

特集：ピックアップテーマ

ノーコード・ローコード開発

■実施期間

2024年1月29日(月)～2024年3月28日(木)

■お申込み締切

2024年1月9日(火)

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。



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。



ご協賛社様限定で、テーマに関連するサーベイ回答者のリードを提供可能なオプションあり

テーマに連動する内容でITM主導のサーベイを実施し、ご回答者リードをご協賛いただいた企業様に提供するオプションプランがございます。貴社で営業資料として二次利用可能なサーベイレポートも制作・納品します。

特集テーマ：ノーコード・ローコード開発

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、役立つ情報を提供する。

スケジュール

■実施期間 2024年1月29日(月)～2024年3月28日(木)

■お申込み締切 2024年1月9日(火)

- 編集タイアップ制作プランの場合：12/27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：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：1/16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

※上記はあくまで目安となり、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

TechTarget Japan

業務システムがクラウド移行するに連れ、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 / パスワードが増加してユーザーの記憶が追いつかなくなることを懸念し、業務システムの導入やIDaaSへの移行を検討する企業も多くなっている。本特集では有償版と無償版のIDaaS / パスワード管理の両方を比較しながら、ID / パスワード管理ソリューション導入を検討する上で役立つ最新のコンテンツを紹介する。

おすすめタイアップ記事

株式会社日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
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、サービス開発と並行してユーザーに負担をかけない認証画面を開発し、さらにその認証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

株式会社日立ソリューションズ
B2Cサービスで顧客・企業双方を煩わせる認証の課題。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、悩ましいのが認証機能だ。サービスを提供する側にもあり、その機能開発の負担は大きい。かといってサイバー攻撃のリスクを考えると手は付けられない。容易に導入できる安全な認証基盤が必要だ。

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シフトが速いペースで進められ、付随して課題となるのがID / パスワード管理。この2年間で管理対象のID / パスワードは約1.5倍に増加し、システム管理はこれまで以上に複雑になった。ID / パスワード管理にまつべき高度な課題を逐一、解説する。

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べき最急の課題について聞いたところ、1位は「パスワードの管理方法で悩んでいる」「パスワードの管理に悩んでいる」という声が多かった。ID / パスワード管理にまつべき高度な課題を逐一、解説する。

提供：株式会社日立ソリューションズ、株式会社日立システムズ
メディア編集・制作：TechTargetジャパン編集部 / 掲載期間：2023年2月1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**

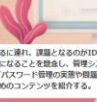
TechTargetジャパンを中心に掲載される
 バナー広告枠を利用し、本特集を告知
 します。



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）



クラウドシフトの今こそ見直したい ID / パスワード管理

従来システムがクラウド移行するに際し、課題となるのがID / パスワードの増減補給だ。個人が使用するID / パスワードが膨れ上がり、ユーザーの把握が難しくなることを懸念し、従来システムの入力やIDaaSの移行を行う企業も少なくない。本特集では技術者対象としてID / パスワード管理の実践や課題を網羅的にするとともに、ID / パスワード管理ソリューションが提供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サービスにはユーザー登録が不可欠だが、ただ、サービス開発と合わせてユーザー登録を付けた「認証登録」を、さらにその認証登録を安全に適用するには多大なコストがかかる。この課題をどのように解決できるのだろうか。

株式会社日立ソリューションズ

B2Cサービスで顧客・企業双方を煩わせる認証の課題、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、悩ましいのが認証機能だ。サービスを提供する側にもあり、その機能開発の負担は大きい。一方でユーザー登録のリスクを考えれば手放しではない。容易に導入できる安全な認証登録が必要だ。

株式会社日立ソリューションズ

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

パスワードは古くから使われていた認証ツールだが、今日の環境でパスワードが安全で、いかにして、ハッキングに繋連する脆弱な脆弱性の61%はパスワードに起因している。そこで注目されている「パスワードレス」の。

株式会社日立ソリューションズ

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

テレワークが一時的な一時的な、安全なリモートアクセスを実現するためには、ID / パスワード保存者の認証が欠かせない。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紹介する。

