

テーマ：クラウドネイティブ

メディアで活発に情報収集している企業からリードを獲得する

ABMレポート／メール連動特集

申込締切：2024年4月26日

特集期間：2024年4月1日～2024年9月30日

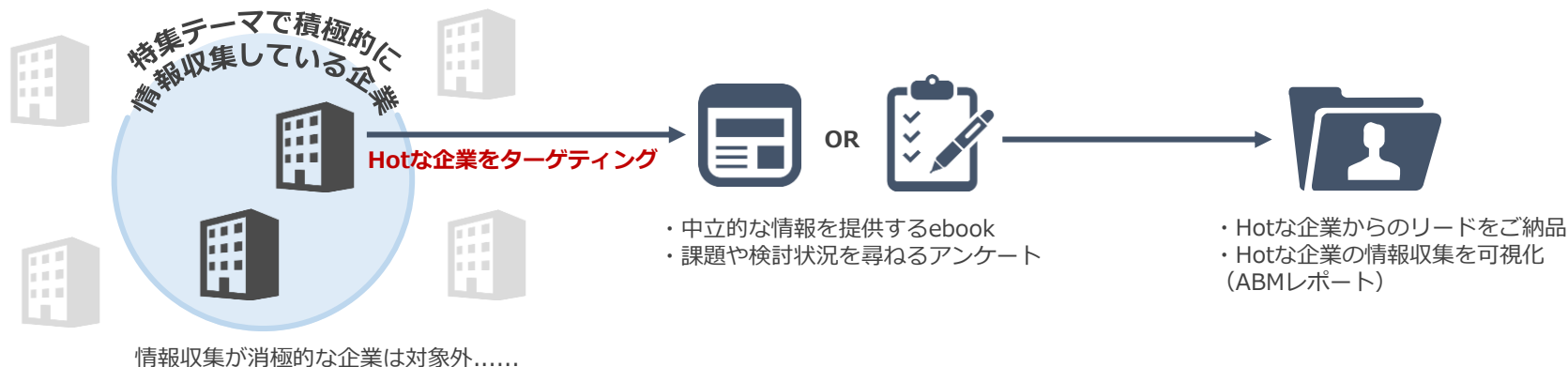
※ 6か月間ご利用いただける長期特集です。4月のABMレポートは協賛決定次第、納品されます

「クラウドネイティブ」について活発に情報収集している企業からリードを獲得

アイティメディアで情報収集する企業の中から、特集テーマに関心があるHotな企業をターゲティング

Hotな企業へ特集コンテンツを誘導、ebookの閲覧もしくはアンケート回答からリードを獲得

リード個人の情報に加えて企業の情報収集に関するレポートが付属、より具体的なシナリオの営業活動へ



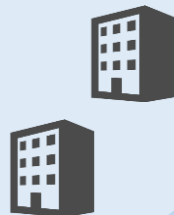
※ebook閲覧もしくはアンケート回答から150-300件のリード獲得を想定（特集期間合計）
※製品ジャンル：クラウドネイティブ開発、DevOps／DevSecOps、クラウドセキュリティ

特集でターゲティングするHotな企業は「ABMレポート」のランキングから確認可能

アイティメディアで情報収集する企業の中から、特集テーマに関心があるHotな企業をターゲティング

HotなeBook回答が

特集テーマで積極的に情報収集している企業



Hotな企業をターゲティング

活発度が高い企業を並べたランキング

情報収集が消極的な企業は対象外.....

