

ITエキスパートのための問題解決メディア

@IT メディアガイド

更新日 2024年4月2日

“ビジネスを変革する” ITエキスパートのための技術専門メディア



@ITはITに関わる全てのプロフェッショナルのために、

システム構築、サービス開発、運用のための情報収集や問題解決に役立つ情報をどこよりも詳しく解説しています。

特にデジタルトランスフォーメーションのトレンドが進展し、ビジネスとITが直結している近年、ITエキスパートにはビジネスを理解して新たな価値に落とし込む「クリエーター」やビジネスの推進を支援する「サービサー」としての役割が求められています。

@ITは、技術解説、技術比較、導入事例、ニュースなどの記事を通じて、企業、社会のデジタル変革をITエキスパートと共に考え、共に推進していきます。

ITリーダーの厚い信頼を得る国内最大級の専門メディア

技術解説を中心とした特集記事や連載、Tips、ニュースなどを提供し、システム設計・構築に携わるITエンジニアの大きな支持を得ています。

メディア 構成

システム構築におけるすべてのステップ
で役立つ情報**4カテゴリ**
+キャリアに関する**サブカテゴリ**で構成

クラウド

Windows

サーバ・ストレージ

OSS

ネットワーク管理

クラウドネイティブ

セキュリティ

エンジニアとしての
キャリア設計・スキルアップ

AI IoT

AI・機械学習

アプリ開発

アジャイル/DevOps

HTML

プログラミング

データベース

テスト、デバッグ

媒体 スペック

約770万PV／約390万UB
メルマガ購読数約54万件

※2024年1月実績

読者 ターゲット

ビジネス変革を担うテクノロジーリーダー
ビジネス／サービスの変革を実現する「システム」に携
わり企業のIT戦略を左右する存在

56%

ユーザー企業
に所属

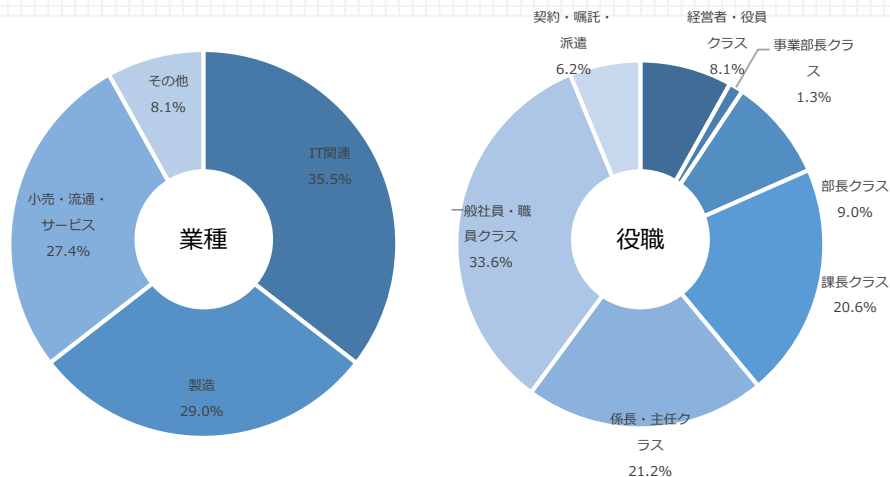
60%

係長以上の
役職者

67%

クラウドネイティブ
に関心あり

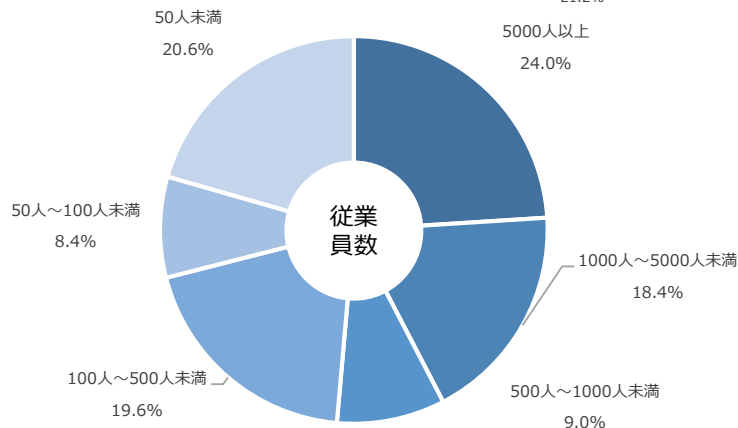
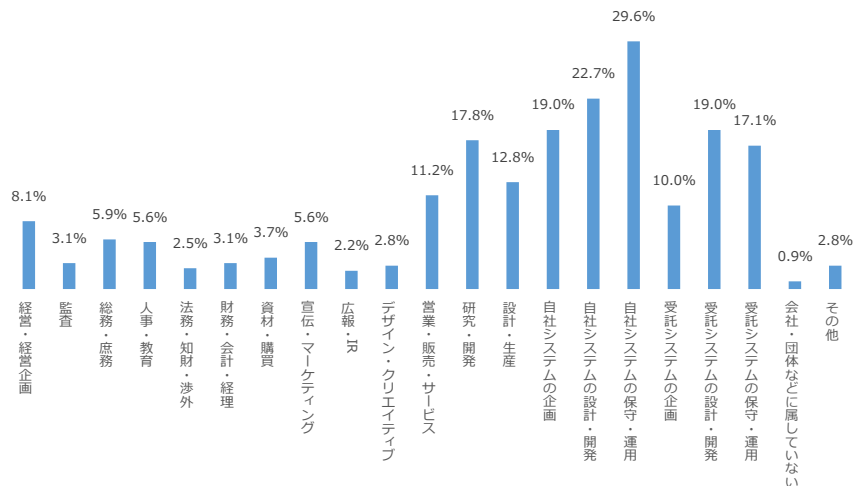
読者属性



