を併せてご実施ください。記事メニュー・本数・価格についてはお問合せください。
※@IT、ITmedia エンタープライズ、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンラインで実施可能

オーディエンスタージェティングバナー



専門性の高いコンテンツの閲覧履歴から特定される読者の関心事項と、アイティメディアIDの登録情報やIPアドレスに紐付く企業情報を掛け合わせたターゲティングバナー



オーディエンスタージェティングレクタングル

- 各メディアのファーストビューにレクタングルバナーを配信
- 最低実施10,000imp ~ / imp単価3.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 1か月間 ~
- 入稿サイズ: 左右 300pixel × 天地 250pixel (または天地 300pixel) 150KB 未満

オーディエンスタージェティングビルボード

- グローバルナビゲーション直下に大型サイズのパナーを表示
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ: 左右 970pixel × 天地 250pixel 150KB 未満

オーディエンスタージェティングインリード

- 記事読了後の読者に自然な流れで違和感なく広告を表示させることが可能
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ: 左右 640pixel × 天地 300pixel 150KB 未満

※ご指定の条件で最低実施impに満たない場合は、条件面や掲載期間についてご相談させていただきます。

オプション：オーディエンスターゲティングバナー

掲載面

ITmedia TOP、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ、ITmedia マーケティング、@IT、TechTarget、キーマンズネット、MONOist、EE Times Japan、EDN Japan、スマートジャパン、BUILT

ターゲティング条件

行動ターゲティング

特定のキーワードを含むコンテンツに接触

特定のURLに接触

特定のキーワードが付与されたコンテンツに接触 など

属性ターゲティング

業種 職種(会員のみ) 役職(会員のみ) 従業員規模

売上規模 アクセスデバイス 都道府県 ブラウザ OS

原稿仕様

ファイル容量150KB 未満 入稿締切：3 営業前 差し替え回数：期間中 1 回



メルマガ「ITmedia ビジネスオンライン」取得者でオプトインの許諾を得ているユーザーに対し1社独占広告を配信。従来のアイティメディアID会員の属性データに加え、「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データとも掛け合わせてより精度の高いターゲティングが可能



▼行動データ

- ✓ 特定のキーワードに関わるコンテンツに接触
- ✓ 特定のURLに接触
- ✓ 特定のメディア、特集に接触 など

▼属性データ

- ✓ 業種
- ✓ 職種
- ✓ 勤務地
- ✓ 役職
- ✓ 従業員数
- ✓ 年商規模

価格

ターゲティング条件	1通当たり単価	条件例
企業名指定	¥100	所属企業
ITMID会員登録データ利用	¥80	業種、職種、勤務地、役職、従業員数、年商規模 等
行動履歴データ利用	¥50	閲覧記事、キーワード、アクセスデバイス、ブラウザ、OS など

・条件を組み合わせる場合は高いほうの単価となります
例：「職種（単価80円）」と「閲覧記事（単価50円）」を組み合わせたターゲティング条件の場合は単価80円となる

・最低実施料金 20万円

原稿規定

- ・ 件名 : 全角30文字以内
- ・ 本文 : 全角38文字（半角76文字）以内×100行以内
- ・ 入稿締切日 : 3営業日前の18時まで
- ・ クリックカウント : あり
- ・ URLリンク数 : 20本まで
- ・ ※入稿方法、使用禁止文字などは入稿基準をご覧ください。

※リンクURLは配信時にクリックカウント用URLに変更されますので予めご了承ください。

ITmedia ビジネスオンライン通信 Special版メール

読者に直接アプローチできる一社独占型のメール広告。
セミナー集客やキャンペーンサイトへの誘導に効果的です。



実施料金

¥ 500,000 (税別、Gross)

広告仕様

配信数 約100,000通

配信日 毎週 月～金曜

原稿仕様

表題	: 全角30文字以内
本文	: 全角38文字以内×100行以内
入稿締切日	: 3営業日前の18時まで
クリックカウント	: あり
URLリンク数	: 20本まで
※入稿方法、使用禁止文字などは 入稿基準をご覧ください。	

※リンクURLは配信時にクリックカウント用URLに変更されますので
予めご了承ください。

ITmedia ビジネスオンライン バナー広告、メールマガジン広告

ITmedia ビジネスオンラインのその他バナー広告商品、メールマガジン広告商品情報、
広告仕様一覧、媒体規定・入稿基準につきましては
アイティメディア広告料金表を御覧ください。

<https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2019-03-27/3npslm>



タイアップ記事想定スケジュール・ご注意事項

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きます。

ご注意事項

- ・制作した記事広告の著作権は、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

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			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
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 ITmedia リサーチ
		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 LG. Segment オプション 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 LG. Segment オプション 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

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、猥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より、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 広告掲載規程に違反すると、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。

お問い合わせ

アイティメディア株式会社

営業本部

- E-Mail : sales@ml.itmedia.co.jp
- Tel : 03-6893-2246/2247/2248
- Office : 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル 12F/13F（受付：13F）
- Web : <https://corp.itmedia.co.jp>

※本資料内の料金は全て税別・グロス表記です。

※ページデザインは変更になる場合がございます。

