

ITmedia エンタープライズ読者調査「セキュリティ編」  
連動タイアップ記事企画のご提案

## ビジネス効率とセキュリティ対策を 両立させるための一手

2024年7月更新

# ITmedia エンタープライズ読者調査 2024年4月「セキュリティ編」 連動タイアップ記事企画のご提案



ITmedia エンタープライズが読者調査を実施したところ、  
情報システム部門が抱えるセキュリティ課題が見えてきました。

エンタープライズ企業の課題に対するソリューションの提案・訴求策として、  
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。

**ITmedia エンタープライズで実施するタイアップ記事で、  
読者調査の結果をご利用いただけます（無償）。**

- ITmedia エンタープライズ読者意識調査2024年4月「セキュリティ編」
- 調査方法：ITmedia エンタープライズ Webサイト上の自記式アンケート
- 調査対象者：ITmedia エンタープライズ読者
- 調査期間：2024年4月4日～2024年4月18日
- 回答数：348件

# タイアップ記事案：企画概要と企画の狙い

## 企画概要

情報セキュリティに関するインシデントの報道などにより、「セキュリティは経営課題」という認識が広まりました。セキュリティ対策の刷新や見直しに対する投資意欲は強まっています。しかし対策の遅れや課題があることがITmedia エンタープライズが読者調査で浮き彫りになりました。本企画では、読者調査の結果を踏まえたタイアップ記事を制作。セキュリティ動向や読者動向に基づく客観的な情報とともに、貴社のソリューションを紹介します。

## 企画の狙い

本企画のターゲットは、経営層（CIO、CISO）またはIT部門・セキュリティ部門の製品選定担当者です（訴求商材の内容や性質に応じて、対象読者に応じた企画になるよう調整します）。

一般的に、製品の訴求は「提供企業の目線でのメッセージアウト」になりがちです。そこでメディア編集部が実施した読者調査を活用したタイアップ記事を制作することで、客観的で説得力のある内容にします。

読者がいま抱えている課題や悩みを深掘りできるので、読者の関心に合った納得感が高い内容にできます。貴社ソリューションは読者の課題解決にどのように役立つかを伝えて、導入検討につながる情報を提供します。

# タイアップ記事案：テーマ例①

## 例① 膨大なセキュリティアラートの中から正解を導き出す、AIならではの新しい対策とは

訴求商材例：AI／機械学習を使ったセキュリティ製品

対象読者：IT部門のセキュリティ担当、CSIRTやSOCメンバー

### 導入

攻撃の手口が激化、巧妙化する昨今の動向を受け、セキュリティ製品への投資意欲は強まっている。ただし、そうしてセキュリティ製品の導入を進めた企業の中には、膨大なログやアラートの確認、そしてインシデントのトリアージに苦慮するケースがある。こうした課題を人海戦術で解決するのは困難だが、AI技術の普及によって新しい解決の道筋が見えつつある。それはなにか。

### 読者の課題意識・調査からの裏付け（例）

- 回答者の約半数がオブザーバビリティ確保にむけて取り組む一方で、人材不足を課題にあげる意見がみられる
- 「顧客の要請やリスクマネジメントのために積極的に投資する」という意見が一定数ある（20.4%）
- セキュリティ対策の課題として「セキュリティ製品の管理人材不足」（26.2%）、「複数製品を運用する負荷が大きい」（16.1%）がある
- 「AI／機械学習を使ったセキュリティ」の導入を検討する企業が一定数いる（36.8%。2024年結果で1位）

### 製品・ソリューションの紹介

## タイアップ記事案：テーマ例②

### 例② IT部門からは“見えにくい”OTセキュリティ、強化の道筋は？

訴求商材例：スタンドアロン/クローズド環境向けを含むセキュリティ製品、OTセキュリティ分野のマネージドサービス

対象読者：OTセキュリティ強化を考える、本社IT部門のセキュリティ担当・CIO・CISO

#### 導入

サプライチェーン攻撃に関する被害事例が相次いでいる。ただし重要インフラや工場を抱える企業にとって「OTセキュリティ」の強化は急務と認識しながらも、なかなか進まないのが現実だ。工場ではオフライン環境やクローズド環境で運用される機器が複数あり、本社のIT部門にとっては「管理したいのに見えづらい」という悩みがある。だがセキュリティガバナンス強化という観点では、現場任せのままはリスクがある。オフライン環境のPCやIoT機器も網羅的に管理、保護するにはどうすればいいのか。IT領域の方法論では対処できないOTセキュリティの課題を解決するポイントは、

#### 読者の課題意識・調査からの裏付け（例）

- ・ 「IoT機器や製造装置などのOTシステム」の管理に専任者を設けている企業は全体の21.8%。一方でこれらのOTシステムに専任者を設ける必要性を感じていないという回答は4割以上。
- ・ 情報システム部門がOT領域の管理に関わっている企業は29.9%。製造業の回答者のみに絞っても34.4%。製造業であってもOT領域のセキュリティは手薄な実態がある。

#### 製品・ソリューションの紹介

# 読者調査結果のサマリ (個別の調査結果はAppendixをご覧ください)

## ランサムウェア被害の実態

ランサムウェア被害は増回傾向。ここ数年、ランサムウェア対策製品・サービスや、被害事例などが出てきて一般にも周知されるものとなってきていてもなお増加しており、継続的な対策・啓発が必要。

## 経営とセキュリティ

経営課題としてのセキュリティリスクに関する認識は定着しており、予算も相応割り当てられているようだが、裁量は現場リーダーに委ねられる傾向が強い。また人材投資はここ数年不満が続いているが、経営はリソース投下には比較的前向きであるため、経営判断で人材投資をしていないというよりセキュリティ人材そのものの不足に起因しているのではないかと推察する。

## OT (Operational Technology) とセキュリティ

OTシステム領域についてはITシステム担当者の管理が及ばない企業が多数。本来はOTシステム管理専任がいたり、ITシステム担当者やOTシステム担当が連携していることが望ましいが、管理者の不在や分断がセキュリティリスクとなる可能性がある。経済産業省が2022年11月に策定した「工場システムにおけるサイバー・フィジカル・セキュリティ対策ガイドライン」でもOTはセキュリティ担当が把握すべき領域として着目されているが、IT担当が全社的なセキュリティ課題としてOTシステム領域まで把握しておくべきであるという意識は全体的にまだ低い。

