

コンテンツ不要で手軽にリード獲得

# ITmediaビジネスオンライン コーナースポンサー企画 「経理DX」

# 企画概要

## ITmediaビジネスオンライン コーナー スポンサー企画とは

- 編集部が注目するテーマで実施する**特設コーナーにスポンサー**いただくプランです
- ご協賛いただくだけで、**コーナー内で掲載される特別記事の閲覧者リードを獲得**していただけます
- コーナー内では、編集部がオリジナルコンテンツを制作し、会員限定で掲載します
- お客様個別のコンテンツご用意は不要です

## リード獲得施策のこんな悩み、「コーナースポンサー企画」で解決しませんか？

リードを獲得する元となる  
コンテンツを制作するリソースが無い



本企画では**コンテンツ制作はITmedia編集局にすべてお任せ**いただけます

ベンダーコンテンツでは接触できない、  
メディアで積極的に情報収集している  
読者と接点を持ちたい



**情報収集段階の読者との接点を作る**ことで製品選定フローの序盤に入ることが期待できます

テーマ自体に関心を持つ読者に  
自社のことを印象付けたい



ミドルページには**貴社or製品ロゴ**をご掲載いただけます（※ご協賛特典として）

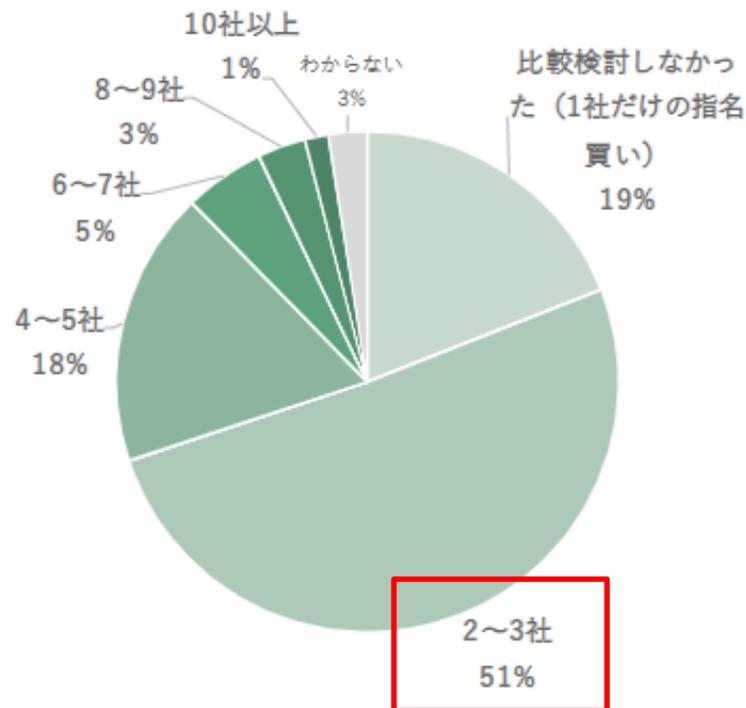
# 情報収集段階の読者との接点づくりはなぜ必要か？

アイティメディアが2023年末に実施した「IT製品購買プロセス調査」によると

