

# ITmedia ビジネスオンライン メディアガイド

2020年度版 ver.5

更新日：2021/1/12

**ITmedia** ビジネス  
O N L i N E

<https://www.itmedia.co.jp/business/>



ITmedia Inc.

## 「職種」や「課題」にフォーカスした“専門誌”を擁するビジネスメディア

企業の環境変化に直面するビジネスパーソンがキャッチすべき業界・経済動向、課題解決のヒントを提供。  
総務向け、人事向けなど「職種」特化、働き方改革など「課題」フォーカスの“専門誌”を擁し、各職種・分野でのデジタル活用の可能性も探ります。



### 媒体スペック

2020年12月実績値



2,752万 PV/月



748万 UB/月



約102,000名

※2020年12月実績

### 読者・コンテンツ

#### | 主要読者

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

#### | コンテンツ

以下のカテゴリーで構成

企業・業界  
ニュース

職種別  
チャンネル

課題別  
特集

# ITやビジネスへの情報感度が高く ビジネスの飛躍を担うアクションリーダー



ユーザー企業に勤務

71%

業務関連職（LOB）

72%

新規プロジェクト  
に関与

63%

製品導入に  
に関与

63%

係長以上の  
役職者

59%

- ・新規事業の立ち上げ
- ・人材育成／人材マネジメント
- ・新製品・サービスの開発
- ・データ分析・活用
- ・従業員の働き方

が勤め先での課題上位

- ・IoT最新事例
- ・テクノロジー活用による新規ビジネス
- ・ロボットや人工知能などの最新事例
- ・データ活用ビジネス

が関心事項上位

## 経済ニュースの中にある「小さな違和感」を掘り下げる ITmedia ビジネスオンラインの編集イズム

経済ニュースを読んでいて、こんな不満を感じたことはないでしょうか？「自分の仕事に関係ないから、読む必要はないかな」「難しい専門用語がたくさん並んでいるので、読んでいてよく分からない」「仕事が忙しいので、じっくり読む時間がない」など。この3つの不満を解決するために、ITmedia ビジネスオンライン編集部では日々取材活動に取り組んでいます。

企業の最新動向だけでなく、問題解決のヒントになるような情報だったり、新しい用語には解説を加え、複雑なニュースを分かりやすく表現したり、忙しいビジネスパーソン向けに、記事をコンパクトにまとめたり。ビジネス誌の不満をできるだけ解消し、仕事に役立つ情報を提供しています。

例えば、日本経済の先行きを報じる場合、どうしているのか。マクロ経済を分析することも大切ですが、読者の半径3メートル以内を意識しています。「普段利用しているコンビニやスーパーで何が売れているのか」「自分の職種にどのような影響があるのか」「サイフの中身はどうなるのか」など。経済ニュースに触れる機会はたくさんあるかと思いますが、編集部は「小さな違和感」を掘り下げています。その背景に「読者至上主義」があるのは、言うまでもありません。



ITmedia ビジネスオンライン  
編集長 土肥 義則

## メディア内の各“専門誌”が それぞれ抱える「ターゲット読者」のデジタル活用を推進

企業の環境変化、経済の先行きに対し、企業の“中の人”はどう取り組むべきか——キーパーソンとなる人々の在り方を、総務、人事、マーケターなど「職種別」に取り上げます。いずれの職種でも“ITの活用”を意識したコンテンツをそろえ、旧態依然とした姿からの脱皮を手助けします。

さらに、働き方改革やテレワークへの対応など、部署・職種を問わず横断的に取り組むべき“課題”や、金融業界のデジタル活用といった“業種別”的テーマには「特集」を設け、最新事情を追っていきます。

### 職種別チャンネル

- 攻める総務
- 戦略人事の時代
- マーケティング・シンカ論
- フィンテックで変わる財務
- トップインタビュー

- : 総務
- : 人事
- : マーケター・営業
- : 財務
- : 経営

### 課題別特集

- #SHIFT
- 日本を変えるテレワーク
- 金融機関のデジタル活用
- リテール大革命

- : 働き方改革
- : テレワーク
- : 金融業界向け
- : 小売業界向け



# 攻める総務

——ITを活用し“攻め”の姿勢に転じる総務部門へ

社員の働く環境、経営の意思決定に関わる総務部門。働き方改革の実現、BCP（事業継続計画）策定など、会社が一丸となって環境の変化に対応するためには、会社の業務全体を把握する能力や社内を横断するコミュニケーション能力を有する総務が必要です。しかし「緊急性は高いが、重要ではない」定常的な業務に追われ、「それどころではない」総務も少なくありません。ITを巧みに使い、従来の業務を省力化しながら、攻めに転じる——そんな総務の在り方を考えます。

攻める総務

ホーム 離き方 テレワーク 会員 諸務 人事 マーケ 経営

議決権行使にブロックチェーンを使う理由 bitFlyerが株主総会で利用

2月時点で審査シナリオを想定して… デバイスも自宅へ発送する徹底ぶり bitFlyerへ！大人式と新人研修を実施したサイボウズ、その裏側

Special

【当社とITの融合】における「新しいオフィスランチスタイル」とは？ New!

【当社とITの融合】における「新しいオフィスランチスタイル」とは？ New!

【当社とITの融合】になったテレワークで生じているのが「バイス管理の重要性」

「足で稼ぐ営業」はもう時代遅れ！オンライン商談で変わらぬ営業の今

コロナ禍で大人気認も「オンライン化」が急務。ペントラクティクスは？ New!

人材が集まる企業はここが違う！ 成功事例に見る「強い人材の作り方」

企業間コラボを加速する大手銀行のビジネスマッチングサービスは？ New!

新しい日常に合った「オンライン商談」でテレワークも営業も最適化！ New!

「新しい会社はどちら？ 営業」「ソフトの事例で学ぶ「全員IT人材」

「Web会議、OKですか？」を広げよう—キャンペーン参加企業を募集します！

【GMO】「脱はんこ」即断の背景 そのとき、社内で何が起きていたのか

電子化を進んでいた要因は？ GOMO「脱はんこ」即断の背景 そのとき、社内で何が起きていたのか

GMO INTERNET GROUP

## ▼掲載コンテンツ例

- オフィス出社は5人だけ！  
リモート主体で社員700人を支える総務業務のコツとは？
- どうする？フリーアドレス  
成功のための「5箇条」と、抵抗勢力の乗り越え方
- ハンコ出社も分厚い参考書も不要になる？  
「ひとり総務」の法務業務を変える、リーガルテックの最前線
- 今こそ「腕の見せ所」  
第2波が到来したコロナから、総務は会社をどう守る？
- いま再び注目を集める「社内報」 紙にとどまらない、活用のポイント





——これから的人事部門のあるべき姿とは

変化に強い人材を雇用し、自社の成長に必要な人材を見抜き、ポテンシャルのある人材の能力を伸ばし、既存の人材に新たな可能性を見いだす——。令和の時代を勝ち抜くために、人事はどのような取り組みで企業の成長に貢献できるのでしょうか。変化の時代にあるべき人事の姿を可視化するとともに、人事分野でのIT活用の可能性を見出します。

戦略人事の時代

ES×AI 導入後の削減工数 対応時間・人件費を75%削減

Before 680時間 After 170時間

創出された時間を戦略的な採用活動へシフト

勤務地図: もじを況る エントリーシートの評価が大変→AI導入で「作業時間75%削減」 ソフトバンクの攻めの採用活動

新着記事

- ワイヤレス時代の組織経営：ワイヤレス時代に考えるべき「健康経営」の課題とは？
- 社員研修の口火が鳴る：リモートワークでも、社員の心の健康を維持するために
- 大手各社、在宅勤務定着へ始動 成否のカギは？
- 社員研修の口火が鳴る：ワイヤレス時代、新人研修はどう変化していくか オンラインの強みと弱み

ITmedia ビジネス  
ONLINE

## ▼掲載コンテンツ例

- ジョブ型への移行、オフィス半減  
富士通・人事責任者に聞く「真のDX企業へと脱皮する要点」
- ヤフーの副業人材募集、真の狙いは——人材部門幹部に直撃
- 人事を「採用業務」から解放する？  
一石二鳥のリファラル採用、成功のカギ
- 人事を変えるAI 人事部に求められる役割は？
- テクノロジーは全てを解決しない  
人事担当者が知っておくべき「HR Tech」の実像



## マーケティング・シンカ論

—進化・深化するマーケティング事情を追う

キャッシュレス決済、無人店舗などが当たり前になり、これまで以上に膨大な顧客データが生まれる近未来。AI技術などを駆使しデータを分析できれば、顧客の嗜好を深く知り、より的確なマーケティングが可能になるかもしれません。マーケターや営業担当者の常識を変える、進化・深化するマーケティング事情を取り上げます。

マーケティング・シンカ論

ITmedia ビジネス  
ONLINE

ホーム | 奥き方 | テレワーク | 金銭 | 財務 | 税務 | 人事 | マーケ | 経営

開拓からDX、直感は、「売れなかった」ハムサンド、カメラ50台で真相解明 高輪GW駅「無人決済コンビニ」の実力

リテール業界を席巻させる46億円の動画を見て解説—ソーシャルメディアと日本ハムも参画

アート×コロナは「逆チヌス」なぜ、マーケティングでAIが注目されているのか

創造性・「創造性」のマーケター、存在感を増す「根拠する消費」から考える、マーケティングの意義

Special もっと働きやすく！「Web会議でOKですよ」活用事例をご紹  
介！ New!