## 認証システム

業務アプリケーションの認証について、パスワードのみで使用している企業が半数という実態だった。多要素認証の導入についても導入率は3割と、脆弱な状態でアプリケーションを利用している企業が多数であることが判明した。

## AIとセキュリティ

AIを搭載したセキュリティソリューションのニーズが高まっている。AIによる自動化・効率化がセキュリティ人材不足・スキル不足を補うのではないかと期待が背景にあるようだ。

# 広告メニュー

# 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。

## 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。

## 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、効果的な読者の閲覧を獲得します。

## 詳細なレポートニング

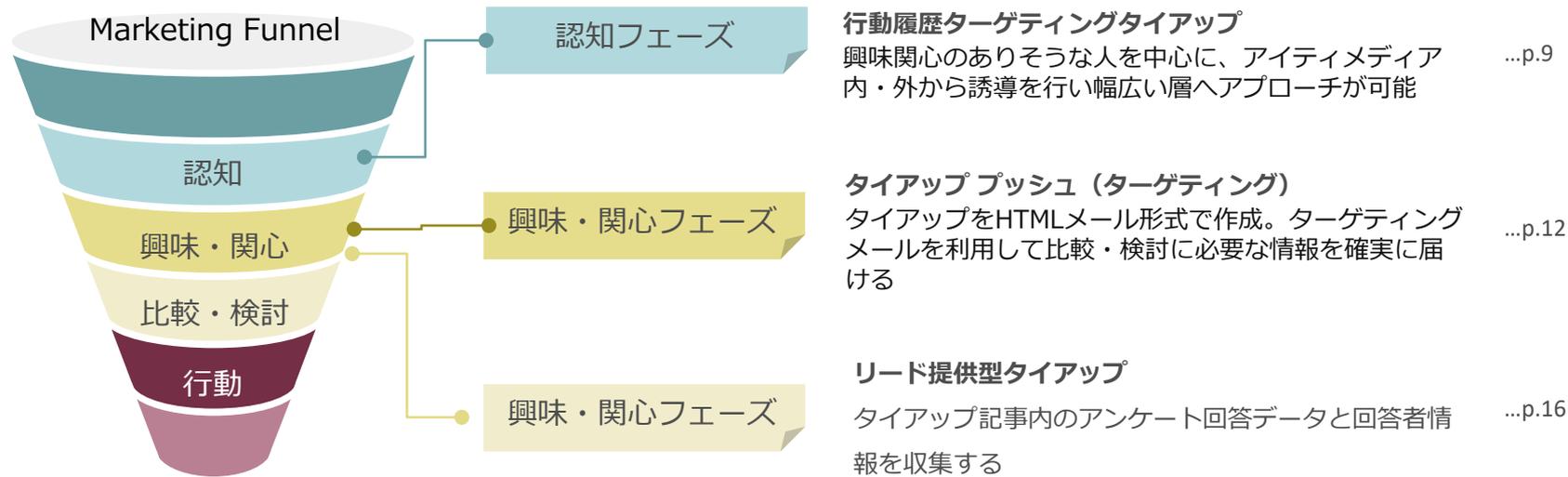


掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

# タイアップ記事広告メニュー

## マーケティングファネルのフェーズ別に商品をご用意

タイアップ記事広告を実施する際に、もう迷う必要はありません。アイティメディアでは効果の最大化をめざし、マーケティングファネルのフェーズ毎に最適化された商品を用意しています。



# 行動履歴ターゲティングタイアップ

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・関心の高い人だけ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。



誘導広告を表示  
記事へ誘導



誘導広告を  
表示しない



### 各記事企画におけるターゲットキーワード (or条件)

- 記事企画：レガシマイグレーション  
・レガシシステム・マイグレーション・2025年の  
産・メインフレーム 関連記事読者
- 記事企画：基幹システム/第三者保守  
・基幹システム・第三者保守 関連記事読者
- 記事企画：データ活用インフラ  
・データ活用・データ基盤 関連記事読者
- 記事企画：Windows マイグレーション  
・Windows 10・Windows 11 関連記事読者

提供価格（グロス税別）

¥1,900,000

## メニュー

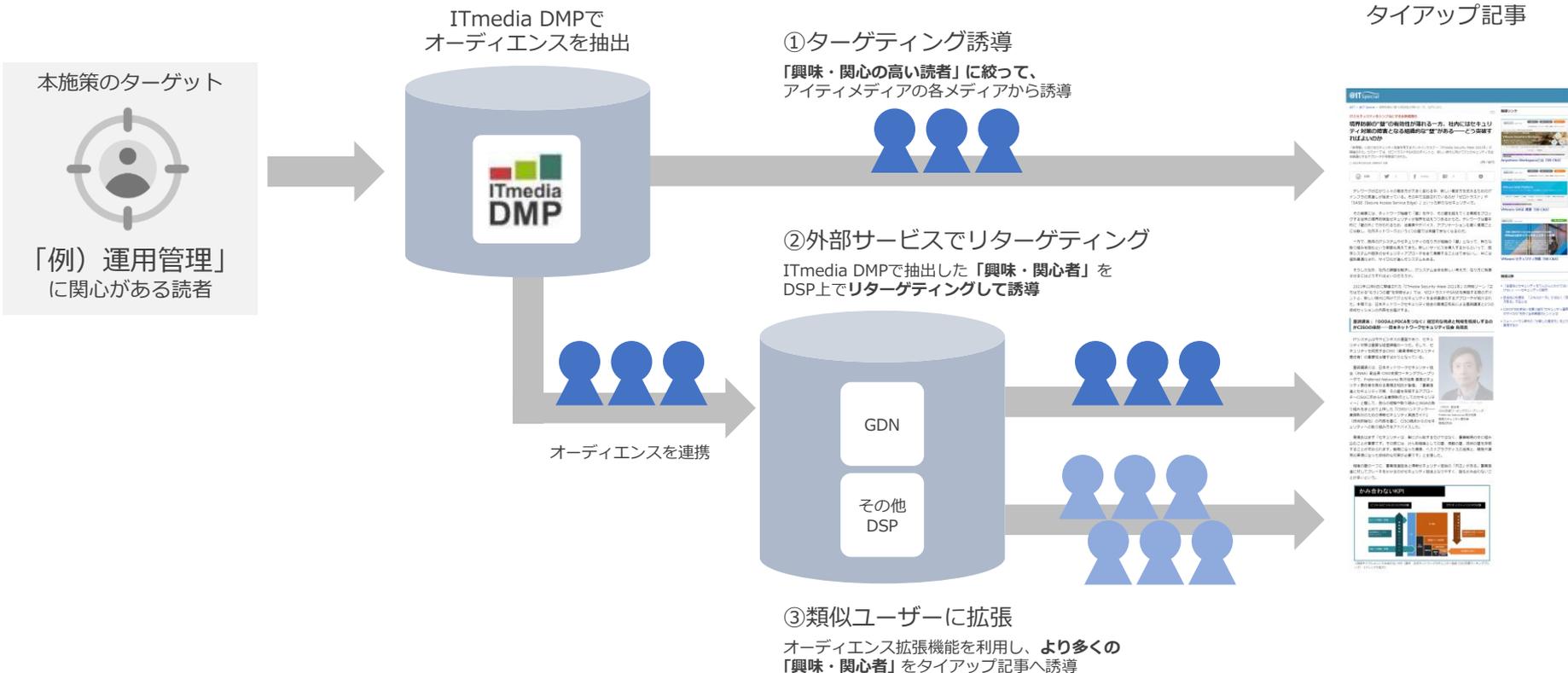
保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV
掲載期間	最短1週間～保証PV達成次 第終了
仕様	タイアップ記事 1本制作・掲載 取材あり 3000~4000字、図版3点以内
レポート	あり (PV,UB,閲覧企業 等)

