

ITmedia ビジネスオンライン特集

# 売れる営業組織を目指せ！ セールスイネーブルメント特集

特集実施期間：2023年6月～2024年3月末（予定）

会社の顔であり、現場の最前線で仕事を創る「営業職」——。

少し前は“花形”だったものの、現在は長時間労働、離職率の高さ、パワハラめいた指導などネガティブな話題も多い。個人のスキルに依存せず、全員が成果を出し続ける営業組織を作るには？健全な組織運営のための施策は？

各社の成功・失敗事例からそのヒントを読み解いていく。

対象読者

- ・ 営業チームの組織力を高めたい  
マネージャーや経営層

読者関心事項

- ・ 営業組織のモチベーションや  
エンゲージメント向上
- ・ ナレッジ共有などの仕組みづくり
- ・ 営業力の底上げ
- ・ 営業組織の再構築

# 特集ターゲット読者

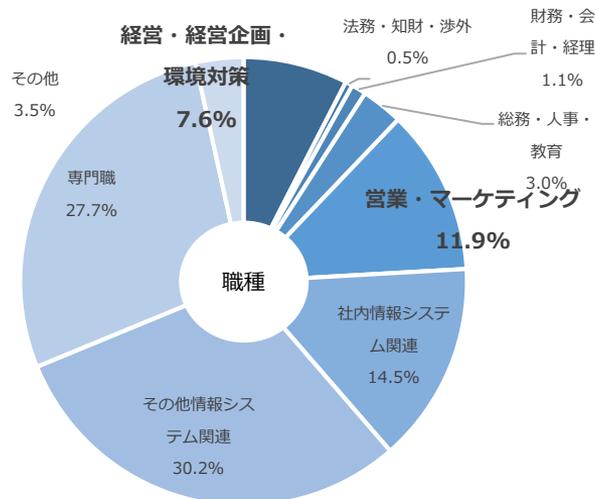
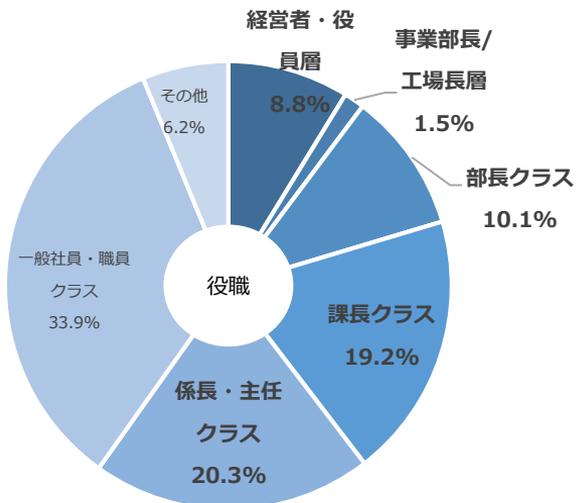


