

# ITmedia ビジネスオンライン総力特集 「災害対策2024 企業が備えるBCP」

# ごあいさつ

この度の能登半島地震で被害に遭われた皆さまに、心よりお見舞いを申し上げます。亡くなられた方のご冥福をお祈りいたしますとともに、被害に遭われた皆さまの安全と一日も早い復旧、復興を心よりお祈りいたします。

ビジネスが複雑化し、働き方が多様化する中で、BCPの重要性はますます高まっています。しかし、BCPを策定している企業は17.3%にとどまるのが実態（2023年6月、帝国データバンク調査より）です。また、企業担当者からは「10年以上（BCPを）見直せていない」「ハイブリッドワークの実態とBCPがかけ離れている」という声を聞くことも少なくありません。

従業員を守るためにも、企業の成長戦略を堅実なものにするためにも、災害を想定して備えることは欠かせません。ITmedia ビジネスオンライン編集部では、今できることとして企業のBCP策定や災害対策にフォーカスした特集を実施することを決めました。本企画をはじめとする日々の情報発信が少しでもお役に立てましたら幸いです。

ITmedia ビジネスオンライン 副編集長 秋山未里



# 「災害対策2024 企業が備えるBCP」 2024年2月下旬公開

- **概要**

2024年、年明けから痛ましい出来事が続いた。天災や事故などの「想定外の事態」は、いつ起こってもおかしくない。予測できない未来に対し、企業はどのように備えるべきなのだろうか。また、実際に被災した企業はどのように乗り越えてきたのだろうか。過去から学び、未来に生かす——厳しい年明けから始まった1年だからこそ、企業に欠かせないBCP（事業継続計画）を見直そう。

- **想定読者**

- 経営、経営企画、バックオフィスなど（BCPにかかわる方）

- **実施時期**

- 2024年2月下旬

# 掲載予定記事／過去事例記事

## • 掲載予定記事

- BCP、村田製作所の対策は？ 能登半島地震から1カ月で工場再開
- サントリーのBCP対策 熊本地震で工場被災、早期再開いかに遂げた？
- 災害から企業をどう守る？ 防災DXSaaSにできること
- 不測の事態、どう見極める？ 今経営層に問われる「リスクセンス」とは
- 本当に機能するBCPとは？ 2社の事例に学ぶ「想定力」と「対応力」

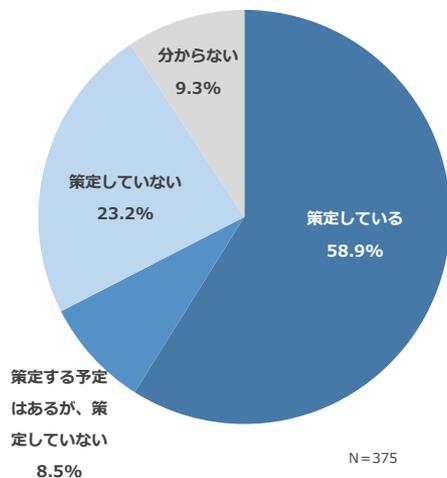
## • タイアップ記事（過去事例）

- [緊急事態に役立つ「安否確認システム」、導入ユーザーが高く評価する機能は？](#)（トヨタ株式会社）
- [漫画で学ぶ！ 後手に回らない「バックオフィスBCP」 日常業務に生かせる不測の事態への備え](#)（日本オラクル株式会社）
- [リモートワークで課題の「雑相」不足とBCP対策を一気に解決！ 今、ビジネスに「無線機」を導入すべき理由](#)  
（株式会社テレコム）
- [中小企業も待ったなし！ 令和時代に対策急務の経営課題、5つのポイント](#)（株式会社大塚商会）