閲覧企業上位

- パナソニックホールディングス株式会社
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
- ソニーグローバルソリューションズ株式会社
- 楽天グループ株式会社
- 株式会社リコー
- キヤノン株式会社
- 株式会社デンソー
- 株式会社野村総合研究所
- 日鉄ソリューションズ株式会社
- TIS株式会社
- アマゾンウェブサービスジャパン合同会社
- セイコーエプソン株式会社
- 株式会社ミスミグループ本社
- 株式会社本田技術研究所
- 日本オラル株式会社
- 日産自動車株式会社
- 東京大学
- シャープ株式会社
- 本田技研工業株式会社
- 凸版印刷株式会社
- 株式会社きんでん
- マツダ株式会社

職種



@IT読者のペルソナ

クラウド移行で悩む製造業のAさん

- 製造業で自社システムの保守・運用に携わる。
- 前向きにシステム刷新に取り組みたいと思っており、Webを中心に情報収集。
- 最近ではDXや事業部の支援がミッション。
- 人材不足な自部署と、大規模レガシーシステムの今後の行く末が不安。クラウド移行やマネージドサービスの利用など新しいことを取り入れて解決したい。



新しいSIerのあり方を模索するBさん

- 大手SIerでプロマネとして受託開発に携わる。
- ローコード/ノーコード開発、クラウドネイティブ、生成系AIなどタイムリーな情報のキャッチアップが早い。
- クラウドベンダーの公認資格をとるべく勉強中。
- 従来のような保守案件が減ってきていることから、会社は顧客との信頼関係構築や伴走型の提案を模索中。



Eコマース企業のIT戦略を担うCさん

- EコマースでITプロジェクトマネジャー。
- チームマネジメントやプロジェクト管理手法に関するセミナーで登壇実績がある。
- 他社の成功事例や最新のIT戦略、プロジェクトを成功に導くためのメソッドを求め@ITを利用。
- プロジェクトチームで複数の新しいテクノロジーの導入を計画しており、それぞれの強みを最大限に活用するための戦略を立てる必要がある。



2024年度の注力テーマ

開発

クラウドネイティブ

- プラットフォームエンジニアリング
- オブザーバビリティ
- CI/CD
- コンテナ
- Kubernetes
- マイクロサービス
- サーバレス

ローコード/ノーコード開発

- 開発生産性
- 内製開発
- アジャイル開発
- ライフサイクル管理 (シャドーIT)
- レガシーシステム移行
- リスキリング/IT人材不足

AI

- データセキュリティ/暗号化
- ID&アクセス管理 (IAM)
- 継続的AI学習用インフラ技術 (電力、発熱、コストなど)
- AI関連ソフトウェアの品質およびライフサイクル管理
- AI受託開発など

インフラ

- マルチクラウド/ハイブリッドクラウド
- プライベートクラウド
- 分散クラウド
- ソブリンクラウド
- クラウドコスト問題
- as a service (従量課金モデル)
- ストレージ/データレイク
- SD-WAN
- マルチクラウドネットワークング
- 運用監視・可視化
- ソフトウェアデファインド/IaC

セキュリティ

- シフトレフト (DevSecOps)
- ゼロトラスト
- 脆弱性管理・対策 (WAF, SBOM)
- アタックサーフェス管理
- XDR/MDR, SOAR
- コンテナセキュリティ
- ポスチャ管理 (CSPM, SSPMなど)
- CWPP, CNAPP
- WAAP
- セキュリティ運用自動化・効率化/SOC
- SIEM/脅威インテリジェンス

特設サイト：Cloud Native Central

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/subtop/cloudnative/>

ITリーダーの厚い信頼を得る国内最大級の専門メディア@ITによる、「クラウドネイティブ」専門サイト



@ITでは2021年から、クラウドネイティブ専門サイト「Cloud Native Central」を運営。従来型モデルやPoCで止まっている企業がクラウドネイティブによってリーダー企業へ成長するためのヒントを提供しています。

専門性の高いコンテンツの提供

高まる読者の期待や情報収集意欲に応える場

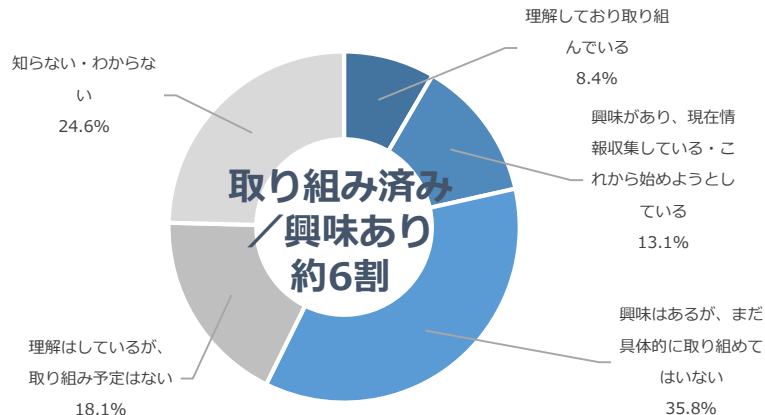
プロセス

インフラ

開発・運用

セキュリティ

これら4つのテーマの下で、@ITが得意とする技術解説記事や事例記事を読者にお届けします。CNCF（Cloud Native Computing Foundation）のトレイルマップに準じた形で解説記事を展開し、これまでクラウドネイティブに馴染みがなかった企業担当者でも最新のベストプラクティスや関連技術を学び、実践に向けたアクションを取れるように支援をいたします。



特設サイト：Cloud Native Central 編集記事例

インタビュー

草間一人×青山真也 クラウドネイティブ対談：
「クラウドネイティブ」はどう誤解されているか

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/1911/04/news001.html>

「クラウドネイティブ」とは、結局何なのだろうか。具体的には何をすることなのだろうか。草間一人氏と青山真也氏がクラウドネイティブについてじっくり話す本連載の第1回として、「クラウドネイティブはどう誤解されているか」をお届けする。

技術・ツール解説

Cloud Nativeチートシート（16）：
DockerがKubernetesのコードから消滅した理由、歴史的背景、
ツールごとの対応方法総まとめ

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2206/03/news010.html>

Kubernetesやクラウドネイティブをより便利に利用する技術やツールの概要、使い方を凝縮して紹介する連載。今回は、Kubernetes 1.24でDockerサポートが削除された背景と対応方法について解説する。

