ITmedia Inc.

テーマ協賛型リードジェン企画

ITシステムのモダナイズ

お申込み締切：~~2025/11/7（金）締切~~

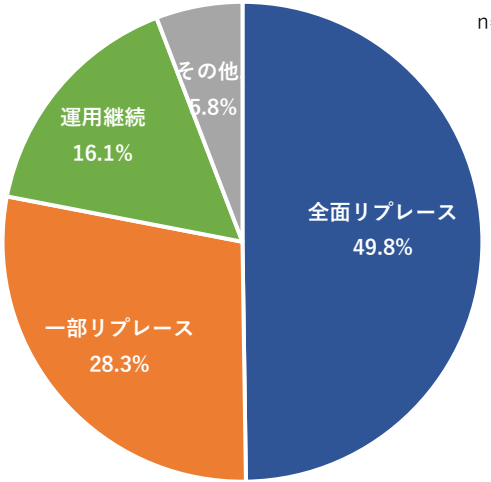
【締切延長】2025/12/12（金）

Copyright © ITmedia Inc.

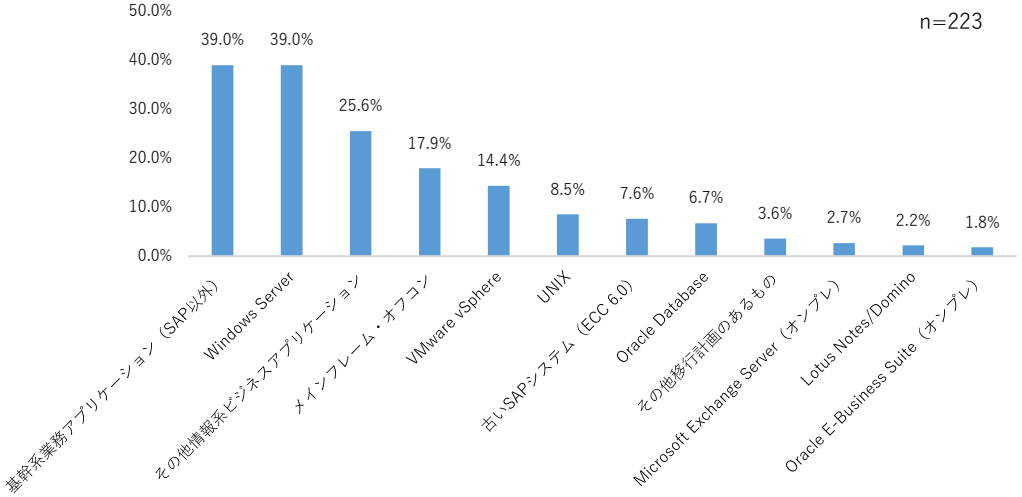
企画概要

2025年10月14日のWindows 10サポート終了は、企業のITシステム刷新における大きな節目となりました。しかし、ITシステムの老朽化（レガシーシステム）がもたらす課題は、OSの移行だけにとどまりません。企業の競争力低下やセキュリティリスクの増大、技術的負債、そしてIT人材不足など、多くの本質的な課題を解決するためには、継続的なモダナイズが不可欠です。
本企画では、ITシステムのモダナイズをテーマにしたコンテンツ掲載やサーベイを実施します。システムの刷新に課題を抱える企業を特定し、貴社のソリューションを必要とする潜在的なリードを効率的にご提供します。

先の質問で勤め先に「レガシーシステム」があると回答した読者に聞いた
今後のレガシーシステムリプレース／刷新予定



先の質問で勤め先に「レガシーシステム」があると回答した読者に聞いた
マイグレーション対象となるもの・検討しているもの



※ITmedia エンタープライズ読者調査 2025年4月「IT戦略編」より抜粋

Copyright © ITmedia Inc.

実施内容

本企画のポイント

- ✓ アンケートで「ITシステムのモダナイズ」に関する課題感を聞き、**課題が顕在化しているリードのみご提供**します
- ✓ リード単価は**ユーザー企業×課題あり**で**10,000円/件**の特別価格でご提供します（ご協賛社様間で共有のため通常20,000円のところ50%OFF）
- ✓ **コンテンツやサーベイはすべてアイティメディアで準備**するため、最低限のお手間でまとまった数のリードを獲得いただけます

納品判断基準

サーベイの1問目に以下設問を設置し**「特に課題は無い」を回答したリード以外はすべて納品**

Q.「ITシステムのモダナイズ」において、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください(必須)

- ☐ 投資効果の説明や予算獲得が難しい
- ☐ レガシーシステムが複雑化・ブラックボックス化しており、現状把握や改修が困難
- ☐ モダナイズに必要な技術を持つエンジニアが社内にいない
- ☐ 新システムを維持する人員やスキルが不足している
- ☐ システム改修に伴うセキュリティリスクの増加
- ☐ 現場の業務部門が現状維持を望む、または変革の必要性を理解してもらえず、協力を得られない
- ☐ 特定ベンダーに依存し、他技術への移行が難しい
- ☐ 目的やロードマップが曖昧で、計画が立てられない
- ☐ 新旧システム間のデータや機能の連携がうまくいかない
- ☐ その他
- ☐ 特に課題は無い

いずれかを選んだ人のみ納品

Copyright © ITmedia Inc.

