



読者調査活用企画 「ERP」

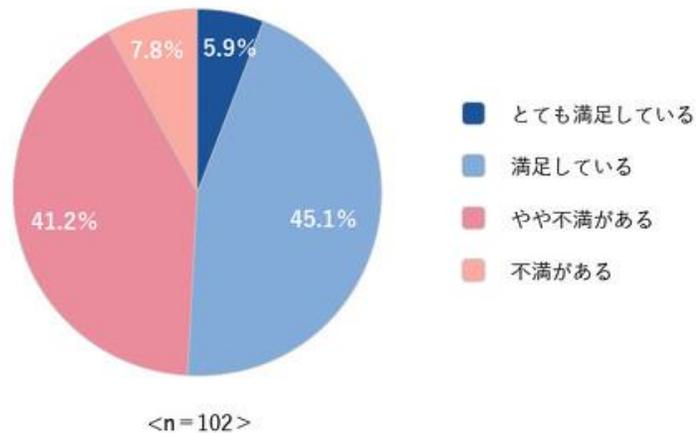
お申込み締め切り：2022年9月9日（金）

読者調査から見えてきた「ERP」の活用状況は？

キーマンズネットで実施した読者調査によって、ERPの導入状況や読者の課題感が見えてきました。本企画では、調査で集まった読者の声をベースにすることで、読者の抱える課題を貴社製品がいかにか解決するか解説いただくとともに読者目線のコンテンツを制作していただけます。

● 現在利用しているERPの満足度

→ 「やや不満がある」「不満がある」と回答した人は全体の約半数



今のERPは長年利用していますが、同製品の新しいパッケージがリリースされたにもかかわらず、旧製品をずっと使い続けています。

必要な部分はカスタマイズするなどして一部内製していますが、それにはシステム開発の負担がかかります。



● 既存のERPパッケージおよびサービス全般について、率直に思うことや求めること

- 費用対効果が見えづらい・・・「導入や運用コストの割に**導入成果**が出ていない」
- 使いづらい、システムが分かりづらい・・・「現場からは**デザイン性も重視**してほしいとの要望がある」「**入力項目が多く**現場から不満が出ている」
- 「**必要な機能を全体最適の観点で考えられていない**ため、ピンポイントで機能を追加しており、それが無駄に感じる」
- 「ERPは長期スパンでの利用を前提としたシステムのため、（ベンダーから）**3年後、5年後はどう考えればいいのかなどのアドバイスがほしい**」

編集タイアップイメージ

ITmedia Inc. 

「Digital Trends 2021年版」を読む 2021年07月06日 10時00分 公開

調査で判明 顧客のデジタルシフトに企業が追い付くには、何をすべきか

2020年の困難を耐えた企業が2021年にビジネスを成長させるために必須になるのが、顧客とのより強固な関係構築だ。そのために企業は何をすべきなのか。アドビの「Digital Trends 2021年版」からヒントを探る。

顧客体験への投資が実った先進企業

アドビは2010年から調査会社のEconsultancyと共同で、企業のデジタルシフトに関する動向調査「Digital Trends」を世界規模で実施している。調査の目的はこの先の企業戦略に重要なトレンドを明らかにし、経営に役立つ示唆を提供することだ。2020年にはマーケティングや広告、Eコマース、ITに関わる1万3000人強が回答し、そのうち4割は管理職以上の役職者が占めている。

アドビの国際マーケティング担当バイスプレジデントを務めるAlvaro Del Pozo氏は2020年の調査結果をまとめた「Digital Trends 2021年版」を総括し、「あらゆる企業が顧客行動のデジタルシフトに伴う共通課題に取り組んでおり、先進企業はこれまでの顧客体験への投資からすでにリターンを得つつある。競合他社との差別化のために、スピードとパーソナライゼーションの重要性がさらに増している」と述べている。

2020年における最大の変化は、顧客接点のデジタル化が加速したことにある。Webサイトやモバイルアプリといったデジタルスペースへの訪問者の急激な増加を、B2C企業（63%）とB2B企業（57%）の両方が経験している。

同時に新たな課題も生まれている。B2C企業の49%、B2B企業の51%が「既存顧客とは異なる購買行動を経験した」と回答した。顧客行動のデジタルシフトはこれまでデジタルでの体験提供に投資してきた企業にとって、新しい顧客の獲得機会につながっている。顧客体験における先進企業の43%が競合他社を大幅に上回る業績を達成したと回答しており、ビジネスが困難に直面した2020年後半であっても順調にビジネスを成長させていることが分かる。顧客体験に対する取り組みが「未熟」から「やや成熟」の範囲にある「主要な大手企業」と比較するとその差は歴然としている（図1）。これを裏返して見れば、デジタルでの体験提供への投資を先送りしてきた企業は顧客に失望を与え、最悪の場合は競合他社への流出につながった可能性もあると考えられる。

