



ITmedia Inc.

中立的なコンテンツを活用してリード獲得

メディア制作コンテンツ (製品選定ガイド/課題解決ガイド) 連動企画

VISITORS

LEADS

CONVERT

CLOSE

DELIVER

企画概要

中立的な立場で作成するコンテンツを活用したリードジェネレーション特集

本企画は、当社が制作するコンテンツ（製品選定ガイド／課題解決ガイド）を活用し、貴社製品／サービスに関心があるリード獲得を行う広告企画です。

課題の解決にあたって知りたいポイントを解説したコンテンツに製品／サービス紹介を加えたダウンロード資料を提供することで、読者の業務課題解決を支援するとともに、貴社製品／サービスの認知拡大と、セールスリードの獲得を目指します。

Point 1

メディアが制作する コンテンツでリード獲得

本企画では、当社が制作するコンテンツ（製品選定ガイド／課題解決ガイド）を利用したリード獲得を行います。

中立的な立場での解説記事に製品紹介が加わったコンテンツで、検討意欲の高いリード獲得を目指します。

Point 2

メディア制作コンテンツは 貴社施策でも二次利用可能

本企画にご協賛いただく企業様限定で、メディア制作ガイドの二次利用権をご提供いたします（リード獲得終了以降）。

貴社マーケティング施策や営業資料などでも活用いただけるコンテンツも獲得することができます。

Point 3

高品質なリードのみを 提供するプランあり

製品選定ガイド／課題解決ガイドを閲覧した読者の中で、さらに案件化可能性の高い高品質なリードのみをご提供するプランもご用意しています。

リードの獲得件数よりも、質を重視される企業様はぜひご検討ください。

2024年7月期 実施テーマ : 実施期間 : 2024年7月8日 (月) 開始予定
: 申込締切 : 2024年6月17日 (月)

アイティメディアが注目するテーマで、導入検討者に役立つコンテンツを制作

- ✓ 下記はそれぞれ独立した企画となります。いずれかご協賛ご希望のテーマを選択してください
- ✓ 複数の企画に、同時にご協賛をご希望の場合はご相談ください

| No. | コンテンツタイプ | テーマ | コンテンツ概要 |
|-----|----------|--|---|
| 1 | 課題解決ガイド | 人手不足でもAI活用でランサムウェア対策を講じるには ～「XDR」「SIEM」「SOAR」を利用して 脅威分析・対処を自動化する～ | ランサムウェア（身代金要求型マルウェア）や不正アクセスなど、企業をターゲットした攻撃によるセキュリティ事故の被害は後を絶ちません。多様化する脅威から企業の資産を保護するためには、堅牢なセキュリティ体制を構築する必要があります。しかし、高度なスキルと知識を持つセキュリティ人材は世界的に不足しています。人材不足を補うためにツールを導入したものの、運用に苦勞している企業も多いのではないのでしょうか。こうしたセキュリティ面のさまざまな課題を解決する鍵となるのが、AI（人工知能）技術と自動化です。AI技術を活用した自動化により、セキュリティ運用全体の効率化を実現できます。本資料では、セキュリティ課題やAI技術を活用したセキュリティ自動化の方法を解説したうえで、製品の選定ポイントや注意点をご紹介します |
| 2 | 課題解決ガイド | 「遅いSaaS」はどう対策する？ ボトルネックを解消する 最新のSD-WAN2.0ソリューション選定ガイド | 企業のITインフラは大きな変革期を迎えています。アプリケーションのクラウド移行や高度なセキュリティ対策を背景に、ネットワーク要件は複雑化しており、変化に強いネットワークが求められています。これらの課題を解決する技術としてSD-WANが注目されています。10年以上前から市場に登場したSD-WANは、現在次世代の「SD-WAN 2.0」へと進化を遂げており、ネットワークとセキュリティを一元化する「SASE」（Secure Access Service Edge）を実現するための技術的な基盤としても期待されています。本資料では、新たな形のSD-WANが求められる背景や、導入するメリットについて解説します。 |

