

# 広告特集

## サイバーセキュリティ最前線2026

～AI時代におけるサイバー攻撃の高度化と企業防衛戦略～

2026年1月

 **日経ビジネス**

日経 **XTECH**

# サイバーセキュリティ最前線2026 ～AI時代におけるサイバー攻撃の高度化と企業防衛戦略～

2025年には大規模なセキュリティインシデントが頻発するなど、国内企業を標的としたランサムウェア攻撃が急増し、事業継続に深刻な影響を与える事案が相次いでいます。さらに生成AIの普及により、フィッシングメールの精緻化や脆弱性の自動探索など、サイバー攻撃の高度化・自動化が加速。AIに誤学習をさせ、情報を抜き取るなど従来の対策だけでは防ぎきれない攻撃も出現しています。

本特集では、サイバーセキュリティの最新情報の発信を目的に広告特集を実施。貴社ソリューションを、意思決定権を有する読者層に対し訴求する場を提供いたします。タイアップ記事は弊社による取材形式で制作し、貴社の技術的優位性、導入実績、専門的知見等を客観的視点で執筆いたします。

特集ページでは半年間日経ビジネス及び日経クロステックで誘導強化するほか、3月18日には「情報セキュリティ戦略セミナー」6月には「セキュリティマネジメントSummit」を開催。長期間にわたって包括的な情報発信をしていただくことが可能です。

サイバーセキュリティは今や経営課題の中核です。読者のサイバーセキュリティソリューションツールの情報収集意欲も増加しているタイミングで御社のソリューション情報発信強化にお役立てください。

# 企画概要

[イメージ]

## 特集サイト ランディングページ



※見本画像はイメージです。実際の企画ページのデザインとは異なります

特集サイトでは、参画各社のタイアップ記事のほか、企画記事や編集記事も掲載、サイバーセキュリティの最新情報を発信する特集ページから各記事に誘導します。

### ●タイアップ記事(WEB)



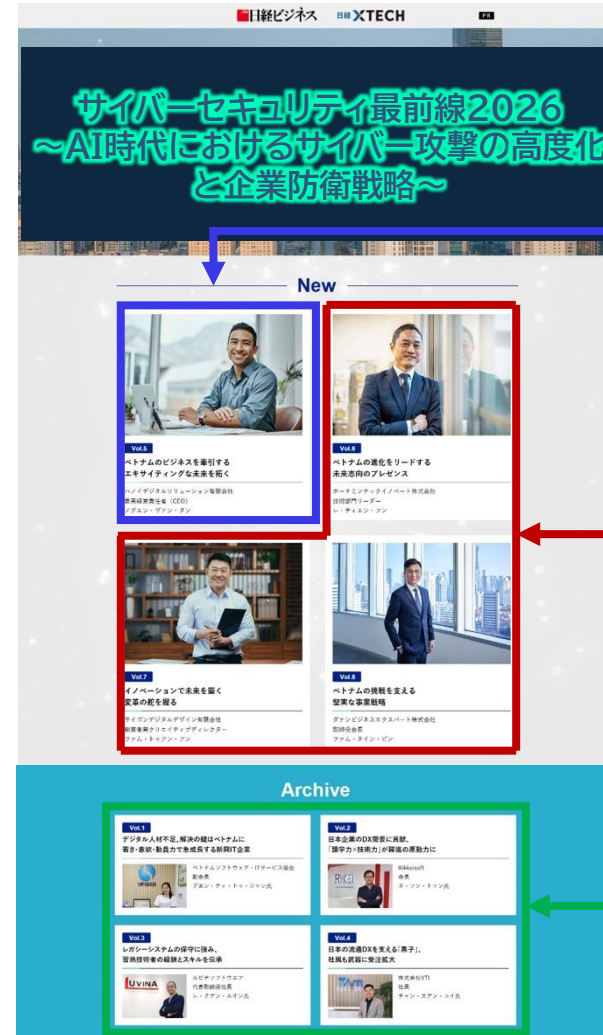
### ●タイアップ記事(雑誌)



# WEBページ構成

- 実施期間:特集サイトは3月中旬～半年間掲載  
タイアップ記事は任意の掲載開始日で6週間誘導
- 掲載媒体:  
WEB:日経ビジネス電子版 & 日経クロステック  
雑誌:日経ビジネス & 日経コンピュータ
- 読者属性:企業の経営者・マネジメント層、  
セキュリティ実務担当者等
- 誘導方法:両メディアの各種誘導枠・メール、  
および日経BPの保有するリストへの特別メール  
配信にて、6週間継続して特集サイトに誘導
- リード取得方法:記事内にアンケートを設置し、回答者のリード  
情報を提供いたします。
- 構成:企画記事とタイアップ広告記事で構成
- 対象広告主:セキュリティ製品ベンダー、コンサルティング企業など

