



ITmedia エンタープライズ読者調査「IT戦略編」 連動タイアップ記事企画のご提案

2024年7月更新

ITmedia エンタープライズ読者調査 2024年4月「IT戦略編」 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、
情報システム部門の注カテーマや、業務と課題の現状が見えてきました。

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）。**

利用できる読者調査

- ITmedia エンタープライズ読者意識調査2024年4月「IT戦略編」
- 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3日～2024年4月22日
- 回答数：424件

読者調査を利用するメリット

- ✓ 製品訴求は「提供企業の目線でのメッセージアウト」になりがち
→ 編集部の読者調査によって客観的で説得力がある記事を制作
- ✓ 読者がいま抱えている課題って？
→ 読者調査で課題を把握。関心に合った納得感が高い記事を制作

読者調査の利用イメージ

メディアが実施した読者調査結果をタイアップ記事内で利用で無償利用可能

利用イメージ



第三者的なデータが掲載されていることで
広告としての説得力が増す



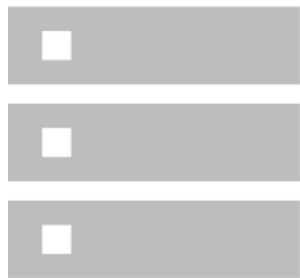
タイアップ記事を
カスタム記事パンフレット
として二次利用する場合でも
記事内グラフはそのまま利用可



タイアップ記事が掲載される
メディアの
読者傾向を踏まえた
コンテンツ作りができる

- ・ 当社に掲載するタイアップ記事広告内で読者調査のグラフを利用可能です（調査結果の改変不可）
- ・ カスタム記事パンフレットとは、ITmediaに掲載された「タイアップ記事」を使用し、冊子を制作する商品指します

ご提案する4トピック



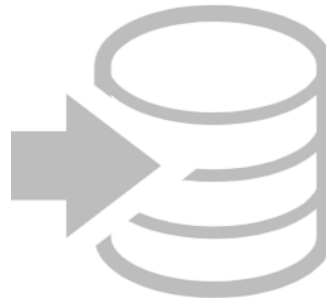
レガシーマイグレーション

迫る「2025年の崖」 自社に適した「レガシーシステムとの付き合い方」をどう選ぶ？



基幹システム／第三者保守

実践的「基幹システムの延命処置」 “2027年問題”を乗り越える方法とは



データ活用インフラ

事例で分かる「データ活用基盤」の作り方 生成AI、DX時代に追い付く手順を解説



Windows マイグレーション

「Windows 10サポート終了」は今までとココが違う 早期対応すべきこれだけの理由

記事企画：レガシーマイグレーション

タイトル：

迫る「2025年の崖」 自社に適した「レガシーシステムとの付き合い方」をどう選ぶ？

「2025年の崖」が迫っている。既存ITシステムのレガシー化によってビジネス変革の壁になったりセキュリティリスクが生じたりする影響があるばかりか、DXやAI活用が遅れるなど企業の競争力を左右する問題となっている。しかし複雑なシステムを前に「どこから刷新すればいいかわからない」「業務プロセスの整理が困難」「安全な移行計画を策定できない」などの課題を抱える企業が一定数存在する。

本企画では企業のIT戦略や費用対効果などを踏まえながら、企業に適したレガシーシステムとの付き合い方、安全な移行方法を提示。課題解決に役立つ製品やソリューションを訴求していく。

企画背景・狙い

企業のIT部門や経営企画部門の読者をターゲットに設定。
貴社のご担当者様に専門家としてご登場いただき、解説記事を制作する。

ITmedia エンタープライズの読者調査で「レガシーシステムへの対応」を聞くと、約22%が「今後リプレースを検討／リプレース中」、約14%が「運用を継続」、約8%が「今後の見通しは立っていない」となった。こうした層に対応の指針を示すことで取り組みを後押しすると同時に、貴社製品やソリューションの有用性を伝える。

読者調査の自由回答では「予算がおりず刷新できない」「投資対効果が成立しない」なども声もあった。読者調査を通して各社の課題を具体的に提示して、適した対応を解説することで“読者に役立つ記事”を作り、説得力をもって貴社を訴求する。

記事構成

導入 ▶ 社会動向など

課題の深堀り ▶ 読者調査

- ・ IT予算編成において重視している要素
- ・ レガシーシステムの現状と対応
- ・ リプレースの内容
- ・ ITインフラ最適化の障壁

など

解決策の提示 ▶ 製品やソリューションの訴求

記事企画：基幹システム／第三者保守

タイトル：

実践的「基幹システムの延命処置」 “2027年問題”を乗り越える方法とは

「SAP ERP 6.0」の保守サポートが2027年末に終了する。この“2027年問題”をはじめ、これまで運用してきた基幹システムのレガシー化にどう対処するか悩む企業が多い。ビジネスの根幹を支えるだけに失敗は許されず、かといってそのまま使い続けるわけにもいかない。レガシーシステムを運用しながら「今後の見通しは立っていない」という層も一定数存在する。