「当たる前」になったデジワード、戻っているのがデバイス登録の導入合意

人が集まる企業がここに違う！「勝利の秘訣」は社員一人ひとりの方

コロナ禍で本人確認もオンライン化が義務化。システム化でアシストする方法とは？ New!

井出のX：アフターコロナにおけるオフィスを始めのニューノーマルとは？ New!

強い会社はどこで作る？ 星野リゾートの事例で学ぶ「企画計画」の重要性

企業間コラボを加速する入手手順のビジネスマッチングセンターとは？ New!

「まだ行く営業」はもう時代遅れ！オンライン商談で変わらざる営業の今

AI画像解析を用いた店舗マーケティング向けショッパー調査パッケージ

大きな記事題：withコロナの時代、B2Bマーケティングはどうなるか

新着記事

大きな記事題：顧客行動の8割がいま決定、Amazon対抗目指すスマートストア「トライアル」の勝算

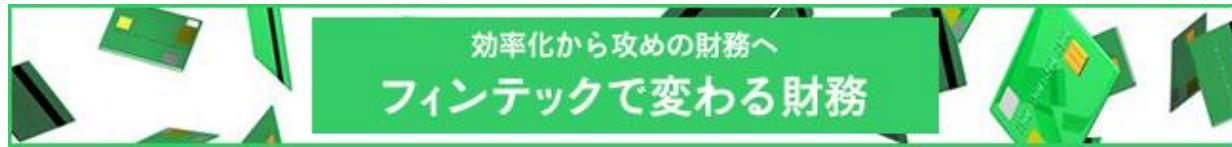
大きな記事題：マーケティングは「無意識」を探る時代に ニューヨクサインズで検証した新商品の効果は？

大きな記事題：AI画像解析を用いた店舗マーケティング向けショッパー調査パッケージ

### ▼掲載コンテンツ例

- コロナ禍で必須のマーケツール、増加したジャンルは？  
2020年カオスマップが公開
- デジタル時代、顧客の参加で変わる「4P」  
ユーザーのハッキングまでも認める「共創」とは？
- 初週売り上げ、過去最高！ 異例のロングスカートが生まれたワケ  
ヤフーと三越伊勢丹が見抜いた「隠れた欲求」
- サラダマックが大失敗した訳——「データの奇麗なウソ」を  
マーケターはなぜ妄信するのか
- なぜ、マーケティングでAIが注目されているのか





——効率化から攻めの財務へ

銀行APIの開放、クラウド会計の普及など、企業の財務が変革を迎えてる。「経理の生産性をどう上げるか」「ガバナンスを高めるためにクラウドを活用できないか」——。企業がフィンテックを活用する方法を探る。

※ターゲット読者：企業の決済・会計・財務業務担当者、フィンテック新規事業担当者

The screenshot shows the ITmedia Business Online homepage with several news items listed:

- 効率化から攻めの財務へ フィンテックで変わる財務** (Published: 2020/06/24)
- スーパーのキャッシュレス決済比率36.7%に上昇 新型コロナで増加** (Published: 2020/06/30)
- 公取も動いて銀行APIの今後 神田潤一郎に聞く** (Published: 2020/06/24)
- 経営会議、キャッシュレス決済手数料を公表へ** (Published: 2020/06/20)
- キャッシュレス決済手数料に「メズ」 実めらる高コスト体制の解消** (Published: 2020/06/20)
- 吉田拓也「今更聞けないお金とビジネス」：ソニーの金融子会社から考える「親子上場天国ニッポン」の今後** (Published: 2020/06/24)
- 吉田拓也「今更聞けないお金とビジネス」：「新規紙をイレ代わりにせよ」…モンスター株主のトンデモ姿が無くならないワケ** (Published: 2020/06/24)

## ▼掲載コンテンツ例

- コロナで「減損先送り」が“合法的な粉飾決算”とならないために
- 2020年に変わる3つのフィンテック関連法改正  
Fintech協会理事の落合孝文氏インタビュー
- 三井住友カードとコンカーが業務提携 デジタル経費精算で連携
- 紙もPDFもまとめてデータ化  
Sansanが請求書データ化サービスを始めたワケ
- マネーフォワード、請求書を電子保管できるサービスを提供  
中小企業の業務効率化へ



## トップインタビュー

会社を強くする

——会社を強くする 経営者が語る組織論

経営者は孤独だ——。時には組織を変えるために、批判を恐れずに果斷な決断が求められる。“一流の経営層”は組織を変えるマネジメントをするためにどんな行動を取ったのか？ 「会社を強くする」ための組織論に迫る。

The screenshot shows the homepage of the ITmedia Business website. At the top, there's a dark banner with the title "トップインタビュー" and the subtitle "会社を強くする". Below this, the main navigation menu includes "ホーム", "働き方", "デレワーク", "小売", "金融", "財務", "人事", "マーク", and "総合". The main content area features a large image of a man (YAGIUMA Fumiaki) with a caption: "星野リゾート星野佳路代表が語る「コロナでリストラしてはいけない」納得理由——「近場旅行」のニーズを盛り起し「生き残る」". Below this are several smaller thumbnail images of different interviewees, each with a brief caption and a "Read more" link.

### ▼掲載コンテンツ例

- 星野リゾート星野佳路代表が語る「コロナでリストラしてはいけない」納得理由——“近場旅行”的ニーズを掘り起こし「生き残る」
- WeWork最高戦略責任者に聞く「コロナ時代のオフィス」とは？
- freee佐々木大輔CEOがリモートワーク時代に1on1を重視する真の理由——マネジャーが部下と信頼関係を築く要点
- “市場規模1000億円”的「青汁事業」から「ケール事業」へ転換 キューサイ社長に聞く「ブランドイメージの考え方」
- 「6年で売り上げ5倍」「売上高過去最高の54億円」プロ経営者・メイ社長が明かす新日本プロレス躍進の秘密



## #SHIFT

仕事の当たり前を「シフト」する

——「働き方 改革・生産性向上」に特化

「働き方改革」や「生産性革命」といった政府の大号令によって、多くの日本企業がその実現に取り組んでいます。ただし数年前から日本でも価値観の多様化とともに、働き方の自由度は広がっています。そうした世の中では、今まで“当たり前”だと思われていた仕事のやり方が大きく変わります。これからビジネスパーソンは何を考え、どのように行動していくべきなのでしょうか。また、そのとき企業に求められる役割はどのように変わっていくのでしょうか。



### ▼掲載コンテンツ例

#### 働き方

- ・ オフィスと自宅、結局どっちが効率的な“職場”なのか  
重要なのは「タスク管理」
- ・ SaaSはバックオフィスの何を変えるのか
- ・ 新型コロナ“緊急事態”下でも従業員を守り抜くために  
知っておくべき各種支援制度

#### 組織マネジメント

- ・ 自覚がないまま、「昭和なマネジメント」で社員を苦しめていた  
——地方都市の社長が「働き方改革の失敗」に気付くまで
- ・ 足かけ10年の組織変革  
コニカミノルタが語る「DX推進」に必要なもの
- ・ 話題の「社員PC監視ツール」が  
テレワークを骨抜きにしてしまう、根本的理由

