

広告企画

欧州サイバーレジリエンス法（CRA） 対応で求められる 製造業の新たな製品セキュリティ

2026年9月開始

 日経ビジネス

日経  XTECH

Ver1.0_2026年7月

もはや待ったなし 欧州サイバーレジリエンス法対応は“猶予のない実行フェーズ”へ

欧州サイバーレジリエンス法（CRA）への対応は本格化しつつあり、**2026年中**には対象製品の整理・要求事項の理解・**社内体制構築**に加え、SBOMや脆弱性管理の準備が求められるなど、対応はすでに「検討」ではなく「着手」が前提となる段階に入っています。2026年9月には脆弱性・インシデントの報告義務の部分適用が開始され、2027年12月には全ての要件が全面適用となるなど、**残された時間は限られています**。

こうした状況を踏まえ、日経BPでは**製造業を中心とした企業に向けて、規制の全体像から実務対応、関連ソリューション／コンサルティングまでを体系的に解説・紹介する広告企画を実施します**。本企画では、製品ライフサイクル全体で求められるセキュリティ管理の要点を整理し、**全面適用までの残された日々で、何を行うべきか**具体的な対応の方向性を提示。CRA対応における貴社の役割や提供価値を訴求します。

日経BPは長年にわたり製造業分野での取材・情報発信を継続し、読者の多くをエンタープライズ企業の意思決定層が占めています。本企画ではこうした質の高い読者にアプローチ可能です。

ハードウェアからソフトウェアまで対象製品の範囲が広いCRAは、日本企業の競争力や事業継続にも直結する重要なテーマです。ぜひ、貴社ソリューションの認知拡大の場として、本企画への出稿を賜りますようお願いいたします。

企画概要

【イメージ】
特集サイト ランディングページ



- ・特集サイトでは、参画各社のタイアップ記事広告のほか企画記事も掲載
- ・欧州サイバーレジリエンス法の最新情報を発信する特集ページから記事広告に誘導します

●タイアップ記事広告(WEB)



●タイアップ記事広告(雑誌)



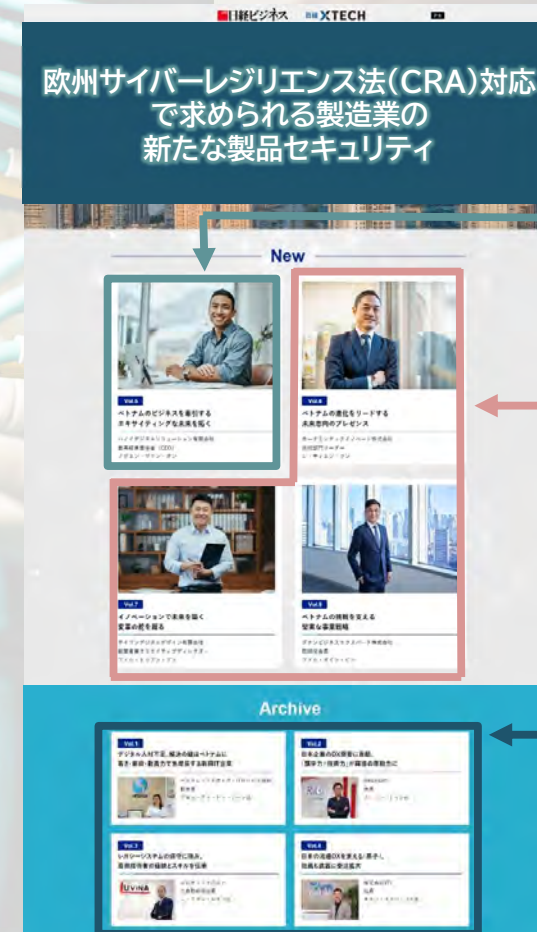
* 2026年7月現在の計画です。変更になる場合がございます。予めご了承ください。

