

ITmedia ビジネスオンライン特集

売れる営業組織を目指せ！ セールスイネーブルメント特集

特集実施期間 2022年6月10日～12月31日

更新日 2022年8月18日

会社の顔であり、現場の最前線で仕事を創る「営業職」——。

少し前は“花形”だったものの、現在は長時間労働、離職率の高さ、パワハラめいた指導などネガティブな話題も多い。個人のスキルに依存せず、全員が成果を出し続ける営業組織を作るには？健全な組織運営のための施策は？

各社の成功・失敗事例からそのヒントを読み解いていく。

A gray circle containing the text 'ターゲット読者層' (Target Audience).

ターゲット
読者層

- 「営業」に悩みを持つマネージャー
営業の属人化という課題感を持っている
全員が成果を出せる営業組織を作りたいが、どこから手を付ければいいのか分からない
営業組織強化のための教育体制を整えたいと思っている
営業の離職率の高さを改善したいと考えている
営業職採用に力を入れていきたい
- 「営業」に苦手意識を持つ若手営業職
営業そのものに苦手意識を持っている

特集ターゲット読者

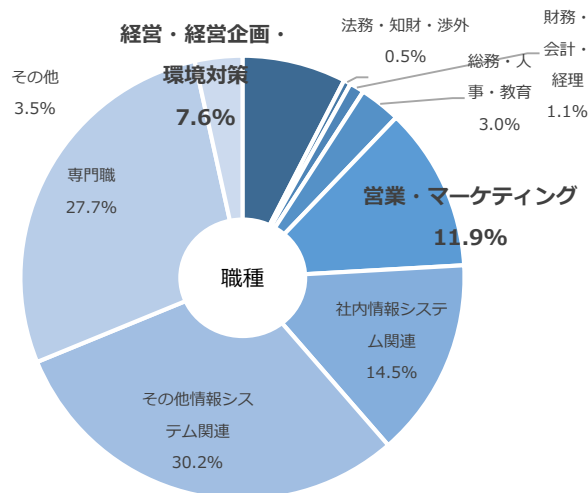
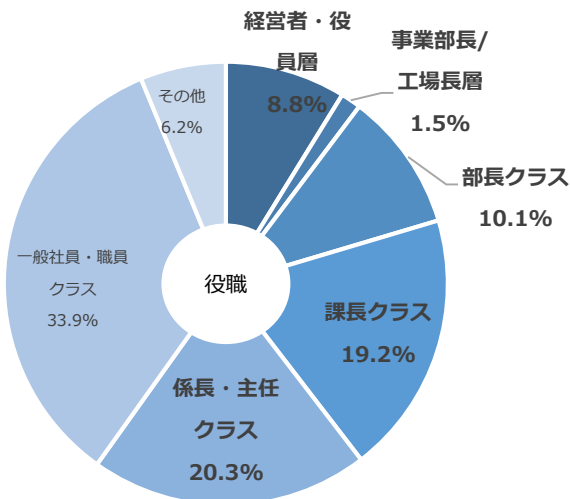


ITmedia ビジネスオンライン読者で「セールスイネーブルメント」（営業組織が、成果に向かって持続的に成長できるようにする取り組み）に関心を持つ読者の属性

役職 係長・主任クラス以上の役職者 約60%

職種 経営/経営企画/営業/マーケティング職 約24%

「セールスイネーブルメント」関連記事の読者には役職者の占める割合が高く、また経営/経営企画や営業/マーケティング職など営業組織「営業活動」に関心をもつ職種からも関心を寄せられています。



