

ITmedia エンタープライズ特集

Digital Native Leaders

— DXで組織を成長させる —

メディアガイド

コンセプト

デジタルを「当たり前なもの」として使い、次世代のビジネスを背負うリーダーたちが身に付けるべき知見とは

あらゆる領域で、DXに取り組む企業や組織が増えつつある。これから日本のビジネスを背負う次世代のリーダーたちには、2つの新しい力が求められる。それは、自組織に合った形でインフラからアプリケーションに至るデジタル技術の活用戦略を立てる力と、経営層や現場を含め、デジタルを使った変革において組織を導く力だ。現場と連携したデジタル戦略を編み出し、組織を挙げて進められる体制をどう作ればいいのか。事例やインタビュー、調査などを通してお届けする。

高い専門性

記事やイベントなど様々なコンテンツ形態

<コンテンツ例>

DX人材

DX人材確保と育成の指針「デジタルスキル標準」を発表、IPA

三井物産と富士通はデジタル人材をどう育成している？ 「DXのための人材育成」の在り方とは

組織改革

“内製”なんて超カンタン 「3つの重要ポイント」を1つも満たせない企業でもできること

富士通「フジトラ」はデジタルだけの話じゃない “聖域なき変革”の3つのポイント

共創、伴走

Slerとの「共創の時代」はまだ来ていない

ITベンダーに内在するリスクへの対策、最も進んでいない項目は？ ガートナー調査



2023年編集部の注目トピック

<編集部の注目トピック>

業務改革組織づくり
(CoEを軸にしたDX推進組織の構築)

リスキリング

DX人材

<読者の関心动向>

| No. | 「DIGITAL NATIVE LEADERS」 人気記事ランキング (※集計期間：2022年7月1日～9月30日) |
|-----|---|
| 1 | 無償のデジタル人材育成支援プログラムが募集中 締め切りは8月8日 |
| 2 | 河野大臣"フロッピー行政"にあぜん、「アナログ規制」法令1900条項を全廃へ |
| 3 | 河野太郎デジタル大臣が初会見 「日本企業のDXはコストダウンや省人化止まり」 |
| 4 | ローコード/ノーコードの致命的弱点 |
| 5 | "内製"なんて超カンタン 「3つの重要ポイント」を1つも満たせない企業でもできること |
| 6 | ビジネスを創出するDX人材とは——NTTデータの取り組みから解き明かす |
| 7 | 富士通のDXコンサルティング事業トップが指摘する『イケてない閉塞感』——なぜ日本企業はDXに取り組むべきなのか |
| 8 | 東大が「メタバース工学部」を設立 DX人材の育成に注力 |
| 9 | 戸田建設が人事制度改革へ 入社後10年で作業所長に登用する人材育成の方法は |
| 10 | 「ハリネズミ経営」と「9つのDX推進領域」でベイシアグループはいかに躍進したか? |

データシート

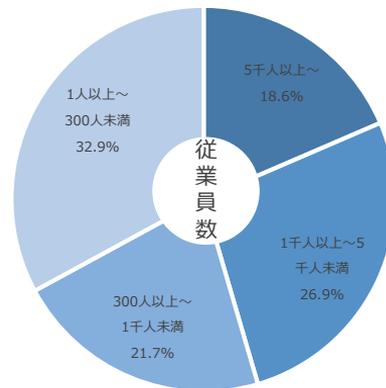
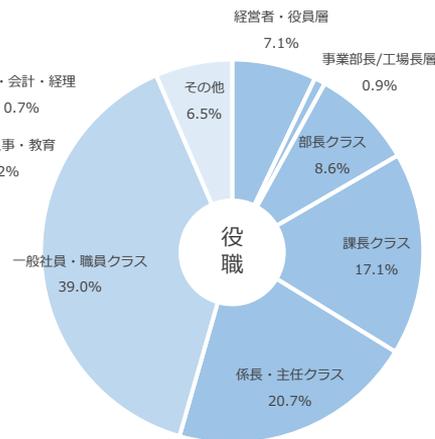
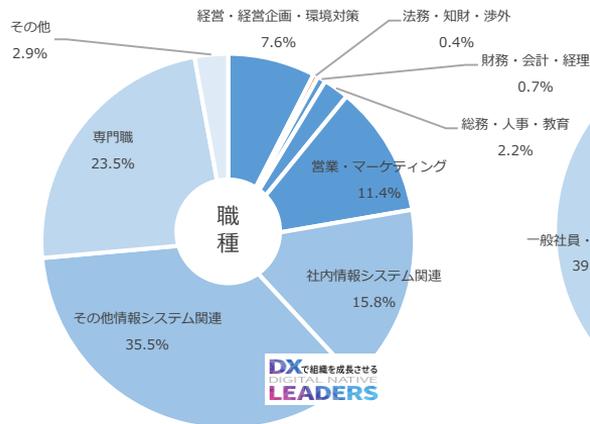
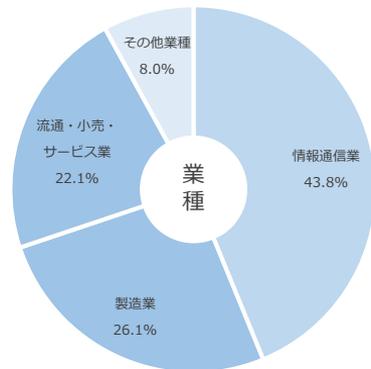
よく読まれたDX人材・組織関連記事

