

ITmedia ビジネスオンライン「リテール大革命」  
特集（2021年9-11月）

オムニチャネルからユニファイドコマースへ  
店舗とECの連携で実現する  
新時代マーケティング

# リテール大革命とは



## —店舗を変えるテクノロジーの現状とは

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。

※ターゲット読者：無人店舗、AIカメラ、キャッシュレス決済、電子棚札、デジタルサイネージ、遠隔操作ロボット、BIツールなどのデジタルツールの活用を検討している小売店舗

The screenshot shows the homepage of the 'Retail Revolution' website. At the top, there's a navigation bar with links to Home, 駆き方 (Driving Method), セレクト (Select), 小売 (Retail), 金融 (Finance), 財務 (Finance), 業務 (Business), 人事 (Personnel), マーケ (Market), and 経営 (Management). Below the navigation, there are several news cards:

- CANZ INNOVATION HUB**: An article about how self-checkout kiosks are changing convenience stores in the U.S. It includes a photo of a man at a self-service counter.
- DSD**: An article about DSD's 2020 fiscal year results, mentioning a 4% increase in sales. It includes a photo of a person holding a document.
- ニトリ**: An article about Nitori's business-oriented showroom. It includes a photo of a man speaking.
- 日本橋に6月開業**: An article about a remote control robot cafe opening in Nihonbashi. It includes a photo of a person using a tablet.
- ピーシーデポ**: An article about a mobile store developed by Pecker. It includes a photo of a building.
- 大手連**: An article about a survey by Daihatsu Research Institute. It includes a photo of a person holding a document.
- 日本橋に登場**: An article about a new service from Nihonbashi Station. It includes a photo of a person at a station entrance.
- 新規出店**: An article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: Another article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A third article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A fourth article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A fifth article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A sixth article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A seventh article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: An eighth article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A ninth article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.
- 新規出店**: A tenth article about a new store opening. It includes a photo of a person at a store entrance.

### ▼掲載コンテンツ例

- ・無人レジとロボットの導入は、ファミリーマートの店舗をどう変えるのか？  
責任者に聞いた
- ・ニトリ、ビジネス向けショールームを単独出店 VRやARを活用
- ・外出困難者が遠隔操作で接客する「分身ロボットカフェ」  
日本橋に6月開業
- ・ピーシーデポ、車両を使った移動店舗の開発に着手  
地域の「デジタルよろず相談所」目指す

流通・小売業界のデジタル変革を推進するコンテンツを掲載

# 特集テーマ

本特集は「リテール大革命」内で注力テーマを定め、リテール向けコンテンツを掲載します

2021年9-11月 注力テーマ：

## オムニチャネルからユニファイドコマースへ 店舗とECの連携で実現する 新時代マーケティング

移り変わりの激しい消費者ニーズや購買行動に対応するため、小売業は店舗とECの垣根を越えて在庫や顧客データを管理し、いつでもどこでも、欲しいときに欲しいものが見つかる購買体験の提供を目指してきた。そして現在、ECの行動履歴から個人の嗜好を描き出すのと同様に、店舗内に設置されたAIカメラやIoTデバイスによって、現実世界においても消費者一人一人にパーソナライズしたマーケティングが可能となりつつある。リアルとバーチャルを統合した膨大なデータをビジネスにどう生かすか。ユニファイドコマースの最前線を追う。

コンテンツ

(過去の参考記事)