事例

「『予測できないものは受け入れられない』という企業文化はもっていない」：
「失敗を経験して改善することが大切」——3つのハードルを乗り越えたデンソーがクラウドネイティブに感じた「価値」

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2203/31/news015.html>

クラウドを活用した新しいサービスを外注ではなく内製で開発する——容易ではない組織風土の変革を実現してきたのがデンソーだ。アジャイルやクラウドネイティブ技術を活用するに当たって超えてきた失敗や、クラウドネイティブに感じる「価値」を同社クラウドサービス開発部SREチームの佐藤義永氏が語った。

基礎解説

DXに悩むITマネジャーに捧ぐ！ クラウドネイティブ講座（3）：
コンテナとか何とか……使えばそれでクラウドネイティブじゃない？

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2205/24/news025.html>

この連載では、「クラウドネイティブ思考」を紹介してきました。今回はより具体的な話に移りますが、技術は目的でなく手段です。これを踏まえて、コンテナをクラウドネイティブ思考の観点から見てみましょう。

イベントレポート

安心安全が第一でもクラウドネイティブを目指す理由：
「AWSのコスト管理は大変」——視聴率を調査するビデオリサーチのクラウド活用裏話

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2106/22/news023.html>

テレビ番組の視聴度合いの指標となる「視聴率」を算出するシステムにクラウドを活用するビデオリサーチは現在、クラウドネイティブに向けた取り組みを進めているという。2021年5月11～12日に開催された「AWS Summit Online 2021」でシニアフェローの豊島潤一氏が紹介した。

連動デジタルイベント「Cloud Native Week」

クラウドネイティブ関連のイベントを過去9回開催。引き続き3か月に1度の頻度で定期開催予定

開催実績例

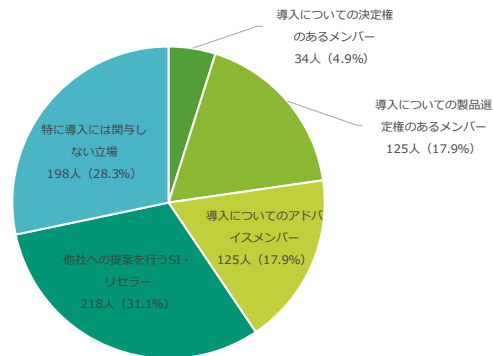
タイトル	@IT Cloud Native Week 2024 冬 描け、グランドデザイン！今度こそ始められるクラウドネイティブ実践法
全申込者数	700
視聴者数	519
協賛社	伊藤忠テクノソリューションズ株式会社NTTテクノクロス株式会社エンタープライズDB株式会社オーティファイ株式会社Sysdig Japan合同会社／Sysdig, Inc.（米国）株式会社セールスフォース・ジャパンタレスDISジャパン株式会社Datadog Japan合同会社HashiCorp Japan株式会社株式会社Box Japanレッドハット株式会社
URL	https://members09.live.itmedia.co.jp/library/NjUzNjc%253D?group=cnw240306

基調講演登壇

今から学ぼう！クラウドネイティブなデータベースの世界
株式会社NTTデータグループテクニカルリード（データベース） 小林 隆浩 氏

10年モノのサービス運用を楽にするクラウドネイティブなアーキテクチャ改善
株式会社ユーザベースNewsPicks事業 SRE Unit Leader
安藤 裕紀 氏

クラウドネイティブなWebサービスにおけるセキュリティの勘所
イー・ガーディアングループCISO兼 EGセキュアソリューションズ取締役CTO徳丸 浩 氏



N=700

特設サイト：ローコード／ノーコード セントラル

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/subtop/lowcodenocode/index.html>

ローコード／ノーコードはエンジニア不足解消の決め手となるか？「ローコード・ノーコード」専門サイト

「デジタルシフト」がビジネスの必須要件となった今、デジタル化の担い手となるエンジニアのリソース不足が各所で叫ばれている。

学生の教育強化、LoB人材のリスキリングによるエンジニア転換などが行われてはいるが、いま目の前にある問題の解決には至らない。

そこで昨今注目されているのが、非IT部門による市民開発、そしてそれを可能とするローコード／ノーコードツールだ。特別なIT知識がなくても、スピーディーに、手軽に開発できる……と考えられがちだが、安易に取り入れるとかつてのEUC（エンドユーザーコンピューティング）の二の舞を踏みかねない。

ローコード／ノーコードツールをどのような場面で取り入れるのか、運用やセキュリティ管理を誰がどのように行うべきか。

導入と活用の勘所を事例や解説記事で学んでいこう。

開発言語を書かないGUIプログラミング
の利用は増加傾向

2019年 6.0% → 2024年 16.5% +10.5
ポイント

システム開発に関する注目トピックス／キーワード
でも上位にランクイン

1位	人工知能・機械学習	32.5%
2位	ノーコード開発	24.3%
3位	ローコード開発	17.9%

※@IT読者意識調査 2024年3月「DevOpsアジャイル編」

特設サイト：ローコード／ノーコード セントラル 編集記事例

インタビュー

特集：「コーディングのプロに嫌われない」ローコード開発（3）
コロナ禍で1日4万件の電話を9割減らしたサービスを1週間で内製——神戸市に入庁した元エンジニアが、書けるコードをあえて書かなかった理由

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2009/24/news012.html>

コロナ禍の神戸市が情報公開を中心とした新しいサービスを次々と内製、リリースした。いずれのサービスも開発期間は約1週間。担当したのは、情報化戦略部の職員である元エンジニアだが、あえてコードを書かずに開発したという。その理由は何なのか——ローコード開発の利点と課題、生かし方などについて聞いた。