- 「5年後、メタバースはビジネスの主流になる」——NTTデータの見解を支える“2つのカギ”
- 「標準化」の呪縛を解こう——まるで封建時代? “標準化絶対主義”がもたらすもの
- 「入社を要求すれば辞める」エンジニアたち it人材にとっていい職場とは何か
- アジャイルに取り組むなら、「ものづくり」への信奉は捨て去ろう
- 「ネットワークの分かるIT人材」をいかに育成するか——IIJの新施策から考える
- 「スサノオ・フレームワーク」って何だ? IPAのDX実践手引書

アクセス上位企業

- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
- パナソニックホールディングス株式会社
- 株式会社リコー
- 楽天グループ株式会社
- ソニーグローバルソリューションズ株式会社
- キヤノン株式会社
- セイコーエプソン株式会社
- 東京都庁
- 日鉄ソリューションズ株式会社
- デロイトトーマツコンサルティング株式会社
- 株式会社本田技術研究所

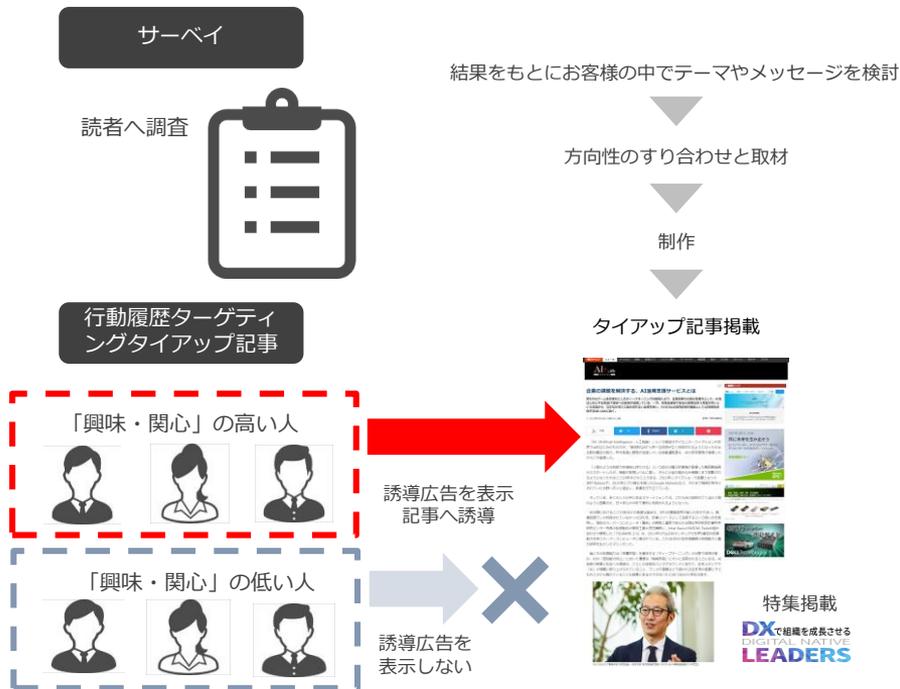
読者属性



プロモーションメニュー

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 「DX」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 |