※特集期間全体で合計150-300件想定

アイティメディアの「ABMレポート」（ユーザ企業／情シス子会社指定）

ランク	企業名	変化 ②	獲得状況 ③	最終獲得時期 ④	推奨リード数 ⑤	業種	本社所在地	従業員規模	売上規模	分野トップ ⑥	ベンダートップ ⑦
1	パナソニックホールディングス(株)	1	0人		0	25_電気機械器具製造業	大阪府	10000名以上	1兆円以上	DevOps／DevSecOps	マイクロフォーカスエンタープライズ株式会社
2	(株) エヌ・ティ・データ	1	0人		0	32_情報サービス業	東京都	10000名以上	1兆円以上	クラウドセキュリティ	International Information System Security Certification Consortium, Inc
3	キヤノン(株)	-2	0人		0	25_電気機械器具製造業	東京都	10000名以上	1兆円以上	DevOps／DevSecOps	テクマトリックス株式会社
4	みずほリサーチ&テクノロジーズ(株)	1	0人		0	32_情報サービス業	東京都	2000～4999名	1000億円～1兆円未満	DevOps／DevSecOps	マイクロフォーカスエンタープライズ株式会社
5	ソフトバンク(株)	-1	2人	直近3か月	2	30_通信業	東京都	10000名以上	1兆円以上	クラウドセキュリティ	New Relic株式会社
6	三菱電機(株)	0	1人	直近3か月	1	25_電気機械器具製造業	東京都	10000名以上	1兆円以上	DevOps／DevSecOps	マイクロフォーカスエンタープライズ株式会社
7	太日本印刷(株)	0	1人	直近1か月	1	28_その他の製造業	東京都	10000名以上	1兆円以上	クラウドセキュリティ	アマゾン ウェブ サービス ジャパン 合同会社

積極的に情報収集しているHotな企業を見逃さず、商談機会ロスを防ぎます。

レポートの各企業には、法人マイナンバーとLBCコードが付属しますので、展示会などで獲得したリードの優先順位づけにも活用いただけます

個人の動きと企業の動きを組み合わせたリードフォローを実現

個人の動き ※各リード単位



①②のどちらかが必ず付属

①閲覧したebookから見える検討レベル
入門編？専門的？ Ex.クラウドネイティブインフラ導入戦略ガイド

②アンケート回答から読み解く検討状況
「取り組んでいる開発プロジェクト」「クラウドネイティブ関連技術の導入・検討状況」など

企業の動き ※各企業単位



ABMレポートからデータ提供

①各企業の閲覧コンテンツから見える検討状況
入門編？専門的？ Ex.脅威の検知からインシデント対応の自動化まで実現する「SOC仮想化」

②特にコンテンツを読んでいるベンダーから「シナリオ」を組立
自社の競合A社のコンテンツをよく読んでいる →選定ポイントが自社製品に近い
自社とよく併用されるB社のコンテンツをよく読んでいる →同時に検討してもらうチャンス

個人×企業の動き を組み合わせ

優先的にフォローすべき企業と、提案すべきシナリオがわかる
(例)

→個人の興味関心による情報収集なのか、企業全体で進行している導入検討なのか
→これからクラウドネイティブを始めるレベルか、コンテナの応用など専門技術が欲しいのか
→選定ポイントは何か、コストダウンに関心があるのか品質改善や開発スピードが重要なのか

の情報に加えて、企業の情
況に関するレポートが付属、より
詳細なリードフォローが可能です



- ・ Hotな企業からのリード
- ・ Hotな企業の情報収集を可視化 (ABMレポート)



各リードの個人的な活動に加えて
**企業全体の動きまで考慮された
リードフォローが実現可能**



ご提供内容詳細

6か月間継続して開催する特集です。複数社協賛型のため定価よりお得に各商品がご利用いただけます

ご提供メニュー	定価	4月	5月	6月	7月	8月	9月
ABMレポート ※6か月間／毎月更新 ※ターゲット企業を指定したデータの紐づけも可能	¥1,800,000						
月次定例会 ※ABMレポートの活用促進のために毎月開催可能、ISR/BDRチームも同席をおすすめします	-						
リード獲得 ※アンケート/ebookから獲得	-						
ABMメール配信 ※リード獲得のため誘導	¥1,000,000						
アンケートページ製作費 ※リード獲得に使用	¥400,000						

▼特集ご協賛価格

※想定獲得リード数：150～300件（5月/8月の合算）
※リードは協賛全社で共有されます（シェアリード）

¥1,200,000

定価 ¥3,200,000

▼申込締切：2024年4月19日

※特集期間：2024年4月1日～2024年9月30日
※4月のABMレポートは協賛次第アクセス可能

※複数社協賛型のため、他社の協賛状況により開催できない場合がございます
※掲載するプライバシーポリシーは原則1社までとなります
※販売パートナー等と共同出展の場合のみ、合計2社まで掲載を承ります

※ご協賛いただける場合、以下の提出物を担当営業までご提出ください。
・リード情報の納品先（お名前、メールアドレス、部署名）
・パーミッション取得時に掲載するプライバシーポリシー