#### ビジネス改善

- ・ 営業職がwithコロナの時代を勝ち抜くには？  
大きな差がつく「ビデオ商談」のノウハウ
- ・ 心折れる営業のテレアポ地獄、ビッグデータが撲滅！？
- ・ 「職人が現場で宴会」「甘すぎる見積もり」  
潰れそうだった建設会社をITで立て直した社長の絆余曲折



## ——形だけで終わらせないテレワーク導入ノウハウ

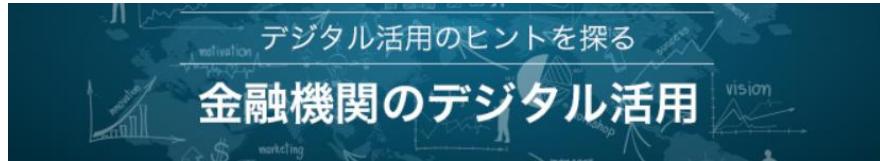
労働人口の減少を背景に、政府が推進する「働き方改革」の1つとして注目を集めているテレワーク。ワークライフバランスの実現、人材の確保、BCP（事業継続計画）の推進などさまざまなメリットがうたわれる一方で、導入を進めたものの効果が上がらないと悩む企業も多い。テレワークを導入する際に考えるべきポイントは何か。また、テレワークを活用した新しい働き方は日本をどう変えていくのか。さまざまな事例から「テレワークの現在と未来」を考える。

The screenshot shows the homepage of ITmedia Business Online. At the top, there's a navigation bar with links for Home, Working Style, Telework, Small Business, Finance, Capital, Business, People, Market, and Management. Below the banner, there are several news articles with thumbnails and titles. One article is titled '日本を変えるテレワーク' (Telework that changes Japan) and discusses how telework is changing work styles. Another article is titled '車内やベンチでまだ仕事？ 首都圏の駅にシェアオフィスが続々' (Share offices are appearing at train stations in the Kanto region) and talks about mobile working. Other articles cover topics like 'Web会議の導入' (Introduction of video conferencing), '急遽テレワーク導入' (Sudden implementation of telework), 'ワーケーションを成功させるには?' (How to successfully implement a workcation), and '工場の遠隔監視' (Remote monitoring of factories).

### ▼掲載コンテンツ例

- 車内やベンチでまだ仕事？ 首都圏の駅にシェアオフィスが続々
- 「Web会議の導入」だけではダメ、テレワークがうまくいかない理由
- 「急遽テレワーク導入」に落とし穴 国内約40社が被害 「VPN不正アクセス事件」が他人事とは限らない理由
- ワーケーションを成功させるには？ 企業がしっかり進めるべき「4つのステップ」
- 工場の「遠隔監視」も検討 アサヒグループ、リモート中心の働き方に移行





## ——金融業界デジタル化の波をどう生き抜く？

金融業界にデジタル化の波が押し寄せてきている。「ブロックチェーンへの対応はどうするのか」「データをいかに再構築するのか」「店舗運営をどう効率化するのか」——。新たなテクノロジーを活用し、厳しい競争に勝つヒントを提示する。

The screenshot shows a search result from Google. The main title is 'デジタル活用のヒントを探る 金融機関のデジタル活用' (Exploring tips for digital utilization of financial institutions). Below it, there are several news article snippets from ITmedia Business Online, each with a thumbnail, title, and a small snippet of text. The titles include '既存の銀行を破壊する？ 最近話題のDeFiとは' (Is it time to destroy existing banks? What is DeFi?), 'API提供でネット証券もコモディティ化 オンラインの陣取り合戦が始まる' (With API provision, online brokers become commodities. A battle for market share begins online), 'ジャパンネット銀行がPayPay銀行へ その狙いとシナリオ金融構想とは?' (Japan Net Bank moves to PayPay Bank. What are their intentions and scenario for financial planning?), '見えてきた中央銀行デジタル通貨の「想像図」' (Diagram of central bank digital currencies revealed), and '公取も動いた銀行APIの今後 神田潤一氏に聞く' (What's next for bank APIs? An interview with Kunitaka Kanda).

### ▼掲載コンテンツ例

- 既存の銀行を破壊する？ 最近話題のDeFiとは
- API提供でネット証券もコモディティ化 オンラインの陣取り合戦が始まる
- ジャパンネット銀行がPayPay銀行へ その狙いとシナリオ金融構想とは？
- 見えてきた中央銀行デジタル通貨の「想像図」
- 公取も動いた銀行APIの今後 神田潤一氏に聞く



<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/features/finance/>



## —店舗を変えるテクノロジー—

新型コロナの影響が続く中、大打撃を受けている流通・小売業界。従業員と顧客の接触機会を減らしたり、店舗運営を省力化したり、といった対応も求められる。無人店舗、キャッシュレス決済、遠隔操作ロボット——など、テクノロジーは流通・小売業界をどう変えるのか。企業の先進事例を交えながら、リテールテックの現状をお伝えする。

The sidebar displays several news cards from the 'Retail Revolution' section:

- 「売れなかった」ハムサンド、カメラ50台で真相解明 高輪GW駅「無人決済コンビニ」の実力
- 販売員はモニターの中 ビックカメラが“遠隔接客”に手応えを感じている理由
- ファミマ、ロボット店員を試験導入 VRでペットボトルを遠隔陳列
- 価格がコロコロ変わる！ ビックカメラが「電子棚札」を導入したら何が見えてきたのか
- 発注にかかる時間を3割削減 AIがカップ麺や冷食の需要予測、イトーヨーカドーが導入

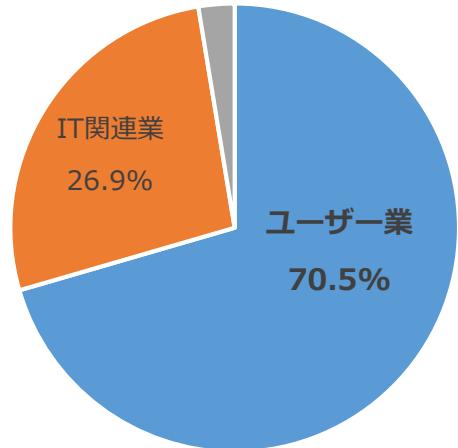
### ▼掲載コンテンツ例

- 「売れなかった」ハムサンド、カメラ50台で真相解明 高輪GW駅「無人決済コンビニ」の実力
- 販売員はモニターの中 ビックカメラが“遠隔接客”に手応えを感じている理由
- ファミマ、ロボット店員を試験導入 VRでペットボトルを遠隔陳列
- 価格がコロコロ変わる！ ビックカメラが「電子棚札」を導入したら何が見えてきたのか
- 発注にかかる時間を3割削減 AIがカップ麺や冷食の需要予測、イトーヨーカドーが導入



