



特集：ピックアップテーマ

DX推進の切り札

ノーコード・ローコード開発

■実施期間

2023年2月1日(水)~2023年3月31日(金)

■お申込み締切

2023年1月11日(水)

特集：ピックアップテーマ

TechTargetジャパン・キーマンズネット編集部で注目するテーマや最新のトピックにフォーカスし、編集記事やコンテンツを集約したミドルページを開設いたします。

本企画のポイント



注目テーマに関する製品選定に役立つミドルページを開設

取り上げるテーマについての編集部による解説や、関連する編集記事を掲載したミドルページをオープンいたします。貴社コンテンツも掲載し、オンラインリードを獲得いたします。



テーマに関心が高く、情報収集が活発な読者にアプローチ

会員の行動履歴をもとに、情報収集が活発になっている企業を可視化する「ABMレポート」の情報を用いることで、いま情報を必要としている人に貴社コンテンツを届けます。



コンテンツが無い場合も、“実質無料”でホワイトペーパーを制作できる

本企画では、A4 2ページのホワイトペーパー制作が実質無料で付いてくる、「ホワイトペーパー制作プラン」をご用意しております。リードは欲しいがホワイトペーパーが無いといったお悩みをお持ちの方はぜひご利用ください。

特集テーマ：ノーコード・ローコード開発

DX推進の切り札

ノーコード・ローコード開発

DXを具体的に実現していく上で重要なピースとなっているのが、ノーコード・ローコードの開発だ。開発期間を短縮しコスト削減できるだけでなく、フレキシブルなシステム開発を進めることで、組織の機動力が上がるのが期待できる。一方、開発ツール自体の制約に縛られてしまう、機能面やデザイン面で実装できることに限界がある……など、導入前に注意すべき点があることも意識したい。

本特集では、自社でノーコード・ローコード開発を進めるにあたり、役立つ情報をまとめて提供する。

スケジュール

■実施期間：2023年2月1日(水)～2023年3月31日(金)

■お申込み締切：2023年1月11日(水)

- 編集タイアップ制作プランの場合：1/10までを目途に取材をご設定ください
- ホワイトペーパー制作プランの場合：2022/12/20までを目途に取材をご設定ください
- コンテンツ制作なしプランの場合：1/17までにコンテンツとヒアリングシートをご共有ください

※上記日程までに取材のご設定が難しい場合、ミドルページオープン後の後乗りも可能です。

※掲載開始時期によりご提供できかねるメニューがある場合がございます。ご相談ください。

ミドルページ（イメージ）▼

ピックアップテーマ
AIと連携してさらなる
業務自動化へ RPA

業務自動化を推進し、従業員の生産性向上に寄与するものとして導入が進むRPA（人工知能）技術と連携した製品や、テレワーク環境でも使えるクラウドRPAツールなど、活用範囲を拡大し続ける新たな展開も見られる。一方で「RPAを導入できる業務の切り出しが難しい」「費用対効果が見込めない」と導入に踏み切れない声もまだある。RPAツールを導入し、自社に有効に活用するためにはどんな点を意識すればいいのか、従来の課題を解決し業務自動化を進め始めるRPAツールを紹介する。

おすすめホワイトペーパー

日本ソフト開発株式会社
損益するエラーや上がらない成果、RPA推進の“困った”を解決するには？
DX推進の機動力として期待が高まるRPAだが、その導入・運用においてはさまざまな課題が顕在化している。課題の中心を整理しつつ、結果に成果を出すために活用したいRPA運用定額サービスについて、特徴を詳しく解説する。

日本ソフト開発株式会社
Web-EDIを活用した受発注業務、人材不足や業務自動化をどう解消する？
Web-EDIを活用した受発注業務において、人材不足や業務自動化、データの入力・転記ミスといった課題を抱えている企業は多いに違いない。そこで注目したいのが、手軽かつ安価に導入できるRPAツールだ。その威力を見ていこう。

