

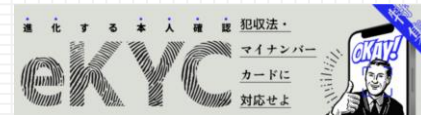
ITmedia ビジネスオンライン特集

進化する本人確認「eKYC」 犯収法・マイナンバーカードに対応せよ

<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/features/ekyc/index.html>

特集実施期間 2022年7月～9月30日

更新日 2022年7月22日



金融サービスが「使いにくい」理由の一つは、犯罪に悪用される恐れがあるからだ。
犯罪防止のため複雑な仕組みを設けると利用者は「面倒くさい」と感じてしまうが、
テクノロジーと創意工夫によって利便性を高められるケースもある。その一つが「eKYC」だ。
「eKYCとは何なのか」「なぜ注目されているのか」に迫る。

Target
&
Keyword

自社サービスにeKYCを導入したい担当者

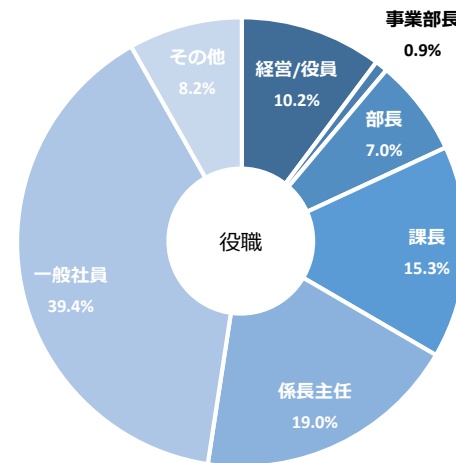
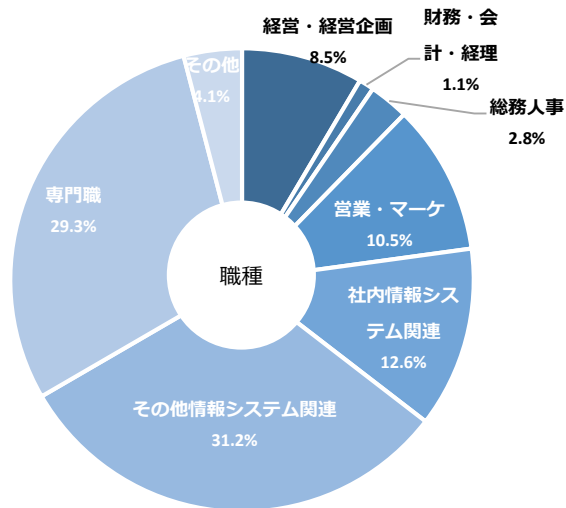
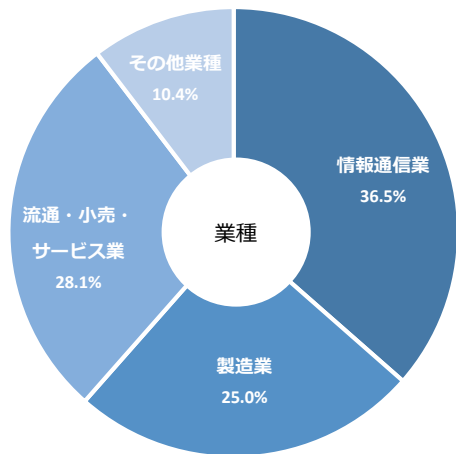


eKYC・電子本人確認・スマホ決済・電子決済

特集ターゲット読者



ITmedia ビジネスオンライン読者で「eKYC」に関心を持つ読者の属性



特集掲載記事



「eKYC」（electronic Know Your Customer：電子本人確認）は、金融機関での口座開設などで求められる「本人確認」を電子化するものだ。以前より存在していたが、犯収法改定やスマホ決済ならびマイナンバーカードの普及もあり、利用拡大の気運が高まっている。