メディア制作コンテンツについて：全体概要

導入検討者が知りたいポイントをコンパクトにまとめた、編集部監修のコンテンツ

前半 製品選定／課題解決のポイント解説

後半 協賛企業様 製品／サービス紹介【PR】

The screenshot shows the 'ITmedia製品選定ガイド：EDR編' (ITmedia Product Selection Guide: EDR Edition). It features a large padlock icon and the text 'エンドポイントのセキュリティ対策として注目されるEDR' (EDR, which is attracting attention as an endpoint security measure). Below this, it lists 'その導入効果や選定ポイントとは？' (What are the introduction effects and selection points?).

The '製品選定のポイント' (Product Selection Points) section lists five key points:

- POINT 01. システム要件 (System Requirements)
- POINT 02. 検知および対応の自動化 (Automation of Detection and Response)
- POINT 03. 検知能力の確認 (Confirmation of Detection Capability)
- POINT 04. 調査や分析、復旧対応の自動化 (Automation of Investigation, Analysis, and Recovery Response)
- POINT 05. サポート体制 (Support Structure)

The 'EDRとは' (What is EDR) section explains that EDR (Endpoint Detection and Response) is a network-wide response system for PCs, servers, smartphones, and tablets. It also compares EPP (Endpoint Protection Platform) and EDR, highlighting that EDR provides more comprehensive security measures like threat hunting and incident response.

The 'EDRの主要製品一覧' (List of Major EDR Products) table includes:

| 製品名 | メーカー | 公式サイト |
|---------------------------------|----------------------|---|
| Checkm8 EDR | サイバーフォース株式会社 | https://www.checkm8.com/ja/ |
| Cybereason EDR | BlackBerry Japan株式会社 | https://www.blackberry.com/japan/cybereason/index.html |
| EDR Expert | イーエスエス株式会社 | https://www.es-s.com/technology/edr-expert/ |
| Falcon Insight | クラウドストライク株式会社 | https://www.cloudstrike.com/ja/products/falcon-insight/ |
| Sentinel One | クラウドストライク株式会社 | https://www.cloudstrike.com/ja/products/sentinel-one/ |
| Microsoft Defender for Endpoint | 株式会社マイクロソフト | https://www.microsoft.com/ja-jp/defender-for-endpoint/ |
| Threat Sense App One | トレンドマイクロ株式会社 | https://www.trendmicro.com/ja/products/threat-sense-app-one/ |
| Threat Carbon Black | サイコムシステム株式会社 | https://www.sicom-systems.com/ja/products/threat-carbon-black/ |

The screenshot shows the 'ITmedia製品選定ガイド：EDR編' (ITmedia Product Selection Guide: EDR Edition) with a focus on 'EDR サービス紹介【PR】' (EDR Service Introduction [PR]). It features a large padlock icon and the text 'EDR サービス紹介【PR】'.

The 'CrowdStrike Falcon / MDRサービス for CrowdStrike Falcon' section includes a diagram showing the integration of CrowdStrike Falcon with Microsoft Defender for Endpoint and Microsoft Sentinel. The diagram illustrates how CrowdStrike Falcon's EDR capabilities are enhanced by Microsoft Sentinel's MDR (Managed Detection and Response) services, providing a comprehensive security solution.

コンテンツの前半部分は、編集部監修のもと、製品選定／課題解決のポイントを解説します。内容は、テーマ解説、導入効果、製品選定のポイント、導入時のチェックポイントなどで構成されます。

コンテンツの後半部分は、本企画協賛企業様の製品／サービスの紹介パートになります。詳細は次ページを参照ください。

※ページデザインはイメージです。実際のものとは異なる場合がございます

メディア制作コンテンツについて：後半 協賛企業様 製品／サービス紹介【PR】

貴社製品／サービスの紹介に加え、読者が知りたいポイントに対する貴社メッセージを訴求

製品／サービス名称
企業（製品）ロゴ

製品／サービス紹介

貴社の製品／サービスについての
紹介文を掲載します。

また、特長解説や画面イメージ、
構成図などの図版を1点掲載する
ことができます。

CrowdStrike Falcon / MDRサービス for CrowdStrike Falcon

提供会社 グローバルセキュリティエキスパート株式会社
URL <https://www.gsx.co.jp/services/incidentresponse/crowdstrikefalcon.html>

