

“コンテンツ” と “データ” でSaaSサービス導入検討者に効果的にアプローチ

アイティメディア×アイティクラウド共同企画

SaaSの選び方 2024 Winter

実施時期：2024年2月1日（木）開始予定

申込締切：2024年1月26日（金）

お問い合わせ

アイティメディア株式会社
営業本部

sales@ml.itmedia.co.jp

<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>



企画趣旨

SaaSサービスの比較・検討を行っているバイヤーの関心事とは？

「SaaSサービスの導入を検討しているバイヤー」が求める情報とは何でしょうか。

デジタルシフトが加速しWebセミナーなどで多くの情報が発信されていますが、多くは作り手・売り手側からの情報で、「本当に使いやすいのか？」「自社の要件に合うのか？」といった、本当に知りたい中立的な情報に接する機会はわずかです。

このような状況を鑑み、最新トレンドや市場解説、製品導入に役立つ情報を日々発信しているアイティメディアと、SaaSサービスのレビューサイトITreviewがタッグを組み、SaaSサービスを比較・検討している方に向けた共同企画「SaaSの選び方」を開始します。

そして、SaaSベンダーの皆さまに向けては、本企画への協賛プランをご用意しております。比較・検討者のリードを効率よく獲得できる本企画をご活用下さい。



「SaaSの選び方」の特徴

コンテンツとデータを活用してSaaSサービスの比較・検討者にアプローチ



「導入検討者向けコンテンツ」で 比較・検討者にアプローチ

ITreviewには、掲載サービスごとに口コミやレビューといった、利用者の声が蓄積されています。

本企画では、これらの情報を活用し、テーマごとの「製品比較ガイド」を作成し、企画のメインコンテンツに据えます。

比較・検討者が本当に知りたい、利用ユーザーの声をもとにしたコンテンツをオファーすることで、課題解決を模索しているのではなく、SaaS導入に向けた比較検討を行っている読者のリード獲得を行います。

実施可能テーマ①

下記のテーマのなかで、貴社製品に合致するものをご選択ください（グレーアウトは実施不可）

コラボレーション・情報共有・ビジネスプロセス関連				
グループウェア	メールシステム	Web会議	OCR	ビジネスチャット
オンラインストレージ	オフィススイート	PDF編集	ヘルプデスクツール	チームコラボレーション
ワークフロー	タスク管理	RPA	電子契約・電子サイン・電子署名	マニュアル作成・編集
ファイル転送	文書管理			
インフラ・運用管理関連				
IaaS	リモートアクセスツール	クラウドバックアップ	バックアップソフト	iPaaS
MDM・EMM (モバイルデバイス管理)	IT資産管理ツール	ログ管理	チャットボットツール	データ連携
統合運用管理				
セキュリティ関連				
アンチウイルス	SSO（シングルサインオン）	ID管理	多要素認証（MFA）	EDR

- 一度実施したテーマは、次の四半期ではご実施いただけません。（一四半期あけての再度実施は可能です）
- 1回のご出稿で複数のテーマにご協賛をご希望の場合はご相談ください。

実施可能テーマ②

下記のテーマのなかで、貴社製品に合致するものをご選択ください（グレーアウトは実施不可）

開発関連				
IDE（統合開発環境）	Webデータベース・ ノンプログラミング開発	プロジェクト管理ツール	ローコード開発	モバイルアプリ開発
人事関連				
タレントマネジメントシステム	採用管理（ATS）	勤怠管理システム	労務管理	人事評価・OKR
財務経理関連				
会計ソフト	請求書・見積書作成	経費精算		
マーケティング・セールス関連				
MA（マーケティングオートメーション）	メールマーケティング	アクセス解析・アトリビューション	CRM	SFA
BI（ビジネスインテリジェンス）	セルフサービスBI	名刺管理	CMS	アプリ解析

- 一度実施したテーマは、次の四半期ではご実施いただけません。（一四半期あけての再度実施は可能です）
- 1回のご出稿で複数のテーマにご協賛をご希望の場合はご相談ください。

導入検討者向けコンテンツ「製品比較ガイド」

導入検討者が本当に知りたい情報をeBookで提供

本企画では、IReviewに蓄積されているユーザーの声を
もとにしたeBook「製品比較ガイド」をテーマごとに作
成します。コンテンツは以下のような項目で構成されて
おり、製品導入に向けて比較検討を行っている読者に
とって有益な情報が一目で分かります。

コンテンツ例

テーマ解説

基礎解説、導入効果、サービス選定のポイントなどの情報を中立的な視点で解説

主要サービス比較

ITreviewに掲載されている製品情報と、それらサービスに対するユーザーからのレビューをもとに算出された、機能、サポート、価格などに対する評価を比較

貴社サービス紹介 (任意掲載)

貴社製品の紹介スライドをご提供いただき、製品比較ガイドの巻末に掲載することが可能です

過去
実績

導入検討者のリードが 本当に取れやすいのか？

通常のホワイトペーパーと比較すると、
導入・提案に関与する立場のリードの比率が**1.2倍に増加**

※上記は製品比較ガイドに利用するデータのイメージです

※製品比較ガイドのコンテンツは、テーマによって変更になる場合がございます

※製品比較ガイド：掲載製品について

- ✓ 製品比較ガイドはITreviewに掲載されている「カテゴリーレポート」から転載して制作します

※「カテゴリーレポート」とは
各カテゴリーに掲載されている製品を、機能・ユーザビリティ・価格・導入時の手間等の
項目別に比較・分析できるレポート

- ✓ 製品比較ガイドでは、ITreviewに掲載中のプロダクトのうち、当該カテゴリーで一定数以上のユーザーレビュー（販売関係者除く）を獲得したプロダクトのみ掲載しています
- ✓ 対象製品は、同カテゴリーの他社製品とともに、ユーザーが評価した「満足度」「サポート品質」「価格」などの項目別スコア付で紹介されます
- ✓ 製品比較ガイドはITreviewに掲載されている情報をそのまま転記するため、色付けやアイコン追加など恣意的な編集は致しかねます
- ✓ 現行版の掲載対象製品／項目別スコアは[こちら](#)からご確認いただけます（リード獲得時に掲載する内容とは変更する可能性があります）



