

@ITやITmedia エンタープライズの専門性の高い読者に向け、任意の設問項目で調査を実施します

☑ 製品開発のための情報収集に

☑ 記事広告の切り口に

☑ イベントのテーマ設計に

☑ ユーザー向けコンテンツ制作に

▼誘導・配信



アンケートページへは
各種メール配信等で誘導

※使用する枠、配信時期、回数などはお任せ頂きます

▼アンケートページ

▼回答ローデータ 納品



回答件数 200 件

¥500,000 (税別,Gross)

- 個人情報~~は~~納品対象に含みません。
- アンケートページへは各種メール配信にて誘導し、配信時期や回数はお任せ頂きます。
- 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・回答項目はおお客様でご準備ください。最大10問。
- 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。
- 回答データは回答収集終了後ローデータをお送りいたします。集計作業や途中経過報告、ならび終了前の中間データ納品はお断りしております。
- 目視で明らかに不備のある情報は除外いたします。

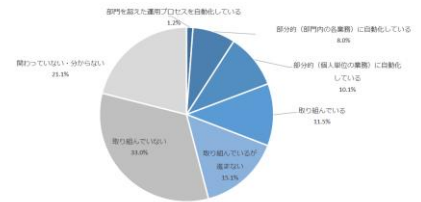
**お申込み&設問ご共有締切：
2022年9月2日（金）**

企業のITに携わっている読者へ対してアンケートを実施するため、専門性の高いテーマ設定での実施実績があります

運用自動化の取り組み状況

運用自動化の取り組み状況を教えてください。

n=503



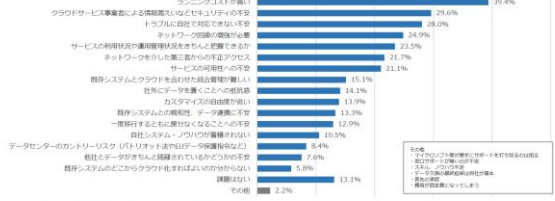
運用管理する対象が増えているにも関わらず運用自動化をしている・取り組んでいる比率は4割強に留まり進展していない。

運用管理

パブリッククラウドの課題

パブリッククラウドサービス (IaaS/PaaS) を利用するにあたっての課題に感じることありますか。次よりいくつもお選びください。(複数回答可)

n=503



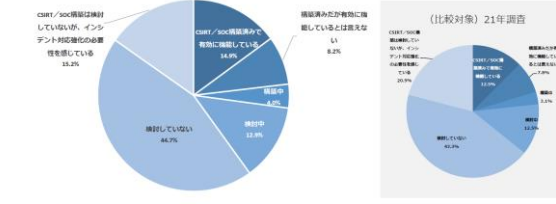
コストとセキュリティに関する課題感が高いのは例年の傾向。

クラウド関連

CSIRT/SOC構築・運用状況

CSIRT/SOC構築・運用状況についてお答えはるものをお選びください。

n=597



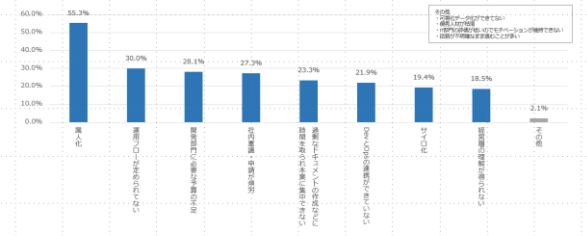
検討中、検討していない企業の比率はほぼ変化がなく、さらなる啓発が必要。

セキュリティ関連

アプリケーション・サービス開発におけるプロセス面での課題

アプリケーション・サービス開発におけるプロセス面での課題をいくつもお選び下さい。(複数選択可)

n=666



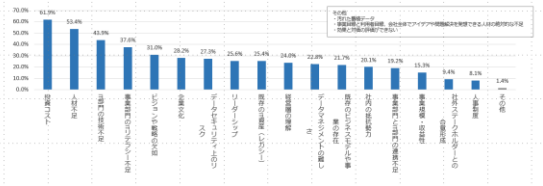
全体のバリエーション前後の増減がある程度で、昨年から大きな動きはなかった。

アプリケーション開発関連

デジタルトランスフォーメーション推進上の妨げとなるもの

デジタルトランスフォーメーション推進上の妨げとなるものをいくつもお選びください。(複数回答可)

n=567



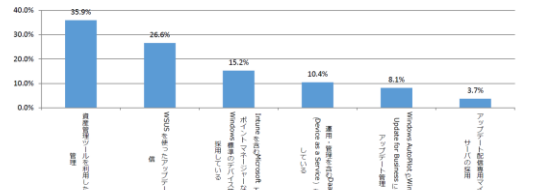
DXを進める人材が不足する傾向は昨年と変わらない(人材不足、技術不足)。この傾向が続くと、内製化は遅い。事業部門のDX推進、ビジョンや戦略、企業文化、リーダーシップなどの次期とは、つまり全体としてのDXの進捗を遅くチームが抱えずDXが不在であることを示している。また既存のIT資産がDXの妨げになっている割合が25.4%あることにも注目したい。