関連コンテンツ

Computer Weeklyリバイバル
RPAを使うべきこと、使わべきじゃないこと
読者のComputer Weeklyから人気があったものを改めて紹介します。
(2022年3月21日)

改めて考えるRPA導入【編訳】
RPA製品選びに重要な8つのポイント
最適なRPA製品を選ぶために、サプライヤーに質問すべき8つのポイントを紹介します。これによってサプライヤーの信頼や製品の方向性を知ることができます。
(2021年11月14日)

RPA導入成功の条件【編訳】
APIは万能ではない——APIではなくRPAを使うべき理由
APIによるシステム統合はモダナイズの要と考えられているが、全てのケースにAPIがマッチするわけではない。APIを使うべきではない場合もある。APIよりもRPAが向いている場面とは何か。
(2021年6月21日)

提供：日本ソフト開発株式会社
デザイン：メディア企画室/制作：TechTargetジャパン編集部/掲載内容有効期限：2022年10月28日

特集展開イメージ

ホワイトペーパー ダウンロードセンター特設

ホワイトペーパーダウンロードセンター
に表示されるバナー広告で本特集を告知
することで、ホワイトペーパーの閲覧を
目的に訪れる読者を呼び込みます。



キーマンズネットサイト上で の特集告知

キーマンズネットの記事ページを中心に
掲載されるバナー広告枠を利用し、本特
集を告知します。



情報収集が活発化している 企業へのメール配信

会員の行動履歴をもとに、情報収集が活
発になっている企業を可視化する
「ABMレポート」の情報を用いて、製
品導入を検討している可能性が高い企業
の会員に向けてメールを配信します。
※全協賛社共通で1回（協賛順に掲載）



**非常事態への備えを策定する
事業継続計画（BCP）支援ソリューション**

災害や事故など予期せぬ事態が発生した際に、陥らぬ被害軽減や設備の事業活動を継続する、もしくは迅速に復旧するこ
とを目標として策定するのが事業継続計画（BCP）である。特に日本では自然災害などの自然災害への備えが不可欠で
あり、企業はIT戦略もこれを前提に策定することが求められる。

おすすめコンテンツ

バックアップの最新動向
BCP対策の理想と現実—8割以上の企業がキャブを感じる“あの機能”
BCPに必要なのは、思っている以上に、思っていないリスクもある。自然災害などの
被害を最小限に抑えるデータ復旧を確保し、事業を継続するためには何が重要か。

最新のクラウドネイティブ技術を用いたデータリスク対策とは
物理、倫理、クラウド環境の進化による脅威
従来のクラウド環境の進化により、企業へのデータリスクはますます高まっている。一方、
復旧やバックアップの手段も進化している。企業はデータリスクを軽減し、事業を継続する
ために、何が重要か。

おすすめホワイトペーパー

株式会社ベディス
いつでも手元にBCP対策を。最新マニュアルをモバイル端末へ自動配信
BCP対策は企業にとって重要な課題だが、中小企業では手元にないという場合が多い。BCP対策に不可欠な
資料やツールの他に、企業にとって、最新のBCP対策に関するツールも活用が効果的となる。

株式会社ベディス
事業継続計画（BCP）って何だっけ？ 3つのステップで早分かり
事業継続計画（BCP）の重要性は広く知られている。一方で、その具体的な内容や実施方法が、中小
企業ではなかなか分からないという企業も多い。本特集では、BCPの重要性や実施方法、また最新のBCP対策に関する
情報を、わかりやすくまとめた。

株式会社データテック
東京から遠方で2時間のデータセンターが、BCP / DRサイトとして選ばれる理由
北海道札幌市を拠点とするIT企業。2018年に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。

株式会社データテック
DR対策としても注目。広域7の地盤にも耐える高機能データセンターの実力は？
2018年1月、札幌市を拠点とするIT企業。2018年に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。

