@IT読者調査連動企画のご提案

マルチも可能？マネージドもあり？丸投げしないクラウド管理

Copyright © ITmedia Inc.

タイアップ記事企画のご提案
「マルチも可能？マネージドもあり？丸投げしないクラウド管理」

@ITが読者調査を実施したところ、クラウド活用・管理の課題が見えてきました。エンタープライズ企業に対してどのようにソリューションの提案・訴求が最適か、調査結果をもとにしたタイアップ記事プランをご提案します。

@ITでタイアップ記事をご実施頂ける場合、以下調査結果を貴社タイアップ記事中でご利用いただくことが可能です（無償）。

@IT読者意識調査2024年4月「クラウド編」

■調査方法：@IT Webサイト上の自記式アンケート
■調査対象者：@IT読者
■調査期間：2024年2月5日～2024年3月18日
■回答数：765件

@IT読者意識調査2024年4月「クラウドネイティブ編」

■調査方法：@IT Webサイト上の自記式アンケート
■調査対象者：@IT読者
■調査期間：2024年2月16日～2023年3月11日
■回答数：321件

Copyright © ITmedia Inc.

タイアップ記事案

コロナ禍のテレワーク推進がクラウドの活用を加速させた。自社のシステムの移行先、新規サービス構築先として、どのパブリッククラウド、マネージドサービスを選ぶかは、システムの要件、サービスの目的などが千差万別であることから、1つに統一できないのが現実的であることが周知となっている。パブリッククラウドのベンダーロックインにも、メリット／デメリットがあり、コンテナ技術の一般化でクラウド間の移行のハードルも下がりつつある。

問題は、パブリッククラウド、マネージドサービスごとのコスト、サービスレベル、特性などを見極めるノウハウ、スキルの不足、そして複数であるが故の複雑性の増加、運用における可視性の低下だ。特にクラウド活用を始めたばかり、あるいはこれから始めるという企業にとって大きな枷となるだろう。
“これからのクラウド管理”の勘所とは。

タイアップ記事タイトルイメージ

・人手不足の情シスがマルチクラウドを管理する勘所
・自社で難しいマルチクラウド活用、運用マネージドサービスをどう活用すべきか

ポイント

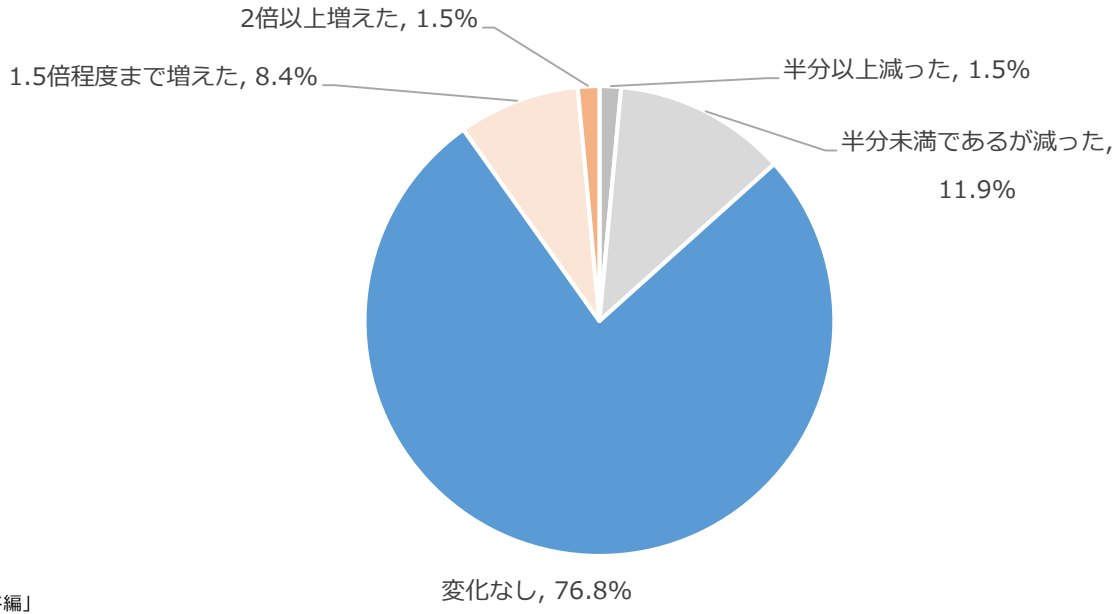
自社で運用を行える企業であれば、マルチクラウド管理ツールの活用がある。特にネットワークレイヤーを中心に考えるなら「マルチクラウドネットワーキング」が考えられるだろう。データ管理、セキュリティなど目的に応じて、マルチクラウド対応を進めているツールも増えている。自社で運用を行うのが難しい企業の場合、クラウドインテグレーターが提供する運用のマネージドサービスや、それを専門サービスとして提供するベンダーの活用もある。いずれにせよ、自社のコア業務を見極め、ビジネスを加速させるために、ベンダーやインテグレーターの知見やノウハウ、技術を、自主性を持っ利用するという、丸投げにしない姿勢が企業には求められる。

