

ITmedia ビジネスオンライン特集

強い組織・デキる社員は人事が育てる！ タレントマネジメント特集

特集実施期間 2022年5月9日～9月30日

更新日 2022年5月10日

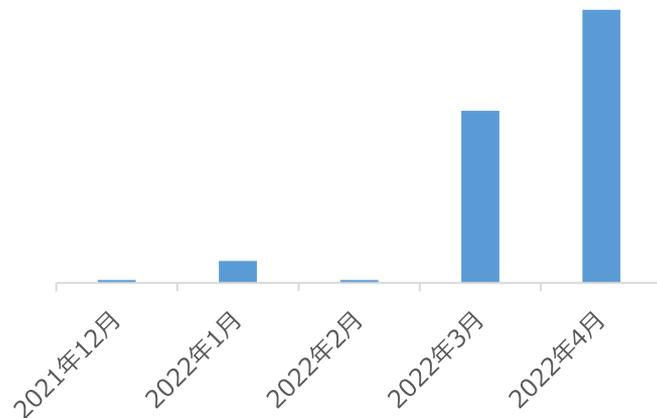


企業の成長には人を起点とした戦略が不可欠だ。全ての社員の配置に人事部が目をつけることは現状難しいが、戦略的な人材配置をしたい。人材を効果的に育成していきたい。煩雑な評価業務を効率化したい――。

今、人事担当者が知るべきタレントマネジメントの考え方と、活用したいHRテックを知る。

ターゲット
読者

**タレントマネジメント（社員の育成、戦略的な配置
など）に興味がある人事**



ITmedia ビジネスオンラインにおける「タレントマネジメント」の関心数（UB）。人事異動の多い時期（3月）から大きく増加し、4月になっても関心が増加している



タレント特集 マネジメント



企業の成長には人を起点とした戦略が不可欠だ。全ての社員の配置に人事部が目をつけることは現状難しいが、戦略的な人材配置をしたい。人材を効果的に育成していきたい。煩雑な評価業務を効率化したい。今、人事担当者が知るべきタレントマネジメントの考え方と、活用したいHRテックを知る。

Pick UP!



タレントマネジメントの落とし穴：

「**「その他大勢」の社員が「開花できる場所」はどこ？ 非管理職層のタレントマネジメント入門**

非管理職層の異動配置に「明確な方針がある」企業は約2割。後回しにされがちな「その他大勢」の社員を適材適所に配置するには？ 自社に達した配置施策の組み合わせを探るために、知っておくべきことは、

(2022年3月10日)

» ページトップへ



タレントマネジメントの落とし穴：
人事異動のトレンド「**キャリア自律のため本人・事業部門任せ**」は、本当に正解？ “**適材**”が先か、“**適所**”が先か

人事配置の基本方針として「**適所適材**」を掲げる企業が増え、それ以外の記事は「**適材適所**」という順序で「先か、後か」を議論している。



「**ニューノーマル×グローバル**」に勝つ人事 (3)：

未来の経営層はどう育てる？ **グローバルで戦う日本企業に欠けがちな視点**

未来の経営者を育てるためのタレントマネジメントについて、グローバル展開する日本企業に欠けがちな視点とは？

ITmedia ビジネスオンライン

[強い組織・できる社員は人事が育てる！タレントマネジメント特集](https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/features/features/talentmanagement.html)

<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/features/features/talentmanagement.html>

掲載記事例

- [そろそろ無視できない「人的資本経営」に、タレントマネジメントを活用する](#)
- [「その他大勢」の社員が「開花できる場所」はどこ？非管理職層のタレントマネジメント入門](#)
- [「優秀でも残念でもない、普通社員」の異動に、人事が関心を持たない——何が起きるのか](#)
- [幹部候補か、“万年ヒラ”か キャリアの分かれ目「30代以降の配置」を、人事はどう決めている？](#)

——「タレントマネジメント」関連記事、多数掲載予定

特集連動 タイアップ記事広告のご案内

特集連動タイアップ記事プランのポイント

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、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概要