IT担当者の8割は「データ復旧に自信がない」 復旧力を高めるためにすべきこと
Synacorが実施した調査で、IT担当者の8割が「データ復旧に自信がない」と答えた。多くのIT担当者が復旧に自信が
ないのは、復旧の重要性や復旧の方法が、一般的に知られていないからである。また、クラウド環境の普及により、
復旧の方法も変わってきている。企業は復旧力を高めるために、何が重要か。

自然災害発生時をワンストップで表示 事業継続計画にも役立つサービスに注目
物理、倫理、クラウド環境の進化による脅威
従来のクラウド環境の進化により、企業へのデータリスクはますます高まっている。一方、
復旧やバックアップの手段も進化している。企業はデータリスクを軽減し、事業を継続する
ために、何が重要か。

**非常事態への備えを策定する
事業継続計画（BCP）支援ソリューション**

災害や事故など予期せぬ事態が発生した際に、陥らぬ被害軽減や設備の事業活動を継続する、もしくは迅速に復旧するこ
とを目標として策定するのが事業継続計画（BCP）である。特に日本では自然災害などの自然災害への備えが不可欠で
あり、企業はIT戦略もこれを前提に策定することが求められる。

おすすめコンテンツ

バックアップの最新動向
BCP対策の理想と現実—8割以上の企業がキャブを感じる“あの機能”
BCPに必要なのは、思っている以上に、思っていないリスクもある。自然災害などの
被害を最小限に抑えるデータ復旧を確保し、事業を継続するためには何が重要か。

最新のクラウドネイティブ技術を用いたデータリスク対策とは
物理、倫理、クラウド環境の進化による脅威
従来のクラウド環境の進化により、企業へのデータリスクはますます高まっている。一方、
復旧やバックアップの手段も進化している。企業はデータリスクを軽減し、事業を継続する
ために、何が重要か。

おすすめホワイトペーパー

株式会社ベディス
いつでも手元にBCP対策を。最新マニュアルをモバイル端末へ自動配信
BCP対策は企業にとって重要な課題だが、中小企業では手元にないという場合が多い。BCP対策に不可欠な
資料やツールの他に、企業にとって、最新のBCP対策に関するツールも活用が効果的となる。

株式会社ベディス
事業継続計画（BCP）って何だっけ？ 3つのステップで早分かり
事業継続計画（BCP）の重要性は広く知られている。一方で、その具体的な内容や実施方法が、中小
企業ではなかなか分からないという企業も多い。本特集では、BCPの重要性や実施方法、また最新のBCP対策に関する
情報を、わかりやすくまとめた。

株式会社データテック
東京から遠方で2時間のデータセンターが、BCP / DRサイトとして選ばれる理由
北海道札幌市を拠点とするIT企業。2018年に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。

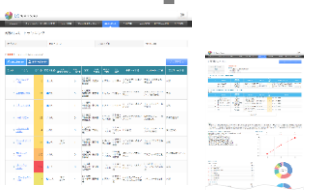
株式会社データテック
DR対策としても注目。広域7の地盤にも耐える高機能データセンターの実力は？
2018年1月、札幌市を拠点とするIT企業。2018年に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。そこでデータセンターを
選定するにあたって、様々な条件を比較し、最終的に札幌市に本社を移転した。

IT担当者の8割は「データ復旧に自信がない」 復旧力を高めるためにすべきこと
Synacorが実施した調査で、IT担当者の8割が「データ復旧に自信がない」と答えた。多くのIT担当者が復旧に自信が
ないのは、復旧の重要性や復旧の方法が、一般的に知られていないからである。また、クラウド環境の普及により、
復旧の方法も変わってきている。企業は復旧力を高めるために、何が重要か。

自然災害発生時をワンストップで表示 事業継続計画にも役立つサービスに注目
物理、倫理、クラウド環境の進化による脅威
従来のクラウド環境の進化により、企業へのデータリスクはますます高まっている。一方、
復旧やバックアップの手段も進化している。企業はデータリスクを軽減し、事業を継続する
ために、何が重要か。