そうした企業が熱望するのが「基幹システムの延命」だ。ベンダーの保守サポートが切れた製品を方法として注目が集まる「第三者保守」という選択肢は現実的なのか。第三者保守のポイントを解説しながら、貴社サービスを訴求する。

企画背景・狙い

企業のIT部門や経営企画部門の読者をターゲットに設定。
貴社のご担当者様に専門家としてご登場いただき、解説記事を制作する。

ITmedia エンタープライズの読者調査で「レガシーシステムへの対応」を聞くと、約14%が「運用を継続」、約8%が「今後の見通しは立っていない」となった。こうした層に第三者保守という手法を提示することで、レガシーシステム対応の新たな選択肢を示す。

貴社ご担当者様に第三者保守についてご解説いただくことで、いかに専門性があるか、信頼できる企業かをアピール。第三者保守の解説記事の中で貴社サービスを訴求することで、有用性を分かりやすく伝えます。

記事構成

導入 ▶ 社会動向など

課題の深堀り ▶ 読者調査

- ・IT予算編成において重視している要素
- ・レガシーシステムの現状と対応
- ・リプレースの内容
- ・ITインフラ最適化の障壁

など

解決策の提示 ▶ 製品やソリューションの訴求

記事企画：データ活用インフラ

タイトル：

事例で分かる「データ活用基盤」の作り方 生成AI、DX時代に追い付く手順を解説

DXやデータドリブン経営、AI活用がうたわれて久しい。業務効率化や経営支援などのビジネス改革を支えるのが「データ活用」だが、つまづいている企業が多いのが現実だ。「データがない」「活用方法が分からない」「人材、スキルがない」「経営層の理解が得られない」といった課題を乗り越えるために、先事例やユースケースを提示してデータ活用基盤整備の具体的な手法、計画方法を提示する。

AI導入も見据えるなど今後のビジネス展開を後押しすると啓発しながら、貴社のソリューションやサポートを伝えていく。

企画背景・狙い

企業のIT部門やDX部門、経営企画部門の読者をターゲットに設定。
貴社サービスを利用しているお客さまを取材して、事例記事を制作する。

ITmedia エンタープライズの読者調査で「データ活用できている」と答えたのは全体の約43%（うち32%は「半分程度はできている」）。しかし必要性は認識しているようで、全体の約10%が「1～3年以内にデータ活用基盤を整備する予定」、約21%が「整備する計画はあるが時期未定」と答えた。

しかしデータ活用の障壁は「従業員／経営層が活用イメージを持っていない」が圧倒的に多く、基盤を整備しないと答えた人は「活用方法が分からない」と回答。データ活用のメリットを提示する必要がある。

そこで事例記事でデータ活用の利点を具体的に説明するとともに、データ活用で成功した企業が使うデータ活用基盤の有用性を説得力を持って訴求する。

記事構成

導入 ▶ 社会動向など

課題の深堀り ▶ 読者調査

- ・ データ活用の現状、データ活用基盤の整備状況
- ・ データ活用で重視しているもの、活用したいデータ
- ・ データ活用の障壁、データ基盤を整備しない理由
- ・ データマネジメント、データガバナンスの状況 など

解決策の提示 ▶ 製品やソリューションの訴求

記事企画：Windows マイグレーション

タイトル：

「Windows 10サポート終了」は今までとココが違う 早期対応すべきこれだけの理由

2025年10月のサポート終了が迫る「Windows 10」。すでにWindows 10のダウンロード版は販売が終了しており、各社はWindows 11への移行を進める必要があるが、国内のOSバージョン別シェアを見るとWindows 11は約37%にとどまっている（[StatCounter](#)より）。さらにWindows 11のPC要件が大幅に引き上げられたことで、PC需要が高まりスケジュールに遅延が生じる可能性もある。もちろん早期に対応するメリットもある。Windows 11を主軸に展開されるCopilotや、Teamsとの一体化、操作性の向上などによって生産性の向上が見込める。こうしたポイントを解説してWindows 10 EOSの対応を促し、その手法として移行支援サービスを訴求する。

企画背景・狙い

企業のIT部門や情シス部門、経営企画部門の読者をターゲットに設定。
貴社のご担当者様に専門家としてご登場いただき、解説記事を制作する。

ITmedia エンタープライズの読者調査では約半数がWindows 11を利用していると回答。一方で「移行計画中」が約28%、「サポート終了まで移行予定なし」が約16%、「移行予定なし」が約2%に上った。

約50%弱いるWindows 10利用企業に向けてWindows 11への移行を啓発。「人材不足」「対象端末が多く追いつかない」「検証に時間がかかる」などの課題を解決する移行支援サービスを紹介。