技術・ツール

クラウドネイティブインフラ構築の手間を省力化
ローコードでクラウドネイティブアプリを開発、OutSystemsの新ソリューションは何ができる？

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2206/03/news010.html>

OutSystemsはクラウドネイティブなローコード開発ソリューション「OutSystems Developer Cloud」のグローバル提供を発表した。

事例

トランスコスモス・デジタル・テクノロジーが自社向けに
ローコード活用して2カ月でPCR検査受診情報の集約システムを構築、その採用技術とは？

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2301/11/news082.html>

トランスコスモス・デジタル・テクノロジーはローコード開発でPCR検査受診情報の集約システムを構築。作業時間を約67%削減できるようになったシステムを実現した技術とは？

基礎解説

ビジネスパーソンのためのIT用語基礎解説
ローコード／ノーコード開発のメリット／デメリットを把握しよう

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2302/08/news009.html>

IT用語の基礎の基礎を、初学者や非エンジニアにも分かりやすく解説する本連載、第5回は「ローコード／ノーコード開発」です。ITエンジニアの自学用、エンジニアと協業する業務部門の仲間や経営層への解説用にご活用ください。

レポート

中堅中小企業のIT活用のポイントを解説
「RPAやローコード／ノーコード開発をいかに進めるかが重要」ベンダーや販社、SIerに向けてノークリサーチが提言

<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2301/10/news121.html>

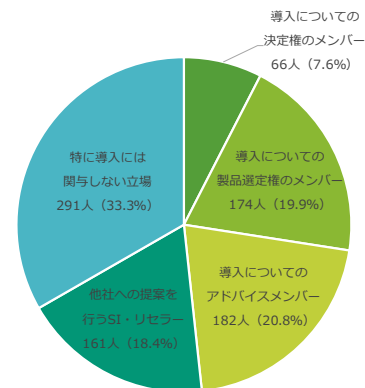
ノークリサーチは、中堅中小企業に向けてIT活用を提案するに当たって、IT企業が留意すべきポイントを発表した。直近の課題解決とDXの観点から既存業務システムの改善を提案する必要があるとしている。

連動デジタルイベント「ローコード／ノーコード開発セミナー」

ローコード／ノーコード開発関連のイベントを過去3回開催。引き続き定期開催予定

開催実績例

タイトル	ローコード／ノーコード開発セミナー 2023 秋 特別編集版 ローコード／ノーコードを正しく活用するために 知るべきこと、やるべきこと
全申込者数	874
視聴者数	615
協賛社	株式会社エイチシーエル・ジャパンサイボウズ株式会社株式会社日立ソリューションズ
URL	https://enq.itmedia.co.jp/on24u/form/code2023a2/ 4854%



N=874

基調講演登壇

DXの狙い、DXに求められるシステム開発とは
株式会社JSOLITアーキテクト板東 貴治 氏

JAL IT部門が推進するユーザー伴走型アプリ開発の歩み
日本航空株式会社IT企画本部 IT運営企画部 運営グループ
主任吉原 公貴 氏

広告メニュー

- タイアップ記事 pp.13-26
- デジタルイベント pp.27-29
- バナー・メール広告 pp.30-34

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。

タイアップ記事のパターン

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

▼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。

※@ITに掲載するタイアップ記事に限り、@IT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。

タイアップ記事の掲載レポート

次回施策への参考となる、詳細な掲載レポートをご提出。

- 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 *

掲載結果のご報告

クライアント様

クライアント名: OC株式会社 様
掲載期間: 2022/06/20(月) ~ 2022/07/11(月)

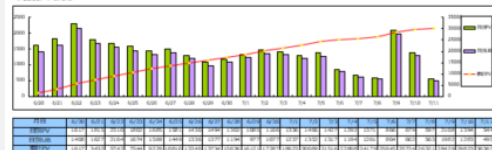
●掲載実績

※ページタイトル/URL	ページビュー (PV)	ユニークブラウザ (UB)	平均滞在時間
「ユーザー体験を向上させる」をテーマにした「未来の働き方」に関する記事 https://www.itsmedia.co.jp/business/article/1206/oc/news005.html	26,367	15,048	0:04:43

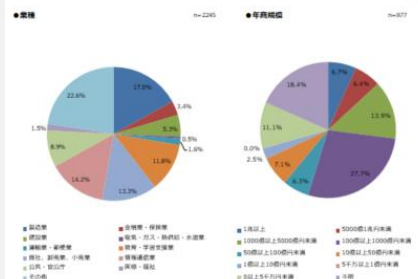
記事内・外部リンク クリック数

リンク先カテゴリ	リンク数	クリック数
記事内・外部リンク		
記事内リンク	https://www.itsmedia.co.jp/tech/industry/	812
記事内リンク	https://www.itsmedia.co.jp/tech/industry/	361
記事内リンク	https://www.itsmedia.co.jp/tech/industry/	776

