

ITmedia エンタープライズ特集

業務の自動化 ～デジタル時代の仕事の新常識～

メディアガイド

コンセプト

組織の管理と自動化、デジタル化に焦点を当て、最高効率の業務自動化を目指すヒントを紹介

SaaSの浸透や業務のオンライン化をきっかけに、この数年で多くの企業が業務のデジタル化を成し遂げつつあります。ローコード開発ツールを介したり、業務部門単位で利用する多種多様なSaaS業務アプリを連携すれば、従来以上にダイナミックな業務自動化も実現不可能ではなくなり、それを支援するソリューションも成熟しつつあります。本特集はITを活用した業務自動化の最新事例や導入のヒント、最新ツールに迫ります。

高い専門性

<コンテンツ例>

ハイパーオートメーション

なぜ漫画『ドラゴン桜』が「日本型ハイパーオートメーション」のヒントになるのか？

日立ソリューションズとフジテックのトークセッションから考える 自動化はDX推進の解決策になるか？

プロセスマイニング

ビジネスに潜む「サイレントキラー」とは？ 業務効率を下げる原因をあげりだすプロセスマイニング

業務効率化

高松市社会福祉協議会がRPAツール導入 「年間400時間」の余力創出図る

業務自動化に向けた技術選定のポイントは？ 国内企業の現状と展望をITRが発行

記事やイベントなど様々なコンテンツ形態



2023年編集部の注目トピック

<編集部の注目トピック>

ハイパーオートメーション

プロセスマイニング

自治体の
自動化ソリューション導入事例

・ RPA ・ AI-OCR ・ BPR ・ ワークフロー自動化 ・ iPaaS (Integration Platform as a Service) など

<読者の関心动向>

No.	「業務の自動化」 人気記事ランキング (※集計期間：2022年7月1日～9月30日)
1	人材難でも「自動化導入をちゅうちょ」する企業 その事情は?
2	ウォルマートの止まらぬ自動化計画——受注から30分以内に発送する“次世代”センターが次々にオープン
3	ヤマト運輸がIT Service Managementを採用 社内のデータ問い合わせ業務を効率化
4	ビジネスに潜む「サイレントキラー」とは? 業務効率を下げる原因をあぶりだすプロセスマイニング
5	「SaaSによる業務効率化」が部門横断業務を複雑にするジレンマをどう解消するか 2社の事例
6	セブン&アイ、アイリスオーヤマの事例にみる間接材購買の「ガバナンス強化」と「自由な購買」の両立
7	金融機関「紙まみれ」の実態 法人営業のアナログ作業が明らかに
8	丸亀製麺のトリドールが決算業務に残された手作業を「全て廃止」何を変えたのか
9	4年で40万時間以上を削減 三井住友信託銀行はUiPathをどう活用したか?
10	ジャストシステムがワークフロー、データフローも“完全ノーコード”をうたうクラウドデータベースを発表