この特集ではeKYCとは何か？注目されている理由、効果を発揮する業界はどこか？など、基本解説から社会実装の現状・課題を取り上げることで、eKYCを導入しようとする事業者への情報を発信する。

掲載記事：

[なぜ今「eKYC」が求められているのか？ 「面倒くさい」決済を解消する？クラウド型顔認証で何が変わる？ eKYC最大手「LIQUID Auth」を提供](#)

掲載予定：

eKYCが効果を発揮するのは、どんな業界なのか？

———ほか「eKYC」関連記事を掲載予定



ITmedia ビジネスオンライン 概要



ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。

① 経営・総務・人事・財務・経理・営業・マーケターなど「職種」

② 金融・小売など「業種」

職種・業種別のコーナーも運営し、各領域でのデジタル活用の可能性も探ります。

媒体
スペック

主要読者

コンテンツ

月間約3396万PV／約934万UB (2022年1月実績)
メルマガ購読数約13万件 (2022年2月時点)

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、
事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

企業・業界ニュース
職種別コーナー
業種別コーナー
課題別コーナー

ビジネスのデジタル化や働き方改革、人材育成などの 業務課題の解決を担うアクションリーダー



ユーザー企業勤務

約**81%**

業務関連職（LOB）

約**73%**

新規プロジェクト
関与

約**70%**

製品導入関与

約**70%**

課長以上
役職者

約**70%**

勤務先の課題

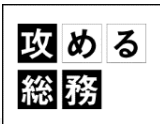
- ・ビジネスのデジタル化
- ・データ分析・活用
- ・新規事業の立ち上げ
- ・情報セキュリティ対策
- ・人材育成／人材マネジメント

関心事項

- ・DX事例
- ・データ活用
- ・ロボティクス・人工知能
- ・業種別動向、ビジネス事例
- ・セキュリティ

ITmedia ビジネスオンライン 注力領域

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		
総務	46万UB (*)	
人事	32万UB (*)	
マーケター	41万UB (*)	
財務・経理	25万UB (*)	
経営	116万UB (*)	

業種		
金融	15万UB (*)	
小売	45万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 2022」を参考にした想定値

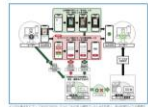
特集連動 タイアップ記事広告のご案内

タイアップ記事広告事例

特集：進化する本人確認「eKYC」 犯収法・マイナンバーカードに対応せよ



「FujitsuのCloudプラットフォームは、クラウド環境により、モノの価値を高める。一般に、外資系企業は、日本企業に比べてクラウドへの理解が深い。クラウド環境との統合・最適化は、日本企業にとっても、重要な課題の一つである。Fujitsuのクラウドプラットフォームは、日本企業にとって、重要な課題の一つである。」

[illegible]

「これでは、結果的に正統な道徳に導かれ、道徳的向上が図れると信じている。結果的に正統な道徳に導かれることは、この道徳教育論として主張するところ。また、アリストテレスが主張する道徳は、自由市民の道徳教育として一貫して述べられている。また道徳的向上が図れる」と主張している。

[illegible]

『ひまわりの約束』は、小説の題名から推して、ひまわりが重要な役割を果たすであろうことが予想される。ひまわりは、花言葉が「恋慕」「恋の告白」「恋の告白を待たないで」とある。また、ひまわりは、太陽を向いて咲く花である。この二つの花言葉と、太陽を向いて咲くという性質から、ひまわりは、恋の告白を待たないで、恋の告白をするという役割を果たすであろうことが予想される。また、ひまわりは、太陽を向いて咲く花である。この二つの花言葉と、太陽を向いて咲くという性質から、ひまわりは、恋の告白を待たないで、恋の告白をするという役割を果たすであろうことが予想される。

[illegible]

「でも、オンラインでもよく集まる機会がほとんどなくなっていきます。その結果が自然なものの
結果です」とも、本人確認が不可行なため、2020年11月の時点でオンラインで登録した登録者が総計
1万5000人を超えていると発表された。特に高齢や病弱者に普及する上には本人確認が、
高齢者が利用する上で大きな障壁となっていることが明らかになった。（参考）