現状調査、計画立案、展開、運用までサポートすることを訴求することで、貴社サービスの利用を検討してもらう足掛かりにする。

記事構成

導入 ▶ 社会動向など

課題の深堀り ▶ 読者調査
・ Windows 11の利用状況

移行の啓発 ▶ EOSの注意点やメリットを紹介

解決策の提示 ▶ 製品やソリューションの訴求

読者調査サマリ

<<調査結果はこちらからもご覧いただけます>> <https://go.itmedia.co.jp/l/291242/2023-06-09/2cwt3qx>

データ活用

データ活用基盤の整備ニーズは依然高いが、データを十分活用できていると言える層は極わずか。活用の障壁としては、具体的な利用イメージがわからないという回答が最多。情報収集層にとっては、具体的なユースケースがニーズとして今後も高くなるだろう。データは一般従業員が活用できる環境にないところがほとんどで専門の人間のみアクセスできているのが実態だ。データの民主化からは程遠い現状となっており、データ活用を進める上でのボトルネックとなっている。

AI活用

AI活用では業務文書作成ニーズが高いことから、特定ユーザーに留まらず一般従業員もAIスキル向上が求められる。一方で、AI活用の障壁としては組織的な育成、利用体制・環境づくりが挙げられている。スキル向上を個人任せにせず、会社としての取り組みを推進しなければ、すでに取り組んでいる企業と活用レベルの二極化が進むだろう。

システム投資

企業におけるIT投資は堅調に推移。今年注力領域としてはAIが強い。中長期的にもAIには投資意欲が高いが、レガシーマイグレーションや運用自動化などが高い。レガシーシステムの移行に関してはリブレース計画が多かったものの、自己責任で運用継続するという回答も1割程度と無視できない比率で存在する。第三者保守の選択肢を提示する必要がある。

Windows 11移行

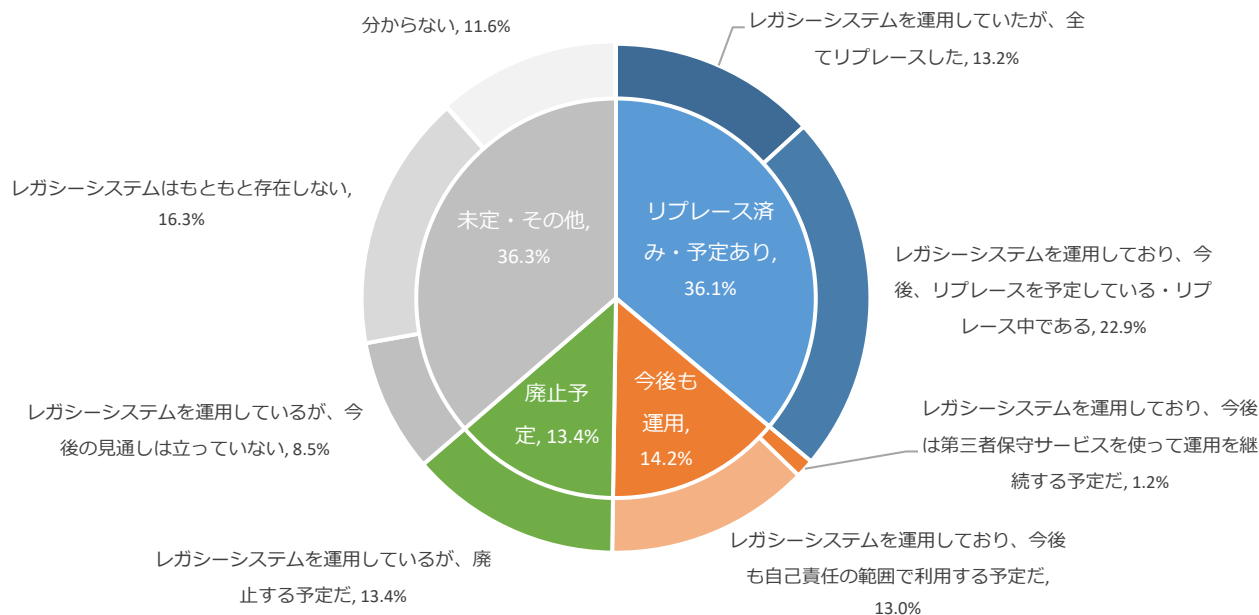
すでに導入済みが半数程度で、3割が移行計画中となった。だが2割はサポート終了まであるいは終了後も移行計画がないという回答だった。

