

合同広告特集企画

少ないリソースで効率化を図るなら
ITインフラの **モダナイズ** が必須

朝日インタラクティブ株式会社 営業部
TEL : 03-3238-0702
Mail : sales-inq@aiasahi.jp

特集イメージ



経済産業省が2018年9月に発表した「DX（デジタルトランスフォーメーション）レポート」は、複雑化やブラックボックス化した企業の情報システムが“デジタル変革”を失敗させ、2025年から毎年12兆円の経済損失をもたらすと提言。同省はこの事態を「2025年の崖」と呼んでいます。

この「2025年の崖」が意味しているのはレガシーなシステムが企業の事業活動に悪影響をもたらすということです。これまでは「とりあえず稼働しているからいいだろう」と手を付けてこなかったのですが、その複雑さから、あるいはドキュメントがないなどの理由で刷新してきませんでした。ですが、そうしたレガシーなシステムのままだと、事業活動の足を引っ張るという状況を招きます。幸い、こうしたレガシーなシステムをモダナイズする手法はさまざまな選択肢があります。

本特集では、これから数年で考えるべきITインフラのモダナイズのポイントを紹介します。

【概要】

広告特集実施時期：2020年5月以降
実施施策：特集ページ設置、広告特集企画記事、
協賛社タイアアップ記事、協賛社ホワイトペーパー掲載 など

対象商材

HCI、クラウド、サーバ、ストレージ、ネットワーク、、、 など

■ 地方の中堅企業で先行--TISから見えるハイパーコンバージド「Nutanix」の実際

<https://japan.techrepublic.com/article/35112606.htm>

■ Dell EMC、CI/HCIは「データセンターをモダナイズする最良の方法」の意味

<https://japan.techrepublic.com/article/35135772.htm>

■ ハイパーコンバージド、仮想化環境の標準的な選択肢に--2023までは18%成長

<https://japan.techrepublic.com/article/35139627.htm>

■ 第1回：SDI×HCIで作るクラウド時代の社内ITインフラ

<https://japan.techrepublic.com/article/35091124.htm>

■ キリン、OpenStackで自社クラウドを構築--運用自動化とコスト削減狙う

<https://japan.techrepublic.com/article/35072757.htm>

■ 障害時の懸念からクラウドは選択せず、部門ごとのシステムをHCIで統合

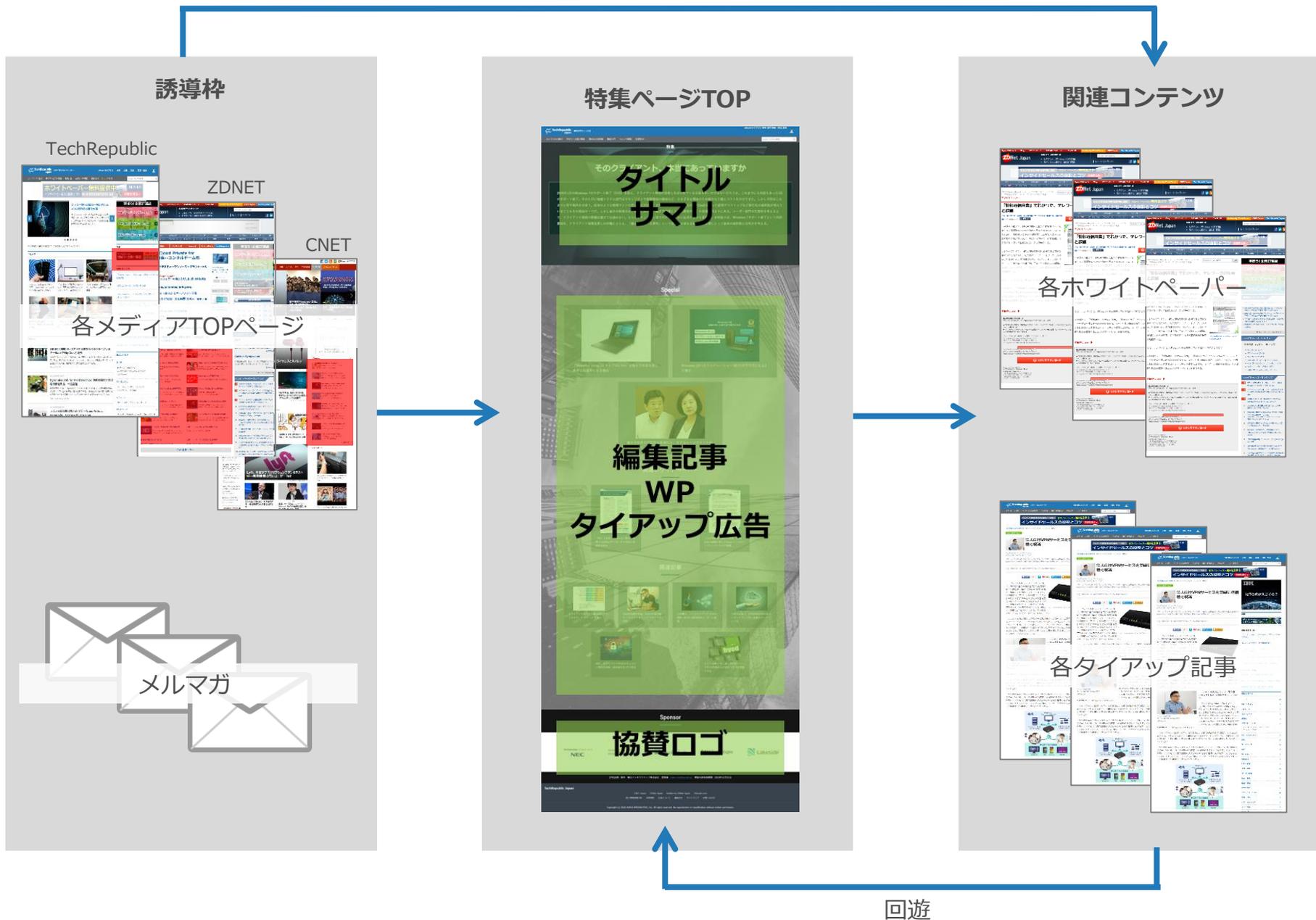
<https://japan.techrepublic.com/article/35146858.htm>

