

ITmedia ビジネスオンライン メディアガイド 2023年度版

更新日 2024年3月21日

各業種・職種 of ビジネス変革者向け実践情報メディア

ITmedia ビジネスオンラインは、業種や職種によって異なる状況に向き合い、課題解決に自ら取り組む「ビジネス変革者」向けの実践コンテンツを提供しています。

Media
Power

月間約 **3229** 万PV / 約 **816** 万UB

メルマガ購読数約18万件（2023年10月実績、昨年同月比+約4.6万人）

Target

経営層、経営企画、人事・総務、財務経理、マーケティング・営業
流通・小売、自治体、金融業界 など

Contents

経済・時事コンテンツ

職種別コンテンツ（経営／バックオフィス／マーケティング・営業）

業種別コンテンツ（流通・小売／自治体／金融）

日々の重要ビジネスニュースに加え、特にデジタル化の期待が大きい「流通・小売」「金融」「自治体」などの業種、「総務」「人事」「財務経理」「マーケティング・営業」などの職種、そして「経営」全般に向けて、変革に役立つ実践コンテンツをお届け。読者であるリーダー層の気づきと行動を促しています。

メディア方針

課題の発見 から

課題の解決 まで



課題の解決に役立つ9つの
専門領域コンテンツ

変革事例や解説を通じ、ビジネスリーダーに課題発見を促す

報道コンテンツでは、現場感のあるリーダー層に向け、重大なビジネスニュースの解説、商品・サービス開発、マーケティング戦略、組織変革の事例などを扱っています。いずれの記事も、日々の業務上の課題解決のヒントになるような、エッセンスを含むものです。例えば、事例の記事は「取り組みの内容」「それにかかる金銭的・人的コスト」「得られた成果」という、リーダー層の視点を取り入れるように心掛けています。そのため、直球の政治ネタや芸能ネタなどは取り扱いません。あくまで業務に役立つ記事を通じ、リーダー層による変革を後押ししていきます。



報道担当 副編集長
片瀧陽平

専門領域の課題解決をサポートする発信を強化

専門業種として「自治体」「小売・流通」「金融」、専門職種として「経営」「人事」「総務」「財務経理」「マーケ」「セールス」と、デジタル変革による期待が大きい9個の専門領域に注力しています。

DXという言葉は聞き慣れたものになりましたが、まだビジネス現場で十分にDXを実現できている企業は多くありません。散逸したデータの統合や業務のムダ削減、AIの実務活用など、ここから具体的な変革が求められる中で、そのキーパーソンとなるであろう業種・職種のリーダーに対し、詳細な事例記事や専門性の高い解説記事など、実務の参考になるコンテンツを発信していきます。



専門領域担当 副編集長
秋山未里

ITツールや新規サービスの導入を通して、業務や組織の課題解決や ゲームチェンジの対応・先導を担うネクストリーダー層



ユーザー企業勤務

約**79%**

業務関連職（LOB）

約**69%**

新規プロジェクト
関与

約**74%**

製品導入関与

約**70%**

係長以上
役職者

約**72%**

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
- ・中小/地方企業動向
- ・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

経営	169万UB	
セールス	123万UB	
マーケター	36万UB	
HR/組織	31万UB	
総務	54万UB	
財務経理	26万UB	

業種

リテール・小売	82万UB	
自治体	41万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 2023」を参考にした月間の想定UB値

経営課題を解決するヒントを探る

企業価値を事業成長だけで測る時代は終わった。ESG投資、脱炭素、サステナビリティ、人的資本経営——
新時代の要請に応え、変革の荒波に立ち向かうCxOが求める情報を発信する。

The screenshot displays the CxO Insights website. At the top is a navigation bar with links: 経営 (Management), セールス (Sales), マーケティング (Marketing), HR・組織 (HR/Organization), 財務経理 (Finance/Accounting), 小売 (Retail), 自治体 (Local Government), 働き方 (Working Style), ネクストリーダー (Next Leader), and 導入事例 (Case Studies). Below the navigation bar is a large featured article titled 「不測」に備える 企業ガバナンス (Preparing for the Unexpected: Corporate Governance). To the right of this article is a sidebar with several smaller articles, including 「Webサイトを作りたい!」 (I want to create a website!) and 「企業価値を高める」 (Increasing corporate value). At the bottom of the page is a footer with links: 記事一覧 (All Articles), 財務情報 (Financial Information), サステナビリティ経営 (Sustainability Management), 人的資本管理 (Human Capital Management), and 経営トレンド (Management Trends).

今期注カテーマ

サステナビリティ経営

経営×生成AI

掲載記事

財務情報

[ソフトバンクG「反転攻勢の切り札」アームは上場間近 3Q連続赤字もファンド事業は黒字に](#)

サステナビリティ経営

[メルカリの「サステナビリティレポート」は何がすごいのか? 約100ページにわたる制作の裏側](#)

人的資本管理

[エンゲージメント調査の“賞味期限”は2カ月—旭化成がスピード感重視で現場に戻すワケ](#)

経営トレンド

[日立社長「生成AIは歴史上のブレイクスルー」 “電力需要6倍”にどう対処する?](#)

テクノロジーを武器に「数字」を作る

時代の変化に伴い、営業にも変革が求められている。商談スタイルの変化や効率的なデータ活用、メンバー育成など課題は山積みだ。現場の最前線で「数字」をつくるセールスパーソンを成功に導くためのスキルや戦略を探る。



変わらない理由：
日系大手はなぜ「古い営業」と言われ続けるのか？ 米国企業に学ぶ、打開策



テックCEOに聞く：
ハイパフォーマンス営業だけが知っている「AIが代替できない仕事」とは？



ハイパフォーマンス営業の強み...
成果を出す営業は「型」を知っている キーエンス出身者が教える、型を構成する3要素



営業とAIは競い合っている？
AIが変える、営業の業務 顧客リスト作成やスコアリングが不要になる？

Special

東京約1.0kmで売れ残り運び Web会議やセキュリティも万全 商品質PCの威力は

“VPNレス”を検討しているなら要チェック これからの企業セキュリティ対策

公共組織のクラウド移行、懸念されるセキュリティへの対応は New!

自治体DXのカギは何？ 岐阜市新庁舎の事例から考える

知らないで持てないモバイルアプリマーケティングの最新潮流 New!

クラウドだけで設置可能！ Shure露音デバイスの威力は？ New!

クラウド「業務を軽減」 vs. 現場「手厚い支援を」 解決策は

「メタバースがDXに役立つ」 IBMが提言 意図は？ 詳しく解説してもらった New!

クラウドコンサルのブログがおすすめ



新着記事



「日本式営業」からの脱却：
グーグル出身「営業のプロ」が解説 部下が成果を出すためのマネジメント術



カギはスクラムセールス：
1年で新規受注額4.5倍 時代に逆行する「非・分業セールス」はなぜ成功したのか？

今期注カテーマ

持続可能な営業組織

セールスイネーブルメント

データドリブンセールス

掲載記事

[セールステックを導入したのに逆に生産性が低下、なぜ？ 実態と対策を解説](#)[バブル世代の敏腕営業が大量離職 営業力の低下を今から食い止めるには？](#)[ChatGPTが受注率も算出できる「良い営業データ」とは？ AI時代のデータの作り方](#)[どこにいるのか“イネーブルメント人材”！ おさえておくべき3つのポイント](#)[「営業から買う」は時代遅れ B2Bテック製品の購買ジャーニー、どう変化している？](#)

進化・深化するマーケティング事情を追う

キャッシュレス決済や無人店舗などが当たり前になり、これまで以上に膨大な顧客データが生まれる近未来。AIなどを駆使しデータを分析することは、顧客の嗜好を深く知り、よりの確なマーケティングを可能にする。マーケターの常識を変える進化・深化するマーケティング事情を取り上げる。



今期注カテーマ

データ分析×マーケティング

人流解析

口コミ活用

掲載記事

顧客エンゲージメント

[赤字からV字回復の「VAIO」 短時間で新ビジネスを成功させたワケ](#)

データ戦略

[「ドンキの広告」平均売り上げ150%増 秘密は店舗とアプリの連携にアリ](#)

売上向上

[1年で「chocoZAP」のバナー広告4000種類！ なぜそんなに制作するのか](#)

商品開発

[寝具の西川が開発「お尻のまくら」 1万円もするのに2万個以上も売れたワケ](#)

これからのHR/組織のあるべき姿とは

変化に強い人材を雇用し、自社の成長に必要な人材を見抜き、ポテンシャルのある人材の能力を伸ばし、既存の人材に新たな可能性を見いだす――。

この時代を勝ち抜くためのHRデザインとはどのようなものか。強い組織を作るため、人事はどのような視点を身につけるべきか。

あるべき人事の姿を可視化するとともに、人事分野でのIT活用の可能性を探る。

The screenshot shows the HR Design+ website with a navigation bar at the top containing links like 'HR Design+', '採用', 'キャリア開発', '組織デザイン', and '人事制度・労務'. The main content area features several articles with images and headlines. One article is titled '人事制度をどうするか' (How to handle HR system) and another is '人事制度をどうするか' (How to handle HR system). There is also a section for 'キャリア開発' (Career development) with the headline '人事制度をどうするか' (How to handle HR system). The website has a clean, modern design with a blue and white color scheme.