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2106/16/news020.html>

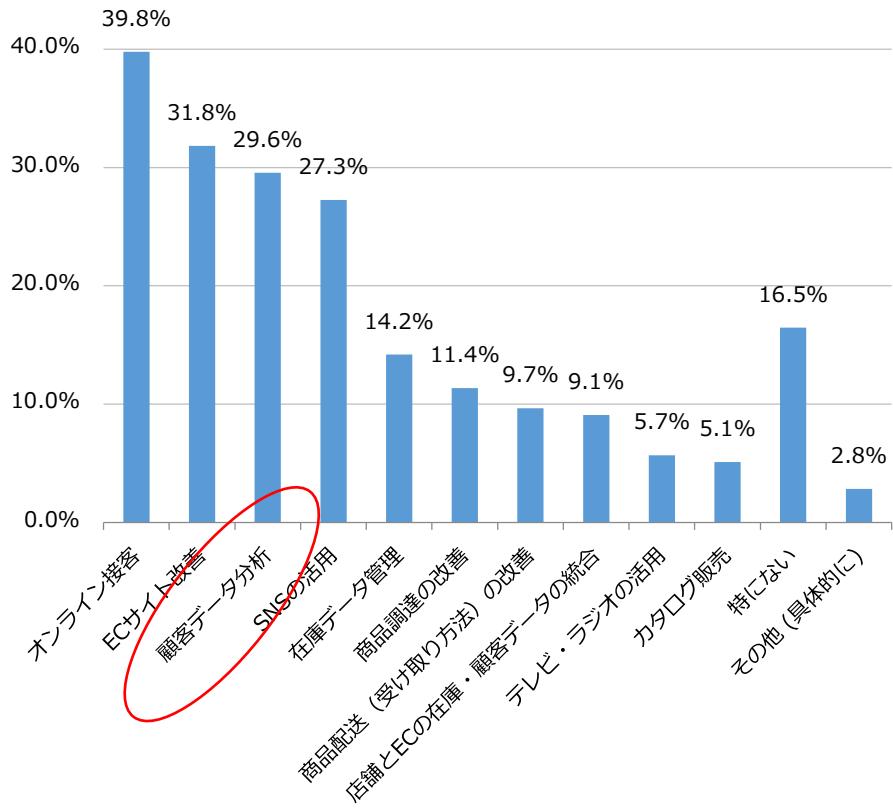
ココカラファインが仕掛けるデジタル販促戦略 オンラインとオフラインの連携で増やす顧客とのタッチポイント

# 読者の動向

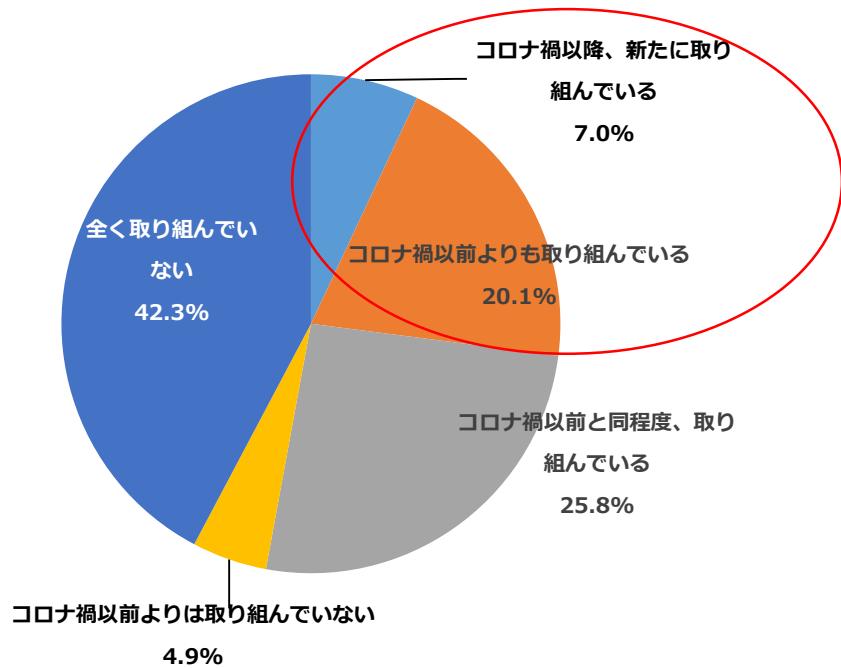
新型コロナウイルスの感染拡大などを受け、店舗のみならずオンラインでの商品販売に取り組む割合は2割以上増加。またオンラインでの商品販売について「顧客データ分析」への投資意欲は3割近くとなっているが、前述のようにリアルとバーチャルを統合した膨大なデータをビジネスにどう生かすかが鍵となる。

【オンラインでの商品販売に取り組んでいる方のみ】

前回で「取り組んでいる」と答えた方にお聞きします。お勤め先（店舗）でオンライン販売を強化するために、「投資してもよい」と考えていることは何ですか。当てはまるものを全てお選びください。（複数回答可）



新型コロナウイルスの感染拡大などを受け、お勤め先（店舗）では、オンラインでの商品販売に取り組んでいますか。最も当てはまるものを、1つお選びください。



# 広告メニュー

# プロモーションメニュー

リテール大革命では、流通・小売業界のデジタル変革を推進する  
キーパーソンに向けて、貴社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が牽引する、ITを活用した仕事のデジタル変革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