- ・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けます（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



# 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



※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

# 『経営企画、社内情報システム職』プッシュ型記事配信（タイアップ プッシュ）

経営・経営企画、社内情報システム職を対象に、タイアップ記事をHTMLメール形式でプッシュ配信



配信メールイメージ  
※実際の配信はデザインが異なる場合がございます

スマホ感覚でPC交換 キットिंगを楽にする「ゼロタッチ」とは

PC管理といえば、従来は社員の要望に見合うスペックのPCを会社が選定し、標準機として社員に配布。管理するのが一般的だった。そうしたPCのOS設定やアプリインストールなどの作業は煩シク担っていた。企業によっては別部署に任せられるが業務で対応しているケースもある。

しかし、今日のように働き方が多様化する、PCの機種や用途が多岐にわたり、これまでやり方でも対応しきれなくなっている。PC事務に習熟がなかった業務がある。社員からのオンラインでの問い合わせ対応に追われる。テレワークで利用中PCにセキュリティアップデートを適用させる……担当者の苦労は増えるばかりだ。

PC管理を楽にしたいは日々の業務が成り立たなくなるとも過言ではない。そうした中、PC管理を根本から見直す仕組みとして注目されているのが、クラウドを利用した「ゼロタッチ展開」（以下、ゼロタッチ）だ。



PC展開、管理を巡る課題

柔軟な働き方をサポートしつつ、担当者の負担を軽減

ゼロタッチを使うとPC利用に必要な初期設定や手続は自動的に実施され、社員はIDとパスワードを入力するだけですぐにPCを利用できるようになる。社員は機シスの力を借りることなく、スマホの機種変更のように、簡単にPCのセットアップや切り替えが可能になる。

新入社員など社員の社員向けにPCを用意する場合もゼロタッチは有効だ。ゼロタッチ設定をしたPCを社員の自宅に配送するだけで、社員は届いたPCに自らのユーザーアカウントを設定し、業務に必要なアプリケーションなどを準備できる。

通常のタイアップ同様、取材の上アイティメディアが原稿を作成いたします

100万人を超える  
アイティメディアID会員向け  
ターゲティングメールで配信

メルマガ対象メルマガ  
アイティメディア横断ターゲティングメール

配信日：月～金  
※ターゲティング条件ごとの在庫は営業担当へお問い合わせください。

最大配信数  
20万通/回

メディア上にも掲載

※掲載のみで誘導は別費用となります

提供価格（グロス税別）	¥1,500,000
メニュー	
提供メニュー	タイアップ プッシュ ターゲティング
保証態	配信数保証
保証数	15,000通配信
掲載期間	アーカイブ掲載あり
仕様	タイアップ記事 1本制作 2000字程度、図版3点以内 取材あり HTMLメールでのコンテンツ配信 制作メディアでのコンテンツ掲載
レポート	配信数、開封率、クリック数、CTR、業種（※）、職種（※）、役職（※）従業員数（※）、年商（※）、地域（※）、勤務先（※） ※印は「配信/開封」のレポートとなります
配信対象	ITmedia ID会員で職種が 経営・経営企画職、社内情報システム
	・HTMLメールで配信するため、レイアウトなどに制限事項がございます。予めご了承ください ・配信日は状況により ご要望 に沿えない場合がございます ・取材後、約6営業日で掲載内容を確認いただくテキ ストファイルをお送りいたします ・アーカイブ掲載ページへの誘導も別途承ります



# タイアップ プッシュ制作スケジュール

情報をご提供するメール配信までは約4〜6週間かかります

お申し込み

通常のタイアップ記事広告同様、取材を行います。  
取材内容を元に、2000文字程度で記事を作成いたします。

取材

- ・ 記事タイトルは全角30文字まで（編集部が作成いたしますが、修正の際は文字数にご注意ください）
- ・ 画像は計3点まで
- ・ 関連リンクとして3点まで掲載が可能（うち1点はリンクボタンとして設置）

通常は5〜6営業日で初校（テキスト）をお送りさせていただきます。

校正作業

校正は最大3回まで（初校・再校・念校）とさせていただきます。  
校正回数が増える場合は10万円（ネット）／回の費用が発生します。  
また、校正回数に応じてスケジュールが変わります。詳細スケジュールは営業担当までお問い合わせください。

HTMLメール配信準備

校了原稿をもとに、HTMLメールを作成します。  
※ メーラーの設定でHTML形式メールを受信していない読者にはテキスト形式メールが表示されます

配信・アーカイブ掲載

配信後、レポートとアーカイブ掲載のURLをご連絡させていただきます。  
※ メーラーの設定でHTML形式メールを受信していない読者にはテキスト形式メールが表示されます