今期注カテーマ

チームビルディング最前線

アジャイルチーム

コミュニケーション

掲載記事

採用

[「他社と比べても無意味」 旭化成が独自のエンゲージメント調査を作った理由](#)

キャリア開発

[V字回復のサンリオ 「頑張ってもムダ」「挑戦が称賛されない」風土をどう変えたのか](#)

組織デザイン

[旭化成「多角化経営」のカギ 独自の人材戦略を読み解く](#)

人事制度・労務

[「上司を自分で選べる」制度導入の3つの効果とは](#)

ITを活用し“攻め”の姿勢に転じる総務部門へ

社員の働く環境、経営の意思決定に関わる総務部門。働き方改革の実現、BCP（事業継続計画）策定など、会社が一丸となって環境の変化に対応するためには、会社の業務全体を把握する能力や社内を横断するコミュニケーション能力を有する総務が必要だ。しかし「緊急性は高いが、重要ではない」定常的な業務に追われ、「それどころではない」総務も少なくない。ITを巧みに使い、従来の業務を省力化しながら、攻めに転じる——そんな総務の在り方を考える。

ITmediaビジネス
JOURNAL

総務 セールス マーケティング HR・組織 総務 財務経理 小売 自治体 働き方 ネクストリーダー 導入事例

攻める総務



「総務」から会社を変える：
「DX=デジタル化」と考える総務が知らない、変革の「4つのパターン」



「総務」から会社を変える：
コロナ5類化、いま求められる「シン・万能型オフィス」とは



「総務」から会社を変える：
総務はあえて「攻め」から「守り」に転換すべし——その理由とは？



「総務」から会社を変える：
良かれと思った「無償化」が暗部に——総務が陥るワナ、どう回避する？

記事一覧

オフィス変革

業務フローの効率化

社内コラボレーション

株式管理

福利厚生・BCP

事例



オフィス図説：
えっ、会議室に駄菓子屋やDJブース？ “たのしい”が集まったfreeeの新オフィス



オフィス図説：
会社にながら願望体験従業員の“好み”を追加したNTTグループの「実験オフィス」



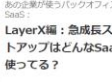
ポストコロナ時代のオフィス：
東京ミッドタウン八重洲は“ITロボットお掃除オフィス”



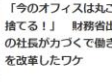
「今のオフィスは丸ごと捨てる！」財務省出身の社長がカクテ働き方を改革したワケ



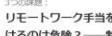
3つの課題：
リモートワーク手当を続けるのは危険？——制度



あの企業が使うバックオフィスSaaS：
LayerX編：急成長スタートアップはどんなSaaSを使っている？



「今までのバックオフィスSaaS」を捨てる！財務省出身の社長がカクテ働き方を改革したワケ



3つの課題：
リモートワーク手当を続けるのは危険？——制度

Special



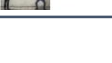
“VPNレス”を検討しているならまずチェック これからの企業セキュリティ対策



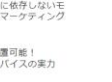
GoogleやMetaに依存しないモバイルアプリのマーケティング



AWSで、Webサイトを作る「Shure」製品開発の裏面



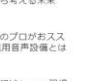
AI導入を成功に導くためには「課題の具体化」から



メタバースに特長はあるのか？ユーザー調査から考える未来



クラウドワークスのプロがオススメするWeb会議用音声設備とは



「手厚い支援を」 解決策は

今期注カテーマ

ハイブリッドワーク

次世代オフィス

掲載記事

オフィス改革

[リクルート新オフィス探訪 「少し高いランチ」や「真っ赤な空間」の狙いは？](#)

業務フローの効率化

[「DX=デジタル化」と考える総務が知らない、変革の「4つのパターン」](#)

社内コラボレーション

[社内がどンドン賑やかに！ 総務のプロが説く「3つのコミュニケーション策」の生かし方](#)

福利厚生・BCP

[テレワーク下の大地震、会社を生き残らせる「3つの新常識」 もはや従来のBCPは通用しない](#)

効率化から攻めの財務経理へ

多くの企業が今、財務経理部門の重要性をあらためて見直している。クラウドサービスの活用でリアルタイムの財務状況を把握できるようになり、事業の推進に必要なデータを手にする財務経理の存在感が増しているのだ。法改正を追い風に、紙業務や押印作業といった非効率な作業から解放され、経営のカギを握る存在として、テレワークでのリモート決算や管理会計の強化に取り組んでいくための情報をお届けする。



The screenshot shows the ITmedia website's financial management section. The header includes navigation links like '三', 'ITmediaビジネス', '経理', 'セールス', 'マーケティング', 'HR・総務', '経理', '財務経理', '小売', '自営', '働き方', 'ネクストリーダー', and '導入事例'. The main banner features the text '変革の財務経理' and an image of a calculator and documents. Below the banner, there are several articles and a 'Special' section. The 'Special' section includes articles about AI research, financial information, and the impact of the new accounting standards. The bottom of the page has a 'コラム' (Column) section with more articles.

今期注力テーマ

経理から始めるデータ統合、バックオフィス改革

法令改正対応（インボイス、新リース会計基準）

掲載記事

会社の数字

[財務経理の変革とどう向き合う？ 世界史で学ぶ、偉人たちの“大転換期の乗り越え方”](#)

DX・業務改善

[「月末が憂鬱だった」 定型業務を“8割削減”、メドレー経理の変革とは](#)

法改正対応

[「リース会計基準」は新指針の適用でいつ・どう変わる？ 必要な準備や財務指標への影響とは](#)

戦略策定

[ソフトバンクグループ後藤氏 「CFOをゴールとみなしてはいけない」と語る真意](#)

店舗を変えるテクノロジー

新型コロナの影響が続く中、大打撃を受けている流通・小売業界。従業員と顧客の接触機会を減らしたり、店舗運営を省力化したり、といった対応も求められる。無人店舗、キャッシュレス決済、遠隔操作ロボット——など、テクノロジーは流通・小売業界をどう変えるのか。企業の先進事例を交えながら、リテールテックの現状をお伝えする。



The screenshot shows the homepage of the 'リテール大革命' (Retail Revolution) website. The top navigation bar includes links for 'mediaビジネス', '経営', 'セールス', 'マーケティング', 'HR・組織', '総務', '財務経理', '小売', '自治体', '働き方', 'ネクストリーダー', and '個人事例'. The main content area features several articles with images and headlines:

- 鳥貴族 TORIKIZOKU**: 60店舗に導入、「鳥貴族に電話したらAIが出た」スムーズなやりとりで驚きの声
- 人流解析**: 顧客が分かる見える！
- サイネージが解決！**: 「人がいない時代」の効率的な店舗経営
- 新着記事**: RAGEBLUE アダストリア、メタバースファッションを発売 リアルで販売している服を3Dアバター化

On the right side, there is a 'Special' section with a list of articles:

- 「知らない」と「知らない」の新しいモバイルアプリマーケティングの最新潮流
- Webサイトを「作りた」！「知識ゼロ」の初心者もやってみた
- 「メタバースがDXに役立つ」IBMが提案 意図は？ 詳しく解説してもらった
- 「VPNレス」を検討しているならチェック これからの企業セキュリティ対策
- 「音声」業務を軽減 vs. 現場「手厚い支援を」 解決策は
- 副業を推進は、プロの力を借りよう！ パートタイムキャリアの新サービス
- Web会議で役立つ！ Shure製 音声デバイスの実力を記者が体験してみた
- 公共組織のクラウド移行、懸念

今期注カテーマ

ECの新技术と動向

リテールメディア

人手不足にどう立ち向かうか

掲載記事

[ECで買って店舗で受け取り ウォルマートが導入し話題の「新たな購買体験」とは](#)

[ウォルマートが「広告代理店」になる日 小売りに頼らない未来の稼ぎ方](#)

[店舗と客の接点増には「ムダや遊び」が不可欠 仕掛けで変わる体験価値](#)

[「配送部門に無理を強いれば大丈夫」は通用しない——物流2024年問題、まずやるべきこと](#)

[溜池山王の無人本屋「ほんたす」が好発進 オープンして分かったことは？](#)

広がる「デジタル・ガバメント」

民間企業に限らず、自治体でも進むDX。手続きのオンライン化やデータ連携など、テクノロジーの活用は自治体が抱える課題をどのように解消できるのか。課題の解説や自治体DXの最新事例をお届けする。



今期注カテーマ

企業誘致、スマートシティ

観光DX、インバウンド対応

自治体のAI活用

掲載記事

[“限界集落”をグランピングで町おこし 売り上げが20倍超になった納得理由](#)

[ChatGPT、神戸市はどう活用？ 職員の負担を半減させたテクニックとは](#)

[東京都の外部DX部隊「GovTech東京」始動 元ヤフー会長・宮坂理事長が語る挑戦への魅力](#)

[ChatGPT導入 横須賀市が「全国で一番乗り」できた納得の理由](#)

[ニセコの冬「インバウンド客爆増」の裏で、深刻な人材不足——JTBらの「3つのDX実験」を振り返る](#)

「当たり前」を見直す 新たな時代の働き方を探る

昭和→平成→令和と時代が移り変わる中で、仕事・働き方にも変化の波が到来している。特にここ数年は、出社して働くという従来の「当たり前」が大きく変化したとともに、働き手の仕事に対する考えも多様化を見せる。社員がどこでも働ける環境を整備するには？ 多様な人材がいきいきと働ける職場に必要な条件は？——これまでの「当たり前」をシフトし、新たな時代のスタンダードを築くヒントを届けていく。