最新コンテンツ




ID / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編

従来システムのクラウドシフトが加速している中、特筆して問題となるのがID / パスワード管理。この年間で管理対象のID / パスワードはどれほど増え、システム管理とはどこまで進んだのか。ID / パスワード管理に関する実態や意見を、現状を伝える。

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自社の問題について尋ねたところ、いまだに伝統的な方法で管理している「アナログ社員」の存在に悩まされるIT部門も少なくない。

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編
 IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 後編

株式会社日立ソリューションズ

IDaaS / パスワード管理の実態とシステム導入状況 (2022年) / 前編

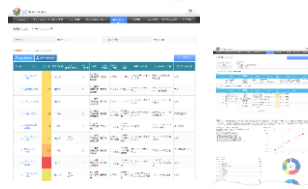
ミドルページ (イメージ)

※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 - 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（難しい場合は営業担当にご相談ください）	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	¥1,200,000 (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)
※オプションプラン：協賛社シェア型サーベイ +¥600,000 …… ユーザー企業リード 100件、サーバイレポート納品（詳細は次ページ参照）			

オプションプラン：協賛社シェア型サーベイ

ピックアップテーマに連動するテーマでITM主導のサーベイを実施。ご回答内容&ご回答者リードをご協賛いただいた企業様に提供するほか、二次利用可能なサーベイレポートも制作、納品します。

ITM主導サーベイ

サーベイページイメージ

- ・ テーマに関連する調査を実施
- ・ 設問数：5～7問を想定



ユーザー企業 100件保証

アンケート回答結果と回答者リードは
管理サイトでダウンロードできます
(日次更新/協賛社様シェア)

サーベイレポート納品



- ・ LG Survey納品データを集計した
PDF形式の調査結果レポート（個人
情報・BANT情報を除く）
- ・ 10ページ前後を想定
- ・ 営業資料、講演資料、貴社サイト掲
載コンテンツなどで**二次利用可能**
- ・ サーベイ終了後約10営業日で納品

オプション 価格

600,000円

※本プラン単体でのご実施はできません

ご提供する もの

- ・ ユーザー企業リード 100件
※ご協賛社様シェア
- ・ サーベイレポート簡易版 1本

実施時期

1/25（木）開始予定～
※保証件数達成まで実施
（開始から2,3か月間想定）

備考

- ・ 設問設計内容は弊社にお任せください
- ・ サーベイレポートは弊社リードジェ
ン施策でのご掲載はできかねます
・ 弊社メディア以外での掲載はご遠慮
ください
- ・ 本企画でのコンテンツによる獲得
リードとは重複排除いたします

協賛社シェア型サーベイ設問イメージ

- ・ 設問文の「●●●●」部分にテーマ名が入ります
- ・ 本企画での設問設計と内容は弊社にお任せください
- ・ 本設問案はあくまでイメージとなり、実際のものとは異なる場合がございます

Q1. 「●●●●」関連製品／サービスの導入について、勤務先の現状に当てはまるものを1つだけ選択してください。（必須）

- ☐ すでに導入済みで、運用・利用している
- ☐ 試験的に導入中・評価中
- ☐ 導入・利用していない

Q2. Q1で「導入済み」「導入中・評価中」を選択した方は、該当する製品名をご記入ください（任意／フリーアンサー）

Q3. 現在導入している「●●●●」関連製品／サービスの満足度について、当てはまるものを1つだけ選択してください。（必須）

- ☐ 満足している
- ☐ おおむね満足しているが課題がある
- ☐ 満足していない
- ☐ 導入・利用していない

Q4. 「●●●●」関連製品／サービスの導入によって解決したい課題について、勤務先で当てはまるものを全て選択してください（必須／複数回答可）

- ☐ システム管理の負荷を軽減したい
- ☐ 端末やソフトウェアのセキュリティレベルを高めたい
- ☐ テレワーク環境を整えたい
- ☐ 企業コンプライアンスを強化したい
- ☐ ITコストの無駄を無くしたい
- ☐ 特になし/分からない
- ☐ その他

