

テーマ協賛型リードジェン

コンテンツ不要で話題のテーマのリードを獲得

申込締切：2025年11月21日（金） 開始予定：2025年12月1日（月）

テーマ協賛型リードジェンとは？

アイティメディアの注目テーマで開催するリード獲得特集

- 獲得したリードを各協賛企業でシェア、**リーズナブルなプランをご用意**
- アイティメディアのeBookを掲載するため、**コンテンツ提出が不要**
- プライバシーポリシーを準備するだけで**リードを獲得**

※11月21日（金）までにお申し込みいただいたテーマは、12月1日（月）以降も販売を延長する可能性があります。

ご発注後、協賛企業が追加となる場合がございますので、あらかじめご了承ください

協賛企業さまのご準備



ご発注のご連絡



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

ご納品物



リード件数保証
※プラン毎に異なります

AI活用に潜むセキュリティリスク

- 中国製AI「DeepSeek」に冷や水を浴びせた"生成AIの脆弱性"とは？
- AI活用に潜むプライバシー侵害リスクとは？ 安全に活用するための7つの対策
- AIリスク管理の2大フレームワーク、その効果的な組み合わせ方とは？
- 生成AI活用に潜むデータ漏えい、発生しやすい6つの場面と5つの対策

クラウドセキュリティ（認証、IAM）

- AWS、Azure、GCPなどのクラウドを安全に使う「アクセス管理」のこつ
- 「非人間ID」も標的に 危ないのはもうユーザーIDだけじゃない
- 「10万台のルーター侵害」の悲惨な例も 忘れてはいけない"あの対策"
- 不正アクセスを防ぐには？ 知っておくべき「IAM」の最新動向

SIEM（セキュリティ運用、ログ管理）

- 「AIエージェント時代」にセキュリティはどう進化する？
- 「乱立するセキュリティツール」を統合しても悩みが尽きない理由とは？
- SIEM、SOAR、XDRは何が違う 次世代セキュリティツールの違いと賢い選び方
- クラウド/AI時代のいま システムを守る「SIEM」に求められる新たな役割とは

マルウェア対策／情報漏えい対策

- 「マルウェア対策ソフトがあるから安全」の過信が招く"思わぬ事故"とは
- 「盗まれるデータはない」と思い込む企業は"あれ"を見落としていないか？
- データが漏えいしたら、企業はどれだけ損をする？ IBM調査で判明
- "当たり前"の不備が大問題 企業によくある5つの脆弱性と対策

ネットワークセキュリティ

- いまさら聞けない「ネットワークセキュリティ」「クラウドセキュリティ」の基礎
- 「ファイアウォール」5種の違いとは？ その仕組みを比較
- 「ファイアウォール」のいまさら聞けない基礎知識 その役割、運用方法は？
- 無線LANのセキュリティ対策 基本の8ポイントはこれだ

※コンテンツタイトルを変更、または上記の一部を使用しない場合がございます。

コンテンツ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に応じて、関連するコンテンツを新たに追加する場合がございます

ゼロトラスト/SASE

- 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
- “皆使っているVPN”は問題だらけ？ 移行するなら検討したい「あの技術」
- 「SASE」が鍵？ “駄目なネットワーク刷新”を避ける5つのステップ
- SASEを具現化する「3大実装パターン」とは？ どれを選ぶべきか

AIを使うなら見直したいクラウドインフラ

- AI時代に高まるストレージの重要性——選ぶべきはSSDか？ HDDか？
- クラウドか、オンプレミスか？ AI時代のインフラに求められる要件とは
- 最新インフラの導入/運用でAIプロジェクトを成功させるための勘所
- AI活用基盤にクラウドを選ぶこれだけの理由と企業がはまる“落とし穴”とは

ITインフラ最適化/オンプレミス回帰

- 「なぜこんなに高い？」の原因 クラウドのエグレス料金を節約する3つの方法
- 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？
- “クラウドに失望した人”の受け皿に——謎の「オンプレミスクラウド」の正体は？
- 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？

AIOps/運用自動化

- AIOpsの失敗例と“本当の意味”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
- 運用自動化を“自律的トラブル対処”でかなえる「自己修復システム」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？
- Microsoft が語るノーコード/ローコードの現在地 「Power Fx」はどう役立つか
- いまさら聞けない「ノーコード開発」ではなく「ローコード開発」を選ぶ理由
- 注目のローコード/ノーコード開発 成否を分けるポイントと導入の注意点とは