アウェアネスからリード獲得まで様々なプランをご提供
ITmedia ビジネスオンラインの各ページより読者を誘導します

ITmedia ビジネスオンライン
特集TOPページ・各記事ページ



タイアップ記事



行動履歴ターゲティングタイアップ記事

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」のある読者をタイアップ記事へ誘導します

PV保証タイアップ記事

ターゲティングせずより広範にITmedia ビジネスオンライン読者に対し、貴社のプロモーションを確実に読者に訴求します

リード提供型タイアップ

記事広告にアンケートを追加し、閲覧者のリード/アンケート情報を獲得します

簡易タイアップ（フレッシュサマリEXPRESS）

リリース資料等から記事広告を作成する早期開始ができる簡易タイアップです

各メニューの詳細は次ページ以降をご覧ください。

ティアアップ企画案（1）：人材活用

- タイトル案
 - **社内人材を最大限に活用するには？データドリブン人事のススメ**
- 概要
 - 生産年齢人口の減少により、企業間の採用戦線が激化している。また、定年延長などの議論もあり、人事部門としては、現有人材をどのように最適な配置にし、生産性を最適化するのが大きな課題だといえる。とはいえ、現存する社員のデータを全て人事部がアナログな手法で集め、分析するのは現場の負担が増えてしまう。そこで活用したいのが、人事データの一元管理や分析を可能にするITツールだ。では、具体的にどのようなツールがあり、どのような人事戦略を立てていけばよいのか。最新事例とともに解説する。
- 企画背景/狙い
 - ITmedia ビジネスオンラインで実施したアンケート調査によると、自社でコストを負担してでも実現／改善したいトピックを聞いた設問で、「ビジネスのデジタル化」「データ分析・活用」が2トップとして挙がっている。読者がメディアに期待するテーマとしても同様に「DXの牽引」「データ活用」が挙がっており、非常に興味関心が高いテーマだと推察できる（参照：ITmedia ビジネスオンライン読者調査 2021年1月）
 - 加えて、最近では定年延長に関する記事が非常に高いPVを記録するなど、若手人材採用の激化などを背景として、現有人材の最適化などが注目を集めている。

今後、ITによる効率化が進んだ世界を考える上で、人事部門が生き残っていくためには、データ活用は不可欠なテーマです。効率化だけでなく、人事のキャリアを提示するという観点からも、今回のテーマはニーズが高いと想定しております。

タイアップ企画案（2）：HCM（HR×Tech）

- タイトル案

- **なぜアナタの組織は停滞しているか？戦略人事の時代に欠かせないHCMが一新する“人材データ”の価値**

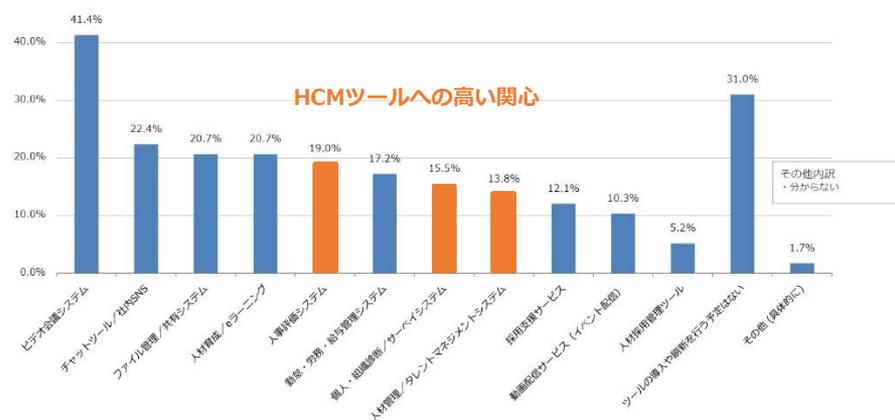
- 概要

- 変化の速い現代のビジネス環境では、常に変革が求められる。その変革を担うのは、ほかでもない企業の源泉である人材であり、人材を管理するのは人事である。人材データを駆使することで、戦略人事を実現し、人事が“経営の先導者”になることは理想的ではあるものの、実際には膨大かつバラバラに管理されているデータを活用することは容易ではない。そこで今、注目されているのがHCMである。
- 採用、入社後の評価、研修の成績結果など、さまざまなデータを集約し一元管理、さらに分析を行うことで人材管理（HCM）をアップデートすることにより、人材の価値を最大化。人事業務を効率化・合理化できることはもちろん、リソースが不足している個所へ、能力面でも意欲面でも最適な人材を配置できることでエンゲージメント向上や組織力強化につながる。
- では、具体的にHCMソリューションにはどのような機能があり、どれほどの効果を見込めるのか？ 対応ツールや事例から、その可能性を探る。