[illegible]

このように異なる意味の「ジョーシオン」の二つに区別がある一方で、平綴りの漢字ばかりで構成して「ジョーシオン」を、その綴りに「ジョーシ」(「ジョ」+「シ」)と綴ることは、漢字の綴りに「ジョ」の綴りがあっても区別がつかない。

「本報の発行に賛同して下さる、個人とグループの二種類の賛助会があります。個人は、メンバーの増減は、変更の自由がなく、メンバー数増のみに決まっています。またグループは増減の自由、人数の自由があります」

[illegible]

「アノタ」(1996年)

【注】この図は、2010年10月1日現在のデータに基づくものである。

[illegible]

「このように、新制度の導入は、地方自治体の財政状況に大きな影響を及ぼす。特に、地方自治体の財政状況が、地方自治体の財政状況に大きな影響を及ぼす。特に、地方自治体の財政状況が、地方自治体の財政状況に大きな影響を及ぼす。」

[illegible]

さらに調査によると、米中国での輸入額（30%）
野合の75%は許可照付を失効する。トウモロコシ輸入額（アラスカ州）と米
（11）アラスカ州、米中国での輸入額（米中国）と米中国での輸入額（米中国）

Copyright © 2012 Pearson Education, Inc. All Rights Reserved.

KYC／本人確認を追求するTRUSTDOCKが、ドコモの 本人確認アシストAPIを導入した理由

(提供：株式会社NTTドコモ)



このように異なる意味の「ジョーシオン」の二つに区別がある一方で、平綴りの漢字ばかりで構成して「ジョーシオン」を、その綴りに「ジョーシ」(「ジョ」+「シ」)と綴ることは、漢字の綴りに「ジョ」の綴りがあっても区別がつかない。

「本報の発行に賛同して下さる、個人とグループの二種類の賛助会があります。個人は、メンバーの増減は、変更の自由がなく、メンバー数増のみに決まっています。またグループは増減の自由、人数の自由があります」

[illegible]

「アノタ」(1996年)

【注】この図は、2010年10月1日現在のデータに基づくものである。

[illegible]

「このように、新制度の導入は、地方自治体の財政状況に大きな影響を及ぼす。特に、地方自治体の財政状況が、地方自治体の財政状況に大きな影響を及ぼす。特に、地方自治体の財政状況が、地方自治体の財政状況に大きな影響を及ぼす。」

[illegible]

さらに調査によると、米中国での輸入額（30%）
野合の75%は許可照付を失効する。トウモロコシ輸入額（アラスカ州）と米
（11）アラスカ州、米中国での輸入額（米中国）と米中国での輸入額（米中国）

Copyright © 2012 Pearson Education, Inc. All Rights Reserved.

特集連動タイアッププランのポイント

Point #1

特集×ITmedia DMPで関心の高い読者にリーチ

編集特集の実施によって、特集テーマに関心が高い読者を効率的に把握することが可能になります。そして、行動履歴ターゲティングタイアップによって、特集テーマに関心が高い読者に対して貴社タイアップを届けることができます。

Point #2

関心者の“顔”を把握した上でのコンテンツ制作

オーディエンスデータの分析によって、特集テーマに関心がある読者の属性情報や興味・関心内容を事前に把握することが可能になります。さらに、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・監修しますので、「データ×編集者の知見」によるコンテンツを制作することができます。

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。

タイアップ記事プランのポイント

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いたします

▼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。

※ITmedia NEWSに掲載するタイアップ記事に限り、ITmedia NEWS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。