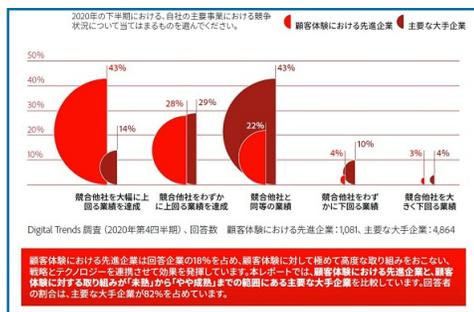


図1 2020年下半期も顧客体験における先進企業が高い業績を示した (出典: アドビ「Digital Trends 2021年版」) 《クリックで拡大》

【記事構成案】

1. 調査結果から注目すべき点のピックアップ
2. 読者の課題感はどんなものか
3. 課題を解決するものとしての貴社製品・サービスの紹介
4. 貴社製品・サービスの導入メリット/他社製品との差別化ポイント

仕様詳細

- ページ数: 1html
- 文字数: 4,000文字程度 (うち、500文字程度が公開ページ掲載分)
- 図版点数: 2点まで (写真/イメージ図版主体)
- 企画協力: あり
- 取材有無: あり

備考

- 取材から掲載までの期間は約16営業日となります
- 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
- 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
- 終了後も一部を除きコンテンツは掲載され続けます
- タイアップ記事のPV、UBのレポートはございません
- 遠方での取材や有識者のアサイン、特別な制作費（イラストなど）が発生する場合は、別途追加費用を申し受けます
- 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、以下費用が発生します
 - 初校の出し直し: ¥300,000、念校以降の修正: ¥100,000

特集展開イメージ

ホワイトペーパー ダウンロードセンター特設枠

ホワイトペーパーダウンロードセンターに表示されるバナー広告で本特集を告知することで、ホワイトペーパーの閲覧を目的に訪れる読者を呼び込みます。



キーマンズネットサイト上での 特集告知

キーマンズネットの記事ページを中心に掲載されるバナー広告枠を利用し、本特集を告知します。



情報収集が活発化している 企業へのメール配信

会員の行動履歴をもとに、情報収集が活発になっている企業を可視化する「ABMレポート」の情報を用いて、製品導入を検討している可能性が高い企業の会員に向けてメールを配信します。
※全協賛社共通で1回（協賛順に掲載）



ピックアップテーマ
**非常事態への備えを策定する
事業継続計画 (BCP) 支援ソリューション**

災害や事故など予期せぬ事態が発生した際に、限られた経営資源で最速復旧を達成する、もしくは迅速に復旧することを目標として事前に策定するのが事業継続計画 (BCP) である。特に日本では台風や地震などの自然災害への備えが不可欠であり、企業のIT戦略もこれを念頭に置くことが求められる。

おすすめコンテンツ

- BCP対策のキーマンズネットTOPを感じる“あの機能”
読者調査レポート記事
- 協賛企業様 編集タイアップ
- 協賛企業様 ホワイトペーパー
- アイティメディア掲載
関連コンテンツ

おすすめホワイトペーパー

- いつでも手元にBCP対策を。最新マニュアルをモバイル端末へ自動配信
- BCP対策は企業にとって重要な課題だが、中小規模の企業では十分に取組みにくい場合が多い。BCP対策に力ける野村やストの制約に悩む企業にとっては、簡単な準備でBCP対策を実施するファイル共有アプリが解決策となりうる。
- 事業継続計画 (BCP) って何だっけ？ 3つのステップで早分かり
- 事業継続計画 (BCP) に関する記事、ホワイトペーパー、動画、セミナーなど、豊富なコンテンツをご用意しています。ぜひご覧ください。
- 協賛企業様 ホワイトペーパー
- 自然災害情報をワンストップで表示 事業継続計画にも役立つサービスに注目
- 企業、自然、事業などの自然災害が相次ぐ中で、企業におけるBCP (事業継続計画) 構築の重要性は増している。今回は、災害発生時に自社に関する拠点や取引先などの状況をいち早く確認し、リスク把握の助けとなる防災サービスを紹介する。