貴社コンテンツ

特集インデックスや活発に情報収集
を行っている企業へのメールで貴社
のホワイトペーパーに読者を誘導し
ます。



情報収集が活発な企業の 詳細レポート（オプション）

情報収集が活発な企業名や各種ス
テータスを把握できるABMレポート
の詳細をご提供します。

ミドルページ（イメージ）

※ミドルページPVの算出・レポートは行っておりません

スポンサープラン

ご提供内容	記事制作プラン	WP制作プラン	リード増量プラン
オンラインリード獲得 - 件数保証でご提供いたします - 属性はエンドユーザーとなります ※ご希望に合わせて獲得条件のカスタマイズが可能です (保証件数は変わる場合がございます)	100件保証	100件保証	100件保証
コンテンツ制作 リード獲得用のコンテンツを制作します	編集タイアップ 1本	ホワイトペーパー 1本 (2ページ)	—
掲載コンテンツ数 - お手持ちのコンテンツをご用意ください - 記事制作プラン、WP制作プランは制作するコンテンツ以外に右記本数のホワイトペーパーをご用意下さい	1本	2本	3本
企画特典 - 本企画にご協賛いただきますと、右記のメニューをご提供いたします - ミドルページからの貴社コンテンツへの誘導 - 情報収集が活発化している企業へのメール配信全協賛社共通で1回（協賛順に掲載）			
通常プランご協賛料金	¥1,100,000 (20万円OFF)	¥800,000 (20万円OFF)	¥700,000 (10万円OFF)

備考&スケジュール

■ 備考

ユーザー企業内訳：

会員登録時に下記の業種を選択している会員を納品いたします。

製造業（IT関連以外）／通信サービス業／流通・小売・サービス業／建設・建築業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府・官公庁・団体 その他の業種

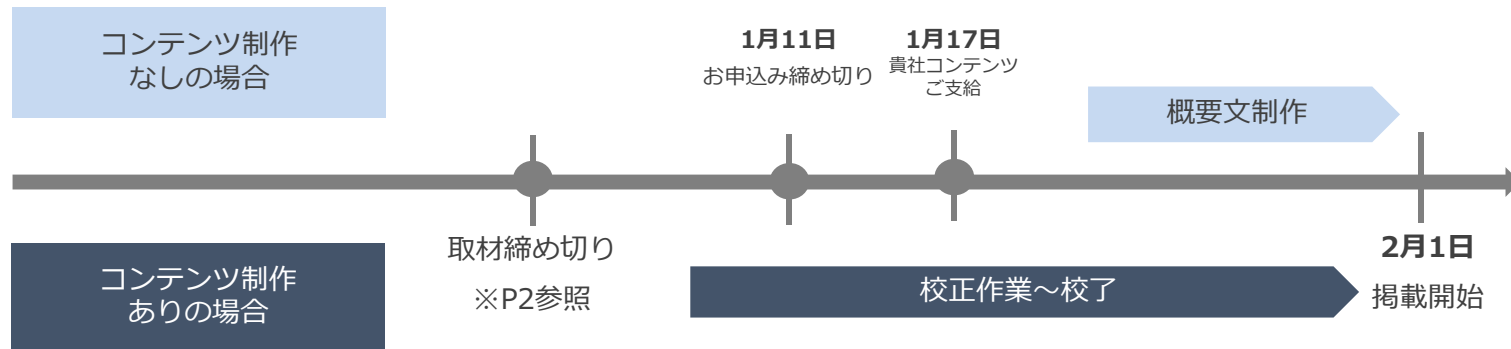
※ スポンサープランの金額は、税別、グロス金額です

※ リードの条件やご予算に応じて、プランのカスタマイズも可能です。担当営業までご相談ください。

※ 企画開始後のご協賛も可能ですが、開始時期によりご提供できないメニューがある場合がございます。

※ 消費税は別途申し受けます。

■ スケジュール



※取材設定目安までの実施が難しい場合、ミドルページオープン後の後乗りも可能です

リード獲得用コンテンツ制作

貴社オリジナルのホワイトペーパーや、編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事を制作いたします。コンテンツの二次利用も可能です ※一部条件がございます