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

DXで組織を成長させる
DIGITAL NATIVE
LEADERS

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）

¥ 1,900,000

メニュー

| | |
|--------|---|
| 提供メニュー | 行動履歴ターゲット型タイアップ記事 |
| 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） |
| | <ul style="list-style-type: none">・ 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。 |

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

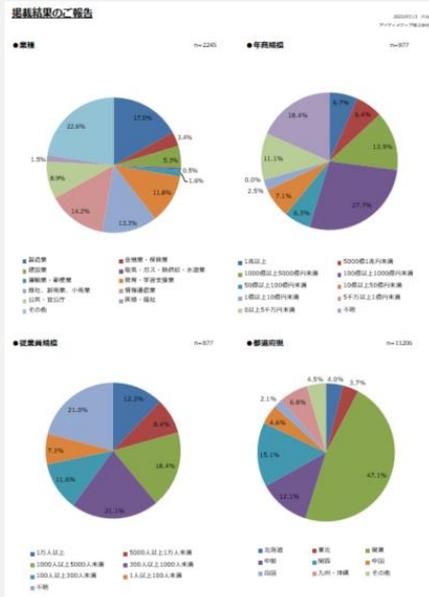
※識者のアサインには別途アサイン費を頂戴する場合がございますので予めご了承下さい。
※あくまで一例です。ご要望に応じて貴社独自の企画案をご提案いたしますので、お気軽にお問合せ下さい。