読者はITについて関心の高いビジネスマンです。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

アウェアネスからリード獲得、ブランディングまで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。

# 記事企画「Special」

## アイティメディアの記事企画「Special」

編集者が、商品・サービス情報を読者に分かりやすく伝える編集  
記事風のオリジナル広告記事を企画・制作するメニューの総称で  
す。

企業やブランドイメージの向上、商材の認知拡大、採用活動など  
様々な目的に合わせたフォーマットで実施できます。

メディアに貴社コンテンツが掲載され続けることで、読者との継  
続的なコミュニケーション接点をご提供します。

@IT Special

◎IT > @IT Special > 「日本企業はDX不戦敗」というにはまだ早い、一步踏み出  
すことから世界は変わる

3日前の「ハッカソン」体験が運転をもたらす

「日本企業はDX不戦敗」というにはまだ早い、一步踏み出  
すことから世界は変わる

素早くマーケットに製品やサービスを投入し、改善していくために、企業には素早い意思決定と実行力が求められる。意思決定と製品やサービスの形に「具体化する」ことを支えるのに足るシステムの開発、改善サイクルをビジネススピードに合わせて構築することは、企業にとって不可欠の要素だ。このように言わば始めて久しい。製品、サービスの開発スピード向上のために、それを支える情報基盤の進化スピードが同じく最優先の課題だとして、組織全体でビジネスと情報基盤の変革、そしてそれを使う人、組織の改革に取り組んでいる企業とできていない企業の二極化が進んでいる。ではできていない企業はどうすればいいのか。GitHub Verified Partnerであるゼンアーキテクツ CTOの三毛和之氏と、日本マイクロソフト Senior Audience Product Marketing Manager・Developer Relationsの横井羽衣子氏が、その背景と変化のヒントについて語り合った。

◎ 2021年01月27日 10時00分 公開 [PR] / @IT

印刷 16 Share 0 ツイート

関連リンク

Model Changer ニューノーマル時代に成長し続ける企業の実践例

Microsoft Azure Virtual Training Days イノベーションや課題解決のために、Azure の活用方法をご紹介

1日のワークショップ 3日間のハッカソンが変わる Azure Light-up Hackathon Workshop Azure イマージョンワークショップ

お問い合わせは下記のアドレスまで azurelightup@microsoft.com



日本マイクロソフトの横井羽衣子氏（左）とゼンアーキテクツの三毛和之氏（右）

# 当社タイアップ記事広告の特徴

## 読者のこと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、効率的な読者の閲覧を獲得します。

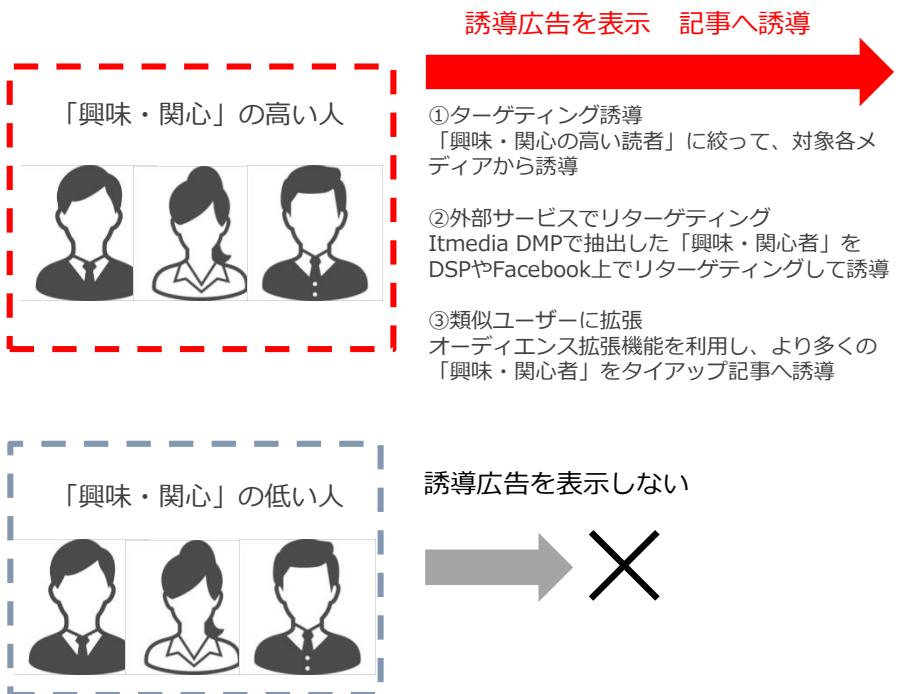


## 詳細なレポート

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。

# スポンサーブラン：行動履歴ターゲティングタイアップ記事

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」を特定  
「小売・流通のコンテンツに興味・関心が高い人」だけをタイアップへ誘導



□ 「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上  
興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示するため、興味・関心を持つ人を中心に認知度を向上させる効果が期待できます。

□ 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へ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアで捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。