「製品比較ガイド」の強み

導入検討者のリードが獲得できる？

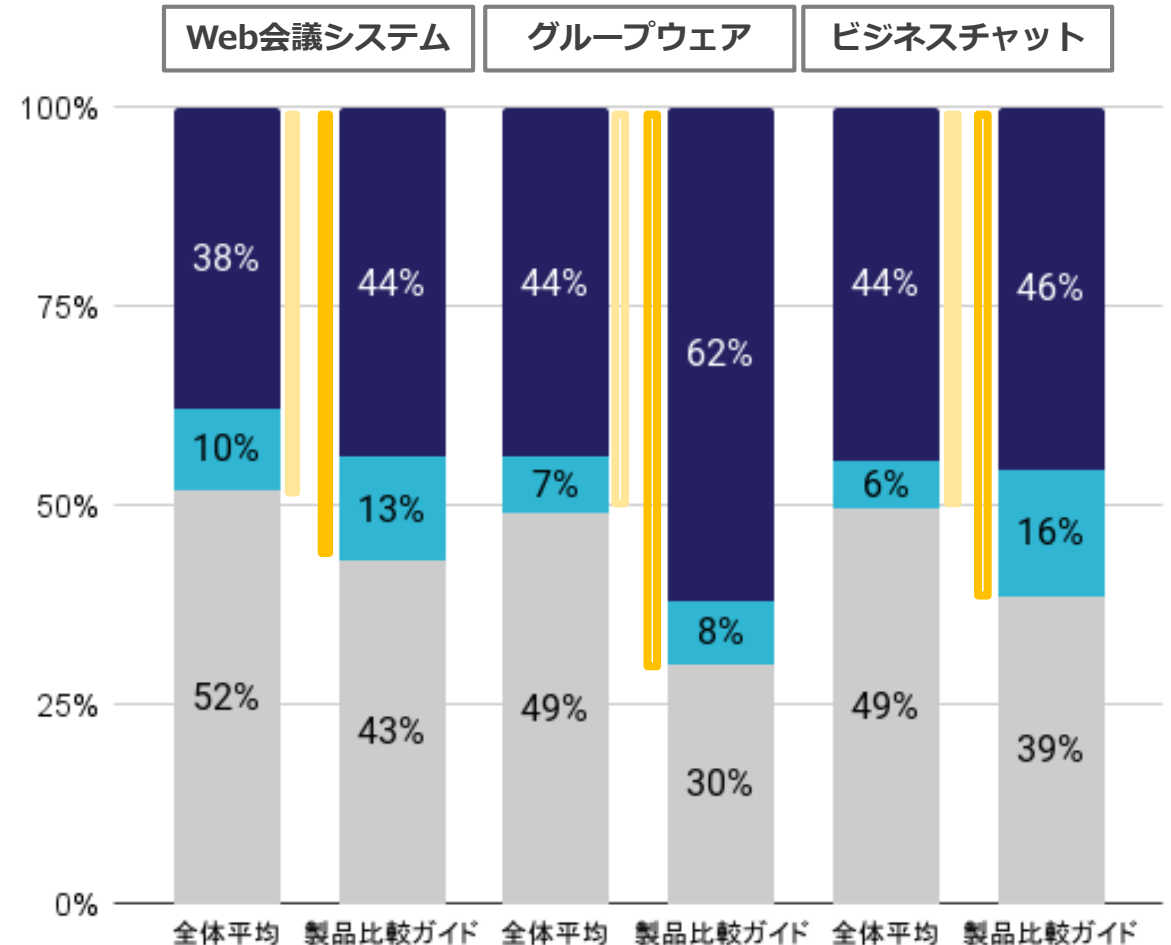
「製品比較ガイド」はユーザーレビューを活用して製品の比較検討にかかわる情報を提供するため、**導入に関与する読者によく読まれる傾向**があります

右図は、過去の「製品比較ガイド」を閲覧したユーザー属性を分析したグラフです。

「製品比較ガイド」の閲覧リードは、全体平均と比較すると、導入や販売に関与するリードの割合が10～20%ほど高くなる傾向が出ています。

※商材により導入プロセスが異なるため、「自社導入」と「グループ企業/顧客への導入」の割合にはバラつきがみられます

- 自社の導入を決定/検討する立場
- グループ企業/顧客に提案・販売する立場
- 導入や提案・販売には関与しない



「製品比較ガイド」 閲読前アンケートをカスタマイズ

「製品比較ガイド」 閲読前アンケートはテーマごとにカスタマイズ。回答結果を踏まえてリードを活用できます。

製品比較ガイド DLページ

Q1：関連製品／サービスの導入にかかわる立場

例) このコンテンツに関連する製品／サービスについて、あなたの立場を1つお選びください (必須)

- 自社の導入を決定する立場
- 自社の導入を検討する立場
- グループ企業に提案・販売する立場
- その他顧客に提案・販売する立場
- 導入や提案・販売には関与しない

Q2：ソリューション課題の有無

例) お勤め先で解決が望まれているIT課題に当てはまるものを、すべてお選びください (複数回答)

- エンドユーザーが使いやすい業務システムの開発
- 業務システムの開発期間短縮
- 業務システムの開発／保守コスト削減
- その他
- 特になし

※Q2の選択肢内容はテーマによって異なります (カスタマイズ不可となります。内容は弊社にお任せください)

Q3：関連製品／サービスの導入予定時期

※「貴社コンテンツ閲覧分」のアンケートカスタマイズをご希望の場合はオプションとして1問50,000円で承ります

企画全体像 (特集INDEXページ、コンテンツへの誘導は記載以外の導線もございます)



