



特集：ピックアップテーマ

事業部門・営業・マーケティング部門の生産性向上 **AIで変わる現場の働き方**

■実施期間

2025年8月20日(水)～2025年11月19日(水)

ピックアップテーマの特徴

TechTargetジャパン編集部で注目するテーマや最新のトピックにフォーカスし、編集記事やコンテンツを集約したミドルページを開設します。ピックアップテーマとしてメディアで盛りあがりを作り、関心を持った読者からリード獲得します

本企画のポイント



特集テーマに関する情報を集約して、読者の製品選定に役立つミドルページを開設

編集部による解説や、関連する編集記事を掲載したミドルページをオープンします。貴社コンテンツも掲載されるので、特集に連動したリード獲得が可能です



特集テーマで活発に情報収集している企業に向けて、特別な誘導メールを配信

会員の行動履歴をもとに、情報収集が活発になっている企業を可視化する「ABMレポート」でターゲティングをおこない、いま情報を必要としている人に貴社コンテンツを届けます



コンテンツが無い場合も安心。“実質無料”でホワイトペーパーを制作

「ホワイトペーパー制作プラン」では、A4サイズ／2ページのホワイトペーパー制作が実質無料で付属します。特集テーマに合わせたコンテンツが無い場合も、お得にコンテンツ制作もご利用いただけます

事業部門・営業・マーケティング部門の生産性向上 AIで変わる現場の働き方

今日のビジネスでは、事業、営業、マーケティング部門の生産性向上が喫緊の課題であり、企業の競争力を左右する。AI技術はこれらの部門の働き方を根本から変え、飛躍的な効率化と新たな価値創出の可能性を切り開いている。

AIは、市場予測、顧客理解、営業最適化、マーケティングパーソナライズなど、多岐にわたる業務で威力を発揮し、従業員を定型業務から解放する。これにより、より戦略的で創造的な業務への集中が可能となる。しかし、適切なツール選定や運用、従業員スキルアップといった課題もあるため、現場に合わせたAI活用が不可欠だ。

本特集では、各部門におけるAI活用事例にまつわるコンテンツを通して、読者の現場の働き方変革と生産性向上、ビジネス成長に繋がる製品選定の手助けになる情報を提供する。

■実施期間：2025年8月20日(水)～2025年11月19日(水)

■お申込み締切：

(コンテンツ制作なし)

一次締切：7/30(水) までに資料とヒアリングシートをお願いします。8/20(水) 掲載で進行します

二次締切：8/29(金) までに資料とヒアリングシートをお願いします。二次締切のため、9/19(金) 掲載で進行します

(コンテンツ制作あり)

・ホワイトペーパー制作付プラン：8/21(木) までに申し込みと取材対応をお願いします。9/19(金) 掲載で進行します

・編集タイアップ記事制作プラン：8/26(火) までに申し込みと取材対応をお願いします。9/19(金) 掲載で進行します

※取材/提出締切はあくまで目安です。制作スケジュールにより、ページオープン時に間に合わない場合がございます

※上記日程以降にコンテンツ制作がスタートする場合、ページオープン時に間に合わない場合がございます

※締切日以降の後継りも可能ですが、掲載開始時期によっては特典の一部をご提供できかねる場合があります

ミドルページ (イメージ)

ピックアップテーマ
ビジネスの効率化と競争力強化を実現
クラウド ERP

クラウド環境で提供される統合的な経営管理システムである「クラウドERP」。グローバルなビジネス環境の変化やリモートワークの増加により多岐にわたる課題が生じ、スタートアップや中堅企業においても導入が加速している。本特集では、最新のクラウドERPの活用事例や、導入のメリット・デメリット、導入のステップなどを詳しく解説する。また、クラウドERPの導入に際しては、企業の規模や業種、導入の目的などによって最適なクラウドERPを選択することが重要である。本特集では、最新のクラウドERPの活用事例や、導入のメリット・デメリット、導入のステップなどを詳しく解説する。

おすすめホワイトペーパー・Webキャスト

日本オタクム株式会社
時代変革のレガシーERPが企業にもたらす「8つの弊害」とは？
企業経営に不可欠なツールとして多くの企業が活用するERPだが、アップグレードせずに「バージョンロック」されたERPが、ビジネスを遅滞させているケースは少なくない。そこで、レガシーERPがもたらす8つの弊害と、解消策を解説する。

