



ITmedia Inc.

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

ITmediaビジネス
ONLINE

リテール大革命とは

リテール大革命

店舗を変えるテクノロジー

——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

[illegible]

▼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」を目指す

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

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>

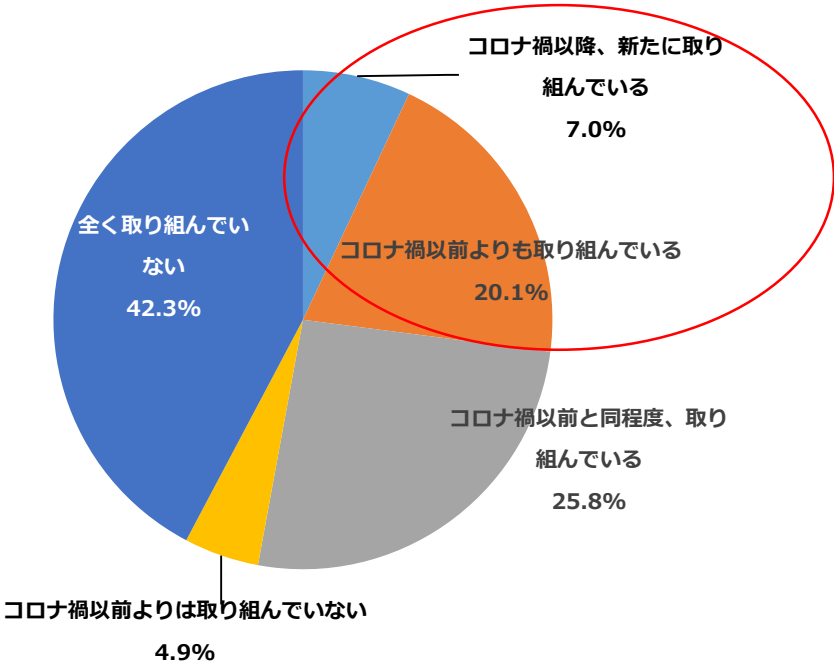
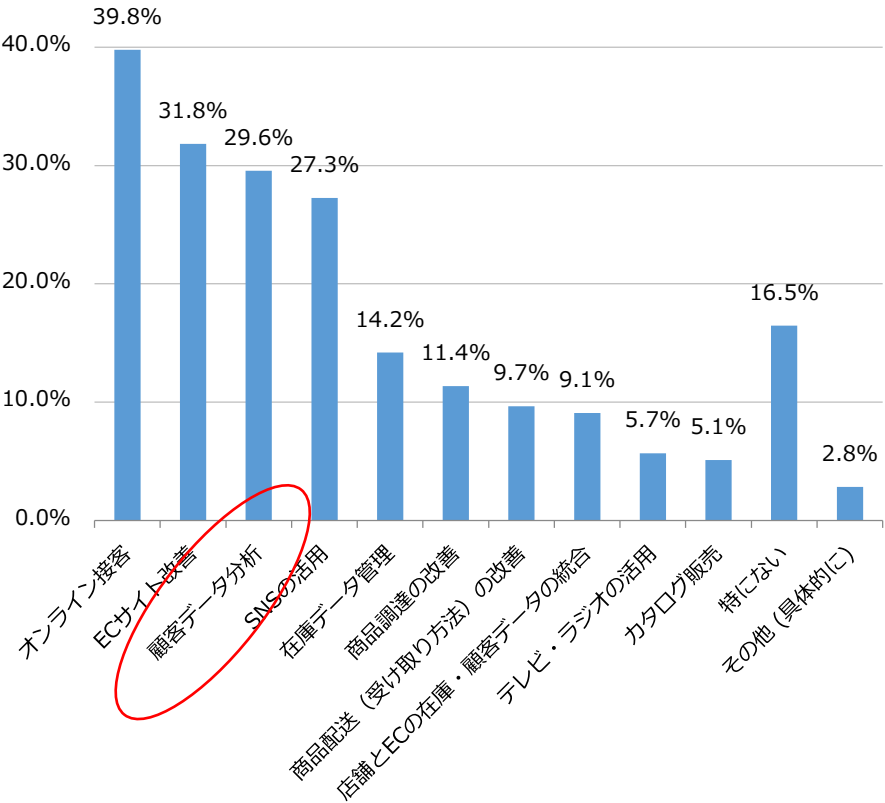
コカ-Colaファインが仕掛けるデジタル販促戦略 オンラインとオフラインの連携で増やす顧客とのタッチポイント

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】
前問で「取り組んでいる」と答えた方にお聞きます。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。

