



ITmedia Inc.

@IT Cloud Native Central 7月注力特集

クラウドネイティブに 「一歩踏み出す」現実的な処方箋 -今のスキルで乗りだす秘訣-

特集期間：2021年7月19日-9月18日



atmarkt

専門メディア「Cloud Native Central」とは

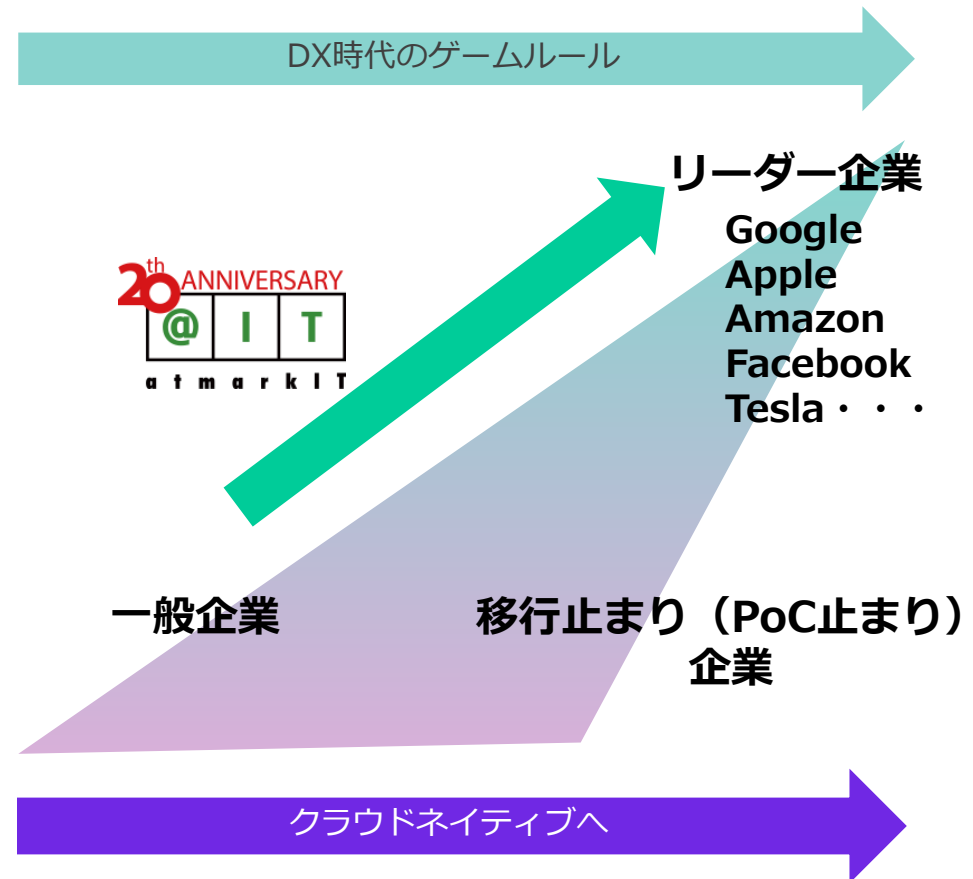
専門メディア「Cloud Native Central」は、企業によるクラウドネイティブの実践を支援するメディアです。



の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。

メディア設置ドメイン：@IT
ページオープン予定：2021年6月22日

※クラウドネイティブ活動の指針として、CNCFのCloud Native Trail Mapをどう考えるか
<https://www.atmarkit.co.jp/ait/articles/1911/12/news006.html>



7月の注力テーマ

本特集はCloud Native Central内で注力テーマを定め、クラウドネイティブに関心を寄せる読者のための情報を掲載します

クラウドネイティブに「一歩踏み出す」現実的な処方箋 -今のスキルで乗りだす秘訣-

素早く価値を生み出すためにビジネスとITサービス開発、運用を直結させる取り組みが不可欠となる中、注目されているアプローチがスピーディーにアプリケーション=ビジネスをデプロイし、その後も高度な変化適応力を持ちながら、安定的に運用する「クラウドネイティブ」だ。だがクラウドネイティブの実践に当たっては、コンテナ、オーケストレーション、マイクロサービスアーキテクチャなどの開発、運用技術の知識が不可欠で、人材も予算も不足する企業で全てを実践するのは難しい。