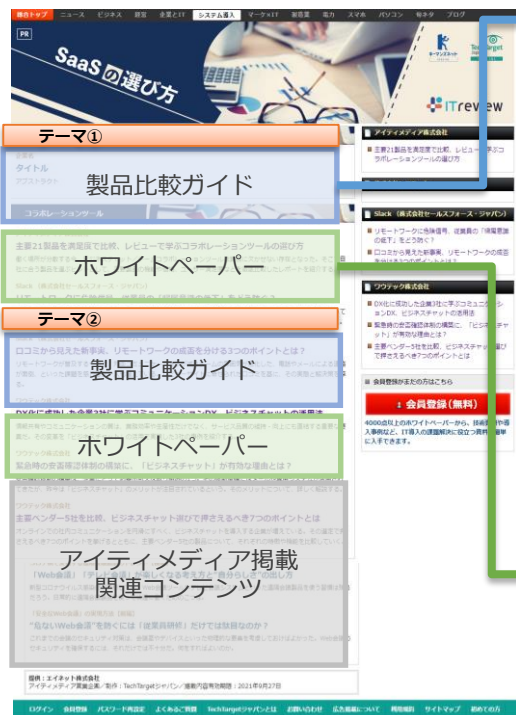
アイティメディア 各サイト



ITreview

誘導

コンテンツ協力
※カテゴリレポート
内容を製品比較ガイド
に転載



常設：特集INDEXページ
(実施テーマで共通)



eBook「製品比較ガイド」



貴社ホワイトペーパー

製品比較ガイド
閲覧者リード

協賛各社に提供



・ユーザー企業指定
・協賛全社に同一の
リードを提供

貴社ホワイトペーパー
閲覧者リード



・ユーザー企業指定
・貴社のみに提供

製品比較ガイド、貴社ホ
ワイトペーパー閲覧者リード
を管理サイトから随時提供
(HQLは毎週木曜日納品)



スポンサープラン

- 実施時期：2024年2月1日（木）開始予定 申込締切：2024年1月26日（金）
 - いずれかのプランで1社以上ご協賛企業様がいらっしゃれば企画実施可能です
- ※お申込みは2024年1月26日まで可能ですが、2024年1月17日までに同テーマでのご協賛決定企業が無い場合、スタートは2月1日より後ろ倒しになります

SaaSの選び方 スポンサープラン

※料金は税別、グロスです。
※プランのカスタマイズも承ります。担当営業までご相談下さい。

ゴールドプラン

¥ 1,500,000

自社コンテンツでのリード獲得に
比重を置いたプラン

シルバープラン

¥ 1,200,000

2種類のリードをバランス良く
獲得できる標準プラン

HQLプラン

¥ 600,000

「製品比較ガイド」閲覧者の中から
高品質なリードのみご提供するプラン

製品比較ガイド閲覧者リード

- ・ユーザー企業セグメント（カスタマイズ不可）
- ・協賛全社に同一リードを提供
- ・個別パーミッション設定不可

100件保証

100件保証

50件保証（週次納品）

※HQL条件に合致するもののみ（P14参照）
毎週木曜日納品

貴社コンテンツ閲覧者リード

- ・ホワイトペーパー最低2本掲載
- ・ユーザー企業セグメント（カスタマイズ可）
- ・個別パーミッション設置可

150件保証

（ノンセグメントの場合、300件）

100件保証

（ノンセグメントの場合、200件）

—

製品比較ガイドへの製品情報掲載

- ・スライド2ページ以内（PDFでご共有ください）
- ・掲載順はスポンサーランク順（同一プランの場合は申込み順）



（任意掲載）



（任意掲載）



（任意掲載）

※ HQLプラン実施可能テーマ

ビジネスチャット
オンラインストレージ
オフィススイート
RPA
Web会議
ワークフロー
経費精算
BI（ビジネスインテリジェンス）
セルフサービスBI
IaaS
リモートアクセス
アンチウイルス
EDR
モバイルアプリ開発

備考

本企画のご協賛にあたって

- ・ 保証件数獲得は、キャンペーン開始から**約2か月間**を想定しております。
- ・ 貴社のご要望にあわせて、プランをカスタマイズすることも可能です。担当営業までご相談下さい。
- ・ 「製品比較ガイド閲覧者リード」と「貴社コンテンツ閲覧者リード」は**重複いたしません**（先にリード化した案件で可視化されます）
- ・ 「製品比較ガイド閲覧者リード」の保証数達成が困難となった場合は、別コンテンツの利用をご相談させていただく場合がございます。
- ・ 「製品比較ガイド」で獲得する【ユーザー企業】は会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります
 - ・ 製造業（IT関連以外）／流通／サービス業／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 （※通信サービス業は除外対象です）