データシート

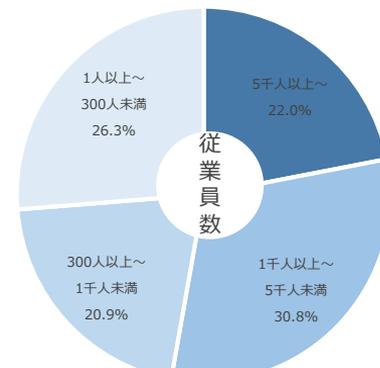
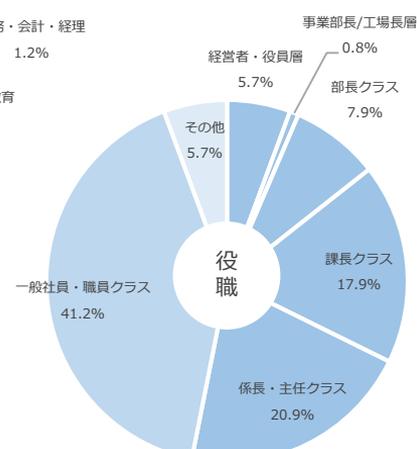
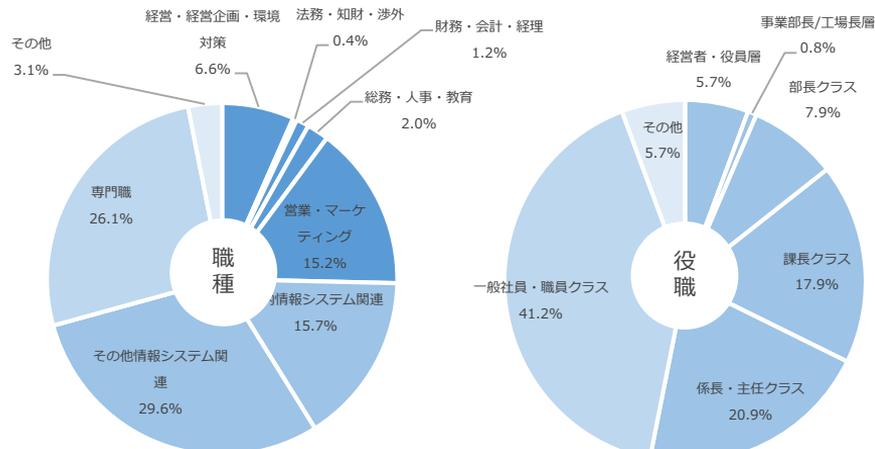
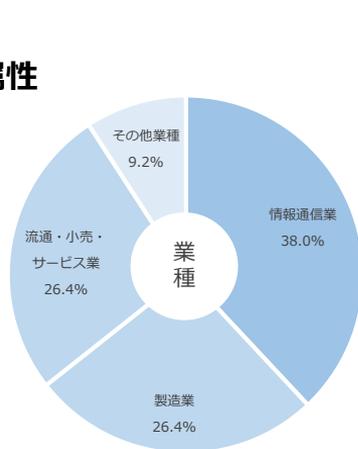
よく読まれた業務の自動化関連記事

- トヨタ自動車が「市民開発」力を強化してDX推進
- 7割弱が「手続き途中で“離脱”」 安全性だけじゃない、“手軽”な本人確認ソリューションを実現できるか
- 丸紅がAIチャットbot導入で問い合わせ業務効率化 「年間540時間」削減を見込む
- 日立ソリューションズとフジテックのトークセッションから考える 自動化はDX推進の解決策になるか？

アクセス上位企業

- 株式会社リコー
- パナソニックホールディングス株式会社
- ピー・シー・エー株式会社
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
- 株式会社デンソー
- 楽天グループ株式会社
- キヤノン株式会社
- ソニーグローバルソリューションズ株式会社
- 株式会社本田技術研究所
- 本田技研工業株式会社
- 三井住友海上火災保険株式会社
- 株式会社ミスミグループ本社

読者属性



業務効率化関連出稿実績

従業員1万人超え企業のローコードツール活用戦略 事業部門によるアプリ内製化を促進させる仕組みづくり

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2212/16/news007.html>

サイボウズ株式会社

ノーコード/ローコード開発ツールの普及によってアプリ内製化に取り組む事業部門も増えてきた。ただし、これを成功させるためには従業員のアプリ開発を支援する適切なガバナンスを敷くことが重要になる。シヤトコの事例から3つのポイントが明らかになった。



kintoneで“何をどこまで”やるべきか？ ヘビーユーザーが明かす「実際のところ」

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2212/07/news002.html>

サイボウズ株式会社

ノーコード/ローコードツールとして広く普及するkintoneは、その利便性故にSaaS連携など「どこまで利用範囲を拡大すべきか」の判断が難しいという側面もある。同ツールのヘビーユーザーがkintoneの実践例を交えてうまい使い方を解説した。