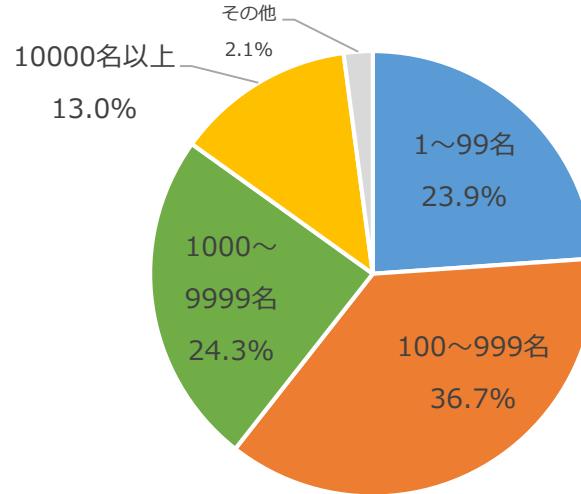
## 業種比率

ユーザー企業比率は70.5%



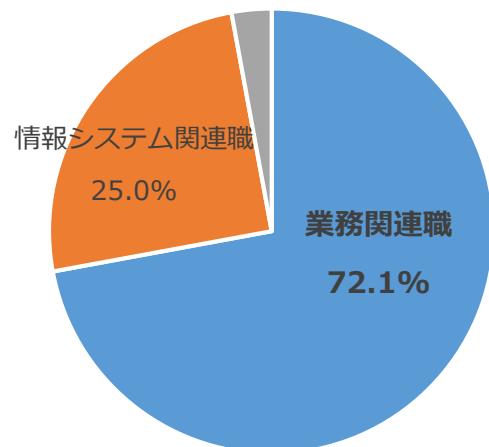
## 企業規模

従業員規模1000名未満の企業が60.6%



## 職種

主な所属はモノづくり、営業、経営企画、マーケティング



※主な業務関連職の職種内訳

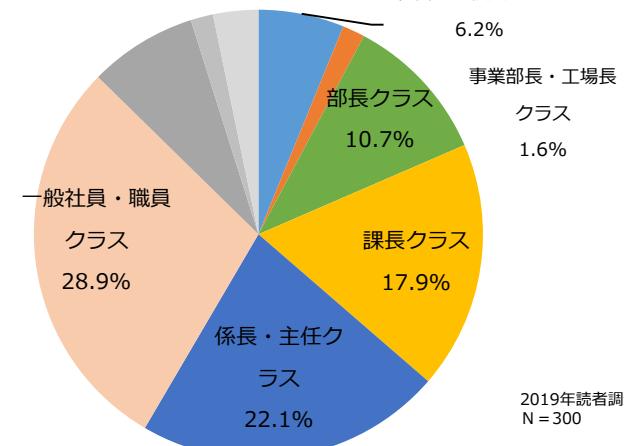
|               |       |
|---------------|-------|
| モノづくり関連職      | 24.7% |
| 営業・販売・サービス職   | 8.8%  |
| 経営・経営企画職      | 7.5%  |
| 宣伝・マーケティング職   | 5.5%  |
| 総務・庶務職        | 3.6%  |
| 人事・教育職        | 3.3%  |
| デザイン・クリエイティブ職 | 2.6%  |
| 財務・会計・経理職     | 1.6%  |
| 広報・IR職        | 1.3%  |
| 法務・知財・涉外職     | 1.0%  |
| 資材・購買職        | 0.7%  |

## 役職

58.5%の読者が役職者

※うち課長以上は36.4%

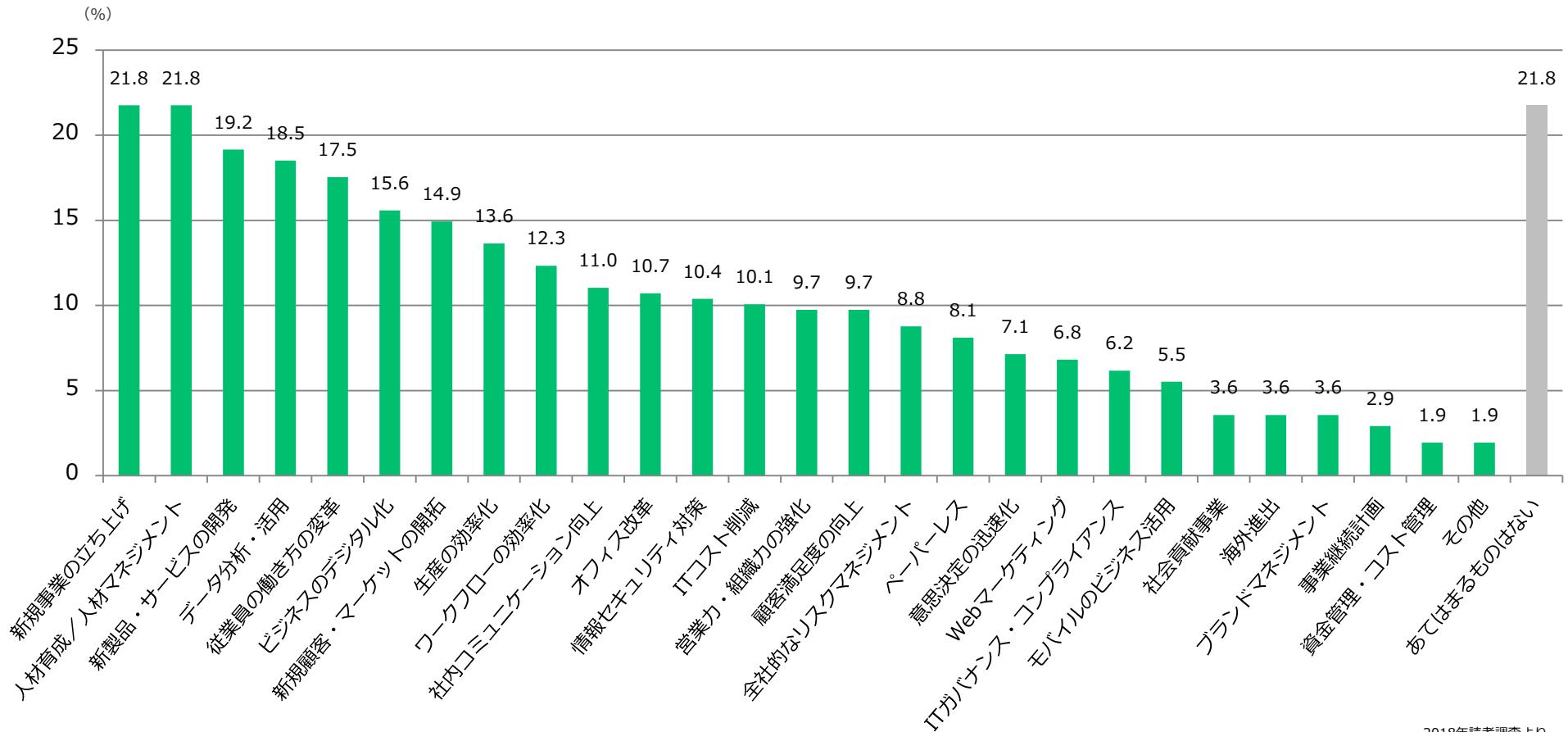
経営者・役員クラス



2019年読者調査より  
N = 300

## ビジネス課題

読者のビジネス課題上位は「新規事業の立ち上げ」「人材育成／人材マネジメント」「新製品・サービスの開発」「データ分析・活用」「従業員の働き方改革」「ビジネスのデジタル化」



2018年読者調査より  
N = 308

ITmedia ビジネスオンラインではビジネスパーソンに向けて  
貴社プロダクト・ソリューションを訴求する場をご提供しています

Point  
#1

## コンテンツとのシナジー

ITmedia ビジネスオンラインの専門性の高いビジネスソリューション・マーケットトレンドに関するコンテンツと  
貴社のプロモーションのシナジーを創出します。

Point  
#2

## 関心の高い読者にリーチ

ITmedia ビジネスオンラインの読者はビジネス動向や組織・個人の働き方について関心の高いビジネスパーソンです。課題が顕在化している読者だけでなく、潜在層のターゲットにもリーチできます。

Point  
#3

## プロモーションの多様性

アウェアネス・ブランディングからリード獲得までオンライン・オフラインともに多様なプランをご用意しています。貴社の目的に応じたプロモーションが可能です。

## ■ 純広告メニュー

|                         |    |
|-------------------------|----|
| ウェルカムスクリーン              | 19 |
| ゲートパック                  | 20 |
| ビルボード                   | 21 |
| インリード                   | 22 |
| ローテーションスーパーバナー／Wスーパーバナー | 23 |
| レクタングル／Wレクタングル          | 24 |
| ローテーションレクタングル／Wレクタングル   | 25 |
| 記事下レクタングル               | 26 |
| テキスト                    | 27 |
| ランキングPRテキスト             | 28 |
| ソリューションBOX              | 29 |
| スマートフォンビュー レクタングル       | 30 |
| スマートフォンビュー テキスト         | 31 |
| メールマガジン（通常版）            | 32 |
| メールマガジン（Special版）       | 33 |
| ターゲティングメール              | 34 |
| リッチ広告 入稿のご注意            | 35 |
| ディスプレイ広告 仕様一覧           | 36 |

## ■ 記事広告メニュー

|                     |    |
|---------------------|----|
| PV保証型タイアップ          | 38 |
| リード提供型タイアップ         | 39 |
| 簡易タイアップ（フレッシュサマリ）   | 40 |
| 記事広告 誘導枠一覧          | 41 |
| 記事広告の想定スケジュール・ご注意事項 | 42 |

## ■ カスタムメニュー

|        |    |
|--------|----|
| ミドルページ | 43 |
|--------|----|

## ■ その他

|         |    |
|---------|----|
| キャンセル規定 | 44 |
|---------|----|

純広告メニュー

TOPページにアクセスした読者に大型バナーを提示  
広告主様のメッセージを強烈なインパクトを持って伝えることができます



## 実施工料

¥ 450,000 (税別)