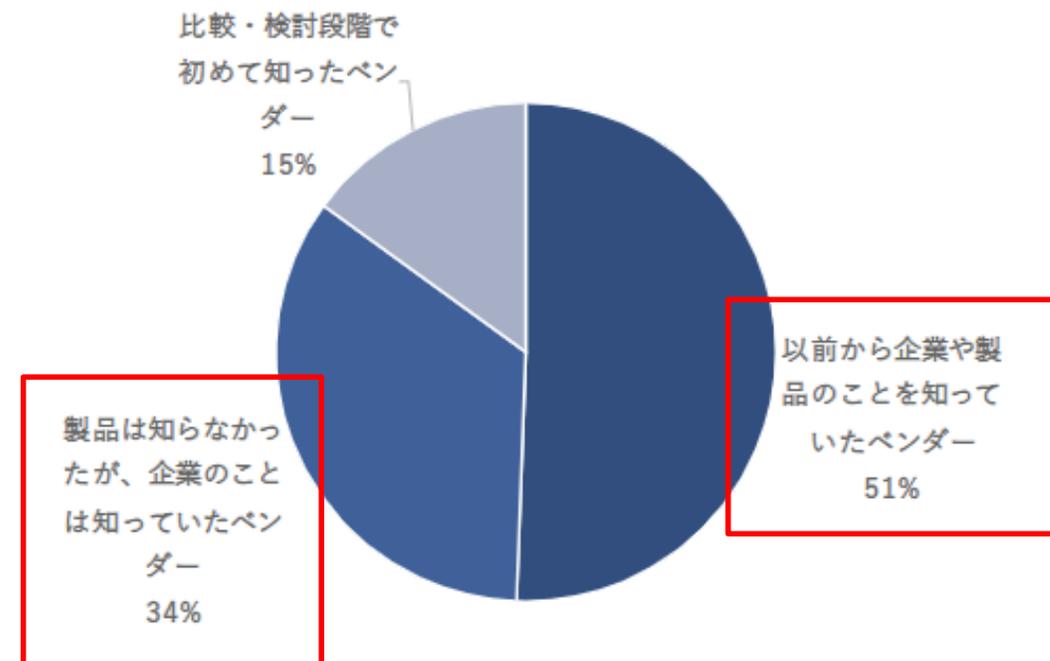
- IT製品購買プロセスにおいて、「2~3社」を比較検討している読者が約半数
- 導入したベンダーについて「以前から企業や製品のことを知っていた」「企業のことは知っていた」と回答した読者が約85%

▶ 比較検討されるためには**情報収集段階からアウェアネスを獲得**し、当該分野の**マインドシェア上位に入る**ことが重要といえます

その製品導入にあたって、資料請求や見積り依頼などを行って比較検討したベンダーは、何社くらいありましたか？ (n=326)



その製品で実際に導入したベンダーの種類を、1つだけお選びください (n=326)



# 本企画のご提供内容

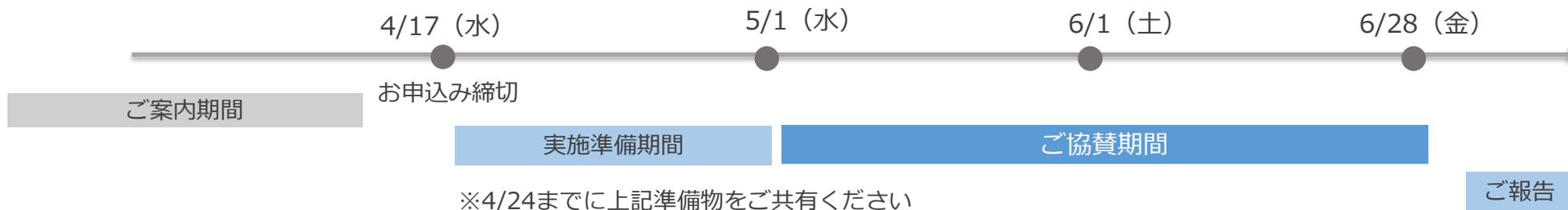
## ■ご提供リードは？

- 本特集内の記事をご協賛期間内に閲覧したリードは、すべてご提供します（試験実施期間中100～200件目標）
- 獲得リードはご協賛社様間でシェアとなります
- ご協賛特典として、ミドルページ内に貴社or製品ロゴの掲載が可能です（掲載はご協賛順）

## ■必要な事前準備は？

- 協賛企業様には**下記三点のみ**をご共有いただくのみで、手軽にご実施いただけます
  - プライバシーポリシーURL
  - リード獲得ご担当者様のお名前／メールアドレス
  - ミドルページ掲載用貴社ロゴor製品ロゴ