DX

端末の運用管理状況

問32. お勤め先での端末の運用管理状況をお聞かせください。管理者ではない方は分かる範囲でお答えください。

n=565

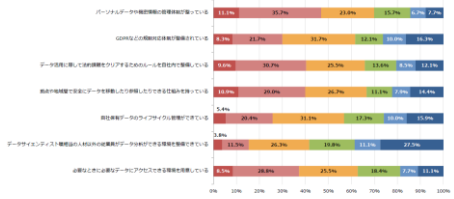


WSUSの利用は4分の1ほど、アップデート管理に独自サーバを利用する組織は4%前だった。Windows 10以降のトレンドだったDaaS採用が1割まで成長している点も注目したい。

PC端末関連

データマネジメント・ガバナンスの状況

データマネジメント、ガバナンスの状況について下記に近いものをお答えください。



企業上層に必要と認識している企業が増えている傾向が確認されている。

データ基盤関連

Javaサポート終了に対する影響

Java 8はサポートが終了し、Java 11も2023年9月にサポート期限を迎えます。Javaのサポート終了はお勤め先のIT環境に影響がありますか。

n=492



影響はないという回答が56.3%だった。

OS・ミドルウェア関連

@IT メディア概要

ITリーダーの厚い信頼を得る国内最大級の専門メディア



<https://www.atmarkit.co.jp/>

PV 約 962万 / 月

UB 約 414万 / 月

※2022年3月実績

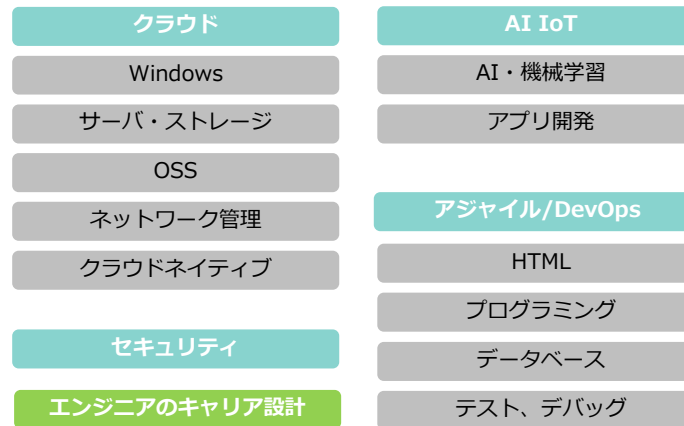
技術解説を中心とした特集記事や連載、Tips、ニュースなどを提供し、システム設計・構築に携わる

ITエンジニアの大きな支持を得ています。

ターゲット読者：ビジネス変革を担うテクノロジーリーダー
ビジネス/サービスの変革を実現する「仕組み」すなわち「システム」に携わり企業のIT戦略を左右する存在

読者属性 読者の1/3は自社システムの設計・開発、保守・運用に携わっている

システム構築におけるすべてのステップで
役立つ情報を4カテゴリから発信



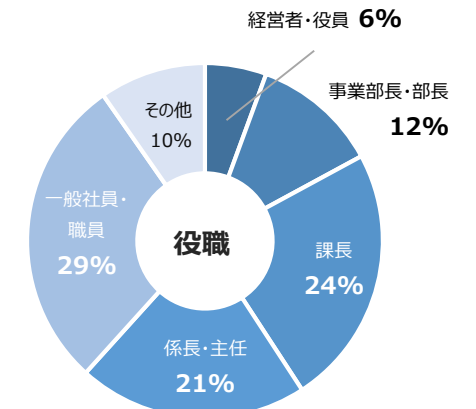
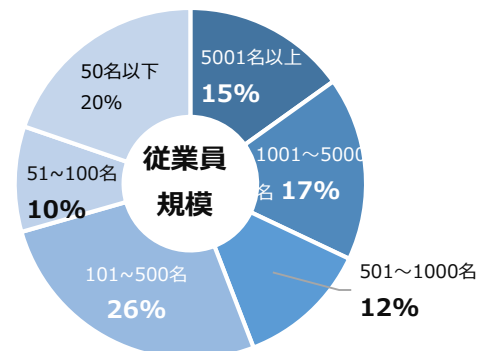
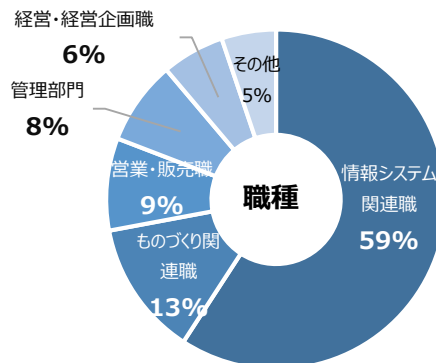
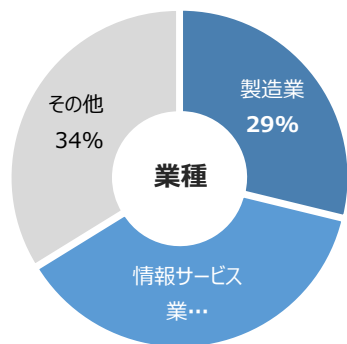
注力キーワード：クラウドネイティブ



