

1-3月期

4-6月期

7-9月期

10-12月期

テーマ協賛型リードジェン

申込締切 : 2025/8/26

開始予定 : 2025/9/1

テーマ協賛型リードジェンとは？

アイティメディアの注目テーマで開催するリード獲得特集

- 獲得したリードを各協賛企業でシェア、だから**定価の約半額**
- アイティメディアのebookを掲載するため、**コンテンツ提出が不要**
- プライバシーポリシーを準備するだけで**ユーザー企業250件のリードを獲得**

※本特集では、業種：通信サービス業のリードは納品されません。そういった対象外リードや余剰リードは、案件終了後に社名をみて追加購入が可能です

協賛企業さまのご準備



ご注文のご連絡



プライバシーポリシーのご提出

アイティメディアの準備



リード獲得用の
ebook資料

ご納品物



ユーザー企業リード250件保証
(リード単価は約4,000円)

開催テーマ/掲載コンテンツ

AI活用に潜むセキュリティリスク
• LLMのリスク管理を考える • AIの裏側に潜む6大プライバシー侵害リスク • AIリスク対処の現実解：予算や人手不足でも諦めない「AIリスク管理」 • “生成AIのデータ漏えい”はこうして起こる よくある6つの事例
クラウドセキュリティ（認証、IAM）
• 「非人間ID」も標的に 危ないのはもうユーザーIDだけじゃない • 「10万台のルーター侵害」の悲惨な例も 忘れてはいけない“あの対策” • パスワードを1つだけ覚えればよい「パスワードマネジャー」は安全じゃない？ • いまさら聞けない「役割ベースのアクセス制御」（RBAC）とその「進化版」 • 不正アクセスを防ぐには？ 知っておくべき「IAM」の最新動向
SIEM（セキュリティ運用、ログ管理）
• 「AIエージェント時代」にセキュリティはどう進化する？ • 「SIEM」と「SOAR」——何がどう違うのか、どちらを選ぶべきか • 「乱立するセキュリティツール」を統合しても悩みが尽きない理由とは？ • いまさら聞けない「EDR」と「SIEM」の違い 結局どちらを選ぶべき？ • なぜSIEMの活用には「AIOps」が必要なのか？
マルウェア対策／情報漏えい対策
• 「マルウェア対策ソフトがあるから安全」の過信が招く“思わぬ事故”とは • 「盗まれるデータはない」と思い込む企業は“あれ”を見落としていないか？ • データが漏えいしたら、企業はどれだけ損をする？ IBM調査で判明 • “当たり前”の不備が大問題 企業によくある5つの脆弱性と対策 • どれだけでできている？ まさかの「データ流出」を防ぐ“11個の要点”

AIを使うなら見直したいクラウドインフラ
• AI時代に高まるストレージの重要性——選ぶべきはSSDか？ HDDか？ • クラウドか、オンプレミスか？ AI時代のインフラに求められる要件とは • マッキンゼーが語る「生成AI」にはオンプレミスより「クラウド」を使うべき理由 • 最新インフラの導入／運用でAIプロジェクトを成功させるための勘所
ITインフラ最適／オンプレミス回帰
• 「なぜこんなに高い？」の原因 クラウドのエグレス料金を節約する3つの方法 • クラウドをやめて「オンプレミス回帰」する企業続出 後悔しない見極め方は？ • “クラウドに失望した人”の受け皿に——謎の「オンプレミスクラウド」の正体は • 脱クラウドを招く“3大問題”とオンプレミス回帰に必要な“3大コスト”とは？
AIOps
• AIOpsの失敗例と“本当の意味”とは？ • AIOpsツールを使ってみたくなる用途はこれだ • AI時代の自動化を考察する：「AIエージェント」とは結局何者で「RPA」と何が違う？ • もう“単純プロセスの自動化”ではない「IT自動化」の実態とメリット • 運用自動化とは何なのか？ その“本当の価値”とは • 運用自動化を“自律的トラブル対処”でかなえる「自己修復システム」とは？
ノーコードローコード開発
• 「ローコード／ノーコード開発ツール」活用ガイド AI時代の開発の在り方とは？ • Microsoft が語るノーコード／ローコードの現在地 「Power Fx」はどう役立つか • いまさら聞けない「ノーコード開発」ではなく「ローコード開発」を選ぶ理由 • 注目のローコード／ノーコード開発 成否を分けるポイントと導入の注意点とは