## ■スケジュールは？



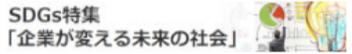
# 企画の流れ

## 誘導

### ITmediaビジネスオンライン TOPページ特設枠

メディアのTOPページからミドルページへ特設枠を設置し、テーマに関心がある読者を呼び込みます。

※イメージ



### オファメール、編集部メルマガ内で記事コンテンツへ直接誘導

メールの内容や回数、頻度は専門のパフォーマンスチームがコントロールしながら目標件数達成を目指します。



## ミドルページ (イメージ)

本企画に関連して掲載する記事はミドルページ内に集約

※本ページのPV算出・レポートは行っておりません  
※ページのデザインは実際のものとは異なる場合がございます



## 各記事コンテンツ

コンテンツ全文閲覧にあたり、読読前アンケートに回答いただくとともに協賛全社に対する個人情報提供の許諾を取得

### 全体公開ページ



### 会員限定ページ



コンテンツ閲覧にあたっては、「製品導入における立場」「導入予定時期」に加え「経理業務で持っている課題」についてもアンケート回答を収集します  
※ 設問内容は弊社にお任せください

## 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可能 (日次更新)



Excel形式でご提供

# テーマ「経理DX」掲載記事イメージ

仮タイトル	記事概要イメージ
今さら聞けない要点整理① 「Peppol（ペポル）」って何？	Peppol（ペポル）について、知っておきたい基本知識を解説します。どのように経理業務を改善するのか、対応するには何が必要かを整理し発信します。
今さら聞けない要点整理② 「デジタルインボイス」と「電子インボイス」何が違う？	デジタルインボイスと電子インボイスに関する解説記事です。法対応が終わったのち業務改善にどう生かせるのか改めて解説します。
今さら聞けない要点整理③ 2024年から何が変わった？ 電帳法改正のポイント	有恕期間が終了した電帳法に関する解説記事です。「今さら聞けない」部分を解説し、読者獲得を目指します。
今さら聞けない要点整理④ 帳票電子化のメリットデメリット ツール選びのポイントは？	法対応で導入が進む「帳簿の電子化」はどのような影響を及ぼすのか、また新たに出てきた課題を整理し、解説します。
実践企業に見る 経理DXのポイントは？	経理DXを率先して進めている企業を取材し、記事化します（取材先調整中）