Copyright © ITmedia Inc.

運用スタッフの増減

n=765

直近3年以内の運用スタッフの数の増減を教えてください。



@IT読者意識調査2024年4月「クラウド編」

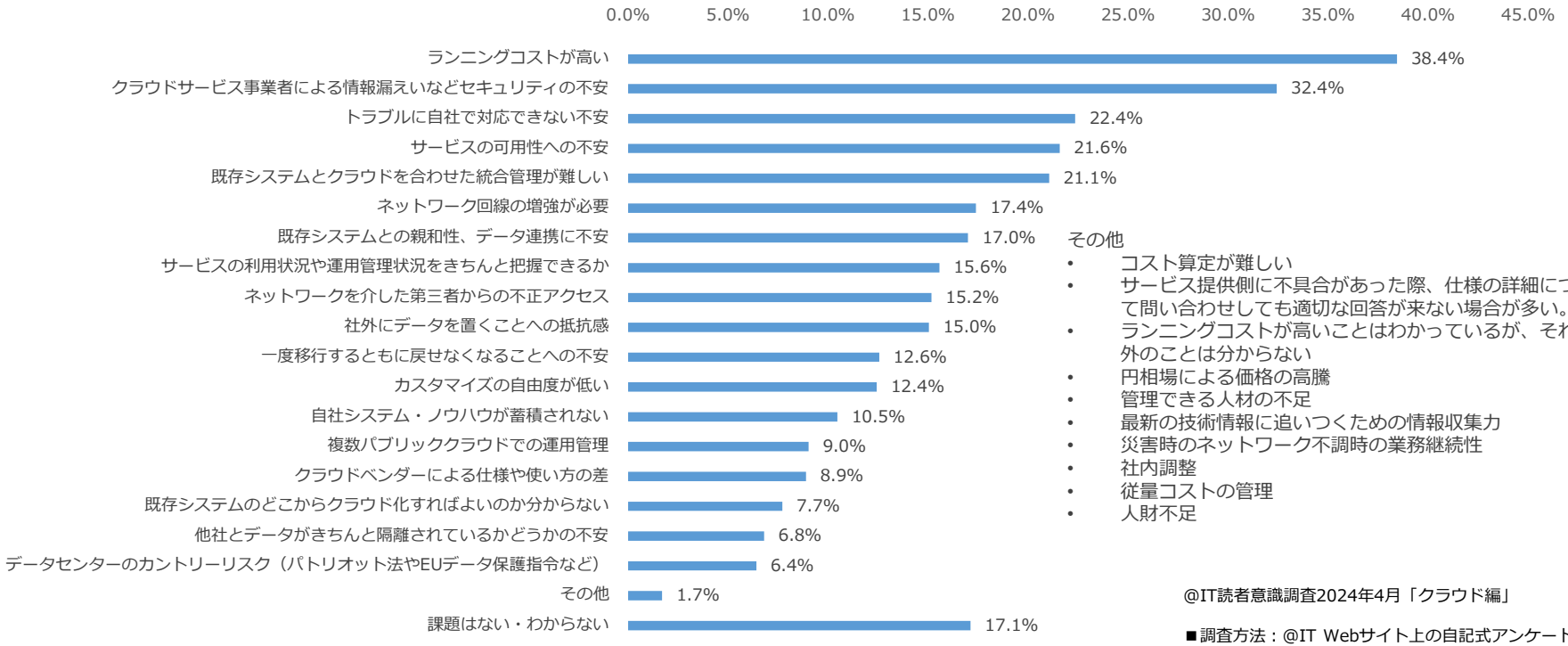
■調査方法：@IT Webサイト上の自記式アンケート
■調査対象者：@IT読者
■調査期間：2024年2月5日～2024年3月18日
■回答数：765件

Copyright © ITmedia Inc.