@ITSpecial

④IT > ④IT Special > 「日本企業はDX不戦敗」というにはまだ早い、一歩踏み出すことから世界は変わる

3日間の「ハッカソン」体験が逆転をもたらす

「日本企業はDX不戦敗」というにはまだ早い、一歩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。このように言われ始めて久しい。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ト CTOの三宅和之氏と、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/④IT]

印刷

16

Share

0

ビジネスとシステム開発にスピード感が求められる理由とは

——アプリケーションやシステムをより短期間で構築したり、改善サイクルを回したりすることが求められる背景について教えてください。

横井氏 技術環境と事業環境のどちらも素早く変化する今の時代において、先行する企業はリスクを取って新しい製品やサービスを市場に投入しています。つまり、いかにスピード感を持つかが、競争優位性を得る上で重要な鍵になってきていますよね。

加えて、市場が成長し始めると、事業スケールの幾何級数的な増大にシステムが対応していく必要があります。システム負荷が増大するタイミングは読みづらいですし、手動で対応するにはどうしても限界があります。逆に、突然繁忙期が終わったときなど、システムの構成を戻す必要があります。こうした場合にフレキシブルに対応できるシステムが、超高速で変化していく時代に求められるのです。

つまり、競争優位の鍵となるスピード感を持つこと、そして急拡大する事業スケールに対応する組織体制を用意しておくことの2つが背景にあり、短期間でアプリケーションやシステムを構築、改善するサイクルを構成する必要が出てきたといえるでしょう。



日本マイクロソフトの横井羽衣子氏（左）とゼンアーキテクトの三宅和之氏（右）

関連リンク







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

当社タイアップ記事広告の特徴

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。

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。

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。

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。

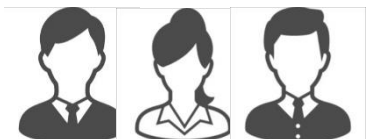
スポンサープラン：行動履歴ターゲティングタイアップ記事

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

誘導広告を表示 記事へ誘導

タイアップ記事

「興味・関心」の高い人



- ①ターゲティング誘導
「興味・関心の高い読者」に絞って、対象各メディアから誘導
- ②外部サービスでリターゲティング
Itmedia DMPで抽出した「興味・関心者」をDSPやFacebook上でリターゲティングして誘導
- ③類似ユーザーに拡張
オーディエンス拡張機能を利用し、より多くの「興味・関心者」をタイアップ記事へ誘導

「興味・関心」の低い人



誘導広告を表示しない



☑「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」を外媒体で捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。

実施料金

¥ 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)

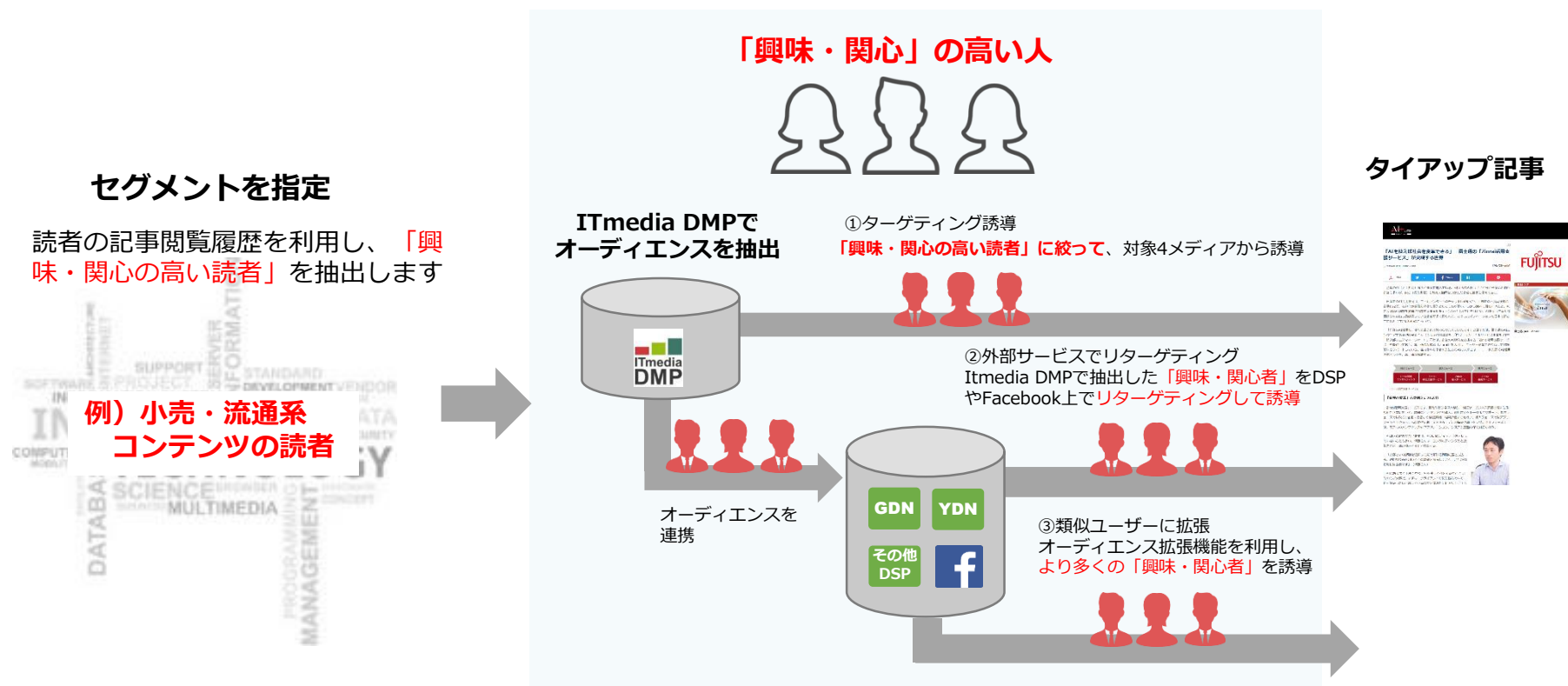
- ・キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。
- ・本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- ・外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します (指定出来ません)
- ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします (事前の確認・指定はできません)
- ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。

