



コンテンツ不要で手軽にリード獲得

テーマ協賛型リードジェン

テーマ協賛型リードジェンとは？

アイティメディアの人気テーマで開催するシェアリード獲得特集

- 獲得したリードは各協賛企業でシェア、だから定価の約半額
- アイティメディアのebookを掲載するのでコンテンツ提出は不要
- プライバシーポリシーを提出するだけでユーザー企業250件を獲得

(通信サービス業は除外対象) (リード単価は1件4000円) (対象外や余剰のリードは、案件終了後に社名をみて追加購入可能)

協賛企業さまのご準備



ご注文のご連絡



プライバシーポリシーのご提出

アイティメディアの準備



リード獲得用の
ebook資料

獲得リード（ご納品物）



ユーザー企業
250件保証

開催テーマと掲載予定ebook

申込締切：2024/11/22

開始予定：2024/11/27

※ebookタイトルの変更、または上記の一部を使用しない場合がございます。ebookはすべて同時ではなく、掲載タイミングがずれることもありますのでご了承ください。また、キャンペーンの進捗が悪い場合、関連するebookを新たに追加する場合もございます

ネットワークセキュリティ

- ・“問題だらけのVPN”を捨てる日
- ・「VPNが無料で使える」なぜ危険？ VPNの基本と後継技術
- ・「VPNプロトコル」5種の違い 定番から“あの高速化技術”まで
- ・「SD-WAN」を“賢くお得に”使いこなすための徹底活用ガイド
- ・“次世代SD-WAN”とは何なのか？ 「SASE」との関係は

ゼロトラストセキュリティ/SASE

- ・いまさら聞けない「SASE」とは？ 次世代ネットワークセキュリティの基礎知識
- ・コロナ禍のデバイス管理にこそ「ゼロトラストセキュリティ」が必要な理由
- ・「ゼロトラストセキュリティ」を選ばざるを得なくなった理由
- ・ゼロトラストで変わる「セキュアリモートアクセス」丸分かりガイド

ランサムウェア対策

- ・ランサムウェアの悪質な手口「二重脅迫」とは？ 実害を防ぐには
- ・ランサムウェアの「進化した手口」とは？ 3時間で暗号化に至る“爆速攻撃”も
- ・航空業界を狙ったランサムウェア攻撃 ある標的企業の被害が小規模で済んだ理由
- ・ランサムウェア攻撃に強くなる これからのバックアップ3つのキーワード
- ・バックアップの「3-2-1ルール」がランサムウェア対策に有効な理由

バックアップ/ディザスタリカバリー

- ・データ保護の基本「バックアップ」「スナップショット」の賢い使い分け方とは？
- ・バックアップソフトの主要6種を徹底比較 選び方のポイントは？
- ・災害時、本当に役に立つ「バックアップ」の取り方とは
- ・ディザスタリカバリー（DR）の重要用語 RTOでもRPOでもない「WRT」とは？
- ・「クラウドDR」とは？ クラウドを生かすデータ保護の新常識

ITインフラ最適化/オンプレミス回帰

- ・予想外の高額請求を招く、クラウドの“見えないコスト”をどう節約するか
- ・脱クラウドを招く“3大問題”とオンプレミス回帰に必要な“3大コスト”とは？
- ・クラウドをやめて「オンプレミス回帰」する企業続出 後悔しない見極め方は？
- ・謎の「オンプレミスクラウド」とは クラウドとオンプレ“いいとこ取り”の正体

ITインフラ最適化/クラウド活用

- ・「脱VMware」と「続VMware」の“それぞれの理由
- ・行政機関で広がるクラウド活用 自治体が「Azure」を使う理由とは
- ・ポルシェのレーシングチームが活用する「ハイブリッドクラウド」とは
- ・パブリッククラウドの基本が分かる「7つの特徴」とは？

開催テーマと掲載予定ebook

申込締切：2024/11/22

開始予定：2024/11/27

※ebookタイトルの変更、または上記の一部を使用しない場合がございます。ebookはすべて同時ではなく、掲載タイミングがずれることもありますのでご了承ください。また、キャンペーンの進捗が悪い場合、関連するebookを新たに追加する場合もございます