■ 突然のデータセンター終了のお知らせ--見積もりより先に必要なのは「家族の計画」？

<https://japan.techrepublic.com/article/35141443.htm>

各種誘導によって、「モダナイズ」に興味関心の高い読者を関連コンテンツ間で回遊させます。

コンテンツへの直接誘導

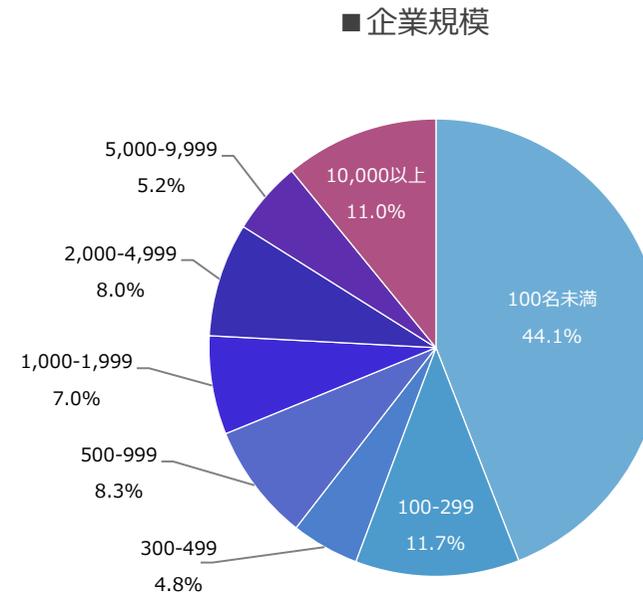
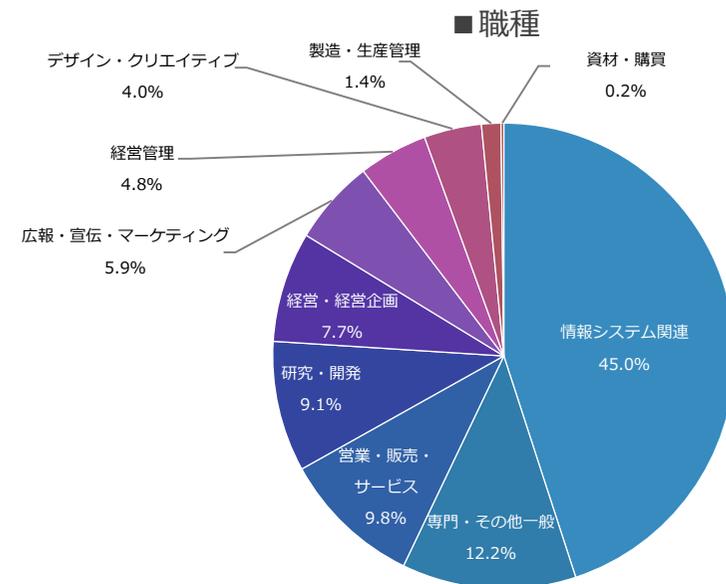


「業務改革をITで支援」をコンセプトに事例やアイデア、使い方などを共有

ターゲット読者

- ・ 中堅中小企業のIT部門
- ・ 大企業の営業やマーケティング、総務、経理、人事などの非IT部門

読者属性



※アクティブIDユーザー集計結果（2017年度）より

注カコンテンツ

- ・ 「IT部門向け」と「業務部門」向けに分け、インフラや業務ごとにカテゴリを細分化し、業務をITで効率化するための事例やアイデア、ノウハウなどを掲載
- ・ 最新技術とともに、一般的に流通している技術も解説（IoTや人工知能、RPAなどの新しめの話題に加えて、サーバーやPCなどの話題も）

ご協賛プラン		プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
		ティアアップ+リード			リード
ご協賛料金		¥2,500,000	¥1,800,000	¥1,500,000	¥900,000
①	簡易ティアアップ記事（誘導枠1ヵ月含）	—	—	○	—
②	ティアアップ記事（誘導枠1ヵ月含）	○	○	—	—
③	特集ページに①②へのリンク設置	○	○	○	○
④	特集ページにロゴ設置	○	○	○	○
⑤	WPライブラリー（リード獲得）	○	○	○	○
ティアアップ記事 想定PV※1		3,000	3,000	1,500	—
リード獲得件数※2		300件	100件	100件	150件
WP支給本数		3~4本	2本	2本	2~3本
リード獲得期間		3~4ヵ月	2ヵ月	2ヵ月	3ヵ月

※1・・・訴求製品・コンテンツ内容によって増減します

※2・・・セグメントなし（セグメント指定の場合は別途お見積り） / 2ヵ月の掲載想定

CNET Japan

さまざまな業種、職種に向けた将来のIT活用やITビジネスを紹介
月間1,300万PV、300万UU

ZDNet Japan

企業のIT部門を中心に経営課題を解決するITを紹介
月間600万PV、170万UU

TechRepublic Japan

業務改革をITで支援
月間20万UU、1,000会員増