河合興の「社会を脱出」ジジイの...
管理職は「感情労働」 反発する部下やプレッシャーをかける上司と、どう戦う？



職場で思いつく...
営業マンからバリスタへ 68歳男性がスタバでフラベチーノを作る理由



イタ・ネコだらけの...
「ペット引き」幼虫やカメも対象 神戸の設備商社が導入したワケ



3時間以上はイマ...
仕事選びも「タイバ」重視？ 費できる通勤時間

編集部イチオシ記事



ジョブ型への移行、オフィス半減、富士通・平松常務に聞く「真のDX企業へと脱皮する要点」



「急速テレワーク導入」に派手し穴、国内約40社が被害「VPN不正アクセス事件」が他人事とは限らない理由



ワーケーションを成功させるには？ 企業がしっかり臨めるべき「4つのステップ」



新着記事

- なぜ「採用」がうまくいかないのか 求職者の「知りたい」に答えていない
© 2023/05/18 13:02 0488210 1388
- 仕事で重視することは？ スタートアップ転職希望者に聞いた
© 2023/05/17 17:01 10481810 1388
- リモートワークと出社、どちらがが良い？ 経営者と社員で違い
© 2023/05/17 17:01 10481810 1388
- 「上司力チャガ残念」会社を辞めたい 苦しい「五月病」から抜け出すヒント
© 2023/05/17 17:01 10481810 1388
- 推定年収ランキングから見る、「40歳で男女とも高収入」企業の特徴
© 2023/05/16 13:02 10481810 1388

働き方

「あの会社なら、パワハラくらいあるだろう」って本気？ 見捨てられる、命を削る人々ドンキ、「金髪OK」を管理部門にも拡大 ルール緩和がもたらした効果とは
三井物産も解禁「副業ブーム」は到来するのか？ “生涯一社主義”が崩れゆく理由

組織・マネジメント

「理想のリーダーになれない」と悩む人が知らない、優れたリーダーが「しないこと」
「褒め下手な上司」が知るべき2つの原則 ただ褒めそやしても、部下は育たない
「Z世代が育たない」「いつまでおだてればいいの？」と悩むリーダーに欠けている“覚悟”

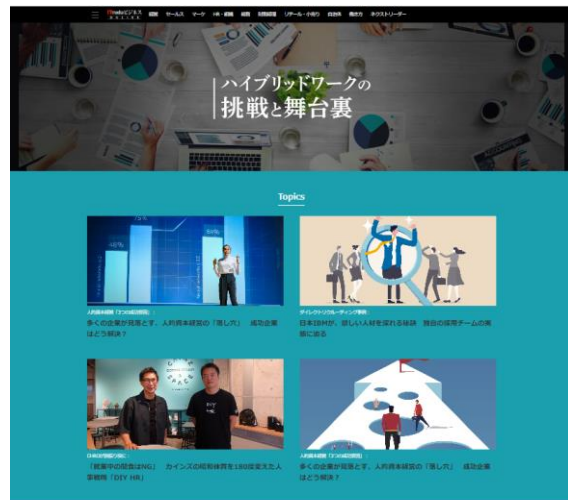
ビジネス改善

メタバースで物件を探す!? 不動産大手LIFULLは、なぜ先進技術の活用に力を入れるのか



リアルとバーチャル共存のすすめ 単なる「出社回帰」が最も愚かな選択である理由
ヤフーの「どこでも居住可能」制度はどうなった？ 東京圏からの“脱出”を選択した社員の転居先自治体の8割が「DX未着手」 農業DXに全力投球の姫路市、頭角を現すか

月2本の「総力特集」を新設 最注力テーマを訴求



ITmedia ビジネスオンライントップページのファーストビューから大型誘導を実施。特集内には次テーマと過去特集への導線も掲載し、継続的なメッセージ発信を行います。

時期	テーマ	想定読者
1月上旬	2024 新春トップインタビュー	経営、経営企画など
1月下旬	業務のムダ改革	経営、経営企画、バックオフィス、情シスなど
2月上旬	企業誘致～未来の商機は地方にあり～	自治体関係者／経営、経営企画、バックオフィスなど
2月下旬	災害対策2024 企業が備えるBCP	経営、経営企画、バックオフィスなど
3月上旬	勝ち続けるための「リスクリリング」～企業と個人の視点から考える～	経営、経営企画、人事など リスクリリングに関心のあるビジネスパーソン
3月下旬	法改正マスター2024 中小企業こそテック活用で乗り越えろ！	経営、経営企画、人事、総務など
4月上旬	デジタル化待ったなし 不動産DXの最前線	経営、営業、バックオフィス、情シスなど
4月下旬	リテールテック最先端 2024年の「5大トレンド」	リテール業界の経営者、役職者など
5月上旬	金融DX データ活用で風向きは変わるか	金融業界の経営者、役職者など