※@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

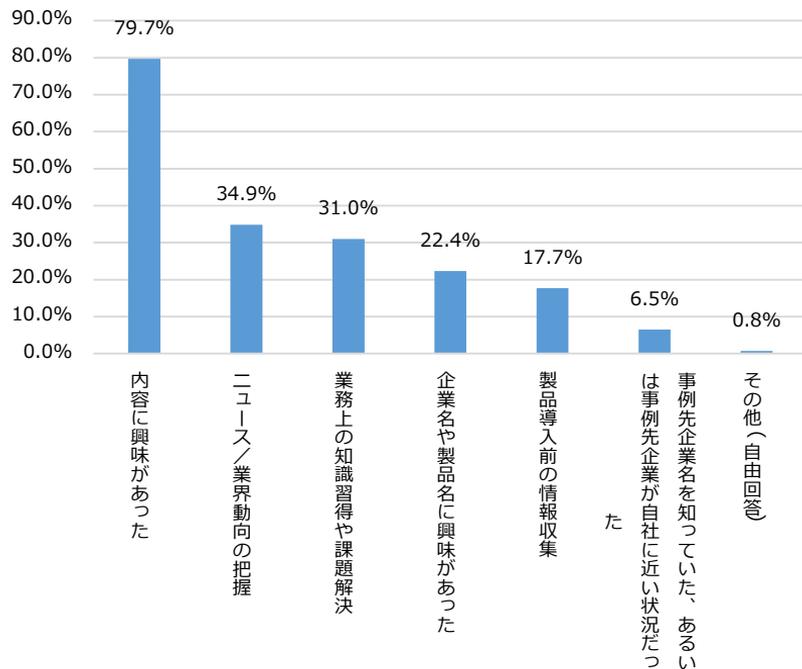


掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

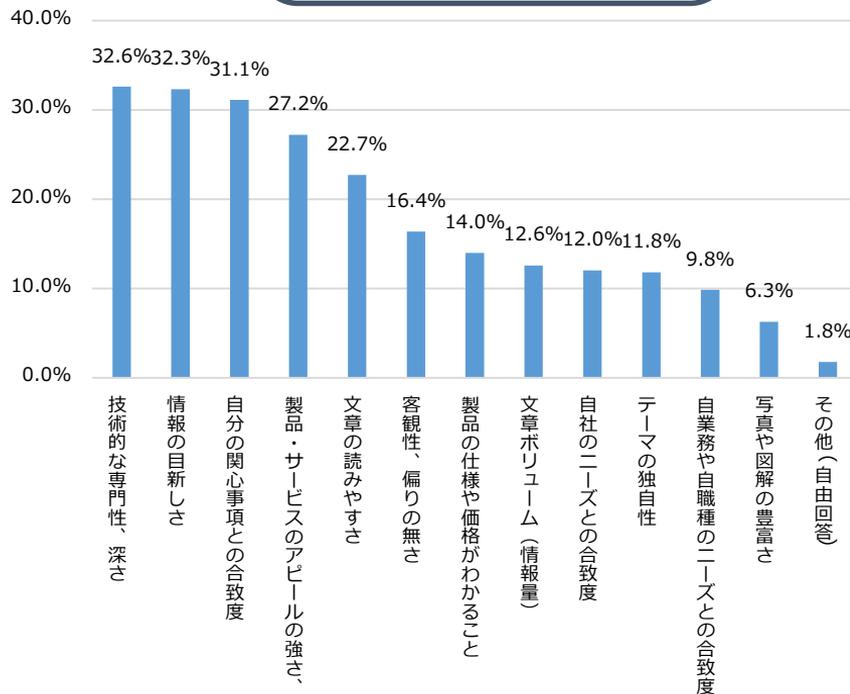
読者調査から見る、タイアップ記事制作のポイント

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

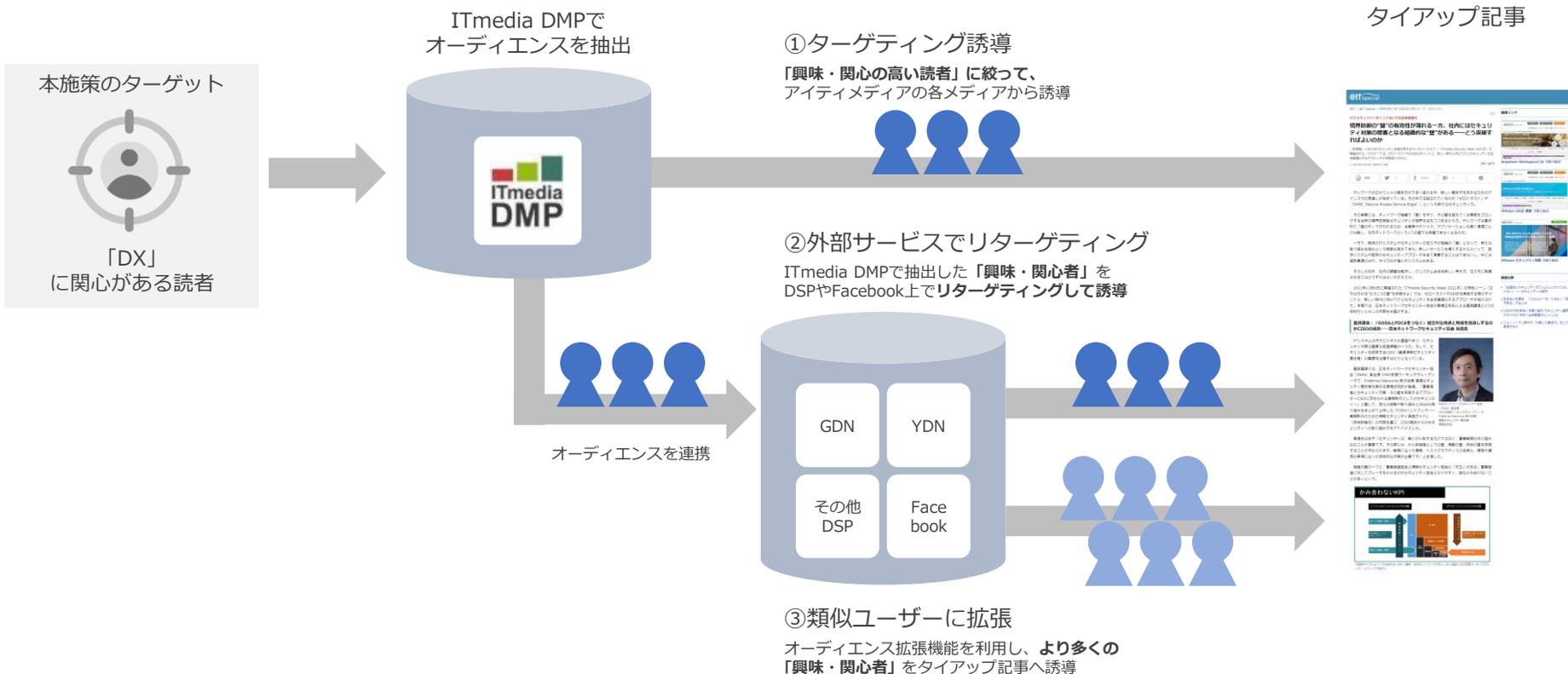


広告記事の満足／不満足の理由



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



※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

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.