- 企画背景/狙い

- ITmedia ビジネスオンラインで実施したアンケート調査によると、リモートワーク下における課題では「社員のエンゲージメント向上」「人事評価の実施」を挙げる読者が約48%と高い数値を出した。
- また、導入・検討予定のツール・サービスについて問う質問への回答では「人事評価システム」「人材管理/タレントマネジメント」などが合わせて約50%などと高い数値を記録している。
(参照：ITmediaビジネスオンライン「コロナ禍の人事関連業務に関する読者調査」より)
- アフターコロナに向けますます関心が高まるHCMソリューションは、考えられる。

■法人にて導入検討予定のツール・サービスについて



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

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・関心の高い人だけ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、アイティメディアを訪れたことのない、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

通常タイアップとの
効果比較

記事滞在時間
約1.8倍

最後まで記事を読んだ読者数
約1.5倍

2019年4月～9月に実施した案件の平均値で比較

実施料金

¥1,900,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態 PV保証

保証PV 10,000PV

掲載期間 最短1週間～想定2ヶ月（保証PV達成次第終了）

タイアップ記事 1本制作
約3000～4000字、図版2,3点（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）

特典 特集TOPリンク
ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

- ・ キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。
- ・ 本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- ・ 外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します（指定出来ません）
- ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- ・ 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。

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



ITmedia DMPで
オーディエンスを抽出



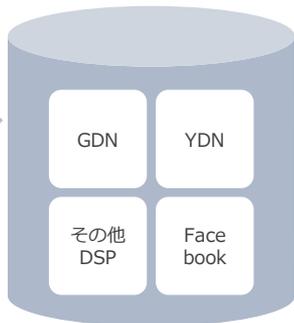
①ターゲティング誘導
「興味・関心の高い読者」に絞って、
アイティメディアの各メディアから誘導



②外部サービスでリターゲティング
ITmedia DMPで抽出した「興味・関心者」を
DSPやFacebook上でリターゲティングして誘導



オーディエンスを連携



③類似ユーザーに拡張
オーディエンス拡張機能を利用し、**より多くの**
「興味・関心者」をタイアップ記事へ誘導

タイアップ記事



※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

行動履歴ターゲティングタイアップ：ターゲット&オーディエンス



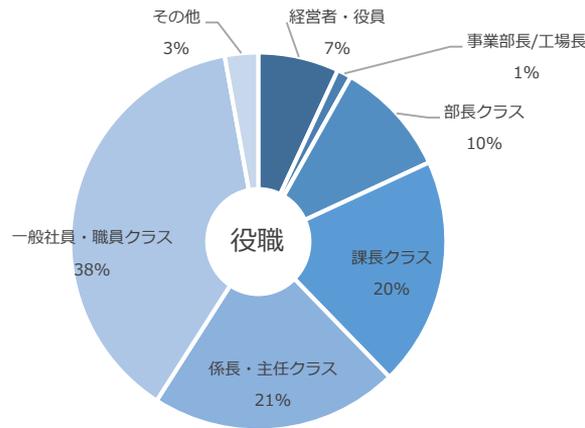
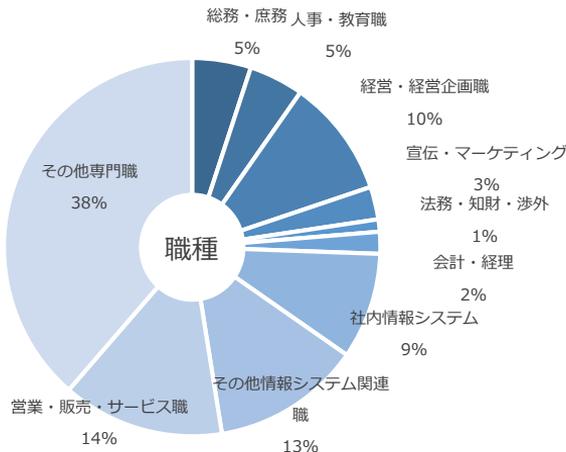
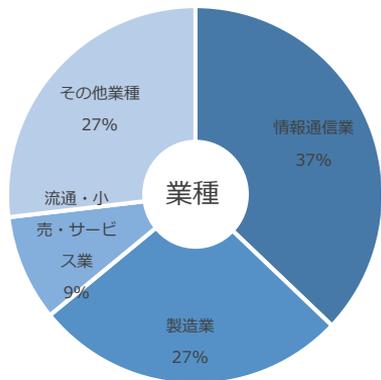
「タレントマネジメント」
に関心がある読者