クラウドネイティブ特設サイト
Cloud Native Central

クラウドネイティブ技術でビジネスを変革するサービスを迅速に開発するクラウドネイティブ先進企業と、オンプレミスをベースとした従来のインフラ基盤からの脱却を図るクラウドネイティブ指向企業両方のIT活用を支援

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/subtop/cloudnative/>



ITmedia エンタープライズ メディア概要

ITによってビジネスを革新するビジネスリーダー向け実践情報サイト



<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/>

PV 約 159万 / 月

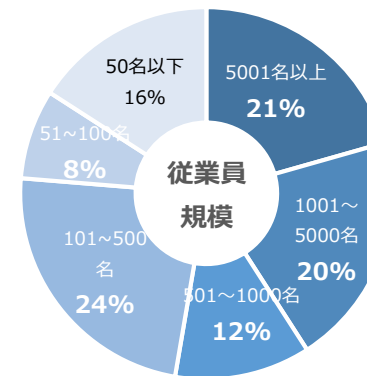
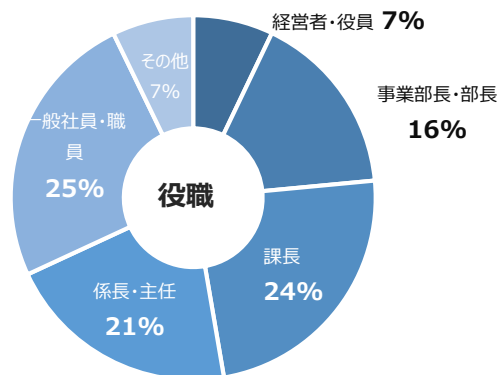
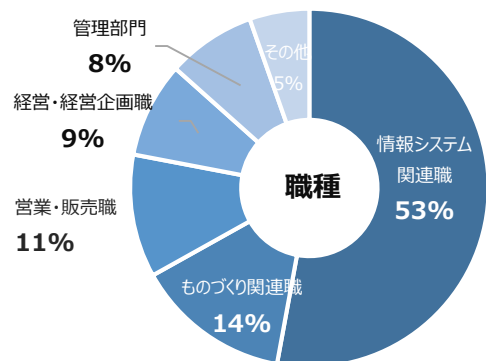
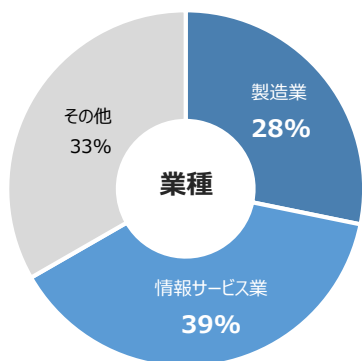
UB 約 102万 / 月

※2022年3月実績

技術解説を中心とした特集記事や連載、Tips、ニュースなどを提供し、システム設計・構築に携わるITエンジニアの大きな支持を得ています。

ターゲット読者：DXを推進して成功に導くデジタルリーダー。デジタルネイティブ時代の企業成長を支え、ビジネスのデジタル化を推進するITリーダー層

読者属性 経営・経営企画業務従事者が昨年から+2.2ポイント



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

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

データを軸にビジネス判断を重ねていくための考え方や手段＝「データドリブンを進めるための戦術実行力」をテーマに、データドリブンな事業運営のためのIT基盤の在り方、アーキテクチャ選定の指針、企業実践の事例、技術動向を紹介します。

業務の自動化 — デジタル時代の仕事の新常态

業務の自動化
～デジタル時代の仕事の新常态～

バックオフィスオペレーションの自動化から業務改革、デジタル化推進を含む組織の管理と自動化、デジタル化に焦点を当て、ITソリューションを駆使した高効率の自動化を目指すための情報を紹介します。

Digital Native Leaders — DXで組織を成長させる

DXで組織を成長させる
DIGITAL NATIVE LEADERS

デジタル戦略と組織変革、ベンダーマネジメントをテーマに、現場と連携したデジタル戦略を編み出し、組織を挙げて進められる体制をどう作ればいいのか。次世代のビジネスを背負うリーダーたちが身に付けるべき知見を紹介します。

セキュリティ — 情報とシステムを守る人たちへ

Security 情報とシステムを守る人たちへ

多様性をきわめるこれからのIT基盤を前提に、インシデント情報をいち早くお届けし、複雑化する企業ITシステムのリスクマネジメントやガバナンス強化を支援します。

想定スケジュール

納品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。



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 | 企画費、運営費 ・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% 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 ・会場費、弊社運営委託費、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 | 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 | |

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。



ITmedia Inc.