リードジェネレーションサービス よくあるご質問

- ・ 自社の読者や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも課金対象になりますか？
 - ・ 出稿企業様（共同出稿企業含む）に在籍される方はご提供リードから排除しています。
 - ・ 業種、職種、役職で下記の属性に当てはまる方はご提供リードから排除しています。
＜業種＞ 自由業、主婦・主夫、学生、無職 ＜職種＞ 主婦・主夫、学生、無職 ＜役職＞ 契約・嘱託・派遣、パート・アルバイト、無職、その他
 - ・ 目視で明らかに情報が誤っていることがわかるリードは保証数のカウントから除いていますが、見分けがつかず、提供リードに含まれてしまう可能性もありますので、保証数に多少上乗せした件数を納品しております。
- ・ 複数コンテンツ、複数メディアに掲載した場合、リードのカウント方法はどうなりますか？
 - ・ 案件単位のユニーク数で保証件数をご提供いたします。
- ・ コンテンツが掲載される対象のメールマガジンや配信日を指定することはできますか？
 - ・ 誘導方法につきましては、弊社に一任いただけますようお願いいたします。
- ・ ひとつの案件で、コンテンツは何本掲載することができますか？
 - ・ 保証件数達成に必要なコンテンツ本数は、弊社からご提案させていただきます。ご提案本数以上の掲載は、お受けできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。
- ・ コンテンツの差替えはできますか？
 - ・ 掲載中または、コピーライティング制作後のコンテンツ差替えは、別途50,000円申し受けます。
- ・ どのようなコンテンツでも掲載できますか？
 - ・ チラシ、カタログなどの掲載はお受けできかねる場合がございます。詳しくは担当営業までご相談ください。
- ・ キャンペーン期間内に保証件数に達しなかった場合はどうなりますか？
 - ・ キャンペーン開始後は、事前に合意した期間内に達成するように、キャンペーンマネジメントチームが進捗を確認しております。万が一、キャンペーン期間中の達成が困難な場合は事前にご相談させていただいた上で、「期間延長」「次回キャンペーンに未達成分を繰り越し」のいずれかをお選びいただけます。
- ・ 当社の要望を踏まえてホワイトペーパー、動画の紹介文（タイトル、概要文）を作成してもらえますか？
 - ・ 紹介文の制作にあたってヒアリングシートを提出いただいておりますので、訴求したいポイントや盛り込みたいキーワードなどがございましたらご記入ください。
 - ・ なお、ご提出いただきましたご要望すべてにお応えできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。
 - ・ 掲載済みコンテンツの修正をご希望される場合は、1キャンペーンあたり別途50,000円申し受けます。

HQLプラン 詳細



HQLご提供条件

- HQL (High-Quality Leads)は案件化可能性の高い高品質なターゲットリードだけをご提供するサービスです（毎週木曜日／週次納品）
- 提供リードの条件を綿密に指定し、“量より質”のリード獲得を可能にします

1. 属性	指定企業排除可	パートナー企業／競合企業の指定排除が可能です （最大10社、排除企業名リストはご支給ください）
	ユーザー企業限定	会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります 製造業（IT関連以外）／流通／サービス業／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 （※通信サービス業は提供リードから除外します）
	従業員規模：10名以上	1～9名の企業は排除します
2. 品質	フリーメールアドレス排除	フリーメールアドレスはデフォルト除外
	電話番号の存在確認実施済	電話番号存在確認をあらかじめ弊社で行い（2023年11月実施）、存在する電話番号のみご提供します
3. 商談化可能性	当該商材の購買プロセス関与者のみ	閱讀前アンケートの回答結果から、非関与者を除外します ※「Q1：関連製品／サービスの導入にかかわる立場」で「導入や提案・販売には関与しない」と回答したリードは納品対象外
	当該商材が解決可能な業務／IT課題あり	閱讀前アンケートの回答結果から、課題なしを除外します ※「Q2：ソリューション課題の有無」で「特になし」と回答したリードは納品対象外

実施可能テーマ

※当該テーマの「製品比較ガイド」を中心にリード獲得を進めますが、獲得状況によっては別コンテンツを追加させていただくことがあります

※グレーアウトしているテーマは今期のご実施不可となります

コラボレーション・情報共有・ ビジネスプロセス関連	ビジネスチャット
	オンラインストレージ
	オフィススイート
	RPA
	Web会議
	ワークフロー
財務経理関連	会計ソフト
	経費精算
マーケティング・セールス関連	BI（ビジネスインテリジェンス）
	セルフサービスBI
インフラ・運用管理関連	IaaS
	リモートアクセス
セキュリティ関連	アンチウイルス
	EDR
開発関連	モバイルアプリ開発

オプションメニュー 詳細



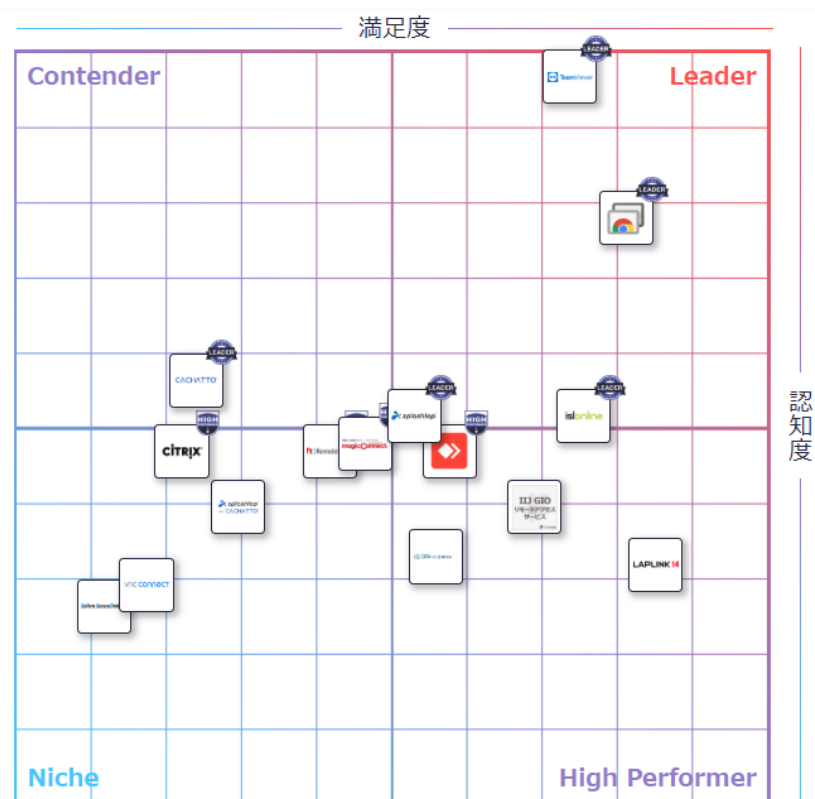
オプション

メニュー	概要	料金（税別、グロス）
ITreview Basicプラン	ITreviewのレビューデータ・コンテンツを利用できるプランです。その他、レビュー収集の支援、ITreviewサイトの最適化などが可能となります。	¥1,800,000/年
ITreview レビューホワイトペーパー制作	ITreviewのデータを活用した貴社独自コンテンツ（ホワイトペーパー）を制作します。ホワイトペーパーは本企画でのリードジェネレーションのほか、貴社Webサイトのコンテンツとしてもご利用頂けます。 ※ITreview 有償プランをご利用の方限定（レビュー数やご契約プランによって実施不可の場合もございます。ご相談ください）	¥400,000/本
アイティメディア 編集タイアップ制作	編集部の企画協力のもとに制作する、貴社オリジナルのリード獲得用コンテンツ（タイアップ記事広告）です。	¥ 500,000/本
アイティメディア ホワイトペーパー制作	リード獲得に用いるホワイトペーパーを制作します。コンテンツ内容は、製品紹介、事例、セミナーレポートの3種類から選択することが可能です。	2Pの場合 ¥ 200,000/本 4Pの場合 ¥ 400,000/本