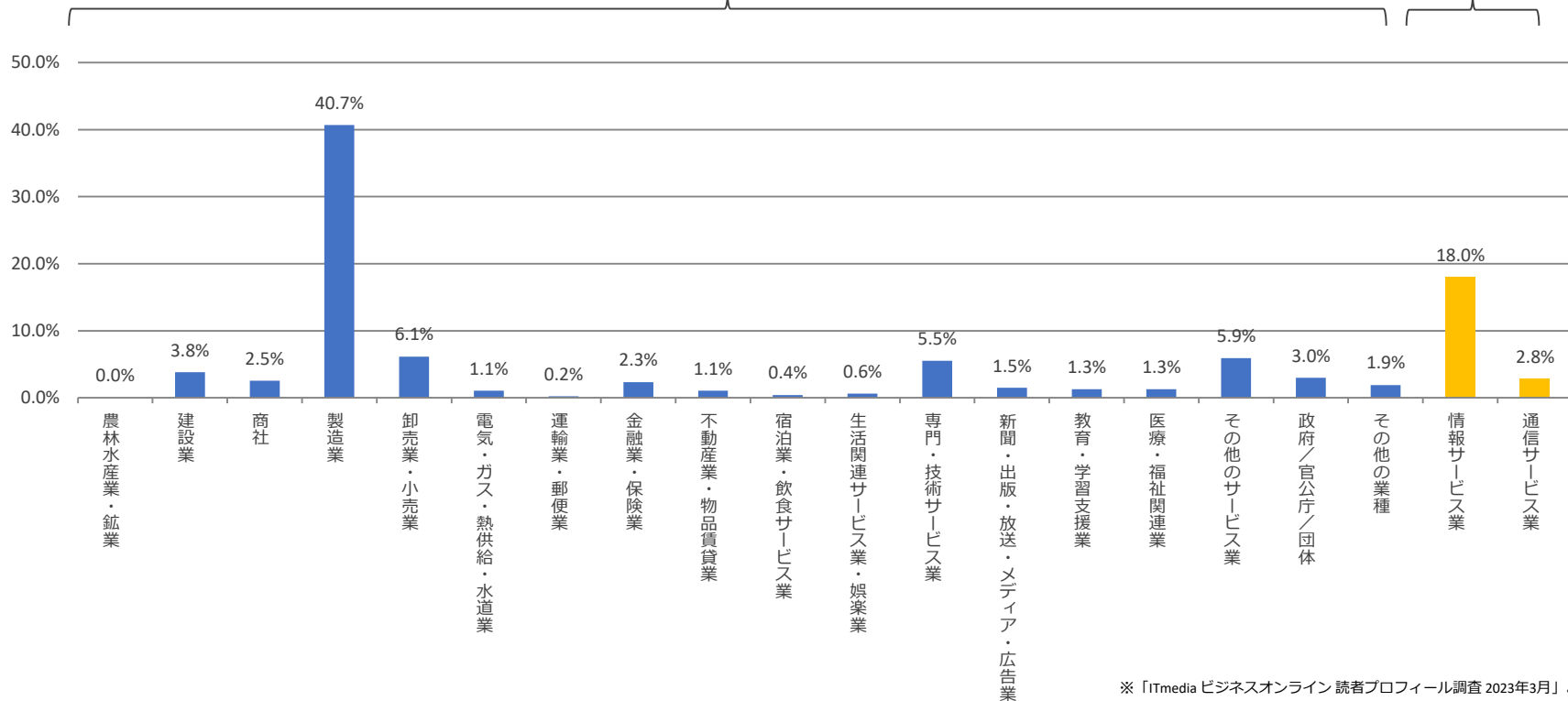
ITmedia ビジネスオンライン 読者データ&トピックス

オーディエンスデータ：業種

お勤め先の主な業種に該当するものを、1つだけお選びください。

非IT関連職：79.2%

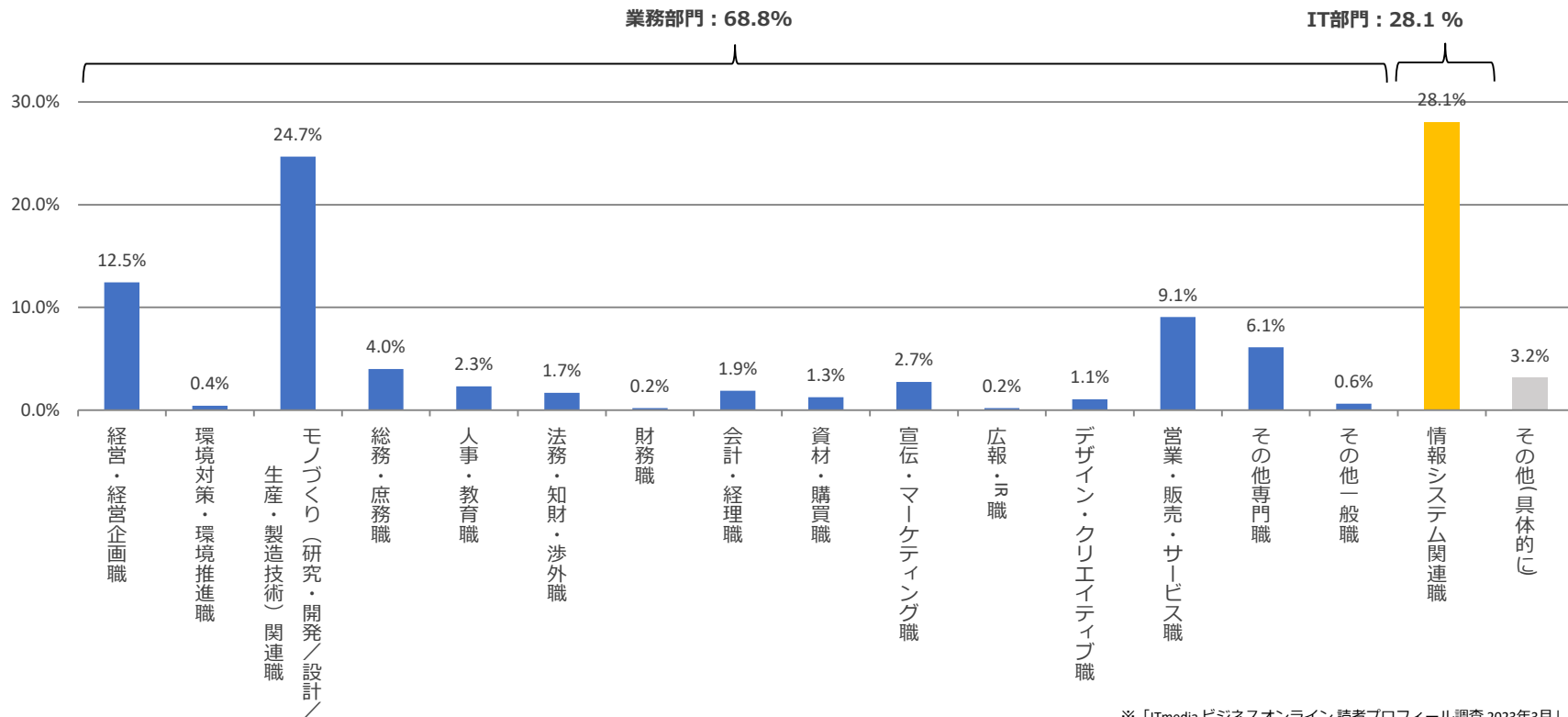
IT関連職：
20.8%



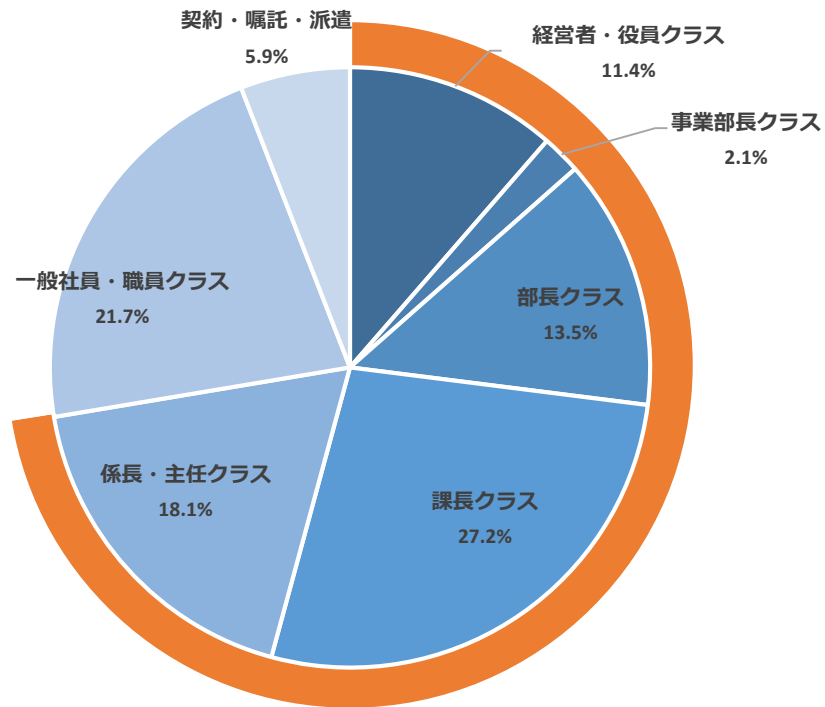
※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2023年3月」より N=474