※コンテンツタイトルを変更、または上記の一部を使用しない場合がございます。

コンテンツ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に応じて、関連するコンテンツを新たに追加する場合がございます

| | |
|---------------------|---|
| ①IoTセキュリティ【製造】 | <ul style="list-style-type: none">「要セキュリティのIoT機器」に求められる https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2304/28/news051.htmlSBOMがあれば脆弱性管理は完璧……となるその前に https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2308/28/news043.html |
| ②制御セキュリティ【製造】 | <ul style="list-style-type: none">知っていましたか？ 製造業も参考にすべきOTセキュリティ関連2つの法改正 https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2404/22/news009.html製造業だからこそ真剣に考えておきたい「サイバーレジリエンス」の話 https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2409/18/news017.html |
| ③サプライチェーンセキュリティ【製造】 | <ul style="list-style-type: none">見知らぬ機器が危機を招く!? すぐにできるサプライチェーンを脅威から守る方法 https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2403/15/news042.html投資の前に「準備」を！ あなたと製造業全体を守るためにできること https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2505/15/news044.html |
| ④工場内の搬送自動化【製造】 | <ul style="list-style-type: none">人手はびこる「搬送」の自動化を進めた事例集 https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/75201搬送工程を変革する「リニア搬送システム」の記事まとめ https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/80225 |
| ⑤製造業のカーボンニュートラル【製造】 | <ul style="list-style-type: none">事例に見る「脱炭素」に向けて工場ですること https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/76393新入社員が知っておくべき「製造業の脱炭素対策」基礎知識 https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/80835 |
| ⑥3Dプリンタ【製造】 | <ul style="list-style-type: none">「大阪・関西万博」の歩き方 ～3Dプリンタ編～ https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/903863Dプリンタの可能性を再考する https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/85798 |
| ⑦建設DX_BIM活用【建設】 | <ul style="list-style-type: none">明治大学 新校舎設計のBIM全容解明 日建設計の「BIMで考える、BIMと考える」 https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/87530BIM活用は新たなフェーズへ 鹿島建設が語るオープンBIMとCDEの重要性 https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/83190 |

※コンテンツタイトルを変更、または上記の一部を使用しない場合がございます。

コンテンツ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に応じて、関連するコンテンツを新たに追加する場合がございます

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

セグメント条件はプラン毎に異なります



掲載コンテンツ

編集部制作のeBook



保証件数

件数を保証してリードをご提供
※件数はプラン毎に異なります



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許諾を取得

※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）



【IT全般】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p.8~9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

※リード獲得は約2か月間で終了する予定です

※キャンペーンの進捗が著しく悪い場合、コンテンツの追加を検討する場合がございます。

【製造／建設】ご協賛プラン

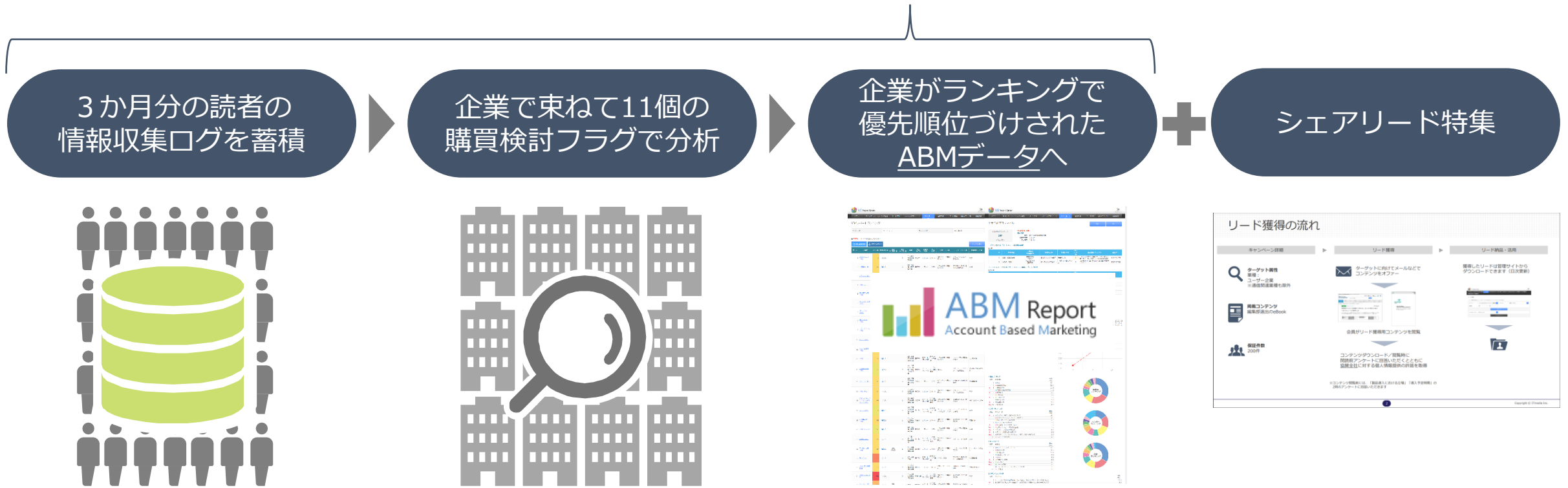
| | 【製造】 | 【建設】 |
|------------------|---|---------------------------------------|
| 保証リード属性 | 営業・マーケティング職、情報・通信業排除 | |
| 保証リード件数 | 150件保証 | 80件保証 |
| ご提供価格 (Gross、税別) | ¥1,500,000 → ¥900,000 | ¥960,000 → ¥600,000 |

