

ITmedia ビジネスオンライン特集

# OMO時代の「最適解」 データ分析から読み解く顧客ニーズ

# 概要

小売業界のプレイヤーは価格競争、人手不足、コロナ禍による対面営業の難化など、厳しい市況環境に晒されている。持続的な成長のカギは「OMO」（オンラインとオフラインの融合）が握っている。オンライン接客やモバイル決済、AIカメラによる顧客属性の収集などテクノロジーが発達する中、リアルとバーチャルを統合した膨大なデータはビジネスにどう生かすべきか。OMO時代の最前線を追う。

## 対象読者

EC事業を行う企業の運営担当者、  
マーケティング担当者

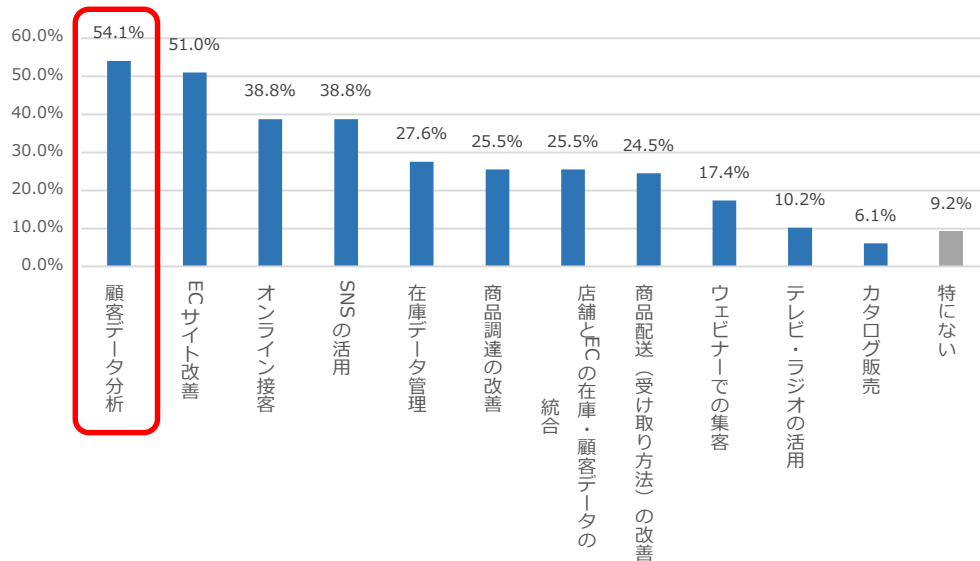
## 読者関心事項

- ・ OMO
- ・ ユニファイドコマース
- ・ LTV向上
- ・ CRM
- ・ 顧客データ管理
- ・ AIカメラ
- ・ 無人店舗
- ・ 人流解析

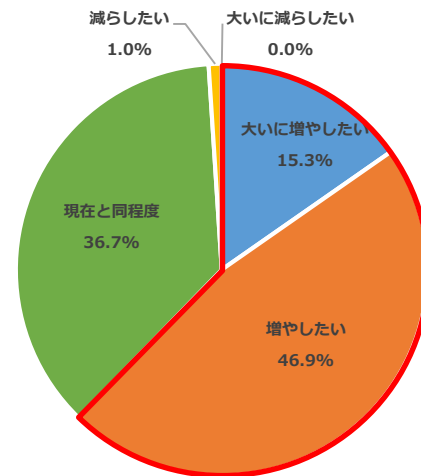
# 読者の動向

「顧客データ分析」に投資意欲があると回答した方は**54.1%**で、前年調査から24.6ポイント増。注目度が高いことが分かる。  
また、オンライン商品販売への投資額を増やしたいと回答した方が**62.2%**と、半数以上の方が投資額を増やしたいと考えていることが分かった。

お勤め先（店舗）でオンライン販売を強化するために、「投資してもよい」と考えていることは何ですか。当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）



今後、オンラインへの商品販売（EC）への投資額を増やしたいですか。



n=98

# ITmedia ビジネスオンラインについて



ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。

Media Power

月間約**4432万PV**／約**1067万UB** (2023年3月実績)  
メルマガ購読数 **約14.7万件** (2023年3月時点)

Main Reader

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

Target UB

卸売業・小売業 **約65万UB** (\*)

(\*) ITmedia ビジネスオンラインの総UBおよび「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2023」参考の想定値

# 特集掲載記事

- [ココカラファインが仕掛けるデジタル販促戦略 オンラインとオフラインの連携で増やす顧客とのタッチポイント](#)
- [楽天×西友のOMOが新フェーズに 「楽天ポイント」を軸に協業を強化](#)
- [店舗で試着して自宅に届く ザ・スーツカンパニーが新OMO型店舗で目指す姿とは](#)
- [そごう・西武、西武渋谷店に開業するメディア型OMOストアの全容公開](#)



# 特集連動 タイアップ記事広告のご案内

# 特集連動タイアッププランのポイント

## Point #1

### 特集×ITmedia DMPで関心の高い読者にリーチ

編集特集の実施によって、特集テーマに関心が高い読者を効率的に把握することが可能になります。そして、行動履歴ターゲティングタイアップによって、特集テーマに関心が高い読者に対して貴社タイアップを届けることができます。

## Point #2

### 関心者の“顔”を把握した上でのコンテンツ制作

オーディエンスデータの分析によって、特集テーマに関心がある読者の属性情報や興味・関心内容を事前に把握することが可能になります。さらに、編集記事も手掛けている編集者が貴社のタイアップを制作・監修しますので、「データ×編集者の知見」によるコンテンツを制作することができます。