オーディエンスデータ：職種

あなたの職種に該当するものを、1つだけお選びください。



オーディエンスデータ：役職

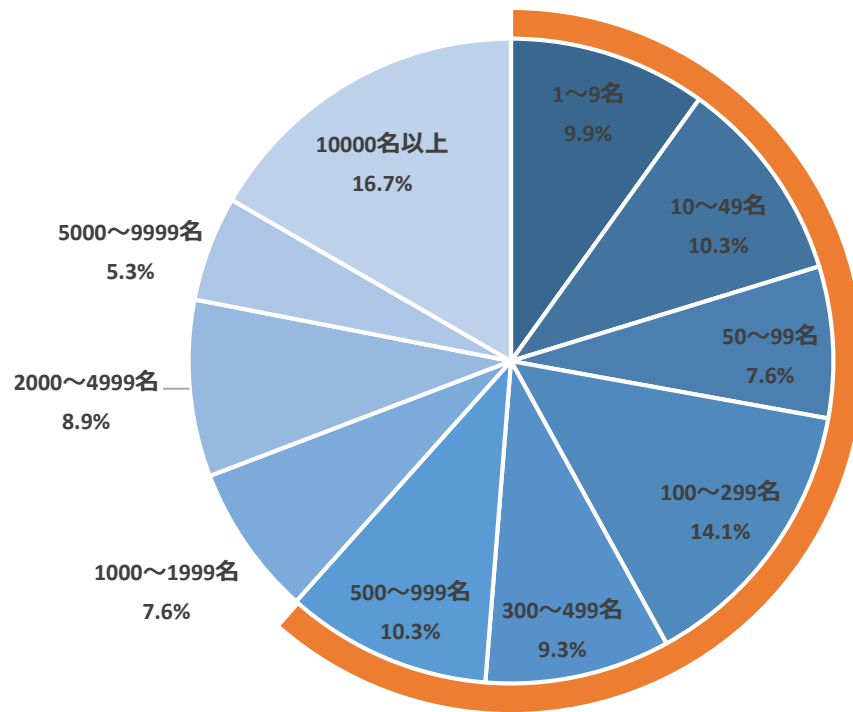


係長・主任以上
役職者

約**72%**

※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2023年3月」より N=474

オーディエンスデータ：従業員規模

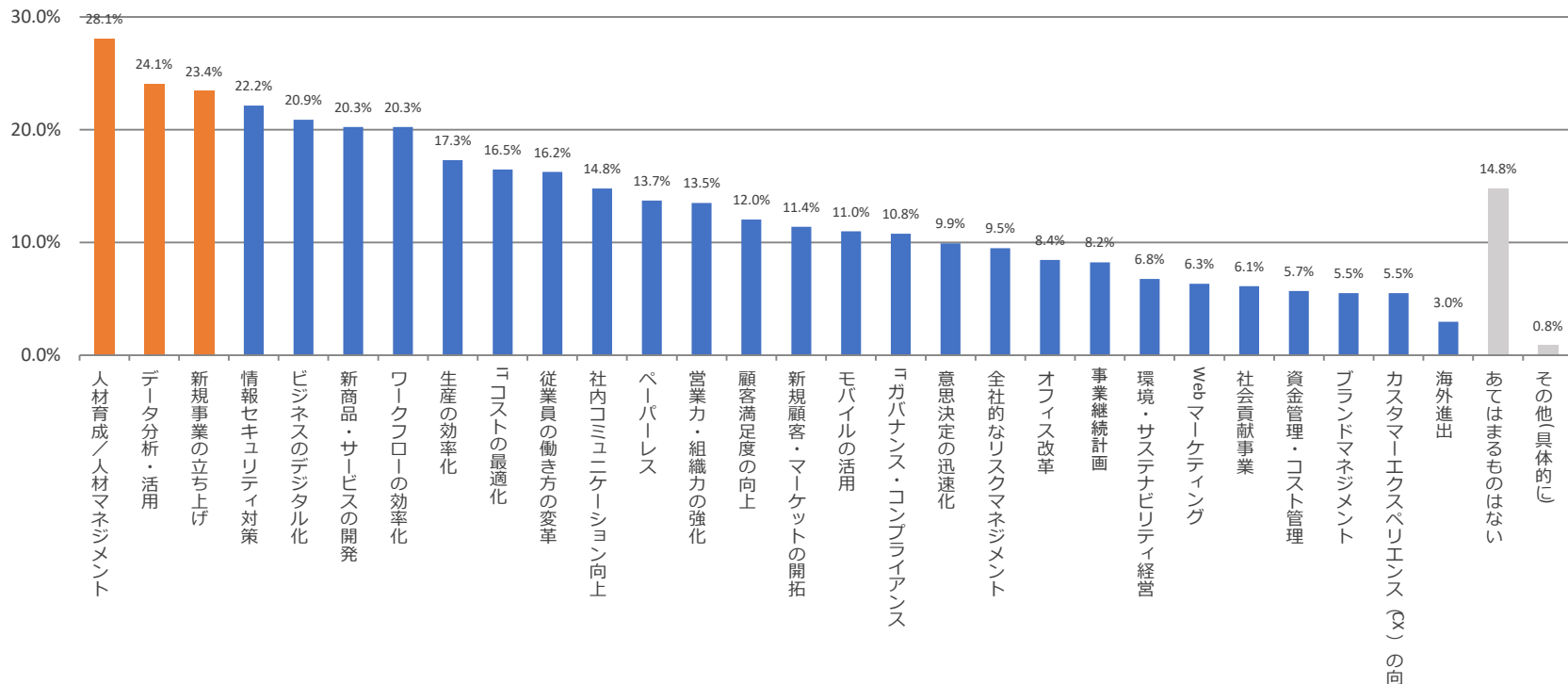


中堅・中小
企業勤務
約**61%**

※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2023年3月」より N=474

オーディエンスデータ：お勤め先での課題

以下に挙げるテーマの中で、お勤め先でお金を払ってでも実現／改善したい課題があれば、いくつでもお選びください。



※「ITmedia ビジネスオンライン 読者プロフィール調査 2023年3月」より N=474

広告メニュー タイアップ記事広告

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。

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、効率的な読者の閲覧を獲得します。

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。

詳細なレポーティング



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。

プロモーションプラン：タイアップ記事広告

タイアップ プッシュ タイアップ プッシュ ターゲティング タイアップ プッシュ ABM	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告 ターゲティングは業種や職種などの「属性」、 ABMは「企業名指定」での配信を承ります	1,000,000円～
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記事広告に誘導します	1,900,000円 10,000PV保証
PV保証タイアップ	メディアのファンである読者のみを対象に、認知獲得・理 解促進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	新製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週間掲載保証
オプション：カスタム記事パンフレット	掲載されたタイアップ記事を利用して冊子を制作します。 ご要望に応じて各種デザインカスタマイズも可能。印刷物 PDF、印刷用データなど、柔軟な納品形態に対応できます。	Ask

タイアップ プッシュ

貴社製品/サービスを取材してコンテンツを制作、1通独占のHTMLメールに載せて読者に届けるプッシュ型タイアップ記事広告です。Webページへの掲載も行いますので、メールを配信したら終わりではなく、残るコンテンツとしてご活用頂くことが可能です。

配信メールイメージ

※実際の配信はデザインが異なる場合がございます



会員向けメルマガで配信



メディア掲載



※誘導は別費用となります

通常のタイアップ同様、取材の上アイティメディアが原稿を作成いたします

実施料金

¥ 1,000,000

15,000通 (税別、Gross)

追加配信

¥ 8,000

1,000通 (税別、Gross)

広告仕様

提供内容

- ・取材あり
- ・タイアップ記事 1本制作 (2000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

- ・取材後、約6営業日で掲載内容をご確認いただくテキストファイルをお送りいたします
- ・HTMLメールで配信を行う為、制限事項が多数ございます。あらかじめご了承ください。
- ・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。

タイアップ プッシュ ターゲティング & ABM

タイアッププッシュ ターゲティングは業種/職種などの「属性」、タイアッププッシュ ABMは「企業名指定」での配信を承ります

配信メールイメージ

※実際の配信はデザインが異なる場合がございます

予測不可能を可能に変える 人流データ活用でデータドリブン実践の「第一歩」を踏み出そう

先行き不透明な時代に、企業が事業を展開するためにはデータの活用が必須だ。「人手なし」「活用できるデータなし」「活用するイメージも湧かない」という壁にぶつかってデータドリブン実践の「第一歩」でつまづく企業は増えてきた。利用できるデータを提供するサービスを検討するのの一つの手段かもしれない。

世界情勢や社会環境が変動する中、顧客のニーズや行動を予測することはますます難しくなっている。先行き不透明な時代に企業が生き残るための判断材料を提供するのがデータ分析だ。しかし、人材不足や活用できる状態にデータが整備されていないことを理由に、データ分析に踏み出せない企業は多い。

2022年11月2日に開催された「リテール未来会議2022-Retail DX Conference」で、「リテール業界の多様な導入事例から学ぶKDDI人流データ活用」と題してKDDIの山本隆広氏（経営戦略本部 データマネジメント部 部長）が講演した。

山本氏は、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）で多くの企業が一気にリモートワークへと切り替えたことに鑑み、「オフライン会社が当たり前だった頃に比べて、短期間で働き方が激変するなど、誰も想像しなかっただろう、昨日の常識が明日には通用しない、まさに予測不可能なVUCA（Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity）の頭文字を取った略語。予測不可能 時代に突入した」と述べた。

「KDDI Location Analyzer」とは
KDDIの持つ位置情報データと他社などの属性データ（アタリデータ）を活用、商業および飲食店などの経路の高い分析を可能にするAI分析ツール（QIS）

予測不可能を可能に変える「人流データ」とは？

予測不可能な状況下であっても、企業は未来を見越して事業を展開しなければならぬ。どうすればVUCA時代を生き抜くことができるのか。「そのヒントはデータにある」と山本氏は言う。

「変化を察知して予測し続けるには、人の行動など現状を示すデータが必要だ。こ

通常のタイアップ同様、取材の上アイティメディアが原稿を作成いたします

アイティメディアID会員向け ターゲティングメールで配信

メルマガ対象メルマガ
アイティメディア横断ターゲティングメール

配信日：月～金

※ターゲティング条件ごとの在庫は営業担当へお問い合わせください。

最大配信数
20万通/回

メディア掲載



※掲載のみで誘導は別費用となります

基本料金

※15,000通を下回る配信を希望の場合はご相談ください

ターゲティング	¥ 1,500,000 / 15,000通
ABM	¥ 1,650,000 / 15,000通 (税別、クロス)

追加配信

ターゲティング	¥ 40,000 / 1,000通
ABM	¥ 50,000 / 1,000通 (税別、クロス)

広告仕様

提供内容

- ・取材あり
- ・タイアップ記事 1本制作（2000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

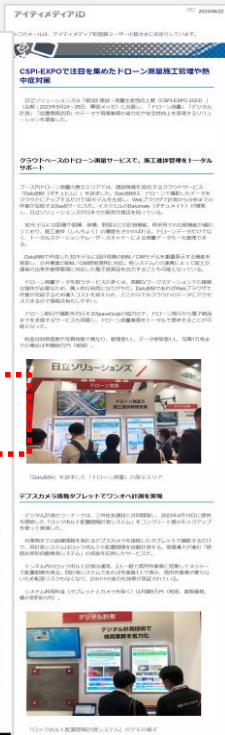
- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

- ・取材後、約6～7営業日で掲載内容を確認いただくテキストファイルをお送りいたします
- ・HTMLメールで配信を行う為、制限事項が多数ございます。あらかじめご了承ください
- ・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。あらかじめご了承ください
- ・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
- ・企業名指定を行う場合は、ABMの料金となります

HTMLメール配信イメージとWeb掲載イメージ

※HTMLメールのリンクボタンは、Web掲載記事にはありません。リンクボタンに設置したリンクは、Web記事ではテキストリンクの1つとして掲載されます。

HTMLメール



Web掲載

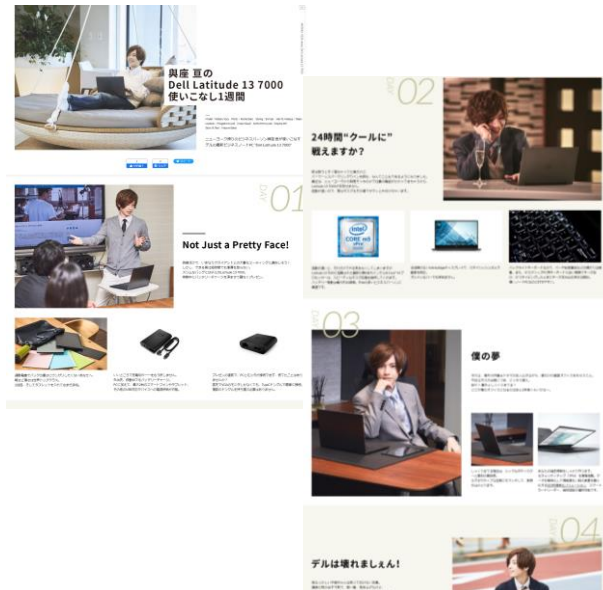


フルカスタマイズタイアップ

ご要望をもとにデザインをフルカスタマイズ
リッチなデザインで他社との差別化を図れます



通常制作



フルカスタマイズ制作

実施料金

¥ 6,000,000～ (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	30,000PV
掲載期間	最短2週間～（保証PV達成次第終了）

タイアップ記事 1本制作
文字数・写真/図版点数：応相談
コンテンツ掲載費：含む
閲覧レポート：あり（PV、UB、閲覧企業等）
掲載メディア：ITmedia NEWSもしくは
ITmedia ビジネスオンライン
誘導：上記媒体及び外部誘導

- 費用には制作費用・編集費用・誘導費用・レポート作成費用が含まれております
- 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
- 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

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・関心の高い人のみ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にもアプローチ

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、アイティメディアに訪れたことのない、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。