# タイアップ プッシュ注意事項

タイアップをHTMLメールで配信するため、タイアップ記事制作時の制限事項がございます。  
原稿作成時に制限内で納まるよう作成いたしますが、校正段階での修正依頼を頂いた際にご要望にお応え出来ない場合がございます。  
あらかじめご了承ください。

## ●ブロックについて

- ・記事は複数のブロックによって構成されます。
- ・ブロックは「タイトル（見出し）+テキスト+写真（画像）」の3点セットが1ブロックとなります。
- ・ブロックの数は、2~4ブロックの構成となります（4ブロックを超える事は出来ません）
- ・ブロックは必ず「タイトル（見出し）→テキスト→写真（画像）」の順に掲載され順番を変更する事は出来ません。

## ●各種制限事項

- ・タイトルは全角30文字までとなります（メールタイトルとしても利用する為）
- ・文字数は約2000文字以内となります（見出し含む）
- ・記事内テキストの装飾は出来ません（太字・下線・リンクなど）
- ・写真（画像）は、最大3点までとなります
- ・関連リンクは最大3点まで掲載いただけます（うち1つはリンクボタンとして設置いたします）

# リード提供型タイアップ

@IT / ITmedia エンタープライズ記事広告に、アンケート回答と回答者情報を付加してご提供

アウェアネス施策と併せて読者の声や回答者情報を取得したいという、お客様のニーズにお応えします

## Point 1



タイアップ記事はログイン不要で読める全文が公開された形式で掲載。貴社ブランドや製品、技術情報への認知・理解促進ができます。

## Point 2



アンケートは本文最下部に設定されるため、読者が記事を読んで何を考えたかがわかります。アンケートにより読者の課題を浮き彫りにします。

## Point 3



回答者の個人情報を併せてレポートニングします。狙い通りのターゲットに読まれているかが可視化されます。

# 展開イメージ

@IT/ITmedia エンタープライズのサイト上とメールマガジンで、タイアップ記事ページに読者を誘導  
読者がタイアップ記事の下部にあるアンケートに回答することで、読者の回答情報および個人情報をリードとしてご提供します

タイアップ記事の閲覧

タイアップ記事3,000PV保証

アンケート回答

リード化

想定リード数50件

キャンペーンにつき  
想定リード数100件



一社独占型メール



タイアップ記事（全文）



回答後ページ



# アンケートについて

- フォームについて
  - 製品の導入状況や今後の予定、現在抱えている課題などを聞くフォームを制作します
- フォーム仕様
  - 設問タイプ：シングルアンサー、マルチアンサー、テキストボックス
  - 必須回答/任意回答：設定可能
  - 設問数：10問以内
  - 各問の選択肢：10設問以内
- 設問の制作
  - アンケートの設問は貴社にてご用意下さい
- インセンティブ
  - 回答促進のためのインセンティブとして、Amazonギフトカードが料金に含まれています。（読者用特典の用意および当選作業、配布は弊社が致します）
- 回答情報取得
  - 獲得したリードは管理サイトからダウンロードすることができます。（日次更新）

アンケート

1 このコンデンサに関連する製品/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）

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

2 このコンデンサの競合製品を1つお選びください。（必須）

- 新製品の製品/サービス導入の検討・比較のため
- 購入済み製品/サービスの改善・運用効率化のため
- 評価、製品情報収集

3 このコンデンサに関連する製品/サービスの自社または顧客への導入予定時期を1つお選びください。（必須）

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

4 このコンデンサに関連する製品/サービスの導入手段について、あてはまるものを1つお選びください。（必須）

- すでに導入手順を計上済み
- これから導入手順を申請
- 未定

個人情報の取り扱いに関して

以下「個人情報取り扱いに関するご案内」に掲載いたしました個人情報は、アイティメディアが取得し、厳格に管理した状態で取り扱います。  
個人情報取り扱いに関するご案内をよくお読みください。同意の上、ご利用ください。

掲載に関して、以下の事項に同意されたものとみなします。

- (1) 個人情報の提供  
アイティメディアが本のご案内にご登録いただいた個人情報は、ご所属会社と提供いたします。利用目的が範囲内において、ご所属企業へ提供される場合があります。なお、企業情報の変更が行われる場合は、更新後の情報が再提供されることとなります。
- (2) 提供する個人情報の範囲

アイティメディア株式会社 [プライバシーポリシー](#) はこちらです。  
個人情報は、当株式会社「アイティメディア株式会社」の [プライバシーポリシー](#) 下で厳格に管理されます。

- 個人情報の取り扱いに関する説明を確認し、同意する

同意して質問する

個人情報取り扱いについての項目です。  
貴社個人情報取り扱いURLにリンクさせます。

# リード提供型タイアップ

掲載メディアを@ITまたはITmedia エンタープライズからご指定ください。

## タイアップ記事

タイアップ記事3,000PV保証

約2000~3000字、図版2点以内（取材あり）

- コンテンツ掲載費含む
- 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業 等）
- 最短1週間～保証PV達成次第終了
- 誘導広告のスペースや原稿内容は当社に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、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします
- 初校の出し直しの場合：¥300,000、念校以降の修正の場合：¥100,000 を別途申し受けます