レガシーシステムの有無

【ここからはIT基盤についてうかがいます】お勤め先ではいわゆる「レガシーシステム」は存在しますか。

n=424

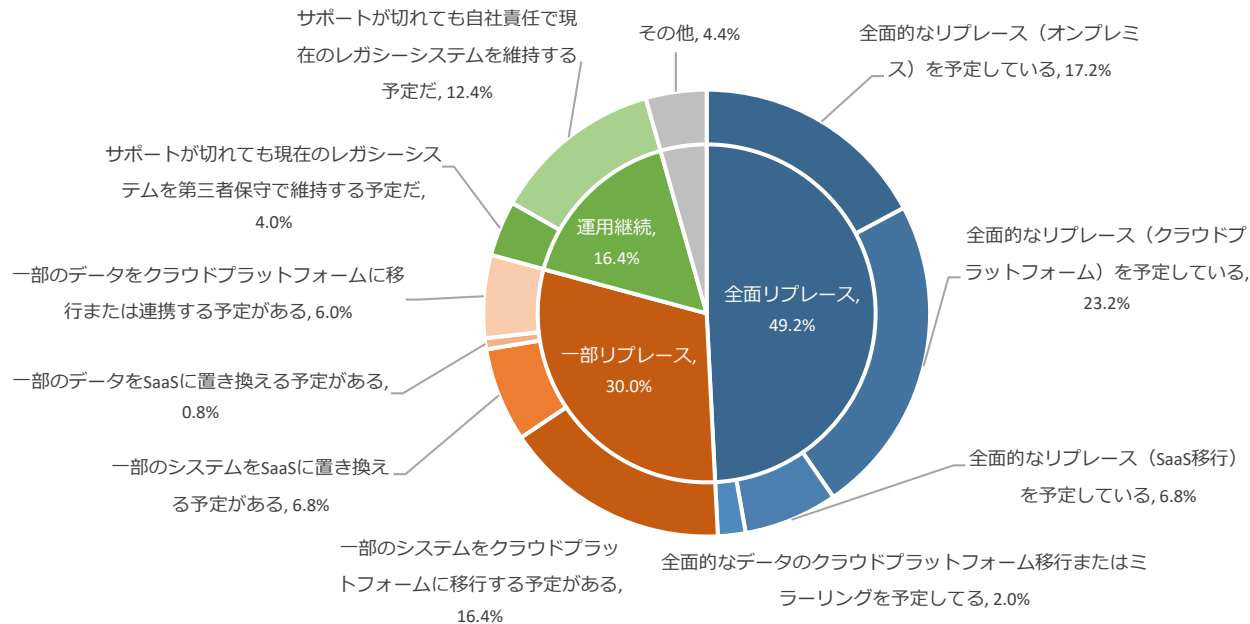
※オペレーター人材が希少な古いシステムやメンテナンスのみの提供となっていたりサポートが終了した製品、現在流通していないハードウェアなどを対象とします。



リブレースが36.1%、何らかの手段での運用継続が14.2%となった。また今後の見通しが立っていないという回答が8.5%となった。自己責任で運用が1割強いるが、第三者保守を選択する回答は非常に少数だった。また今後の見通しが立っていないという層には、第三者保守などの選択肢があることを啓発する必要がある。

レガシーシステムのリプレイス予定

先の質問でレガシーシステムがあると回答した方にうかがいます。今後、レガシーシステムをリプレイスまたは刷新する予定はありますか。 n=250



その他

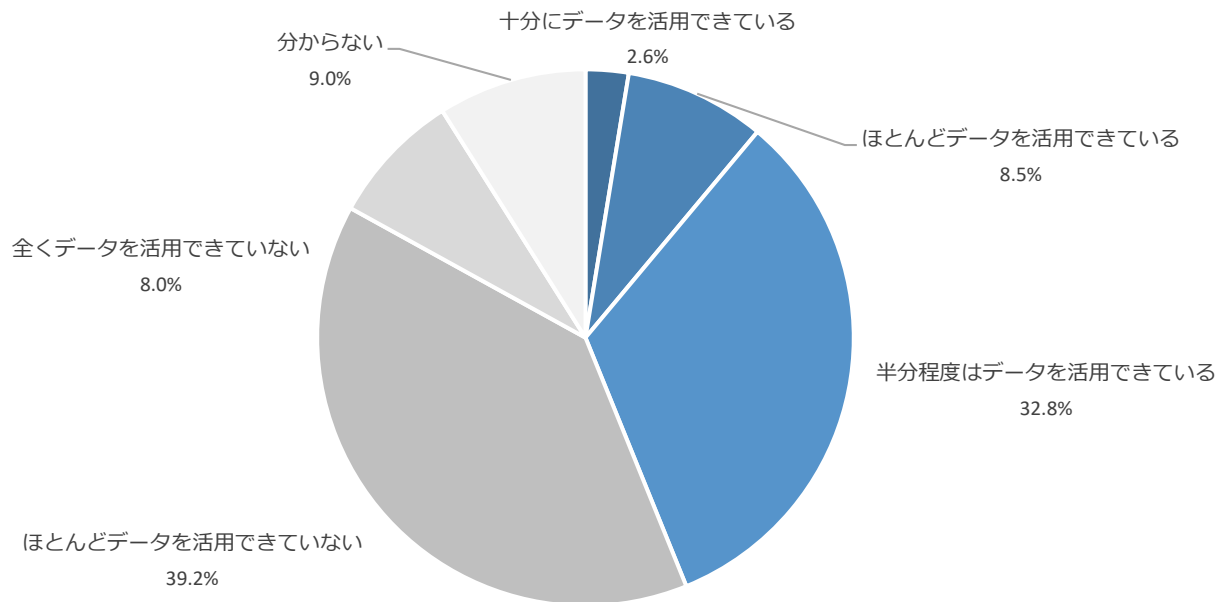
- ・ 予定は立っていない
- ・ 予算がおりないため刷新ができない
- ・ 具体的な予定は無いが検討を開始する
- ・ 一言で申し上げれば、「柔軟に対応」する。
- ・ 一概に言えない、ケースバイケースでの対応となる
- ・ リプレイス予定はない、投資対効果が成立しない
- ・ リプレイスを予定しているが、計画段階ベンダー保守