※タイトルや記事本数、内容は予告なく変更する場合がございます

※コンテンツの掲載タイミングはご一任ください

※本企画ではコンテンツの内容に関するご指示や変更ご依頼は承っておりません。予めご了承ください

※記事内で競合他社様製品について触れる場合がございますが、閲覧者リードはご協賛テーマに関心があるリードとしてご納品対象といたします

# ご協賛プラン

## ■ 試験実施期間 特別価格：600,000円（Gross、税別）

※ 1ヶ月あたり30万円×2ヶ月間期間保証

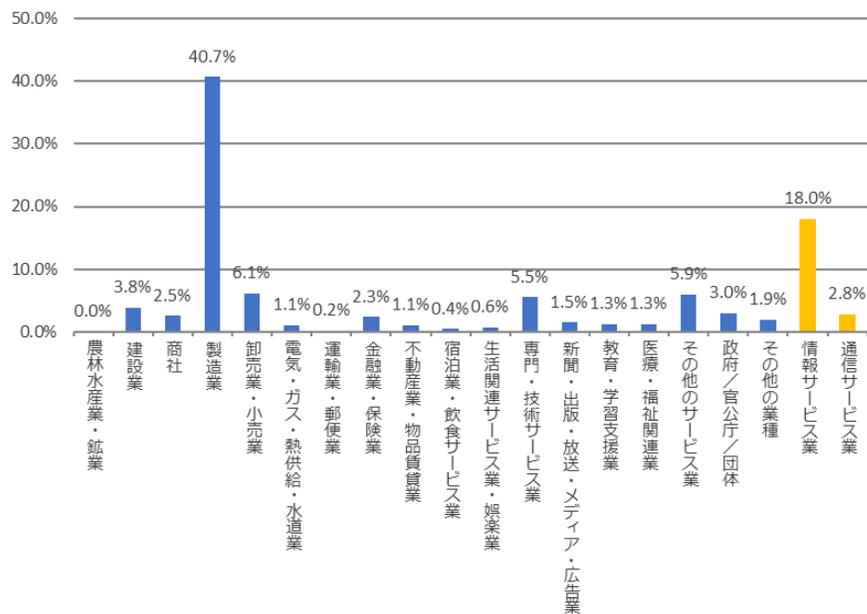
※ 本運用の際、上記の価格は変動する可能性があります

## ■ お申込み締切：2024/4/17（水）

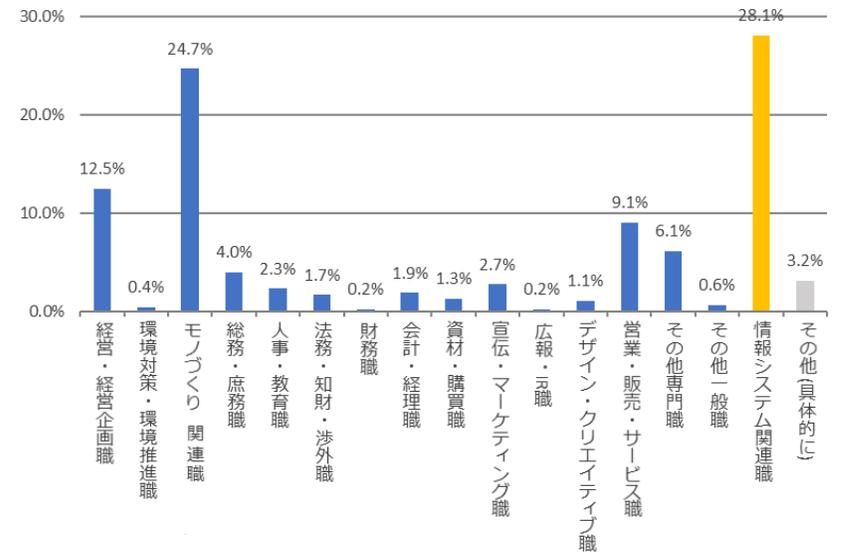
実施期間	2024/5/1（水）～6/28（金） ※2か月間
ご協賛形態	期間保証スポンサード
ご提供想定リード数	100～200件（想定単価3000円～6000円）
ご提供条件	本企画関連コンテンツの閲覧者すべて（セグメント指定は不可）
ご協賛特典	ミドルページ内に貴社or製品ロゴのご掲載可能

