



特集：ピックアップテーマ

有事の事業継続性を確保する サイバー攻撃からの回復戦略

■ 特集期間

2025年10月27日（月）～12月26日（金）

■ お申込締切

コンテンツ制作あり：2025年9月5日（金）

コンテンツ制作なし：2025年9月30日（火）

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



特集ページを開設

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。



認知向上も実現

TechTargetジャパンやホワイトペーパーダウンロードセンターのバナー広告枠を利用し、本特集ページへ誘導をかけます。通常のリード獲得案件よりメディアでの認知向上も実現できます。



コンテンツ制作付き お得なプラン

本特集ならではの費用対効果を見込めるお得なプランを用意。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をご利用いただけます。

有事の事業継続性を確保する サイバー攻撃からの回復戦略

今日の企業にとって、サイバー攻撃は「いつ遭遇してもおかしくない現実」。特にランサムウェアはシステム停止やデータ喪失をもたらす、事業継続を脅かす。「攻撃後にどう事業を継続・復旧させるか」は喫緊の課題だ。

重要なのは、攻撃を前提とした“回復戦略（リカバリー戦略）”の構築と実行である。これには、迅速な被害把握、データ復旧、システム再稼働、法的・顧客対応など多岐にわたるプロセスが含まれる。単なるバックアップを超え、事業を途絶えさせない包括的な計画と、それを支えるツールや体制が今、強く求められている。

本特集では、サイバー攻撃に直面した際の事業継続性を確保する回復戦略に焦点を当て、復旧プロセスや組織体制構築に役立つ情報を提供し、読者のレジリエンス強化と製品選定を支援する。

■ 特集期間：2025年10月27日（月）～12月26日（金）

■ お申込み締切：

コンテンツ制作あり：2025年9月5日（金）

コンテンツ制作なし：2025年9月30日（火）

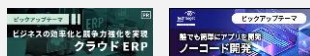
※上記日程以降にコンテンツ制作がスタートする場合、ページオープン時に間に合わない場合がございます
※締切日以降の後乗りも可能ですが、掲載開始時期によっては特典の一部をご提供できかねる場合があります

ミドルページ（イメージ）

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。



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多様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柔軟に対応できることで注目が集まっている。オンラインシステムよりもコストが大幅に削減できるため、中小企業においても需要が高まっているのも事実です。本特集では導入に必要となるポイントやメリットを解説し、主要なクラウドERP製品やサービスに特化した製品を厳選し、本特集では社によって最適なERPシステムを検討する際の参考として、おすすめのコンテンツを提供します。

おすすめホワイトペーパー・Webキャスト

日本オラクル株式会社
時代遅れのレガシーERPが企業にもたらす「8つの苦害」とは？
企業成長に伴う変化やニーズが多岐にわたる中で、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つの苦害と、解決策を解説する。

日本オラクル株式会社
今、企業が「クラウド財務会計」へ移行している理由
ビジネスの継続的な成長につなぐべくクラウド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だろうか。

日本オラクル株式会社
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、データ管理が難しく、1つのスプレッドシートに複数のユーザーがアクセスしたり、同時に更新できなくなってしまう。

日本オラクル株式会社
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とは
海外に事業を展開している、各国の税制や法規、子会社などの統括を確保しようとする環境で、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も少なくない。不足がちな知識を補完するにはどうすればよいのだろうか。

日本オラクル株式会社
CIOや債権シニアは必見、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、アクセシビリティ、事業継続性などでの効果が期待できる。とりわけ効果はクラウドERPが注目されており、導入する企業も増えていく。その中でもクラウドという点に不安を感じるCIOや債権シニアは必見。

日本オラクル株式会社
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。なぜなら適切な理由があるから、さまざまな事項を次のように解説する。

日本オラクル株式会社
時代遅れのレガシーERPが企業にもたらす「8つの苦害」とは？
● 時代遅れのレガシーERPが企業にもたらす「8つの苦害」とは？
● 今、企業が「クラウド財務会計」へ移行している理由
● 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
● 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とは
● CIOや債権シニアは必見、クラウドERPがもたらすメリットを享受するには
● 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

会員登録（無料）
4000点以上のホワイトペーパーから、読者情報や購入事例など、IT導入の課題解決に役立つ資料を簡単に入手できます。

編集コンテンツ



ユーザーレビューで徹底比較、オンラインストレージ選定ガイド【2025年版】

サービス名	容量	月額料金	特徴
Google Drive	15GB	0円	Google Workspaceと連携
OneDrive	1TB	1,980円	Microsoft 365と連携
Dropbox	2TB	1,980円	クラウドストレージの標準
Box	100GB	1,980円	企業向けクラウドストレージ