WEBページ構成

- 実施期間:特集サイトは**9月**～掲載開始(予定)
タイアップ記事広告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・メールにて、
6週間継続して特集サイトに誘導
- 構成: 企画記事とタイアップ記事広告で構成
- 対象広告主: コンサルティング／SBOM(ソフトウェア部品表)対応／
PSIRT・製品セキュリティ開発／組み込み・IoT・OT
セキュリティ／ 監視／PKI／試験・認証支援企業など

* 2026年7月現在の計画です。変更になる場合がございます。予めご了承ください。

[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(6週間)が
終了した記事広告に
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



日経クロステック
(WEB)

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



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)

貴社タイアップ記事広告ページ

欧州サイバーレジリエンス法 (CRA)対応 で求められる製造業の 新たな製品セキュリティ



——トランスパレンスの確保に注力しています。

——は、従来の銀行・証券会社、保険会社などの情報管理を基盤としたシステムの運用やメンテナンスを担っています。おかげさまで約15年にかけて信頼性の高さを獲得しており、現在は売上高の約20%を金融機関向けに提供しています。また、製造業向けに提供している製品セキュリティに関するサービスも、これら金融機関向けに提供しているサービスと連携しているため、自社のサービスも強化されています。

——当社は2004年の設立以来、日本企業向けの案件のみを受注してきました。日本以外の市場への展開は、最初は難しく、日本国内に100%のシェアを占めています。現在は、海外市場への展開も進んでいます。日本企業は、海外市場への展開も進んでいます。日本企業は、海外市場への展開も進んでいます。

——大企業との取引を強化し、システム全体の信頼性を確保しています。そのための重要案件を続けて受注できる理由はこの点にあります。

——最も重要なのは「信頼性」です。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。

——日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。

——おかげさまで、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。

——トランスパレンスの確保に注力しています。

——おかげさまで、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。日本企業は、信頼性の高いシステムを提供しています。

日経XTECH



日経ビジネス

特集サイト
ランディングページ

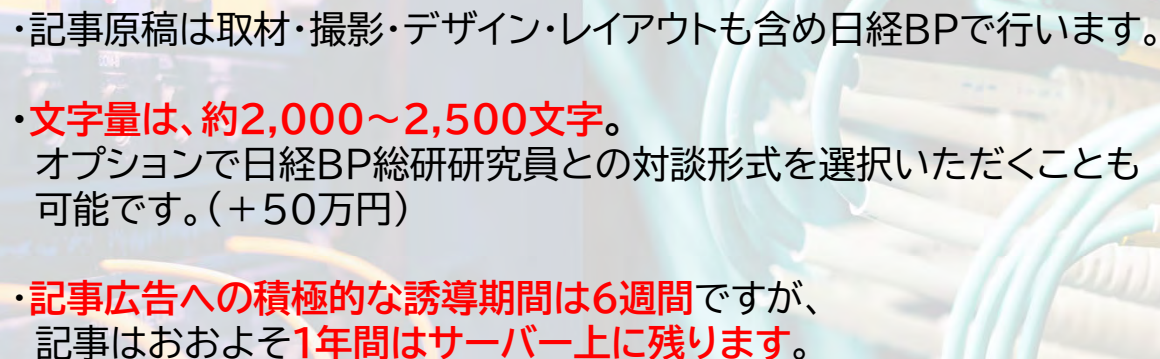
欧州サイバーレジリエンス法(CRA)対応 で求められる製造業の 新たな製品セキュリティ



* 2026年7月現在の計画です。変更になる場合がございます。予めご了承ください。

▶ タイアップ記事広告の構成

■タイアップ記事広告について

- 
- ・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。
 - ・文字量は、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)
 - ・記事広告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。

「イメージ」
タイアップ記事広告

欧州サイバーレジリエンス法(CRA)対応 で求められる製造業の 新たな製品セキュリティ

「NANOONLINE SERVICE (ナノオンラインサービス)」が提供
 行われています。そこでの調査内容も随々変わっており、実際、
 製造業をめぐる動きをどう見られていますか。