Appendix

- 掲載予定コンテンツ
- デジタルイベント向けオプション
- アンケート回答（前回実績）
- 獲得リード抜粋（前回実績）

参考：掲載予定コンテンツ

ebook

- クラウドネイティブインフラ導入戦略ガイド
- クラウドネイティブアーキテクチャ導入戦略ガイド
- 公共セクターモダナイゼーション製品導入戦略ガイド
- DevSecOpsを確立する方法
- 「AIOps」はDevOpsと何が違う？真のIT運用自動化へ
- 企業のIT管理を「AIOps」が変える
- 「クラウドネイティブ開発」の基本と未来

※そのほか特集期間中にさらに追加を予定しております
※前回開催時の調査結果資料など

アンケート設問

- クラウドネイティブの概念についてどう考えていますか？
- クラウドネイティブ開発を実践する目的・理由をいくつかもお選びください。
- クラウドネイティブ関連技術の導入・検討状況をお選びください。
- クラウドネイティブについてどのような情報を必要としていますか？ いくつかもお選びください。
- 取り組んでいる開発プロジェクトの種類を全てお選びください。
- アプリケーション・サービス開発に関する課題をいくつかもお選びください。
- アプリケーション・サービス開発における運用面での課題をいくつかもお選びください。
- アプリケーション・サービス開発におけるセキュリティ面での課題をいくつかもお選びください。
- アプリケーション・サービス開発におけるインフラ面での課題をいくつかもお選びください。
- アプリケーション・サービス開発におけるプロセス面での課題をいくつかもお選びください。



ComputerWeekly 製品導入ガイド
クラウドネイティブインフラ
導入戦略ガイド

本書は、クラウドネイティブインフラの導入戦略を解説するガイドブックです。クラウドネイティブインフラの概念、導入のメリット・デメリット、導入のステップ、導入のベストプラクティスなどを解説しています。



アンケート

1 クラウドネイティブの概念についてどう考えていますか？ (必須)

- ☐ 熟悉しており、取り組みを推進している
- ☐ 興味があり、現在情報収集中である。取り組みを始めるようしている
- ☐ 興味はあるが、まだ具体的に取り組みしていない
- ☐ 知っているが、関心はない
- ☐ 詳しくは知らない

2 クラウドネイティブ開発を実践する目的・理由をいくつかもお選びください。 (必須)

- ☐ 開発スピードの向上
- ☐ 開発コストの削減
- ☐ リリース頻度の向上
- ☐ 品質の向上
- ☐ インフラ設備の最適化
- ☐ インフラの標準化
- ☐ 運用管理業務の効率化
- ☐ 運用プロセスの標準化
- ☐ アプリケーションの拡張性・変化適応力の向上
- ☐ アプリケーション改善サイクルの最適化
- ☐ 効率化・自動化
- ☐ 人材育成
- ☐ 開発スキルの多様性への対応
- ☐ メンバーのモチベーション向上
- ☐ 経営方針
- ☐ 社会的責任の推進
- ☐ ビジネスモデルのデジタル化の推進
- ☐ 競争優位性の確保
- ☐ エンドユーザー満足度の向上
- ☐ その他の目的・理由、または特に当てはまらない

3 クラウドネイティブ関連技術の導入・検討状況をお選びください。 (必須)

- ☐ 導入中
- ☐ 検討・情報収集段階
- ☐ 技術について知っているが、導入・検討していない
- ☐ 分からない

4 クラウドネイティブについてどのような情報を必要としていますか？ いくつかもお選びください。 (必須)