リード獲得の流れ

キャンペーン詳細

リード獲得

リード納品・活用



ターゲット属性

業種：ユーザー企業
※通信サービス業は除外



掲載コンテンツ

編集部制作のeBook



保証件数

250件



ターゲットに向けてメールなどで
コンテンツをオファー



会員がリード獲得用コンテンツを閲覧

コンテンツダウンロード／閲覧時に
閲覧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承諾を取得

※コンテンツ閲覧前に2問のアンケート（「製品導入における立場」「導入予定時期」）に回答いただきます

獲得したリードは管理サイトから
ダウンロードできます（日次更新）



過去実績「ランサムウェア対策」リード抜粋

三重県（総務・庶務／課長クラス）

野村アセットマネジメント（株）（調査・計画／課長クラス）

公立昭和病院（社内情報システム（企画・計画・調達）／部長クラス）

鹿児島国際大学（その他専門職／部長クラス）

沖縄県那覇市役所（保守・運用管理／係長・主任クラス）

ポーラ化成工業（株）（社内情報システム（企画・計画・調達）／係長・主任クラス）

（株）スターダストプロモーション（情報システム関連職／一般社員・職員クラス）

積水化学工業（株）（社内情報システム（企画・計画・調達）／課長クラス）

王子物流（株）（社内情報システム（その他）／課長クラス）

富士製パン（株）（品質管理／課長クラス）

エア・ウォーター（株）（営業・販売・サービス職／一般社員・職員クラス）

名古屋大学（人事・教育職／一般社員・職員クラス）

中日新聞（社内情報システム（開発・運用管理）／一般社員・職員クラス）

小田急電鉄（株）（社内情報システム（開発・運用管理）／係長・主任クラス）

（株）マイステイズ・ホテル・マネジメント（情報システム関連職／事業部長／工場長クラス）

太陽生命保険（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／部長クラス）

イオンフィナンシャルサービス（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／部長クラス）

ちばぎんコンピューターサービス（株）（その他情報システム関連職／課長クラス）

雪印メグミルク（株）（社内情報システム（企画・計画・調達）／課長クラス）

花王（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／課長クラス）

昭和電業（株）（保守・運用管理／係長・主任クラス）

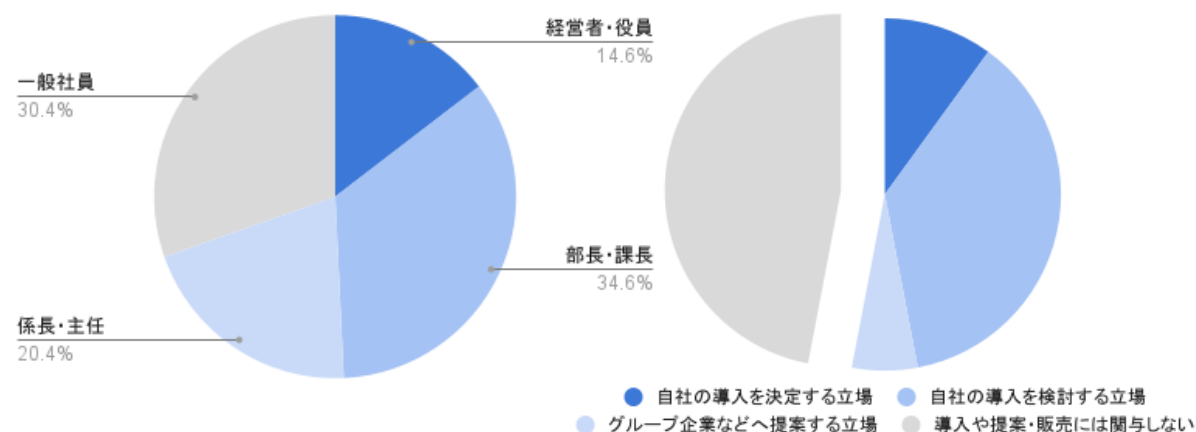
（株）関電工（社内情報システム（その他）／一般社員・職員クラス）

日本食研ホールディングス（株）（保守・運用管理／課長クラス）

日本航空（株）（社内情報システム（CIO・マネージャ）／課長クラス）

近鉄車両エンジニアリング（株）（社内情報システム（開発・運用管理）／係長・主任クラス）

決裁権に近い係長以上の役職者が全体の7割 10%が自社導入を決定、40%が検討するリード



ご協賛プラン

	① 基本プラン	② オプションありプラン 詳細は次のスライドをご覧ください
保証リード属性	ユーザー企業（※通信サービス業は除外）	
保証リード件数	250件保証	
HOT LEADS判別オプション	-	○（250件獲得後にデータ提供 ※1回）
ご提供価格（Gross、税別）	¥1,000,000	¥1,200,000

※ユーザー企業（※通信サービス業は除外）内訳：

会員登録時に下記の業種を選択している会員を納品いたします。

製造業（IT関連以外）／流通・小売・サービス業／建設・建築業／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