世界の主要国として、国際社会をリードする権威あるなどの期待から選り出されていたサウジアラビアの状況は、悪くありません。その中でも目立っているのが国防産業におけるサウジアラビアの、例えば内閣（アラブコリアンサウジアラビア）がサウジアラビア連邦がケースが構えています。ジョーランドの中心にいた企業は内閣のリーダーは、そのジョーランドとKaoの間の関係があること、Kaoは日本のKaoに属している。

……一方で、日本の製造業の現状はどうでしょう。例を挙げ、日本の製造業の現状は大きく変化を起していると思えます。

私はそれほど積極的な姿勢はないと考えています。日本の製造業でもクラウドファンディングは盛んになってきており、むしろ日本の企業が世界をリードしている分野もあります。2000年代は前々からいっそう積極的に取り入れ、先進国との競争の中で製造した商品/サービスは定価より割高にしてもらうのが日本の製造業です。

これは私の個人的な感想になりますが、日本ではイノベーションが数社に限られてしまっているように感じています。企業が多いだけに、企業間の競争が激しく、結果的にイノベーションが生まれにくい状況になっているように感じています。ただし、多くの企業がイノベーションを追求しています。

——《毛泽东选集》第4卷第147页。

まずはバリエーションに関する問題です。テララジエントを通じるにあたっては、セキユラキの確率や、他社とのデータ連携におけるデータ整備などが必要ですが、そういったバリエーションの確立は各部門がそれぞれでできているとは思いません。

また、ドーパのヤドカレといふ動物類にも働きが及ぶことも、日本企業は目の研究を通して、生物学的知識に於ては、意外に解明に成功することがあります。ところが研究が深まると、環境の保護や公害の浄化された方法によって資源を豊かでユルべきといふことを諷刺したことも、意図に無関係にともな定を招いてしまっています。結果としてドーパの研究の年々世界的に盛んになってしまい、万が一バカ化すると社会が危うい事、これらに於ては、我々の研究の意義が大きい。

➤ 企画特別料金を設定

メニュー	タイアップ記事広告パッケージ		
プラン	①WEBプラン (日経ビジネス電子版・日経クロステックから選択)	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	・記事制作(取材、執筆、編集、撮影)費用込み ・掲載レポートのご提供		
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)		
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	○	○	○
企画特別料金	各200万円	600万円	400万円

- ・ 2026年7月現在の計画です。変更になる場合がございます。予めご了承ください。
- ・ 金額はすべて税抜です

➤ 日経ビジネス

- ・日本を担うトップエグゼクティブ層の読者に、「未来を見通す材料」となる情報を提供
- ・「社長、必読」をテーマに、革新を追求する経営の総合情報誌



日本でNo.1の支持を得ている
経済・経営の総合情報誌

毎週月曜日発行・年間48冊
2024年(1～12月)ABC部 122,622部

役 職

課長クラス以上が **75.6%**



経営者／役員／本部長クラス…39.0%
部長クラス…19.5%
課長クラス…17.1%
主任／係長クラス…9.0%
一般社員…15.4%

部長クラス以上が約**6割**

従業員規模

1,000人以上の大企業で働く読者が **40%**



1～99人…33.7%
100～499人…17.3%
500～999人…9.0%
1,000～4,999人…18.1%
5,000～9,999人…7.3%
10,000人以上…14.6%