本特集では、クラウドネイティブの実践に向けてどのような取り組みを進めていくべきか指南する。

対象読者

従来型企业／クラウド志向企業のIT担当者

オンプレミス中心に運用をする従来型企业で、DX実践に向けて現在のプロセスやインフラ、開発・運用、セキュリティに不安があり、クラウドネイティブ技術により、それぞれに刷新や課題解決を目指すIT担当者、意思決定者

掲載予定 記事

- ・ガートナーインタビュー
- ・事例企業インタビュー3本予定

プロモーションのポイント

@ITでは貴社のプロモーション目的に応じた効果的なタイアップ記事の制作とキーパーソンへのリーチを実現します

Point
#1

コンテンツとのシナジー

専門メディア「Cloud Native Central」は、企業によるクラウドネイティブの実践を支援するメディアです。クラウドネイティブに関するコンテンツと貴社のプロモーションのシナジーを創出します。

Point
#2

関心の高い読者にリーチ

読者はクラウドビギナー・クラウド志向企業から、第一線で活躍するクラウドネイティブのエキスパートまで対象としていますが、メインは従来型企业やクラウド志向企業のIT担当者です。課題が顕在化している読者だけでなく、潜在層のターゲットにリーチできます。

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。

タイアップ記事広告の特長

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、効果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。

クラウドネイティブ関連での@IT出稿実績

インタビュー

ゼットラボ、NRIに聞く Kubernetesでステートフルアプリをどう動かすか

クラウドネイティブアプリケーションの運用基盤としてデファクトとなったKubernetes。稼働させるワークロードも多様化し、金融業をはじめ、収益を担う一般顧客向けアプリケーションをKubernetes上で動かすケースも増えている。これに伴い、注目を集めているのがミッションクリティカルなビジネスを支える「データを保持することが求められるステートフルアプリケーション」のKubernetes上での運用だ。これを効率的かつ安全に動かすポイントとは何か？ Kubernetesに詳しいゼットラボ、NRI、ネットアップに所属する三者に話を聞いた。

提供：ネットアップ合同会社

事例

ついに実用段階へ、Kubernetes上でステートフルアプリを稼働させるには

実ビジネスを支える基盤としてKubernetesが企業に浸透する中、データを保持するステートフルアプリケーションも稼働させたいというニーズが高まっている。ヤフーではこれをコストや信頼性の観点でも安定的、効率的に動かす仕組みを構築したという。その中身とは。

提供：ネットアップ合同会社

対談

元AWSエバンジェリスト渥美氏に聞く「これからのクラウド活用、マネージドサービスプロバイダーとの付き合い方」

クラウド活用の企業にとって「当たり前」だと感じるビジネスパーソンは少なくないだろう。だが、コロナ禍を受けて社会やビジネスのデジタル化が進む中、浮かび上がってきたのは「決して当たり前ではなかった」という現実だ。企業はクラウド活用の在り方をどう捉え直すべきなのか。

提供：株式会社スカイアーチネットワークス

ゼットラボ、NRIに聞く Kubernetesでステートフルアプリをどう動かすか

<https://www.atmarkit.co.jp/ait/articles/2004/21/news001.html>

ついに実用段階へ、Kubernetes上でステートフルアプリを稼働させるには

<https://www.atmarkit.co.jp/ait/articles/2102/12/news004.html>

元AWSエバンジェリスト渥美氏に聞く「これからのクラウド活用、マネージドサービスプロバイダーとの付き合い方」

<https://www.atmarkit.co.jp/ait/articles/2012/23/news002.html>

実ビジネスを支える基盤としてKubernetesが企業に浸透する中、データを保持するステートフルアプリケーションも稼働させたいというニーズが高まっている。ヤフーではこれをコストや信頼性の観点でも安定的、効率的に動かす仕組みを構築したという。その中身とは。