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

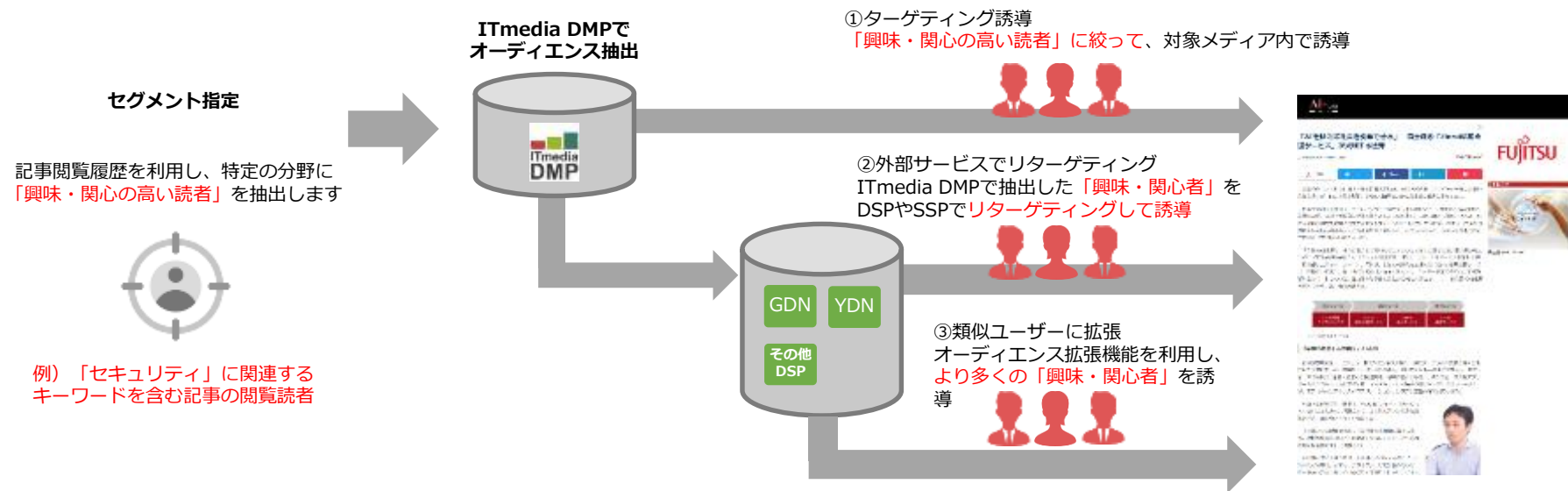
保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV ※PVに応じた料金は次頁
掲載期間	最短1週間～想定1ヶ月（保証PV達成次第終了）
仕様	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版3点以内（取材あり） コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）

記事掲載 ITmedia ビジネスオンライン

- ・ 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

PV保証数	3,000PV	4,000PV	5,000PV	10,000PV	15,000PV	20,000PV	30,000PV	50,000PV
価格	1,500,000円	1,600,000円	1,700,000円	1,900,000円	2,500,000円	3,000,000円	4,000,000円	6,000,000円



※行動履歴ターゲティングタイアップの実施条件は、[ITmedia Audience Dashboard](#)に掲載しているジャンルからお選びいただくか、任意のキーワードの組み合わせなどで設定可能です。

※PV数によって想定達成期間は変動します。

※お申込み時点でご希望のジャンルやキーワードなどの条件をご提出ください。お申込み時点で条件が決まっていない場合、想定掲載期間が延びる場合があります。

PV保証タイアップ

メディア読者のみに誘導を実施するPV保証型タイアップ記事。

メディアトップページ/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

¥ 2,400,000 (税別、Gross)
/10,000PV

¥ 4,000,000 (税別、Gross)
/20,000PV

広告仕様

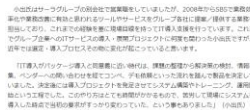
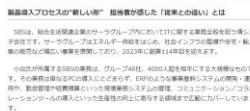
保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV、20,000PV保証タイアップ
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版3点以内(取材あり) コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)

記事掲載 ITmedia ビジネスオンライン

- ・誘導広告のスペースや原稿内容は当社にお任せいただきます。
- ・誘導原稿はアイティメディアが準備します(事前の確認・指定、終了後の開示はできません)
- ・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。

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誘導を行うPV保証型タイアップ記事



誘導

タイアップ記事広告

実施料金

¥ 1,900,000 (税別、Gross)
/10,000PV

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3点以内 (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)
記事掲載	ITmedia ビジネスオンライン

- ・誘導広告のスペースや原稿内容は当社にお任せいただきます。
- ・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、終了後の開示はできません)
- ・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。

フラッシュリーチタイアップ

5日間の掲載と誘導を保証
新商品発表にあわせた情報露出やECサイトのセール告知に最適です



誘導



タイアップ記事広告



実施料金

¥ 750,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態 掲載期間

保証PV —

掲載期間 5日間

仕様

タイアップ記事 1本制作

文字数: 1500文字まで

写真/図版点数: 3点まで

コンテンツ掲載費: 含む

閲覧レポート: あり (PV、UB、閲覧企業等)

掲載メディア: ITmedia NEWSもしくは
ITmedia ビジネスオンライン

誘導: 上記媒体

- 取材はありません。ヒアリングシートへのご記入をお願いします
- 校正は1回のみとなります
- 費用には制作費用・編集費用・誘導費用・レポート作成費用が含まれております
- 誘導原稿はアイティメディアが準備します（事前の確認・指定、終了後の開示はできません）
- 誘導広告は掲載期間終了後に掲載を停止しますが、制作したタイアップ記事は掲載され続けます

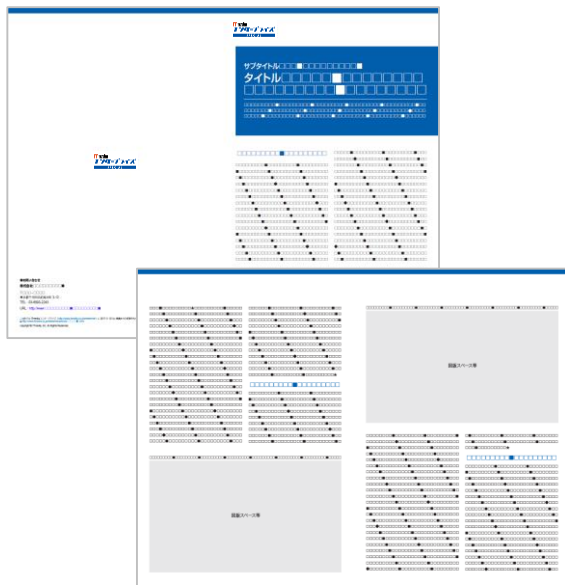
タイアップ記事オプション：「カスタム記事パンフレット」

オプション「カスタム記事パンフレット」は掲載されたタイアップ記事を利用して冊子を作成します。弊社指定フォーマットだけでなく、ご要望に応じて各種デザインカスタマイズも可能。印刷物、PDF、印刷用データなど、柔軟な納品形態に対応できます。

料金

¥Ask

詳細は[こちら](#)を参照ください



詳細

納品形態 PDF（Web解像度）納品、印刷物納品

ページ数 2P～

表紙・レイアウト 弊社指定表紙・テンプレート利用
テンプレートは弊社よりご提案します

表紙・レイアウトカスタマイズ 別料金にて承ります

メディアロゴ 掲載メディアの「Special」ロゴ掲載可能

- ・印刷納品、PDF/xならびDTPデータ納品は別料金となります。
- ・編集記事、もしくは編集記事とタイアップ記事が混在する冊子の制作をご希望の場合は別商品「抜き刷りサービス」で対応します。別途お問い合わせください。

タイアップ記事制作スケジュール・ご注意事項

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」の期間中には初校・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きます。

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。
- ・転載した記事へ、広告主様がアドネットワークなど第三者を利用した誘導を実施する行為はご遠慮ください。
- ・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

プロモーションプラン：その他

ビジネスサーベイ	メディア読者を対象としたオンライン市場調査サービス	500,000円/200回答保証
再誘導プラン（行動履歴ターゲティング）	掲載終了したタイアップ記事広告へ、「興味関心者」のみ再度誘導	500,000円/2,000PV保証～
再誘導プラン（メディア読者誘導）	掲載終了したタイアップ記事広告へ、「メディア読者」のみ再誘導	2,000,000円 10,000PV保証
再誘導プラン（特集連動再誘導）	メディア実施の企画にマッチしたタイアップ記事広告を既出稿の方に限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含め再誘導を実施	2,000,000円 10,000PV保証
ミドルページ	メディア内に特設サイトを制作。貴社タイアップ記事広告の格納とともに、ブランド戦略にも活用できるページを運営します	6,000,000円～ タイアップ記事広告2本込み
オーディエンスターゲティングバナー /ターゲティングメール	コンテンツ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アドレスに紐付く企業情報を掛け合わせたターゲティング商品	300,000円～/imp単価3.0円～ メール1通50円～

ビジネスサーベイ

ITmedia各メディアの読者を対象としたオンライン市場調査サービスです。調査にて市場トレンドやニーズを調査・把握することで、貴社商品開発やサービス向上の一助となります（個人情報の提供はございません）。



実施料金

¥ 500,000 (税別、グロス)