パブリッククラウドの課題

パブリッククラウドサービス（Iaas／PaaS）を利用するにあたって課題に感じることがあれば、いくつでもお選びください。（複数回答可）

n=765



その他

- コスト算定が難しい
- サービス提供側に不具合があった際、仕様の詳細について問い合わせしても適切な回答が来ない場合が多い。
- ランニングコストが高いことはわかっているが、それ以外のことは分からない
- 円相場による価格の高騰
- 管理できる人材の不足
- 最新の技術情報に追いつくための情報収集力
- 災害時のネットワーク不調時の業務継続性
- 社内調整
- 従量コストの管理
- 人財不足

@IT読者意識調査2024年4月「クラウド編」

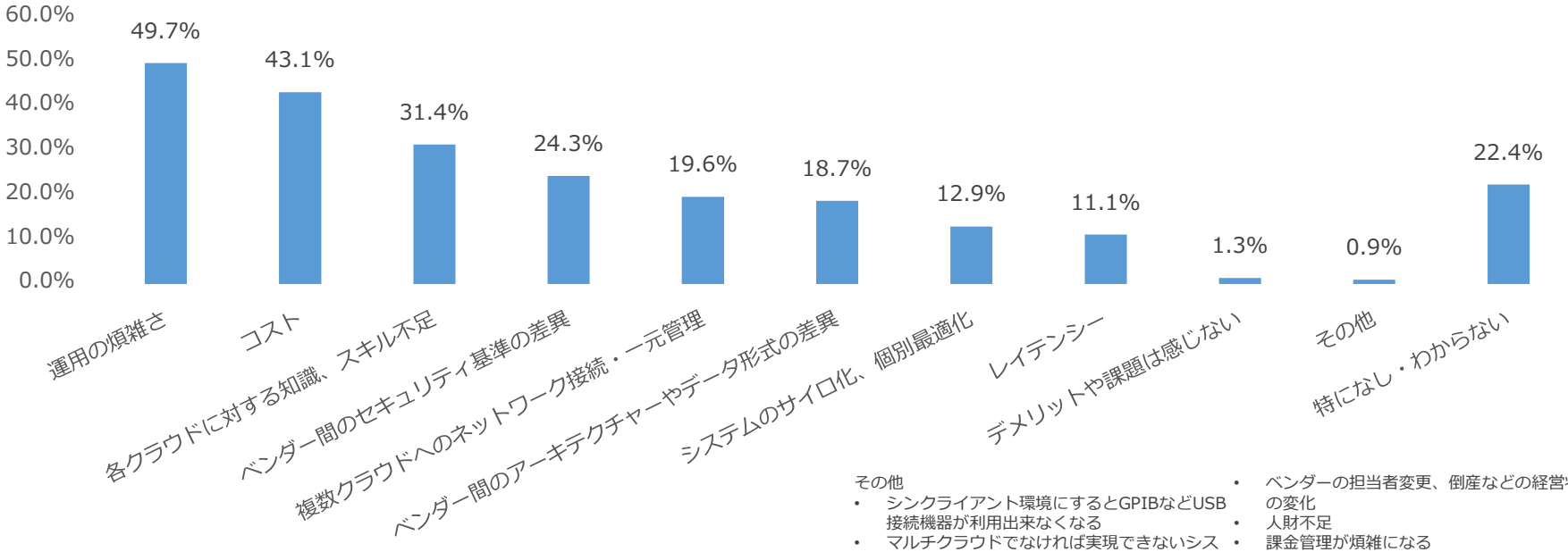
■調査方法：@IT Webサイト上の自記式アンケート
■調査対象者：@IT読者
■調査期間：2024年2月5日～2024年3月18日
■回答数：765件

Copyright © ITmedia Inc.