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



※DSP・SSPを利用する場合は、独自のホワイトリストを利用し、面の安全性を確保しています

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ので、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

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

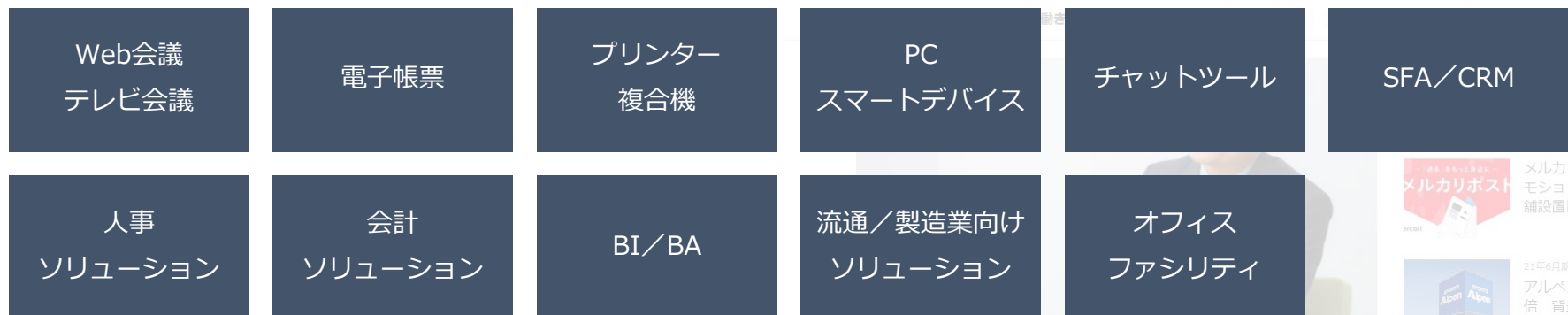
- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

- ・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く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エXRESS (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