仕様

- 実施可能メディア：@IT、ITmedia エンタープライズ、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、MONOist、EE Times Jpana、EDN Japan、スマートジャパン、BUILT
- 200件以上の回答数獲得をご希望の場合は担当営業にお問い合わせください
- ギフト券などの回答インセンティブを付けて実施いたします。インセンティブの内容は一任頂きます
- アンケートの設問・回答項目はお客様でご準備ください
- 設問タイプ：シングルアンサー、マルチアンサー、テキストボックス、必須回答/任意回答：設定可能
- 完全原稿で入稿下さい。設問作成作業・校正は行いません
- 回答者データは弊社サイトよりダウンロードにてご提供します
- 中間報告、ならび終了前の中間データ納品はお受けしません
- 納品対象外は次の通りです。
 - 出稿企業様に在籍される方、自由業、主婦・主夫、学生、無職の方、目視で明らかに不備のある情報

個人情報提供

無

属性指定

無

回答件数

200件（保証）
BUILTのみ100件保証

設問数

15問まで
（設問はご支給ください）

再誘導プラン（行動履歴ターゲティング）

掲載有効期限が終了したタイアップ記事へ再度追加で読者誘導を実施。
制作したコンテンツをフル活用することが可能に。

➤ 「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

興味・関心の高い人のみ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。



実施料金

2,000PV : ￥500,000
5,000PV : ￥1,000,000
10,000PV : ￥1,500,000
50,000PV : ￥5,500,000

(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	2,000PV以上から任意
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	- 既存コンテンツへの追加誘導 - 閲覧レポート (PV, UB, 閲覧企業等)
対象広告 記事の 掲載媒体	ITmedia News、ITmedia ビジネスオンライン
- 本文の修正が発生場合は作業費をお見積もりいたします。 - 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します（事前の確認・指定、終了後の開示はできません） - 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。	

再誘導プラン（メディア読者誘導）

掲載有効期限が終了したタイアップ記事へ誘導を再度実施。
制作したコンテンツをフル活用することが可能です。

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

2,000PV :	¥ 600,000
5,000PV :	¥ 1,250,000
10,000PV :	¥ 2,000,000
20,000PV :	¥ 3,800,000

(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	2,000PV～
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	- 既存コンテンツへの追加誘導 - 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)
対象広告記事の 掲載媒体	ITmedia NEWS、ITmedia ビジネス オンライン（誘導枠はアイティメディア 運営媒体のみに掲載）

- ・ 本文修正が発生する場合、別途作業費をお見積もりいたします。
- ・ 誘導広告のスペースや原稿内容は当社にお任せいただきます。
- ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備します（事前の確認・指定、終了後の開示はできません）
- ・ 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。

ITmedia NEWS/ITmedia ビジネスオンライン特集連動 タイアップ記事広告再誘導（PV保証）

ITmedia NEWSおよびITmediaビジネスオンラインでの企画にマッチした
タイアップ記事広告を既出稿の方に限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含め再誘導を実施
新規制作の手間なく、テーマとあわせた露出が可能です



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



セキュリティと利便性、両面に優れ

「VIAPIZ」は、利用している企業のアダプトをITエンジニアがアクセスできるセキュアな環境です。VIAPIZは、利用している企業のアダプトをITエンジニアがアクセスできるセキュアな環境です。VIAPIZは、利用している企業のアダプトをITエンジニアがアクセスできるセキュアな環境です。

また、動画を見るときは、目の疲れを軽減する「ブルーライトカット」機能があります。また、動画を見るときは、目の疲れを軽減する「ブルーライトカット」機能があります。また、動画を見るときは、目の疲れを軽減する「ブルーライトカット」機能があります。

実施料金

2,000,000円/10,000PV

@200円（税別、Gross）

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10000PV
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	特集TOPおよび記事面からの誘導 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）
・ 特集趣旨に沿わないタイアップ記事広告の再誘導はお断りすることがございます ・ 本文修正が発生する場合作業費をお見積もりいたします ・ 10000PV以上の保証数についてはご相談ください ・ ロゴ掲載について同時に複数社様からの協賛を頂いている場合、ローテーション表示となります。 ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備します（事前の確認・指定、終了後の開示はできません） ・ 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	

ミドルページ

記事広告のオプションとして特設サイトを制作。
貴社記事の格納とともに、ブランド戦略にも活用できるページを運営します。

▼掲載イメージ（カスタマイズプラン）



▼掲載イメージ（テンプレートプラン）



料金プラン

カスタマイズプラン：¥8,650,000～

※最低ご実施可能価格の場合のパッケージ内容※
タイアップ記事 1万PV保証 3本
ミドルページ制作・掲載 1本
ミドルページ維持・更新 3ヶ月
誘導パッケージ 3ヶ月分

テンプレートプラン：¥6,000,000～

※最低ご実施可能価格の場合のパッケージ内容※
タイアップ記事 1万PV保証 2本
ミドルページ制作・掲載 1本
ミドルページ維持・更新 3ヶ月
誘導パッケージ 3ヶ月分

※テンプレートを活用して作成するプランです

※いずれのプランも、ミドルページのみでのご実施はできません。ページの掲載・誘導を併せてご実施ください。記事メニュー・本数・価格についてはお問合せください。
※@IT、ITmedia エンタープライズ、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンラインで実施可能

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アドレスに紐付く企業情報を掛け合わせたターゲティングバナー

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100,000imp ~ /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パナーを表示
- 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



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



▼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

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 など

・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。

ITmedia ビジネスオンライン通信 Special版メール

読者に直接アプローチできる一社独占型のメール広告。
セミナー集客やキャンペーンサイトへの誘導に効果的です。



実施料金

¥ 540,000 (税別、Gross)

広告仕様

配信数 約128,000通

配信日 毎週 月～金曜

原稿仕様

表題	: 全角30文字以内
本文	: 全角38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。

ITmedia ビジネスオンライン バナー広告、メールマガジン広告

その他バナー広告商品、メールマガジン広告商品情報、
広告仕様一覧、媒体規定・入稿基準につきましては
アイティメディア広告料金表をご覧ください。

<http://go.itmedia.co.jp/I/291242/2023-09-01/2cxrk5k>



ビジネスリードジェン サービスガイド

更新日 2024年3月21日
各メニューの詳細は[こちら](#)

ご希望に合わせたリード獲得プラン

	① 件数保証型：サーベイパッケージ	② 件数保証型：記事制作パッケージ	③ 属性保証型：リード獲得サービス
主な対象商材	● コンサルティング、福利厚生、人材育成、人材採用・派遣、オフィス機器、販促支援、EC支援、広告運用支援など、BtoB向けサービス ● LOB向けIT製品・サービス		
ご要望	■ 件数保証で実施したい ■ 読者の意識調査も行いたい ■ コンテンツの準備が無い	■ 件数保証で実施したい ■ 編集部の記事広告を制作してほしい ■ 属性もある程度は保証したい	■ 属性保証で実施したい ■ 少ない予算からスタートしたい ■ 自社コンテンツをリード獲得に使いたい
件数保証	可	可	不可（成果報酬型）
属性指定	不可	不可	可
ご提供価格	基本パッケージ価格 600,000円 ・サーベイフォーム制作付 ・リード100件提供保証	基本パッケージ価格 1,400,000円 ・新規記事広告制作1本付 ・リード200件提供保証	・基本料金 100,000円 ・リード料金【単価×提供件数】の合算
オプションメニュー	追加保証リード 4,000円／件	・追加保証リード 4,000円／件 ・各種コンテンツ制作オプション ・各種リード活用オプション	・各種コンテンツ制作オプション ・各種リード活用オプション

※①②について、追加の件数保証をご希望の際は、最大提供可能件数を都度ご提案させていただきます（内容によって追加ご提案不可の場合もございます。ご了承ください）

① 件数保証型：サーベイパッケージ

貴社オリジナルのサーベイをご実施いただき、**件数保証**でリード獲得をご提供するパッケージです（属性指定不可）

ITmediaビジネスオンライン
メールを中心に誘導

サーベイページイメージ

※サーベイページの仕様はP11に準じます

アンケート回答結果と
回答者リードは管理サイトで
ダウンロードできます（日次更新）



基本パッケージ価格 600,000円（税別、Gross）

- ✓ **ご提供件数：100件保証**
- ✓ **属性保証：なし**
- ✓ **オプション：追加保証リード 4,000円/件**

■ ご実施の流れ

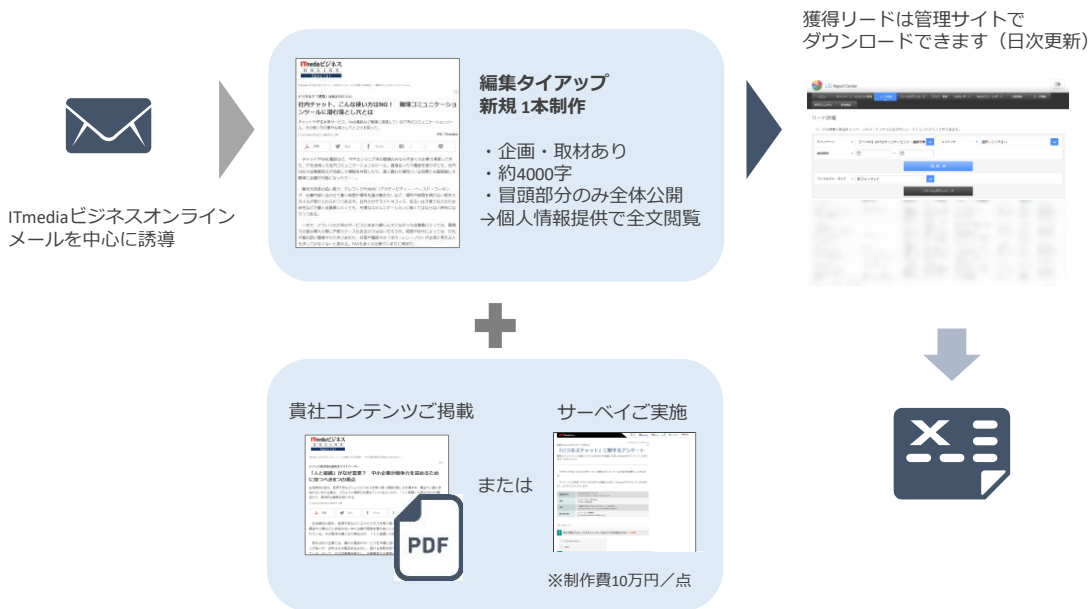
1. 貴社でサーベイ内容（設問文、回答項目）をご準備いただき、営業担当にヒアリングシートとしてご共有ください
2. 弊社側でサーベイページを制作し、準備が整い次第、キャンペーン開始となります
3. 保証件数達成までキャンペーンを実施します