ITreview Basicプラン

顧客評価（GridやAwardバッジ）をコンテンツマーケティングやSNS発信、セールスシートへの活用が可能に

Grid



Award



White Paper



Basicプラン

15万円/月

ITreviewのデータ・コンテンツを
二次利用可能！

カテゴリーにおける
優位性をPRできるプラン

- ✓ Starter以下の機能すべて
- ✓ アワード受賞バッジ二次利用
- ✓ Grid・比較表二次利用
- ✓ 送客ボタン(カテゴリーページ)
- ✓ 相互サイトトラッキング
- ✓ カテゴリーダッシュボード

サービスの詳細は別途資料がござい
ます。担当営業までお問い合わせ下
さい。

ITreview レビューホワイトペーパー制作

ジョブカン、kincone、KING OF TIME ユーザーの満足度比較

中堅・中小企業の利用者が多いジョブカン、kincone、KING OF TIME 3システムについて、ITreviewのレビュー満足度比較を見てみると「機能への満足度」「管理のしやすさ」「サポート品質」でKING OF TIMEがトップ。一方で「使いやすさ」「導入のしやすさ」「価格」では、kincone が他の2製品より高い満足度です。注目すべきは、**中小企業にお勧めのレビューに絞り込んだ場合、kincone の「管理のしやすさ」がKING OF TIMEより上位になる点**。kinconeが、より中堅・中小企業ユーザーに支持されていることを示しています。

■ITreview レビューの満足度比較（2021年1月現在）■

<すべてのレビュー 満足度>



<中小企業にお勧めのレビュー 満足度>



「リモートワークでも便利」を評価するユーザーレビュー

Pickup!

非公開ユーザー
経営・経営企画職
導入決定者
ソフトウェア・SI
20名未満
契約タイプ 有償利用

★★★★★

小規模企業の勤怠管理で
便利に利用しています

20名未満の小規模企業です。
kincone導入により、出張先も自宅テレワークもGPSでの勤務場所が確認できますので、非常に便利です。
これまではExcelで各自で付けた勤務表を手動集計していました。kincone導入後は、**手動集計も不要となり、非常に便利**です。

<https://www.itreview.jp/products/kincone/reviews/56481>

Pickup!

非公開ユーザー
経営・経営企画職
導入決定者
ソフトウェア・SI
20名未満
契約タイプ 有償利用

★★★★★

勤怠管理と交通費精算が
簡単にできる！コストも良い！

コロナの影響でテレワークが多くなりましたが、**自分のiPhoneをリーダー化したため自宅でもICカードの読み取りが可能になり大助かっています**。3年前にさまざまなサービスを比較検討した上で、kinconeを選び大正解でした。**導入コストも安い**ので、まずは試してみることをお勧めします。

<https://www.itreview.jp/products/kincone/reviews/55742>

Pickup!

非公開ユーザー
宣伝・マーケティング
ユーザー（利用者）
ソフトウェア・SI
50-100人未満
契約タイプ 有償利用

★★★★★

LINE WORKSとの連携で
打刻がスムーズ

テレワーク時は、**LINE WORKSと連携して「おはようございます」「おつかれさまでした」「就業開始」「就業終了」などあらかじめ設定したワードに反応して自動で打刻してくれる**ので、わざわざkincone上で打刻する必要がなくストレスがないです。

<https://www.itreview.jp/products/kincone/reviews/50315>

取材を通じ、課題把握からを細やかに対応
独自コンテンツを制作

構成：合計8ページ（表紙含む）
タイトルは独自コピーを作成しご提供

提供：PPT、PDFの2式
利用条件：有償プラン以上を利用

納期：お申込みから 約1.5ヶ月

オプション
有料でページ数の追加が可能です

アイティメディア 編集タイアップ 仕様詳細

- 編集タイアップについて
 - 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告です
 - 冒頭部分はだれでも閲覧でき、「続きを読む」でリードを獲得します
- コンテンツ仕様
 - ページ数：1html
 - 文字数：4,000文字程度（うち、500文字程度が公開ページ掲載分）
 - 図版点数：3点まで（写真／イメージ図版主体）
 - 企画協力：あり
 - 取材有無：あり
- 備考
 - 取材から掲載までの期間は約17営業日となります
 - 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
 - 終了後も一部を除きコンテンツは掲載され続けます
 - タイアップ記事のPV、UBのレポートはございません
 - 遠方での取材や有識者のアサイン、特別な制作費（イラストなど）が発生する場合は、別途追加費用を申し受けます
 - 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、以下費用が発生します
 - 初校の出し直し：¥300,000、念校以降の修正：¥100,000
- 二次利用について
 - 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
 - 本企画にて制作した記事広告は、改変がなければ無償で二次利用していただくことが可能です（ウェブ上での利用に限定、要出典表記）
 - 印刷物でのご利用は二次利用費が発生します。詳細は、担当営業までお問い合わせ下さい
- オプション：カスタム記事パンフレット制作
 - 制作した編集タイアップ記事をPDFや印刷物でご利用いただける有料オプションもございます。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。

制作料金：¥ 500,000～

ITmedia inc.

