

特集：ピックアップテーマ

デジタル時代の必須要素 営業DX

■実施期間

2023年7月10日(月)～2023年9月8日(金)

■お申込み締切

2023年6月19日(月)

特集：ピックアップテーマ

TechTargetジャパン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：営業DX

デジタル時代の必須要素 営業DX

コロナ禍を経て人々の行動様式が変わるなかで、営業活動のデジタル化は企業にとってより差し迫った課題になったといえるだろう。オンライン商談ができるツールを導入する、データを活用しより顧客対応の精度を上げる、など方法はさまざまだが、自社の営業活動をよりドリブンさせるために必要な方法を考えるべきタイミングであることは明確だ。本特集では、営業DXを企業によって重要な戦略的投資と捉える担当者が今知っておきたい情報をお届けする。

スケジュール

■実施期間：2023年7月10日(月)～2023年9月8日(金)

■お申込み締切：2023年6月19日(月)

- 編集タイアップ制作プランの場合：6/15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：6/5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：6/23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

※コンテンツの制作状況によっては上記日程までにコンテンツ準備をスタートしていただいても

ミドルページオープン時に掲載開始が間に合わない場合がございます

※上記日程以降にコンテンツ制作がスタートする場合、ミドルページオープン後の後乗りとなります

※締切日以降の後乗りも可能ですが、掲載開始時期によっては特典の一部をご提供できかねる場合があります

ミドルページ (イメージ)

クラウドシフトの今こそ見直したい
ID / パスワード管理

■ 株式会社自立ソリューションズ
■ B2Cサービスに求められる強固な認証を低コストで実現するには
■ B2Cサービスで顧客・企業双方を預ける認証の課題、解決の糸口はIDaaSにあり

■ おすすめタイアップ記事
株式会社自立ソリューションズ
B2Cサービスで顧客・企業双方を預ける強固な認証を低コストで実現するには
オンラインサービスにはユーザー認証が必要不可欠だが、サービス開始と並行してユーザーに負担をかけない認証基盤を構築し、さらにその基盤を安全に運用するには多大なコストがかかる。これらの課題をどのように解決できるのだろうか。

■ おすすめホワイトペーパー
株式会社自立ソリューションズ
B2Cサービスで顧客・企業双方を預ける認証の課題、解決の糸口はIDaaSにあり
Web上でB2Cサービスを提供する企業にとって、毎秒1回の認証情報は、サービスを提供する機会であり、その情報漏洩の負担は大変大きい。サイバー攻撃のリスクを考えれば早急は避けられない。容易に導入できる安全な認証基盤が必要だ。

■ クラウドシフトの今こそ見直したい
■ パスワードはもう書かない？ むしろパスワードレスの方が安全になる理由
■ テレワーク時のリモートアクセスを安全に、「IDaaS」のメリットと正しい選び方

■ 会員登録がまだの方はこちら
会員登録 (無料)
4900名以上のホワイトペーパーから、読者の興味入事項など、IT導入の課題解決に役立つ情報を簡単に入手できます。

■ おすすめコンテンツ
ID / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
業務システムがクラウドシフトが叫ばれるなか、行進していったのがID / パスワード管理。この段階で管理対象のID / パスワードはほぼすべてクラウド管理へと移行した。ID / パスワード管理にまつわる高度な課題を、今一度見直そう。

ID / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
アンケートで、ID / パスワード管理にまつわる現在の課題について2024年の、いまだに各種の方法で管理している「アナログ性質」の課題に巻き込まずIT部門の力が発揮される。

提供：株式会社自立ソリューションズ、株式会社クラウドシフト
アイティメディア編集部・制作：TechTargetジャパン編集部 / 掲載日/最終更新日: 2023年2月11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枠

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。



TechTargetジャパンサイト上での特集告知

TechTargetジャパン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」の情報を活用し、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）



クラウドシフトの今こそ見直したい
ID/パスワード管理

業務システムがクラウド移行に連れ、課題となるのがID/パスワードの増加傾向だ。個人が使用するID/パスワードが増えることで管理が難しくなることを懸念し、簡易ID/パスワードの導入やIDaaSへの移行を検討する企業も増えている。本特集では最新記事を通じてID/パスワード管理の未来や最新課題を明らかにするとともに、ID/パスワード管理ソリューション導入を検討する上でおすすめのコンテンツを紹介する。

