

2015 年 4 月 1 日

各 位

東京都港区赤坂 8 丁目 1 番 22 号
アイティメディア株式会社
代表取締役社長 大槻利樹
(東証マザーズ、証券コード:2148)

オンライン専門のアイティメディアがビジネス分野で新媒体 ITmedia ビジネスオンライン 公開

http://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2015/04/01/itmedia_business_online/

アイティメディア株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:大槻利樹)は、4月1日に本格
ビジネス情報サイト「ITmedia ビジネスオンライン(<http://bizmakoto.jp/>)」を公開します。

ITmedia ビジネス
O N L I N E



「ITmedia ビジネスオンライン」は、企業ビジネスの最新動向、先進事例を伝えることで、その発展を後押しする、ビジネス情報サイトです。「ニュースを考える、ビジネスモデルを知る」をコンセプトとし、各業界を代表する有力企業から新たなビジネスを提案する新興企業まで、多くの企業への取材を通して、その最新動向や戦略を紐解き、企業の現場で活躍するアクションリーダー(*1)に分かりやすく伝えます。

現代のビジネスにおいて、IT の活用が重要であることは論をまちません。IT が普及を続け、普遍的なものとなった結果、その導入・選定は、情報システム担当だけでなく、ビジネスの第一線で活躍する実際のユーザー、ビジネスパーソンにこそ任せられる傾向にあります。また、今後いわゆる IoT (Internet of Things *2) が進展し、多くの企業が提供する製品やサービスに IT を積極的に組み込み付加価値の高いビジネスを展開する時代が到来します。このような時代背景を踏まえ、テ

テクノロジー分野に強みを持つ当社は、ビジネス分野への本格展開を決定いたしました。

今年で創業 15 周年を迎えた当社は、オンライン専門のメディア企業であり、雑誌、新聞等の紙媒体中心だったメディア業界のオンライン移行を体現してきました。今回、新たに ITmedia ビジネスオンラインを公開し、ビジネス分野への展開を本格化することで、紙媒体の影響力が大きい同分野についてもオンライン化がさらに進むことになります。

当社ではこれまで、「Business Media 誠」ブランドを中心にビジネス分野への展開を進めてきました。そのメディア規模は、既に月間 1,000 万 PV を超えており、今回それらのリソースを改めて ITmedia ビジネスオンラインに集約することで、当初から大規模な展開を図ります。コンテンツについては、企業とその活動に焦点を当てたものが中心となり、中でも下記が二本柱となります。具体的なコンテンツ例については、下に付録したものをご覧ください。

»ビジネス戦略記事

注目企業について、その業績や動向、ビジネスモデルなどを探る記事。キーパーソンインタビューを含め、取材記事が中心。

»話題のニュース深層解説

ビジネスパーソンの中で話題になったニュース、知っておきたい事柄について、その背景や経緯などを詳しく解説する記事。

■「オフライン」イベントを開催

ITmedia ビジネスオンラインでは、オンラインメディアとして読者に情報提供を行う一方で、オフラインでのイベント開催にも注力します。これは、その時々において注目度の高いテーマに特化し、そのテーマに対し感度の高い参加者と直接お会いする機会を持つことで、良質なコミュニケーションの場を創出することが目的です。第 1 弾として、「営業組織を強くする」をテーマとするセミナーを 6 月下旬に開催します。

■ビジネス分野においてもリードジェネレーションサービスを提供

当社は、ビジネス分野において事業を拡大することで、新たな顧客を獲得するとともに、IT 分野を始めとする既存顧客に対しても新たなマーケティングの機会を提供します。特に、ちょうど本日事業の譲り受けが実現したキーマンズネットなど、IT 分野において圧倒的なシェアを誇るリードジェネレーション(*3)サービスのリソースを活用し、ビジネス分野においてもリードジェネレーションサービスの拡大を図ります。また、ユーザーに対しては、これまで以上に良質な情報を提供することで、企業／ビジネスの継続的な発展に貢献してまいります。