タイアップ記事

- 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事です
- 変更がなければWeb上での二次利用が可能です（要出典表記）
- 制作した記事をPDFや印刷物にするオプションもございます

• 制作の流れ

1. 取材前のヒアリングシートご記入
2. 弊社編集部による取材
3. 校正作業～校了

制作期間：約16営業日予定

• 仕様

- ページ数：1html
- 文字数：4,000文字程度
- 図版：2点まで（貴社にてご手配下さい）
- 二次利用：ウェブ上の利用に限定
改変不可・要出典表記



タイアップ記事制作イメージ
（実際のデザインとは異なる場合がございます）

ホワイトペーパー

- 貴社オリジナルのホワイトペーパーを制作いたします
- 変更がなければ無償で二次利用です
- 弊社パートナーによる取材を行います

• 制作の流れ

1. 取材前のヒアリングシートご記入
2. 弊社パートナーによる取材
3. 2回の校正作業～校了

制作期間：1～1.5カ月予定

• 仕様

- ページ数：2ページ
- 文字数：約2,000字
- 図版：2点まで（貴社にてご手配下さい）



ホワイトペーパー制作イメージ
（実際のデザインとは異なる場合がございます）

「ABMレポート」 オプションプランのご案内

特集企画
申込社限定

新規リードジェンに加えて**ABMレポート**を併用することで、
リードの価値を最大化します。

○ABMレポートとは？

・メディア読者の行動履歴を所属企業単位で分析し、特定製品ジャンルで購買意向の高い上位200社をランキング形式でご提供するレポートです。

○なぜ価値を最大化できるのか？

・活発な上位200社に、貴社が獲得したリード情報が紐づけされるので、個人の**"点"**の動きに企業の**"面"**の動きがプラスされ、BANTアンケートだけでは分からない**隠れたニーズや企業の持つ課題が可視化**でき、本来アプローチすべきリストが見えてきます。

・同一マーケットで活動している**競合他社の動きが可視化**されるため、競合ベンダーを想定した**適切な競争優位性を訴求**できます。

・更に、獲得できたリードに加えて、**獲得できていない会員の動きも可視化**するため、手元にあるハウスリストや名刺情報の中から**キーパーソンに近い方を探索**することも可能です。

オプション料金

¥ 400,000/3カ月間

提供物：企画で定義するセグメントで活発なユーザ

企業の上位200社を3カ月間提供

開始月：特集企画の誘導開始の翌月より

セグメント条件変更：¥ 100,000

企業名指定：¥ 100,000

ランキング拡張：¥ 300,000/3カ月間

料金は税別、グロス料金です

通常定価（700,000円）の42.8% OFF！ 特集企画の申込社限定の特別価格です。

特集企画に関心のある
会員情報を収集



- ・特集企画に参画するベンダーの全コンテンツの閲覧情報
- ・同一セグメントの編集記事の閲覧ログ
- ・同一セグメントの製品DBの閲覧ログ

企業や組織の動きを可視化



- ・セグメントで活発な企業を**上位200社**を掲出
- ・貴社が過去2年間に獲得したリードの活動概況と**コンタクト情報**を提供
- ・他ベンダーが獲得した**ポテンシャルリード情報**も閲覧可能（個人情報提供なし）

効率的なフォローを実現

新規獲得リードの精査
+
リサイクルリードの再評価※

※リサイクルリードとは、過去2年間に貴社が弊社で獲得したリードがABMレポートに登場する企業と紐づくことで、リードを再評価したものです。件数は、セグメント条件によって変動しますが、過去獲得リードが1000件あると50件程度登場します。ABMレポートを実施する3か月間に渡って提供されます。（重複掲出の可能性あり）

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、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
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



アイティメディア株式会社 営業本部

Mail : sales@ml.itmedia.co.jp

会員プロフィールや特集予定、お問い合わせはこちら
<https://promotion.itmedia.co.jp/>