2020年10月26日 10時00分 公開

堅牢性と利便性を両立する VPN強制と“インターネットブレイクアウト”とは？

コロナ禍のテレワークで利用客やクラウドサービスが増え、VPNの導入（むっばく）やVPN接続を徹底できないなど、VPN適用の課題が浮き彫りとなった。セキュリティと利便性の両立を実現する解決策を紹介する。

【PR/イーザンズネット】

端末のVPN接続をソフトウェアで「強制」する

「社内に端末があるとき『業務に必要なWebサイトにはアクセスできない』といったゲートウェイ対策を実施していれば、データの流出や不正なマルウェアのダウンロードといったリスクを抑えることができます。ですが、社内に端末を持ち出して、直接インターネットにアクセスしてしまうと、社内ネットワークで実施しているゲートウェイ対策が一切効かない状態となり、統制もできません。これは企業にとって大きな問題です」。この指摘するのは、アシストの技術者、眞土 博紀氏（アクセスインフラ技術統括部）だ。

こうした問題を解決するのが、日立ソリューションズが開発した情報漏えい対策ソフトウェア「秘密シリーズ」の一つ、「秘密 Device Control」だ。端末のインターネット接続時に起きると想定される漏えいのセキュリティリスクを最小化できる。各端末にインストールしおけば、社内の業務サーバを利用する際の通信をVPNに接続させるよう「強制」可能で、VPN経由のインターネットアクセスを促進するソフトウェアだ。

眞土氏は次のように力を込める。「秘密 Device Controlの大きなメリットは、利用者が全く意識しなくても使えるところです。直接インターネットに接続する経路を禁止しているだけなので、利用者は無意識にVPNに接続して業務を遂行すればいいということです。セキュリティ製品にもかかわらず利便性を損なわないのは、とても喜ばれる点です」。

VPN経由の接続を強制（社外利用）

接続先チェック機能の確認の結果から、社内ネットワークを通常接続、社外ならVPN接続の通信のみ許可するようにします。

図：VPN接続強制機能とは（出典：アシスト）

どのように端末の社外利用を判定するのか

社外には、自宅Wi-Fiだけでなく喫茶店や駅の公衆無線LANなどさまざまなアクセスポイントがある。秘密 Device Controlは端末が社外からの利用であると判定しVPN接続を強制するというのが、どのように社内/社外のネットワークを判定するのだろうか。

その方法は二重の仕組みとなっている。秘密 Device Controlは、接続したアクセスポイントのSSID名が、あらかじめ指定した社内のSSID名と異なる場合に社外と判定し、VPN接続を強制する。しかしこの方法だけでは、悪意を持った従業員が、社内アクセスポイントと同一SSID名を偽装できてしまう恐れがある。このため社内にあるサーバに対してping通番（応答の確認）を実行し、応答が正常に返ってくることで初めて社内ネットワークと判定する。

「社内外ネットワークの判定にIPアドレスを使っている同様のソフトは多いが、『SSID名+ping』でより厳密に確認できることが秘密 Device Controlの特長です」と眞土氏は強調する。

アイティメディア ホワイトペーパー 仕様詳細

- ホワイトペーパーについて
 - 弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作するPDFコンテンツです
 - ホワイトペーパーダウンロードセンターに掲載してリードを獲得します

- コンテンツ仕様
 - ページ数：2ページ／4ページ
 - 文字数：約2,000文字／約4,000文字
 - 図版点数：2点まで／4点まで
 - 企画協力：なし（貴社ご記入のヒアリングシートをもとに取材）
 - 取材有無：あり
 - デザイン／ファイル形式：指定フォーマット（右図）、PDF（Web解像度）

- コンテンツ内容
 - セミナーレポートの取材は2セッションまでとなります
 - 製品／サービス解説、導入事例は、それぞれ下記の4章構成となります

製品／サービス解説

1. 市場背景の解説
2. 課題の提示
3. 解決策の提示
4. 製品情報の紹介

導入事例

1. 導入企業紹介
2. 導入企業が抱えていた課題
3. 選定理由、具体的な課題解決方法
4. 導入によって得られた成果

- 備考
 - ホワイトペーパーの取材、制作進行は編集プロダクションに委託しています
 - 取材から掲載までの期間は約23～25営業日となります
 - ホワイトペーパーに掲載するイメージ図版、写真は貴社にてご用意下さい
 - リード収集終了後もコンテンツは掲載され続けます
 - 遠方取材となる場合は、交通費ならびに遠方取材費を申し受けます（Web会議は追加費用なし）

- 二次利用について
 - 制作したホワイトペーパーは、ウェブ、印刷物問わず無償で二次利用していただけます（当社以外のメディアへの掲載はご遠慮いただけますと幸いです）

制作料金

2ページ： ￥ 200,000～

4ページ： ￥ 400,000～

アイティメディア株式会社

IT管理者目線で比べる DaaS vs. VDI、選択の基準とは？ 管理者を悩ませる2つの仮想デスクトップ、選択の基準とは

DaaSとVDIは共通点も相違点も多く、どちらを選ぶかを決めるのは難しい。管理性、カスタマイズ性、価格、最終性など、IT管理者が迷ったときに確認すべきポイントを解説する。

DaaS vs. VDI

「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われる人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思われている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

1 IT 管理者目線で比べる DaaS vs. VDI、選択の基準とは？

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
		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
その他	ABML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%	ABMLレポート
	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

