



特集：ピックアップテーマ

さらなる脅威にどう備える？
ランサムウェア対策

■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：ランサムウェア対策

さらなる脅威にどう備える？ ランサムウェア対策

一時は活動を停止していたEmotetが2022年11月に日本でまた観測されるなど、ランサムウェア攻撃は後を絶たない。医療機関や教育機関など幅広い業種で被害に合い金銭を要求されたというニュースも頻繁に報じられている。すべての企業が他人事では無い脅威として、EDRやXDRのようなセキュリティ対策製品はもちろんのこと、バックアップ・リカバリソフトなどデータを守る仕組みも合わせて備えたい。

本特集では、ランサムウェア対策を進める上でおすすめの情報を紹介する。

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）▼

The screenshot shows a TechTarget article page. The main headline is 'バックアップテーマ AIと連携してさらなる業務自動化へ RPA'. Below the headline, there is a sub-headline 'RPA導入成功の条件——APIではなくRPAを使うべき理由'. The article text discusses the benefits of RPA and its integration with AI. On the right side, there is a sidebar with a '会員登録(無料)' button and a list of related articles. The bottom of the page has a footer with contact information for TechTarget Japan.

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
企業やクラウドへの移行が進むにつれて、企業へのデータはますます重要になるようになり、一変
態が変化する。こうした中で、必要に応じてデータ復旧の確保を確保し、どうすれば
いいのだろうか。

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、企業にとっては、最新のBCP対策に関するツールも活用が重要となる。

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ますが、企業でBCP対策を実施している企業は、中小
企業に比べて少ないという事実がある。BCP対策を実施している企業は、中小企業に比べて少ないという事実がある。BCP対策を実施している企業は、中小
企業に比べて少ないという事実がある。BCP対策を実施している企業は、中小企業に比べて少ないという事実がある。

株式会社データテック
東京から遠くで24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10月に札幌市に本社を移転した。そこでBCP / DR対策として
重要となるのがデータセンターの選定。そこで選定されたのは、東京から遠くで24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。

株式会社データテック
BCP対策として注目。広域7の拠点にも展開する高信頼性データセンターの実力は？
2018年1月、札幌の拠点に続き、北海道札幌市に本社を移転した。そこでBCP / DR対策として
重要となるのがデータセンターの選定。そこで選定されたのは、東京から遠くで24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。

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、復旧力の
低さが原因で、一時的な復旧を完了するに留まってしまう。またクラウド環境では、復旧力の低さが原因で、一時的な復旧を完了するに留まってしまう。

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
企業やクラウドへの移行が進むにつれて、企業へのデータはますます重要になるようになり、一変
態が変化する。こうした中で、必要に応じてデータ復旧の確保を確保し、どうすれば
いいのだろうか。

**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
企業やクラウドへの移行が進むにつれて、企業へのデータはますます重要になるようになり、一変
態が変化する。こうした中で、必要に応じてデータ復旧の確保を確保し、どうすれば
いいのだろうか。

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、企業にとっては、最新のBCP対策に関するツールも活用が重要となる。

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ますが、企業でBCP対策を実施している企業は、中小
企業に比べて少ないという事実がある。BCP対策を実施している企業は、中小企業に比べて少ないという事実がある。BCP対策を実施している企業は、中小
企業に比べて少ないという事実がある。BCP対策を実施している企業は、中小企業に比べて少ないという事実がある。

株式会社データテック
東京から遠くで24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10月に札幌市に本社を移転した。そこでBCP / DR対策として
重要となるのがデータセンターの選定。そこで選定されたのは、東京から遠くで24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。

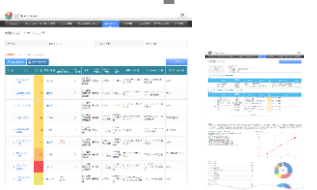
株式会社データテック
BCP対策として注目。広域7の拠点にも展開する高信頼性データセンターの実力は？
2018年1月、札幌の拠点に続き、北海道札幌市に本社を移転した。そこでBCP / DR対策として
重要となるのがデータセンターの選定。そこで選定されたのは、東京から遠くで24時間のデータセンターが、BCP / DRサイトとして選ばれる理由。

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、復旧力の
低さが原因で、一時的な復旧を完了するに留まってしまう。またクラウド環境では、復旧力の低さが原因で、一時的な復旧を完了するに留まってしまう。

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
企業やクラウドへの移行が進むにつれて、企業へのデータはますます重要になるようになり、一変
態が変化する。こうした中で、必要に応じてデータ復旧の確保を確保し、どうすれば
いいのだろうか。

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	1本	2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	¥1,200,000 (20万円OFF)	¥900,000 (20万円OFF)	¥800,000 (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

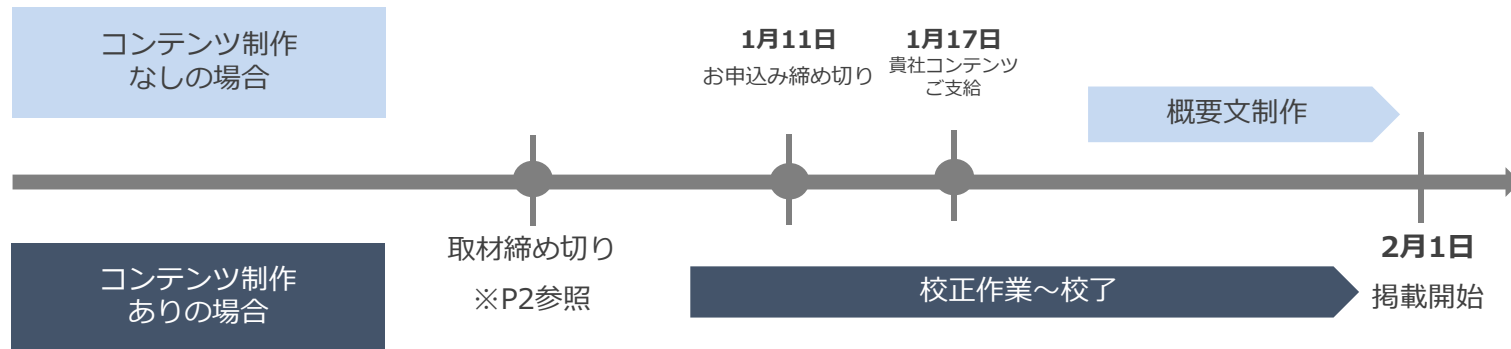
※ スポンサープランの金額は、税別、グロス金額です

※ 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/>