いずれリプレイスを考えている回答が8割近くとなった。リプレイス先としてはクラウドが最多となっているがオンプレミスも2割程度残っていくことが考えられる。

データの活用状況

【ここからはデータ活用・AI活用の状況についてうかがいます】お勤め先のデータの活用状況についてお聞かせください。ご自身の認識は次のうちどれでしょうか。最も近いものをお選びください。

n=424

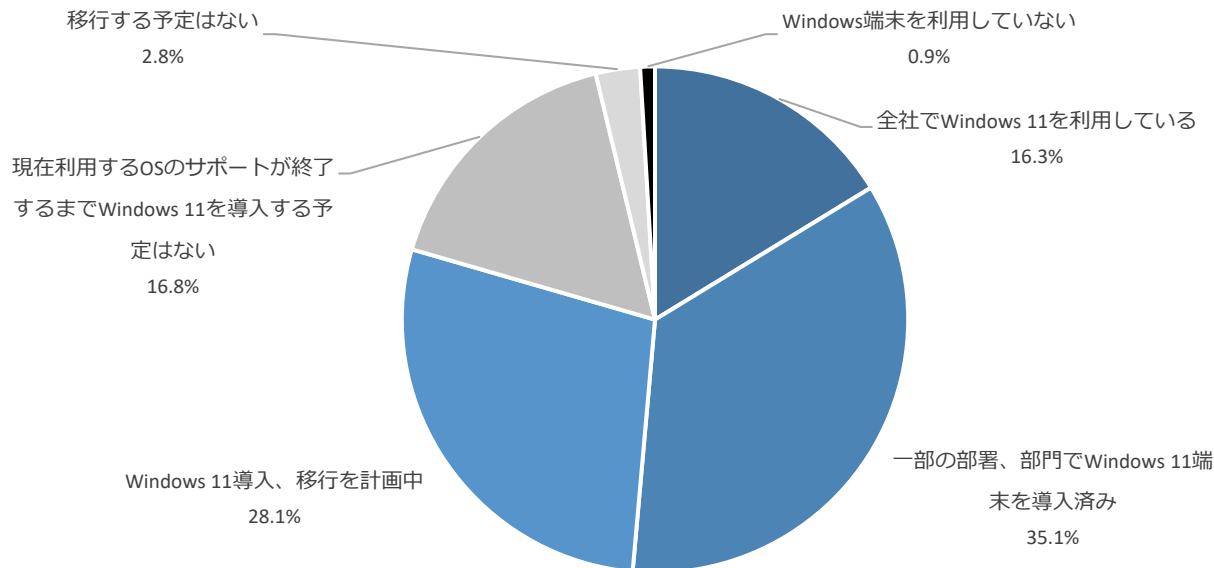


昨年からデータを活用できているという回答は-12.8ptとなった。データ活用の機運は高まった結果、逆に回答者の認識においてデータ活用像が変化した結果「できていない」という認識を持つ層が増えたのではないかと。この点を課題とする層が増えたので、データ活用のための具体的な提案・事例が求められる。

Windows 11利用状況

【ここからはITシステムについてうかがいます】業務で利用するPC端末についてお聞かせください。お勤め先では従業員のPC端末で「Windows 11」を利用していますか。現在の状況をお聞かせください。

n=424



すでに導入済みが半数程度で、3割が移行計画中となった。だが2割はサポート終了まであるいは終了後も移行計画がないという回答だった。

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。

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

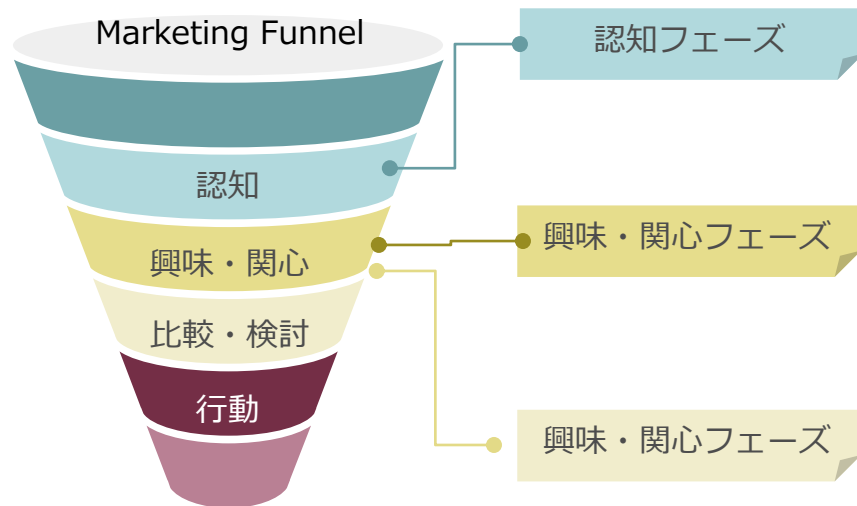


掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

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

興味関心のありそうな人を中心に、アイティメディア内・外から誘導を行い幅広い層へアプローチが可能

...p.16

タイアップ プッシュ (ターゲティング)