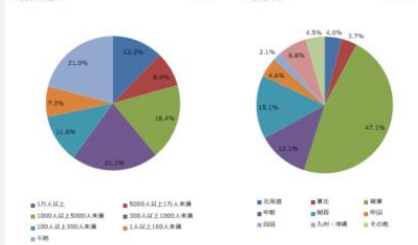
●日別PV&UB



掲載結果のご報告



●従業員規模



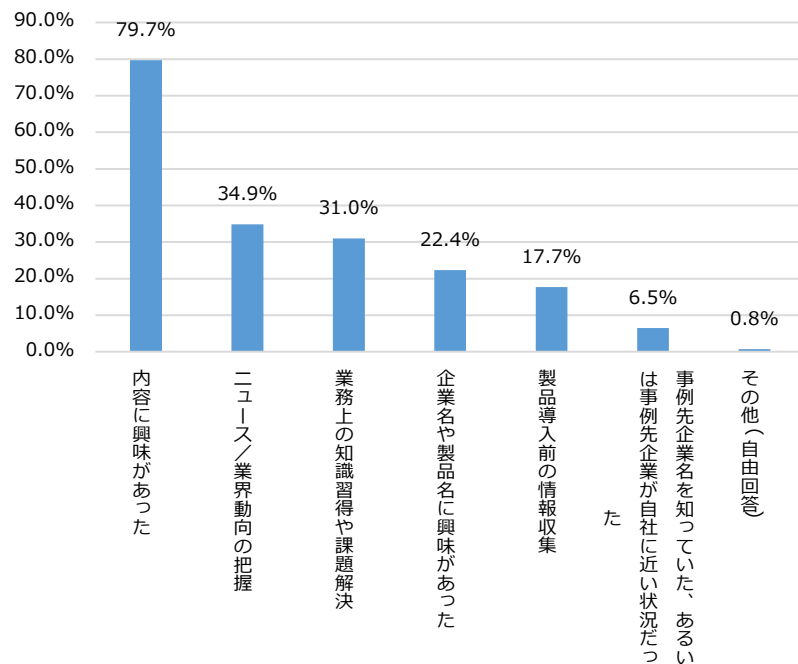
掲載結果のご報告

企業規模別掲載結果	企業規模別掲載結果	企業規模別掲載結果
企業規模別掲載結果	企業規模別掲載結果	企業規模別掲載結果
1. 株式会社A	51. 株式会社E	91. 株式会社I
2. 株式会社B	52. 株式会社F	92. 株式会社J
3. 株式会社C	53. 株式会社G	93. 株式会社K
4. 株式会社D	54. 株式会社H	94. 株式会社L
5. 株式会社E	55. 株式会社I	95. 株式会社M
6. 株式会社F	56. 株式会社J	96. 株式会社N
7. 株式会社G	57. 株式会社K	97. 株式会社O
8. 株式会社H	58. 株式会社L	98. 株式会社P
9. 株式会社I	59. 株式会社M	99. 株式会社Q
10. 株式会社J	60. 株式会社N	100. 株式会社R
11. 株式会社K	61. 株式会社O	101. 株式会社S
12. 株式会社L	62. 株式会社P	102. 株式会社T
13. 株式会社M	63. 株式会社Q	103. 株式会社U
14. 株式会社N	64. 株式会社R	104. 株式会社V
15. 株式会社O	65. 株式会社S	105. 株式会社W
16. 株式会社P	66. 株式会社T	106. 株式会社X
17. 株式会社Q	67. 株式会社U	107. 株式会社Y
18. 株式会社R	68. 株式会社V	108. 株式会社Z
19. 株式会社S	69. 株式会社W	109. 株式会社AA
20. 株式会社T	70. 株式会社X	110. 株式会社AB
21. 株式会社U	71. 株式会社Y	111. 株式会社AC
22. 株式会社V	72. 株式会社Z	112. 株式会社AD
23. 株式会社W	73. 株式会社AA	113. 株式会社AE
24. 株式会社X	74. 株式会社AB	114. 株式会社AF
25. 株式会社Y	75. 株式会社AC	115. 株式会社AG
26. 株式会社Z	76. 株式会社AD	116. 株式会社AH
27. 株式会社AA	77. 株式会社AE	117. 株式会社AI
28. 株式会社AB	78. 株式会社AF	118. 株式会社AJ
29. 株式会社AC	79. 株式会社AG	119. 株式会社AK
30. 株式会社AD	80. 株式会社AH	120. 株式会社AL
31. 株式会社AE	81. 株式会社AI	121. 株式会社AM
32. 株式会社AF	82. 株式会社AJ	122. 株式会社AN
33. 株式会社AG	83. 株式会社AK	123. 株式会社AO
34. 株式会社AH	84. 株式会社AL	124. 株式会社AP
35. 株式会社AI	85. 株式会社AM	125. 株式会社AQ
36. 株式会社AJ	86. 株式会社AN	126. 株式会社AR
37. 株式会社AK	87. 株式会社AO	127. 株式会社AS
38. 株式会社AL	88. 株式会社AP	128. 株式会社AT
39. 株式会社AM	89. 株式会社AQ	129. 株式会社AU
40. 株式会社AN	90. 株式会社AR	130. 株式会社AV
41. 株式会社AO	91. 株式会社AS	131. 株式会社AW
42. 株式会社AP	92. 株式会社AT	132. 株式会社AX
43. 株式会社AQ	93. 株式会社AU	133. 株式会社AY
44. 株式会社AR	94. 株式会社AV	134. 株式会社AZ
45. 株式会社AS	95. 株式会社AW	135. 株式会社BA
46. 株式会社AT	96. 株式会社AX	136. 株式会社BB
47. 株式会社AU	97. 株式会社AY	137. 株式会社BC
48. 株式会社AV	98. 株式会社AZ	138. 株式会社BD
49. 株式会社AW	99. 株式会社BA	139. 株式会社BE
50. 株式会社AX	100. 株式会社BB	140. 株式会社BF