## 広告仕様

| 保証形態  | 期間保証                         |
|-------|------------------------------|
| 想定imp | 13,000imp                    |
| 露出頻度  | 1UBに対して12時間に1回<br>(1日最高2回まで) |
| 枠数    | 2                            |
| 掲載期間  | 1週間                          |
| 料金    | ¥ 450,000 (税別／グロス)           |
| 原稿サイズ | 640×480 pix                  |

※仕様の詳細についてはP21をご覧ください

TOPページ全体をジャックするプレミアム広告  
ページ全体を覆う本商品はプランディングに最適です



実施工料金

¥ 1,000,000 (税別)

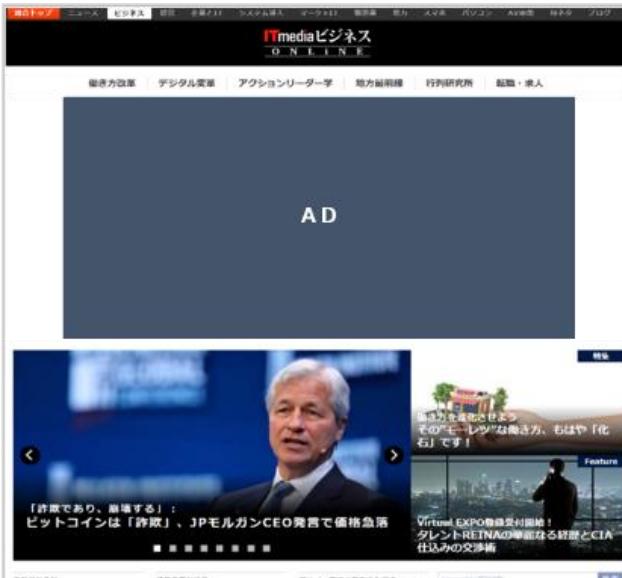
## 広告仕様

| 保証形態  | 期間保証   |
|-------|--|
| 想定imp | 40,000imp  |
| 掲載面   | TOP  |
| 露出頻度  | 固定   |
| 枠数    | 1  |
| 掲載期間  | 1週間  |
| 料金    | ¥ 1,000,000 (税別／グロス)   |
| 原稿サイズ | ①ゲート (ヘッダー)<br>990×80 pix<br>②ゲート (背景)<br>1280×600 pix<br>③レクタングル<br>300×300/250 pix |

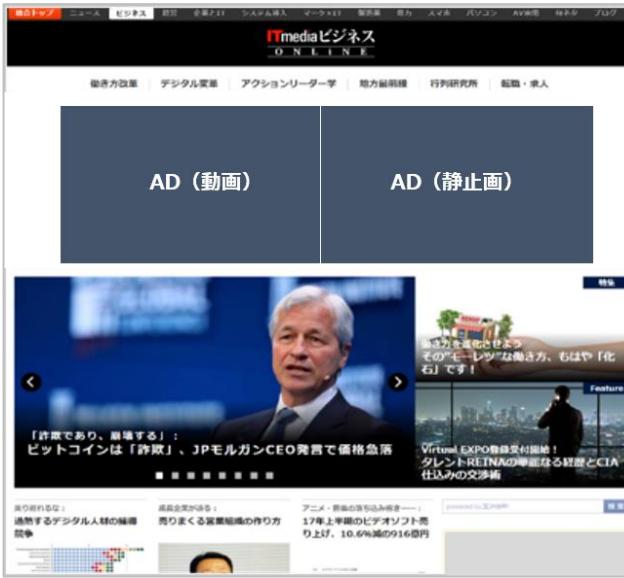
※仕様の詳細についてはP21をご覧ください

ページ最上部でビッグサイズの動画コンテンツまたは静止画を配信  
読者に対して強いインパクトを与える視認性の高い広告枠です

▼商品仕様1  
動画のみをビッグサイズで表示



▼商品仕様2  
動画を左もしくは右寄せで表示（位置は選択可能）



## 実施料金

①動画配信

¥ 10/view (税別)

※最低実施価格：¥1,000,000(税別) ~

②静止画配信

¥ 6/imp (税別)

## 広告仕様

保証形態 ①動画配信  
view保証

②静止画配信  
imp保証

掲載面 TOP/SubTop/記事

掲載期間 任意（1週間以上～）

料金 ①動画配信  
¥ 10/view (税別／グロス)  
②静止画配信  
¥ 6/imp (税別／グロス)

原稿サイズ ①動画配信  
商品仕様1 : 970×400 pix以内  
※上記サイズ内で展開

商品仕様2 : 970×250 pix  
※動画 : 444×250 pix  
静止画 : 526×250 pix

②静止画配信  
970×250 pix

記事を読み終えると再生される動画広告  
view保証で確実に読者に訴求することが可能です



実施料金

¥ 6.0/view (税別)

広告仕様

|       |                          |
|-------|--------------------------|
| 保証形態  | view保証                   |
| 掲載面   | 記事                       |
| 掲載期間  | 任意（1週間以上～）               |
| 料金    | ¥ 6.0/view (税別／グロス)      |
| 原稿サイズ | 640×360 pix<br>※16:9の縦横比 |
| 動画の尺  | 30秒以内                    |

※仕様の詳細についてはP21をご覧ください

記事ページ最上部表示されるバナー  
ファーストビューに掲載されプランディングに適した広告枠です



## 実施料金

①ローションスーパー／バナー

¥ 2.0/imp (税別)

②ローションWスーパー／バナー

¥ 2.5/imp (税別)

## 広告仕様

保証形態 imp保証

掲載面 SubTOP／記事

掲載期間 任意（1週間以上～）

料金
 

- ①ローションスーパー／バナー  
¥ 2.0/imp (税別／グロス)
- ②ローションWスーパー／バナー  
¥ 2.5/imp (税別／グロス)

原稿サイズ
 

- ①ローションスーパー／バナー  
728×90 pix
- ②ローションWスーパー／バナー  
728×180 pix

# レクタングル／Wレクタングル

TOPページの右カラム最上部に表示されるバー  
読者の関心をひきやすく、クリックが期待できる広告枠です



## 実施工料金

①レクタングル

¥ 500,000 (税別)

②Wレクタングル

¥ 700,000 (税別)

## 広告仕様

| 保証形態  | 期間保証  |
|-------|---|
| 想定imp | 175,000imp  |
| 掲載面   | TOP   |
| 枠数    | 1   |
| 掲載期間  | 1カ月間  |
| 料金    | ①レクタングル<br>¥ 500,000 (税別／グロス)<br>②Wレクタングル<br>¥ 700,000 (税別／グロス) |
| 原稿サイズ | ①レクタングル<br>300×300/300×250 pix<br>②Wレクタングル<br>300×600 pix       |

# ローテーションレクタングル／Wレクタングル

記事ページの本文読み始め位置の右カラムに表示されるバー  
多くのimpが提供可能なクリックが期待できる広告枠です



## 実施料金

- ①ローテーションレクタングル  
¥ 2.5/imp (税別)
- ②ローテーションWレクタングル  
¥ 3.0/imp (税別)

## 広告仕様

|       |   |
|-------|---|
| 保証形態  | imp保証   |
| 掲載面   | SubTOP／記事   |
| 掲載期間  | 任意（1週間以上～）  |
| 料金    | ①ローテーションレクタングル<br>¥ 2.5/imp (税別／グロス)<br>②ローテーションWレクタングル<br>¥ 3.0/imp (税別／グロス) |
| 原稿サイズ | ①ローテーションレクタングル<br>300×300/300×250 pix<br>②ローテーションWレクタングル<br>300×600 pix       |

記事ページ下部に掲載するバナー  
記事を読み終えた関心の高い読者にアプローチできます



実施料金

¥ 1.5/imp (税別)

## 広告仕様

|       |                     |
|-------|---------------------|
| 保証形態  | imp保証               |
| 掲載面   | 記事                  |
| 掲載期間  | 任意 (1週間以上~)         |
| 料金    | ¥ 1.5/imp (税別／グロス)  |
| 原稿サイズ | 300×300/300×250 pix |

記事の読み始めに常に表示される広告枠  
シンプルな表現でメッセージ性を押し出すことが可能です



記事の読み始めに常に表示される広告枠  
シンプルな表現でメッセージ性を押し出すことが可能です

実施料金

¥ 300,000 (税別)

広告仕様

| 保証形態  | 期間保証               |
|-------|--------------------|
| 想定imp | 1,050,000imp       |
| 掲載面   | 記事                 |
| 枠数    | 3                  |
| 掲載期間  | 1週間                |
| 料金    | ¥ 300,000 (税別／グロス) |
| 原稿サイズ | 全角38文字以内           |

# ランキングPRテキスト

アクセスランキング内に表示されるテキスト  
読者の注目が集まるため、高いクリック効果が期待できます

The screenshot shows a news article on the ITmedia Business Online homepage. The article title is "核シェルターが売れているのに、なぜ業者は憂うつなのか(1/4)" (Why are companies worried despite the popularity of nuclear shelters). The text discusses the contradiction between the high demand for nuclear shelters and the industry's concerns. Below the article, there is a sidebar titled "アクセスランキング" (Access Ranking) with a list of top stories. At the bottom of the page, there is a section titled "関連記事" (Related Articles) and a sidebar titled "世界を読み解くニュース・サロン 廉義一郎". A large "AD" block is positioned at the bottom right.