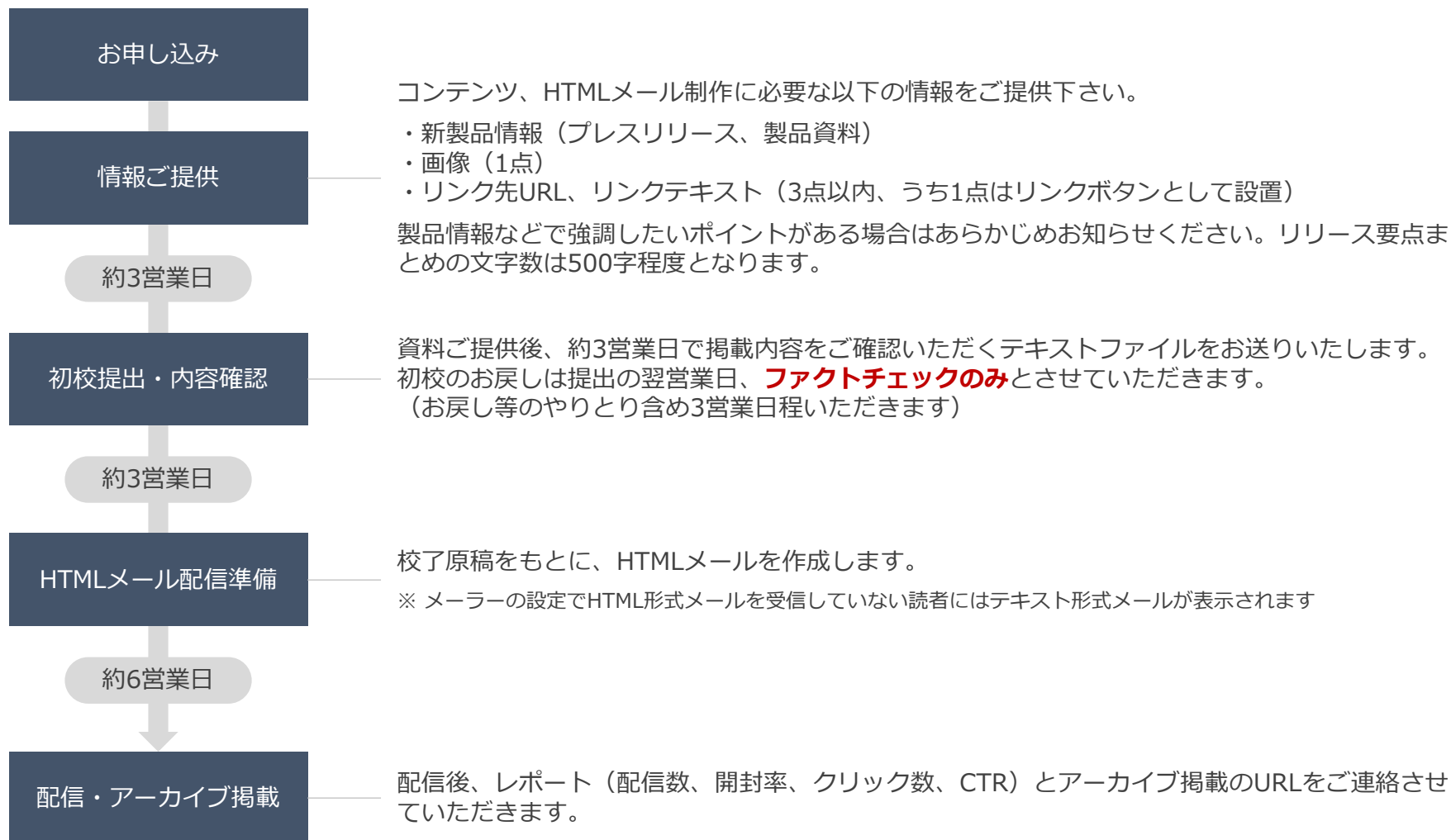
ビジネスソリューション系商材



マーケティングトレンド系商材



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

- 下記メーラー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やメーラー環境により、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。

スポンサープラン：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

The screenshot shows a webpage from ITmedia Special. At the bottom of the page, there is a section titled "アンケート" (Survey) with a form for users to provide their email address and other information. The form includes a checkbox for "I agree to receive emails from ITmedia Inc." and a "送信" (Send) button.

回答後ページ

アンケートを送信しました。
ご協力ありがとうございました。

アンケート回答後
次ページへ

回答および
回答者個人情報
想定50件



実施料金

¥ 2,000,000

(税別、Gross)

広告仕様

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

※アンケートの特典付与を実施の条件とさせていただきます。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ジェティングバナー



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、アイティ
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



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ジェ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ジェ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ジェ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ナー

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

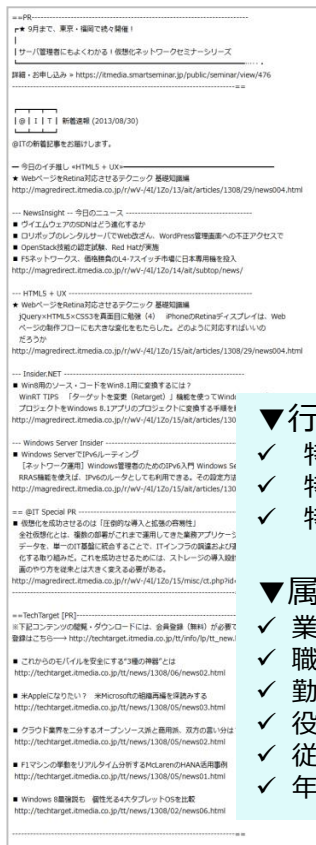
原稿仕様

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



▼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。

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”の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、担当営業までお問い合わせ下さい。
- ・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

月間PV

2,725万 PV/月

月間UB

748万 UB/月

メルマガ
会員

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

アイティメディア株式会社

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。