Intent

よく読まれている記事

- ・ [「営業配属だけはイヤだ」新卒は、なぜ営業職にアレルギーを持つのか?](#)
- ・ [「会社も社員もwin-winな福利厚生」とは? 福利厚生の最新トレンドを知る](#)
- ・ [いま、総務が「オフィス外」に目を向けるべき理由](#)
- ・ [「月末に1日だけ取得すればお得」男性育休の“抜け道”を、会社側は制限できるか](#)
- ・ [人事異動のトレンド「キャリア自律のため本人・事業部門任せ」は、本当に正解? “適材”が先か、“適所”が先か](#)

Demographics



PV保証タイアップ記事

特定対象にターゲティングはせず、
より幅広い認知拡大に重きをおいたPV保型のタイアップ記事

特集TOP
タイアップ記事専用誘導枠



媒体TOP/記事面など
タイアップ記事専用誘導枠



タイアップ記事



実施料金

¥ 1,900,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版2,3点'(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)
特典	・ 特集TOPリンク ・ ロゴ掲載 (最大10枠/先着順) ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします (事前の確認・指定はできません) ・ 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。 ・ 期間保証型のタイアップ商品もございます。詳細はお問い合わせください。

リード提供型タイアップ記事

タイアップ掲載期間中に、貴社オリジナルのアンケートもあわせて実施いただくことで、閲覧者のリード/アンケート情報の獲得が可能

回答後ページ

アンケートを送信しました。
ご協力ありがとうございました。

回答および
回答者個人情報
想定50件

アンケート

アンケート回答後
次ページへ

実施料金

¥ 2,000,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	期間保証
掲載期間	1カ月間
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約2000~3000字、図版1,2点(取材あり) アンケートフォーム制作 プロファイル獲得(想定50件) 閲覧レポート(PV,UB,閲覧企業等)
誘導枠	ITmedia ビジネスオンライン トップリンク (1カ月間) サイドリンク (1カ月間) 記事下リンク (2週間) スマホリンク (2週間) ITmedia ビジネスオンライン通信 Special版 1回 ※アンケート誘導用
特典	・特集TOPリンク ・ロゴ掲載(最大10枠/先着順)

※アンケートの特典付与を実施の条件とさせていただきます。読者用特典は弊社側で用意致します。
 ※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)
 ※アンケートの設問は貴社にてご用意下さい。設問10問以内。
 ※Special(記事部分)のレポート内容はPV、UB、滞在時間、記事を読んだ企業の属性、企業名(一部抜粋)
 ※回答後ページについてのレポートは致しません。
 ※アンケート回答者個人情報の件数および属性を保証するものではありません。

簡易タイアップ (フレッシュサマリEXPRESS)

貴社の新製品・新サービスに関する情報を独自の視点を交えてわかりやすく解説。
その内容をHTMLメールに載せて、直接読者の手元にお届けするサービス。

リリース要点まとめ

通常のニュース記事の形で
製品・サービス紹介をプレスリリースや商品資料をも
とに掲載

文字数：500文字程度
図版：1点まで

編集部の視点

読者にとってポイントとなる
部分を編集部の視点を加えて
まとめます。

文字数：200字程度



配信メールイメージ

各メディアの
メールマガジン会員に
向けて配信

ITmedia
ビジネスオンライン通信

配信数：約86,000通
配信日：月～金

アーカイブとして
メディア上にも掲載



※掲載のみで
誘導はございません

実施料金

¥ 900,000 (税別、Gross)

広告仕様

提供内容

- ・簡易タイアップ記事 1本制作
製品情報の要約 (500文字程度)
編集部の解説 (200文字程度)
- ・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

