

合同広告特集企画

働き方改革を真剣に進めるなら
クライアントのモダナイズ
も考慮すべし

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



大企業では2019年4月から始まった残業時間の上限規制が、中堅中小企業でも対象になりました。この1年強の間検討してきたであろう効率的なワークスタイルを本格的に始めることになったわけです。その中で改めて考えたいのが「クライアント」です。こういったクライアントを選択するかで、ワークスタイルの選択肢も変わってくるからです。

例えば、これまでバックオフィスではデスクトップPCが一般的でしたが、社外でも作業できる、多様なワークスタイルを考えるとノートPCという選択肢も考えなければなりません。これにあわせて、どこでも仕事ができるように通信回線も用意することが必要になってきます。生産性向上を考えると、さまざまな業務にあったSaaSも視野に入ってきます。通信できるノートPCで特定の業務をこなせるSaaSがあれば、社外はもちろん、出社せずに在宅で仕事もこなせるようになります。いつでもどこでも仕事ができるという柔軟なワークスタイルは、昨今の感染症対策としても活用できます。

つまり、異常時の事業継続計画（BCP）を平時のワークスタイルに埋め込むというわけです。こうした点からもクライアントのモダナイズは早急に検討すべき経営課題とも表現できます。

本特集では、働き方改革に必要なポイントをクライアント環境から考えます。

【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、
協賛社タイアップ記事、協賛社ホワイトペーパー掲載 など

対象商材

PC、SaaS、VDI、ファイル共有、、、など

■ 働き方改革の選択肢“テレワーク”活用で検討すべきいくつかのこと

<https://japan.techrepublic.com/article/35136525.htm>

■ テレワークやるなら必須--外出先でのクライアント端末の守り方

<https://japan.techrepublic.com/article/35140954.htm>

■ Win10に最適な「モダンPC」--メーカー6社のイチオシ製品を見る

<https://japan.techrepublic.com/article/35146375.htm>

■ 中小の働き方改革、業績好調企業はITツールを導入--22%が効果を実感

<https://japan.techrepublic.com/article/35121480.htm>

■ クライアント仮想化企業の6割が“デジタルワークスペース”を導入

<https://japan.techrepublic.com/article/35122583.htm>

■ 対面型会議が半減、VDIの性能が低下--“クラウドオフィス”でガートナー予想

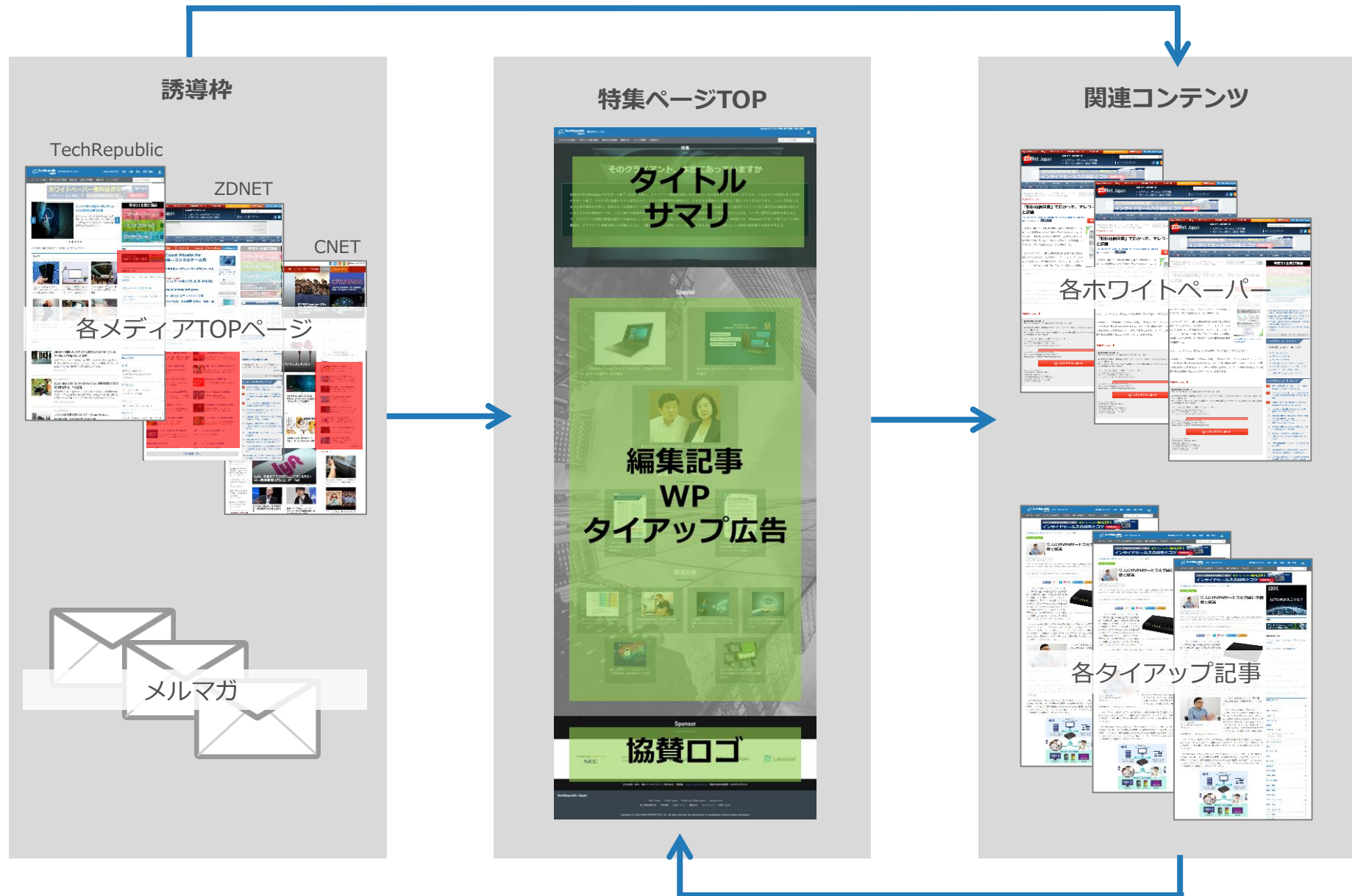
<https://japan.techrepublic.com/article/35135916.htm>