「セールスイネーブルメント」10万UB達成！

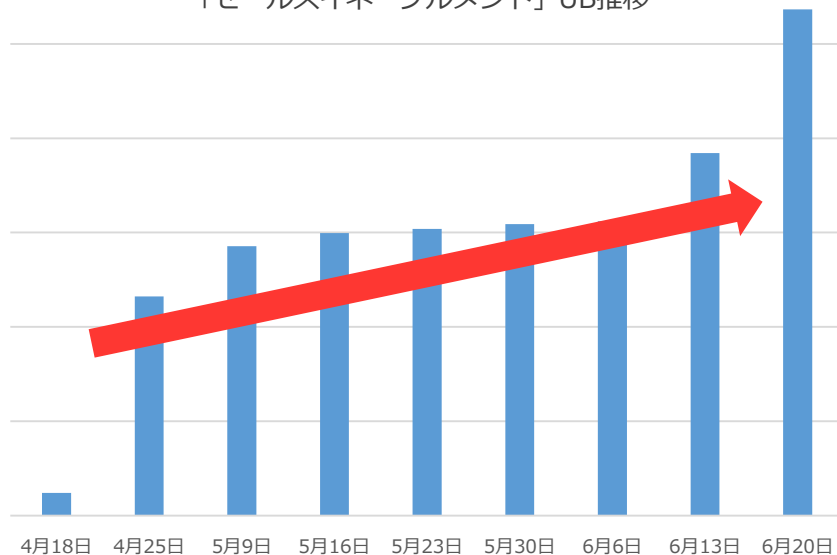


ITmedia ビジネスオンラインでは「セールスイネーブルメント」に関する記事へのアクセスが高まっており、**22年4月中旬と比較してUBは22倍を記録しています。**

コロナ禍で営業の在り方が大きく変わったことを機に、「営業の属人化」「離職率の高さ」などの課題が発生。対処法を模索する読者が増えており、読者は今後も継続的に増えていくと考えられます。さまざまな業界業種の成功・失敗事例など幅広い情報を発信することで、**セールスイネーブルメントに関心を持つ読者が多く集まる特集に成長**しています。

The screenshot shows the ITmedia Business Online homepage. The main banner features the headline '売れる営業組織を目指せ!' (Aim for a sales organization that sells!) and 'SALES ENABLEMENT セールスイネーブルメント'. Below the banner, there are several articles and a sidebar with navigation links like 'ホーム', '働き方', 'テレワーク', etc. The page layout is clean and professional, with a focus on business-related content.

「セールスイネーブルメント」UB推移



「売れる営業パーソンは何をしているのか?」「離職率を下げるための施策は?」など、
営業組織の育成・強化に関する課題を抱える経営者、マネージャーに向けた記事を掲載していきます

[トップ営業が必ず聞く「3つの質問」 6カ月間で成果ゼロの営業社員が真似した結果は?](#)

[「商談は手ごたえあり」なのに失注 何が原因?](#)

[「営業配属だけはイヤだ」新卒は、なぜ営業職にアレルギーを持つのか?](#)

[どうすれば新人営業は成果を出せるのか? まず上司がやるべきことは](#)

[SmartHRの営業社員はなぜ成果を出し続けられるのか? トップ営業に頼らない組織運営の裏側](#)

掲載予定:

「営業が強い企業はSanSan」 各社がこぞってSanSanの名前を上げるワケ

連載:「トップ営業の失敗」

——ほか「セールスイネーブルメント」関連記事を掲載予定



ITmedia ビジネスオンライン 概要



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。

① 経営・総務・人事・財務・経理・営業・マーケターなど「職種」

② 金融・小売など「業種」

職種・業種別のコーナーも運営し、各領域でのデジタル活用の可能性も探ります。

媒体
スペック

月間約4740万PV／約1145万UB (2022年7月実績)
メルマガ購読数約14万件 (2022年2月時点)

主要読者

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

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**81%**

業務関連職 (LOB)

約**73%**

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 (*)	攻める 総務
人事	32万UB (*)	戦略人事の 時代
マーケター	41万UB (*)	マーケティング シンカ論
財務・経理	25万UB (*)	変革の財務経理
経営	116万UB (*)	トップインタビュー 会社を良くする

業種		
金融	15万UB (*)	金融機関の デジタル活用
小売	45万UB (*)	リテール大革命 店舗を変えるテクノロジー

(*) 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

特集連動 タイアップ記事広告のご案内

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。

タイアップ記事プランのポイント

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いたします

▼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。

※ITmedia NEWSに掲載するタイアップ記事に限り、ITmedia NEWS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。