Microsoft 365と複数ツールの併用 事例から探る成功の秘訣

<https://www.itmedia.co.jp/enterprise/articles/2212/08/news005.html>

サイボウズ株式会社

日常業務に必要な機能を網羅していることから、ツールは「Microsoft 365だけで十分」と考える企業は非常に多いはずだ。しかし他のツールとの併用を検討した方がいいケースもある。



デジタルイベント「ITmedia DX Summit」開催実績

タイトル	ITmedia DX Summit Vol.14 / DIGITAL World 2022「本当に成果が出る」DXの進め方 ～もう、デジタイゼーションだけで終わらない～
日時	2022年11月7日（月）～ 11月10日（木） ※11月27日までアーカイブ配信
対象	経営者、経営企画の方、社内情報システムの運用・方針策定をする立場の方、企業情報システム部門の企画担当者、運用管理者、SIerなど
協賛 （※50音順）	アクイアジャパン合同会社、ABBYYジャパン株式会社、株式会社インターネットイニシアティブ、AI inside株式会社、株式会社エイチシーエル・ジャパン オートメーション・エニウェア・ジャパン株式会社、株式会社キーエンス、Claris International Inc.、株式会社KDDIエボルバ、サイボウズ株式会社 株式会社STANDARD、株式会社スリーシェイク、ソフトバンク株式会社、DataRobot Japan株式会社、日鉄ソリューションズ株式会社、日本情報通信株式 会社、株式会社日立ソリューションズ、株式会社LegalForce、レノボ・ジャパン合同会社
申込みページ URL	https://enq.itmedia.co.jp/on24u/form/dx2211

全申込者数	視聴者数	参加率
685	545	79.6%

基調講演

 <p>【Day1 基調講演1-1】 三井農林株式会社 代表取締役社長 佐伯 光則 氏</p>	 <p>【Day3 基調講演3-1】 ノシクミ株式会社 代表取締役 鳥養 純一 氏</p>	 <p>【Day1 基調講演1-2】 早稲田大学 ビジネススクール 教授 根来 龍之 氏</p>	 <p>【Day3 基調講演3-2】 総務省 情報流通行政局 地域通信振興課 総務事務 山本 裕己 氏</p>
 <p>【Day2 基調講演2-1】 日本瓦斯株式会社 取締役会長執行役員 和田 眞治 氏</p>	 <p>【Day4 基調講演4-1】 ディップ株式会社 執行役員 次世代事業準備室 室長 進藤 圭 氏</p>	 <p>【Day2 基調講演2-2】 日清食品ホールディングス株式会社 情報企画部 デジタル化推進室 山本 達郎 氏</p>	 <p>【Day4 基調講演4-2】 日本RPA協会 スクール化Evangelist 成田 裕一 氏</p>

プロモーションメニュー

プロモーションメニュー

特集による読者集客効果と、マーケティングファネルに沿ったメニューで効果的な施策をご提案

次ページ以降に各プロモーションメニューを掲載しておりますので、以下よりお探しの該当ページをご確認ください。

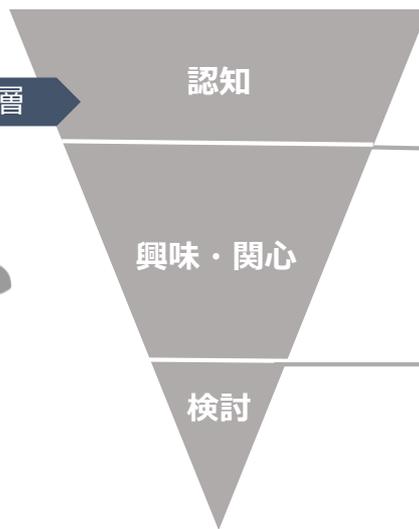
Special Feature



テーマ関心層



Marketing Funnel



① サイト送客 (p.11)

② アンケート+記事 (p.12)
③ 大量PV記事 (p.13)

⑤ 記事+リードパッケージ (p.14)
⑥ セミナー支援パッケージ (p.15)