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。

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

スポンサープラン

ご提供内容	記事制作+サーベイプラン	記事制作プラン	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	250件保証	180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 - アンケートの設問内容は貴社にてご用意ください	- 編集タイアップ x 1 - サーベイフォーム x 1	編集タイアップ x 1	—
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 - 記事制作を含むプランでは、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	- ピックアップテーマのミドルページに掲載 - 特集限定のお得なディスカウント価格		
ご協賛料金	¥2,400,000 (定価から30万円OFF) <u>＝コンテンツ制作が実質半額</u>	¥1,800,000 (定価から24万円OFF) <u>＝タイアップ記事制作が実質半額</u>	¥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

編集タイアップ 仕様詳細

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

- ・ 編集タイアップについて
 - 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告です
 - 冒頭部分はだれでも閲覧でき、「続きを読む」でリードを獲得します
- ・ コンテンツ仕様
 - ページ数：1html
 - 文字数：4,000文字程度（うち、500文字程度が公開ページ掲載分）
 - 図版点数：3点まで（写真／イメージ図版主体）
 - 企画協力：あり
 - 取材有無：あり
- ・ 備考
 - 取材から掲載までの期間は約17営業日となります
 - 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
 - 終了後も一部を除きコンテンツは掲載され続けます
 - タイアップ記事のPV、UBのレポートはございません
 - 遠方での取材や有識者のアサイン、特別な制作費（イラストなど）が発生する場合は、別途追加費用を申し受けます
 - 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、以下費用が発生します
 - ・ 初校の出し直し：¥300,000、念校以降の修正：¥100,000
- ・ 二次利用について
 - 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
 - 本企画にて制作した記事広告は、改変がなければ無償で二次利用していただくことが可能です（ウェブ上での利用に限定、要出典表記）
 - 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
- ・ オプション：カスタム記事パンフレット制作
 - 制作した編集タイアップ記事をPDFや印刷物でご利用いただける有料オプションもございます。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。



サーバイフォーム 仕様詳細

サーバイフォームで製品の導入状況や今後の予定、現在抱えている課題などを聞き取りしつつ、リードを獲得します

- サーバイフォームについて
 - アンケートの設問内容は貴社にてご用意ください
 - 準備期間は、設問内容確定・ご共有後、約6営業日となります
- サーバイフォーム仕様
 - 設問タイプ：シングルアンサー、マルチアンサー、テキストボックス
 - 必須回答／任意回答：設定可能
 - 設問数：10問以内（「その他」の具体的な内容を記載する枠を設ける場合も1問としてカウントします）
 - 各問の選択肢：10個以内
 - 設問数・選択肢数が10問を超える場合は、原則対応できかねます。必要な場合、対応可否と追加料金のお見積もりを別途協議させていただきます。
- 設問の制作代行
 - 当社による設問設計は有償にて承ります（20万円／アンケート1点）
 - ヒアリングシートをご共有いただいてから約16営業日で公開可能です（複数点同時に制作する場合は要調整）
 - 設問制作にあたってご希望をインプットいただく場として、お打ち合わせのご実施が可能です（任意／30分程度）
- インセンティブ
 - 回答促進のためのインセンティブとして、3万円分のAmazonギフトカードが料金に含まれています
 - 貴社にてご手配いただく景品をインセンティブにすることも可能です
- 備考
 - サーバイフォームのみでは製品・サービスに対する認知獲得が難しいため、コンテンツを用いてのリードジェンとの併用をお勧めします



その他コンテンツ制作オプション

- ・ ホワイトペーパーについて
 - 弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作するPDFコンテンツです
 - ホワイトペーパーダウンロードセンターに掲載してリードを獲得します
 - コンテンツ内容は「製品／サービス紹介」「導入事例」「セミナーレポート」からいずれかお選びください

- ページ数：2ページ／4ページ
- 文字数：約2,000文字／約4,000文字
- 図版点数：2点まで／4点まで
- 企画協力：なし（貴社ご記入のヒアリングシートをもとに取材）
- 取材有無：あり
- デザイン／ファイル形式：指定フォーマット（右図）、PDF（Web解像度）

- セミナーレポートの取材は2セッションまでとなります
- 製品／サービス解説、導入事例は、それぞれ下記の4章構成となります

備考

- ホワイトペーパーの取材、制作進行は編集プロダクションに委託しています
- 取材から掲載までの期間は約23～25営業日となります
- ホワイトペーパーに掲載するイメージ図版、写真は貴社にてご用意下さい
- リード収集終了後もコンテンツは掲載され続けます
- 遠方取材となる場合は、交通費ならびに遠方取材費を申し受けます（Web会議は追加費用なし）
- 製品／サービス解説、導入事例、セミナーレポート以外の企画をご希望の際はご相談下さい
- 広告主様の都合で意図いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下費用が発生します
 - ・ 初校の出し直し：¥100,000、念校以降の修正：¥50,000

- 制作したホワイトペーパーは、ウェブ、印刷物問わず無償で二次利用していただけます（当社以外のメディアへの掲載も可能です）

リードを含めた最低実施料金：¥800,000～

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、タイアッププッシュ、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：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関連商品		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クラウド、ABMレポート / クラウドオプション
	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/>