実施工料金

¥ 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 (1か月)

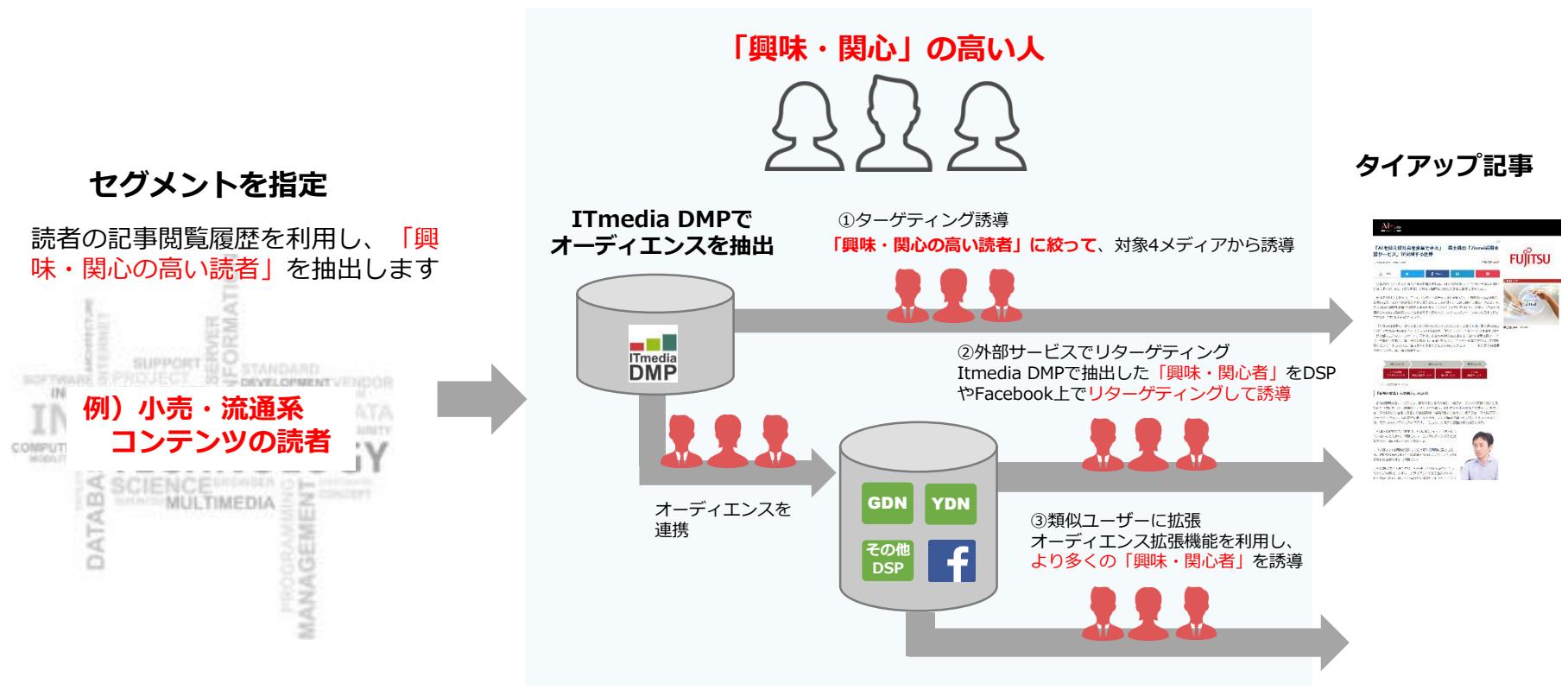
- ・キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。
- ・本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- ・外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します（指定出来ません）
- ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。

# スポンサープラン：行動履歴ターゲティングタイアップ記事

## 保証PV・価格

PV保証数	3,000PV	4,000PV	5,000PV	10,000PV	15,000PV	20,000PV	30,000PV	50,000PV
価格	1,500,000円	1,600,000円	1,700,000円	1,900,000円	2,500,000円	3,000,000円	4,000,000円	6,000,000円

## 配信の仕組み



# スポンサープラン：ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS(メール配信型タイアップ記事)

貴社の新製品・新サービスの情報をいち早く&わかりやすく読者にメールでお届け

フレッシュサマリ EXPRESSとは、ITmedia ビジネスオンライン編集部が、貴社の新製品・新サービスに関する情報を独自の視点を交えてわかりやすく解説するタイアップ記事広告を制作し、その内容をHTMLメールに載せて、直接読者の手元にお届けするサービスです。