MDR (Management Detection and Response) サービス for CrowdStrike Falconは、CrowdStrike Falconにより検知・ブロックされたセキュリティ侵害の痕跡を分析し、具体的な影響の把握、当該エンドポイントの隔離による脅威の拡散抑制、脅威除去および復旧支援を行うサービスです。

本サービスをご活用いただくことで、お客様のCrowdStrike Falconの運用負荷を大幅に軽減します。以下の3種ラインナップをご提供しております。

- ・GSXアラート監視サービス
- ・GSXアラート解析サービス
- ・MDRサービス

読者の知りたい1にベンダーが答える
製品／サービス選定で押さえておきたい5つのポイント

どのような課題を持っている企業におすすめですか？

- ・CrowdStrike製品のユーザビリティと運用支援 (MDR) が欲しい社内リソースが足りない
- ・社内リソースでアラート監視/漏洩調査 (MDR) が欲しい社内リソースが足りない
- ・従来型アンチウイルスソフトでは検知/防御が困難な脅威/対応が満足にできていない
- ・マルチエージェントの導入経路の決定が難しいこと
- ・遠隔地にある端末への対応ができないこと
- ・端末負荷およびサーバ運用負荷の増大によって業務が複雑化していること

どのような業種、企業規模の企業によく導入されていますか？

多くの中堅企業のお客様にご導入いただいております。一部ご紹介させていただきます。
(株式会社中工建設様、ディアパ株式会社様、マックス株式会社様)
<https://www.gsx.co.jp/casestudy/>

料金体系について教えてください

詳細については別途お問い合わせをお願いいたします
<https://www.gsx.co.jp/inquiry/service-crowdstrike-falcon>

製品／サービス導入後のサポート体制について教えてください

アラート発生後、一次レポートまでの提出を24時間365日対応します
危険度の高いアラートが発生した場合でも即時対応が可能です。

他の製品／サービスにはない、強み・特長を教えてください

- ・豊富な導入実績がございます
- ・詳細なレポート/インテグレーションでご報告いたします
- ・「BEST Corporate Partner 2020, 2021」を2年連続受賞しており、メーカーであるクラウドストライク社からの信頼がございます

QAコーナー

読者が製品／サービス選定時に
知りたい5つのポイントについて、
各ベンダー企業様の回答を掲載し
ます。

- ・ どのような課題を持っている企業
におすすめですか？
- ・ どのような業種、企業規模の企業
によく導入されていますか？
- ・ 料金体系について教えてください
- ・ 製品／サービス導入後のサポート
体制について教えてください
- ・ 他の製品／サービスにはない、強
み・特長を教えてください

本ページに掲載するテキスト、画像などの素材は貴社にヒアリングシートでご手配いただいた内容をそのまま転載いたします
※ページ制作は当社にて行います

企画展開イメージ

メディア上/メルマガで誘導

特集ページ

コンテンツ閲覧ページ

リード納品



特集INDEXページ



メディア制作コンテンツ、
貴社コンテンツに直接誘導



メディア制作コンテンツ
(製品選定ガイド/課題解決ガイド)



貴社コンテンツ



メディア制作コンテンツ
閲覧者リード



- ・ユーザー企業指定
- ・協賛全社に同一のリードを提供



貴社コンテンツ
閲覧者リード



- ・ユーザー企業指定
- ・貴社のみを提供



協賛各社に提供



メディア制作コンテンツ、
貴社コンテンツ閲覧者リードを
管理サイトから提供

※HQLは週次納品
(毎週木曜日)