実施料金

¥ 300,000 (税別)

広告仕様

| 保証形態  | 期間保証               |
|-------|--------------------|
| 想定imp | 322,000imp         |
| 掲載面   | TOP/SubTop/記事      |
| 枠数    | 3                  |
| 掲載期間  | 1週間                |
| 料金    | ¥ 300,000 (税別/グロス) |
| 原稿サイズ | 全角38文字以内           |

ビジネスソリューション専用のテキスト誘導枠  
カテゴリーキーワードとともに配信し、読者の課題意識にリーチします



## ◆ カテゴリーキーワード例

会議、チーム力、タスク管理、営業支援、  
労務管理、情報共有、経費精算 など

※カテゴリーの選択・追加についてはお問い合わせください

## 掲載イメージ

● ●人が利用するインストール不要の  
高画質・高音質Web会議システム

会議

営業効率を2.5倍に上げた ● ● ●社の  
SFA活用方法

営業支援

面倒な経費精算を効率化！ ● ● ●社に選  
ばれたクラウド経費精算システム

経費精算

Excel一切不要の労務管理で作業時間が  
約1/10に！

労務管理



実施料金

¥ 300,000 (税別)

## 広告仕様

|       |                    |
|-------|--------------------|
| 保証形態  | 期間保証               |
| 想定imp | 927,000imp         |
| 掲載面   | TOP/SubTop/記事      |
| 枠数    | 5                  |
| 掲載期間  | 1週間                |
| 料金    | ¥ 300,000 (税別／グロス) |
| 原稿サイズ | 全角38文字以内           |

※カテゴリー部分については弊社で手配しますので、  
キーワードの選択や入稿方法については事前にご相談  
ください

TOP・記事ページ両方に掲載されるバー

画面占有率が高く、読者に大きなインパクトを与えます



実施工料

¥ 1.5/imp (税別)

広告仕様

|       |                     |
|-------|---------------------|
| 保証形態  | imp保証 (10万imp~)     |
| 掲載面   | TOP／記事              |
| 掲載期間  | 任意 (1週間以上～)         |
| 料金    | ¥ 1.5/imp (税別／グロス)  |
| 原稿サイズ | 300×300/300×250 pix |

記事読み始めの位置に掲載されるテキスト  
視認されやすく、ダイレクトに訴求することができます



実施料金

¥ 500,000 (税別)

広告仕様

| 保証形態  | 期間保証               |
|-------|--------------------|
| 想定imp | 1,113,000imp       |
| 掲載面   | 記事                 |
| 枠数    | 2                  |
| 掲載期間  | 1週間                |
| 料金    | ¥ 500,000 (税別／グロス) |
| 原稿サイズ | 全角28文字以内           |

最新記事を配信するメールマガジンのテキスト広告枠  
ビジネス領域に関心の高いメールマガジン読者にアプローチできます

ITmedia ビジネスオンライン通信 [Vol.136] 2017/12/20 配信

ITmedia ビジネスオンライン編集部の青柳です。定食チェーン「大戸屋ごん丼」の大戸屋ホールディングスが、大みそかと元旦に一部店舗を休業すると発表しました。貧乏となっているのは従業員の「働き方改革」と人手不足……ということですが、みなさんはこの発表をどのように思いますか？ それでは、「ITmedia ビジネスオンライン通信」第136号をお送りします。

おすすめ記事

AD

スピニ・経済の非露井：  
なぜカルビーは「やめられない、とまらない」を社員が考えたことにしたのか

「やめられない、とまらない」——。かっぱえびせんのCMコピーを纏め出したという元広告マンが、「名前」を匿されたとしてカルビーを訴えた。カルビー側は「コピーは社員が考えた」としており、両者は争うことになる問題。なぜモヤモヤするのかというと……。（12月19日掲載）

働き方改革と人手不足を背景に：  
大戸屋「大みそかと元旦休みます」変わる飲食業界

「大戸屋ごん丼」を展開する大戸屋ホールディングスが、年末年始に一部店舗を休業する方針を発表。働き方改革と人手不足が背景。（12月19日掲載）

愛迪生は好評：  
マツダCX-8\_乗ってみて感じたプラスの価値

マツダの新型SUV「CX-8」の受注が好調。3列シート&Vの組み合せとは何か。試乗して体験した。（12月14日掲載）

英語の会話を減らす：  
3軒連続赤字に陥り込まれたマクドナルドが「TV学園祭」成し遂げたワケ

3軒連続赤字に陥ったマクドナルド、開業既往から1年余りで販売額に底止めを掛け、17年12月期の最終損益は上場以来黒字となる200億円の数字を見込む。（12月14日掲載）

※ 1年間で「働きやすさ」が向上した企業\_1位は……？（12月14日掲載）

実施料金

¥ 100,000 (税別)

広告仕様

|      |                    |
|------|--------------------|
| 配信数  | 約100,000通          |
| 配信日  | 毎週 月～金曜            |
| 枠数   | 3                  |
| 料金   | ¥ 100,000 (税別／グロス) |
| 原稿仕様 | 全角38文字以内           |

# メールマガジン (Special版)

読者に直接アプローチできる一社独占型のメール広告  
セミナー集客やキャンペーンサイトへの誘導に効果的です



実施料金

¥ 400,000 (税別)

広告仕様

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 配信数  | 約86,000通                          |
| 配信日  | 毎週 月・火・木・金曜                       |
| 料金   | ¥ 400,000 (税別／グロス)                |
| 原稿仕様 | 表題：全角30文字以内<br>本文：全角38文字以内×100行以内 |

※リンクURLについては、配信時クリックカウント用URLに変更されますのでご了承ください。

指定セグメントの読者に一社独占型メールを配信  
ターゲットへの効率的なリーチが可能です

<セグメントフィールド>

■業種

- ・農林水産業・鉱業
- ・建設業
- ・商社
- ・製造業
- ・情報サービス業
- ・通信サービス業
- ・卸売業・小売業
- ・電気ガス熱供給水道業
- ・運輸業・郵便業
- ・金融業・保険業
- ・不動産業・物品賃貸業
- ・宿泊業・飲食サービス業
- ・生活関連サービス業・娯楽業
- ・専門・技術サービス業
- ・新聞・出版・放送・メディア・広告業
- ・教育・学習支援業
- ・医療・福祉
- ・その他のサービス業
- ・政府／官公庁／団体
- ・その他の業種
- ・自由業
- ・主婦・主夫
- ・学生
- ・無職

■職種

- ・経営・経営企画職
- ・環境対策・環境推進職
- ・情報システム関連職
- 社内情報システム（CIO・マネージャ）
- 社内情報システム（企画・計画・調達）
- 社内情報システム（開発・運用管理）
- 社内情報システム（その他）
- ITコンサルタント
- ITアーキテクト
- プロジェクトマネージャ
- システム分析・設計
- プログラミング・テスト
- 保守・運用管理
- その他情報システム関連職
- モノづくり（※）関連職
- 製品企画
- 研究
- 開発
- 論理・回路設計（アナログ）
- 論理・回路設計（デジタル）
- 機構・筐体などのメカ設計
- その他の設計
- 解析・シミュレーション
- 組み込みソフトウェア開発（PM／アーキテクト）
- 組み込みソフトウェア開発（設計／プログラミング）
- 組み込みソフトウェア開発（テスト／品質管理）
- 製造・生産技術
- 生産管理・工程管理
- 品質管理
- その他モノづくり関連職