① 業務自動化・効率化関心者の貴社サイト送客

CPC金額およびクリック数を保証。専門メディアのオーディエンスデータを活用して広告配信

アイティメディア内の
対象メディアで配信



外部サービス上でオーディエンス
ターゲティングして配信



データ
連携

Google広告
などの
アドネット
ワーク

メディアの閲覧履歴を使ってセグメント化することで「興味がある人」に対して広告配信できます。オーディエンスデータを拡張した際も、基となるデータの質が違うため、高いパフォーマンスを維持できます。

※面の安全性確保のため、独自のホワイトリストを活用して配信いたします。

「業務自動化・効率化関連記事閲覧者」
CPC 500円保証
最低実施金額 100万円（2000クリック保証）～

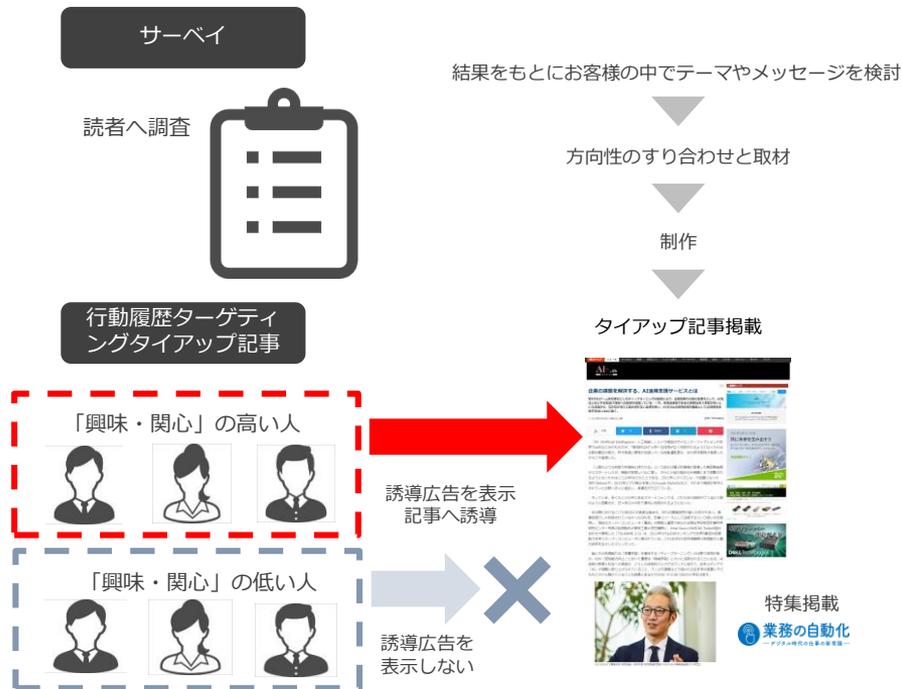
ご実施料金	保証クリック数	期間（目安）	CPC
¥1,000,000	2,000	4週間	¥500
¥2,000,000	4,000		
¥3,000,000	6,000	8週間	
¥4,000,000	8,000		

※プラン詳細、実施条件等原稿仕様および注意事項は次のURLをご確認の上お申し込み下さい。

※実施可否確認は担当営業までお問合せください。

② アンケート調査+タイアップ記事パッケージ

- ▶ 読者調査を実施した結果をもとにタイアップ記事を制作。読者はどんな課題を持っているのか、どんなメッセージを出せば効果的かを見極め



提供価格（gross税別）

¥2,200,000 → **¥1,950,000**

メニュー

提供メニュー①	ビジネスサーベイ
定価	50万円（税別）
想定回答数	200件
想定回答収集期間	想定2週間～1か月
設問	最大15問 流し込み シングル、マルチ、テキストボックス（必須/任意設定可能）
納品物	回答ローデータ ※回答データの成型および個人情報の取得・納品は行いません ※回答結果の二次利用可
備考	アンケートページへの誘導方法はお任せ頂きます。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。
提供メニュー②	ITmedia エンタープライズ 行動履歴ターゲティングタイアップ記事 「業務自動化・効率化」関連コンテンツ関心者
定価	170万円（税別）
保証PV数	5,000PV
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） 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等） （特典）特集INDEX TOPリンク（1か月間）
制作期間	約1か月～1.5か月

