



特集：ピックアップテーマ

現場を遠隔でつなぐ建設ICT

～注目を浴びる“遠隔臨場”で実現する働き方改革～

■実施期間

2022年7月29日（金）～9月29日（木）

■お申込み締切

プラチナ/ゴールドプラン：2022年6月21日（火）

シルバープラン：2022年7月1日（金）

アイティメディア株式会社 営業本部

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル 12/13F Mail : sales@ml.itmedia.co.jp

建設業界では、将来にわたる技術者・技能者の不足や他産業に比べて低い生産性といったことが喫緊の課題となっています。これらの課題を解決するには、デジタル技術の導入は避けて通れません。

今、建設業界で注目を集めているのが“遠隔臨場”です。通信技術やコミュニケーションツールなどデジタル技術を駆使して現場と遠隔地をつなぎ、リモートでの現場管理をはじめ、発注者も含めた現場立ち合い、新人トレーニングなどが「現場に行かず」に実現します。また、コロナ禍での感染防止に加え、長時間労働の最大要因だった移動時間の削減、熟練者の技能伝承や安全面の確保も期待できます。

本特集では、建設現場をデジタル化し、遠隔臨場を実現するデジタル技術の解説や導入事例、最新ソリューションの紹介など、さまざまなアプローチで特集します。当メディアならではの費用対効果を見込めるお得なプランを用意しておりますので、ぜひこの機会に貴社の資機材／ツール／サービスをPRする絶好の場として、本特集をご活用いただけますと幸いです。

キーワード

遠隔臨場システム、IoTセンサー、360度カメラ、ウェアラブルカメラ／スマートグラス、ローカル5G、AR／MR、現場計測アプリ、ドローン、遠隔監視システム、ビジネスチャット、ドキュメント管理ツール、データ共有サービスなど

Point

1

企画特集ページを開設

建設メディア編集部による編集記事をピックアップ掲載し、業界が抱える課題を解決するツール・ソリューションにフォーカスした特設ページをオープンします。

Point

2

BUILTからの誘導

メディア上からのバナー広告枠を利用し、本特集への誘導をかけます。タイアップ記事は、BUILTトップページ・記事ページからコンテンツへ直接誘導をかけることにより、情報収集に熱心な読者に、貴社コンテンツを直接オファーすることができます。

Point

3

特別価格

本特集へ協賛いただいたスポンサー様に限り、特別価格でリードをご提供いたします。

現場を遠隔でつなく建設ICT

～注目を浴びる“遠隔臨場”で実現する働き方改革～

運輸・物流産業では、人手不足や利益確保など数多くの深刻な課題を抱えている。その課題を解決するための手段としてITの存在感は日に日に大きくなりつつあり、ITこそが業務効率化の切り札とも言えるようになってきている。本企画ではそのようなロジスティクス×ITに焦点を絞り、現在のロジスティクステクノロジーを確証するとともに、業界が抱える問題解決のための手法を探っていく。

Special Contents

DXによるロジスティクス業務効率化と差別化の実現例：物流の業務効率化は待ったなし！DXはどう進めるべきか

働き方改革の思いもあまりしらず導入が進み始めたDXだが、物流業界での業務効率化は待ったなしと進んでいない。ロジスティクスにおいてDXが解決すべき課題とは？DXが進んだ世界でサプライチェーンはどう変革されるのか？中長期視点で企業戦略に求められるDXの取り組みについて、ローランド・ベルカーパートナーの小野理恵氏に聞いた。

(2020年6月1日)

物流クライン！ITは現場の課題を解決できるのか？：最新ITが生きる物流現場、成功のカギ見極めよ

高速道路の車列走行、物流ドローン、自動運転、AIピッキングシステム、拡張可能な自動倉庫など、物流現場へのIT導入に対する期待が高まっている。だが押さえるべきポイントを踏み違えると“弊害”を招く結果となりかねない。国内最大の物流ニュースサイト「LogisticsToday」の赤澤浩介編集長が、物流現場で陥りがちな具体例を示しつつ、IT活用で押さえるべきポイントを考察する。

(2020年6月1日)

製品・ソリューション紹介

会場へ、最先端のテクノロジーを導入

トラック入場予約システム・オンラインチェックシステム

「トラック入場予約システム」をWEB上で「物流現場のあらゆる業務効率化・高度化を目指し、株式会社Hacobiが提供するトラックの入場予約システム・オンラインチェックシステムを全国のマルチテナント型物流施設に標準装備。ご入場いただく各企業様の移動計画やトラックの長時間待機などを緩和し、輸配送を最適化へ導きます。

