

ITmedia ビジネスオンライン特集

「電子帳簿保存法」で加速、 "経理DX"の最前線を追う

2022年8月更新

特集テーマ

長期注カテーマ：

「電子帳簿保存法」で加速、「経理DX」の最前線を追う

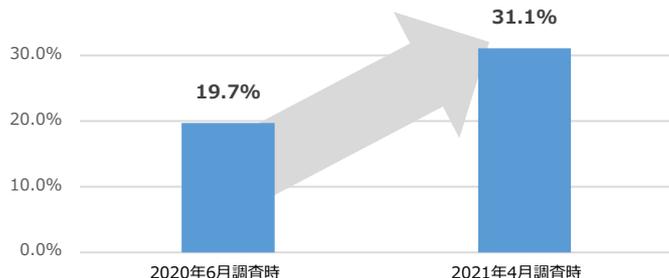
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/features/keiridx/index.html>

コロナショックを機に、多くの企業がペーパーレス化に向け、動き出している。その波を後押ししている要因の一つは、電子帳簿保存法だ。2020年の改正では、キャッシュレス決済での証憑処理が完全にペーパーレス化で行えるようになった。さらに22年の改正法は「税務署への承認が不要になる」「受領したPDFファイルを印刷し、紙で保存することが禁止される」——など、実務上、よりインパクトのある改正になる見通しだ。本特集では、改正法の詳しい内容や影響、これからの経理の在り方などをお伝えする。

読者の関心

ペーパーレス化・電子化は、
読者の関心が高まっているテーマです

「電子契約」「書類電子化」のツールやサービスの
導入・刷新を予定・検討している人の割合



ITmedia ビジネスオンライン 読者意識調査
2021年3月13日～2021年4月15日 回答数：209件
2020年6月1日～2020年6月15日 回答数：207件

コンテンツ例

- ・ [紙で保存ができなくなる 改正電子帳簿保存法がもたらす、意外な落とし穴](#)
- ・ [令和3年度の電子帳簿保存法 「うちは関係ない」とは言えない、2つの注意点](#)
- ・ [〈基本編〉知識ゼロから読める改正電帳法「一問一答」](#)
- ・ [「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](#)
- ・ [そのデータ管理、大丈夫？ 電帳法改正で見直す、情報セキュリティ](#)

特集連動タイアッププランのポイント

Point #1

特集×ITmedia DMPで関心の高い読者にリーチ

編集特集の実施によって、特集テーマに関心が高い読者を効率的に把握することが可能になります。そして、行動履歴ターゲティングタイアップによって、特集テーマに関心が高い読者に対して貴社タイアップを届けることができます。

Point #2

関心者の“顔”を把握した上でのコンテンツ制作

オーディエンスデータの分析によって、特集テーマに関心がある読者の属性情報や興味・関心内容を事前に把握することが可能になります。さらに、編集記事も手掛けている編集者が貴社のタイアップを制作・監修しますので、「データ×編集者の知見」によるコンテンツを制作することができます。

Point #3

プロモーションの多様性

編集記事も手掛けている編集者が貴社のタイアップを制作・監修することで、貴社のプロモーションをより読者に伝わりやすい様々な手法でのコンテンツ化が可能です。

タイアッププラン概要

アウェアネスからリード獲得まで様々なタイアッププランをご提供
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
TOPページ・各記事ページ



タイアップ記事



タイアッププラン

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

PV保証により貴社のプロモーションを確実に読者に訴求します

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

※ページデザインはイメージです

プロモーションプラン

- 行動履歴ターゲティングタイアップ
- 『電子帳簿保存法』 関心者訴求パッケージ
- PV保証タイアップ記事
- フレッシュサマリEXPRESS
- オプション
 - オーディエンスターゲティングバナー
 - ターゲティングメール