生成AI活用	「ChatGPT」で無意識に法律違反？ “危ない使い方”とは 「生成AI」を使い倒してビジネスを成功させる“7つの視点” “AI失敗企業”が2割 ちゃんと結果を出すには？ - AIを取り巻くリスクとチャンス - 用心深さが「生成AI」成功の鍵
ERP	- 製糖会社がSAPをクラウドに移行 その決断の裏側 - クラウドERP移行企業がオンプレミスERPに回帰する理由 - GCPに「SAP ERP」を移したSiemens Energy その狙いは - ERPの次世代版「コンポーザブルERP」の正体はこれだ - 中小企業がコロナ禍で実感 「クラウドERP」のメリットと注意点
デスクトップ仮想化	「VDIでテレワーク」の利点と課題は？ 大学や自治体の事例で学ぶ - VDIの悩み“遅くて使えない仮想デスクトップ”を生む原因は？ - VMware Horizon「ブラックスクリーン問題」の原因と対策 「DaaS」が組織の働き方を変える理由 そのメリットと課題は - 在宅勤務で快適に使えるのは「VDI」と「DaaS」のどちらか
データ活用/データ分析基盤	- オンプレかクラウドか？ いまさら聞けないデータレイク構築のススメ - ビッグデータ活用、製品選定の最適解は データ分析基盤の相違点から探る 「データウェアハウス」は時代遅れなのか？ 今後のデータ活用のあるべき姿 - データ活用の成熟度を向上させた英国の眼鏡店 成長の秘策は？ - 大手医薬品流通会社が「BIaaS」を構築した切実な理由とは
AIOps/運用自動化	- 運用自動化を“自律的トラブル対応”でかなえる「自己修復システム」とは？ - AIOpsツールを使ってみたくなる用途はこれだ - 運用自動化とは何なのか？ その“本当の価値”とは - AIOpsの失敗例と“本当の意味”とは？
ノーコードローコード開発	「ローコード／ノーコード開発ツール」活用ガイド AI時代の開発の在り方とは？ - ローコード開発導入の前に検討すべき課題 「ノーコード／ローコード開発」がプログラミングの民主化を実現する？