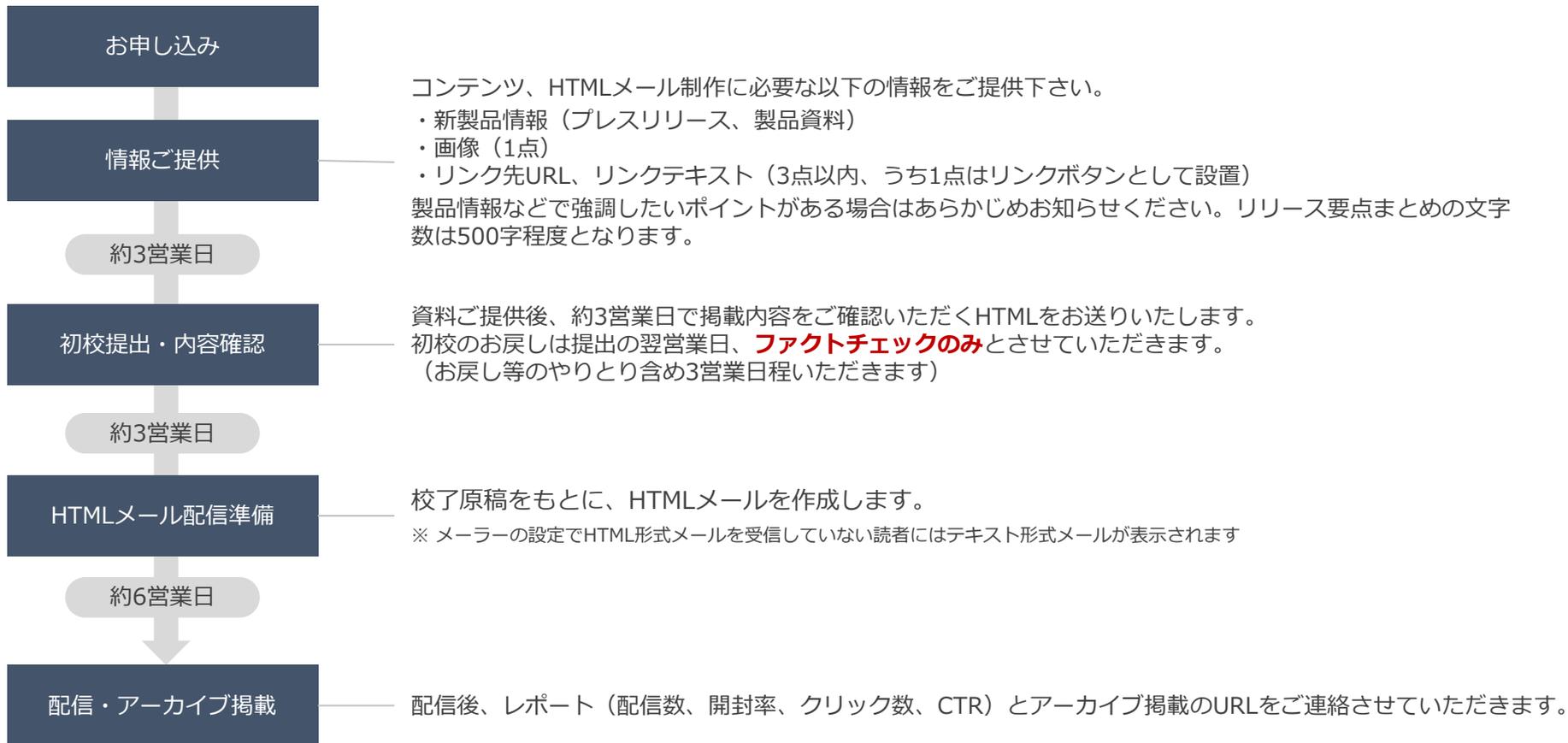
- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

特典

- ・ロゴ掲載 (最大10枠/先着順)

- ・取材無しが前提の簡易タイアップです。掲載を希望する商材の他、製品情報などで強調したいポイントがある場合は予めお知らせください
- ・資料ご提供後、約3営業日で掲載内容をご確認いただくHTMLをお送りいたします。初校のお戻しは「ファクトチェック」のみとさせていただきます。
- ・配信日は他社様案件の状況により、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。
- ・アーカイブ掲載ページへの誘導もオプションで承ります。担当営業までご相談下さい。