※研究開発／設計／生産製造技術

<料金形態>

基本料金

¥50,000

メール配信料金

¥80／1通

セグメントフィールド利用料

3フィールド以内：無料  
4フィールド以上：1項目追加につき + ¥ 20,000

実施料金

¥ 130,000～ (税別)

広告仕様

配信数 任意

配信日 毎週月・火・木・金曜

料金
 

- ・基本料金  
¥ 50,000
- ・メール配信料金  
¥ 80／1通
- ・セグメントフィールド利用料  
3フィールド以内は無料  
4フィールド以上から1項目追加につき+2万円  
(すべて税別／グロス)

原稿仕様 表題：全角30文字以内  
本文：全角38文字以内×100行以内

※リンクURLについては、配信時クリックカウント用URLに変更されますのでご了承ください。

# リッチ広告 入稿のご注意

| 商品名             | 原稿仕様     |  |                      | ご注意点  |   |  |
|-----------------|----------|--|----------------------|---|---|--|
| Welcome Screen  | ファイル形式   | gif/jpeg（※ループ、ALT不可）                         |                      |   |   |  |
|                 | 原稿サイズ    | 640×480 pix                                  |                      |   |   |  |
|                 | 容量       | 150KB 未満                                     |                      |   |   |  |
|                 | アニメーション  | 10秒以内  |                      |   |   |  |
|                 | 同時掲載本数   | 3本   |                      |   |   |  |
|                 | 露出頻度     | 1UBに対して12時間に1回（1日最高2回まで）                     |                      |   |   |  |
|                 | 入稿締切     | 10営業日前                                       |                      |   |   |  |
| ゲートパック          | ●ゲート原稿仕様 |  |                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ゲートとレクタングルが同時に掲載されます</li> <li>・ゲート部分のみの販売は行っておりません</li> <li>・サイトを縦にスクロールしても、背景はスクロールされず固定で表示されます</li> <li>・背景の表示可能領域はページ両脇の左右145pixとなります</li> <li>・入稿メールは原稿ごと（ゲート（ヘッダー・背景）・レクタングル）に2通に分けてご入稿ください</li> <li>・レポートはゲート／レクタングル各部分の数値の個別集計となります</li> </ul> |   |  |
|                 | ファイル形式   | gif/jpeg                                     | gif/jpeg             |   |   |  |
|                 | 原稿サイズ    | 990×80 pix                                   | 1280×600 pix         |   |   |  |
|                 | 容量       | 150KB 未満                                     | 200KB 未満             |   |   |  |
|                 | アニメーション  | 30秒以内  | 不可                   |   |   |  |
|                 | 入稿締切     | 10営業日前                                       |                      |   |   |  |
|                 | その他      | 原稿差替：不可                                      |                      |   |   |  |
|                 |          |  |                      |   |   |  |
| ビルボード<br>(動画配信) |          | 動画ファイル                                       | サムネイル<br>(静止画)       | 静止画ファイル<br>※仕様2のみ   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ご提供できる掲載面や掲載数(view) および料金は他の広告掲載状況により異なります。お手数ですが営業担当へお問い合わせください。</li> <li>・配信には口カリサーチ社のシステムを弊社側で手配の上利用します。それ以外のシステムを用いた貴社手配の第三者配信をご希望の場合はimp保証でのご提供となります。</li> <li>・同時期にWelcomeScreenの掲載がある場合がございます。ご了承ください。</li> <li>・料金および各種仕様については、予告なく変更する場合がございます。</li> <li>・レポート項目：view、クリック、再生数(率)、1/4再生数(率)、2/4再生数(率)、3/4再生数(率)、動画再生完了数(率)</li> <li>・音声はデフォルトOFFとなります</li> </ul> |  |
|                 | ファイル形式   | mp4  | gif/jpeg             | gif/jpeg  |   |  |
|                 | 原稿サイズ    | 仕様1：<br>970×400pix 以内<br>仕様2：<br>444×250 pix | 動画と縦横同サイズ            | 526×250 pix   |   |  |
|                 | 容量       | 2 GB 以内                                      | 150KB 以内             | 150KB 以内  |   |  |
|                 | その他      | 30秒以内  | —                    | サムネイルと別素材推奨   |   |  |
|                 | 入稿締切     | 10営業日前                                       |                      |   |   |  |
|                 |          |  |                      |   |   |  |
| インリード           |          | 動画ファイル                                       | サムネイル（静止画）           |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・音声はデフォルトOFFとなります。</li> <li>・動画領域の50%が表示エリアに入ったときにのみ動画が表示され、50%未満になったときには一時停止します。</li> <li>・ご提供できる掲載数(view) および料金は、他の広告掲載状況により異なります。お手数ですが営業担当へお問い合わせください。</li> <li>・料金には、別途消費税がかかります。</li> <li>・料金および各種仕様については、予告なく変更する場合がございます。</li> <li>・レポート項目：Viewable Impression（再生開始）数、1/4再生数、2/4再生数、3/4再生数、再生完了数、クリック数</li> </ul>  |  |
|                 | ファイル形式   | mp4  | jpeg、gif             |   |   |  |
|                 | 原稿サイズ    | 640×360 pix ※16:9の縦横比                        | 640×360 pix ※動画と同サイズ |   |   |  |
|                 | 容量       | 100MB以内                                      | 150KB以内              |   |   |  |
|                 | 尺        | 30秒以内  | —                    |   |   |  |
|                 | 入稿締切     | 10営業日前                                       |                      |   |   |  |

# ディスプレイ広告 仕様一覧

|         | 商品名             | 掲載面           | 表示方法    | 掲載期間 | 開始日  | IMP          | 枠数 | 料金       | 単価   | ファイル形式  | サイズ(W×H)        | 容量      | ループ | 同時原稿本数 | 差替 |
|---------|-----------------|---------------|---------|------|------|--------------|----|----------|------|---------|-----------------|---------|-----|--------|----|
| PC      | ビルボード（静止画配信）    | TOP、SubTop、記事 | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | ¥6.0 | gif、jpg | 970×250         | 150KB未満 | 不可  | 3本     | 1回 |
|         | レクタングル          | TOP           | 固定      | 1カ月間 | 毎月1日 | 190,000 想定   | 1  | ¥500,000 | -    | gif、jpg | 300×300／300×250 | 150KB未満 | 3回  | 4本     | 1回 |
|         | Wレクタングル         | TOP           | 固定      | 1カ月間 | 毎月1日 | 190,000 想定   |    | ¥700,000 | -    | gif、jpg | 300×600         | 150KB未満 | 3回  | 3本     | 1回 |
|         | 記事下レクタングル       | 記事            | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | ¥1.5 | gif、jpg | 300×300／300×250 | 150KB未満 | 3回  | 4本     | 1回 |
|         | テキスト            | 記事            | 固定      | 1週間  | 毎週月曜 | 1,063,000 想定 | 3  | ¥300,000 | -    | テキスト    | 全角38文字以内        | -       | -   | 3本     | 1回 |
|         | ローテーションスーパーバナー  | SubTOP、記事     | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | ¥2.0 | gif、jpg | 728×90          | 150KB未満 | 3回  | 3本     | 1回 |
|         | ローテーションWスーパーバナー | SubTOP、記事     | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | ¥2.5 | gif、jpg | 728×180         | 150KB未満 | 3回  | 3本     | 1回 |
|         | ローテーションレクタングル   | SubTOP、記事     | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | ¥2.5 | gif、jpg | 300×300／300×250 | 150KB未満 | 3回  | 4本     | 1回 |
|         | ローテーションWレクタングル  | SubTOP、記事     | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | ¥3.0 | gif、jpg | 300×600         | 150KB未満 | 3回  | 3本     | 1回 |
|         | ランキングPRテキスト     | TOP、SubTOP、記事 | ローテーション | 1週間  | 毎週月曜 | 354,000 想定   | 3  | ¥300,000 | -    | テキスト    | 全角38文字以内        | -       | -   | 3本     | 1回 |
| スマートフォン | スマートフォンレクタングル   | TOP、記事        | ローテーション | 任意   | 任意   | imp 保証       | -  | -        | 1.5  | gif、jpg | 300×300／300×250 | 150KB未満 | 3回  | 4本     | 1回 |
|         | スマートフォンテキスト     | 記事            | 固定      | 1週間  | 任意   | 1,113,000 想定 | 2  | ¥500,000 | -    | テキスト    | 全角28文字以内        | -       | -   | 3本     | 1回 |