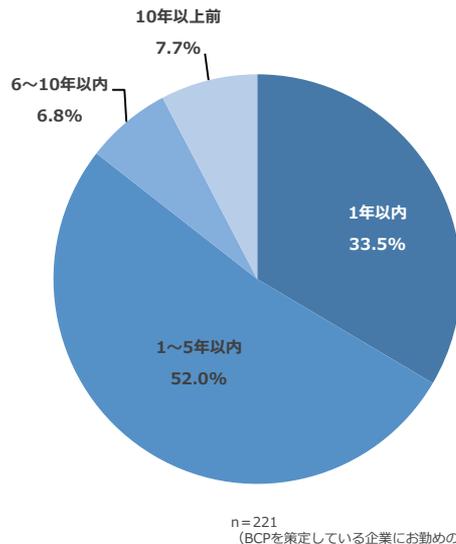
# BCPに関する読者動向

- **BCPを策定している企業にお勤めの方は58.9%**。その中で、BCPの見直しを1年以内に実施したのは33.5%にとどまった。
- 令和6年能登半島地震などをきっかけに**BCPを見直す必要性があると感じている人は68.9%**を占めた。1年以内に見直しを実施している人が少数派であることもあり、読者の関心が高まっている。

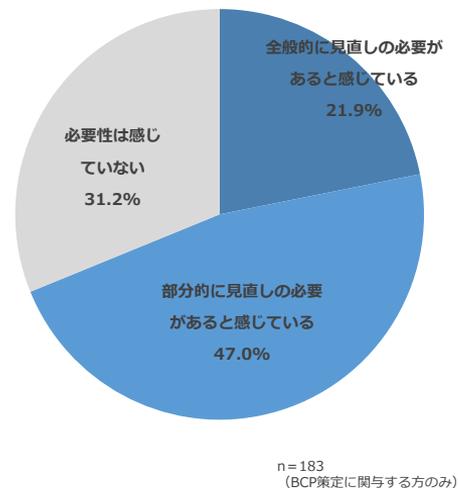
あなたの会社ではBCPを策定していますか？



BCPの策定・見直しを最後に実施したのはいつですか？



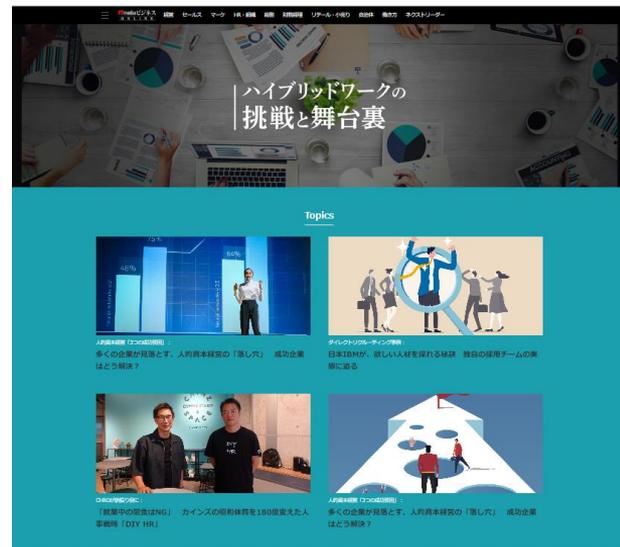
この度の令和6年能登半島地震などをきっかけに、BCPを見直す必要性があると感じていますか？