ITmedia ビジネスオンライン読者で「セールスイネーブルメント」（営業組織が、成果に向かって持続的に成長できるようにする取組み）に関心を持つ読者の属性

役職 係長・主任クラス以上の役職者 約60%

職種 経営/経営企画/営業/マーケティング職 約24%

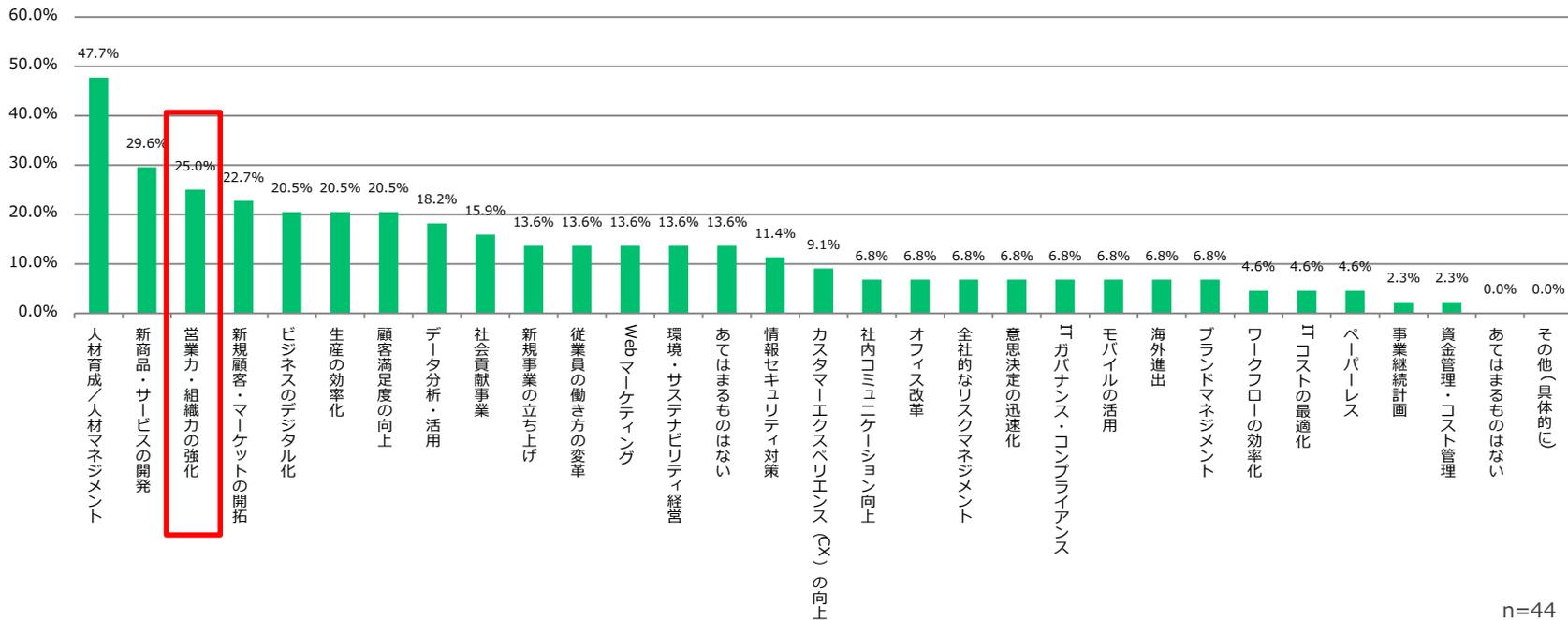
「セールスイネーブルメント」関連記事の読者には役職者の占める割合が高く、また経営/経営企画や営業/マーケティング職など営業組織「営業活動」に関心をもつ職種からも関心を寄せられています。



# お金を払ってでも実現／改善したい課題



営業・販売・サービス職の多くの方が「営業力・組織力の強化」をお金を払ってでも実現／改善したい課題として挙げています



「ITmedia ビジネスオンライン 読者調査2023」にて「営業・販売・サービス職」の方をクロス集計

「売れる営業パーソンは何をしているのか?」「離職率を下げるための施策は?」など、営業組織の育成・強化に関する課題を抱える経営者、マネージャーに向けた記事を掲載していきます

[SmartHRの営業社員はなぜ成果を出し続けられるのか? トップ営業に頼らない組織運営の裏側](#)

[Sansanの営業はなぜ「専門スキルより、汎用的なセールススキルの習得」を重視するのか](#)

[どうすれば新人営業は成果を出せるのか? まず上司がやるべきこととは](#)

[トップ営業が必ず聞く「3つの質問」 6カ月間で成果ゼロの営業社員が真似した結果は?](#)

[コロナ禍で成功パターンが消えた——逆境のベルフェイスを「受注率10倍」に導いた秘策](#)



# ITmedia ビジネスオンライン 概要



ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。

- ① 経営・総務・人事・財務・経理・営業・マーケターなど「職種」
- ② 金融・小売など「業種」

職種・業種別のコーナーも運営し、各領域でのデジタル活用の可能性も探ります。

媒体  
スペック

月間約4740万PV／約1145万UB (2022年7月実績)  
メルマガ購読数約14万件 (2022年2月時点)

主要読者

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、  
事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

コンテンツ

企業・業界ニュース  
職種別コーナー  
業種別コーナー  
課題別コーナー

## ビジネスのデジタル化や働き方改革、人材育成などの 業務課題の解決を担うアクションリーダー



ユーザー企業勤務

約**81%**

業務関連職 (LOB)

約**73%**

新規プロジェクト  
関与

約**70%**

製品導入関与

約**70%**

課長以上  
役職者

約**70%**

勤務先の課題

- ・ビジネスのデジタル化
- ・データ分析・活用
- ・新規事業の立ち上げ
- ・情報セキュリティ対策
- ・人材育成／人材マネジメント

関心事項

- ・DX事例
- ・データ活用
- ・ロボティクス・人工知能
- ・業種別動向、ビジネス事例
- ・セキュリティ



## 職種・業種別に“ターゲット読者”の業務改善・デジタル活用を推進

職種	
総務	46万UB (*) 
人事	32万UB (*) 
マーケター	41万UB (*) 
財務・経理	25万UB (*) 
経営	116万UB (*) 

業種	
金融	15万UB (*) 
小売	45万UB (*) 

(\*) ITmedia ビジネスオンラインの総UBおよび「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2022」を参考にした想定値