おすすめコンテンツ

- 【特集】「分散」か「分散」か？ 平常時右災害時右ビジネスを止めないITシステム構築術
- 【いつでも】「スピーディー」簡単に利用できるクラウドネットワークサービス
- 本館に守るべきITシステムは環境。信頼できるデータセンター選びのポイント

おすすめホワイトペーパー

- 自然災害情報をワンストップで表示 事業継続計画にも役立つサービスに注目
- 企業、自然、事業などの自然災害が相次ぐ中で、企業におけるBCP (事業継続計画) 構築の重要性は増している。今回は、災害発生時に自社に関する拠点や取引先などの状況をいち早く確認し、リスク把握の助けとなる防災サービスを紹介する。

おすすめコンテンツ

- 【特集】「分散」か「分散」か？ 平常時右災害時右ビジネスを止めないITシステム構築術
- 【いつでも】「スピーディー」簡単に利用できるクラウドネットワークサービス
- 本館に守るべきITシステムは環境。信頼できるデータセンター選びのポイント

おすすめホワイトペーパー

- 自然災害情報をワンストップで表示 事業継続計画にも役立つサービスに注目
- 企業、自然、事業などの自然災害が相次ぐ中で、企業におけるBCP (事業継続計画) 構築の重要性は増している。今回は、災害発生時に自社に関する拠点や取引先などの状況をいち早く確認し、リスク把握の助けとなる防災サービスを紹介する。

ミドルページ (イメージ)

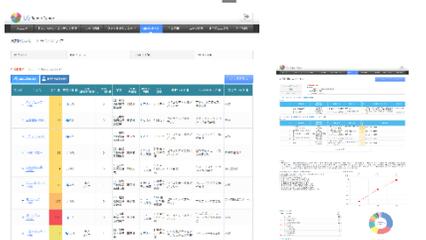
※ミドルページPVの算出・レポートは行っておりません

【比較表】主要統合型バックアップソリューション、機能比較

製品名	機能
Acronis Backup	クラウドストレージ、仮想化環境対応
Veritas Backup Exec	クラウドストレージ、仮想化環境対応
Commvault Backup Exec	クラウドストレージ、仮想化環境対応
IBM Spectrum Protect	クラウドストレージ、仮想化環境対応
NetScout Systems	クラウドストレージ、仮想化環境対応
Acronis Cyber Protect	クラウドストレージ、仮想化環境対応
Veritas Backup Exec	クラウドストレージ、仮想化環境対応
Commvault Backup Exec	クラウドストレージ、仮想化環境対応
IBM Spectrum Protect	クラウドストレージ、仮想化環境対応
NetScout Systems	クラウドストレージ、仮想化環境対応
Acronis Cyber Protect	クラウドストレージ、仮想化環境対応

貴社コンテンツ

特集インデックスや活発に情報収集を行っている企業へのメールで貴社のホワイトペーパーに読者を誘導します。



情報収集が活発な企業の 詳細レポート (オプション)

情報収集が活発な企業名や各種ステータスが把握できるABMレポートの詳細をご提供します。

スポンサープラン

ご提供内容	記事制作プラン	リード増量プラン
オンラインリード獲得 <ul style="list-style-type: none">件数保証でご提供いたします属性はユーザー企業となります ※ご希望やご予算に合わせて条件のカスタマイズ可能です	100件保証	100件保証
コンテンツ制作 <ul style="list-style-type: none">リード獲得用のコンテンツを制作します	編集タイアップ 1本	—
掲載コンテンツ数 <ul style="list-style-type: none">お手持ちのコンテンツをご用意ください記事制作プラン、WP制作プランは制作するコンテンツ以外に右記本数のホワイトペーパーをご用意下さい	1本	2本
企画特典 <ul style="list-style-type: none">本企画にご協賛いただきますと、右記のメニューをご提供いたします	<ul style="list-style-type: none">ミドルページからの貴社コンテンツへの誘導情報収集が活発化している企業へのメール配信全協賛社共通で1回（協賛順に掲載）	
通常プランご協賛料金	¥1,300,000 (10万円OFF)	¥850,000 (5万円OFF)

備考 & スケジュール

■ 備考

ユーザー企業（※通信関連業種は除外）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／サービス業 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