クラウド活用の企業にとって「当たり前」だと感じるビジネスパーソンは少なくないだろう。だが、コロナ禍を受けて社会やビジネスのデジタル化が進む中、浮かび上がってきたのは「決して当たり前ではなかった」という現実だ。企業はクラウド活用の在り方をどう捉え直すべきなのか。

提供：ネットアップ合同会社

提供：ネットアップ合同会社

提供：株式会社スカイアーチネットワークス

企画展開イメージ

特集テーマに関心を抱いた読者を貴社タイアップコンテンツへ誘導



タイアップコンテンツ



ITmediaのオーディエンスを DSPやFacebook等で リターゲティング、拡張配信

*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するサービスです

NEW!

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」を特定
「興味・関心が高い人」だけをタイアップへ誘導

実施料金

¥1,900,000～

キャンペーン価格

¥1,700,000～（税別グロス）

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）
記事掲載	@IT/ITmedia エンタープライズ/ ITmedia News/ITmedia ビジネス オンライン いずれか

- ・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。

誘導広告を表示 記事へ誘導

タイアップ記事

「興味・関心」の高い人



- 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
- 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



「興味・関心」の低い人



誘導広告を表示しない



☑「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がない、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。

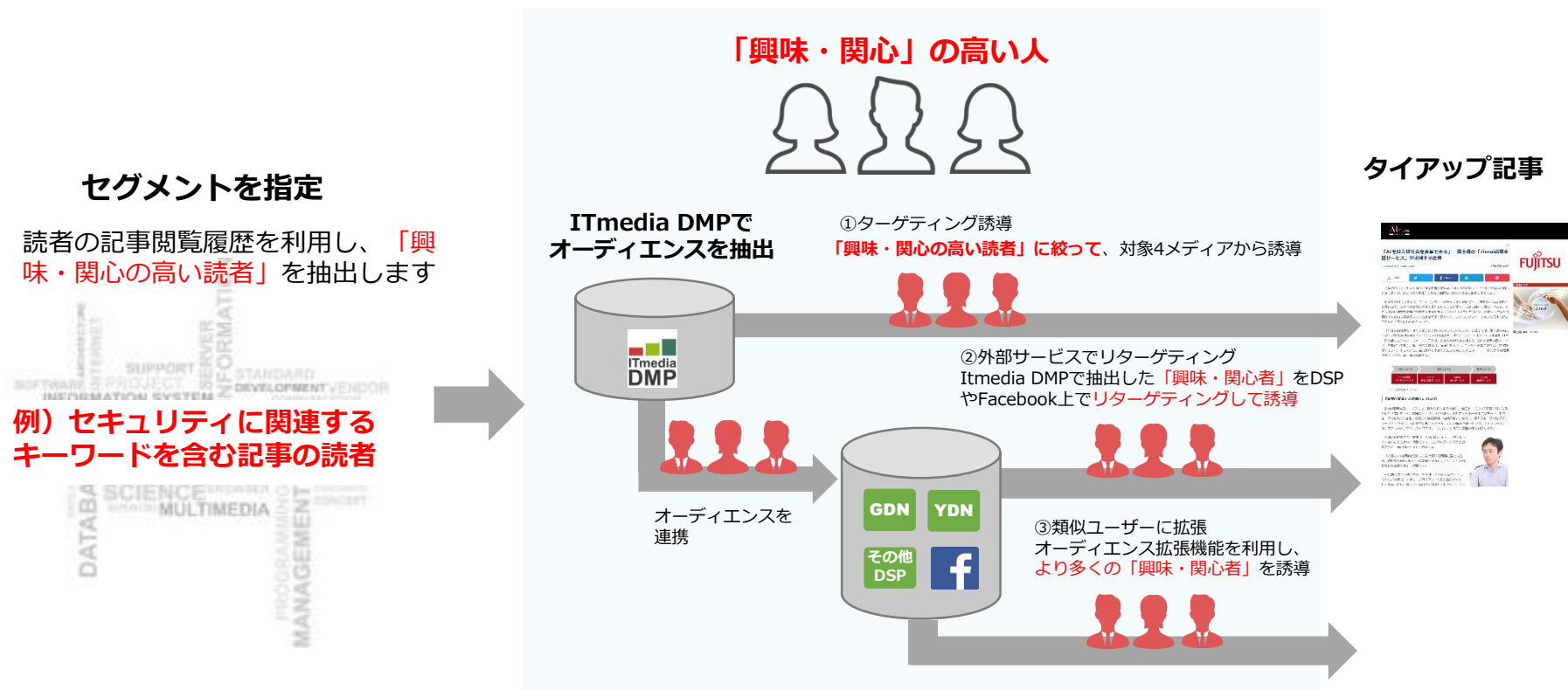
NEW!