# 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 終了レポート

掲載終了後には、以下項目をレポートします。閲覧者の属性（業種、企業名など）もご報告します

- PV（ページビュー数）
- UB（ユニークブラウザ数）
- 平均滞在時間
- 外部サイトへのリンククリック数
- 業種 \*
- 年商規模 \*
- 従業員規模 \*
- 都道府県 \*
- 閲覧企業名 \*

\* IPアドレスによる判別

## ●レポートイメージ



**掲載結果のご報告**

No.	閲覧企業数150社	No.	閲覧企業数150社	No.	閲覧企業数150社
1	株式会社A	31	株式会社B	61	株式会社C
2	株式会社D	32	株式会社E	62	株式会社F
3	株式会社G	33	株式会社H	63	株式会社I
4	株式会社J	34	株式会社K	64	株式会社L
5	株式会社M	35	株式会社N	65	株式会社O
6	株式会社P	36	株式会社Q	66	株式会社R
7	株式会社S	37	株式会社T	67	株式会社U
8	株式会社V	38	株式会社W	68	株式会社X
9	株式会社Y	39	株式会社Z	69	株式会社AA
10	株式会社AB	40	株式会社AC	70	株式会社AD
11	株式会社AE	41	株式会社AF	71	株式会社AE
12	株式会社AG	42	株式会社AH	72	株式会社AF
13	株式会社AI	43	株式会社AJ	73	株式会社AG
14	株式会社AK	44	株式会社AL	74	株式会社AH
15	株式会社AM	45	株式会社AN	75	株式会社AI
16	株式会社AO	46	株式会社AP	76	株式会社AJ
17	株式会社AQ	47	株式会社AR	77	株式会社AK
18	株式会社AS	48	株式会社AT	78	株式会社AL
19	株式会社AV	49	株式会社AU	79	株式会社AM
20	株式会社AX	50	株式会社AV	80	株式会社AN
21	株式会社AY	51	株式会社AW	81	株式会社AO
22	株式会社AZ	52	株式会社AX	82	株式会社AP
23	株式会社BA	53	株式会社AY	83	株式会社AQ
24	株式会社BB	54	株式会社AZ	84	株式会社AR
25	株式会社BC	55	株式会社BA	85	株式会社AS
26	株式会社BD	56	株式会社BB	86	株式会社AT
27	株式会社BE	57	株式会社BC	87	株式会社AU
28	株式会社BF	58	株式会社BD	88	株式会社AV
29	株式会社BG	59	株式会社BE	89	株式会社AW
30	株式会社BH	60	株式会社BF	90	株式会社AX
31	株式会社BI	61	株式会社BG	91	株式会社AY
32	株式会社BJ	62	株式会社BH	92	株式会社AZ
33	株式会社BK	63	株式会社BI	93	株式会社BA
34	株式会社BL	64	株式会社BJ	94	株式会社BB
35	株式会社BM	65	株式会社BK	95	株式会社BC
36	株式会社BN	66	株式会社BL	96	株式会社BD
37	株式会社BO	67	株式会社BM	97	株式会社BE
38	株式会社BP	68	株式会社BN	98	株式会社BF
39	株式会社BQ	69	株式会社BO	99	株式会社BG
40	株式会社BR	70	株式会社BP	100	株式会社BH
41	株式会社BS	71	株式会社BQ	101	株式会社BI
42	株式会社BT	72	株式会社BR	102	株式会社BJ
43	株式会社BU	73	株式会社BS	103	株式会社BK
44	株式会社BV	74	株式会社BT	104	株式会社BL
45	株式会社BW	75	株式会社BU	105	株式会社BM
46	株式会社BX	76	株式会社BV	106	株式会社BN
47	株式会社BY	77	株式会社BW	107	株式会社BO
48	株式会社BZ	78	株式会社BX	108	株式会社BP
49	株式会社CA	79	株式会社BY	109	株式会社BQ
50	株式会社CB	80	株式会社BZ	110	株式会社BR
51	株式会社CC	81	株式会社CA	111	株式会社BS
52	株式会社CD	82	株式会社CB	112	株式会社BT
53	株式会社CE	83	株式会社CC	113	株式会社BU
54	株式会社CF	84	株式会社CD	114	株式会社BV
55	株式会社CG	85	株式会社CE	115	株式会社BW
56	株式会社CH	86	株式会社CF	116	株式会社BX
57	株式会社CI	87	株式会社CG	117	株式会社BY
58	株式会社CJ	88	株式会社CH	118	株式会社BZ
59	株式会社CK	89	株式会社CI	119	株式会社CA
60	株式会社CL	90	株式会社CJ	120	株式会社CB
61	株式会社CM	91	株式会社CK	121	株式会社CC
62	株式会社CN	92	株式会社CL	122	株式会社CD
63	株式会社CO	93	株式会社CM	123	株式会社CE
64	株式会社CP	94	株式会社CN	124	株式会社CF
65	株式会社CQ	95	株式会社CO	125	株式会社CG
66	株式会社CR	96	株式会社CP	126	株式会社CH
67	株式会社CS	97	株式会社CQ	127	株式会社CI
68	株式会社CT	98	株式会社CR	128	株式会社CJ
69	株式会社CU	99	株式会社CS	129	株式会社CK
70	株式会社CV	100	株式会社CT	130	株式会社CL
71	株式会社CW	101	株式会社CU	131	株式会社CM
72	株式会社CX	102	株式会社CV	132	株式会社CN
73	株式会社CY	103	株式会社CW	133	株式会社CO
74	株式会社CZ	104	株式会社CX	134	株式会社CP