マルチクラウドに対して課題やデメリット

n=765

マルチクラウドについて、課題やデメリットと思われるものがあればいくつでもお選びください。（複数回答可）



その他
- シンクライアント環境にするとGPIBなどUSB接続機器が利用出来なくなる
- マルチクラウドでなければ実現できないシステムは無いと考えている。
- レガシーに対するサポートの薄さ
- ベンダーの担当者変更、倒産などの経営状況の変化
- 人財不足
- 課金管理が煩雑になる

@IT読者意識調査2024年4月「クラウド編」

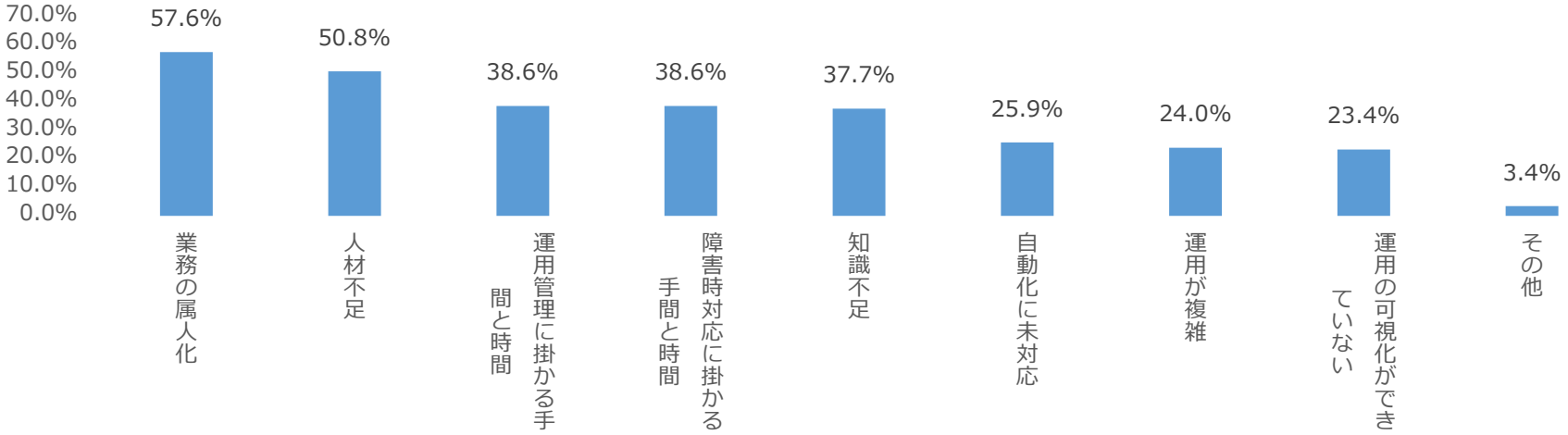
■調査方法：@IT Webサイト上の自記式アンケート
■調査対象者：@IT読者
■調査期間：2024年2月5日～2024年3月18日
■回答数：765件

Copyright © ITmedia Inc.

アプリケーション・サービスの運用面での課題

アプリケーション・サービスの運用面での課題をいくつでもお選び下さい。（複数選択可）

n=321



その他
- 経営者、社員のスキルも危機感もない
- 顧客とのSLA契約
- コストの増加
- 単価感の不一致
- 運用維持の体制と費用

@IT読者意識調査2024年4月「クラウドネイティブ編」

■調査方法：@IT Webサイト上の自記式アンケート
■調査対象者：@IT読者
■調査期間：2024年2月16日～2023年3月11日
■回答数：321件

Copyright © ITmedia Inc.

当社タイアップ記事の特徴

読者のことを最もよく知る編集者による企画・編集

日々メディアで配信しているニュース記事を執筆・編集しているメディア編集者がその知見を活かし、読者の理解を促しエンゲージメントを高めるコンテンツをご提案。制作作業に最後まで携わります。

効果的な読者導線

アイティメディアが有する数多くのサイト特性を生かした広告や、
「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データを活用したオーディエンス拡張配信などを組み合わせ、効率的な読者の閲覧を獲得します。

PVの保証

PV数を保証するメニューをご用意。キャンペーンの数値目標にコミットします。また、一度掲載期間が終了したタイアップ記事に読者誘導を再開することも可能です。

詳細なレポーティング

掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

Copyright © ITmedia Inc.