- ☐ 成功事例

デジタルイベント向けオプション

定価：20万円のところ、50% offの特別価格：10万円でご提供致します！

本特集で提供するABMレポートで、デジタルイベントのリードを優先順位づけ

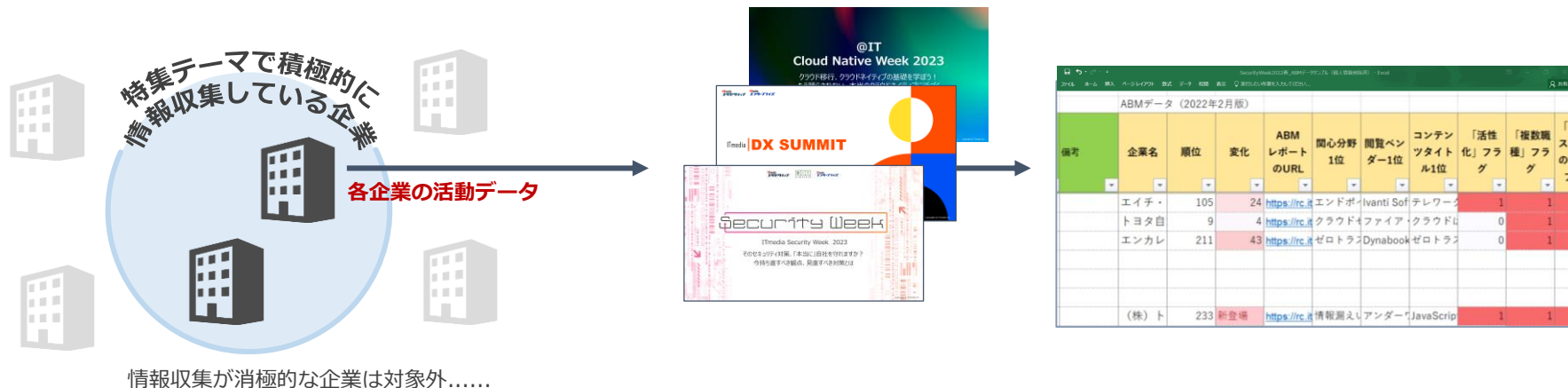
アイティメディアで情報収集する企業の中から、特集テーマに関心があるHotな企業をターゲティング



アイティメディア主催の各種デジタルイベントのリードへデータを組み合わせてご納品



すぐフォローすべきリードの見極め
OR
フォローに使える背景情報や
トークのきっかけ

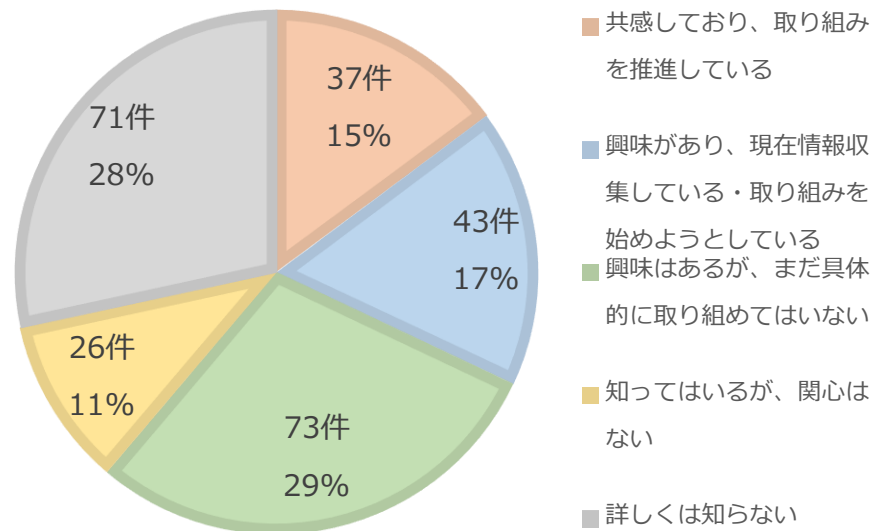


※特集実施期間中のご提供に限ります
※製品ジャンル：本特集のABMレポートに準じます

参考：アンケート回答抜粋

※前回実績 2023/02～06

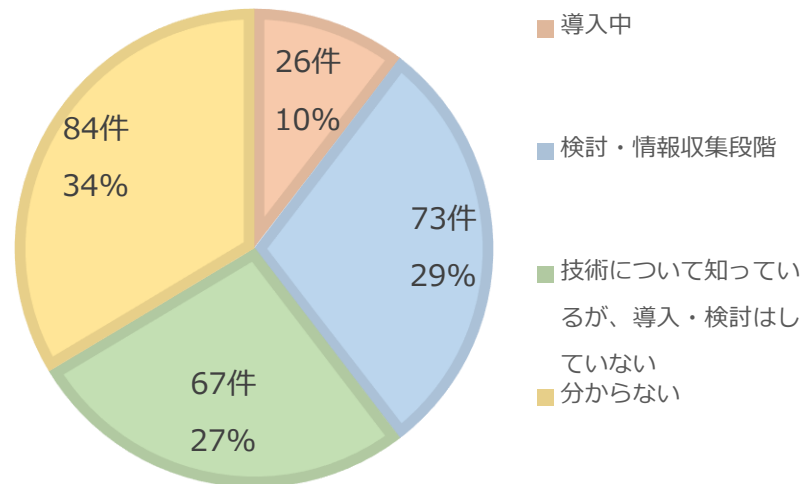
クラウドネイティブの概念についてどう考えていますか？



「取り組みを推進している／取り組みを始めようとしている／興味はあるが、まだ具体的に組み立ててはいない」リードが約60%を占めました

「詳しくは知らない」リードでも過半数が「成功事例／失敗事例／技術解説（入門）」の情報を必要としており、これから検討を進めていく情報収集フェーズのリードが獲得できています

