

ITmedia AI+ 特集

# 企業のAI活用に「プライベートLLM」という選択肢

特集実施期間：2024年10月下旬～12月下旬（予定）

# 概要

生成AIを業務で利用すべく、さまざまな企業がその活用法を模索している。その手段の一つに、企業の環境内で構築・運用する大規模言語モデル（LLM）「プライベートLLM」がある。

この特集では、プライベートLLMに関する導入事例などを紹介する。

## 想定読者

AIサービスの導入・選定を担当する情シス部門

生成AIに関心を寄せる経営層

# 読者関心事項など

## 読者関心事項

生成AI、エッジAI、ローカルLLM、業務効率化、Copilot for Microsoft 365、AI PC、Copilot+ PC、プライベートLLM、ChatGPT、大規模言語モデル、LLM、チャットbot、RAG

## 想定記事

国産ベンダーのLLMの特徴比較

プライベートLLMの活用事例

# 「特集」協賛特典

「特集」「常設コーナー」に特集協賛としてタイアップ記事広告を出稿いただくと、当該特集/コーナーのトップページにタイアップ記事広告への「特設誘導枠」と「貴社ロゴ」を無償掲載します（\*）



特設誘導枠



## \* ご留意事項

- ・ 特設誘導枠と貴社ロゴ掲載は、タイアップ記事広告と同時に、1カ月の期間掲載となります
- ・ 特設誘導枠と貴社ロゴに関するレポート（クリック数など）は発行できません
- ・ 1回のご出稿で複数の特集に協賛することはできません

「特集」「常設コーナー」トップページ

ご出稿タイアップ記事広告

# ITmedia AI + メディア概要



## ITmedia AI+ とは

アイティメディアの総力を挙げ、AIのビジネス活用をサポート。業務効率化などの「活用目的別」とデータ収集や法規制など「導入前後の課題」の2カットで記事を掲載。AI活用意欲がある企業のための情報収集支援、またロボティクスや計算資源など生成AIの周辺情報も掲載

## Media Power

約 **190万** PV ※「ITmedia AI+」掲載記事の合計PV、2024年4月～6月平均値

## 読者ターゲット

「テクノロジー活用でビジネスを加速するミッションを持った層」（経営企画や情報システム、DX推進室のような役職/役割）を想定し、これらに対して「AIのビジネス活用」に関する情報を発信。

# ITmedia AI + タイアップ実績

**社内データを価値あるものに！ みずほリースとセイコーソリューションズが挑む生成AI活用**

みずほフィナンシャルグループ系リース会社であるみずほリースは、生成AIを業務の効率化の手段と見なし、営業資料の自動作成や社内メールの整備など、業務内のユースケースを拡大している。

活用している生成AIの業務の一つが、セイコーソリューションズが提供する生成AIプラットフォーム「セイコーソリューションズ」である。セイコーソリューションズは、AIユースケースの拡大ソリューションを事業基盤としており、ITソリューションを駆使して社会課題の解決を目指す。同じ分野に関する生成AIプラットフォームは、数多くあるが、システムや特許を多く抱え、ユーザー教育の負担やサポート体制も課題となっている。

みずほリースはこれらの課題を解決する生成AIを活用しているが、みずほリースが提供している業務支援 業務代行 業務代行 (CIO) とセイコーソリューションズ 専任業務支援 (業務代行 業務代行) の両方で、ビジネス価値を創出しているのを見てほしい。



**業務代行** みずほリースの事業は経営課題の解決を率先して提供。その成長をけん引する役割を担っています。

**本拠地** 2019年のみずほフィナンシャルグループ特別株主総会において新設されたみずほリースが誕生しました。リース会社の創設は、最先端のITサービスの提供が前提条件となっており、また、みずほリースの事業基盤を活用できるという大きな強みも兼ね備えています。

成長を遂げるのには不可欠なことであり、みずほリースの事業戦略が対応できると考えています。年間総売上は、2024年の目標値として当期計画の約2割増と見込み、さらなる成長を目指しています。

提供：セイコーソリューションズ株式会社  
https://www.itmedia.co.jp/aipuls/articles/2407/08/news004.html