行動履歴ターゲティングタイアップ

読者の行動データをもとに興味・関心の高い人だけを誘導するタイアップ記事広告

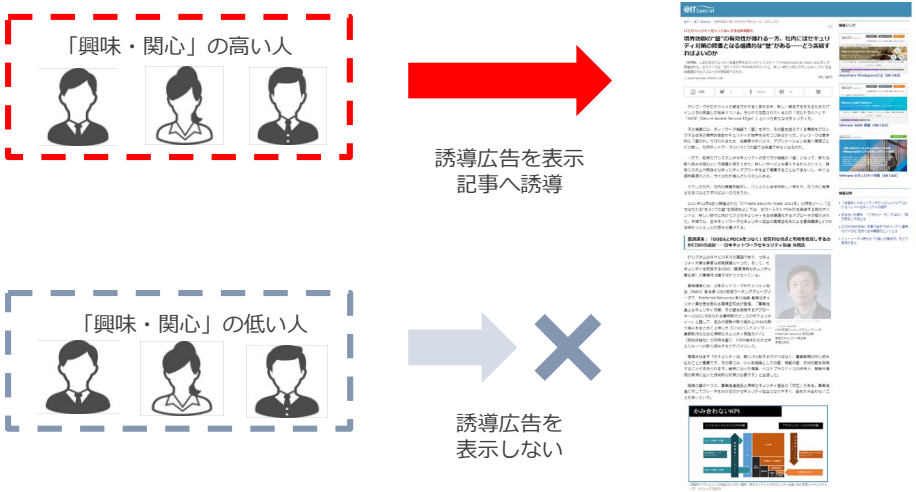
読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」を特定「興味・関心」の高い人だけをタイアップへ誘導します。

「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示するため、興味・関心を持つ人を中心に認知度を向上させる効果が期待できます。

アイティメディアへ訪れたことがない人へもアプローチ

読者の行動データを外部サービスへ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、
同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアで捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。



実施料金

￥1,900,000（税別、Gross）

メニュー

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV
掲載期間	最短1週間～保証PV達成次 第終了
仕様	タイアップ記事 1本制作・掲載 取材あり 3000～4000字、図版3点以内
レポート	あり（PV,UB,閲覧企業 等）

・本商品はオーディエンス拡張配信および、 外部出稿を利用します。外部出稿先の指定はお請けできません
・キーワードは自由に選定可能ですが 、当社 内でのUB 数が規定値を下回る場合、調整をお願いします
・誘導広告の位置／内容などはお任せいただきます（事前の確認・指定・終了後の開示はできません）
・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止しますが、最低1週間は掲載を保証します

Copyright © ITmedia Inc.