おすすめの記事

- **株式会社日テックソリューションズ**
B2Cサービスに求められる強力な認証を低コストで実現するには
オンラインサービスはユーザー認証が必要不可欠だが、サービス開発と並行してユーザーに負担をかける認証システムを構築し、さらにその整備を安全に運用するには大きなコストがかかる。これらの課題をどのように解決できるのだろうか。
- **株式会社日テックソリューションズ**
B2Cサービスで顧客・企業双方を悩ませる認証の課題。解決の糸口はIDaaSにあり
Web上でのサービスを提供する企業にとって、重要なのが認証機能だ。サービスを提供する機会も増え、その機能開発の負担は大きい。なかってサイバー攻撃のリスクを考えれば手は止まらない。容易に導入できる安全な認証システムが必要だ。
- **タレスDTSジャパン株式会社**
パスワードはもう要らない？ むしろパスワードレスの方が安全になる理由
パスワードは昔から使われていた認証ツールだが、今の環境では力不足が顕著だ。世界中「パスワードに頼る情報漏えいの1%はパスワードに起因していた」といふ。そこで利用されたのたの「パスワードレスSSO」だ。
- **タレスDTSジャパン株式会社**
テレワーク時のリモートアクセスを安全に、「IDaaS」のメリットと正しい選び方
テレワークが一般化した今、安全なリモートアクセスを実現するためには、ID/パスワード管理からの脱却が欠かせない。その手段として注目されるIDaaS (Identity as a Service) について、メリットやサービス選定のポイントを解説する。

関連コンテンツ

- **ID/パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編**
業務システムのクラウド化が進むにつれて、課題となるのがID/パスワード管理。この2年間で管理対象のID/パスワードはどれほど増え、システム管理はどのように進んだのか。ID/パスワード管理に関する最新調査を基に、現状を報告。
- **ID/パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編**
アンケートで、ID/パスワード管理に関する各社別の課題について尋ねたところ、いまだに多様な方法で管理している「アナログ社員」の割合に驚かすような結果が報告された。

提供：株式会社日テックソリューションズ、タレスDTSジャパン株式会社
アイティメディア編集部/制作：TechTargetジャパン編集部/最終更新日：2023年2月11日

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

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が把握できるABMレポートの詳細をご提供します。

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 <ul style="list-style-type: none">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） | 80件保証 | 80件保証 | 80件保証 |
| コンテンツ制作 <ul style="list-style-type: none">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 <ul style="list-style-type: none">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 | 1~2本 | 2~3本 |
| 企画特典 <ul style="list-style-type: none">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<ul style="list-style-type: none">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 (通常価格から20万円OFF) | ¥900,000 (通常価格から20万円OFF) | ¥800,000 (通常価格から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

※ リード獲得の想定期間は2ヶ月間です。

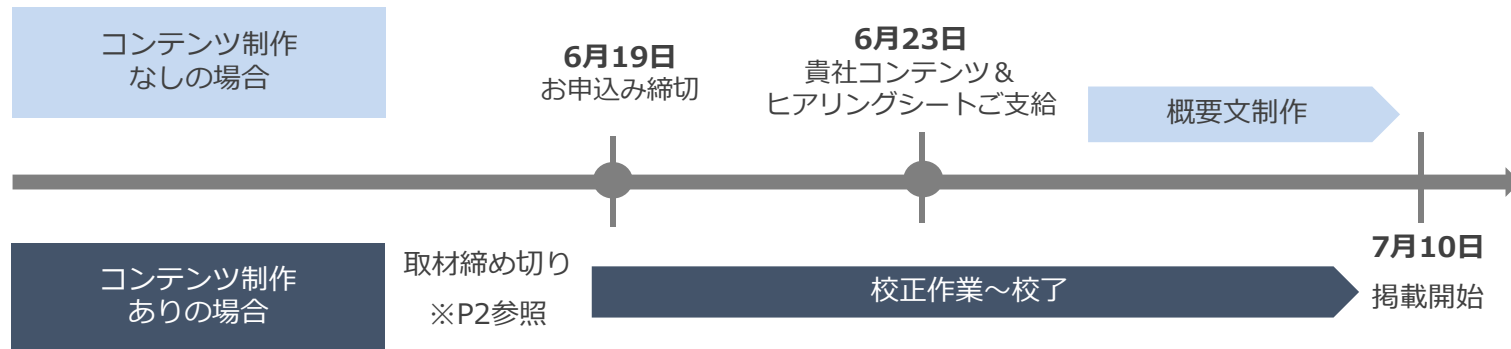
※ スポンサープランの金額は、税別、グロス金額です

※ 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17営業日予定

仕様

- ページ数：1html
- 文字数：4,000文字程度
- 図版：3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で無償OK
- PDF化／印刷物化は有料オプションで対応



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
- 無償で二次利用可能です
- 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か月間

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か月間提供

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か月間

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の。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件であると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3営業日以降：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/>