このようなクライアント様におすすめです

- 認知されていない製品・サービスの訴求を効果的に行いたい
- 自社のリリース情報を、新鮮なうちに、メディアの読者に届けたい
- 記事タイアップなどでデジタルプロモーションを行いたいが、予算がかけられないで、まずはトライアルで実施してみたい

HTMLメール配信ならではのメリット

- Webサイト掲載と同等の視認性を維持しつつ、仕事時間に閲覧されやすいメール形式で配信
- 情報量があふれる中で、読者の手元に残る形で情報を届けることができる

# ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

## リリース要点まとめ

通常のニュース記事の形で製品・サービス紹介をプレスリリースや商品資料をもとに掲載

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

ITmediaビジネス  
ONLINE

2020/07/01

ビジネスマンの可能性を広げるトレンドをお届け フレッシュサマリ

### 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、業務効率化と営業力の向上の同時実現は企業にとって重要課題の一つだろう。だが、具体的にどうすればいいのか分からないと頭を悩ます企業も多いのではないか。

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点も特長。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運ば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から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のコンテンツ利用状況などを確認できるため、営業活動を定量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、お問い合わせはごちら

[提供：○○株式会社]

配信メールイメージ

## 各メディアの メールマガジン会員 に向けて配信

ITmedia  
ビジネスオンライン通信  
配信数：約86,000通  
配信日：月・火・木・金

## アーカイブとして メディア上にも掲載



※掲載のみで  
誘導はございません

## 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
  - 製品情報の要約（500文字程度）
  - 編集部の解説（200文字程度）
  - 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
  - 特集TOPリンク（1か月）

## 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3営業日で掲載内容をご確認いただきテキストファイルをお送りいたします。初校のお戻しは「ファクトチェック」のみとさせていただきます。
- 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。あらかじめご了承下さい。
- 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。

# ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

編集部が注目している以下のトピック、テーマに関連する製品・サービスを主な対象といたします

## ビジネスソリューション系商材

Web会議  
テレビ会議

電子帳票

プリンター  
複合機

PC  
スマートデバイス

チャットツール

SFA／CRM

人事  
ソリューション

会計  
ソリューション

BI／BA

流通／製造業向け  
ソリューション

オフィス  
ファシリティ

## マーケティングトレンド系商材

不動産

マネー

ビジネススクー  
ル  
英会話

酒類／飲料／食  
品

文房具

男性化粧品

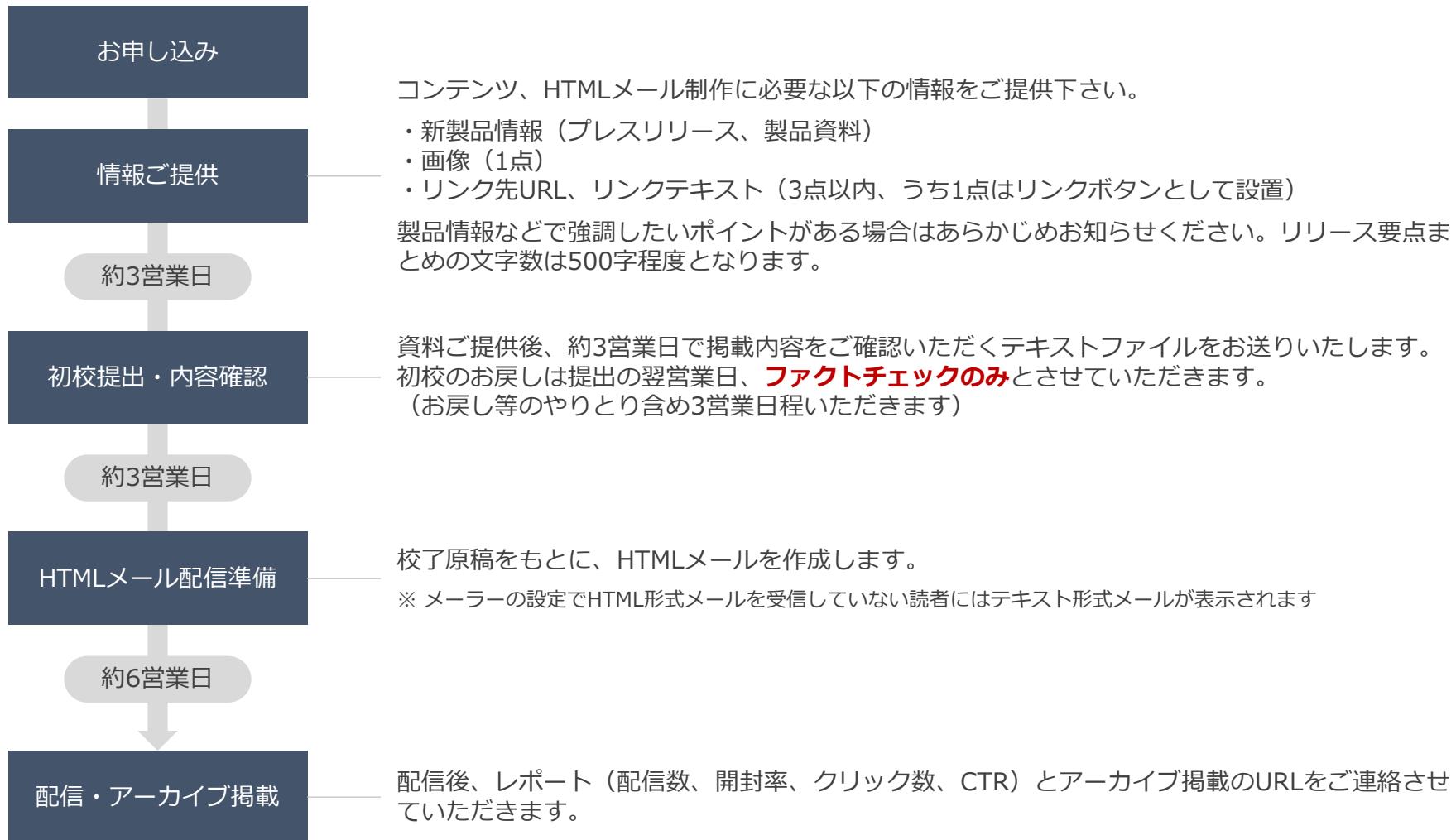
身だしなみ家電

フィットネス

- アステリア平野社長聞く：  
驚異のテレワーク率「9割超」 営業利益16倍の秘密
- 「ジブリパーク」、愛知県に2022年秋開業 トトロやラピュタの世界観を... [New!](#)
  - ⌚ 2021年02月04日 18時10分 公開
  - コロナ直撃、銀座ルノアールが赤字転落へ 売上半減、最終赤字21億円予想 [New!](#)
  - ⌚ 2021年02月04日 17時54分 公開
  - ネット通信量、平日昼間3～5割増 緊急事態宣言で、前回と違いま [New!](#)
  - ⌚ 2021年02月04日 17時24分 公開
  - ナイキ、手を使わずに聴き届けてまる「ナイキ ゴー フライイーズ」を発売 [New!](#)
  - ⌚ 2021年02月04日 17時04分 公開



# ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)



# ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

## コンテンツ制作について

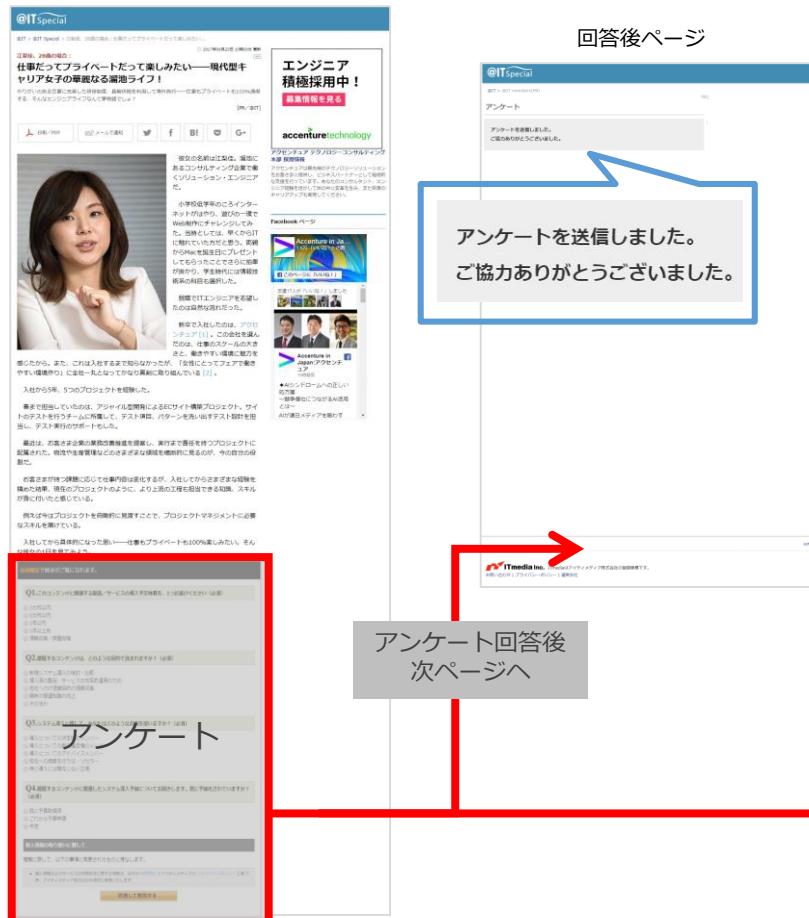
- ・ 本商品は簡易タイアップのため、取材無しが前提となります。プレスリリースや製品資料をベースに編集部が要点をまとめます。
- ・ 基本的にはP.3に記載されたトピック・テーマに沿った商材に限らせていただきます。それ以外の場合にはお申込み前に営業担当へお問い合わせください。
- ・ 新商品、新サービスの告知以外の場合は事前に内容を確認させていただく場合がございます。詳しくは営業担当へお問い合わせください。
- ・ ニュース情報と編集部の視点はそれぞれで構成されます。編集部視点を交えてニュース記事全体を執筆するという場合は記事タイアップをご選択ください。
- ・ HTMLメール、アーカイブ掲載ページ内にはPR表記、クレジット表記を入れさせていただきます。
- ・ 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、追加費用（30,000円）が発生する場合がございます。