(大塚工業株式会社)

【無料ノウハウ資料ダウンロード】わずか90日で実現

Withコロナ時代に求められる物流のDX化を推進

モビリティ業務最適化クラウド Carlot (キャリオット) は、お客様のDXを推進し、荷主様、運送会社様、倉庫会社様の稼働率を最大化し、売上増やコスト削減など、事業収益の向上につなげます。Carlotの高度な「タブレット」・DX化に向けたノウハウ満載のお役立ち資料を無料でダウンロード頂けます。

(株式会社フレクト)

関連記事

止められない物流現場に、今、必要なICTソリューションとは

トラック受付・誘導の省人化で、新型コロナ対策

物流効率化ICTソリューション「LogiPill (ロジピル)」は、パースに変わる「パース予約管理」「車両入庫管理」「受付管理」「車両誘導」「パース実績管理」5つのシステムを提供。スマホやタブレット、サインageを使用することで入庫を自動化し、接触機会を減らすことが可能です。物流センター内の感染拡大防止、省人化対策、ホワイト物流実現に効果的です。

(株式会社シーシー)

サービタイゼーション：ハードウェア売り切りは過去のものに、製造業のサブスクを成功させる鍵は

デジタル変革が進む中で、製造業はハードウェアの売り切りからサブスクリプションに転換され新たな利益を得るビジネスモデルが注目されている。この新しいビジネスモデルは、ハードウェア以上にソフトウェアの収益が潤す。そしてそのソフトウェアには“顧客”の存在を強く意識した3つの事業が求められるという。

タイアップ記事

建設業界の事例、最新動向を長年発信してきた編集記者が、貴社サービス・ソリューションについてのPR記事を作成し、当企画ページ他より誘導いたします。

ホワイトペーパー

特集ページ内に、貴社サービス・ソリューションのホワイトペーパーのPR枠を設置いたします。

※コンテンツ掲載の順番はお申込み順となります。 枠数の制限は御座いません

BUILT編集部による記事

BUILT編集部による遠隔臨場に関する最新事例などを紹介した記事を掲載いたします。

BUILT TOP/記事ページ



BUILT Building×IT
 建設・建築業界を革新する専門メディア
30万 PV/月 13万 UB/月

企画ページイメージ



TechFactory通信、もしくは各専門メルマガヘッダー枠での特集告知

貴社コンテンツイメージ



会員へコンテンツオファー
 リードジェネレーションサービス **会員22万人**
 プラットフォーム

ご提供内容	プラチナ	ゴールド	シルバー
オンラインリード獲得 ・オンラインリード獲得 ・属性はセグメントなし	150件保証	120件保証	70件保証
コンテンツ			
タイアップ	1本	1本	—
ホワイトペーパー提供 ※お手持ちのコンテンツをご用意ください	2本	1本	2本
スポンサー料金 (税別、グロス)	¥1,600,000 (80万円OFF)	¥1,400,000 (64万円OFF)	¥600,000 (34万円OFF)

■お申込み締切

プラチナ/ゴールドプラン：2022年6月21日（火）

シルバープラン：2022年7月1日（金）

- ※ ホワイトペーパーをお持ちでない場合、別途費用が発生しますが制作プランがありますので、担当営業までご相談ください。
- ※ プランのカスタマイズも可能です。担当営業までご相談ください。
- ※ 企画開始後のご協賛も可能ですが、開始時期によりご提供できないメニューがある場合がございます。