業 種

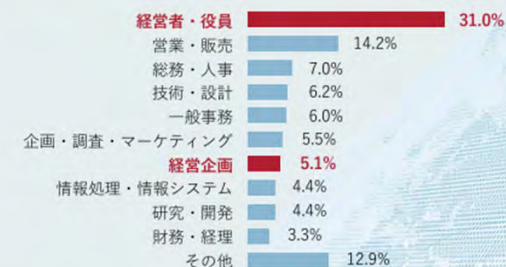
多様な産業・業種の読者が閲覧



職 種

経営者・経営企画が **約35%以上**

※上位10項目を掲載



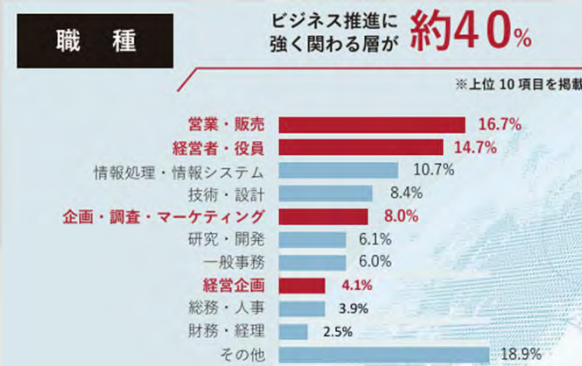
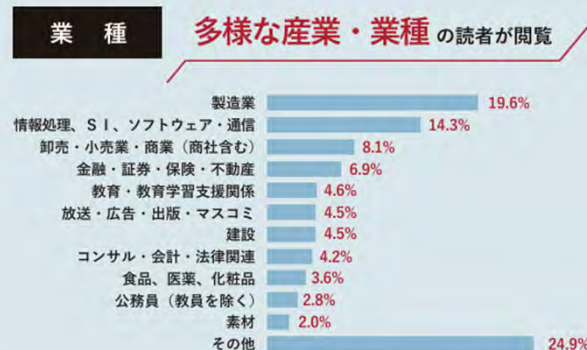
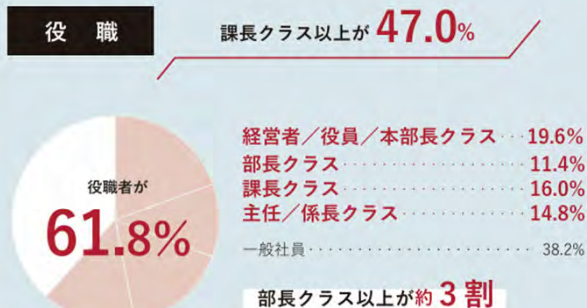
※2025年7月時点購読者データより

日経ビジネス電子版

- ・経済の動向を先取りするビジネスプラットフォーム
- ・「知識と知見を素早く武器に変える」をテーマに、電子版ならではの提供価値を追求



登録会員:215万人
月間ページビュー数: 6,888,346
月間ユニークブラウザ数: 2,619,805
(2026年6月現在)



※2025年7月時点購読者データより

日経コンピュータ

システム構築・活用事例やIT製品・サービスの選択に欠かせない詳細情報、IT最新動向など、ユーザー企業の情報システムに不可欠な情報を幅広い視点と深掘り取材で提供

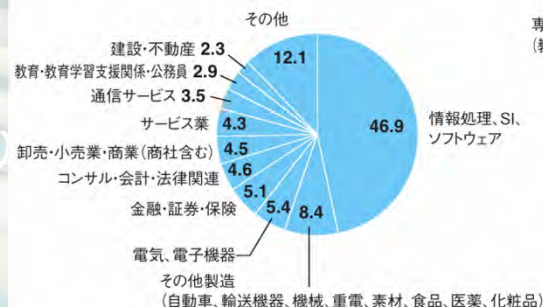


中核読者は、
情報システム部長を中心
としたユーザー企業の
“ITキーパーソン”