# ※参考：ITmediaビジネスオンラインオーディエンスデータ

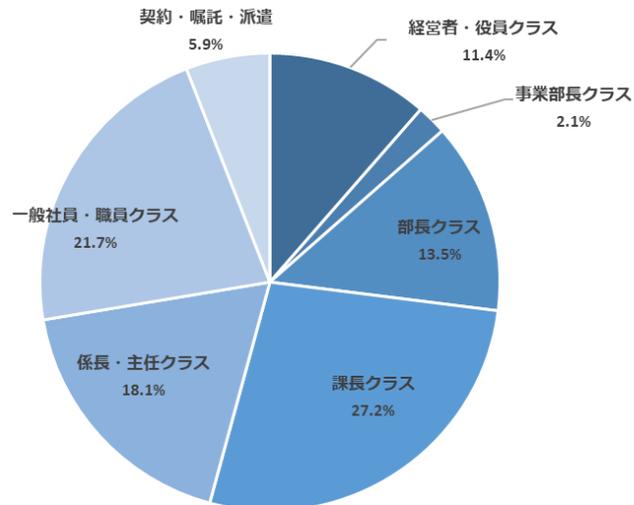
## 業種



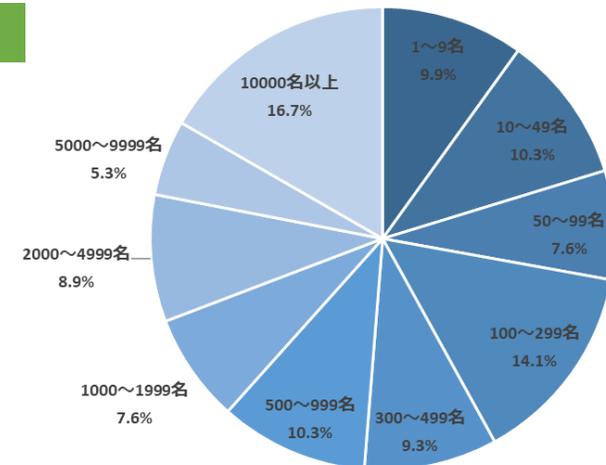
## 職種



## 役職



## 従業員規模



# ※参考：財務経理向けチャンネル「変革の財務経理」

ITmediaビジネスオンラインでは財務経理部門向けの職種別チャンネルを常設し、財務経理業務に役立つ情報を定期的にお届けしています

**変革の財務経理** ITmediaビジネス  
O N L I N E

ITmedia ビジネスオンライン > 変革の財務経理

経理を動かすファイナンス：  
経営会議で毎月の決算報告をしているが、経営チームの反応が薄い……何が足りない？

管理会計Q&A：  
なぜ？ “お荷物部門”を潰したら、むしろ赤字に 致命的なミスを防ぐ「責任会計」とは

インボイスQ&A：  
【インボイス制度の一問一答】適格請求書発行事業者の登録申請条件は？ いつまで？ 免税事業者も申請可能？

対談企画「CFOの真実」：  
「嫌われる役割」「CEOとは“元親友”」——アイスタイル菅原氏が語るCFO像

Special

企業のサステナビリティ対応、95%が「不十分」 オラクルが示すESG投資の重要性

経理の **INVOICE インボイス**  
業務プロセスが変わる！  
Address. 3-12 Kioicho  
Phone. 03-0000-0000  
Company. ITmedia Inc. **完全ガイド**

電子帳簿保存法で加速  
“経理DX”の最前線を追う！

slack

Special

- 「電子署名」企業導入は当たり前前のフェーズに どのサービスを選ぶべき？
- IT部門に朗報！ ストレスフルなオンライン会議は「ちょい直し」で変えられる
- WAF導入後に手間が増えた？ それ“誤検知”のせいかもしれない 事前に避けるには？ **New!**
- 月額無料の「みんなのタイムスタンプ」 実際に使ってみた **New!**
- “イクてる”ビジネスPCを会社に導入したい どうすれば？
- わずか3日間！ JAXA職員が「アラートシステム」を“爆速”で試作できたワケ
- Google Workspace で生産性を上げるコツをプロが解説

## ▼連載

経理の業務プロセスが変わる！ **INVOICE インボイス 完全ガイド**

電子帳簿保存法で加速  
“経理DX”の最前線を追う！

Address. 3-12 Kioicho  
Phone. 03-0000-0000  
Company. ITmedia Inc.

## ▼連載コンテンツ

- ・ [インボイスとは？ なぜ“大問題”なのか？ 基礎から対策まで分かりやすく解説](#)
- ・ [2年の猶予ができた今こそ、電帳法はインボイスを見据えて準備を進めるべきワケ](#)
- ・ [「2年間の猶予」「延期」の誤解 見落としがちな条件とは？ 電子帳簿保存法Q&A](#)
- ・ [紙で保存しなくてもOK 電子帳簿保存法対応の無料書類保管サービス続々](#)

## ▼その他、「変革の財務経理」掲載コンテンツ

- 【会社の数字】 [2022年4月から適用「グループ通算制度」とは？ 4つのメリット](#)
- 【DX・業務改善】 [コロナでも出社？ 経理の完全リモートワークを阻む壁](#)
- 【戦略策定】 [経営も分かる「CFO候補」が理解しておくべき、経営の“本質”とは？](#)

# 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
		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	
その他	ABML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%	ABMLレポート	
	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	



アイティメディア株式会社 営業本部

Mail : sales@ml.itmedia.co.jp

会員プロフィールや特集予定、お問い合わせはこちら

<https://promotion.itmedia.co.jp/>