関心・専門性の
高い会員を誘導

IT系専門メディアのメルマガやターゲットメールで貴社コンテンツへ誘導いたします



参考：メディア制作コンテンツ閲覧前アンケート（イメージ）

メディア制作コンテンツでは、閲覧前アンケートをカスタマイズ。回答結果を踏まえた活用が可能です



製品選定ガイド/課題解決ガイドの閲覧前アンケートは以下のような設問になっています。回答内容を踏まえたフォローアップの優先順位付けや、課題にあわせたコミュニケーションを取ることが可能です。

Q1. このコンテンツに関連する製品/サービスについて、あなたの立場を1つお選びください。（必須）

- 自社の導入を決定する立場
- 自社の導入を検討する立場
- グループ企業に提案・販売する立場
- その他顧客に提案・販売する立場
- 導入や提案・販売には関与しない

Q2. DevOpsの推進において、勤務先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください。（必須）

- 組織文化がDevOpsに順応できていない
- 開発部門と運用部門のコミュニケーション不足
- DevOpsに適したテストの方法が確立できていない
- 適切なツールの選択と統合が難しい
- サービス品質の担保が難しい
- セキュリティレベルの担保が難しい
- CI/CDパイプラインの構築と運用が困難
- 既存のレガシーシステムの統合と更新が難しい
- 特になし
- その他

Q2の設問/選択肢はテーマによって変動します
(内容は弊社にお任せください)

Q3. Q2で「その他」を選択した方は具体的にお書きください。

Q4. このコンテンツに関連する製品/サービスの自社または顧客への導入予定時期を1つお選びください。（必須）

スポンサープラン

ゴールドプラン

¥ 2,000,000

自社コンテンツでのリード獲得に
比重を置いたプラン

シルバープラン

¥ 1,500,000

2種類のリードをバランス良く
獲得できる標準プラン

HQLプラン

¥ 650,000

メディア制作コンテンツ閲覧者の中から
高品質なリードのみご提供するプラン

メディア制作コンテンツ閲覧者リード

- ・ユーザー企業セグメント
- ・協賛全社に同一リードを提供
- ・個別パーミッション設定不可

100件保証

100件保証

50件保証

週次納品 ※毎週木曜日納品
HQL条件に合致するリードのみ
(次ページ参照)

貴社コンテンツ閲覧者リード

- ・ホワイトペーパー最低2本掲載
- ・ユーザー企業セグメント (ノンセグメントで実施も可能)

150件保証
(ノンセグメントの場合、300件)

100件保証
(ノンセグメントの場合、200件)

—

製品比較ガイドへの製品情報掲載

- ・掲載情報は貴社にご用意いただきます
- ・掲載順はスポンサーランク順 (同一プランの場合は申込み順)



プラン共通特典：メディア制作コンテンツの二次利用権をご提供

コンテンツの前半部分を貴社で二次利用していただくことが可能です。貴社サイトの掲載資料、営業資料などの用途にご利用ください (改変不可、要出典表記)。

※リード獲得期間終了後に納品します/弊社でのリード獲得施策にはご利用いただけません/弊社メディア以外での掲載はご遠慮ください

※ 料金は税別、グロスです

※ プランのカスタマイズについては、担当営業までご相談ください

「メディア制作コンテンツ閲覧者リード」の保証数達成が困難となった場合は、追加ebookの利用をご相談する場合がございます。予めご了承ください (次ページ詳細)

備考

本企画のご協賛にあたって

- 「メディア制作コンテンツ閲覧者リード」と「貴社コンテンツ閲覧者リード」は**重複いたしません**（先にリード化した案件で可視化されます）
- 「製品比較ガイド」で獲得する【ユーザー企業】は会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります（通信サービス業も除外）
 - 製造業（IT関連以外）／流通・小売・サービス業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府・官公庁・団体 その他