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。

プロモーションプラン

特集連動プロモーションプラン

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	1,900,000円 10,000PV保証	特集連動特典付
PV保証タイアップ	特定ターゲティングは行わず幅広い認知を行うタイアップ記事広告	1,900,000円 10,000PV保証	特集連動特典付
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を実施、アンケート回答/リード情報を取得	2,000,000円 1カ月間掲載/リード50件	特集連動ディスカウント
メール版タイアップ	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告	900,000円	
オーディエンスターゲティングバナー	読者の行動データと属性データを元に配信するバナー広告	imp単価3.0円～	
特集連動再誘導	特集にマッチしたタイアップ記事広告を出稿の方に限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含めた再誘導を実施	1,600,000円 10,000PV保証	特集連動ディスカウント
ビジネスサーベイ	読者に向けて貴社オリジナルのアンケートを実施。アンケート回答とプロフィールをお渡しします	600,000円 回答100件保証	

① 行動履歴ターゲティングタイアップ

特集連動特典：
ITmedia ビジネスオンライン Special版メール
(定価50万円) 無料セット

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

「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

読者の行動データをもとに、興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示

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、同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアから誘導します



通常タイアップとの
効果比較

滞在時間

約1.8倍

読了数

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～

掲載期間 最短1週間～想定2ヶ月（保証PV達成次第終了）

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）

特典 特集TOPリンク
ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

- ・ 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：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

「セキュリティ」
に関心がある読者

ITmedia DMPで
オーディエンスを抽出



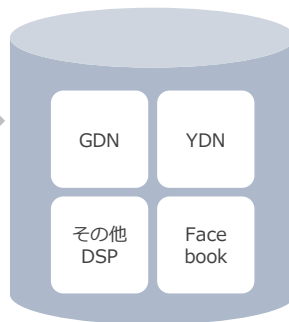
①ターゲティング誘導
「興味・関心の高い読者」に絞って、
アイティメディアの各メディアから誘導



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



オーディエンスを連携



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

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

②PV保証タイアップ記事

特定対象にターゲティングせず、
メディア読者からの認知拡大に重きをおいたPV保証型タイアップ記事

特集 TOP



各媒体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



特集連動特典：
ITmedia NEWS Special版メール（定価40万円）
無料セット

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～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）

特典

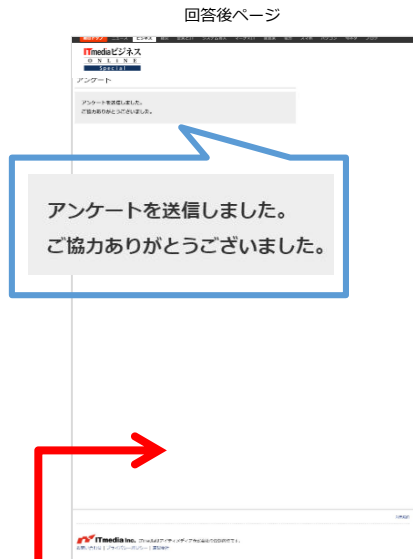
特集 TOPリンク

ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

- ・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週間はお掲載を保証いたします。
- ・期間保証型のタイアップ商品もございます。詳細はお問い合わせください。

③リード提供型タイアップ記事

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、
閲覧者のアンケート回答/リード情報の獲得が可能



アンケート回答後
次ページへ



回答および
回答者個人情報
想定50件

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 プロファイル獲得（想定50件） 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）
誘導枠	ITmedia ビジネスオンライン トップリンク（1カ月間） サイドリンク（1カ月間） 記事下リンク（2週間） スマホリンク（2週間） ITmedia ビジネスオンライン通信 Special版 1回 ※アンケート誘導用
特典	・特集TOPリンク ・ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

※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）のレポーティング内容は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ティングは致しません。
 ※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。

①～③ スケジュール

特集期間：2022年7月～9月末日（仮） 最終お申込み締切：2022年8月19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

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）

特集連動特典：
特別ご提供価格「160万円」（定価190万円）

ITmedia NEWSおよびITmediaビジネスオンラインでの特集にマッチした
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た再誘導を実施
新規制作の手間なく、テーマとあわせた露出が可能です