③ 大量PV保証型タイアップ記事

- ▶ 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」の高い人だけをタイアップへ誘導

「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



特集掲載



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



提供価格（グロス税別）

¥3,000,000 → **¥2,400,000**

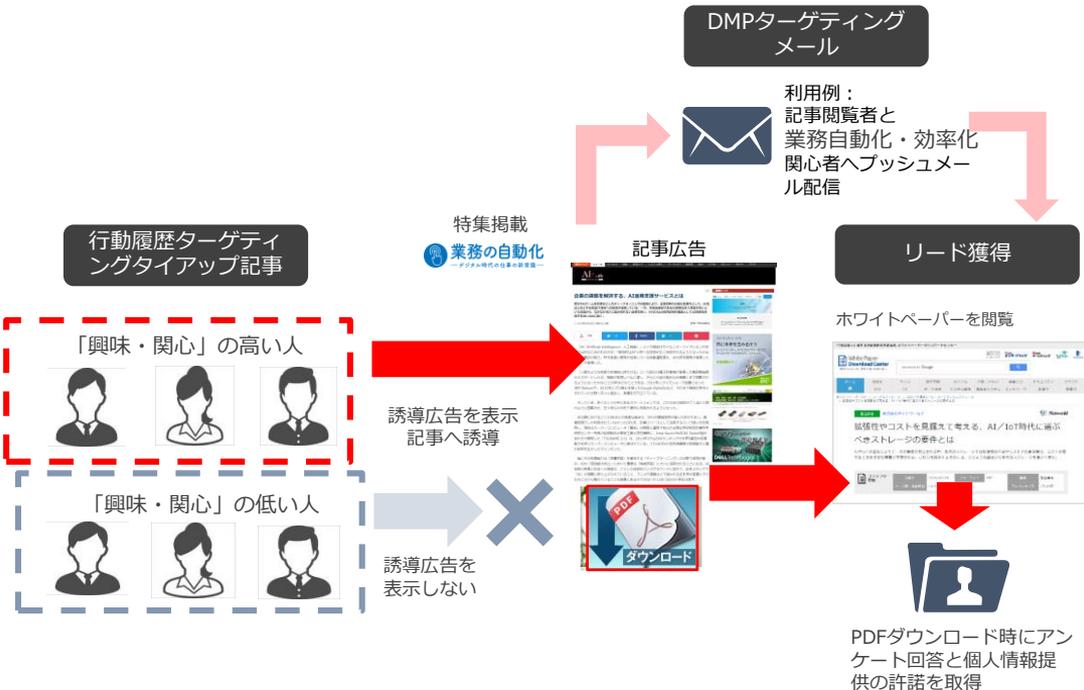
メニュー

提供メニュー	行動履歴ターゲティングタイアップ記事
保証形態	PV保証
保証PV	20,000PV
掲載期間	最短1週間～想定2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）
特典	特集INDEX TOPリンク（1か月間）

- ・ 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。

④ 『業務自動化・効率化』 関心者訴求記事+リードパッケージ

- ▶ リード獲得とアウェアネス向上施策をワンパッケージにした、『業務自動化・効率化』に関心のある読者への訴求に最適な施策



実施料金

¥2,400,000 → **¥2,000,000**

メニュー

提供メニュー①	LeadGen. Segmentサービス
定価	基本料10万円+リード料40万円 (税別)
保証リード数・属性	50件 属性保証：エンドユーザー (IT関連業除く)
掲載期間	想定2ヶ月 (保証リード数を達成次第終了)
入稿期間	約2週間~1カ月
必要コンテンツ数	ホワイトペーパー2本以上
提供メニュー②	ITmedia エンタープライズ 行動履歴ターゲティングタイアップ記事「業務自動化・効率化」関連コンテンツ関心者
定価	170万円 (税別)
保証PV数	5,000PV
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) 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等) (特典) 特集 INDEX TOPリンク (1か月間)
制作期間	約1か月~1.5か月
提供メニュー③	DMPターゲティングメール
定価	行動履歴データ利用単価50円×4,000通 定価20万円 (税別)
配信数	4,000通保証
配信対象	貴社タイアップ記事やホワイトペーパーなど関連コンテンツ閲覧者