＜本件に関するお問い合わせ＞
アイティメディア株式会社 広報担当
電話:03-6824-9391 Email:pr@sml.itmedia.co.jp

【コンテンツ例】

≫「水曜インタビュー劇場」(定期連載):

なぜあの商品は売れているのか。なぜあのサービスは消費者のハートをつかんだのか。なぜあの人は仕事で成功したのか。ヒットした商品、話題になったサービス、できる人の仕事術の謎に迫るインタビュー連載。インタビュアーは ITmedia ビジネスオンライン編集部員の土肥義則。

≫「スピン経済の歩き方」(定期連載):

日本人が「水割り」を好むのは、企業の PR 戦略があった——!? 日常生活を送っていると当たり前のように感じていることでも、その裏には実は企業の戦略が潜んでいたりする。そんな事例を紹介しながら、企業のイメージ、プロモーション戦略などをひも解いていく。筆者は窪田順生氏。

≫「来週話題になるハナシ」(定期連載):

いまはまだ話題になっていないけれど、いずれ注目されるハナシ……そんなテーマを取り上げながら、情報感度の高い人の心をくすぐるコラム。海外ではこんな企業(商品、サービスを含む)が注目されていて、いずれ日本にやって来るかも!? そんなちょっと気になる情報を提供していくコラム。筆者は藤井薫氏。

≫「週刊鉄道経済」(定期連載):

大手から第三セクターまで鉄道会社の事業戦略や、鉄道による地域貢献、地域活性化などなど……「鉄道と経済」をテーマに、ジャーナリストの杉山淳一氏が鋭く切り込むコラム。

≫特集「進化する物流ビジネス最前線」

<http://bizmakoto.jp/makoto/subtop/features/pd/index.html>

発注から納品までのリードタイムをいかに短くするか、どうやって運搬コストを下げるか、海外に新たな流通網をどのように構築するか——。メーカーや小売、運輸業を中心に、日本企業の「物流改革」に対するあくなき挑戦が激化している。主な理由はビジネスの競争相手が国内の同業他社だけにとどまらず、異業種、さらには海外企業にまで広がっているからである。本特集では、物流で勝ち抜くための各社の取り組みについて取材する。

***1** ビジネスの現場でマネージャーとしてチームをまとめながら、常に情報収集を怠らず、自らアクションを起こして問題解決に当たる、現場感覚を失わない行動力のあるリーダー。企業の戦

略や投資の実質的な決定を左右する

- *2「モノのインターネット」 ありとあらゆるモノがインターネットに接続され、データの計測や制御などこれまでにない活用が行われるようになる世の中の変化とそのための技術
- *3 リード(見込み客情報)を生成・獲得するための活動。Web サイトでのコンテンツ掲載や展示会への出展、セミナー開催などを通じて見込み客の情報(業種、職種、会社名、部署名、役職、氏名、連絡先など)を獲得する

以上

■アイティメディア株式会社について <http://corp.itmedia.co.jp/>

テクノロジー関連分野を中心とした情報やサービスを提供する、インターネット専門のメディア企業。月間約 2,500 万ユニークブラウザで利用されています。IT 総合情報ポータル「ITmedia (<http://www.itmedia.co.jp/>)」、企業向け IT 製品の総合サイト「キーマンズネット (<http://www.keyman.or.jp/>)」、IT エキスパートのための問題解決メディア「@IT(アットマーク・アイティ、 <http://www.atmarkit.co.jp/>)」をはじめ、ターゲット別に数多くのウェブサイトを運営。IT とその隣接領域を中心に、各分野の専門的なコンテンツをいち早く提供します。
[東証マザーズ、証券コード:2148]

<本件に関するお問い合わせ>

アイティメディア株式会社 広報担当

電話:03-6824-9391 Email:pr@sml.itmedia.co.jp