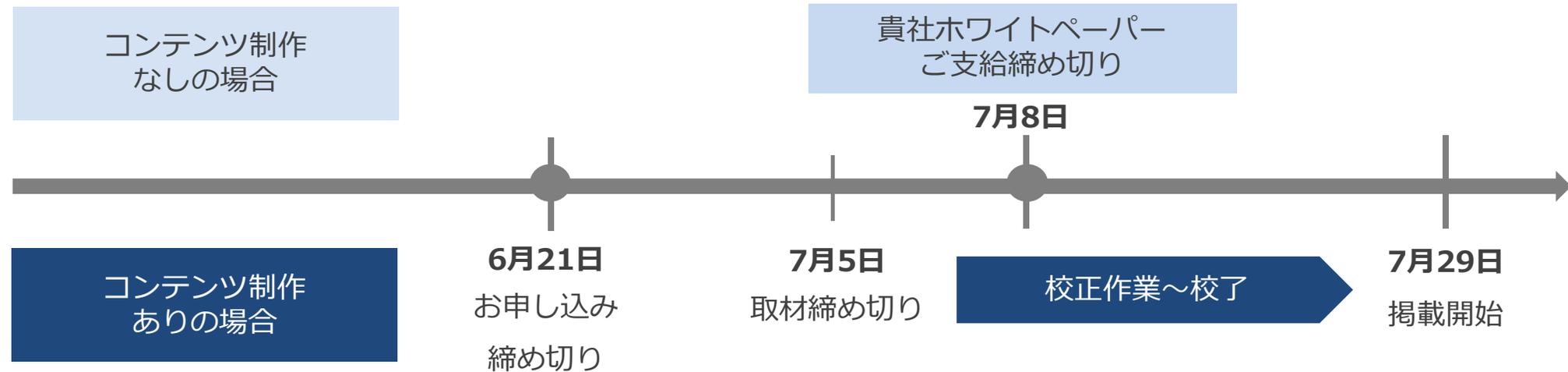
編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事を制作いたします。 コンテンツの二次利用も可能です ※一部条件がございます

- 編集タイアップについて
 - 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告です
 - 冒頭部分はだれでも閲覧でき、「続きを読む」でリードを獲得します
- コンテンツ仕様
 - ページ数：1html
 - 文字数：4,000文字程度（うち、500文字程度が公開ページ掲載分）
 - 企画協力：あり
 - 取材有無：あり
- 備考
 - 取材から掲載までの期間は約16営業日となります
 - 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
 - 終了後も一部を除きコンテンツは掲載され続けます
 - タイアップ記事のPV、UBのレポートはございません
 - 遠方での取材や有識者のアサイン、特別な制作費（イラストなど）が発生する場合は、別途追加費用を申し受けます



タイアップ記事制作イメージ
(実際のデザインとは異なる場合がございます)

コンテンツ制作の有無によって、お申し込み締め切り日をはじめとした各種スケジュールが異なります。ご注意ください。



お申込みギリギリの場合、取材候補日は事前にご連絡お願い致します。
7月5日までに取材を行えない場合、7月29日の掲載に間に合わない可能性がありますので、ご了承ください。

リード活用オプション

コンテンツ閲覧前アンケートを変更し、課題や要望を把握

コンテンツ閲覧前のアンケートをカスタマイズするオプションです。獲得するリストの関心度合いやターゲットに合致する見込み顧客の選別にご活用ください。

アンケートのカスタマイズイメージ



アンケート

- このコンテンツの閲覧目的をお選びください。(必須)
 - 新製品の製品/サービス導入の検討・比較のため
 - 導入済み製品/サービスの改善・運用効率化のため
 - 技術・製品情報の収集
- このコンテンツに関連する製品/サービスの自社または顧客への導入予定時期をお選びください。(必須)
 - 3カ月以内
 - 6カ月以内
 - 1年以内
 - 1年以上先
 - 時期は未定だが、導入を検討中
 - 情報収集/調査取得
- このコンテンツに関連する製品/サービスの導入予算について、あてはまるものを1つお選びください。(必須)
 - すでに導入予算を計上済み
 - これから導入予算を申請
 - 未定
- 適用自動化を実施する際の体制について、あてはまるものを1つお選びください。(必須)
 - 自社で実施する
 - 外部業者の協力(サポート)の元、自社で実施する
 - 外部業者に委託する
 - 分からない
 - その他
- 適用自動化する対象システムについて、あてはまるものをいくつかもお選びください。(必須)
 - PC (Windows10) のセットアップ
 - プライベートクラウドの運用
 - パブリッククラウドの運用
 - セキュリティ製品 (ファイアウォール等) の運用

実施料金

設問の追加・変更1問につき **¥ 50,000**

※ アンケートの設問数は最大で5問になります
※ 既定設問の削除のみの場合は無料で承ります

備考

- 制作に5営業日いただきます。
- パーミッション取得のために必要な設問の設置については、無料で承ります。
- 追加アンケートの設問形式は、「択一式回答」「複数選択式回答」「自由記述式回答」の3パターンからお選びいただけます。各設問の「必須/任意」についてもご指定いただけます。
- 設問数、設問内容によっては、リード獲得数に大きな影響を与える場合がございます。