## アンケート

アンケートフォーム制作

アンケート回答・リード獲得施策（想定100件）

### 【特典】

@ITの場合

- @IT通信 Special版メール（1本）およびインセンティブ配布

ITmdia エンタープライズの場合

- ITmedia エンタープライズ メールマガジンSpecial版メール（1本）およびインセンティブ配布

※本プランは回答促進のため読者へのインセンティブ付与を実施の必須条件となります。インセンティブ用意・配布は当社に一任いただきます

## 提供価格（グロス税別）

¥ 1,950,000

# Appendix

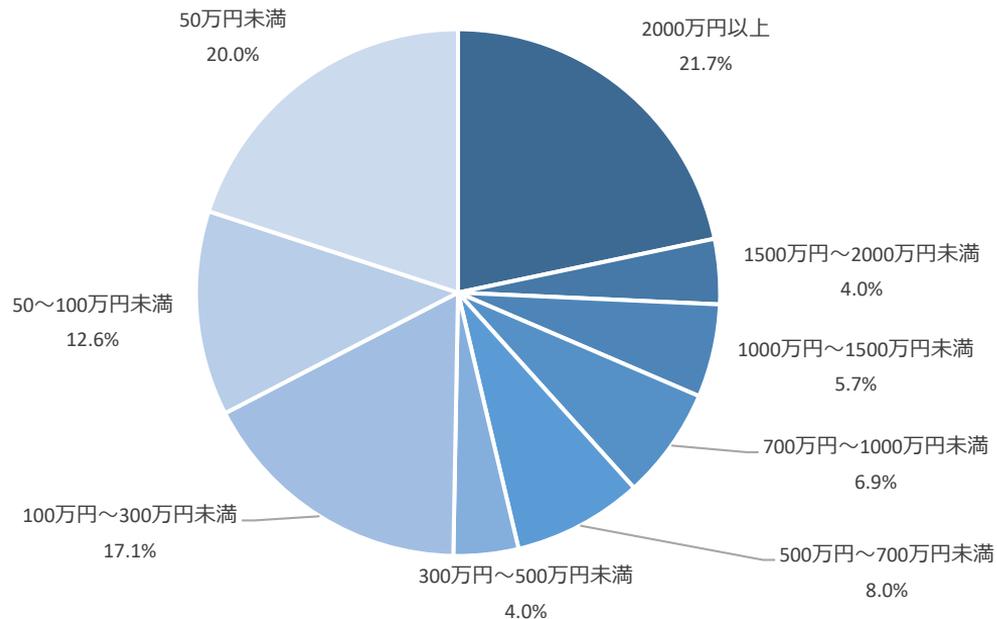
- セキュリティ予算規模
- セキュリティ対策コストの経営上の捉え方
- 2024年度の予算注力領域
- 現在導入済みのセキュリティ対策と、導入予定のセキュリティ対策
- セキュリティ対策を行う上での課題
- 脆弱性対応についての課題
- 各種システム専任者
- OT領域のセキュリティ体制