簡易タイアップ（フレッシュサマリEXPRESS）



簡易タイアップ（フレッシュサマリEXPRESS）

コンテンツ制作について

- 本商品は簡易タイアップのため、取材無しが前提となります。プレスリリースや製品資料をベースに編集部が要点をまとめます。
- 基本的には本企画に関連したトピック・テーマに沿った商材に限らせていただきます。
- 新商品、新サービスの告知以外の場合は事前に内容を確認させていただく場合がございます。詳しくは営業担当へお問い合わせください。
- ニュース情報と編集部の視点はそれぞれで構成されます。編集部視点を交えてニュース記事全体を執筆するという場合は記事タイアップをご選択ください。
- HTMLメール、アーカイブ掲載ページ内にはPR表記、クレジット表記を入れさせていただきます。
- お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、追加費用（30,000円）が発生する場合がございます。

HTMLメールについて

- 下記メーラーで表示確認を行っております。
 - Windowsメール
 - Outlook 2016以降
 - Thunderbird
 - Gmail for Web/iPhone/Android
- 上記は表示を保証するものではなく、メール受信者のOSやメーラー環境により、異なった体裁で表示される事がございます。表示不具合が発生した場合の補償は致しかねますので、予めご了承ください。
- システムの仕様により、予告なく原稿仕様が変更になる場合がございます。予めご了承下さい。
- レポート項目は、配信数/クリック数/CTR/開封率です。
- 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、制作コンテンツと関連リンクURLを掲載したテキストメールを配信します。

タイアップ記事プラン企画例

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 ビジネスオンラインに掲載するタイアップ記事に限り、ITmedia ビジネスオンライン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。

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。

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。

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。

タイアップ記事制作スケジュール

特集期間：2022年5月9日～9月30日（予定） 申込締切：2022年7月15日（金）

想定スケジュール

掲載までのスケジュールはお申込み後別途ご案内いたします。詳細については各営業担当にお問い合わせください。



※「制作～校正」の間には初校・再校・念校が含まれます。念校では“再校時にご依頼いただいた修正内容が反映されているかどうか”の最終確認を行っていただけます。

ご注意事項

- ・制作した記事広告の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します。
- ・印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問い合わせ下さい。
- ・著名人のアサインや、遠方への取材などが必要な場合は、別途料金を頂戴いたします。
- ・お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下の追加費用が発生する場合がございますのでご了承ください。

- ・初校の出し直し：¥300,000
- ・念校以降の修正：¥100,000
- ・再取材のご要望についてはご相談下さい。 ※全て税別・グロス

タイアップ記事広告 オプション

オプシオン：オーディエンスタージェティングバナー



専門性の高いコンテンツの閲覧履歴から特定される読者の関心事項と、アイティメディアIDの登録情報やIPアドレスに紐づく企業情報を掛け合わせたターゲティングバナー



配信セグメント例

「タレントマネジメント」関連記事を読覧した人 ※在庫はお問合せください

オーディエンスタージェティングレクタングル

- 各メディアのファーストビューにレクタングルバナーを配信
- 最低実施10,000imp ~ / imp単価3.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 1か月間 ~
- 入稿サイズ：左右 300pixel × 天地 250pixel (または天地 300pixel) 150KB 未満

オーディエンスタージェティングビルボード

- グローバルナビゲーション直下に大型サイズのバナーを表示
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ：左右 970pixel × 天地 250pixel 150KB 未満

オーディエンスタージェティングインリード

- 記事読了後の読者に自然な流れで違和感なく広告を表示させることが可能
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~ imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ：左右 640pixel × 天地 300pixel 150KB 未満

※ご指定の条件で最低実施impに満たない場合は、条件面や掲載期間についてご相談させていただきます。

オプション：オーディエンスターゲティングバナー

掲載面

ITmedia TOP、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ、ITmedia マーケティング、@IT、TechTarget、キーマンズネット、MONOist、EE Times Japan、EDN Japan、スマートジャパン、BUILT