# ITmedia ビジネスオンライン「総力特集」とは

メディアが最注力しているテーマを月2本の「総力特集」として読者に発信します。

「ビジネスパーソンが“いま”押さえておくべき注目テーマ」を切り口として、高密度な情報をお届けします。





# 「総力特集」 ページ構成

扉絵/TOP記事

新着記事一覧

「総力特集」  
ご協賛タイアップ記事広告  
誘導枠



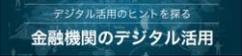
「総力特集」  
ご協賛タイアップ記事広告  
出稿企業様ロゴ

「総力特集」  
アーカイブ/次回企画紹介

# 「総力特集」 予定一覧

時期	テーマ	想定読者
12月上旬	属人営業からの卒業 ～「俺の顧客リスト」はもうダサイ！～	営業部、経営企画、情シスなど
12月下旬	2023年、話題になった“あれ”のその後	全読者
1月上旬	2024 新春トップインタビュー	経営、経営企画など
1月下旬	業務のムダ改革	経営、経営企画、バックオフィス、情シスなど
2月上旬	企業誘致～未来の商機は地方にあり～	自治体関係者／経営、経営企画、バックオフィスなど
2月下旬	災害対策2024 企業が備えるBCP	経営、経営企画、バックオフィスなど
3月上旬	勝ち続けるための「リスクリング」 ～企業と個人の視点から考える～	経営、経営企画、人事など リスクリングに関心のあるビジネスパーソン
3月下旬	法改正マスター2024 中小企業こそテック活用で乗り越えろ！	経営、経営企画、人事、総務など
4月上旬	デジタル化待ったなし 不動産DXの最前線	経営、営業、バックオフィス、情シスなど
4月下旬	リテールテック最先端 2024年の「5大トレンド」(仮)	リテール業界の経営者、役職者など

# 専門コーナーの注力領域一覧

専門コーナー	読者属性	注力テーマ
	経営	<ul style="list-style-type: none"><li>・サステナビリティ経営</li><li>・経営×生成AI</li></ul>
	人事部門 組織開発担当者	<ul style="list-style-type: none"><li>・アジャイルチームなどの<b>チームビルディング</b>最前線</li></ul>
	総務部門	<ul style="list-style-type: none"><li>・ハイブリットワークと次世代オフィス</li></ul>
	財務経理部門 管理部門	<ul style="list-style-type: none"><li>・経理から始める、<b>データ統合とバックオフィス改革</b></li></ul>
	営業部門 営業支援部門	<ul style="list-style-type: none"><li>・セールスイネーブルメント、データドリブンセールスで実現する「<b>持続可能な営業組織</b>」</li></ul>
	マーケティング部門	<ul style="list-style-type: none"><li>・<b>データ分析</b>×マーケティング（人流解析、口コミ活用など）</li></ul>
	リテール業界	<ul style="list-style-type: none"><li>・ECの新技术と動向</li><li>・<b>リテールメディア</b>の進化</li><li>・<b>人手不足</b>にどう立ち向かうか</li></ul>
	自治体関係者	<ul style="list-style-type: none"><li>・<b>企業誘致</b>、スマートシティ</li><li>・自治体の<b>AI活用</b></li><li>・<b>観光DX</b>によるインバウンド対策</li></ul>
	金融業界	<ul style="list-style-type: none"><li>・<b>地銀</b>の動向、改革事例</li><li>・決済、ポイント領域の動向、金融経済圏</li></ul>

# 総力特集連動 タイアップ記事広告のご案内

# 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。



# 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。

# 特集連動プロモーションプラン

特集に連動したタイアップ記事広告プランをご紹介します。

CLICK

[各プランの詳細はこちら](#)

タイアップ プッシュ	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告	1,000,000円 15,000通配信
フルカスタマイズタイアップ	ご要望をもとにデザインをゼロから作るタイアップ記事広告。 リッチなデザインで他社との差別化を図れます	6,000,000円 30,000PV保証
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
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	2,400,000円 10,000PV保証
DXメディア横断 PV保証タイアップ	DX関心層の集まる「ITmedia NEWS」「ITmedia ビジネス オンライン」「@IT」「ITmedia エンタープライズ」の4メディ アを横断しての誘導を行うタイアップ記事広告	1,900,000円 10,000PV保証
フラッシュリーチタイアップ	新商品発表やセール情報など短期間露出が必要なケースに マッチするタイアップ記事広告	750,000円 1週間掲保証
件数保証型 リード獲得タイアップ	新規で企画・制作したタイアップ記事広告を活用し、件数保証 でリードをご提供するパッケージ	1,400,000円 リード200件提供保証

# 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 ブッシュ	
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、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。

# アイティメディア株式会社

## 営業本部

Email | [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp)

Office | 〒102-0094  
東京都千代田区紀尾井町3-12  
紀尾井町ビル 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。