# セキュリティ予算規模

【予算調達に関わる人】

n=175

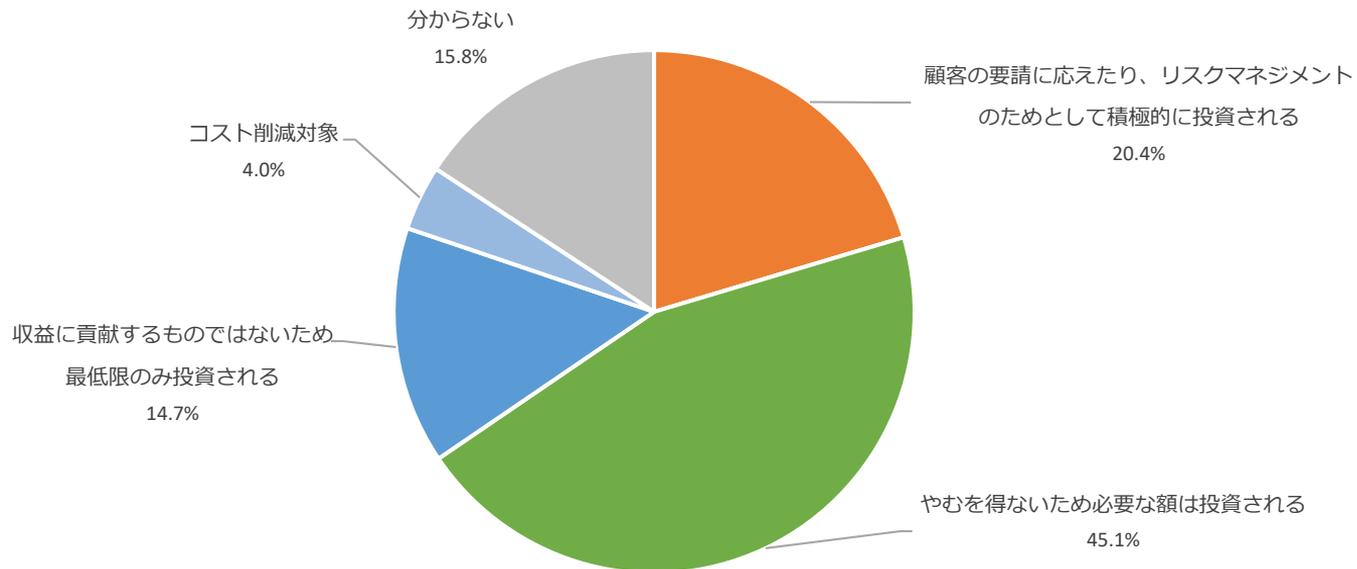
年間のセキュリティ予算規模にあてはまるものをお選びください。



# セキュリティ対策コストの経営上の捉え方

n=348

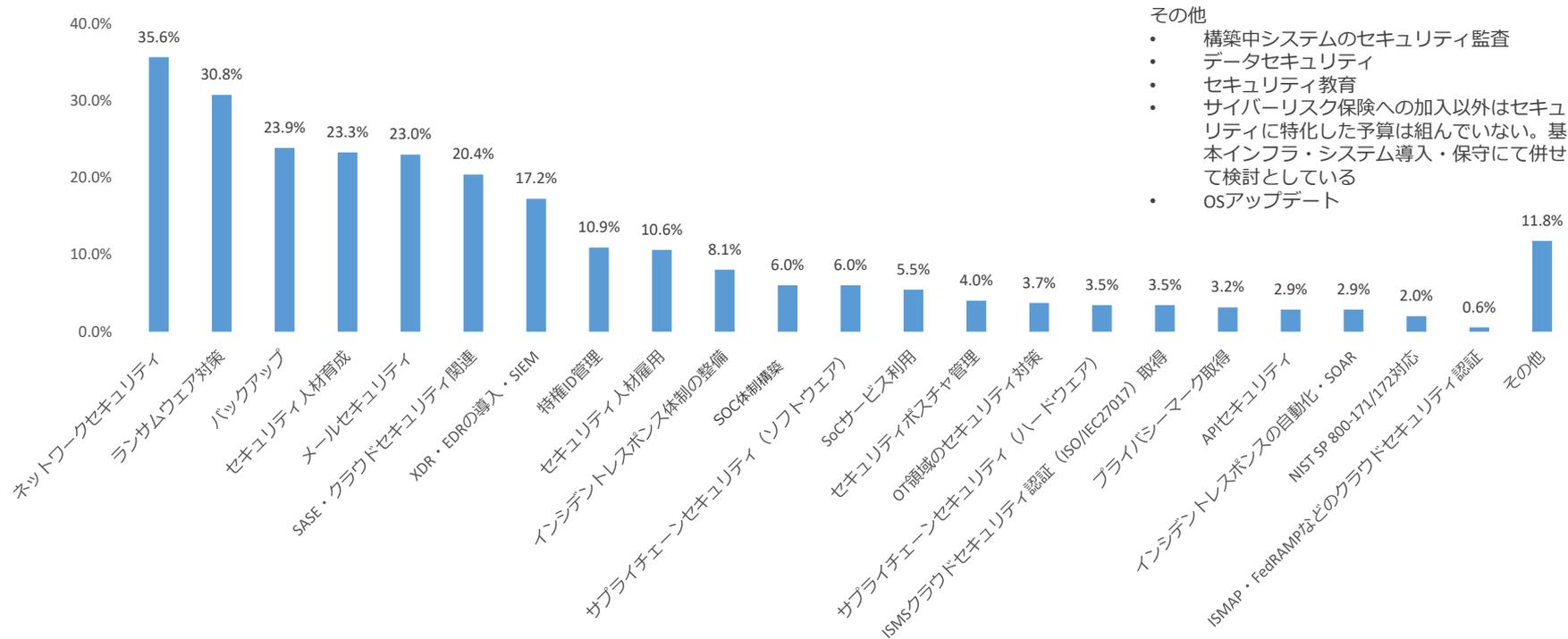
サイバーセキュリティ対策にかかるコストは、経営上どう捉えられていると思いますか。



# 2024年度の予算注力領域

n=348

2024年度のセキュリティ予算で注力する領域があればお聞かせください。（複数回答可）



# 現在導入済みのセキュリティ対策と、導入予定のセキュリティ対策

現在導入済みのセキュリティ対策と、導入予定のセキュリティ対策をいくつでもお選びください。（複数回答可）

n=348

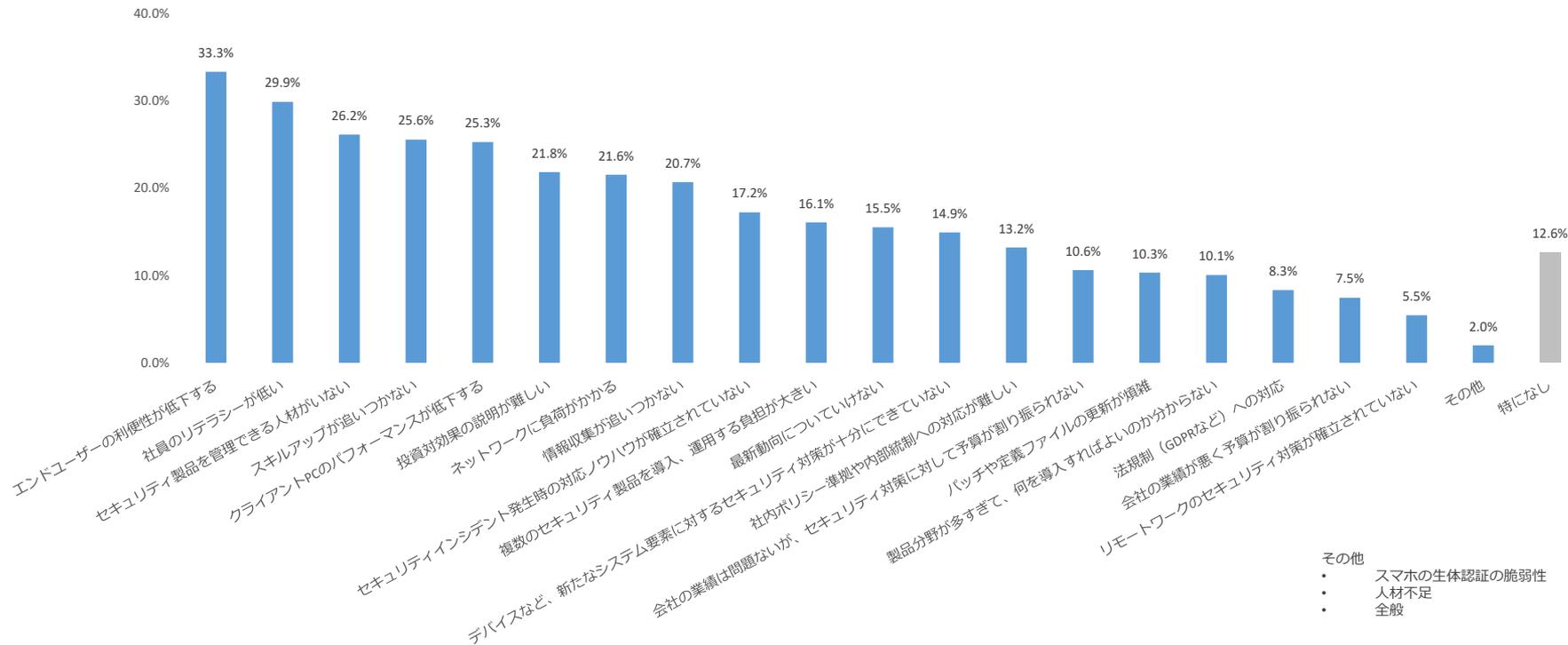
導入予定

	2024年度調査		昨年比	2023年度調査	
1	AI/機械学習を使ったセキュリティ	36.8%	7.5%	ゼロトラストセキュリティ	35.8%
2	ゼロトラストセキュリティ	35.6%	-0.2%	XDR (Extended Detection and Response)	32.8%
3	XDR (Extended Detection and Response)	35.3%	2.5%	AI/機械学習を使ったセキュリティ	29.3%
4	IoTセキュリティ	35.1%	7.7%	IoTセキュリティ	27.4%
5	マイクロセグメンテーション	33.6%	7.3%	DLP (Data Loss Prevention)	26.5%
6	DLP (Data Loss Prevention)	32.8%	6.3%	NGAV (Next Generation Anti - Virus)	26.3%
7	DevSecOps/セキュアコーディングの環境を整備	31.6%	6.8%	次世代ファイアウォール (アプリケーションやユーザーの識別機能などを備えたUTM)	26.3%
8	UEBA (User and Entity Behavior Analytics)	31.3%	5.2%	マイクロセグメンテーション	26.3%
9	SASE (Secure Access Service Edge)	30.5%	4.4%	SASE (Secure Access Service Edge)	26.1%
10	CSPM (Cloud Security Posture Management : クラウドセキュリティ状態管理)	29.6%	5.7%	UEBA (User and Entity Behavior Analytics)	26.1%