行動履歴ターゲティングタイアップ誘導イメージ

ターゲット・オーディエンス＋類似ユーザー誘導することで掲載効果UP

本施策のターゲット

「クラウド、運用管理など」
に関心がある読者

ITmedia DMPで
オーディエンスを抽出

ITmedia DMP

オーディエンスを連携

①ターゲティング誘導

「興味・関心の高い読者」に絞って、
アイティメディアの各メディアから誘導

②外部サービスでリターゲティング

ITmedia DMPで抽出した**「興味・関心者」**を
DSP上で**リターゲティングして誘導**

GDN

その他
DSP

③類似ユーザーに拡張

オーディエンス拡張機能を利用し、**より多くの**
「興味・関心者」をタイアップ記事へ誘導

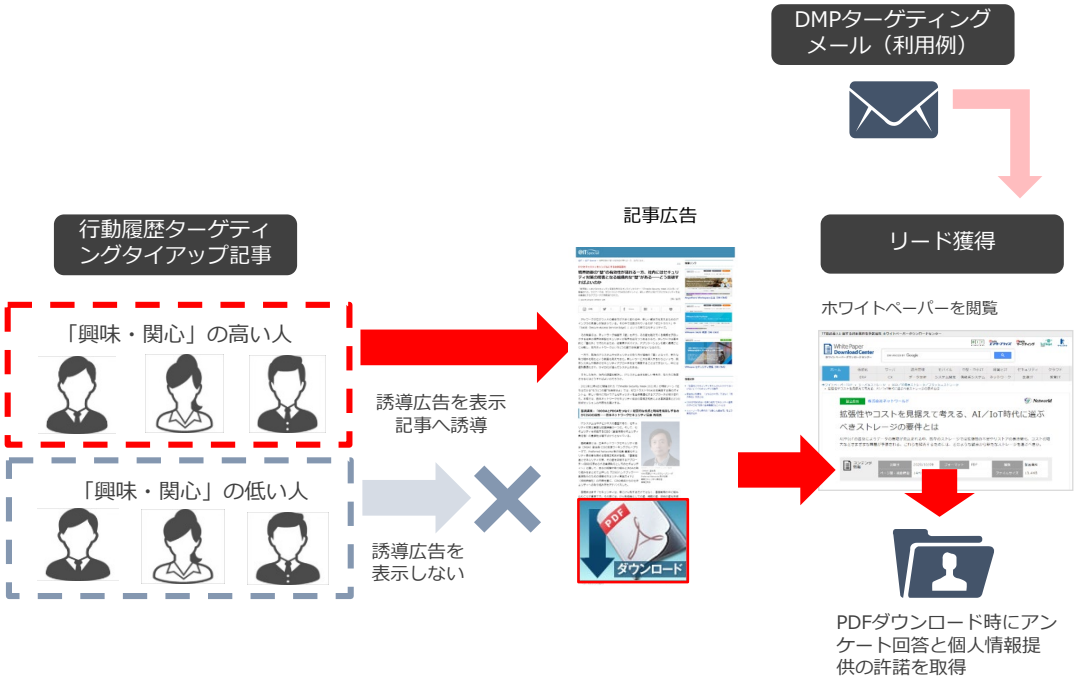
タイアップ記事

※DSP・SSPを利用する場合は、独自のホワイトリストを利用し、面の安全性を確保しています

Copyright © ITmedia Inc.

『運用管理』関心者訴求パッケージ

➢ リード獲得とアウェアネス向上施策をワンパッケージにした、
『クラウドや運用管理』に関心のある読者への訴求に最適な施策



実施料金

~~240万円~~ → 220万円（グロス税別）※本パッケージ特別価格

メニュー

提供メニュー①	**LeadGen. Segmentサービス**
定価	基本料10万円＋リード料40万円（税別）
保証リード数・属性	50件　属性保証：エンドユーザー（IT関連業除く）
掲載期間	想定2ヶ月（保証リード数を達成次第終了）
入稿期間	約2週間～1カ月
必要コンテンツ数	ホワイトペーパー2本以上
提供メニュー②	**@IT 5000PV保証 行動履歴ターゲティングタイアップ記事 「クラウドや運用管理」関連コンテンツ関心者**
定価	170万円（税別）
保証PV数	5,000PV
掲載期間	最短1週間～保証PV達成次 第終了
仕様	タイアップ記事 1本制作・掲載 取材あり 3000～4000字、図版3点以内
レポート	あり（PV,UB,閲覧企業 等）
提供メニュー③	**DMPターゲティングメール**
定価	定価20万円（税別）　※セグメントと配信数は営業担当にお問い合わせください。

Copyright © ITmedia Inc.

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、タイアップ プッシュ
タイアップ 再誘導メニュー			誘導開始前まで：広告料金の50% 誘導開始以降：広告料金の100%	PV保証タイアップの再誘導、行動履歴ターゲティングタイアップの再誘導
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
セミナー	集合型セミナー		開催日の41日前まで：広告料金の50% ／ 開催日の40日以内：広告料金の100%	アイティメディア主催セミナー スポンサープラン
	成果課金型集客サービス		集客開始（初回メール配信）まで：最低実施料金の50% ／ 集客開始後：最低実施料金の100%	成果課金型集客サービス
	受託セミナー		・開催日の41日前まで：50% ・開催日の40日以内：100% ただし、 上記キャンセル料を超える実費（会場キャンセル料、講師アサインキャンセル料など）が発生する場合には、その追加費用も含めたキャンセル料を請求いたします。	受託セミナー、Webセミナーサービス
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

Copyright © ITmedia Inc.