日本オタクム株式会社
今、企業が「クラウド財務会計」へ移行している理由
ビジネスの成長に伴って多くの企業がクラウドERPへの移行が加速しているが、導入のハードルを克服するには、そのERPが「真のクラウドERP」であるかを判断する必要がある。クラウドERPの真偽を判断するポイントとは何なのかを解説する。

日本オタクム株式会社
便利だが課題も多い、スプレッドシートから脱却する意義とその実現方法
スプレッドシートを使い続ける企業は少なくない。もちろん高い導入コストがあるものの、ビジネスがある一定の規模に達すると、データ量が増えたり、1つのスプレッドシートに繋がるユーザー数が増えたりして、効率的な運用でなくなってしまう。

日本オタクム株式会社
グローバル企業が抱える、コンプライアンスと内部統制の課題を解消する方法とは
海外に事業を展開していると、各国の税制や法規制、子会社などの統括を要するようになる。コンプライアンスとガバナンスの間で不安が生じることも少なくない。不正が発生しない環境を構築するにはどうすればよいのだろうか。

日本オタクム株式会社
CIOや情シスリーダーは必見。クラウドERPがもたらすメリットを享受するには
ERPの採用により業務効率やコスト、アクセス、事業継続性などの効果が期待できる。とわけて言えばクラウドERPが注目されて取り、導入する企業も増えていく。そもそもクラウドという点に不安を感じるCIOや情シスリーダーもいるという。

日本オタクム株式会社
組織がビジネス成長を遂げるため、ポストモダンERPを導入すべき理由
クラウドベースで提供されるポストモダンERPの導入、あるいはアップグレードは組織が今後市場における優位性を確保し、ビジネス成長を遂げるための条件といえる。なぜなら組織の必要とするものが、さまざまな条件を満たしながら実現する。

会員登録がまだの方はこちら
4000社以上のホワイトペーパーから、課題や導入事例など、17種類の課題解決に役立つ資料を簡単に入手できます。

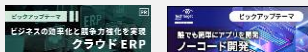
会員登録 (無料)

編集コンテンツ

特集展開イメージ

ホワイトペーパー ダウンロードセンター特設枠

ホワイトペーパーダウンロードセンターに表示されるバナー広告で本特集を告知することで、ホワイトペーパーの閲覧を目的に訪れる読者を呼び込みます。



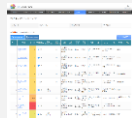
TechTargetジャパン サイト上での特集告知

TechTargetジャパン等に掲載されるバナー枠から、告知します。



情報収集が活発化している 企業へのメール配信

会員の行動履歴をもとに、情報収集が活発になっている企業を可視化する「ABMLレポート」の情報を活用し、製品導入を検討している可能性が高い企業の会員に向けてメールを配信します。
※全協賛社共通で1回（協賛順に掲載）



クラウド環境で提供される統合型の最新業務システムである「クラウドERP」。グローバルなビジネス環境の変化やリモートワークのようなど数種なワークスタイルに対応し、セキュリティやセキュリティの要件にも柔軟に対応できる点が注目を集めている。オンラインプレス発表よりもコストが大幅に削減できる点も、中小企業においても注目を集めているポイント。本記事では、導入を検討する際にはどのようなポイントに注意し、メリットとデメリットを比較し、最適なシステムを選択し、本記事では社内に社として最適なERPシステムを検討する目的に向けて、おすすめのコンテンツを提供する。

おすすめホワイトペーパー - Webキャスト

日本オオカワ株式会社
時代遅れのレガシーERPが企業にもたらす「8つの害害」とは？
企業規模に不釣り合いなコストと多くの従業員が苦痛を感じるERPが、アップグレードせずに「バージョンロック」されたERPが、ビジネスを阻害しているケースは少なくない。そこで、レガシーERPがもたらす8つの害害と、解決策を解説する。

日本オオカワ株式会社
今、企業が「クラウド財務会計」へ移行している理由
ビジネスの最終的な成長につなげるべくクラウドERPへの移行が加速しているが、導入効果を最大化するには、そのERPが「真のクラウドERP」であるかを見極める必要がある。クラウドERPの真偽を分けるポイントとは何なのだろうか。