リード獲得の流れ

キャンペーン詳細

リード獲得

リード納品・活用



ターゲット属性

業種：ユーザー企業
※通信サービス業は除外



掲載コンテンツ

編集部制作のeBook



保証件数

250件



ターゲットに向けてメールなどで
コンテンツをオファー



会員がリード獲得用コンテンツを閲覧

コンテンツダウンロード／閲覧時に
閲覧前アンケートに回答いただくとともに
協賛全社に対する個人情報提供の承諾を取得

※コンテンツ閲覧前に2問のアンケート（「製品導入における立場」「導入予定時期」）に回答いただきます

獲得したリードは管理サイトから
ダウンロードできます（日次更新）



過去実績「ランサムウェア対策」リード抜粋

三重県（総務・庶務／課長クラス）

野村アセットマネジメント（株）（調査・計画／課長クラス）

公立昭和病院（社内情報システム（企画・計画・調達）／部長クラス）

鹿児島国際大学（その他専門職／部長クラス）

沖縄県那覇市役所（保守・運用管理／係長・主任クラス）

ポーラ化成工業（株）（社内情報システム（企画・計画・調達）／係長・主任クラス）

（株）スターダストプロモーション（情報システム関連職／一般社員・職員クラス）

積水化学工業（株）（社内情報システム（企画・計画・調達）／課長クラス）

王子物流（株）（社内情報システム（その他）／課長クラス）

富士製パン（株）（品質管理／課長クラス）

エア・ウォーター（株）（営業・販売・サービス職／一般社員・職員クラス）

名古屋大学（人事・教育職／一般社員・職員クラス）

中日新聞（社内情報システム（開発・運用管理）／一般社員・職員クラス）

小田急電鉄（株）（社内情報システム（開発・運用管理）／係長・主任クラス）

（株）マイステイズ・ホテル・マネジメント（情報システム関連職／事業部長／工場長クラス）

太陽生命保険（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／部長クラス）

イオンフィナンシャルサービス（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／部長クラス）

ちばぎんコンピューターサービス（株）（その他情報システム関連職／課長クラス）

雪印メグミルク（株）（社内情報システム（企画・計画・調達）／課長クラス）

花王（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／課長クラス）

昭和電業（株）（保守・運用管理／係長・主任クラス）

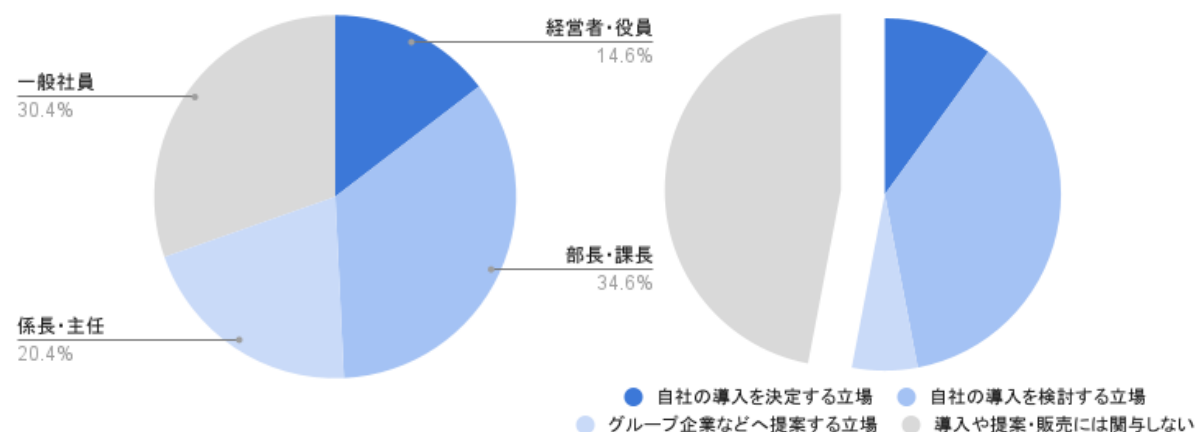
（株）関電工（社内情報システム（その他）／一般社員・職員クラス）

日本食研ホールディングス（株）（保守・運用管理／課長クラス）

日本航空（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／課長クラス）

近鉄車両エンジニアリング（株）（社内情報システム（開発・運用管理）／係長・主任クラス）

決裁権に近い係長以上の役職者が全体の7割 10%が自社導入を決定、40%が検討するリード



ご協賛プラン

	① 基本プラン	② オプションありプラン 詳細は次のスライドをご覧ください
保証リード属性	ユーザー企業（※通信サービス業は除外）	
保証リード件数	250件保証	
HOT LEADS判別オプション	-	○（250件獲得後にデータ提供 ※1回）
ご提供価格（Gross、税別）	¥1,000,000	¥1,200,000

※ユーザー企業（※通信サービス業は除外）内訳：

会員登録時に下記の業種を選択している会員を納品いたします。

製造業（IT関連以外）／流通・小売・サービス業／建設・建築業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府・官公庁・団体 その他の業種

HOT LEADS判別オプション

アイティメディア上の情報収集を集計した企業単位のABMデータですぐフォローすべきリードを可視化

3か月分の読者の
情報収集ログを蓄積

企業で束ねて11個の
購買検討フラグで分析

企業がランキングで
優先順位づけされた
ABMデータへ

シェアリード特集



※情報収集のログデータは、特集テーマに関連するものに絞って集計致します

※11個の購買検討フラグは、以下の通りです

(1.導入予定1年以内の有無、2.予算の有無、3.課長職以上の活動、4.経営企画部の活動、5.裁量権ある人の活動、6.新規導入目的の活動、7.情シス部門の活動、8.複数部門の活動、9.活動人数の活性化、10.新規会員登録、11.2社以上を比較)

HOT LEADS判別オプション（サンプル）

- シェアリードでご納品するリードに、アイティメディア上での情報収集を企業単位で分析した「ABMデータ」が付属します
- 導入予定1年以内の企業や、役職者が情報収集している企業など、**すぐにフォローすべきリードがハイライトされる**ため、営業アプローチ先になるリードが判別しやすくなります
- データのご提供は、**保証件数を達成後、約3営業日後（※1回）**です

サンプル：ReportCenterDLデータ（アンケート4問） - Excel

	AD	AE	AG	AH	AI	AJ	AK	AN	AQ	AT	AU	AV	AW	AX	AY	AZ	BA	BB	BC	BD
4	シェアリード特集 のリード情報		企業単位で集計されたABMデータ																	
5																				
6			ABMデータ（2022年2月版）																	
7	メールアドレス	氏名	企業名	順位	変化	ABM レポート のURL	関心分野 1位	閲覧ベン ダー1位	コンテン ツタイト ル1位	「活性 化」フラ グ	「複数職 種」フラ グ	「情報シ ステム部 の有無」 フラグ	「経営・ 経営企画 部の有 無」フラ グ	「2社以 上のベン ダーを比 較」フラ グ	「課長以 上の役職 者の有 無」フラ グ	「導入予 定1年以 内の有 無」フラ グ	「新規シ ステム導 入目的の 有無」フ ラグ	「裁量権 の有無」 フラグ	「予算の 有無」フ ラグ	「新規登 録者」フ ラグ
8																				
9			エイチ・	105	24	https://rc.itmedia.co.jp/enterprise/abm/2022/02/hc/	エンドボイ	Ivanti Sof	テレワーク	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
10			トヨタ自	9	4	https://rc.itmedia.co.jp/enterprise/abm/2022/02/toyota/	クラウドセ	ファイア・	クラウドは	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
11			エンカレ	211	43	https://rc.itmedia.co.jp/enterprise/abm/2022/02/encale/	ゼロトラフ	Dynabook	ゼロトラフ	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0
12																				
13																				
14																				
15			(株) ト	233	新登場	https://rc.itmedia.co.jp/enterprise/abm/2022/02/td/	情報漏えい	アンダーワ	JavaScript	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1

※申込情報の不備や、直近3カ月でベンダーコンテンツと接触がない企業はABMデータ欄が空白となります（※過去実績では約35%がデータ付与対象）

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			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
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
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 LG. Segment オプション 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 LG. Segment オプション 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
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
	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2日前まで：広告料金の50% 収録前日以降：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



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/>