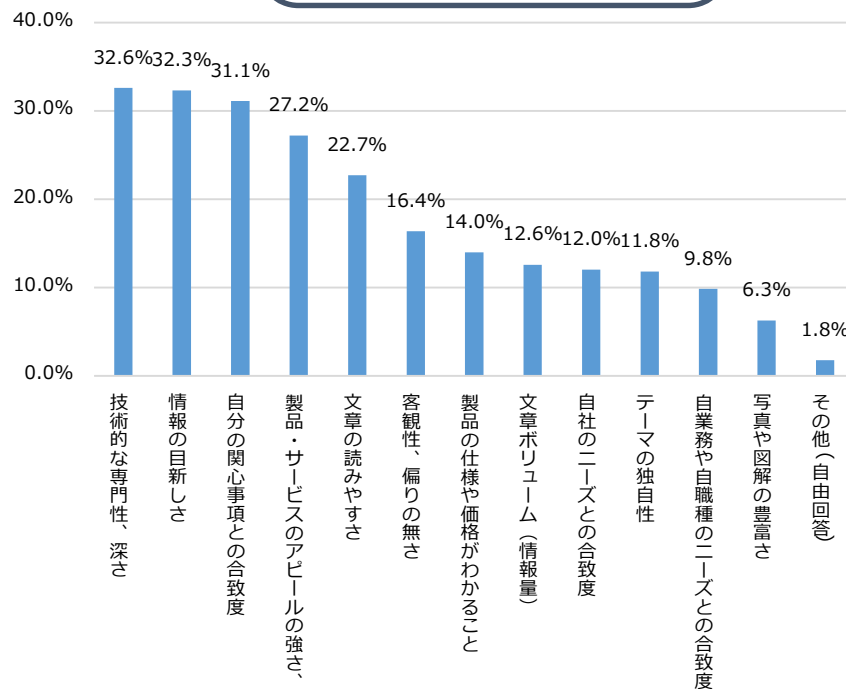
読者調査から見る、タイアップ記事制作のポイント

読者は企業名や製品名よりも内容を重視。読者自身の関心事項にこの記事がいかにか合致しているか訴求するのがポイント

広告記事を閲覧した理由



広告記事の満足／不満足の理由



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。



誘導広告を表示
記事へ誘導



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



誘導広告を
表示しない

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～保証PV達成次 第終了

タイアップ記事 1本制作・掲載

仕様 取材あり
約3000～4000字、図版3点以内

レポート あり（PV、UB、閲覧企業 等）

記事掲載
メディア @IT

- ・ 本商品はオーディエンス拡張配信および、外部出稿を利用します。外部出稿先の指定はお請けできません。
- ・ キーワードは自由に選定可能ですが、当社 内でのUB 数が規定値を下回る場合、調整をお願いします。
- ・ 誘導広告の位置／内容などはお任せいただきます（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、掲載を停止しますが、最低1週間は掲載を保証します。

行動履歴ターゲティングタイアップ

保証PV・価格とご注意

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 (<https://promotion.itmedia.co.jp/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。

配信の仕組み

セグメントを指定

読者の記事閲覧履歴を利用し、
特定の分野に
「興味・関心の高い読者」を抽出します



例) 「セキュリティ」に関連する
キーワードを含む記事の読者

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、対象メディア内で誘導

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

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

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。



誘導広告を表示
記事へ誘導



誘導広告を
表示しない

実施料金

2,000PV～	: @250円
5,000PV～	: @200円
10,000PV～	: @150円（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1ヶ月（保証PV達成次第終了）

仕様 ・ 既存コンテンツへの追加誘導

レポート あり（PV,UB,閲覧企業 等）

記事掲載
メディア @IT

- ・ 本商品はオーディエンス拡張配信および、外部出稿を利用します。外部出稿先の指定はお請けできません。
- ・ キーワードは自由に選定可能ですが、当社 内でのUB 数が規定値を下回る場合、調整をお願いします。
- ・ 誘導広告の位置／内容などはお任せいただきます（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、掲載を停止しますが、最低1週間は掲載を保証します。

PV保証タイアップ

アイティメディア内の読者を記事へ誘導、幅広い認知拡大に重きをおいたPV保証型のタイアップ記事

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

3000PV ¥ 1,650,000
4000PV ¥ 1,800,000 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
掲載期間	最短1週間～保証PV達成次 終了
仕様	タイアップ記事 1本制作・掲載 取材あり 約3000～4000字、図版3点以内
レポート	あり (PV,UB,閲覧企業 等)
記事掲載メディア	@IT

- ・誘導広告の位置／内容などはお任せいただきます（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、掲載を停止しますが、最低1週間は掲載を保証します。

再誘導プラン (PV保証タイアップ)

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。

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

1,000PV～ : @550円
2,000～5,000PV : @350円 (税別Gross)

広告仕様

保証形態 PV保証
掲載期間 最短1週間～保証PV達成次 第終了

仕様 ・既存コンテンツへの追加誘導

レポート あり (PV,UB,閲覧企業等)

記事掲載
メディア @IT

- ・誘導広告の位置/内容などはお任せいただきます (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、掲載を停止しますが、最低1週間は掲載を保証します。

タイアップ プッシュ

記事を1通独占のメール広告に載せて情報収集意欲の高いアイティメディアID会員にお届け。記事はアーカイブとしてWebページにも掲載あり。

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



スマホ感覚でPC交換 キットティングを楽にする「ゼロタッチ」とは

PC管理といえば、従来は社員の希望に見合うスペックのPCを会社が選定し、標準機として社員に配布、管理するのが一般的だった。そうしたPCのOS設定やアプリケーションインストールなどの作業は廃シスが廻っていた。企業によっては部門ごとに詳しい人が業務で対応しているケースもある。

しかし、今日のように働き方が多様化すると、PCの管理や用途が多岐にわたり、これまでやり方では対応しきれなくなっている。PC準備に負担がかって業務が進む。社員からのオンラインでの問い合わせも対応に追いつかない。テンプレート利用でのPCにセキュリティアップデートを適用させる……担当者の苦労は堪えはかりだ。

PC管理を見直さなければ日々の業務が回り立たなくなるとしても過言ではない。そうした中、PC管理を根本から見直す仕組みとして注目をされているのが、クラウドを利用した「ゼロタッチ展開」（以下、ゼロタッチ）だ。



PC管理、管理を巡る課題

柔軟な働き方をサポートしつつ、担当者の負担を軽減

ゼロタッチを使うとPC利用に必要な初期設定や手続は自動的に実施され、社員はIDとパスワードを入力するだけですぐにPCを利用できるようになる。社員は機シスの力を借りることなく、スマホの機種変更のように、簡単にPCのゼロタッチや切り替えが可能になる。

新入社員など入社前の社員の間にPCを用意する場合はゼロタッチは有効だ。ゼロタッチ設定をしたPCを社員の自宅に配送するだけで、社員は届いたPCに自分のユーザーアカウントを設定し、業務に必要なアプリケーションなどを準備できる。

会員向けメールマガジンで配信

メルマガ対象メルマガ
@ITターゲティングメール（HTML版）

配信数：最大340,000通
配信日：月～金
※最大配信数は、会員の入退会により変動しますので都度お問い合わせください

メディア上にも掲載



※掲載のみで誘導は別費用となります

基本料金

¥1,000,000／15,000通（税別Gross）

追加配信

8,000円／1,000通

広告仕様

掲載期間 アーカイブ掲載あり

仕様

タイアップ記事 1本制作
2000字程度、図版3点以内
取材あり
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