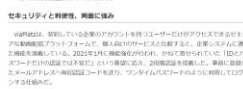


特集TOP
タイアップ記事専用誘導枠



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



実施料金

1,600,000円/10,000PV
@160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 ・ ログ掲載（最大10枠／先着順）

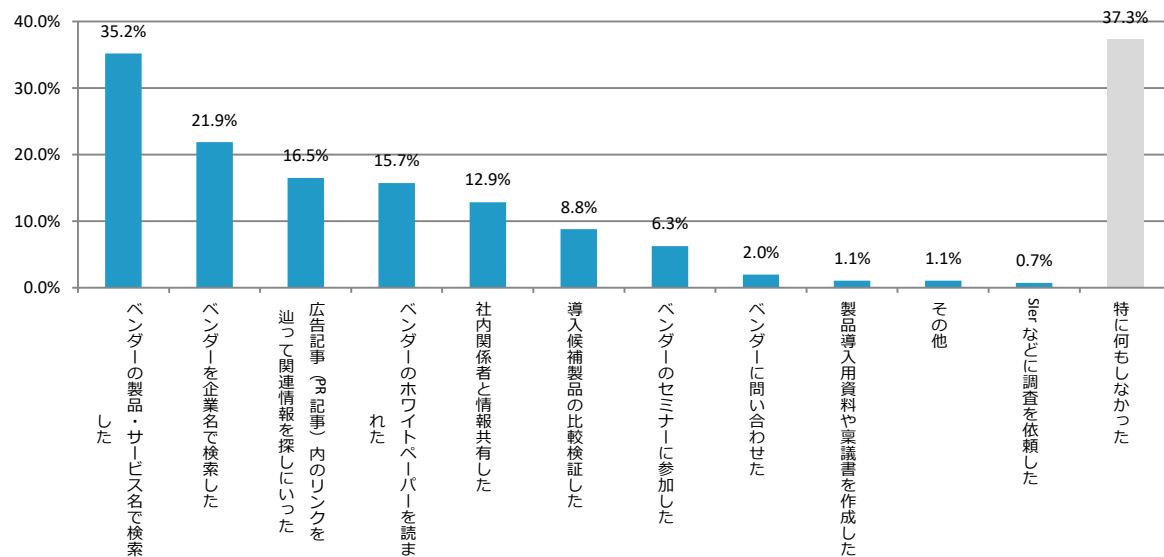
- ・ 10000PV以外の保証数についてはご相談ください
- ・ タイアップ記事の修正については別途費用を頂戴します
- ・ ログ掲載について同時に複数社様からの協賛を頂いている場合、ローテーション表示となります。
- ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- ・ 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします

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。
可否については担当営業までお問い合わせください

広告記事の効果的な利用方法

広告記事閲覧者の62.7%が閲覧後に何らかの行動を起こしており、最も多い行動は「ベンダーの製品・サービス名を検索する」でした。この「閲覧」→「検索」へ読者を誘導するためには、記事広告を継続的に露出させる手法が効果的です。制作の手間なく露出を継続できる「タイアップ記事広告再誘導」をあわせてご検討下さい。

広告記事（PR記事）を読まれた後にとったことがある行動を、いくつかもお選びください。（複数回答可）



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）

協賛可能コーナー（2022年7月現在）		キーワード	メディア
SaaSビジネス研究所		SaaSビジネス	ITmedia NEWS
Cloud User		クラウドコンピューティング	
しごと発掘ラボ		キャリア、仕事	
SaaS セレクト with ITreview		SaaS選定	
AI+		AI	
セキュリティ・ホットトピックス		セキュリティ	ITmedia ビジネスオンライン
攻める総務		総務	
変革の財務経理		財務経理	
戦略人事の時代		人事	
マーケティング・シンカ論		マーケティング	
日本を変えるテレワーク		テレワーク	
#SHIFT 仕事の当たり前を「シフト」する		働き方	
トップインタビュー 会社を強くする		経営層	
リテール大革命		店舗、小売り	