タイアップをHTMLメール形式で作成。ターゲティングメールを利用して比較・検討に必要な情報を確実に届ける

...p.19

リード提供型タイアップ

タイアップ記事内のアンケート回答データと回答者情報を収集する

...p.23

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。



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：レガシーマイグレーション
・レガシーシステム・マイグレーション・2025年の
崖・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

タイアップ記事の掲載レポート

次回施策への参考となる、詳細な掲載レポートをご提出。

- PV（ページビュー数）
- UB（ユニークブラウザ数）
- 平均滞在時間
- 外部サイトへのリンククリック数
- 業種 *
- 年商規模 *
- 従業員規模 *
- 都道府県 *
- 閲覧企業名 *

掲載結果のご報告

タイアップ/7月/2022

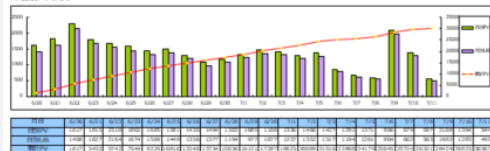
クライアント名: ○○株式会社 様
掲載 期 間 : 2022/06/20(月) ~ 2022/07/11(月)

●掲載実績			
※ページタイトル/URL	ページビュー (PV)	ユニークブラウザ (UB)	平均滞在時間
「タイアップ記事掲載期間中に」 掲載した記事の合計 (※掲載サイト) https://www.03net.co.jp/business/article/2022/07/02/02net04_01.html	26,367	15,048	0:04:43

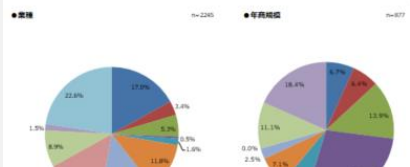
記事内・外部リンク クリック数

リンク先/掲載リンク	リンク数	クリック数
記事内リンク		
記事内リンク	https://www.itmedia.co.jp/itn/section/itmedia	812
記事内リンク	https://www.itmedia.co.jp/itn/section/itmedia	361
記事内リンク	https://www.itmedia.co.jp/itn/section/itmedia	776