Q4選択肢はテーマによって
変更します

Q5. Q4で「その他」を選択した方は具体的に記入してください。（任意／フリーアンサー）

Q6. 「●●●●」関連製品／サービスを導入する際に、特に重要視する点について、勤務先で当てはまるものを全て選択してください（必須／複数回答可）

- | | |
|--|---------------------------------------|
| ☐ 機能面 | ☐ 他社の導入事例 |
| ☐ 使いやすさ/管理しやすさ | ☐ ユーザーレビュー・口コミ |
| ☐ 製品の知名度や市場シェア | ☐ 特になし/分からない |
| ☐ ベンダーの提案/サポート力 | ☐ その他 |
| ☐ 費用対効果 | |

Q7. Q6で「その他」を選択した方は具体的に記入してください。（任意／フリーアンサー）

Q8. 「●●●●」関連製品／サービス導入・運用時の課題や懸念について、勤務先で当てはまるものを全て選択してください。（必須／複数回答可）

- ☐ 自社に合った製品の選定方法が分からない
- ☐ 製品の機能/性能に課題・懸念がある
- ☐ 製品の使いやすさ/管理しやすさに課題・懸念がある
- ☐ 製品の導入コスト/利用コストが高い
- ☐ 導入・運用を担当する人員やスキルが不足している
- ☐ 経営層が投資の必要性を理解していない
- ☐ ベンダーの提案/サポート力が不足している
- ☐ 特になし/分からない
- ☐ その他

Q9. Q8で「その他」を選択した方は具体的に記入してください。（任意／フリーアンサー）

Q10. 「●●●●」関連製品／サービスについて、あなたの立場を1つだけ選択してください。（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

Q11. 「●●●●」関連製品／サービスについて、自社または顧客への導入予定時期を1つだけ選択してください。（必須）

- ☐ 3カ月以内
- ☐ 6カ月以内
- ☐ 1年以内
- ☐ 1年以上先
- ☐ 時期は未定だが、導入を検討中
- ☐ 情報収集／調査段階

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。

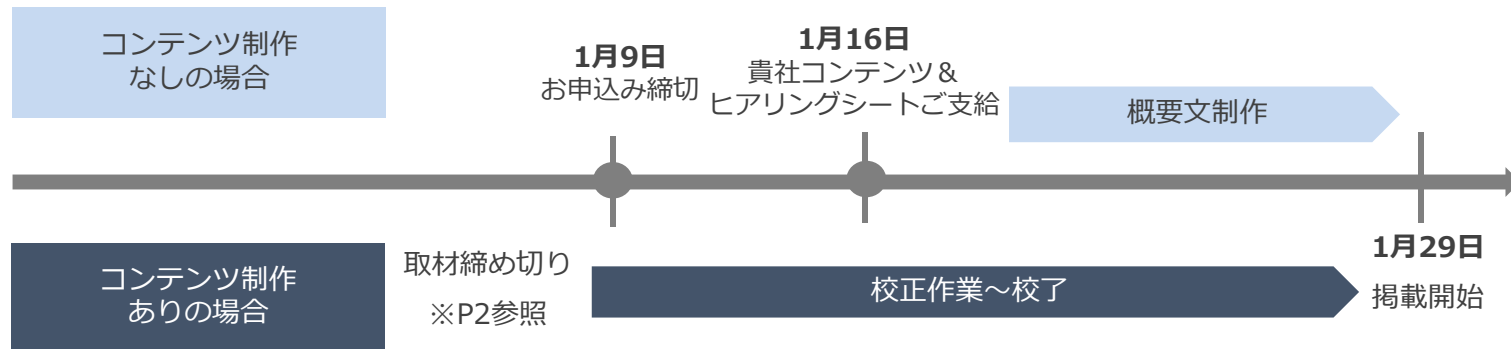
※ スポンサープランの金額は、税別、グロス金額です

※ 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、制作を担当するタイアップ記事です
- 改変がなければ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



広告

- ・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



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※

- ・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）

※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/>