日本オオカワ株式会社
便利だが課題も多い、スプレッドシートから脱却する意義とその実現方法
スプレッドシートを使い続ける企業は少なくない。もちろん良い部分はあるものの、ビジネスがある一定の規模に達すると、データ量が膨れ上がり、1つのスプレッドシートに収まるユーザー数が増えたりして、効率的に運用できなくなってしまふ。

日本オオカワ株式会社
グローバル企業が抱える、コンプライアンスと内部統制の課題を解説する方法とは
海外に事業を展開している、各国の法規制や文化、子会社などの状況も異なるように可視化できず、コンプライアンスとガバナンスの面で不安が生じることが少なくない。不安定な状況を見極めるにはどうすればよいのだろうか。

日本オオカワ株式会社
CIOや情報システム責任者は必見、クラウドERPがもたらすメリットを享受するには
ERPの採用により業務効率やコスト、アクセス、事業継続性などでの改善が期待できる。とりわけ近年はクラウドERPが注目されており、導入する企業も増えていくが、その中でもクラウドという点に不安を感じ、CIOや情報システム責任者は必見。

日本オオカワ株式会社
組織がビジネス成長を遂げるため、ポストモダンERPを導入すべき理由
クラウドベースで構築されたポストモダンERPの導入、あるいはアップグレードは組織が今後市場で占める優位性を確保し、ビジネス成長を遂げるための条件とさえいえる。なぜなら様々な理由があるが、さまざまな事項を不安ながら検討する。

関連コンテンツ

ミドルページ（イメージ）

※ミドルページPVの算出・レポートは行っておりません

クラウド環境で提供される統合型の最新業務システムである「クラウドERP」。グローバルなビジネス環境の変化やリモートワークのようなど数種なワークスタイルに対応し、セキュリティやセキュリティの要件にも柔軟に対応できる点が注目を集めている。オンラインプレス発表よりもコストが大幅に削減できる点も、中小企業においても注目を集めているポイント。本記事では、導入を検討する際にはどのようなポイントに注意し、メリットとデメリットを比較し、最適なシステムを選択し、本記事では社内に社として最適なERPシステムを検討する目的に向けて、おすすめのコンテンツを提供する。

おすすめホワイトペーパー - Webキャスト

日本オオカワ株式会社
時代遅れのレガシーERPが企業にもたらす「8つの害害」とは？
企業規模に不釣り合いなコストと多くの従業員が苦痛を感じるERPが、アップグレードせずに「バージョンロック」されたERPが、ビジネスを阻害しているケースは少なくない。そこで、レガシーERPがもたらす8つの害害と、解決策を解説する。

日本オオカワ株式会社
今、企業が「クラウド財務会計」へ移行している理由
ビジネスの最終的な成長につなげるべくクラウドERPへの移行が加速しているが、導入効果を最大化するには、そのERPが「真のクラウドERP」であるかを見極める必要がある。クラウドERPの真偽を分けるポイントとは何なのだろうか。

日本オオカワ株式会社
便利だが課題も多い、スプレッドシートから脱却する意義とその実現方法
スプレッドシートを使い続ける企業は少なくない。もちろん良い部分はあるものの、ビジネスがある一定の規模に達すると、データ量が膨れ上がり、1つのスプレッドシートに収まるユーザー数が増えたりして、効率的に運用できなくなってしまふ。

日本オオカワ株式会社
グローバル企業が抱える、コンプライアンスと内部統制の課題を解説する方法とは
海外に事業を展開している、各国の法規制や文化、子会社などの状況も異なるように可視化できず、コンプライアンスとガバナンスの面で不安が生じることが少なくない。不安定な状況を見極めるにはどうすればよいのだろうか。

日本オオカワ株式会社
CIOや情報システム責任者は必見、クラウドERPがもたらすメリットを享受するには
ERPの採用により業務効率やコスト、アクセス、事業継続性などでの改善が期待できる。とりわけ近年はクラウドERPが注目されており、導入する企業も増えていくが、その中でもクラウドという点に不安を感じ、CIOや情報システム責任者は必見。

日本オオカワ株式会社
組織がビジネス成長を遂げるため、ポストモダンERPを導入すべき理由
クラウドベースで構築されたポストモダンERPの導入、あるいはアップグレードは組織が今後市場で占める優位性を確保し、ビジネス成長を遂げるための条件とさえいえる。なぜなら様々な理由があるが、さまざまな事項を不安ながら検討する。