⑤ セミナー支援パッケージ

アイティメディアが豊富なイベント開催実績をもとに、貴社イベントの講師アサインを中心に企画、集客、配信を支援



講師アサインをして
企画、集客、
配信をサポート
してほしい！

Webセミナー フルサポートプラン

市場動向や読者ニーズを深く理解しているアイティメディアの編集部が、貴社のターゲットに的確なメッセージを届けるためのセミナープログラム／講演を企画立案し、アイティメディア読者を中心に告知・集客、運営事務局から当日の配信までを専門チームが担当します。セミナー一式をワンストップでサポート・ご提供が可能なプランです。

200万円～

Webセミナーサポートに関する詳細はこちら：go.itmedia.co.jp/l/291242/2020-03-30/gvbp9x



講師アサインを
してほしい！
もっとサービスを
知ってほしい！
理解を深めてほしい！

貴社主催イベントの 基調講演 登壇者アサイン ＋ イベントレポート

貴社主催イベントの基調講演登壇者をアサインいたします。また、セッションを「イベントレポート」のタイアップ記事広告として制作、ITmedia @ITにPV保証掲載でアウェアネス獲得。さらに制作した記事をPDF（WP：ホワイトペーパー）化して納品、自社ナーチャリングコンテンツとして活用可能です。

220万円

※本メニューは、ライブ/オンデマンド配信、録画データ等を視聴しながら要点をまとめるものです。別途取材は行いません。

イベントレポートに関する詳細はこちら：go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-10-04/2bnlzb5

⑤ セミナー支援パッケージ

開催テーマ例：脱「紙」超解説



一般社団法人日本RPA協会代表理事
RPAテクノロジーズ株式会社
代表取締役社長
大角 暢之 氏



鈴鹿蒲鉾本店
経営管理チーム
業務改革部 部長
志村 彬規 氏



八尾市役所
経済環境部 産業政策課
ものづくり・あきない支援室長
中谷 優希 氏

※ご登壇をお約束するものではありません。

補足情報

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

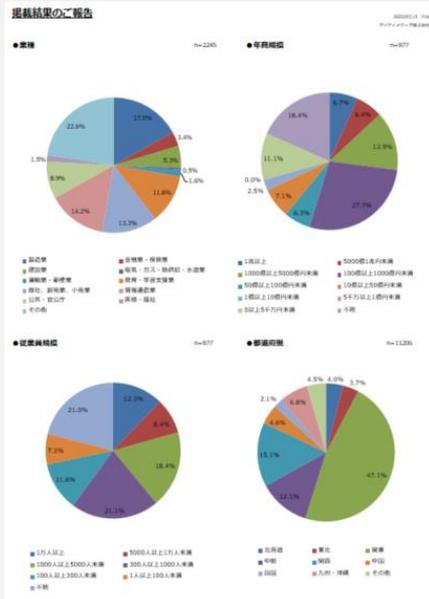
※識者のアサインには別途アサイン費を頂戴する場合がございますので予めご了承下さい。
※あくまで一例です。ご要望に応じて貴社独自の企画案をご提案いたしますので、お気軽にお問合せ下さい。