Appendix



ITreviewとは

「口コミ」によるSaaS・クラウドサービス選定サイト



10万件以上の
レビュー掲載

6,000以上の
製品掲載

600以上の
カテゴリ掲載

★★★★★
ユーザーに評価された“本当に良い製品”に出会える！
国内最大級 IT製品/ SaaSのレビューサイト

製品を探す レビューを探す

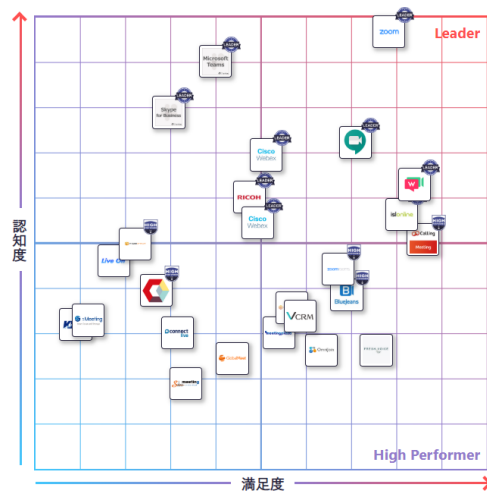
例) Slack, Dropboxなど

業種 規模 立場 会社名

掲載ツール数 3,591 掲載レビュー数 40,305

- 1 製品が見つかる
掲載ツール数日本No.1※
ITreview Gridを見ればユーザーに高評価のツールが一目わかります
- 2 比較表を自動作成
気になる製品を選ぶだけで比較表を自動作成
- 3 AIが製品診断
あなたと近いユーザーのレビューから最適な製品を提案（特許出願中）

レビューによるポジショニング



製品レビュー

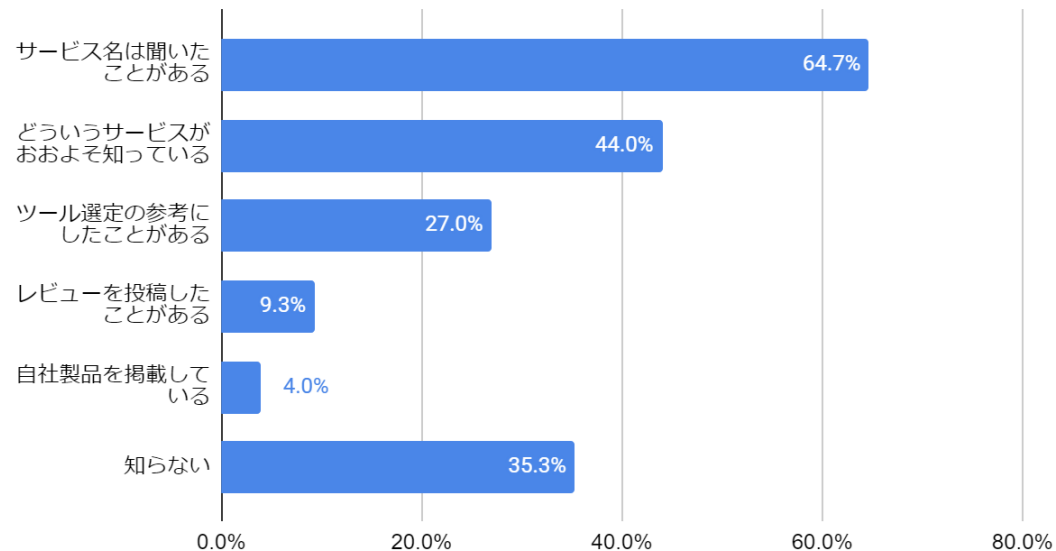
カテゴリ毎のレビューレポート

製品名・ロゴ	レーダーチャート	掲載への満足度	使いやすさ	導入のしやすさ	管理のしやすさ	サポート品質	価格
Microsoft Edge		4.4	3.5	2.8	3.1	3.6	3.0
Zoom		3.9	3.4	3.4	3.4	3.2	2.7
Slack		3.9	3.5	3.3	3.7	4.2	3.4
Dropbox		3.9	3.8	4.7	3.8	4.0	3.9
SA TORI		3.8	4.8	4.4	4.0	3.4	3.8

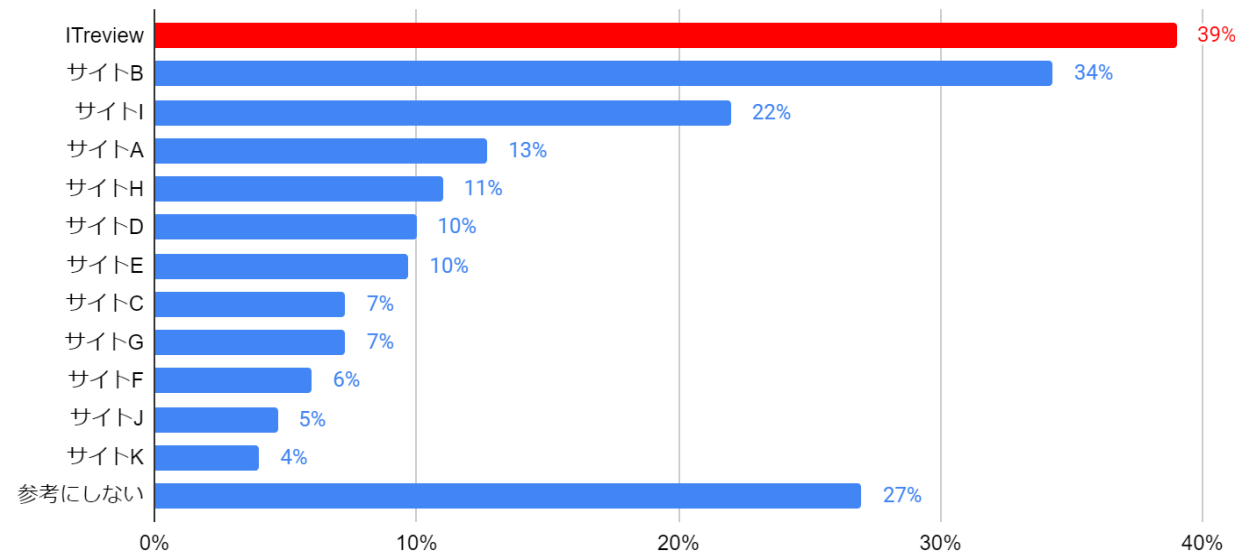
購買者に大きな影響力をもつ「ITreview」

過去1年間にSaaS・IT購買を行った300名を対象にした調査においてITreviewの認知度は64.7%と高く、ITツール選定時に参考にするサイトではNo.1に選ばれました。