- ・ HTMLメールで配信するため、レイアウトなどに制限事項がございます。予めご了承ください。
- ・ 配信日は状況により、ご要望に沿えない場合がございます。
- ・ 取材後、約6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。
- ・ アーカイブ掲載ページへの誘導も別途承ります。

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

スケジュールイメージ

お申し込み

通常のタイアップ記事広告同様、取材を行います。
取材内容を元に、2000文字程度で記事を作成いたします。

取材

- ・記事タイトルは全角30文字まで（編集部が作成いたしますが、修正の際は文字数にご注意ください）
- ・画像は計3点まで
- ・関連リンクとして3点まで掲載が可能（うち1点はリンクボタンとして設置）

通常は5～6営業日で初校（テキスト）をお送りさせていただきます。

校正作業

校正は最大3回まで（初校・再校・念校）とさせていただきます。
校正回数が規定を超える場合は10万円（ネット）／回の費用が発生します。
また、校正回数に応じてスケジュールが変わります。詳細スケジュールは営業担当までお問い合わせください。

HTMLメール配信準備

校了原稿をもとに、HTMLメールを作成します。
※ 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テキスト形式メールが表示されます

配信・アーカイブ掲載

配信後、レポート（配信数、開封率、クリック数、CTR）とアーカイブ掲載のURLをご連絡させていただきます。

情報をご提供しメール配信までは約4～6週間かかります

制限事項

タイアップをHTMLメールで配信するため、タイアップ記事制作時の制限事項がございます。
原稿作成時に制限内で納まるよう作成いたしますが、校正段階での修正依頼を頂いた際にご要望にお応え出来ない場合がございます。
あらかじめご了承ください。

●ブロックについて

- ・記事は複数のブロックによって構成されます。
- ・ブロックは「タイトル（見出し）+テキスト+写真（画像）」の3点セットが1ブロックとなります。
- ・ブロックの数は、2～4ブロックの構成となります（4ブロックを超える事は出来ません）
- ・ブロックは必ず「タイトル（見出し）→テキスト→写真（画像）」の順に掲載され順番を変更する事は出来ません。

●各種制限事項

- ・タイトルは全角30文字までとなります（メールタイトルとしても利用する為）
- ・文字数は約2000文字以内となります（見出し含む）
- ・記事内テキストの装飾は出来ません（太字・下線・リンクなど）
- ・写真（画像）は、最大3点までとなります
- ・写真（画像）にキャプションを付けることは出来ません
- ・関連リンクは最大3点まで掲載いただけます（うち1つはリンクボタンとして設置いたします）

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（テンプレートプラン）



▼掲載イメージ（カスタマイズプラン）



テンプレートプラン

¥5,000,000～（税別Gross）

広告仕様

※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 3000PV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

カスタマイズプラン

¥7,300,000～（税別Gross）

広告仕様

※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 3000PV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。広告
記事メニューおよびミドルページ自体への誘導を併せてご実施ください。

タイアップ記事制作スケジュール

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。
- ・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

デジタルイベント

【アイティメディア主催】

オンライン展示会/協賛ウェビナーとは？

アイティメディアが運営するBtoBに特化した専門メディアが主催して行う、オンラインイベントです。

協賛企業様は、ブース設置、講演、動画や資料の掲載、リード（来場者）情報の獲得、参加者の行動データの利用などができます。（※企画によって内容が異なります）

POINT

✓リード（名刺情報）獲得



BtoBに従事する100万人以上の会員が集う専門性の高いメディアの読者から確実に集客いたします。
月4億PVを超えるメディアパワーでオンライン展示会を運営します。

★オンラインイベントならではのメリット★

- ・場所や時間に縛られないため**幅広い**リード獲得が可能
- ・天候や収容人数などの影響がないため、
比較的多くのリード獲得が可能
- ・会期が終わっても、
アーカイブ（録画）視聴期間にもリード獲得が可能※

※企画によって異なります

✓ターゲティング



企画ごとに専門性の高い具体的なテーマで開催。より確実なターゲティングを実現いたします。また、来場者情報を視認性の高いダッシュボードでご確認いただけます。

✓ブランディング



最大級のインターネット専門メディア主催の展示会・ウェビナーに協賛いただくことで貴社のブランディングに寄与いたします。

✓運営負荷・コスト削減



運営は、幅広い業界・ビジネス分野で10年以上のオンライン展示会やウェビナー運営経験のあるアイティメディアにおまかせ。自社開催に比較しコストも削減できます。

出展社募集中の企画につきましては
オンライン展示会/協賛ウェビナーを御覧ください。

<https://promotion.itmedia.co.jp/plan>

デジタルイベント企画予定

メディアが主催となって様々なテーマでのデジタルイベントを定期開催
協賛頂くことでセッションの配信や資料の配布、申込者のリード提供が可能です。

実施月	種別	テーマ
2024年04月	Webセミナー	@IT NETWORK Live Week 2024春
2024年05月	Webセミナー	@IT 運用管理セミナー 2024春
2024年06月	Webセミナー	@IT Cloud Native Week 2024春
2024年06月	Webセミナー	@IT 開発変革セミナー 2024春
2024年07月	Webセミナー	@IT NETWORK Live Week 2024 夏 特別編集版
2024年08月	Webセミナー	@IT 開発変革セミナー 2024 夏 特別編集版
2024年08月	Webセミナー	@IT 運用管理セミナー 2024 夏
2024年09月	Webセミナー	@IT Cloud Native Week 2024 夏 特別編集版
2024年09月	Webセミナー	OT×ITセキュリティ
2024年11月	Webセミナー	@IT : 運用管理セミナー（名称検討中）（再放送）
2024年12月	Webセミナー	@IT Cloud Native Week 2024 秋
2025年01月	Webセミナー	@IT : 運用管理セミナー（名称変更検討中）