■ 備考

- ・ 保証可能な件数の最大値は都度ご提案させていただきます（内容によって追加ご提案不可の場合もございます。ご了承ください）
- ・ キャンペーン期間は1~2ヶ月程度を想定しております（保証件数や内容、実施時期によって変動する可能性があります）
- ・ 誘導に使うメールは弊社にご一任ください。なお、外部メディアからも誘導を行う場合がございます

② 件数保証型：記事制作パッケージ

- 編集部が貴社オリジナルで企画・制作する編集タイアップ（記事広告）を活用いただき、件数保証でリード獲得をご提供するパッケージです
- パッケージで制作する編集タイアップの他に、**貴社所有コンテンツのご掲載が必要**となります（1～2本）。コンテンツのご準備が無い場合は、サーベイをご実施いただくことも可能です



基本パッケージ価格 1,400,000円（税別、Gross）

- ✓ ご提供件数 200件保証
- ✓ 新規編集タイアップ 1本制作
- ✓ 属性保証：なし
- ✓ オプション：追加保証リード 4,000円/件

■ ご実施の流れ

1. 貴社ご要望を元に、企画・取材を行い、編集タイアップを制作します（取材～掲載開始まで約1ヶ月いただきます）
2. 並行して貴社所有コンテンツの掲載準備（掲載用タイトル・概要文制作）を行い、準備が整い次第、キャンペーン開始となります
3. 保証件数達成までキャンペーンを実施します
4. キャンペーン進捗によっては新規コンテンツ追加またはサーベイ実施をご相談させていただくこともございます

■ 備考

- ・ 保証可能な件数の最大値は都度ご提案させていただきます（内容によって追加ご提案不可の場合もございます。ご了承ください）
- ・ キャンペーン期間は2～3ヶ月程度を想定しております（保証件数や内容、実施時期によって変動する可能性があります）
- ・ 誘導に使うメールは弊社にご一任ください。なお、外部メディアからも誘導を行う場合がございます
- ・ コンテンツ/サーベイごとの獲得割合はお約束できません

③ 属性保証型：リード獲得サービス

貴社でお持ちのコンテンツやオリジナルのサーベイをご実施いただき、**成果報酬型（アフィリエイト）**でリードをご提供するサービスです



リード単価×獲得件数

職務内容		リード単価
パッケージ	経営・経営企画＋業務部門ALL	¥ 10,000
	営業＋マーケティング職	¥ 15,000
職務内容別	経営・経営企画職	¥ 17,500
	営業・販売・サービス職	¥ 17,500
	総務・人事・教育職	¥ 20,000
	財務・会計・経理職	¥ 20,000
	広報・宣伝・マーケティング職	¥ 20,000

※属性保証を行わない成果報酬型リード提供も可能です（リード単価 4000円）

基本料金：100,000円／1キャンペーン

最低ご実施価格：300,000円／1キャンペーン～

■ ご実施の流れ

1. ご希望に合わせてリード獲得条件・単価をお選びください
2. 営業担当にご掲載可能なコンテンツの内容と数（できれば掲載資料の現物）またはサーベイ実施本数をご共有ください
3. キャンペーン実施期間／掲載コンテンツ／保証属性より、目標件数を個別にお見積りさせていただきます
4. 掲載用タイトル等を制作し、準備が整い次第、キャンペーン開始となります
5. 実施期間終了後、獲得件数実績に応じた金額を請求いたします

■ 備考

- ・ キャンペーン期間は2カ月から任意期間で実施可能です。
- ・ 左記条件以外をご希望の場合はお問い合わせ下さい。なお、条件によっては実施不可とさせていただきます。
- ・ PDFコンテンツ掲載ごとに費用はかかりません（動画のホスティングを弊社で行う際は1本あたり5万円を申し受けます）
- ・ コンテンツのタイトルや概要文は、掲載開始後、誘導やコンバージョンの効果次第で変更させていただく場合がございます
- ・ 外部メディアからも誘導を行う場合がございます

※リード獲得キャンペーン実施イメージ

貴社に最適なプランをご提案、獲得いただくリードは順次利用可能です

キャンペーン設計



ターゲット属性

納品対象となるターゲットを設定



掲載コンテンツ

リード獲得に利用するコンテンツの内容と本数を確認



獲得件数

ご予算、ターゲット属性、コンテンツ数に応じて、保証or目標件数を設定



ターゲットに向けてメールなどで貴社コンテンツをオファー



貴社コンテンツや編集タイアップなどの閲覧



※閲覧前に導入権限／導入予定時期を確認するアンケート（2問）実施



アンケート回答と個人情報提供の許諾を取得



リード獲得



リード納品・活用

獲得したリードは管理サイトでダウンロードできます（日次更新）



※貴社コンテンツ／編集タイアップご掲載イメージ



ITmediaビジネスオンライン
メールを中心に誘導

※メディア内誘導枠からの
誘導はございません

コンテンツ紹介

ご支給いただいた資料の紹介文を当社が制作
します

閲覧前アンケート

閲覧前には、「製品導入における立場」「導入予定時期」の2問のアンケートに回答いただきます。

Q1. このコンテンツに関連する製品／サービスについて、あなたの立場を1つお選びください。

- ☐ 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

Q2. このコンテンツに関連する製品／サービスの自社または顧客への導入予定時期を1つお選びください。

- ☐ 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

概要紹介ページ
※掲載前：ITmediaビジネスオンライン

The screenshot shows a web page for an ITmedia Business Online article. The article title is 「人と組織」がなぜ重要? 中小企業が競争力を高めるために持つべき3つの視点. The article text is partially visible. Below the article, there is a survey section titled 「アンケート」 with two questions. Question 1 asks for the user's role, and Question 2 asks for the planned introduction period. The survey options are listed as radio buttons. At the bottom of the survey, there is a button labeled 「回答」.

個人情報提供と引き換えに
PDF閲覧または記事全文が閲覧可能
※閲覧後アンケートは付けられません



コンテンツ制作オプション

コンテンツ種別	概要	制作料金		ご提案条件（※）
編集タイアップ	訴求ポイントや表現方法などのご要望を伺い、編集部企画協力のもと制作する、貴社オリジナルのコンテンツです。製品／サービス紹介のほか導入事例、貴社主催セミナーのレポートなど幅広い表現が可能です。	1コンテンツ	¥ 500,000～	¥1,000,000～
ホワイトペーパー	弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作するPDFコンテンツです。コンテンツ内容は「製品／サービス紹介」「導入事例」「セミナーレポート」からご選択ください。 ※ 上記以外のコンテンツ内容でのホワイトペーパー制作はご相談下さい	2ページ	¥ 200,000	¥ 600,000～
		4ページ	¥ 400,000	¥ 800,000～
サーベイフォーム	アンケートを実施し、回答送信時にオプトインを取得することで、コンテンツを使わずにリードを獲得が可能です。	1本	¥ 100,000～	¥400,000～

※ 属性保証型（成果報酬）メニューでコンテンツ制作オプションを希望される場合

- ・コンテンツ制作を含めた1キャンペーンがご提案条件金額を超える場合のみ、コンテンツ制作メニューのご提案が可能です
- ・最終的なリード料金は、獲得件数の実績に応じてご精算させていただきます

リード活用オプション

メニュー種別	概要	オプション料金	
アンケートカスタマイズ	コンテンツ閲覧前のアンケートをカスタマイズいただけます。獲得するリストの関心度合いやターゲットに合致する見込み顧客の選別にご活用ください。	1問	¥ 50,000
リードカスタム納品サービス	当社で獲得していただいたリード情報を貴社が指定の形式に加工して納品いたします。データ連携ツールを介したマーケティングオートメーションツールなどへの直接納品や、貴社フォーマットにあわせたリードデータの加工に対応します。	1件	¥ 1,000
テレマーケティング	獲得したリードに対して、当社パートナーからテレマーケティングを実施いたします。。電話接続状況などのクレンジングや、営業活動時に必要な情報のヒアリングなど一次フォローアップ代行としてご活用ください。	1件	¥ 1,500

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
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、ビジネスリードジェン
		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
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

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、猥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より、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 広告掲載規程に違反すると、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。

お問い合わせ

アイティメディア株式会社

営業本部

E-Mail : 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。