※@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 *



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

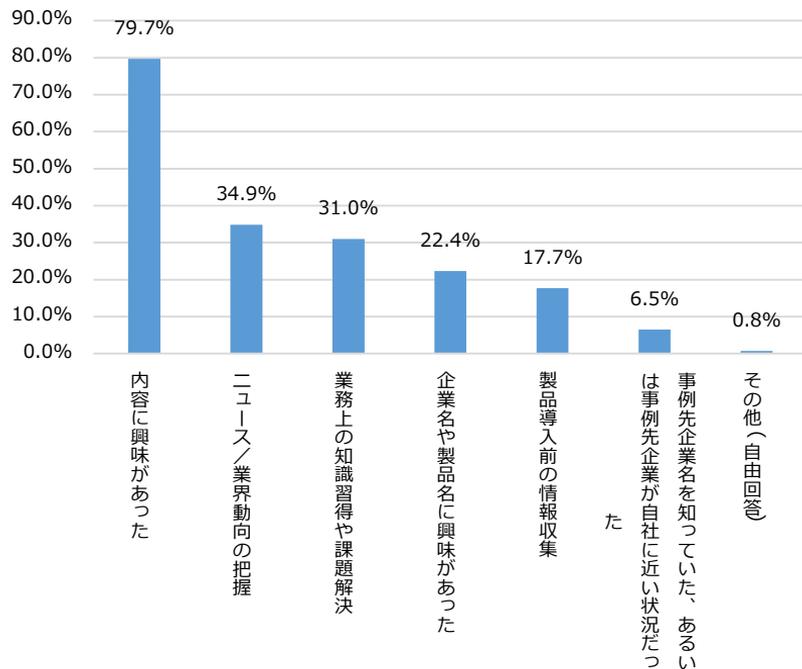


掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

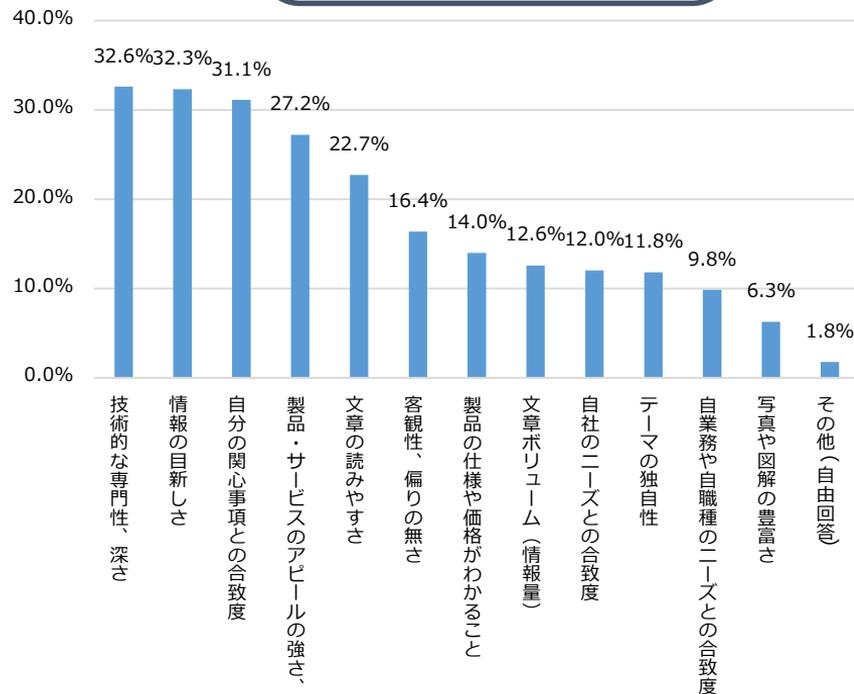
読者調査から見る、タイアップ記事制作のポイント

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

広告記事を読覧した理由

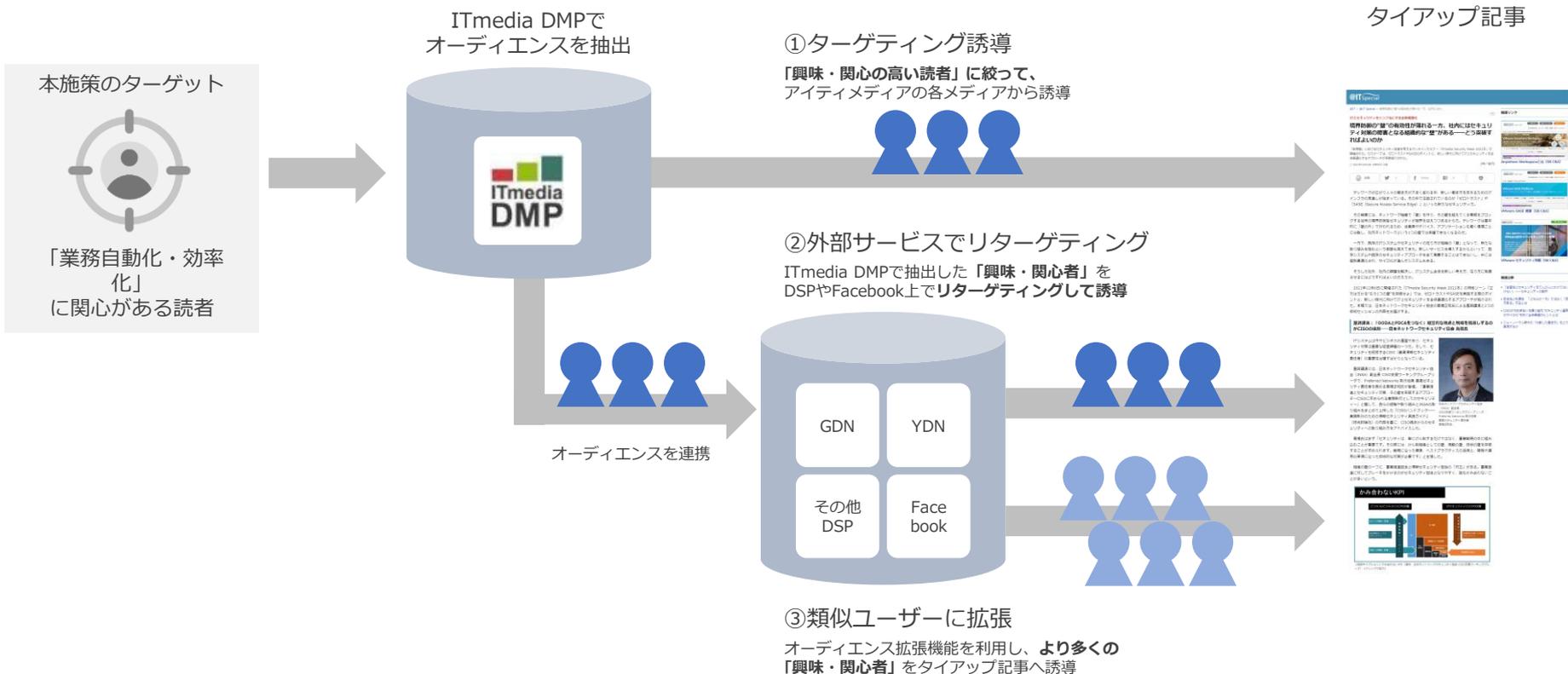


広告記事の満足／不満足の理由



行動履歴ターゲティングタイアップ誘導イメージ

ターゲット・オーディエンス+類似ユーザー誘導することで掲載効果UP



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けます。

ご注意事項

- ・制作したタイアップ記事の著作権は、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

LeadGen. Segment サービス概要

ターゲットリードを大量・確実に獲得

キャンペーン設計



ターゲット属性

業種職種、従業員数など、納品対象となる属性を設定



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



保証件数

ご予算、ターゲット属性、コンテンツ数に応じて、保証件数を設定

リード獲得



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



ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



コンテンツダウンロード／閲覧時にアンケート回答と個人情報提供の許諾を取得

リード納品・活用

獲得したリードは管理サイトからダウンロードできます（日次更新）



リード獲得／提供の仕組み



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	
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	

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。



ITmedia Inc.