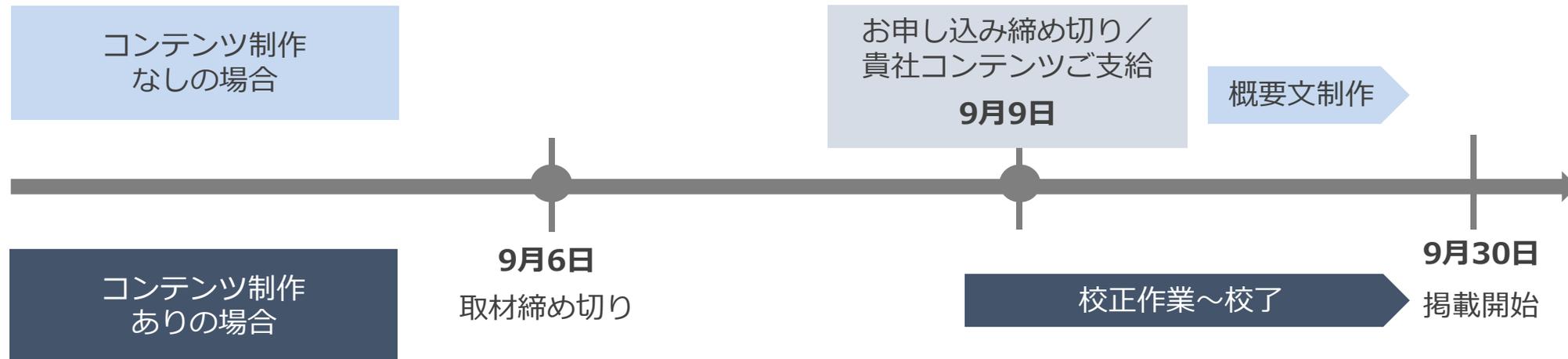
※ スポンサープランの金額は、税別、グロス金額です

※ リードの条件やご予算に応じて、プランのカスタマイズも可能です。担当営業までご相談ください。

※ 企画開始後のご協賛も可能ですが、開始時期によりご提供できないメニューがある場合がございます。

※ 消費税は別途申し受けます。

■ スケジュール



※9/6までの取材が難しい場合、ミドルページオープン後の後乗りも可能です

「ABMレポート」オプションプランのご案内

特集企画
申込社限定

新規リードジェンに加えてABMレポートを併用することで、**リードの価値を最大化**します。

○ABMレポートとは？

・メディア読者の行動履歴を所属企業単位で分析し、特定製品ジャンルで購買意向の高い上位200社をランキング形式でご提供するレポートです。

○なぜ価値を最大化できるのか？

・活発な上位200社に、貴社が獲得したリード情報が紐づけされるので、個人の**"点"の動き**に企業の**"面"の動き**がプラスされ、BANTアンケートだけでは分からない**隠れたニーズ**や**企業の持つ課題**が可視化でき、本来アプローチすべきリストが見えてきます。

・同一マーケットで活動している**競合他社の動き**が可視化されるため、競合ベンダーを想定した**適切な競争優位性**を訴求できます。

・更に、獲得できたリードに加えて、**獲得できていない会員の動き**も可視化するため、手元にあるハウスリストや名刺情報の中から**キーパーソンに近い方**を探索することも可能です。

オプション料金

¥400,000/3カ月間

提供物：企画で定義するセグメントで活発なユーザー企業の上位200社を3カ月間提供

開始月：特集企画の誘導開始の翌月より

セグメント条件変更：¥100,000

企業名指定：¥100,000

ランキング拡張：¥300,000/3カ月間

料金は税別、グロス料金です

通常定価（700,000円）の**42.8% OFF！** 特集企画の申込社限定の特別価格です。

特集企画に関心のある
会員情報を収集



- ・特集企画に参画するベンダーの全コンテンツの読者情報
- ・同一セグメントの編集記事の閲覧ログ
- ・同一セグメントの製品DBの閲覧ログ

企業や組織の動きを可視化



- ・セグメントで活発な企業を**上位200社**を掲出
- ・貴社が過去2年間に獲得したリードの活動概況と**コンタクト情報**を提供
- ・他ベンダーが獲得した**ポテンシャルリード情報**も閲覧可能（個人情報提供なし）

効率的なフォローを実現

新規獲得リードの精査
+
リサイクルリードの再評価※

※リサイクルリードとは、過去2年間に貴社が弊社で獲得したリードがABMレポートに登場する企業と紐づくことで、リードを再評価したものです。件数は、セグメント条件によって変動しますが、過去獲得リードが1000件あると50件程度登場します。ABMレポートを実施する3か月間に渡って提供されます。（重複掲出の可能性あり）

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
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2日前まで：広告料金の50% / 収録前日以降：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	