[イメージ]  
特集サイト ランディングページ



●企画記事  
有識者へのインタ  
ビュー記事等を予定

●タイアップ記事広告  
インタビュー取材でタ  
イアップ広告にまとめ  
ます

●アーカイブ  
誘導期間(8週間)が終了  
した広告記事についても  
下部にまとめて掲載

# 誘導イメージ

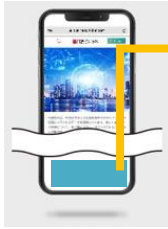
■日経ビジネス  
日経ビジネス  
(WEB)



日経ビジネスメールマガジン  
読者向けのメールマガジン内で紹介 (計4回)



日経ビジネス (SmartPhone)  
インフォード枠から (ローテーション、6週間)



日経クロステックメールマガジン  
読者向けのメールマガジン内で紹介 (計10回)



日経 XTECH  
日経クロステック  
(WEB)

各種誘導枠から  
貴社タイアップサイトへ  
(ローテーション、8週間)

日経クロステック (SmartPhone)  
ヘッダーのパネル枠から (ローテーション、6週間)



## 貴社タイアップ記事ページ

サイバーセキュリティ最前線2026  
~AI時代におけるサイバー攻撃の高度化と企業  
防衛戦略~

習熟技術者の経験とスキルを伝承

特約者は「COBOLレガシー」の保守……。ベトナムのIT企業が多くがスマホアプリやAIなど最新技術を獲得する一方で、ミレニアル世代は独自の興味を貫く。同社の顧客は全て日本企業。全ての経営リソースを日本に振り向ける。ユニークな方針の裏には、日本企業のニーズに応えることを最優先に考える、創業者のこだわりがある。日本での留学経験を持つ「日本通」のレオアン・ルオン代表取締役社長の経営哲学と、ミレニアル世代の特殊な経歴に、(聞き手は日経BP 記者 日経BP 総合統括 伊ノベーションDTP 佐藤 隆)

レガシーシステムの保守に注力しています。

はい、日本の銀行や証券会社、保険会社などの中核業務を支える基幹システムは保守やメンテナンスを担っています。おかげさまで約15年にわたって実績に誇りを増やしており、現在は売上高の約25%を金融機関向けのレガシー案件が占めています。弊社が研究開発など日本のIT光景から積極的に変化するケースが中心ですが、一部の顧客会社などからは案件数が増えるケースも出てきています。

金融以外にも、日本の巨大な強みインフラを支える、伝統的システムの維持など多くを承めています。最終的には、ミレニアル世代が、人材育成、金融機関、EC（電子商取引）などです。本業は2011年と13年という長期間で稼働しているケースが多く、これは企業の成長によって業務を請け負えるための成長です。

私は2004年の設立以来、日本企業向けの案件のみを承注してきました。日本以外の国や、ベトナム国内向けには案件を承注していません。お客様の100%は日本企業です。顧客数は本社が保有している、ベトナム第3の都市タンに拡大して、行先にもあります。従業員は約100人です。

一次企業の社会インフラを扱うシステムは高い信頼性が求められます。そのような重要案件を任せ得る理由はどこにありますか。

最も重要なのは「日本品質」つまり日本企業が求める品質への理解と理解です。欧米と日本では求めるレベルが異なります。欧米から100%と品質をレベルアップするには、多くのコストがかかります。高い信頼力も必要になるためです。

お客様の品質と意図されるかもしれませんが、そこは経験と技術力、顧客業務への理解が必要になります。システムを50歳から100歳に引き上げるのと同じように、日本企業から信頼を得て、業務に合ったインフラを支える仕事も発生してきています。

>>NEXT>>  
母国の発展めざし東工大に留学、卒業後ベトナムで起業

日経 XTECH



日経ビジネス



## 特集サイト ランディングページ

サイバーセキュリティ最前線2026  
~AI時代におけるサイバー攻撃の高度化と企業防衛戦略~

New

Company

Archive

日経BP DMPターゲティングメール

日経BPの読者リストの中からセキュリティに関心の高い層を抽出。  
本特集サイトだけの情報をまとめたメールを特別に配信します (10,000通、計2回程度)

# タイアップ広告記事の構成とリード獲得の仕組み

## ■タイアップ広告記事について

- 記事原稿は取材・撮影・デザイン・レイアウトも含め日経BPで行います。
- 記事は、約2,000～2,500文字。  
オプションで日経BP総研研究員との対談形式を選択いただくことも可能です。(＋50万円)
- 記事への積極的な誘導期間は6週間ですが、記事はおおよそ1年間はサーバー上に残ります。

## ■リード獲得の仕組み

WEBタイアップ記事内にアンケート画面に遷移する追従ボタンを設置し、アンケートに回答したユーザーのリードを納品します。  
アンケートの設問数は5問～最大10問。  
誘導は最大12週間となります。