出展社募集中の企画につきましては
オンライン展示会/協賛ウェビナーを
御覧ください。

<https://promotion.itmedia.co.jp/plan>

デジタルイベント開催実績

参加申込 開催概要 プログラム 協賛 お問い合わせ

LIVE ライブ配信セミナー Live Streaming
OIT

@IT 開発変革セミナー 2024 winter

デジタルビジネス時代。君たちは開発／運用基盤をどう設計するか

開催日

2024.3/13(水)～14(木)

視聴無料

(講師: 小阪 真直)



ローコードツールを手にした神戸市が
目指すものとは
神戸市市場 小阪 真直 氏

(講師: 高木 大志)



DevOps時代のソフトウェア品質
デジタルユース kyon_mmm 氏

[Amazonキンドルカードも配送] (参加＆アンケート回答の方)

※参加者全員にAmazonキンドルカードが当たる「贈り物」です。

ローコード／
ノーコード利用の
メリットが分かる

今の品質保証体制での
改善の仕方が
分かる

人材不足、
リソース不足解消の
方法が分かる

全日本IT企業100選に選ばれた大阪ITデジタルビジネス時代、企業や組織には、多岐にわたるアクションをコスト効率良く、スピーディーに開発・リリースすることが求められています。

「事業部門のニーズに迅速に対応するために開発」はあらゆる企業、役所等、安全安心と品質を保証しながら迅速・確実なリリースをめざし、どのような方法でも良いものが求められています。

本セミナーでは、全日本100選に選ばれた今最も「開発の力」が価値を生み出している企業同士、市場向けと、コスト効率向上、事業部門に求められている企業、組織に向けて、「開発と開発基盤の価値、役割」を決定します。

開催概要

名称	@IT 開発変革セミナー 2024 Winter ～デジタルユースと時代を先取りする「開発／運用基盤」をどう設計するか～		
開催	2024年3/13(水)～3/14(木)		
形式	ライブ配信セミナー		
主催	OIT 協賛企業		
参加費	無料		
対象者	企業内IT部門、経営者、経営企画、社内情報システム部門の担当者、開発・方針決定者など		

※申込締切日: 2024年3月14日 (水) 14:00 まで受付可です。





@IT 運用管理セミナー



 開催日程
  プログラム
  講師
  お問い合わせ

足下の課題をどう解決するか。これらをどう勝ち抜くか。
デジタル化時代、「運用管理と運用者の価値」を再定義する

ライブ配信セミナー
  開催日
 2024 1/24
 web
 視聴無料



【講師紹介】
 運用管理の価値の再考
 ～後援サービスの継続的改善～
 株式会社ソフトバンク・ネオマーケティング
 柴田 菜月 氏



【講師紹介】
 「後援の課題」を解決
 ～運用管理と運用者の価値の再定義～
 株式会社ソフトバンク
 浅野 裕一 氏

【Amazonギフトカードを連発】（参加&アンケート回答の方）
※各参加者様に抽選で100円分を1名様にプレゼントいたします。

ビジネスを成功させるために必要なのは？	「ゆめと夢の大人化」 「必死な大人化」が 強いモチベーション	ユースト制度は大きな 大団円は 視野外の開発の改善	開催概要 名称 第1回「運用管理」セミナー 定員 出席者数に制限はなく、20名以上の参加を希望する方から先着順で受付。 申し込み方法 1.運用管理・運用者の価値を高める。運用者の価値を高める。
			会期 2024年7月24日（水） 午前～午後14:20
			形式 ライブ配信によるオンラインセミナー
			主催 株式会社エヌシー
			参加費 無料
			対象者 ユーザー企業で運用管理に関与している方、経営者、経営企画部門の方、社内の情報システム課担当者など、ITシステムに関する決定事項の権限がある方。SaaSなど、クラウドサービスの活用、運用管理の最適化を実現するための効果的なノウハウ、最新の運用管理の最新動向をお伝えします。

[illegible][illegible]

全申込者数	視聴者数	協賛社
818	528	11社

全申込者数	視聴者数	協賛社
545	424	4社

全申込者数	視聴者数	協賛社
700	519	11社

全申込者数	視聴者数	協賛社
353	300	4社

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。



ビルボード

レクタングル



インリード



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

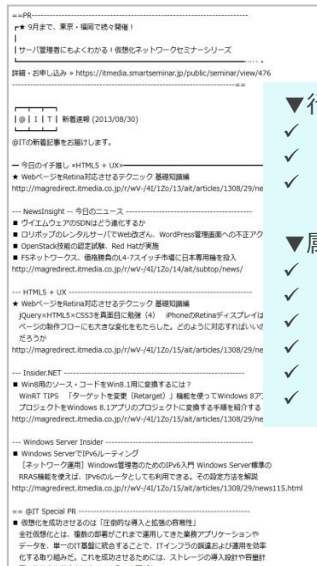
原稿仕様

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

@IT通信 ターゲティングメール



メルマガ「@IT通信」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 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。

@IT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。



@IT通信Special版

テキスト : ¥1,320,000 (税別Gross)

HTML形式 : ¥1,420,000 (税別Gross)

配信数

- IT戦略 約 280,000通
- 運用管理/構築 約 224,000通
- システム開発 約 234,000通
- セキュリティ 約 208,000通
- キャリア/スキルアップ 約 154,000通

配信日 毎週 月～金

@IT自分戦略研究所 WeeklySpecial版

テキスト : ¥600,000 (税別Gross)

HTML形式 : ¥700,000 (税別Gross)

配信数 約 73,000通

配信日 毎週 火

テキスト版 :

表題: 全角30文字(半角60文字)以内 x 1行

本文: 全角38文字(半角76文字)以内 x 100行以内

※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。

HTML版 :

3パターンのフォーマットからお選びいただけます。

※配信日の10営業日前までにご入稿ください

※原稿仕様は広告料金表p38「HTML形式メール」以降をご確認ください。

<https://promotion.itmedia.co.jp/mediadata>

@ITバナー広告、メールマガジン広告

@ITの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御覧ください。

<https://promotion.itmedia.co.jp/mediadata>



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 プッシュ
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	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、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、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。