媒体規定

広告の掲載につきまして
・広告の掲載可否（掲載中の掲載停止の可否を含みます）につきましては、アイティメディア株式会社が広告掲載基準に基づき判断し決定いたします。
・掲載された広告およびリンク先の内容についての一切の責任は、広告主が負うものとします。
・同ページに複数の広告が掲載される場合、同業種競合調整はいたしません。ご了承ください。

広告掲載基準

１．掲載に関する基本基準
（1）　弊社及び弊社の運営するサイトの信頼と品位を損なう表現・内容を含む広告は掲載しません。
（2）　法令、政令、省令、条例、条約、業界規制等に違反する表現、内容を含む広告は掲載しません。
（3）　虚偽、誇大、もしくは誤認、錯誤される恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しません。
（4）　以下の類を含む、公序良俗に反する表現・内容を含む広告は掲載しません。
・人権を侵害する恐れのある表現・内容
・名誉毀損、プライバシーの侵害、信用毀損、誹謗中傷、その他不当な業務妨害となる恐れのある表現・内容
・非科学的、迷信に類するもので、消費者を惑わせたり不安を与える恐れのある表現・内容
・宗教信仰による布教活動を目的としている表現・内容
・暴力、賭博、麻薬、売春などの犯罪行為を肯定、美化した表現・内容
・醜悪、残虐、猟奇的で不快感を与える表現・内容
・性的に露骨、わいせつ、セクハラに該当するおそれのある表現・内容
・風紀を乱し、犯罪を誘発するおそれのある表現・内容
・賭博行為および投機等、射幸心を著しく煽る恐れのある表現・内容
（5）　消費者を混乱させる恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しない。
（6）　団体・個人の氏名、肖像、写真、談話、商標、著作物などを無断で使用している恐れ、または権利侵害のある恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しません。
（7）　広告内容及びリンク先に関し運営者が不明、または責任所在が明らかでない広告は掲載しません。
（8）　その他、弊社が不適当と判断した表現・内容を含む広告は掲載しません。
（9）　個人サイトの広告は掲載しません。

２．掲載の停止
（1）　掲載開始後に以下の事由が生じた場合、アイティメディアは広告掲載を停止することがあります。なお、アイティメディアは、本項目に基づく掲載停止に関し、広告主に対し何らの責めを負うものではありません。
①　広告に含まれるリンク先サイトが、アイティメディアの責によらない理由によりデッドリンクとなっているとき
②　広告に含まれるリンク先サイトがウイルスに侵された等、何らかの不具合が発生した場合
③　掲載を継続することにより第三者もしくはアイティメディアに損害が生じる恐れがある、または第三者もしくはアイティメディアの信用を損なう恐れがあるとアイティメディアが判断したとき
④　法令・業界規制等の改定、その他の掲載後に生じた事情の変更により、広告の内容が広告掲載基準に違反することとなったとアイティメディアが判断したとき
⑤　広告掲載規準に違反すると、アイティメディアが判断したとき
（2）　前項目（1）に基づき掲載停止した期間における広告主の広告掲載料の支払い義務は、免除されないものとします。

３．掲載の中断
（1）　掲載開始後に以下の事由が生じた場合、アイティメディアは広告掲載を中断します。
①　火災、停電、天災地変、戦乱等の非常事態、インターネットトラフィックの過大等の不可抗力により広告配信サーバ又は広告配信システムが故障し、または機能不能となった場合
②　広告配信サーバ又は広告配信システムの定期または緊急の保守・点検を行う場合
③　第三者によるハッキングやクラッキング、不正アクセス等、アイティメディアの責に帰すことのできない事由により広告配信サーバ又は広告配信システムに障害が生じた場合
④　その他アイティメディアが広告配信サーバまたは広告配信システムの一時的な中断が必要と判断した場合
（2）　前項目に基づく中断により、広告主の申込条件通りに広告掲載が不可能になった場合、または掲載された広告からリンク先への接続ができない場合等、広告掲載契約における当社の義務を履行できない事象が生じた場合におけるアイティメディアの義務は、可能な限り、当該事象を治癒することに限定されるものとします。また、当該事象がアイティメディアの故意または重大な過失によることが明らかである場合を除き、アイティメディアは当該事象に起因する広告主の損害について一切責任を負わないものとします。

ITmedia Inc.

Copyright © ITmedia Inc.