■ クライアント管理特集（2019年）

https://japan.techrepublic.com/extra/client_management_201906/

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



ご協賛プラン		プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
		タイアップ+リード			リード
ご協賛料金		¥2,500,000	¥1,800,000	¥1,500,000	¥900,000
①	簡易タイアップ記事（誘導枠1ヵ月含）	—	—	○	—
②	タイアップ記事（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）	○	○	○	○
タイアップ記事 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

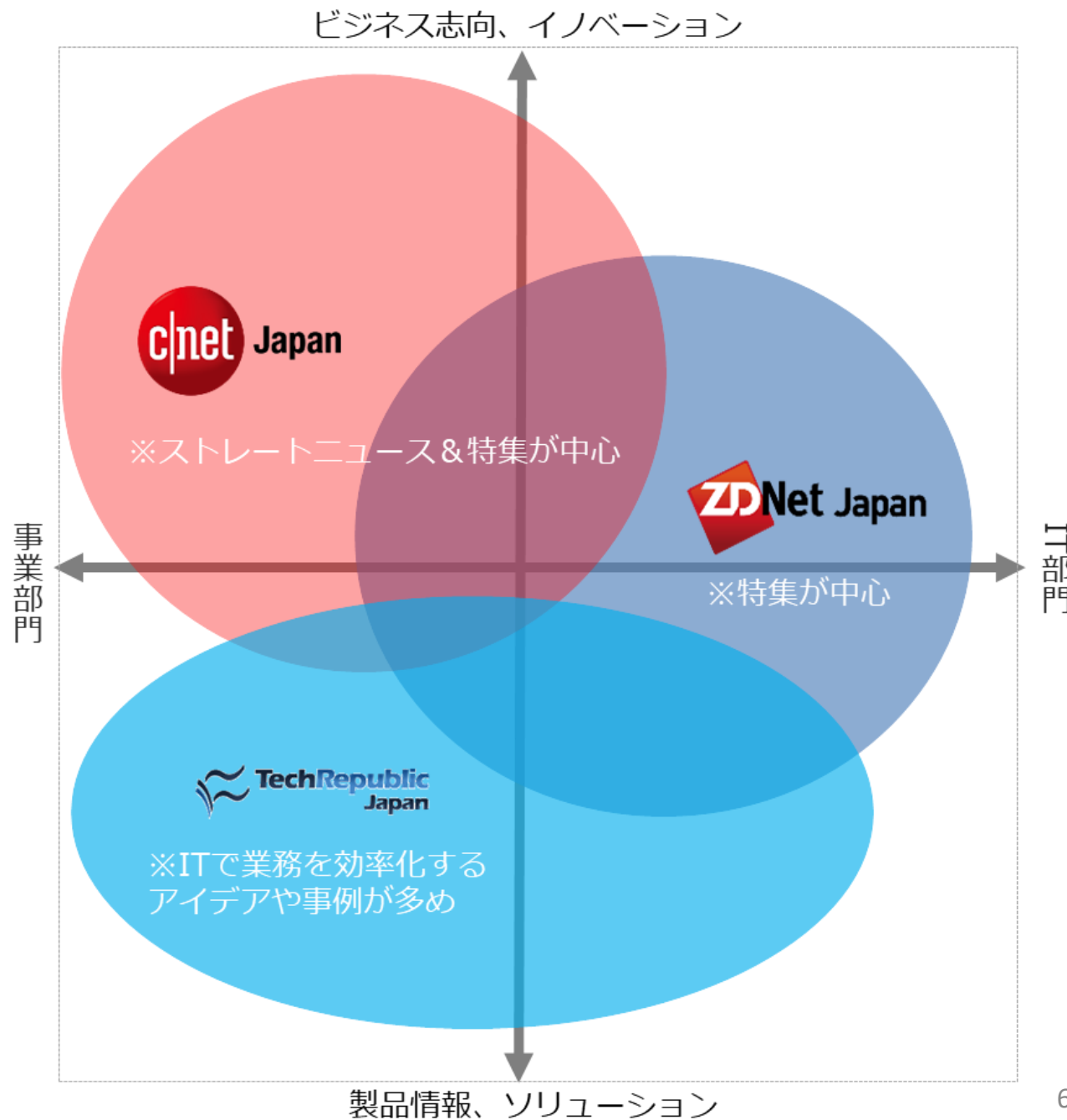
さまざまな業種、職種に向けた将来のIT活用やITビジネスを紹介
月間1,300万PV、300万UU