行動履歴ターゲティングタイアップ記事

保証PV・価格

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

配信の仕組み



@IT リード提供型タイアップ

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

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 プロフィール獲得(想定50件) 閲覧レポート(PV,UB,閲覧企業等)
記事掲載	@IT
誘導枠	@IT トップリンク(1ヶ月) サイドリンク(1ヶ月間) 記事下リンク(2週間) @IT 通信 Special版メール(1本) ※アンケート誘導用



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内容は致しません。
- ※ 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。

オプション：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



WinRT / Metro TIPS
コマンドラインからURTで起動できるアプリを作るには？
【ユニバーサルWindowsアプリ開発】



WinRT Insider powered by ITmedia
Windows 8.1のコマンドラインからWindowsランタイムアプリを
起動できたらよいのでは？

WinRT Insider powered by ITmedia
Windows 8.1のコマンドラインからWindowsランタイムアプリを
起動できたらよいのでは？



配信セグメント例

クラウドネイティブに関心を寄せる人
※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 x 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 x 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 x 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argeting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

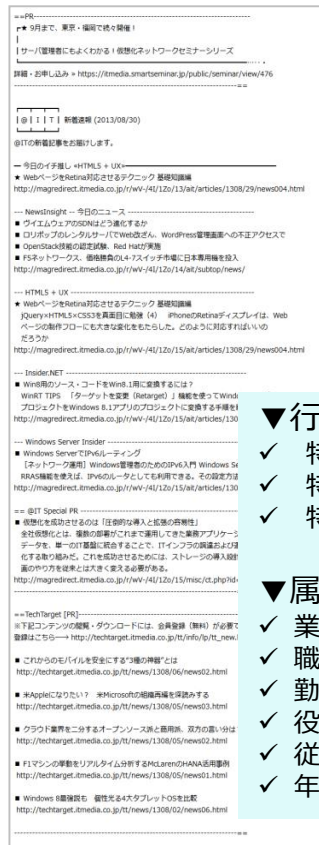
原稿仕様

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：@ITオーディエンスタージェティングメール



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

配信セグメント例

クラウドネイティブに関心を寄せる人
※在庫はお問合せください

価格

価格 : 300,000円（税別）～/1配信
配信可能日 : 平日 ※配信時間は選択できません

最低配信数	定価料金(税別)
3,000通～	アイティメディアID会員の属性データのみ利用 100円@1通 (テキストメール、データ利用料+配信作業料込み)
2,000通～	上記に加え、ITmedia DMPの行動データの利用 もしくは ITmedia DMPの行動データのみの利用 150円@1通 (テキストメール、データ利用料+配信作業料込み)

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。

スケジュール

最終お申込み締切：2021年7月16日

※特集期間内であればいずれのタイミングからでも掲載頂けますが、上記の日付を最終締切とさせていただきます。

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

キャンセルポリシー

商品	キャンセル料金
記事企画 Special（タイアップ記事広告）	お申込み～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%
リードジェン	リード獲得
件数保証型	
	リード獲得
	お申込み～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%

アイティメディア株式会社

営業本部

- E-Mail : sales@ml.itmedia.co.jp
- Tel : 03-6893-2246/2247/2248
- Office : 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル 12F/13F（受付：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。