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。

タイアップ記事広告事例

特集：売れる営業組織を目指せ！セールスイネーブルメント特集

[illegible]

成長起点の位置関係、それがセールスイネーブルメント

まずでールスイナーブルメントは、端的に言うところ禁煙プログラムを実施した「伝道者」に似ていると評定された。また「伝道者」のことは、

なお氏は「面白いです」と「Gears Up! 覚悟」では「覚悟が何年かたててきふものになる」とのふたつの意味です。では覚悟は覚悟でもきふものになるべきか、それは「覚悟を覚悟すること」です。つまり、セールのスイートポイントとは、覚悟を出せる覚悟を覚悟する、覚悟し続けることとの兼ね合いで決まる、ということと理解すると、「覚悟覚悟の覚悟」が完成、です」と話す。

今の天竺の成、知識、行動、成長は他国と比べてい度乎か？

[illegible]

結構的以“滿意生活物品”來衡量生活

「セールスイーパーズメント」は、組織として動くことの大切さを、人事部門に伝えるためのではなく、経営部門や営業推進部門も連携して「セールスイーパーズメントチーム」を作り出すことで、経営者は「成長志向の経営人材育成」プログラムを推進していくのだという。

山手区の前線は、まさにそのセールスイナーブルメントチームの専門領域である。セールスイナーブルメントという概念を男性チームで初めて導入し、結果連発するほどで、営業活動の質が向上していったのを実際に見てきたという。

「リード」として無類にノウハウを提供していたKZではありましたが、「自由の
愛国者門外漢」としては入りきって居ないのと同じで、当時でいってしまえば、
「フリーメン」は、社会ではまだ「コア」な領域、という。自由の愛国者や自由主義の愛

[illegible]

とほ？

「ゆるゆるスイーブル」もネット上でブレイクのイベントは、『恋愛コングレス』（+αsociety 社）「スワップ」に登場して紹介されているといわれています。恋愛関係で悩める女性（スナック）を救済するための「トレーニング」、行動範囲を狭小にする「コーピング」、より新陳代謝・美意識に優れた女性（リブ・アップ・ガール）と対決し、これらに勝つことで自分を立て上げることが目的。結果として、スナックにふさわしい女性に育て上げられたいという女性を支援している。

トレーニング/パフォーマンスに最も効果的な栄養摂取法は変わっていないことにはもちろん、早くだいたいと栄養に必要とされるべきは脂肪とタンパク質。そのため、マヨネーズを通してカロリーを摂取し転換をするトレーニングは欠かすまい。そのマヨネーズの同僚が、健康食料と栄養食品に注目。ファームやトレーニングバーで売られていることも必要です。



そして、これらセールズスイーププログラムはプログラムの寿命が短く、効果も「シラミ」で可憐に入ります。会社を楽観と楽観とで、若菜の現存、減額だけとてなくプログラムの不利益を会社に帰還させ、効果のつかない結果に「次の一手」を打つようになりま

まずばアレー・ハフマンを破産し、其の破産サイクルを解く

具体的には、上記で挙げたセールスイキープメントアプリの検証。実行環境を「アプレッションクラウドサービス」、システムをクラウドサービス（Enrollment App）として実装している。

「プロフェッショナルなワーク」を以て、「商業組織の課題を解決するヘルプ・デスク・ソリューション」の1つとしての提供、実行支援やデモバリエーションを行うことが、同社にとって、大きな強みとして挙げられるべき「強み」を定義し、企業価値の土台となる国家の「行政案件」を抽出、国はたまたま「デモバリエーション」を定義し、「国」の「強み」や「国」の「強み」を整理し、結局このヘルプ・デスク・ソリューションを生産、その成果をデモバリエーションとして、企業価値に還元された「トレーニング・コンサルティング」。

同時に、各候補の現在地も定量的に知るアセスメントも実施した。どう評価できたか、結果について以下に結果を述べる。これまでも行った「候補の自派別政策」だけでなく、



【例 1】已知 $f(x) = \begin{cases} x^2 + 1, & x \leq 0 \\ x^2 - 2x, & x > 0 \end{cases}$ ，求 $f(x)$ 的单调区间。