関連コンテンツ

貴社コンテンツ

特集インデックスや活発に情報収集を行っている企業へのメールで貴社のホワイトペーパーに読者を誘導します。



情報収集が活発な企業の
詳細レポート（オプション）

情報収集が活発な企業名や各種ステータスが把握できるABMLレポートの詳細をご提供します。

スポンサープラン

ご提供内容	記事制作プラン	WP制作プラン	リード増量プラン
オンラインリード獲得 - 件数保証でご提供いたします - 属性はエンドユーザーとなります ※獲得条件の変更は、担当営業までお問い合わせください	180件保証	150件保証	150件保証
コンテンツ制作オプション リード獲得用のコンテンツを制作します	編集タイアップ x 1	ホワイトペーパー x 1 (2ページ)	—
必要コンテンツ数 - お手持ちのコンテンツをご用意ください - 記事制作プラン／WP制作プランでは、新規制作するコンテンツに加えて、右記の本数をご用意ください	貴社コンテンツ x 2	貴社コンテンツ x 2	貴社コンテンツ x 2
企画特典 - 本企画の協賛で、右記の特典をご提供いたします - メールは協賛社共通で1回（協賛順に掲載）配信です	- ピックアップテーマのミドルページに掲載 - 情報収集が活発な企業に宛てたメールを配信 - 特集限定のお得なディスカウント価格		
ご協賛料金	¥1,800,000 (定価から24万円OFF) ≡タイアップ記事制作が実質半額	¥1,300,000 (定価から20万円OFF) ≡WP制作が実質無料	¥1,200,000 (定価から10万円OFF)

備考

■ 備考

ユーザー企業内訳：

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）／ 通信サービス業／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

※ リード獲得の想定期間は2ヶ月間です

※ スポンサープランの金額は、税別、グロス金額です

※ リードの条件やご予算に応じて、プランのカスタマイズも可能です。担当営業までご相談ください

※ 企画開始後のご協賛も可能ですが、開始時期によりご提供できないメニューがある場合がございます

※ 消費税は別途申し受けます

リード獲得用コンテンツ制作

貴社オリジナルのホワイトペーパーや、編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事を制作いたします。コンテンツの二次利用も可能です ※一部条件がございます

タイアップ記事

- 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事です
- 改変がなければWeb上での二次利用が可能です（要出典表記）
- 制作した記事をPDFや印刷物にするオプションもございます

- 制作の流れ
 1. 取材前のヒアリングシートご記入
 2. 弊社編集部による取材
 3. 校正作業～校了制作期間：約17営業日予定

- 仕様
 - 文字数：4,000文字程度
 - 図版：3点まで（貴社にてご手配下さい）
 - 二次利用：ウェブ上の利用に限定で無償OK
 - PDF化／印刷物化は有料オプションで対応



タイアップ記事制作イメージ
（実際のデザインとは異なる場合がございます）

ホワイトペーパー

- 貴社オリジナルのホワイトペーパーを制作いたします
- 無償で二次利用可能です
- 弊社パートナーによる取材を行います

- 制作の流れ
 1. 取材前のヒアリングシートご記入
 2. 弊社パートナーによる取材
 3. 2回の校正作業～校了制作期間：1～1.5カ月予定

- 仕様
 - ページ数：2ページ
 - 文字数：約2,000字
 - 図版：2点まで（貴社にてご手配下さい）



ホワイトペーパー制作イメージ
（実際のデザインとは異なる場合がございます）

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、タイアップブッシュ、ミドルページ
タイアップ 再誘導メニュー			誘導開始前まで：広告料金の50% 誘導開始以降：広告料金の100%	PV保証タイアップの再誘導、行動履歴ターゲティングタイアップの再誘導
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
	LeadGen. Prime		キャンペーン開始前まで：お申込み金額（オプション含む）の50% キャンペーン開始後：リード獲得開始から、3ヶ月超過以降は獲得リード件数に応じて精算可	ABMテレマリードジェン、アンケートセグメントリードジェン
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、受託コンテンツ制作		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、受託コンテンツ制作（テキスト）
	動画制作		収録3営業日以降：広告料金の100%	動画制作
	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%	メディアリサーチ、BtoBターゲットリサーチ



アイティメディア株式会社 営業本部
<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>

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/>