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

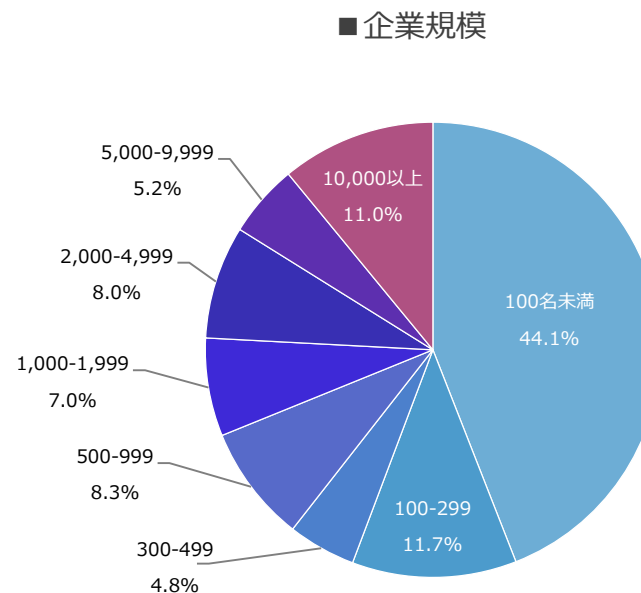
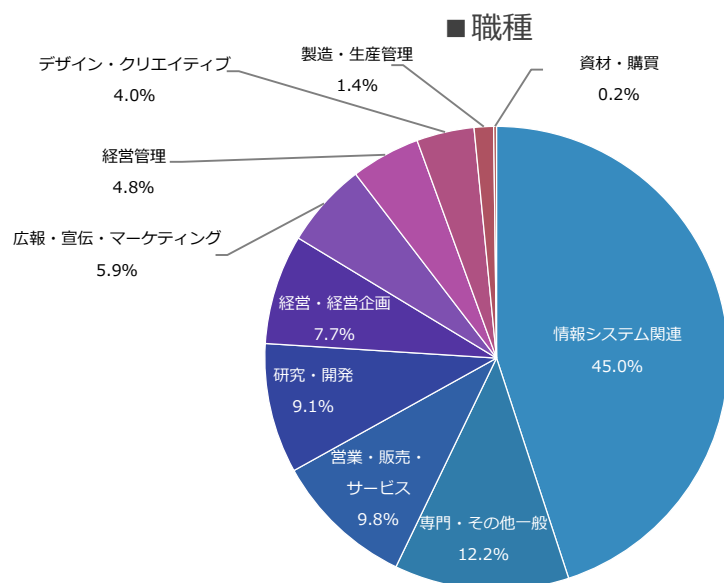


「業務改革をITで支援」をコンセプトに事例やアイデア、使い方などを共有

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

注力コンテンツ

- ・「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）