獲得進捗が良くない場合の追加eBook（タイトルは変更になる場合がございます）

| | |
|---|--|
| 人手不足でもAI活用でランサムウェア対策を講じるには ～「XDR」「SIEM」「SOAR」を利用して脅威分析・対処を自動化する～ | <ul style="list-style-type: none">AIによるセキュリティの自動化がもたらす次の課題EDRを超えて「XDR」へ 物流企業のセキュリティの切り札 |
| 「遅いSaaS」はどう対策する？ ボトルネックを解消する 最新のSD-WAN2.0ソリューション選定ガイド | <ul style="list-style-type: none">“次世代SD-WAN”とは何なのか？ 「SASE」との関係は「SD-WAN」の注目すべきトレンド |

HQLご提供条件

- HQL（High-Quality Leads）は、下記の条件に合致する、案件化可能性の高い高品質なターゲットリードだけをご提供いたします

| | | |
|-----------|---------------------|---|
| 1. 属性 | 指定企業排除可 | パートナー企業／競合企業の指定排除が可能です（最大10社、排除企業名リストをご支給ください） |
| | ユーザー企業限定 | 会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります 製造業（IT関連以外）／流通・小売・サービス業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府・官公庁・団体 その他の業種 |
| | 従業員規模：10名以上 | 1～9名の企業は排除します |
| 2. 品質 | フリーメールアドレス排除 | フリーメールアドレスはデフォルト除外 |
| | 電話番号の存在確認実施済 | 電話番号存在確認をあらかじめ弊社で行い（2023年5月実施）、存在する電話番号のみご提供します |
| 3. 商談化可能性 | 当該商材の購買プロセス関与者のみ | 閱讀前アンケートの回答結果から、非関与者を除外します ※「Q1：関連製品／サービスの導入にかかわる立場」で「導入や提案・販売には関与しない」と回答したリードは納品対象外 |
| | 当該商材が解決可能な業務／IT課題あり | 閱讀前アンケートの回答結果から、課題なしを除外します ※「Q2：ソリューション課題の有無」で「特になし」と回答したリードは納品対象外 |

LeadGen. Segment 注意事項

・ リード獲得期間について

- LeadGen. Segmentは以下のような要因により、目安とした期間内に保証件数を達成することが難しい場合があります。
 - ・ セグメント条件 : 含有率が低い場合
 - ・ コンテンツ内容 : 情報量が少ないコンテンツ、特定の業種や職種の方のみに向けた内容、過去掲載コンテンツの流用
 - ・ コンテンツ本数 : コンテンツが1本のみ、事前に合意した本数をご用意いただけない場合
 - ・ 実施時期 : 四半期末などの繁忙期に開始する場合
 - ・ 紹介文などの修正 : 進捗が芳しくない際に提案させていただき修正案にご同意いただけない場合
- なお、リード獲得期間が6カ月を超過する場合には、案件の継続についてご相談させていただき、獲得数に応じた出来高精算、または、残額分を別商品に振替えるご提案をさせていただく場合がございます。（LeadGen. Segment 長期利用プランなど、6カ月以上の期間を前提としたキャンペーンを除く）
- また、お客様のご都合にて、指定の期日でキャンペーンを終了する必要がある場合は、獲得数に応じた出来高精算、または、残額分を別商品に振替える対応を取らせていただきます。

・ リード獲得の進捗が悪い場合の対応について

- リード獲得の進捗が悪い場合、コンテンツの追加や紹介文修正などのご提案をさせていただきますので、ご理解、ご協力をよろしくお願いたします。
- なお、リード獲得開始時点で貴社にご手配いただくコンテンツが揃っていなかったり、開始後にコンテンツの本数や内容が合意条件から変更になった場合は、キャンペーン開始から3カ月後にコンテンツへの誘導メール配信を一時中断させていただく場合がございます。
- 中断後、コンテンツの本数や内容、追加のご手配について確認させていただき、準備が整い次第再開させていただきます。
- 調整が難しい場合は、条件の変更や別施策への変更、出来高精算をご相談させていただきます。