● 日別PV&UB



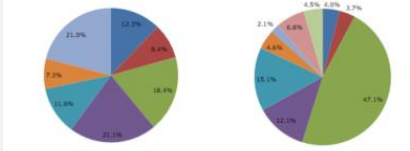
掲載結果のご報告



● 記事実績



● 記事実績

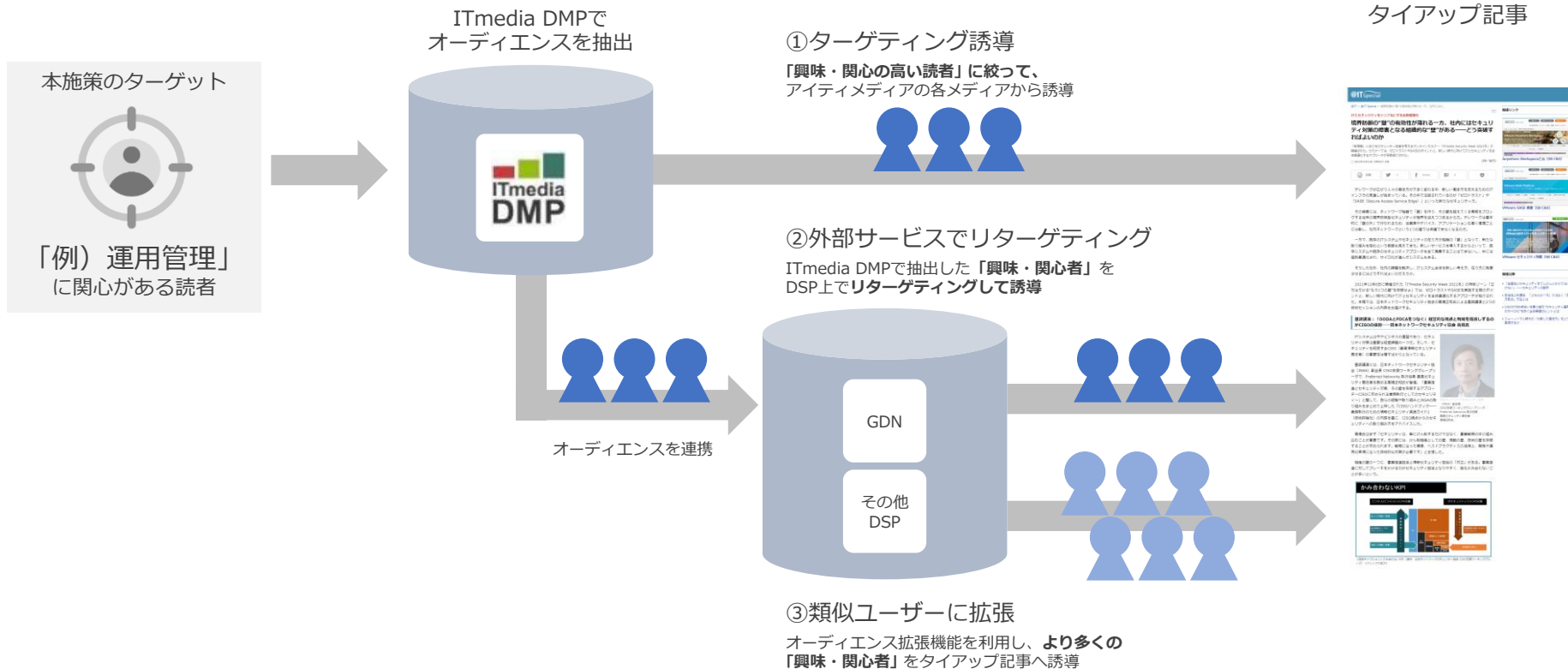


掲載結果のご報告

業種別企業150社	業種別企業150社	業種別企業150社
1 株式会社	51 株式会社	101 株式会社
2 株式会社	52 株式会社	102 株式会社
3 株式会社	53 株式会社	103 株式会社
4 株式会社	54 株式会社	104 株式会社
5 株式会社	55 株式会社	105 株式会社
6 株式会社	56 株式会社	106 株式会社
7 株式会社	57 株式会社	107 株式会社
8 株式会社	58 株式会社	108 株式会社
9 株式会社	59 株式会社	109 株式会社
10 株式会社	60 株式会社	110 株式会社
11 株式会社	61 株式会社	111 株式会社
12 株式会社	62 株式会社	112 株式会社
13 株式会社	63 株式会社	113 株式会社
14 株式会社	64 株式会社	114 株式会社
15 株式会社	65 株式会社	115 株式会社
16 株式会社	66 株式会社	116 株式会社
17 株式会社	67 株式会社	117 株式会社
18 株式会社	68 株式会社	118 株式会社
19 株式会社	69 株式会社	119 株式会社
20 株式会社	70 株式会社	120 株式会社
21 株式会社	71 株式会社	121 株式会社
22 株式会社	72 株式会社	122 株式会社
23 株式会社	73 株式会社	123 株式会社
24 株式会社	74 株式会社	124 株式会社
25 株式会社	75 株式会社	125 株式会社
26 株式会社	76 株式会社	126 株式会社
27 株式会社	77 株式会社	127 株式会社
28 株式会社	78 株式会社	128 株式会社
29 株式会社	79 株式会社	129 株式会社
30 株式会社	80 株式会社	130 株式会社
31 株式会社	81 株式会社	131 株式会社
32 株式会社	82 株式会社	132 株式会社
33 株式会社	83 株式会社	133 株式会社
34 株式会社	84 株式会社	134 株式会社
35 株式会社	85 株式会社	135 株式会社
36 株式会社	86 株式会社	136 株式会社
37 株式会社	87 株式会社	137 株式会社
38 株式会社	88 株式会社	138 株式会社
39 株式会社	89 株式会社	139 株式会社
40 株式会社	90 株式会社	140 株式会社
41 株式会社	91 株式会社	141 株式会社
42 株式会社	92 株式会社	142 株式会社
43 株式会社	93 株式会社	143 株式会社
44 株式会社	94 株式会社	144 株式会社
45 株式会社	95 株式会社	145 株式会社

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



スマホ感覚でPC交換 キットティングを楽にする「ゼロタッチ」とは

PC管理といえば、従来は社員の希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DOS設定やアプリインストールなどの作業は係スタッフが担っていた。企業によっては別部門に任せられる、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と、PCの機種や用途が多岐にわたり、これまでやり方では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増える、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の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管理を簡便化すれば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を浴びているのが、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きは自動的に実施される。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。

新入社員など入社時の社員向けに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に自分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 プッシュレポート

ITmedia ID会員情報を活かし、配信・開封それぞれについてデモグラ情報をレポート

- ・配信数
- ・開封数/率
- ・クリック数/率

- ・業種、職種、役職、従業員規模、年商規模、地域、企業名上位150件（配信した会員）
- ・業種、職種、役職、従業員規模、年商規模、地域、企業名上位150件（開封した会員）

配信結果のご報告

クライアント名: sample 様

配信日: 2024/01/01(月)

2024/01/22 現在
アナリティクス(配信数)

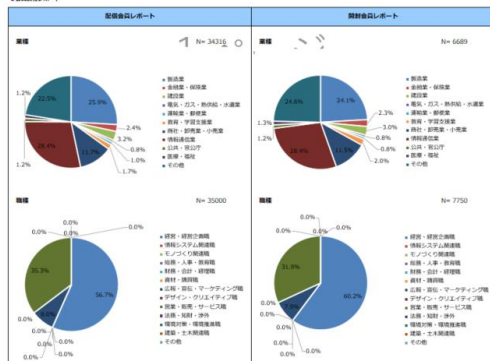
メールタイトル	配信数	開封率	クリック率
変化が激しい時代のIT最新動向、近海者が拡大したITの100ポイント	35,000	7.7%	15%
		開封率	CTR
		22.2%	0.44%