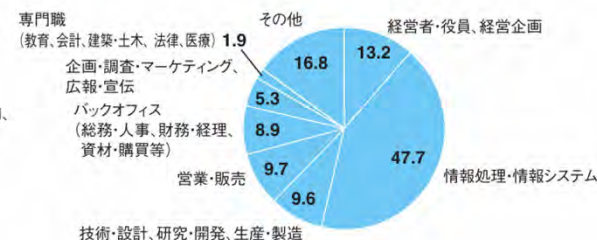
ITプロフェッショナルのための“No.1”総合情報誌

隔週木曜日発行・年間26冊
2024年(1~12月)予約購読部数 14,900部

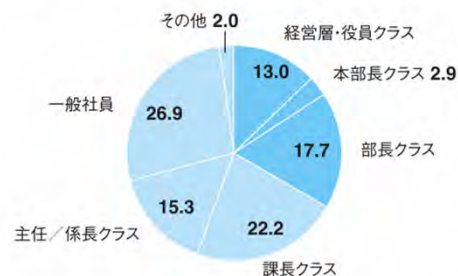
1 多岐にわたる読者の企業業種
業種 (%)



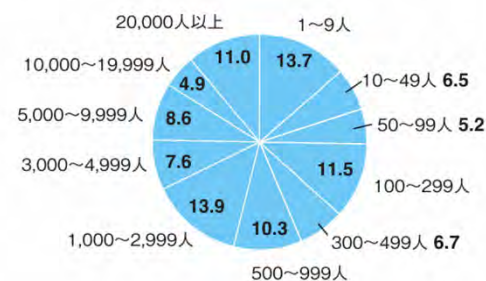
2 IT導入のキーパーソン、経営者層と技術職をカバー
職種 (%)



3 34%が部長以上
役職 (%)



4 企業規模は大企業から中小企業までカバー
企業規模 (%)



日経クロステック

各産業の技術と事業変革を担うリーダーへ「技術×ビジネス」の最前線を伝えるデジタルメディア。
ITから製造・自動車、土木・建設に関わる横断的な技術、ビジネスの最新情報と市場動向を網羅

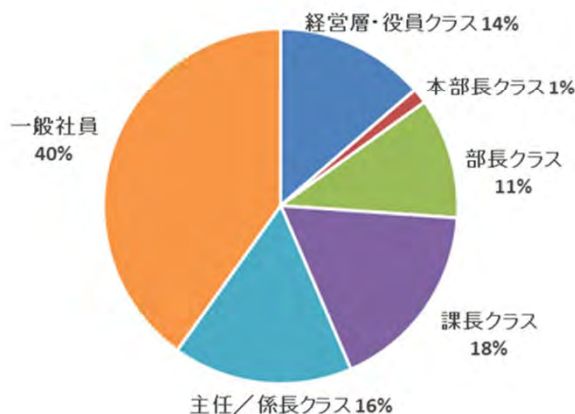


専門技術分野に携わるキーパーソンに幅広くリーチ

日経クロステックの会員属性（役職、従業員規模）

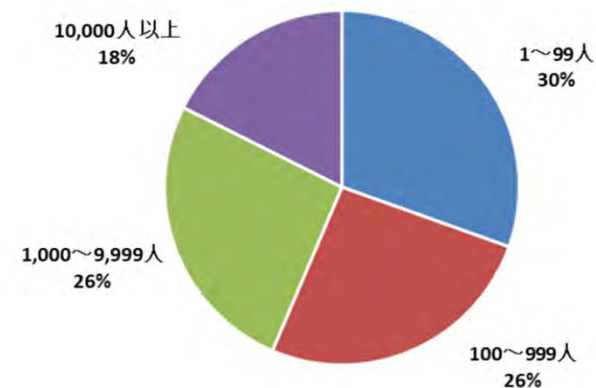
【役職】

半数以上が役職者、部長職以上が26%



【従業員規模】

中堅・中小規模～大企業まで網羅



月間ページビュー数:17,535,531
月間ユニークブラウザ数:5,593,846
(2026年6月現在)

➤ スケジュール

2026年7月～

お申し込み開始

9月(予定)～

特集サイト公開

※タイアップ記事広告の公開時期は取材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部