※リード獲得は約2か月間で終了する予定です

※キャンペーンの進捗が著しく悪い場合、コンテンツの追加を検討する場合がございます。

HOT LEADS判別オプション

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



※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いたします

※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 | | | | | 企業単位で集計されたABMデータ | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | のリード情報 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | ABMデータ（2022年8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.it | エンドポ | 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.it | 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.it | ゼロトラ | Dynabook | ゼロトラ | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | | | (株)ト | 233 | 新登場 | https://rc.it | 情報漏えい | アンダー | JavaScript | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |

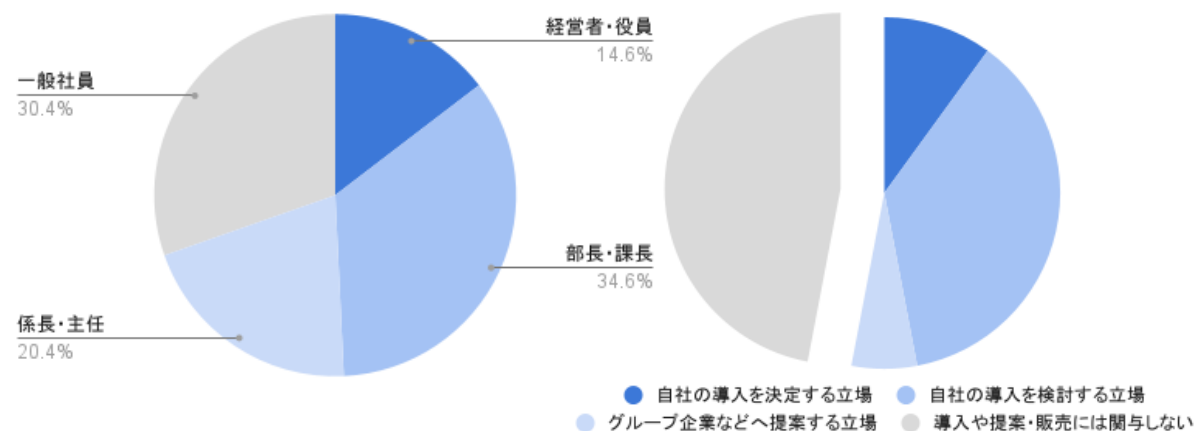
※申込情報の不備や、直近3カ月でベンダーコンテンツと接触がない企業はABMデータ欄が空白となります（※過去実績では約35%がデータ付与対象）

【参考】過去のセキュリティ関連施策 獲得リード抜粋

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



製造業の研究・開発・設計職の方のリードを多数獲得

製造業
74.4%

産業用・事務用機器：14.9%
自動車・輸送用機器：11.3%
電気機器：11.3%
電子部品・デバイス・電子回路：9.5%
・
・

研究・
開発・設計
50.6%

開発：32.8%
研究：7.1%
設計：6.0%
製造・生産技術：5.4%
・
・

| 会社名（一部抜粋） |
|--------------|
| 三菱電機株式会社 |
| 沖電気工業株式会社 |
| コニカミノルタ株式会社 |
| セイコーエプソン株式会社 |
| 株式会社デンソー |
| オムロン株式会社 |
| 日産自動車株式会社 |
| 株式会社村田製作所 |
| 京セラ株式会社 |
| 株式会社ジェイテクト |