レポートを配信対象: 2024/01/01 ~ 2024/01/01

・対象システム(画面上)より、配信開始と配信終了のボタンにクリックする場合はご注意ください
・お集まりの配信開始と配信終了のボタンにクリックした場合は、配信開始と配信終了のボタンにクリックしたものと見なされます。配信開始と配信終了のボタンにクリックした場合は、配信開始と配信終了のボタンにクリックしたものと見なされます。

・メール配信は1人1回、配信数で配信した会員数(配信数)と見なされます。ターゲット(配信対象)と一致しない(配信対象)の会員がレポートに含まれることはありません。

・開封結果レポート



配信結果のご報告

クライアント名: sample 様

配信日: 2024/01/01(月)

2024/01/22 現在
アナリティクス(配信数)

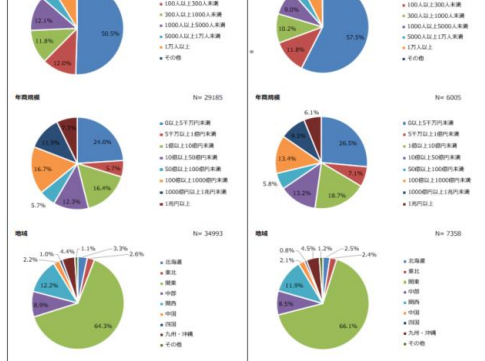
メールタイトル	配信数	開封率	クリック率
変化が激しい時代のIT最新動向、近海者が拡大したITの100ポイント	35,000	7.7%	15%
		開封率	CTR
		22.2%	0.44%

レポートを配信対象: 2024/01/01 ~ 2024/01/01

・対象システム(画面上)より、配信開始と配信終了のボタンにクリックする場合はご注意ください
・お集まりの配信開始と配信終了のボタンにクリックした場合は、配信開始と配信終了のボタンにクリックしたものと見なされます。配信開始と配信終了のボタンにクリックした場合は、配信開始と配信終了のボタンにクリックしたものと見なされます。

・メール配信は1人1回、配信数で配信した会員数(配信数)と見なされます。ターゲット(配信対象)と一致しない(配信対象)の会員がレポートに含まれることはありません。

・開封結果レポート



配信結果のご報告

クライアント名: sample 様

配信日: 2024/01/01(月)

2024/01/22 現在
アナリティクス(配信数)

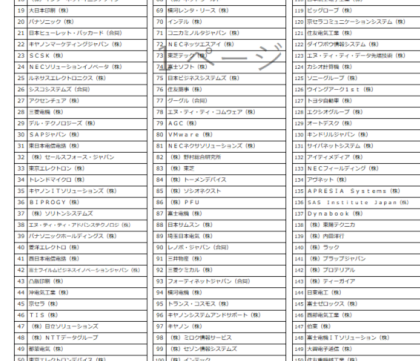
メールタイトル	配信数	開封率	クリック率
変化が激しい時代のIT最新動向、近海者が拡大したITの100ポイント	35,000	7.7%	15%
		開封率	CTR
		22.2%	0.44%

レポートを配信対象: 2024/01/01 ~ 2024/01/01

・対象システム(画面上)より、配信開始と配信終了のボタンにクリックする場合はご注意ください
・お集まりの配信開始と配信終了のボタンにクリックした場合は、配信開始と配信終了のボタンにクリックしたものと見なされます。配信開始と配信終了のボタンにクリックした場合は、配信開始と配信終了のボタンにクリックしたものと見なされます。

・メール配信は1人1回、配信数で配信した会員数(配信数)と見なされます。ターゲット(配信対象)と一致しない(配信対象)の会員がレポートに含まれることはありません。

・開封結果レポート



タイアップ プッシュ制作スケジュール

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。
校正回数が規定を超える場合は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

情報提供メール配信までは約4～6週間かかります

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

アンケート回答

リード化

タイアップ記事3,000PV保証

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

メディア上の誘導広告



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 このコンデンサに關する製品／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）

☐ 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

☐ 購入や提案・販売には関与しない

2 このコンデンサの技術仕様を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

☐ 導入済み製品／サービスの改善・運用効率化のため

☐ 技術、製品情報の収集

3 このコンデンサに關する製品／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、導入を検討中

☐ 情報収集／調査段階

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

☐ すでに導入予定を計上済み

☐ これから導入予定を申請

☐ 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」に同意いただいた方の個人情報は、アイティメディアが管理し、資料を提供した企業と提供いたします。
【個人情報取り扱いに関するご案内】をよくお読みいただき、同意の上、ご利用ください。

同意に際して、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上記にご提供いただいた個人情報は、当社は社内において、利用目的の範囲内において、当社の業務遂行に必要と認められる場合があります。なお、個人情報の提供が求められることとなります。

(2) 提供する個人情報の開示
アイティメディア株式会社は、[プライバシーポリシー](#)を定めています。
個人情報は、当社はアイティメディア株式会社は、[プライバシーポリシー](#)を定めています。下で開示に同意されます。

☐ 個人情報の取り扱いに関する説明を確認し、同意する

同意して開示する

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

タイアップ記事

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

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

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、猥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。