行動履歴ターゲティングタイアップ

特集連動特典：
ITmedia ビジネスオンライン Special版メール
(定価50万円) 無料セット

読者の行動データをもとに興味・関心の高い人だけを誘導するタイアップ記事広告

「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

読者の行動データをもとに、興味・関心の高い人だけに誘導広告を表示

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、同じ「興味・関心を持つ人」を外メディアから誘導します



「興味・関心」の高い人



通常タイアップとの 効果比較

滞在時間

約1.8倍

読了数

約1.5倍

2019年4月～9月に実施した案件の平均値で比較



「興味・関心」の低い人



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～

掲載期間 最短1週間～想定2ヶ月(保証PV達成次第終了)

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)

特典
特集TOPリンク
ロゴ掲載(最大10枠/先着順)

- 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た、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。

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

本施策のターゲット



「改正電子帳簿保存法」
に関心がある読者

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、
アイティメディアの各メディアから誘導

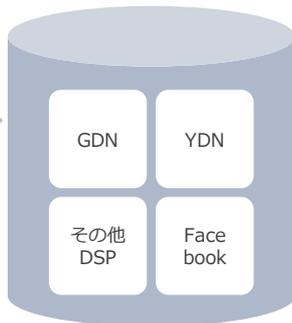


②外部サービスでリターゲティング

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」をタイアップ記事へ誘導

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

ターゲット・オーディエンス

本施策のターゲット



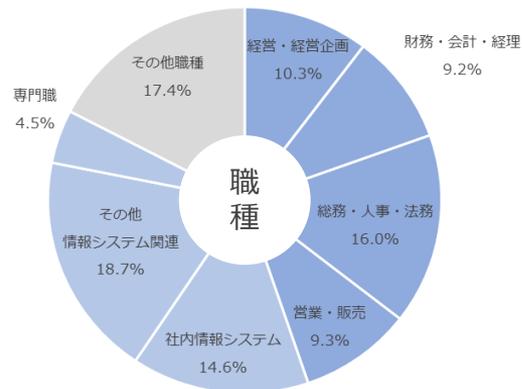
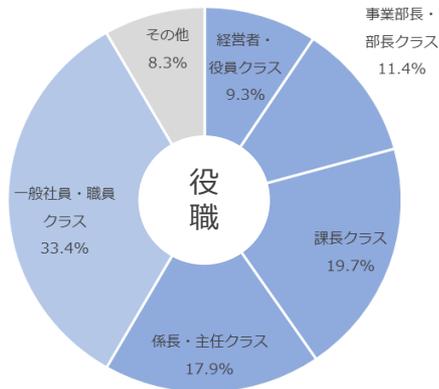
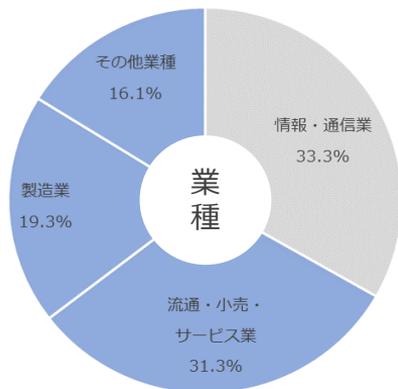
「改正電子帳簿保存法」
に関心がある読者

Intent

よく読まれている記事

- 令和3年度の電子帳簿保存法 「うちに関係ない」とは言えない、2つの注意点
- 当事者型? 立会人型? いまさら聞けない電子署名の基本
- 便利な裏にもリスクあり 法律の要件緩和が進む「ペーパーレス化」の失敗しない対応法
- <基本編>知識ゼロから読める改正電帳法「一問一答」
- スキャナ保存・電子取引の要件が緩和 「電子帳簿保存制度」の見直しポイント
- 電子帳簿保存法とe-文書法は、何が違うのか 成り立ちを整理する
- <電子取引編>知識ゼロから読める改正電帳法「一問一答」
- <スキャナ保存編>知識ゼロから読める改正電帳法「一問一答」
- 雇用契約書の保管方法が変わる? 人事も必見の「電子帳簿保存法」改正のポイント
- 施行まで半年を切った「改正・電子帳簿保存法」、改正のポイントは?