## HTMLメールについて

- ・ 下記メールで表示確認を行っております。
  - ・ Windowsメール
  - ・ Outlook 2016以降
  - ・ Thunderbird
  - ・ Gmail for Web/iPhone/Android
- ・ 上記は表示を保証するものではなく、メール受信者のOSやメール環境により、異なった体裁で表示される事がございます。表示不具合が発生した場合の補償は致しかねますので、予めご了承ください。
- ・ システムの仕様により、予告なく原稿仕様が変更になる場合がございます。予めご了承下さい。
- ・ レポート項目は、配信数／クリック数／CTR／開封率です。
- ・ メーラーの設定でHTML形式メールを受信していない読者には、制作コンテンツと関連リンクURLを掲載したテキストメールを配信します。

# スponsサーブラン：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もあわせて実施いただくことで、閲覧者のリード／アンケート情報の獲得が可能



## 実施工料金

¥ 2,000,000

(税別、Gross)

## 広告仕様

保証形態	期間保証
掲載期間	1ヶ月間
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ヶ月間） サイドリンク（1ヶ月間） 記事下リンク（2週間） スマホリンク（2週間）
特典	ITmedia ビジネスオンライン通信 PR版 1回 ※アンケート誘導用 ・特集TOPリンク（1ヶ月）

※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。

※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。

# オプション：オーディエンスターゲティングバナー



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  
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

ビルボード

レクタングル

インリード

## 配信セグメント例

店舗ソリューション・リテール・ECサイト・スマートストア・キャッ  
シュレスに関する記事や、ITmedia ビジネスオンライン「リテール大革  
命」の読者など、

小売り・流通関連のコンテンツに関心を寄せる読者へ配信可能  
※在庫状況によって実施できない場合があります

## オーディエンスターゲ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 × 天地 250pixel（または天地  
300pixel）150KB 未満

## オーディエンスターゲ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× 天地 250pixel 150KB 未満

## オーディエンスターゲ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× 天地 300pixel 150KB 未満

※ご指定の条件で最低実施impに満たない場合は、条件面や掲載期間についてご相談させていただきます。

# オプション：オーディエンスターゲティングバー

## 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

# オプション：ITmedia ビジネスオンラインターゲティングメール



ITmedia ビジネスオンライン通信メルマガ購読者でオプトインの許諾を得ているユーザーに対し1社独占広告を配信。従来のアイティメディアID会員の属性データに加え「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データとも掛け合わせてより精度の高いターゲティングが可能