ターゲティング条件

行動ターゲティング

特定のキーワードを含むコンテンツに接触
特定のURLに接触
特定のキーワードが付与されたコンテンツに接触 など

属性ターゲティング

業種 職種(会員のみ) 役職(会員のみ) 従業員規模
売上規模 アクセスデバイス 都道府県 ブラウザ OS

原稿仕様

ファイル容量150KB 未満 入稿締切：3 営業前 差し替え回数：期間中 1 回

オプション：ITmedia ビジネスオンライン通信 ターゲティングメール



メルマガ「ITmedia ビジネスオンライン」取得者でオプトインの許諾を得ているユーザーに対し1社独占広告を配信。従来のアイティメディアID会員の属性データに加え、「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データとも掛け合わせてより精度の高いターゲティングが可能

```

--PR--
9月まで、東京・編成で続き開催！
「サー」(開催者にもよりますが) 高度化ネットワークセミナーシリーズ
詳細・お申し込み ▶ https://itmedia.smartseminar.jp/public/seminar/view/476

---
[ @ | | ] 新着情報 (2013/08/30)
---
@ITの新着記事をお知らせします。
---
今日のイテダシ、HTML5 & UX
■ WebページをRetina対応させるテクニック 読者閲覧編
http://magdirect.itmedia.co.jp/r/WV/14/12o/15/ait/articles/1308/29/ie

---
NewsInight - 今日のニュース
■ ウェブサイトのHTML5とCSS3をどう活用するか
■ ロボットリンクルサー(パワートラック)でWebのSEO、WordPress管理画面への不正アクセス
■ OpenStack構築のための基礎知識 and Web2.0活用
■ F5ネットワークス、最終顧客の4.75スイッチ市場に日本専用機を導入
http://magdirect.itmedia.co.jp/r/WV/14/12o/14/ait/subtop/news/

---
HTML5 & UX
■ WebページをRetina対応させるテクニック 読者閲覧編
jQuery+HTML5+CSS3を真面目に勉強 (4) iPhone/Retinaディスプレイはペーの対応プログラムにも大きな変化をもたらした。どのように対応すればいいか
http://magdirect.itmedia.co.jp/r/WV/14/12o/15/ait/articles/1308/29/ie

---
Insider.NET
■ WindowsのソースコードをWin8.1用に最適するには？
WinRT TIPS 「ターゲットをWin8 (Retarget)」機能を使ってWindows 8.1プロジェクトをWindows 8.1アプリのプロジェクトに変換する手順を紹介する
http://magdirect.itmedia.co.jp/r/WV/14/12o/15/ait/articles/1308/29/ie

---
Windows Server Insider
■ Windows Server (IPv6)リーディング
「ネットワーク管理」Windows管理のためのIPv6入門 Windows Server標準のRAAS機能を使えば、IPv6のルータとしても利用できる。その設定方法を解説
http://magdirect.itmedia.co.jp/r/WV/14/12o/15/ait/articles/1308/29/news115.html

-- 08/31 Special PR --
高度化を成功させるのは「目的の導入と拡張の両輪性」
会社情報には、最新の情報がこれまで通り、きた業務アプリケーションデータを、第一のIT戦略に活用することで、ITインフラ構築の効率化を実現化する取り組みだ。これを成功させるためには、ストレージの導入設計や管理
    
```

▼行動データ

- ✓ 特定のキーワードに関わるコンテンツに接触
- ✓ 特定のURLに接触
- ✓ 特定のメディア、特集に接触 など

▼属性データ

- ✓ 業種
- ✓ 職種
- ✓ 勤務地
- ✓ 役職
- ✓ 従業員数
- ✓ 年商規模

配信セグメント例

「タレントマネジメント」関連記事を閲覧した人 ※在庫はお問合せください

価格

ターゲティング条件	1通当たり単価	条件例
企業名指定	¥100	所属企業
ITMID会員登録データ利用	¥80	業種、職種、勤務地、役職、従業員数、年商規模 等
行動履歴データ利用	¥50	閲覧記事、キーワード、アクセスデバイス、ブラウザ、OS 等

・条件を組み合わせる場合は高いほうの単価となります
 例：「職種（単価80円）」と「閲覧記事（単価50円）」を組み合わせたターゲティング条件の場合は単価80円となる
 ・最低実施料金 20万円

原稿規定

- 件名 : 全角30文字以内
- 本文 : 全角38文字（半角76文字）以内×100行以内
- 入稿締切日 : 3営業日前の18時まで
- クリックカウント：あり
- URLリンク数 : 20本まで
- ※入稿方法、使用禁止文字などは入稿基準をご覧ください。

※リンクURLは配信時にクリックカウント用URLに変更されますので予めご了承ください。

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 ITmedia リサーチ
		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

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伴い、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。



ITmedia Inc.