・ リード獲得開始後のセグメント条件変更について

- リード獲得開始後の変更は再見積りになりますのでご了承ください。

LeadGen. Segment よくあるお問い合わせ

- **掲載規定を教えてください**
 - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際し、掲載できる商材（製品、サービスなど）については以下を掲載基準とします。基準を満たさない場合、サービスのご利用をお断りすることがございますので、あらかじめご了承ください。
 - 掲載の原則
 - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際しては、当社が定める「広告掲載ガイドライン」を順守していただきます
 - 掲載可能な商材
 - 法人向け（to B）の商材であること
 - ご利用いただくサービスに関連する商材であること
 - 各サービスで掲載可能な商材
 - LeadGen. Segment [IT全般] [業務フォーカス]：法人向けITサービス／製品、マーケティング関連の商材、IT関連研修サービス
 - LeadGen. Segment [産業フォーカス]（TechFactory）：製造、建築・建設、エネルギー関連の商材
 - 競合に関する扱いについて
 - 当社が運営するリードジェネレーションサービス／メディアの競合（※）にあたるものについては掲載をお断りすることがございます（※詳細はお問い合わせください）
- **自社の読者や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも課金対象になりますか？**
 - 出稿企業様（共同出稿企業含む）に在籍される方はご提供リードから排除しています。
 - 業種、職種、役職で下記の属性に当てはまる方はご提供リードから排除しています。
<業種> 自由業、主婦・主夫、学生、無職 <職種> 主婦・主夫、学生、無職 <役職> 契約・嘱託・派遣、パート・アルバイト、無職、その他
 - 目視で明らかに情報が誤っていることがわかるリードは保証数のカウントから除いていますが、見分けがつかず、提供リードに含まれてしまう可能性もありますので、保証数に 多少上乗せした件数を納品しております。
- **複数コンテンツ、複数メディアに掲載した場合、リードのカウント方法はようになりますか？**
 - 案件単位のユニーク数で保証件数をご提供いたします。
- **属性指定項目一覧に記載している項目以外の条件を指定できますか？また、開始後に変更はできますか？**
 - 可能な条件もございますので、担当営業までご相談ください。（一部、リアルタイムでご提供できない場合がございます）
 - キャンペーン開始後の指定属性の変更はできません。あらかじめご了承ください。

LeadGen. Segment よくあるお問い合わせ

- **キャンペーンの開始までにはどれくらい時間がかかりますか？**
 - 掲載コンテンツとヒアリングシートのご提出後、2週間前後で開始いたします。（記事広告などの制作が必要な場合は約20営業日）
 - 掲載準備の開始時にスケジュールをご提出させていただきますので、ご要望などございましたらお申し付けください。
 - 長期休暇期間（ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇など）は掲載まで通常よりお時間をいただく場合がございます。
- **コンテンツが掲載される対象のメールマガジンや配信日を指定することはできますか？**
 - 誘導方法につきましては、弊社に一任いただけますようお願いいたします。
- **ひとつの案件で、コンテンツは何本掲載することができますか？**
 - 保証件数達成に必要なコンテンツ本数は、弊社からご提案させていただきます。ご提案本数以上の掲載は、お受けできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。
- **コンテンツが1本しか無いのですが実施できますか？**
 - LeadGen. Segmentでは、コンテンツを2本以上ご用意いただくようお願いしております。1本しかご準備が難しい場合は、コンテンツの内容を拝見させていただき、保証可能件数などを判断させていただく場合がございます。
- **コンテンツの差替えはできますか？**
 - 掲載中または、コピーライティング制作後のコンテンツ差替えは、別途50,000円申し受けます。
- **どのようなコンテンツでも掲載できますか？**
 - チラシ、カタログなどの掲載はお受けできかねる場合がございます。詳しくは担当営業までご相談ください。
- **当社の要望を踏まえてホワイトペーパー、動画の紹介文（タイトル、概要文）を作成してもらえますか？**
 - 紹介文の制作にあたってヒアリングシートを提出いただいておりますので、訴求したいポイントや盛り込みたいキーワードなどがございましたらご記入ください。
 - なお、ご提出いただきましたご要望すべてにお応えできない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。
 - 掲載済みコンテンツの修正をご希望される場合は、1キャンペーンあたり別途50,000円申し受けます。

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 | |



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/>