---	---
★ 9月まで、東京・福岡で続々開催！	---
【セミナー登録者にもぐくか】「物語ネットワークセミナーシリーズ	---
詳細・お申込み > <a href="https://media.smartsenior.jp/public/seminar/view/476">https://media.smartsenior.jp/public/seminar/view/476</a>	---
---	---
【 】新着情報 (2013/09/20)	---
@ITの新着情報をお届けします。	---
---	---
■ 日本のイチ押し HTML5 + UX	---
■ WebページでRetina対応できるクリック 基本知識編	---
http://magredirect.itmedia.co.jp/rVw/AU1Zo/13/et/articles/1308/29/news004.html	---
---	---
■ Newsnight - 今月のニュース	---
■ ゲイエンドラグソーナンなどどうですか	---
■ リボン式のフレンチソースで「Web版ざん」。WordPress管理画面への不正アクセスで	---
■ OpenStack版の認証試験。Red Hatが実施	---
■ ハードウェア、価格競争が熾烈！スマートフォン中に日本音楽を投入	---
http://magredirect.itmedia.co.jp/rVw/AU1Zo/14/et/utopia/news/	---
---	---
■ HTML5 + UX	---
■ WebページでRetina対応できるクリック 基本知識編	---
jQueryとHTML5+CSS3を直面に接続 (4) iPhone版Retinaディスプレイは、Webページの操作方式に大きな変化もたらした。どのように対応すればいいの	---
どうか?	---
http://magredirect.itmedia.co.jp/rVw/AU1Zo/15/et/articles/1308/29/news004.html	---
---	---
■ Insider.NET	---
■ Windows PhoneコードでWin8用に接続するには？	---
WinRT API、「ターフェット」(Retarget)「機能を使ってWindプロロジックWindows 8.1アプリのリンクに直接アクセスする機能を	---
http://magredirect.itmedia.co.jp/rVw/AU1Zo/15/et/articles/130	---
---	---
■ Windows Server Insider	---
■ Windows Server 2012 R2 テクニカル	---
【ネットワーク】Windows管理画面のIPv6入力門 Windows 8.1 RAS機能を追加。IPv6ルータとしても運用できる。その設定は	---
http://magredirect.itmedia.co.jp/rVw/AU1Zo/15/msec/ct/cp/1d	---
---	---
■ TechTarget PR	---
■ 開拓を阻むせりふの「注目のな導入と組織の実装」	---
■ 企業情報などは、一般的な部署がこれまで運用してきた業務アドベントデータを、逐一、他の基盤に適合することで、ITインフラの構造をよみがへす動きだ。これを活用せらるには、ストレージの導入部門のツールを用いるには大きな変える必要がある。	---
http://magredirect.itmedia.co.jp/rVw/AU1Zo/15/msec/ct/cp/1d	---
---	---
■ TechTarget [PR]	---
■ 下記コンテンツの掲載、ダウンロードには、会員登録（無料）が必要です 登録は <a href="http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/info/tt_tt_new/">こちら</a>	---
■ これからビギナーを育てる「基礎的な導入と組織の実装」とは	---
http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/06/news02.html	---
■ #Appleに泣きたい！ #Microsoftの絶賛再びを読むか	---
http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/03/news03.html	---
■ フラットワールド第二のオープンソースと連携。双方の言い分けは	---
http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/03/news02.html	---
■ フラットワールドをリリース！世界初となるCloudarenのHANA互換版	---
http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/05/news01.html	---
---	---
■ Windows 8保護モード、宿題も4大タブレットOS主張	---
http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/02/news01.html	---
---	---

## ▼行動データ

- ✓ 特定のキーワードに関わるコンテンツに接触
- ✓ 特定のURLに接触
- ✓ 特定のメディア、特集に接触 など

## ▼属性データ

- ✓ 業種
- ✓ 職種
- ✓ 勤務地
- ✓ 役職
- ✓ 従業員数
- ✓ 年商規模

## 配信セグメント例

店舗ソリューション・リテール・ECサイト・スマートストア・キャッシュレスに関する記事や、ITmedia ビジネスオンライン「リテール大革命」の読者など、小売り・流通関連のコンテンツに関心を寄せる読者へ配信可能  
※在庫状況によって実施できない場合があります

## 価格

価格 : 130,000円（税別）～／1配信  
配信可能日 : 平日 ※配信時間は選択できません

費目	料金	備考
基本料金	50,000円	テキスト メール形式
メール配信料金	80円@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	

## 原稿規定

- ・ 件名 : 全角30文字以内
- ・ 本文 : 全角38文字（半角76文字）以内×100行以内
- ・ 入稿締切日 : 3営業日前の18時まで
- ・ クリックカウント : あり
- ・ URLリンク数 : 20本まで
- ・ ※入稿方法、使用禁止文字などは入稿基準をご覧ください。

※リンクURLは配信時にクリックカウント用URL  
に変更されますので予めご了承ください。

Copyright © ITmedia Inc.

# スケジュール

## ご協賛スケジュール

2021年9月27日（月）以降の掲載コンテンツが対象となります（特集期間9月27日-11月26日）

### 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。

#### ▼タイアップ



※「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。

#### ▼メール配信型タイアップ記事



## 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。
- 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

# 制作上の注意、キャンセルポリシーなど

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

# ITmedia ビジネスオンライン：メディア概要

## 「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



2,725万 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

# アイテイメディア株式会社

## 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。