Demographics



コンテンツイメージ

本施策のターゲット



「改正電子帳簿保存法」
に関心がある読者

- | | |
|----|--|
| 業種 | <ul style="list-style-type: none">流通・小売・サービス業、製造業など、ユーザー企業の読者が66% |
| 職種 | <ul style="list-style-type: none">経営、財務・経理、総務、人事、営業など、実務面で改正の影響を受ける層が45%対応のためのITツールの導入を担当する情報システム部門が33% |
| 役職 | <ul style="list-style-type: none">60%が役職者ITツール導入の決裁権を持つと考えられる部長クラス以上が20% |
| 関心 | <ul style="list-style-type: none">法改正のポイントなどの基礎解説自社で何をすべきかを把握することができるチェックポイント形式のコンテンツ |

コンテンツ案

(下記はイメージです。実施いただく際は、ご要望を伺わせていただいた上で、個別にご提案させていただきます)

実務面に対応を迫られるバックオフィス、情シス部門向け

チェックリストで確認 半年あれば十分、改正電帳法対応のポイントとは

半年後に施行が迫る改正電子帳簿保存法。電子取引のデータを紙で保管することが禁止されるなど、実務上、インパクトのある改正となっている。残された準備期間で、実現可能な対応策はどのようなものがあるのか？

本コンテンツでは、実務面に対応を迫られている担当者に向けて、チェックリスト形式で対応のポイントを解説するとともに、貴社ソリューションのポイントもあわせて紹介する。

業務プロセスのデジタル化を推進する役職者向け

改正電帳法を契機にせよ 業務プロセスのデジタル化推進のコツ

2022年1月に施行される改正電子帳簿保存法。社会のデジタル化を踏まえた現実的な改正である一方、全事業者が影響を受ける、大きな制度変更でもある。これをチャンスと捉え、自社のDXを推進できるかが、今後の企業競争力を左右すると言っても過言ではない。

本コンテンツでは、貴社ソリューションでデジタル化を実践している企業を例に挙げながら、成功イメージを持っていただき、そのパートナーとして貴社が支援できる事を紹介する。

PV保証タイアップ記事

特定対象にターゲティングせず、
メディア読者からの認知拡大に重きをおいたPV保証型タイアップ記事

特集 TOP



各媒体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

¥ 1,900,000～ (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	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)
特典	特集 TOPリンク ロゴ掲載 (最大10枠/先着順)

- ・ 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。
- ・ 期間保証型のタイアップ商品もございます。詳細はお問い合わせください。

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、
閲覧者のアンケート回答/リード情報の獲得が可能

回答後ページ

アンケートを送信しました。
ご協力ありがとうございました。

回答および
回答者個人情報
想定50件

アンケート回答後
次ページへ

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カ月間
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カ月間) サイドリンク (1カ月間) 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、記事を読んだ企業の属性、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

リリース要点まとめ

プレスリリースや商品資料をもとに、通常ニュース記事の形で紹介

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両輪は企業にとって重要課題の1つだろう。だが、具体的にどうすればいいのかわからないと頭を悩ます企業も多いのではないだろうか。

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」はビジネスシーンに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長。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から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、営業活動を正面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援する仕組みを目指す「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を配信

メルマガ対象メルマガ
ITmedia NEWS アンカーデスクマガジン
Special版

配信数：約26,000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。

オプシオン：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アドレスに紐づく企業情報を掛け合わせたターゲティングバナー



配信セグメント例

改正電子帳簿保存法に関心がある読者
※在庫はお問合せください

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バナーを表示
- 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

オプション：ITmedia ビジネスオンライン通信 ターゲティングメール



メルマガ「@IT通信」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

配信セグメント例

改正電子帳簿保存法に関心がある読者
※在庫はお問合せください

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 等
・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。

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

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、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。

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。