# セキュリティ対策を行う上での課題

n=348

お勤め先でセキュリティ対策を行う上での課題を、いくつかもお選びください。（複数回答可）

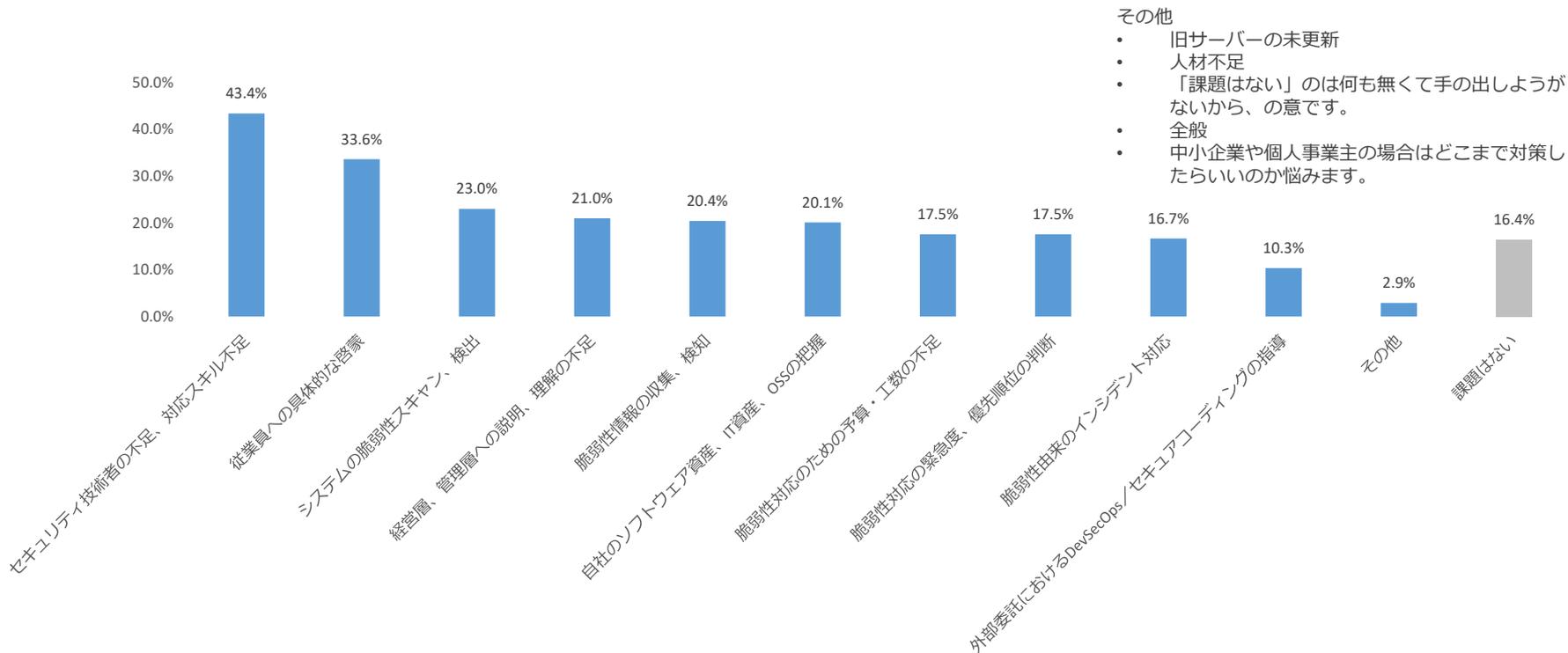


- その他
- ・ スマホの生体認証の脆弱性
  - ・ 人材不足
  - ・ 全般

# 脆弱性対応についての課題

脆弱性対応について課題があれば、いくつかもお選びください。（複数回答可）

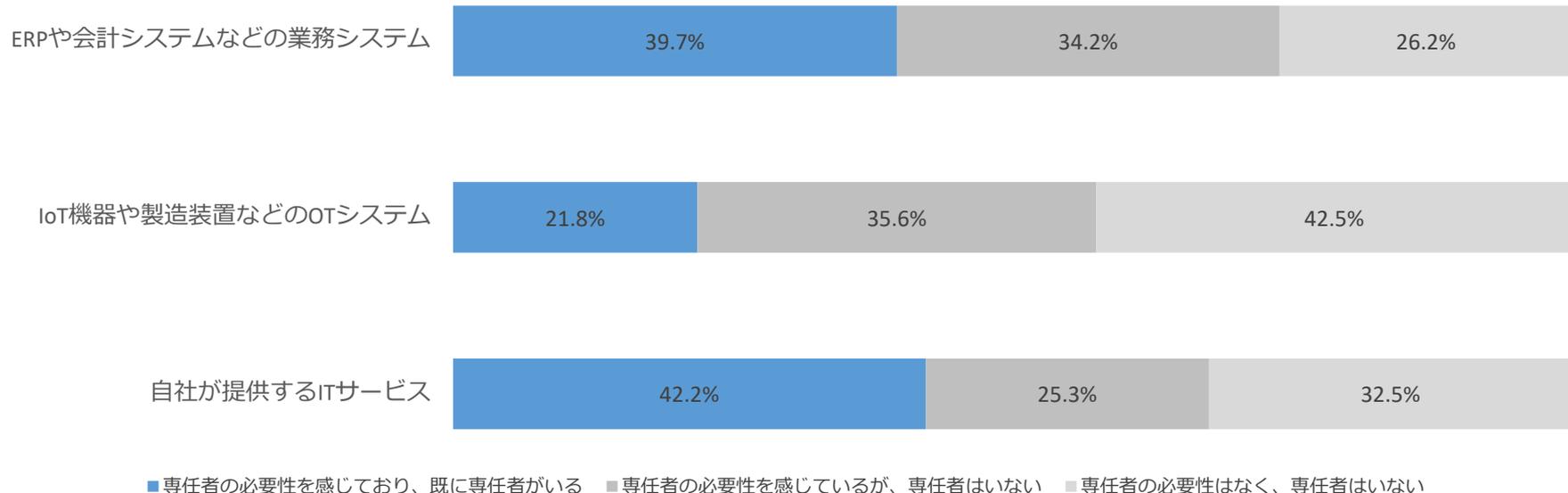
n=348



# 各種システム専任者

n=348

お勤め先では次に上げるシステムについて、専任者を設けていますか。近いものをお選びください。

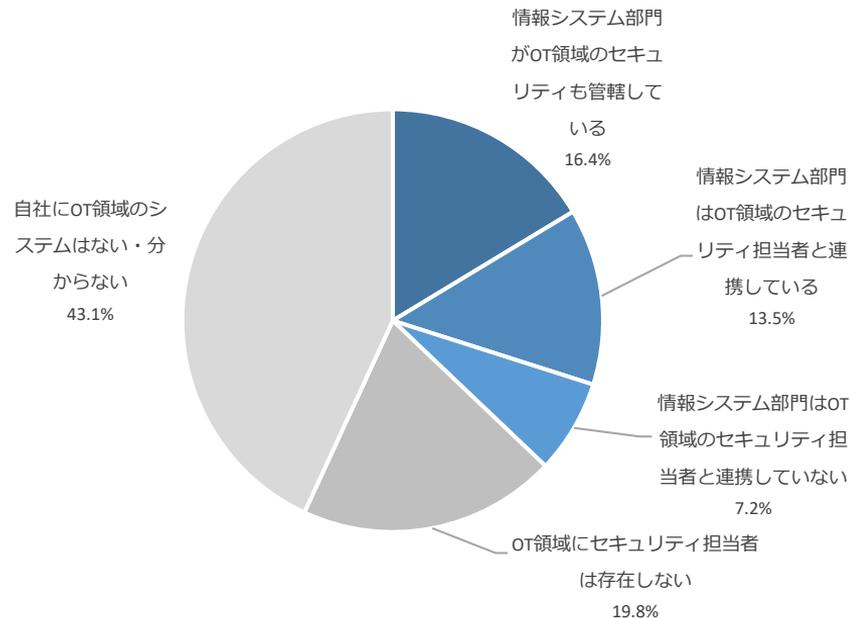


# OT領域のセキュリティ体制

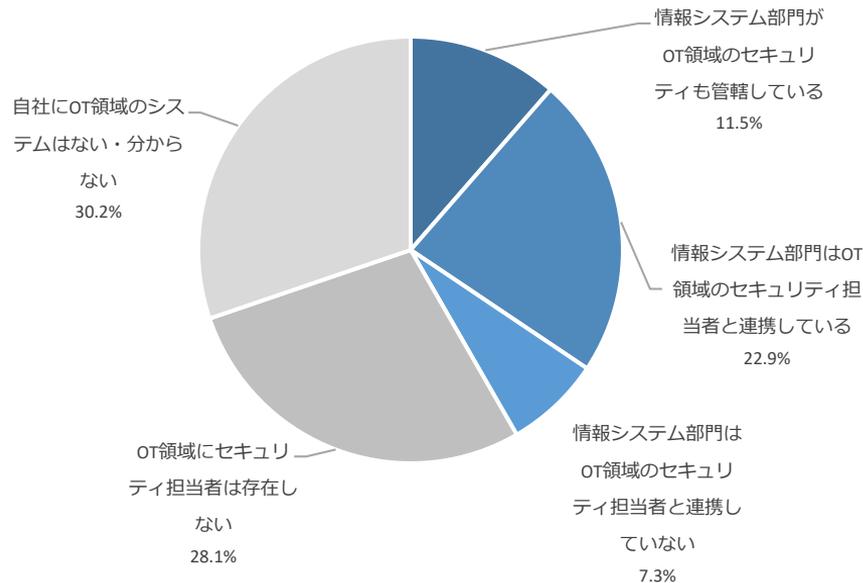
n=348

OT領域のセキュリティ体制についてお聞かせください。お勤め先では情報システム部門がOT領域（IoT機器や製造装置など）のセキュリティ体制を把握していますか。

## 【全体回答】



## 【製造業のみ回答】



# セキュリティ関連タイアップ記事出稿実績

NTTコミュニケーションズ株式会社

株式会社マクニカ

三菱電機インフォメーションネットワーク株式会社

株式会社日立ソリューションズ



## サイバーレジリエンスの本質を解き明かせ 須藤あどみん氏が語る5つの実践ポイント

最近「サイバーレジリエンス」という言葉を聞く機会が多くなったが、イマイチ意味を理解できていない方もいるはずだ。クラウドネイティブのパーチャル情シスである須藤あどみん氏がこのキーワードを解説し、その本質に切り込んだ。



## 工場内の機器が外部から見えてしまう 工場向けのセキュリティ強化策とは

ITシステムと産業制御システムとの連携が進んでいる。OT環境がインターネットに開かれた結果、これまで問題になっていなかった脆弱性がサイバー攻撃の対象になってしまった。どのように対応すればよいのだろうか。



## ITセキュリティ担当者が知るべきOTセキュリティの真実

「つながる」がデジタルビジネスの重要キーワードになってきた。だが、この状況にセキュリティ対策が十分に追いついていない。IT領域の方法論では対処できない課題はどう解消すべきだろうか。



## セキュリティ人材不足で脅威に十分対応できない どうすればレジリエンスを高められるのか

サイバー攻撃を完全に防ぐのは難しい。そのため、攻撃の被害が発生しても事業継続を可能にするサイバーレジリエンスが注目を集めている。企業において、セキュリティの知識をもった人材の不足や、インシデント発生時の体制の不十分などが大きな課題となる中、サイバーレジリエンスを強化するためにはどうすればよいのだろうか。

# 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 ブッシュ	
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		申込み金額の半額消費まで：広告料金（リード料金）の50% / 申込み金額の半額消費以降：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	



**ITmedia Inc.**