## [イメージ] タイアップ広告記事



記事内にアンケート回答の追従ボタンを設置、アンケート回答者のリードを提供します。

## ご協賛メニュー

メニュー	タイアップ記事パッケージ		
プラン	①WEBプラン	②WEBプラン +日経ビジネス	③WEBプラン +日経コンピュータ
プラン共通 WEB内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・記事制作(取材、執筆、編集、撮影)費用込み</li> <li>・掲載レポートのご提供</li> </ul>		
WEB誘導	日経ビジネス電子版(6週間) / 日経クロステック(6週間) / サイトトップページ(6週間) / BPDMPターゲティングメール		
保証リード数	100件※記事内アンケートでの取得		
雑誌掲載媒体	-	日経ビジネス カラー2p	日経コンピュータ カラー2p
二次利用 ※制作データ提供	○	○	○
料金	400万円 (定価575万円)	700万円 (定価1075万円)	550万円 (定価820万円)

# オプション:3月18日開催「情報セキュリティセミナー」とのセットプラン

## セットでお申し込みの場合合計金額から50万円引き



■開催日時:2026年3月18日10時~17時(予定)

■形式:オンラインセミナー(Live)

■規模:事前登録700~1,000名程度

■企画書:

[https://www.nikkeibp.co.jp/ad/atcl/material/25/10/29/03154/260318\\_ki\\_NXT\\_informationsecurity.pdf](https://www.nikkeibp.co.jp/ad/atcl/material/25/10/29/03154/260318_ki_NXT_informationsecurity.pdf)

昨年の告知サイト

<https://events.nikkeibp.co.jp/event/2025/nxt0318se/>

プラン	プラチナ	ゴールド
協賛料金	450万円	350万円
講演枠30分	●	●
レビュー(日経クロステック)	●	●
講演録画データ提供	●	●
リード提供	● 登録者全リスト (700~1,000件想定) ※視聴者数は300~400名程度	● 登録者全リスト (700~1000件想定) ※視聴者数は150~200名程度
個別アンケート 講演スライド・資料1点配布	●	●

# オプション:6月24日25日開催「セキュリティマネジメントSummit」とのセットプラン

セットでお申し込みの場合合計金額から50万円引き



■開催日時:2026年6月24日  
13時~17時(予定)  
2026年6月25日  
10時~16時(予定)

■形式:オンラインセミナー(Live)

■規模:事前登録700~1,000名程度

■企画書:営業担当にお問い合わせください。

昨年の告知サイト

<https://events.nikkeibp.co.jp/event/2025/nxt0625se/>

		プラチナ (CISO会議参加メニュー付帯) ※6社限定	プラチナ	ゴールド (CISO会議参加メニュー付帯) ※4社限定	ゴールド
協賛料金		550万円 (税別)	450万円 (税別)	400万円 (税別)	350万円 (税別)
CISO会議参加プランメニュー	CISO会議内ディスカッションへの参加	あり (ディスカッション1名聴講1名)	なし	あり (聴講1名)	なし
	懇親会参加権	あり (2名まで)	なし	あり (1名まで)	なし
全協賛プラン共通メニュー	リスト提供	2日間の登録者全リスト (900~1,100件想定)	2日間の登録者全リスト (900~1,100件想定)	自社講演日の登録者全リスト (600~800件想定)	自社講演日の登録者全リスト (600~800件想定)
	講演枠	30分1枠 300~400人程度視聴を想定	30分1枠 300~400人程度視聴を想定	30分1枠 300~400人程度視聴を想定	30分1枠 300~400人程度視聴を想定
	講演レビュー掲載	日経クロステックでのレビュー掲載 (誘導6週間)			
	個別アンケート	実施可			
	配信サイト上でのロゴ掲載	あり			
	講演資料ダウンロード	あり			
	録画データの提供	あり ※使用期限1年間、配信による閲覧限定			
事前収録	対応可	※有料となります。(収録費50万円) 詳細は担当営業にお問い合わせください。			

## スケジュール

2026年3月中旬(予定)～

特集サイト公開(～9月末)

※タイアップ記事の公開時期は取材時期によって異なります。

2026年3月18日(水)

情報セキュリティ戦略セミナー開催

2026年3月末

リストご提供(セミナー受講者リスト)

※タイアップ記事付帯のアンケート回答者リード提供は記事公開時期によって異なります。

2026年6月24日(水)25日(木)

セキュリティマネジメントSummit開催

2026年7月上旬

リストご提供(セミナー受講者リスト)

※タイアップ記事付帯のアンケート回答者リード提供は記事公開時期によって異なります。

※スケジュールは変更になる可能性もございます。予めご了承ください。

本企画の問い合わせ:c-ad@nikkeibp.co.jp  
日経BPアカウントビジネス3・4部