HOT LEADS判別オプション

メディア上の情報収集を集計した企業単位のABMデータですぐフォローすべきリードを可視化

3か月分の読者の
情報収集ログを蓄積

企業で束ねて11個の
購買検討フラグで分析

企業がランキングで
優先順位づけされた
ABMデータへ

シェアリード特集



※情報収集のログデータは、特集テーマに関連するものに絞って集計致します

※11個の購買検討フラグは、以下の通りです

(1.導入予定1年以内の有無、2.予算の有無、3.課長職以上の活動、4.経営企画部の活動、5.裁量権ある人の活動、6.新規導入目的の活動、7.情シス部門の活動、8.複数部門の活動、9.活動人数の活性化、10.新規会員登録、11.2社以上を比較)

HOT LEADS判別オプション（サンプル）

- シェアリードでご納品するリードに、アイティメディア上での情報収集を企業単位で分析した「ABMデータ」が付属します
- 導入予定1年以内の企業や、役職者が情報収集している企業など、**すぐにフォローすべきリードがハイライトされる**ため、営業アプローチ先になるリードが判別しやすくなります
- データのご提供は、**保証件数を達成後、約3営業日後（※1回）**です

サンプル：ReportCenterDLデータ（アンケート4問） - Excel

	AD	AE	AG	AH	AI	AJ	AK	AN	AQ	AT	AU	AV	AW	AX	AY	AZ	BA	BB	BC	BD
4	シェアリード特集 のリード情報		企業単位で集計されたABMデータ																	
5																				
6			ABMデータ（2022年2月版）																	
7	メールアドレス 氏		企業名	順位	変化	ABM レポート のURL	関心分野 1位	閲覧ベン ダー1位	コンテン ツタイト ル1位	「活性 化」フラ グ	「複数職 種」フラ グ	「情報シ ステム部 の有無」 フラグ	「経営・ 経営企画 部の有 無」フラ グ	「2社以 上のベン ダーを比 較」フラ グ	「課長以 上の役職 者の有 無」フラ グ	「導入予 定1年以 内の有 無」フラ グ	「新規シ ステム導 入目的の 有無」フ ラグ	「裁量権 の有無」 フラグ	「予算の 有無」フ ラグ	「新規登 録者」フ ラグ
8																				
9			エイチ・	105	24	https://rc.it	エンドボ	Ivanti Sof	テレワーク	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
10			トヨタ自	9	4	https://rc.it	クラウドセ	ファイア	クラウドは	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
11			エンカレ	211	43	https://rc.it	ゼロトラ	Dynabook	ゼロトラ	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0
12																				
13																				
14																				
15			(株) ト	233	新登場	https://rc.it	情報漏えい	アンダー	JavaScript	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1

※申込情報の不備や、直近3カ月でベンダーコンテンツと接触がない企業はABMデータ欄が空白となります（※過去実績では約35%がデータ付与対象）

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/>