## Point #3

### プロモーションの多様性

編集記事も手掛けている編集者が貴社のタイアップを制作・監修することで、貴社のプロモーションをより読者に伝わりやすい様々な手法でのコンテンツ化が可能です。

# タイアップ記事プランのポイント

訴求内容に応じた記事コンテンツを制作 豊富な掲載実績をもとに最適な企画をご提案いたします

## ▼記事コンテンツ例

### 有識者 インタビュー・対談

- 業界の第一人者・識者に、いま企業が直面するビジネス環境の変化や課題についてお聞きしソリューションに沿って広く問題提起と課題感の醸成を狙う

### 調査結果とインサイト

- 貴社の調査データ、またはITmediaで実施した調査結果と得られたインサイトを解説することで、客観的な数値や傾向をもって問題提起することで、客観的な根拠に基づいた説得力のある訴求が可能

### イベントレポート

- 各種イベントやセミナーの発表内容や資料を記事化しイベント参加者以外にも広く訴求するレポート記事。イベントのアーカイブ化と幅広いターゲット層へのリーチを図る

### 製品・サービス紹介

- ソリューションについてインタビューし、課題の提起と、その解決策としての製品訴求を行う。
- 製品・サービスの認知拡大、ブランド理解促進

### 開発担当者 インタビュー

- ソリューション開発担当者様へ、開発経緯やソリューションを取り巻く環境のリアルタイムな分析などをインタビュー。ソリューションに対する立体的な理解を喚起
- 製品・サービスの認知拡大、ブランド理解促進

### 導入事例

- 実際にソリューションを導入しているユーザー企業に、導入に至る経緯や課題感、導入後の改善点をインタビュー。
- 製品・サービスの認知拡大と、具体的な活用シーンの提示と検討導入への動機づけを狙う

※識者のアサインには別途アサイン費を頂戴する場合がございますので予めご了承下さい。  
※あくまで一例です。ご要望に応じて貴社独自の企画案をご提案いたしますので、お気軽にお問合せ下さい。

※ITmedia NEWSに掲載するタイアップ記事に限り、ITmedia NEWSが実施した読者調査の結果を記事内で無償で利用することが可能です。詳しくは営業担当へお問合せください。



# 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、効率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事例

リテールDX成功のポイントは「RaaS」にあり 富士通が見据える小売流通の未来

デジタルDX成功のポイントは「RaaS」にあり 富士通が見据える小売流通の未来

富士通は、小売流通の未来を捉え、RaaS（Retail as a Service）という新しいビジネスモデルを提供しています。RaaSは、小売業者が自前でシステムを開発・運用する必要がなくなり、代わりに富士通がシステムを提供・運用することで、小売業者はコストを削減し、業務効率を向上させることができます。

また、RaaSは、小売業者が自前でシステムを開発・運用する必要がなくなり、代わりに富士通がシステムを提供・運用することで、小売業者はコストを削減し、業務効率を向上させることができます。

富士通は、小売流通の未来を捉え、RaaS（Retail as a Service）という新しいビジネスモデルを提供しています。RaaSは、小売業者が自前でシステムを開発・運用する必要がなくなり、代わりに富士通がシステムを提供・運用することで、小売業者はコストを削減し、業務効率を向上させることができます。

## リテールDX成功のポイントは「RaaS」にあり 富士通が見据える小売流通の未来

（提供：富士通株式会社）

## デジタルを生かした顧客戦略の奏功で売上拡大 カインズに見る伝統的組織と次世代のリーダーシップ

（提供：アトラシアン株式会社）

## 高精度&予測モデルの自動チューニングのAI需要予測により 人手不足や食品ロスの解消、在庫適正化を実現

（提供：富士通株式会社）

## “感情の変化”を捉えるWeb接客

## 「ecコンシェル」が購入率アップをサポート

（提供：株式会社NTTドコモ）

# プロモーションプラン

# 特集連動プロモーションプラン

特集に連動したタイアップ記事広告プランをご紹介します。

CLICK

[各プランの詳細はこちら](#)

|                    |   |                           |
|--------------------|---|---------------------------|
| タイアップ プッシュ ターゲティング | 業種・職種・会社名などを指定して送るHTMLメールによる配信型タイアップ記事広告  | 1,500,000円<br>15,000通配信   |
| タイアップ プッシュ         | HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告  | 1,000,000円<br>15,000通配信   |
| 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   | 1,900,000円<br>10,000PV保証  |
| PV保証タイアップ          | 特定ターゲティングは行わず幅広い認知を行うタイアップ記事広告  | 2,400,000円<br>10,000PV保証  |
| DXメディア横断 PV保証タイアップ | DX関心層の集まる「ITmedia NEWS」「ITmedia ビジネスオンライン」「@IT」「ITmedia エンタープライズ」の4メディアを横断しての誘導を行うタイアップ記事広告 | 1,900,000円<br>10,000PV保証  |
| フラッシュリーチタイアップ      | 新商品発表やセール情報など短期間露出が必要なケースにマッチするタイアップ記事広告  | 750,000円<br>5日間掲保証        |
| 件数保証型 リード獲得タイアップ   | 新規で企画・制作したタイアップ記事広告を活用し、件数保証でリードをご提供するパッケージ   | 1,400,000円<br>リード200件提供保証 |

# 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%<br>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%<br>誘導開始以降：広告料金の100%   | PV保証タイアップの再誘導、行動履歴ターゲット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%<br>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%<br>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%<br>・開催日の40日以内：100%<br>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                     | 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、ABML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   |   |

# 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伴い、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 広告掲載基準に違反すると、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。

# アイティメディア株式会社

## 営業本部

Email | [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp)

Office | 〒102-0094  
東京都千代田区紀尾井町3-12  
紀尾井町ビル 13F

Web | <https://corp.itmedia.co.jp>

※本資料内の料金は全て税別・グロス表記です。

※ページデザインは変更になる場合がございます。