Enactmentアプリでは、従来のメンター向けのメンターマップ画面が廃止され、従来のメンターページに以下の3つのタブの構成より機能の再構成が図られており、従来のメンターページは、検索と検索結果の表示がより簡便に、高機能なツールボックスがより使いやすいレイアウトの構成となる。またメンターマップの表示やアクセスも簡便に、ユーザーの利便性の向上、サービスイメージの向上が図られる。またサービス側とメンター側の両面より、メンターページ側と両面するサービスの向上が図られる。

●強化する営業活動 セールスイネーブルメントサービスが生み出す効果とは？

「ローリングストーンズ」が元祖だ。彼等が音楽界に与った影響は計り知れない。その中でもっとも大きな功績は、自らを「ロック」だと、自らを認めること。しかも、時にエンタープライズ社などの音楽雑誌が彼等を見下していた頃、彼等は「ロック」が何であるかに誇りを抱き誇示する姿に注目を浴びた。また、一晩のライブパフォーマンスで数千万に相当する巨額収入が得られていたという報道も話題となった。

「うちまで何にお誘いしたいのです。二軒が通って高麗菜の漬物、味噌、餅もちなどおぼろけに思ふくなりますし、筑前御膳や筑前のアブリートをお料理に、ぜひお出し、何れも御馳走もって頂きたいなあと思います。セーラムスコープルメンとはまさにそれのための店ではないか」といいます（『山手氏』）

セールスイネーブルメント事例：白鳥の羽が舞った、たて花家美術館のゆくゆく

実際に、ビジネス環境が大きく変化し、教育、職業訓練の分野ではなくなったとまでいえる。同時に、その結果として、これに対応して、企業に必要となる人材を確保しているという点も、2020年12月～21年9月にかけてセールス・イノベーション・センターを開設し、企業への人材の供給に力を入れ、その内容を促進することで、結果的に社会課題を解決し、数々の企業を創出する取り組みが、我々の役割を担ってきたことである。

結果、新法製法の優劣を分けたほか、市販のソフトの使いやすさなどが評価され、顧客の地域特性も考慮、SaaS型でAppにより提供すること、強固な成長意欲、上場はマダメス
トによる相手の投資意向を日々確認できるため、喜びや危機感の両バージョンの両方に
影響を及ぼしているという。

以上の調査では、凸凹の多い林床から、セーレン・ブーゲンロートにおいてどのように樹種組成を変化させ、結果につなげたのか、山手氏のインタビューを通して調査者の流れが読み取れている。ぜひ確認してほしい。



政策改革におけるセールスイネーブメントが企業生産性を高める

【注】この場合は営業部門のガイダンスメントにもおおよそである。また、デジタル化をすすめているのはあくまで業務効率化のための手段であり、リアルタイム・オン・カンパニーを実現するセールスマイグレーション/メント/ソリューションのほうに、「A」を対象とした領域にまで拡大されている企業はまだまだ少ない。

「セールススイーパー・ブルメント」は『盗賊革命の天才物語』に登場するイングルブルの義理兄弟であり、だが、彼が男には武家地蔵堂時のうさぎ421に匹敵するアスリートである。彼たちが提供している、男が女にないでゴス入魂する下、男装スタイルをアディダート（？）に引きまわらないという新鮮感を持つのがまた、1作1度、セールススイーパー・ブルメントの古着性

リンク

● 2. R-Square and Correlation

● 人事案例

2005年

R-Square & Company, 株式会社アールスクエア・アンド・カンパニー

Copyright © 2004, Inc. All rights reserved.