メール版 タイアップ 配信イメージ/料金

リリース要点まとめ

プレスリリースや商品資料をもとに、通常ニュース記事の形で紹介

文字数：500文字程度
図版：1点まで

編集部の視点

読者にとってポイントとなる部分を編集部の視点を加えてまとめます。

文字数：200字程度

2020/07/04

営業生産性をアップする「セールス・イネーブルメント」とは？

働き方改革を推し進める上で、業務効率化と生産力の向上の同時実現は企業にとって重要課題の1つである。だが、具体的にどうすればいいのかわからないと悩む企業も多いのではないだろうか。

いま、「SalesTech」（セールステック）という言葉がクローズアップされつつある。ITと融合した新しい金融サービスを生み出す「FinTech」などと同様、テクノロジーを営業力アップにつなげる新しいトレンドがSalesTechだ。

「Handbook」はビジネスシーンで必要なプレゼンテーション資料や提案書、勉強資料などのコンテンツをクラウド上で管理し、タブレットやスマートフォン、Windows 10搭載PCといったモバイルデバイスで共有・活用できる管理システムだ。

直感的に操作でき、専門知識がなくても簡単にコンテンツ作成や配信が可能なのが特長。対応するコンテンツは、オフィスソフトやPDFを始め、動画、360度ビュー、VRコンテンツ、HTML5を利用したリッチコンテンツ——など多岐にわたる。

これまで営業先に出向く際にはたくさんの資料やカタログを印刷して持ち歩かなければいけなかった場合でも、「Handbook」搭載デバイスが1台あればその煩わしさが解放されるというわけだ。

コンテンツにはフィードバック機能やアンケート機能を設定でき、情報収集機能も持つ。管理者側は営業担当者などのコンテンツ利用状況なども確認できるため、営業活動を正面的に把握することも可能だ。集積した貴重なデータはセールスツールの最適化などさまざまな用途に生かせるだろう。



ITmedia ビジネスオンライン編集部の「ここがポイント」

営業にITなどのテクノロジーを適用し、営業生産性向上を支援する仕組みを目指す「SalesTech」が急速に注目を集めているように、営業部門でのIT活用の必要性が見直されている。今回ご紹介した「Handbook」は営業コンテンツの作成から活用、情報収集・分析に至るまで、多方面から営業担当者をサポート。これからの時代のニーズを捉えたツールの1つといえるでしょう。

サービス詳細、お問い合わせはこちら

【提供：〇〇株式会社】

会員向けメールマガジンを配信

メルマガ対象メルマガ
ITmedia NEWS アンカーデスクマガジン
Special版

配信数：約26,000通
配信日：月～金

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

実施料金

¥ 900,000～（税別、Gross）

広告仕様

提供内容

- ・簡易タイアップ記事 1本制作（700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

- ・取材無しが前提の簡易タイアップです。掲載を希望する商材の他、製品情報などで強調したいポイントがある場合は予めお知らせください
- ・資料ご提供後、約5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
- ・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。

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。

ビジネスサーベイ

読者に向けて貴社オリジナルのオンラインアンケートを実施。回答内容とプロフィールを収集し、マーケティング活動などに活用いただけます



実施料金

¥ 600,000～ (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	回答件数
保証件数	100件 (属性指定不可)
設問数	15問 (属性設問5問+本設問10問)
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
設問原稿	完全原稿で入稿ください。設問作成・校正はお請けしておりません
・100件以上の獲得をご希望の場合は担当営業に個別にお問い合わせください。 ・ギフト券など回答インセンティブを付けて実施いたします (インセンティブ内容は一任頂きます) ・回答データは弊社サイトよりダウンロード提供します ・中間報告ならび終了前の中間データ納品はお請けしておりません ・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	

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



配信セグメント例

「eKYC」「電子本人確認」
に関心がある読者※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

※ご指定条件で最低実施impに満たない場合、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

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			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
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 ITmedia リサーチ
		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 LG. Segment オプション 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 LG. Segment オプション 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

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。

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。