**『わが社も生成AIを』と言われるら？ “成果を生む”AI活用プロジェクトのポイント Microsoftが解説**

経営者が「自社も生成AIを活用したい」という想いを抱くと、生成AIを使った業務の効率化やコスト削減の効果が期待される一方で、どこまで活用できるのか、どのようなリスクがあるのか、といった課題も同時に発生しています。そこで今回は、『わが社も生成AIを』と言われるら？ “成果を生む”AI活用プロジェクトのポイントについて解説します。

「生成AIの活用は一朝一夕で終わるものではありません。効果的な活用には、成果を出すための適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。」

日本マイクロソフトは、生成AIの活用を支援するための「AI活用プロジェクト」を提供しています。このプロジェクトは、生成AIの活用に関する課題を解決するためのサポートを提供しています。また、生成AIの活用に関する最新のニュースや、生成AIの活用に関するイベントの情報を提供しています。

生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。



**広がるAI活用 84%が「AI活用に関心/検討中」**

アジア太平洋地域での調査「コンプライアンスに関する調査」調査会社Tech Research Asia (TRA) がアジア太平洋地域での調査結果を発表し、調査レポート「AI in APAC」(アジア太平洋地域の生成AI活用)を公表した。2024年10月時点から、生成AIの活用が拡大していることが明らかになった。

提供：日本マイクロソフト株式会社  
https://www.itmedia.co.jp/aipuls/articles/2407/08/news008.html

**生成AI活用を成功させるには？ 事例でポイント解説 プロットからセキュリティ対策まで**

「生成AIの活用は、業務の効率化やコスト削減の効果が期待される一方で、どこまで活用できるのか、どのようなリスクがあるのか、といった課題も同時に発生しています。そこで今回は、『わが社も生成AIを』と言われるら？ “成果を生む”AI活用プロジェクトのポイントについて解説します。」

生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。

**生成AIの活用を成功させるには？ 事例でポイント解説**

「生成AIの活用は、業務の効率化やコスト削減の効果が期待される一方で、どこまで活用できるのか、どのようなリスクがあるのか、といった課題も同時に発生しています。そこで今回は、『わが社も生成AIを』と言われるら？ “成果を生む”AI活用プロジェクトのポイントについて解説します。」

生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。

提供：株式会社ソフトクリエイト  
https://www.itmedia.co.jp/aipuls/articles/2407/05/news006.html

**大手企業が生成AI導入でAWS採用のフック クラウドのハイブリッドが活用する3つのレイヤーとは**

大手企業が生成AIを導入する際に、AWSを採用する理由の一つとして、クラウドのハイブリッドが活用される3つのレイヤーが挙げられる。この3つのレイヤーは、生成AIの活用を成功させるための重要な要素となっている。

**生成AIの活用を成功させるには？ 事例でポイント解説**

「生成AIの活用は、業務の効率化やコスト削減の効果が期待される一方で、どこまで活用できるのか、どのようなリスクがあるのか、といった課題も同時に発生しています。そこで今回は、『わが社も生成AIを』と言われるら？ “成果を生む”AI活用プロジェクトのポイントについて解説します。」

生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。生成AIの活用を成功させるには、適切な活用方法や、リスク管理の体制を整えることが重要です。

提供：アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社  
https://www.itmedia.co.jp/aipuls/articles/2403/04/news010.html

# 特集連動 タイアップ記事広告のご案内

# 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

[各プランの詳細はこちら](#)

CLICK

1 | ターゲットを絞って  
訴求したい

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  
15,000通配信

2 | 読者に広くリーチしたい  
製品等への理解を深めてもらいたい

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  
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  
10,000PV保証

3 | 短期集中で  
キャンペーンを行いたい

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  
5日間掲載

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」などの6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  
10,000PV保証

タイアップ記事広告  
再誘導 (PV保証)

メディア実施の企画にマッチしたタイアップ記事広告を既出稿の方に限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含め再誘導を実施

2,000,000円  
10,000PV保証



# 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ある知見を活かし、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、効果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。



# 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	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	
	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%	メディアリサーチ、BtoBターゲットリサーチ	

# 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。

# アイティメディア株式会社

営業本部

E-Mail [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抜/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