製造業のR&D職の他、製造・生産技術、資材購買職のリードを多数獲得

製造業
82.6%

産業用・事務用機器：14.9%
自動車・輸送用機器：11.3%
電子機器：11.3%
電子部品・デバイス・電子回路：9.5%
・
・

モノづくり
関連職
62.3%

研究・開発：23.9%
製造・生産技術：12.3%
資材・購買職：7.3%
品質管理：4.4%
・
・

会社名（一部抜粋）

株式会社デンソー

カシオ計算機株式会社

ヤマハ発動機株式会社

京セラ株式会社

信越化学工業株式会社

オムロン株式会社

江崎グリコ株式会社

株式会社安川電機

株式会社神戸製鋼所

株式会社SUBARU

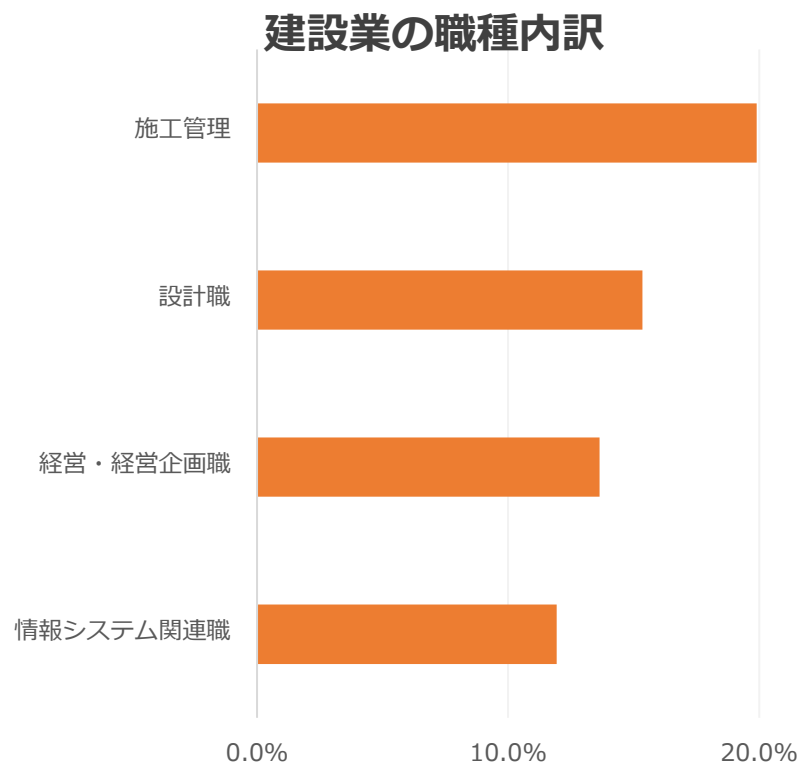
【参考】過去実施の建設DX商材での実績

建設業の施工管理や設計職、情報システム関連職のリードを多数獲得

【TechFactoryでのリード納品実績】



ゼネコン（総合建設業）：13.4%
その他建設業：6.1%
サブコン（専門建設業）：5.0%
・
・



| 会社名（一部抜粋） |
|---------------|
| 大成建設株式会社 |
| 株式会社大林組 |
| 鹿島建設株式会社 |
| 株式会社竹中工務店 |
| 大和ハウス工業株式会社 |
| 西日本プラント工業株式会社 |
| 日比谷総合設備株式会社 |
| 千代田化工建設株式会社 |
| 株式会社第一ヒューテック |
| 株式会社総合デザイン |

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、ミドルページ、送客型コンテンツ広告 | | |
| 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 | |
| | LeadGen. Prime | キャンペーン開始前まで：申込み金額（オプション含む）の50% キャンペーン開始後：リード獲得開始から、3ヶ月超過以降は獲得リード件数に応じて精算可 | ABMテレマリードジェン、アンケートセグメントリードジェン | |
| 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関連商品 | 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クラウド、ABMレポート / クラウドオプション | |
| | カスタム記事パンフレット、抜き刷り、受託コンテンツ制作 | 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、受託コンテンツ制作（テキスト） | |
| | 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 | |



アイティメディア株式会社 営業本部
<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>

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/>