リード獲得手段

- **eBook：以下コンテンツ接触者を提供**
  - レガシーマイグレーションをせずに“年代物サーバ”を使い続けてはいけない理由
  - 「メインフレーム管理者」求む　“レガシー人材”不足を解消する方法
- **サーベイ：回答者と回答内容を合わせてご提供**
  - 「ITシステムのモダナイズ」に関するアンケート　**※先着3社様特典―設問1問を自由にご設定可能です（受付終了いたしました）**

問1：ITシステムのモダナイズにおいて、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください(必須)

- 投資効果の説明や予算獲得が難しい
- レガシーシステムが複雑化・ブラックボックス化しており、現状把握や改修が困難
- モダナイズに必要な技術を持つエンジニアが社内にいない
- 新システムを維持する人員やスキルが不足している
- システム改修に伴うセキュリティリスクの増加
- 現場の業務部門が現状維持を望む、または変革の必要性を理解してもらえず、協力を得られない
- 特定ベンダーに依存し、他技術への移行が難しい
- 目的やロードマップが曖昧で、計画が立てられない
- 新旧システム間のデータや機能の連携がうまくいかない
- 特に課題は無い
- その他

問2：現在、モダナイズを推進する上で最も重視している技術やアプローチは何ですか？(複数回答可)

- クラウドへの移行（IaaS, PaaS, SaaSの活用）
- コンテナ技術（Docker, Kubernetesなど）の活用
- マイクロサービスアーキテクチャへの移行
- アジャイル開発手法の導入
- レガシーシステムの刷新（リビルド/リライト）
- パッケージ製品やSaaSへの移行
- APIの積極的な活用
- その他

問3：モダナイズの取り組みは、現在どの段階にありますか？(単一回答)

- 検討段階（情報収集・企画中）
- 計画策定段階（ロードマップ作成中）
- 実行段階（一部または全体でプロジェクトが進行中）
- 完了済み
- 検討していない

問4：モダナイズにおける投資判断で、最も重視する指標は何ですか？(複数回答可)

- 投資額と期待されるコスト削減額
- 業務効率化や生産性の向上
- 新しいビジネス機会の創出可能性
- セキュリティリスクの低減効果
- サービス開発のスピード向上
- その他

問5：モダナイズを進める上で、外部パートナー（コンサルティングファーム、SIerなど）にはどのような役割を期待しますか？(複数回答可)

- 戦略策定の支援
- 技術的なノウハウやナレッジの提供
- 開発・構築の実行
- 人材育成や内製化の支援
- 運用・保守の代行
- 特に期待することはない

問6～8：先着3社様　自由設問1問設定可

問9：「ITシステムのモダナイズ」について、あなたの立場を1つお選びください。(単一回答)

- 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
- 導入や提案・販売には関与しない

問10：「ITシステムのモダナイズ」の実施予定時期を1つお選びください。(単一回答)

- 3カ月以内
- 6カ月以内
- 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

※eBookとサーベイの獲得割合、コンテンツごとの獲得割合はご指定・想定できかねます
※獲得状況によって、上記すべては使わない場合や、サーベイ数/コンテンツ数を増やす場合がございます

Copyright © ITmedia Inc.

実施の流れ

事前準備 ▶ リード獲得 ▶ リード納品・活用

実施時期

2025/11/17週～
2カ月間程度を想定

獲得リード

業種：ユーザー企業
課題あり
100件

ご準備いただくもの

営業リード獲得の際の
貴社プライバシーポリシーURLご共有のみ

ターゲットに向けてメールなどで
サーベイやコンテンツをオファー

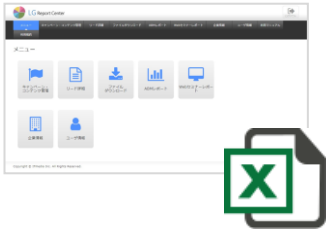
コンテンツ閲覧前アンケートや
サーベイの1問目で
納品対象となるリードを判定

Q1. ITシステムのモダナイズにおいて、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください(必須)

「特に課題は無い」だけ選択しているリードは除外

※サーベイの設問内容は前頁参照

獲得したリードは管理サイトでダウンロードしていただくことができます



納品頻度：週1回
納品形式：Excelファイル

Copyright © ITmedia Inc.

スポンサープラン

実施時期

2025/11/17週～

ご準備いただくもの

貴社プライバシーポリシーURLご共有のみ

ご提供内容

ご提供リード	業種：ユーザー企業　かつ アンケートで「ITシステムに利用中と選択したリード（対象属性の指定無し）
実施期間想定	約2カ月間
納品件数	**100件**
リード単価	**10,000円**
価格（Gross、税別）	**1,000,000円**

※備考欄※
・納品曜日のご指定は不可となります
・キャンセルについて
　－リード獲得開始から3カ月超過した場合は、別施策への変更またはキャンセルを承ります
　－キャンセルの場合、お申し出を受領して3営業日以内にリード獲得を終了、獲得したリード分の金額に応じてご精算させていただきます
・キャンペーン開始後3カ月を経過した場合、 弊社からキャンペーン内容の調整を相談させていただくことがございます

Copyright © ITmedia Inc.

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
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：お申込み金額（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

Copyright © ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社 営業本部

会員プロフィールや特集予定、お問い合せはこちら
https://promotion.itmedia.co.jp/

Copyright © ITmedia Inc.