# 記事広告メニュー

編集部ならではの視点で制作する記事広告  
PV保証により貴社のプロモーションを確実に読者に訴求します

## 掲載イメージ



## ●コンテンツ制作

記事1本（1html）あたり約4,000字。図版1～2点程度。  
約1カ月の制作期間で掲載開始となります。

## 【ページ構成】

タイトル・アブステキスト、記事本文、  
関連リンク（商品サイト等への誘導）、提供クレジット

## 実施料金

¥ 1,400,000 (税別)

## 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～最長2ヶ月<br>(保証PVを達成次第終了)                        |
| 料金     | ¥ 1,400,000 (税別／グロス)                                |
| 実施メニュー | タイアップ記事 1本制作<br>(コンテンツ掲載費含)<br>閲覧レポート (PV、UB、閲覧企業等) |

※誘導広告の掲載期間、掲載スペース、原稿内容は当社にお任せいただきます。

※タイアップ記事への誘導はITmedia TOP、ITmedia NEWS、@IT、ITmedia エンタープライズからも行う場合がございます。

※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。

※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。

※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。

# リード提供型タイアップ

タイアップ記事を制作・掲載し、期間保証で誘導。誘導期間中に、貴社オリジナルのアンケートもあわせてご実施いただくことで、閲覧者のリード／アンケート情報を獲得可能です。協賛特典も付きます。

## 掲載イメージ



## アンケートイメージ

アンケート

1 このコンテンツに掲載する製品／サービスについて、あなたの立場を1つお選びください。（必選）

- ◎ 会社の導入を決定する立場
- ◎ 会社の導入を検討する立場
- ◎ グループ企業にて提案・販売する立場
- ◎ その他の顧客にて提案・販売する立場
- ◎ 購入や提案・販売は関与しない

2 このコンテンツの目標を1つお選びください。（必選）

- ◎ 新規の商品／サービス導入の検討・比較のため
- ◎ 購入済み商品／サービスの改変・運用効率化のため
- ◎ 仕事、製品情報の収集

3 このコンテンツに掲載する製品／サービスの会社または顧客への導入予定期間を1つお選びください。（必選）

- ◎ 3ヶ月以内
- ◎ 6ヶ月以内
- ◎ 1年以内
- ◎ 1年以上先
- ◎ 時期未定だが、導入を検討中
- ◎ 優待優遇／資料請求

4 このコンテンツに掲載する製品／サービスの導入予算について、あてはまるものを1つお選びください。（必選）

- ◎ すでに導入予算を計上済み
- ◎ これから導入予算を申請
- ◎ 未定

個人情報の取り扱いに関する説明

以下「個人情報取り扱いに関するご案内」に記載いただいた方の個人情報は、アライドメディアが収集し、資料提供した上でご使用いただけます。  
「個人情報取り扱いに関するご案内」をよくお読みいただき、同意の上、ご利用ください。

個人情報に關して、以下の事項に該当されるものとみなします。

(1) 個人情報の使用  
アライドメディアが個人情報を収集・利用する目的は、当該会社に提供いたします。利用目的の範囲内で、個人情報を収集・利用する場合があります。なお、会員登録が更新されている場合、更新後の情報を反映されることとなります。

(2) 提供する個人情報の項目  
アライドメディアが個人情報を収集・利用する項目は、下記のとおりです。

個人情報の取り扱いに関する説明を確認し、同意する

同意して回答する

## 実施料金

¥ 2,000,000

(税別、Gross)

## 広告仕様

| 保証形態   | 期間保証   |
|--------|--|
| 想定PV   | 3,000～5,000PV  |
| 掲載期間   | 1カ月間   |
| 実施メニュー | タイアップ記事 1本制作<br>(コンテンツ掲載費含む)<br>アンケートフォーム制作<br>プロファイル獲得<br>(想定50件)<br>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<br>トップリンク (1カ月間)<br>サイドリンク (1カ月間)<br>記事下リンク (2週間)<br>スマホリンク (2週間)<br>ITmedia ビジネスオンライン通信<br>PR版 1回 ※アンケート誘導用 |

※プロファイル獲得促進のため、アンケートの特典付与を実施の条件とさせて頂きます。読者用特典は弊社側で用意致します。（例：Amazonギフト券等）

※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。

# 簡易タイアップ（フレッシュサマリ）

リリース資料等から記事広告を作成する簡易タイアップ  
貴社の新製品・サービス情報に編集部の市場背景・トレンド解説を加えて読者にお届けする、早期開始が可能なプランです

## 掲載イメージ

The screenshot shows a news article from ITmedia Business Online. The main headline is '社内の“Excel疲れ”で仕事がうまく回らない………を解決する方法' (How to solve the problem of work not running smoothly due to “Excel fatigue” at the company). Below the headline, there's a snippet of text and a large image of the 'Actionista!' software interface, which is a BI tool. To the right of the main content, there's a sidebar for 'Actionista!' featuring several small images of people and text snippets.

実施料金

¥ 500,000 (税別)

## 広告仕様

| 保証形態   | 期間保証  |
|--------|---|
| 実施期間   | 2週間   |
| 料金     | ¥ 500,000   |
| 実施メニュー | 簡易タイアップ記事 1本制作<br>(コンテンツ掲載費含)<br>製品情報の要約 (500文字程度)<br>編集部の解説制作<br>PV/UBレポート<br>閲覧企業レポート (簡易版) |
| 誘導枠    | 専用誘導広告 (2週間)  |

※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。

- ・製品情報 (プレスリリース、製品資料等/1点まで)
- ・画像 (1点まで)
- ・関連リンク先 (3カ所程度まで)

※資料ご提供後、約3営業日で掲載内容をご確認いただくブレビューオーをお送りいたします。初校のお戻しは「ファクトチェック」のみとさせて頂きます。

※「校正」が必要な場合や、編集部視点を交えた記事制作をご希望の場合は通常の記事体広告をご選択ください。

# 記事広告 誘導枠一覧

トップページ



記事ページ



スマートフォン



# 記事広告の想定スケジュール・ご注意事項

## 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。

### ▼PV保証タイアップ・編集特集協賛プラン



※「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”的最終確認を行っていただきます。

### ▼簡易タイアップ（フレッシュサマリ）



※取材無しが前提のタイアップとなります。

※「ファクトチェック」では事実と異なる内容以外の大幅な構成の修正等については承れませんので、予めご了承ください。

## 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せ下さい。
- 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

※全て税別・グロス

記事広告のオプションとして特設サイトを制作  
貴社記事の格納とともに、ブランド戦略にも活用できるページを運営します

## ▼掲載イメージ



スタンダードプラン



スタンダードプラン

記事広告のオプションとして特設サイトを制作  
貴社記事の格納とともに、ブランド戦略にも活用できるページを運営します

## 料金プラン

**ミドルページ（テンプレート）：¥400,000**  
テンプレートを活用して作成するプランです

+

**維持更新費**      : ¥100,000／1カ月間

**ミドルページ（カスタマイズ）：¥1,000,000～**  
デザインを自由にカスタマイズ可能  
詳細はお問い合わせください

+

**維持更新費**      : ¥150,000／1カ月間

- ・タイアップ記事の制作・掲載が前提の商品です。記事メニュー・本数についてはお問合せください。
- ・ミドルページのみでのご実施はできません。ページの掲載・誘導を併せてご実施ください。

広告商品のお申込み後、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   |
|-------------------------|---|
| ディスプレイ広告、メール広告、送客メニュー   | お申込み～入稿締切期日まで：50%<br>入稿締切期日以降：100%  |
| 記事企画 Special（タイアップ記事広告） | お申込み～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%<br>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% |

その他の広告メニューに関しては広告料金表をご参照ください。  
また、詳細につきましては以下にお問い合わせください。

### お問い合わせ

アイティメディア株式会社  
営業本部 第一営業統括部／第二営業統括部／第三営業統括部

〒102-0094  
東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル12F  
TEL : 03-6893-2247  
Mail : sales@ml.itmedia.co.jp