ITreviewについてあてはまるものを全てお答えください。



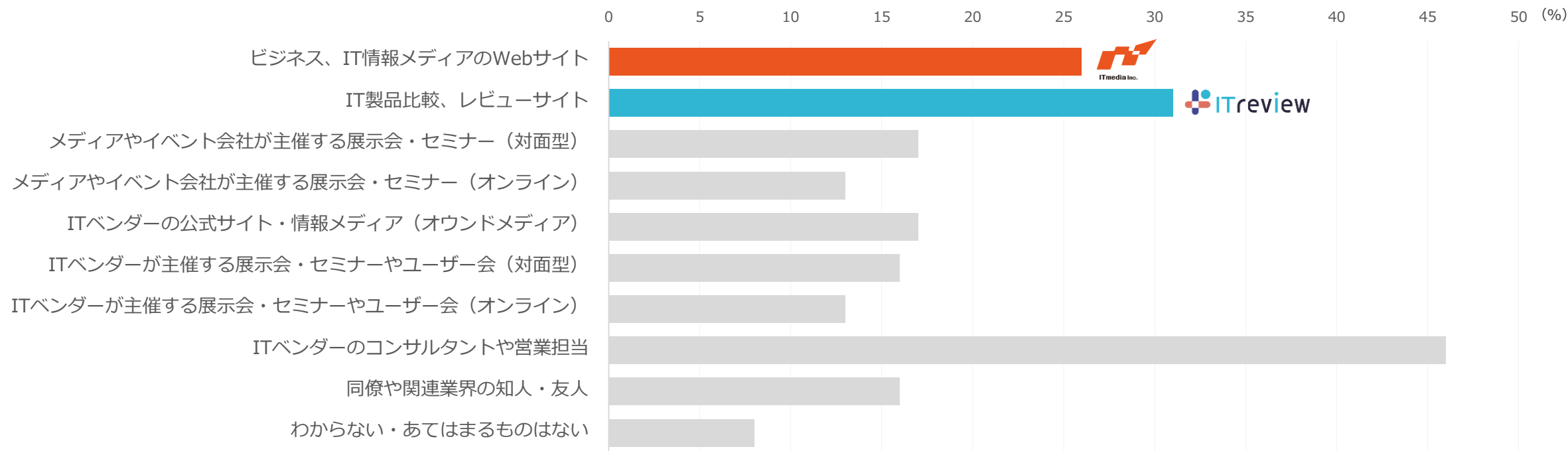
ITツールの選定時に参考にするサイトを全てお答えください。（M A）



IT情報／レビューサイトは「比較検討段階」で活用

IT製品の「比較検討段階」で最も多く活用されているのは同僚や業界関連の知人・友人ですが、次点では「IT製品比較、レビューサイト」「ビジネス、IT情報メディアのWebサイト」が挙げられています。

その製品の導入プロセスの比較・検討段階で活用した情報源を、それぞれいくつかもお選びください

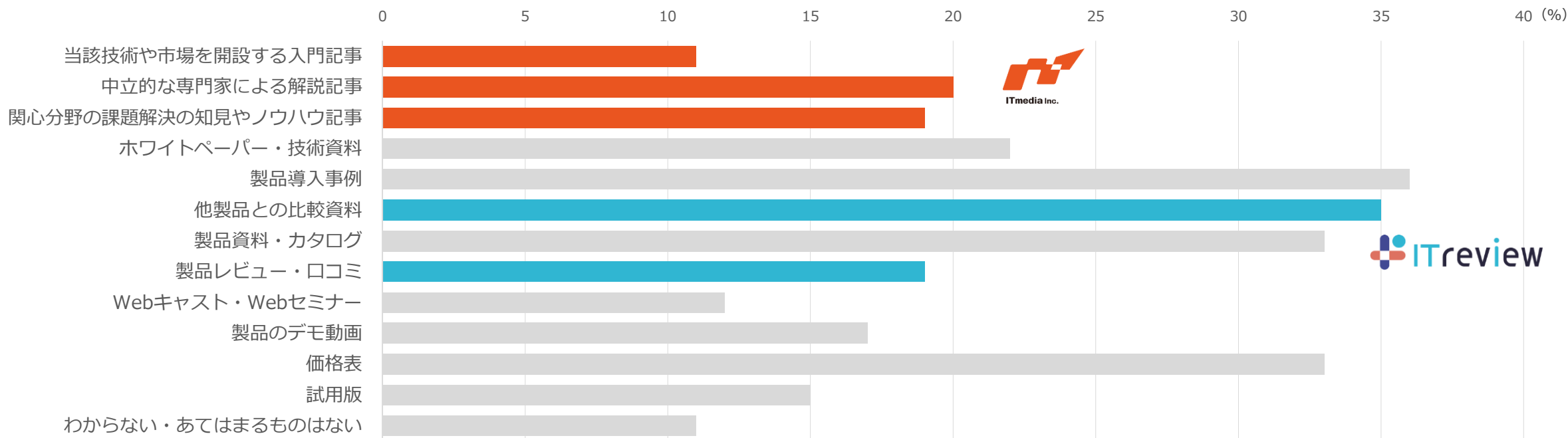


アイティメディア調べ 2020年12月「IT製品の購買プロセスに関する調査レポート」

比較資料やメディア記事を「比較検討段階」で利用

IT製品の「比較検討段階」で最も多く活用されているコンテンツは「製品導入事例」ですが、「他社との比較資料」や「製品レビュー・口コミ」といった比較資料／利用者の声も多く利用されています。また、レベル感やカットの差異こそあれ各種の「記事」も多く利用されています。

その製品の導入プロセスの比較・検討段階で活用した情報コンテンツの内容を、いくつかもお選びください



アイティメディア調べ 2020年12月「IT製品の購買プロセスに関する調査レポート」



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/>