75	株式会社DA	105	株式会社CY	135	株式会社CQ
76	株式会社DB	106	株式会社CZ	136	株式会社CR
77	株式会社DC	107	株式会社DA	137	株式会社CS
78	株式会社DD	108	株式会社DB	138	株式会社CT
79	株式会社DE	109	株式会社DC	139	株式会社CU
80	株式会社DF	110	株式会社DD	140	株式会社CV
81	株式会社DG	111	株式会社DE	141	株式会社CW
82	株式会社DH	112	株式会社DF	142	株式会社CX
83	株式会社DI	113	株式会社DG	143	株式会社CY
84	株式会社DJ	114	株式会社DH	144	株式会社CZ
85	株式会社DK	115	株式会社DI	145	株式会社DA
86	株式会社DL	116	株式会社DJ	146	株式会社DB
87	株式会社DM	117	株式会社DK	147	株式会社DC
88	株式会社DN	118	株式会社DL	148	株式会社DD
89	株式会社DO	119	株式会社DM	149	株式会社DE
90	株式会社DP	120	株式会社DN	150	株式会社DF
91	株式会社DQ	121	株式会社DO	151	株式会社DG
92	株式会社DR	122	株式会社DP	152	株式会社DH
93	株式会社DS	123	株式会社DQ	153	株式会社DI
94	株式会社DT	124	株式会社DR	154	株式会社DJ
95	株式会社DU	125	株式会社DS	155	株式会社DK
96	株式会社DV	126	株式会社DT	156	株式会社DL
97	株式会社DW	127	株式会社DU	157	株式会社DM
98	株式会社DX	128	株式会社DV	158	株式会社DN
99	株式会社DY	129	株式会社DW	159	株式会社DO
100	株式会社DZ	130	株式会社DX	160	株式会社DP
101	株式会社EA	131	株式会社DY	161	株式会社DQ
102	株式会社EB	132	株式会社DZ	162	株式会社DR
103	株式会社EC	133	株式会社EA	163	株式会社DS
104	株式会社ED	134	株式会社EB	164	株式会社DT
105	株式会社EE	135	株式会社EC	165	株式会社DU
106	株式会社EF	136	株式会社ED	166	株式会社DV
107	株式会社EG	137	株式会社EE	167	株式会社DW
108	株式会社EH	138	株式会社EF	168	株式会社DX
109	株式会社EI	139	株式会社EG	169	株式会社DY
110	株式会社EJ	140	株式会社EH	170	株式会社DZ
111	株式会社EK	141	株式会社EI	171	株式会社EA
112	株式会社EL	142	株式会社EJ	172	株式会社EB
113	株式会社EM	143	株式会社EK	173	株式会社EC
114	株式会社EN	144	株式会社EL	174	株式会社ED
115	株式会社EO	145	株式会社EM	175	株式会社EE
116	株式会社EP	146	株式会社EN	176	株式会社EF
117	株式会社EQ	147	株式会社EO	177	株式会社EG
118	株式会社ER	148	株式会社EP	178	株式会社EH
119	株式会社ES	149	株式会社EQ	179	株式会社EI
120	株式会社ET	150	株式会社ER	180	株式会社EJ



# プロモーションプラン

# 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。

CLICK

[各プランの詳細はこちら](#)

タイアップ プッシュ	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告	1,000,000円 15,000通配信
フルカスタマイズタイアップ	ご要望をもとにデザインをゼロから作るタイアップ記事広告。 リッチなデザインで他社との差別化を図れます	6,000,000円 30,000PV保証
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
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」「@IT」「ITmedia エンタープライズ」の4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
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 1週間掲保証
件数保証型 リード獲得タイアップ	新規で企画・制作したタイアップ記事広告を活用し、件数保証 でリードをご提供するパッケージ	1,400,000円 リード200件提供保証

# 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 ブッシュ	
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、行動履歴ターゲット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	
	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	

# 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。

# アイティメディア株式会社

## 営業本部

Email | [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別・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。