クラウドネイティブ関連技術の導入・検討状況をお選びください。



「導入中／検討段階」のリードが約40%を占めました

「導入・検討はしていない」リードでも、情報収集について尋ねた設問では「成功事例／失敗事例／技術解説（入門）」／調査データ／製品比較などの情報を求めています。別の設問では「属人化／知識不足／人材不足」が課題として挙げられており、ニーズに合わせた情報提供から商談化が見込めます

参考：獲得リード抜粋

※前回実績 2023/02～06 役職者のみ 従業員規模5000名以上は**ハイライト**

導入中／検討・情報収集段階と回答したリード

クラウドネイティブ関連技術の導入・検討状況をお選びください。

(株) アマダ：課長クラス

ソフトバンク株式会社：係長・主任クラス

NTTコミュニケーションズ株式会社：課長クラス

三井情報（株）：係長・主任クラス

株式会社B S Nアイネット：係長・主任クラス

東京ガス i ネット株式会社：係長・主任クラス

東芝デジタルソリューションズ（株）：係長・主任クラス

SOMPOシステムズ（株）：経営者・役員クラス

パナソニック（株）：部長クラス

関西電力：課長クラス

（株）中電シーティーアイ：部長クラス

東芝デジタルソリューションズ（株）：部長クラス

さくら情報システム（株）：経営者・役員クラス

グロープライド（株）：課長クラス

ミサワホーム（株）：課長クラス

メタウォーター株式会社：課長クラス

大日本印刷（株）：部長クラス 三菱ケミカル株式会社：課長クラス

日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社：課長クラス

日の出屋製菓産業株式会社：課長クラス

オムロン（株）：係長・主任クラス

藤田鐵工所：課長クラス

T-Net：事業部長／工場長クラス

(株) クボタ：部長クラス

キヤノン：課長クラス

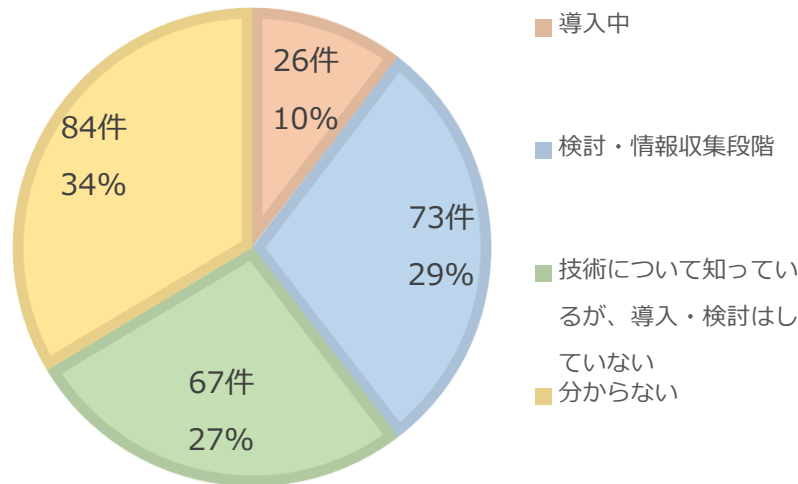
セコム損害保険（株）：課長クラス

山科精器株式会社：課長クラス

住友ゴム工業（株）：課長クラス

（株）アゴーラホスピタリティーズ：部長クラス

大和証券株式会社：課長クラス



「導入中／検討段階」のリードが約40%を占めました

「導入・検討はしていない」リードでも、情報収集について尋ねた設問では「成功事例／失敗事例／技術解説（入門）／調査データ／製品比較」などの情報を求めています。別の設問では「属人化／知識不足／人材不足」が課題として挙げられており、ニーズに合わせて情報提供が推奨されます



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/>