「アキバの文化」を研究する会、発行（有楽町区）（2003年）、94頁、編集所、東京市立図書館蔵、2003年12月現在

「売れる」営業を効率的に育成

今注目の「セールスイネーブルメント」とは？

(提供：株式会社アールスクエア・アンド・カンパニー)

プロモーションプラン

特集連動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	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	1,900,000円 10,000PV保証	特集連動 特典付
PV保証タイアップ	特定ターゲティングは行わず幅広い認知を行うタイアップ記事広告	1,900,000円 10,000PV保証	特集連動 特典付
リード提供型タイアップ	タイアップ掲載期間中に、オリジナルのアンケートもあわせて実施。閲覧者のリード／アンケート情報の獲得が可能	2,000,000円 1カ月掲載保証/リード50件	
フレッシュサマリEXPRESS	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告	900,000円	
オーディエンスターゲティングバナー	読者の行動データと属性データを元に配信するバナー広告	imp単価3.0円～	
特集連動再誘導	特集にマッチしたタイアップ記事広告を出稿のみに限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含めた再誘導を実施	1,600,000円 10,000PV保証	特集連動 ディスカウント

行動履歴ターゲティングタイアップ

特集運動特典：

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（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



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

掲載期間 最短1週間～想定2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）

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：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



ターゲット設定例：
「セールスイネーブルメント」
「売上向上」「セールス連携」
「インサイドセールス」
に関心がある読者

ITmedia DMPで
オーディエンスを抽出



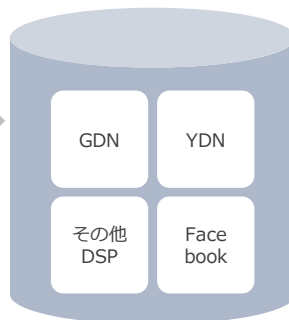
①ターゲティング誘導
「興味・関心の高い読者」に絞って、
アイティメディアの各メディアから誘導



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

PV保証タイアップ記事

特定対象にターゲティングはせず、
より幅広い認知拡大に重きをおいたPV保型のタイアップ記事

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



特集運動特典：
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

実施料金

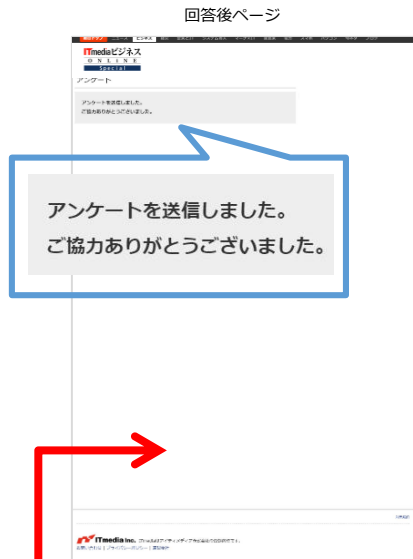
¥ 1,900,000（税別、Gross）

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 ・ ログ掲載（最大10枠／先着順） ・ 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



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 ・ログ掲載(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)のレポーティング内容は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ティングは致しません。
※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。

タイアップ記事制作スケジュール

特集期間：2022年7月～12月31日（予定） 申込締切：2022年11月18日（金）

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

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



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 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

タイアップ記事広告 オプション

オプション：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アドレスに紐付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

「セールスイネーブルメント」関連記事を読覧した人 など
※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「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

配信セグメント例

「セールスイネーブルメント」関連記事を読覧した人 など
※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	読覧記事、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「読覧記事（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 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）

特集連動特典：
特別ご提供価格「160万円」（定価190万円）

ITmedia NEWSおよびITmediaビジネスオンラインではの特集にマッチした
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た再誘導を実施
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



本記事は、貴社に関する動画を掲載する動画配信プラットフォーム「viaPlatz」にて公開されています。
viaPlatzは、動画配信プラットフォーム「viaPlatz」にて公開されています。
viaPlatzは、動画配信プラットフォーム「viaPlatz」にて公開されています。

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） ・10000PV以外の保証数についてはご相談ください ・タイアップ記事の修正については別途費用を頂戴します ・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週間はお掲載を保証いたします

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。
可否については担当営業まで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）

協賛可能「常設特集」（2022年8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	ITmedia ビジネスオンライン
攻める総務		総務	
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	
リテール大革命		店舗、小売り	

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。

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。