獲得リードを貴社が活用しやすい形式に加工して納品

当社で獲得していただいたリード情報を貴社が指定の形式に加工して納品するオプションサービスです。データ連携ツールを介したマーケティングオートメーションツールなどへの直接納品や、貴社フォーマットにあわせたリードデータの加工に対応します。

納品フローイメージ

パターン1
貴社フォーマットに合わせてリード情報を加工して納品



パターン2
貴社利用のデータ連携ツールを介してリード情報を納品



パターン3
当社パートナーのデータ連携ツールを介してリード情報を納品



実施料金

パターン1、パターン2の場合

¥ 1,000 / リード

パターン3の場合

¥ 1,000 / リード + Lead Brizzy 利用料 (36,000円~)

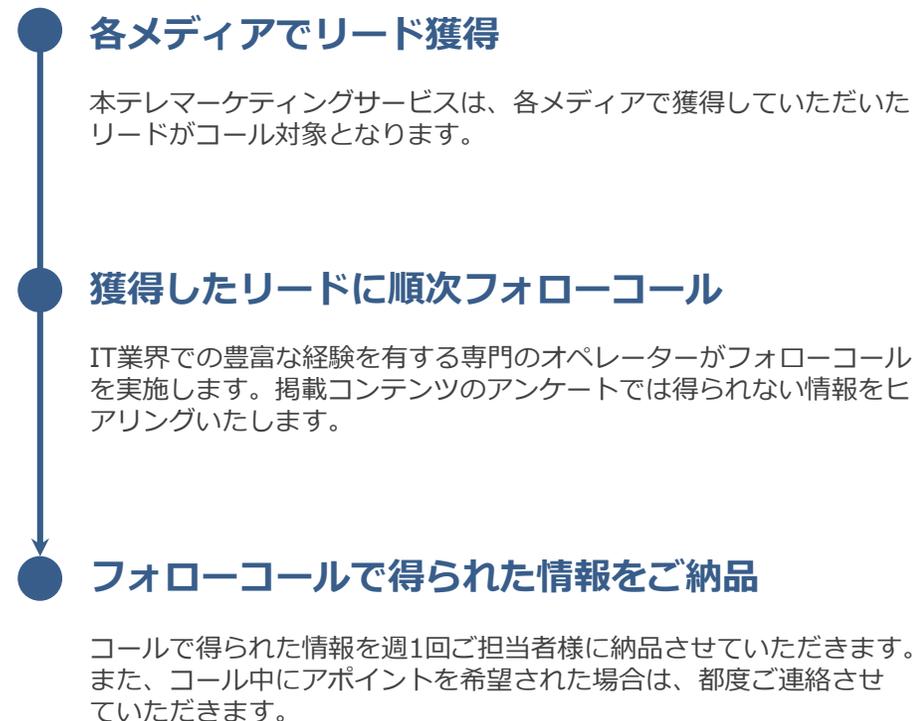
備考

- 対応可能なツールはお問い合わせ下さい
- 本サービスのご利用には一定の条件がございます。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。
- パターン3では、株式会社Brizzy提供の「Lead Brizzy」を当社が代理店としてご提供いたします。別途、株式会社Brizzyとの間で、申込書の取り交わし、利用規約への同意などが別途必要となります。

獲得リードの一次フォローアップを代行

獲得したリードに対して、当社パートナーからテレマーケティングを実施するオプションです。電話接続状況などのクレンジングや、営業活動時に必要な情報のヒアリングなど一次フォローアップ代行としてご活用下さい。

テレマーケティングの実施フロー



実施料金

¥ 1,500 / 件

コールスクリプト、コール先の選定について

- ・コールスクリプトは、1案件につき1種類です。
- ・コール対象にあわせた複数スクリプトでのコールをご希望の場合、オプション料金として5万円/スクリプトを申し受けます。
- ・コール先の選定は可能ですが、開始後の条件変更はできません。
- ・選定した結果、お申込み数にコール件数が満たなくなった場合でも、全額ご請求させていただきます。
- ・コール対象から除きたい企業がある場合は、リード獲得の段階で排除しておくことをおすすめいたします。

備考

- ・コール数は50件から承ります。
- ・テレマーケティングサービス単体でのご提供はいたしかねます。
- ・リード収集開始7営業日前に、必要事項をご提出ください。
- ・コールは貴社名義で実施します。
- ・不在時は3コールまでコールし終了します
- ・対話する方のご都合によりヒアリング項目を聞けないこともございます。

お問い合わせ

アイティメディア株式会社
営業本部

Mail : sales@ml.itmedia.co.jp

会員プロフィールや特集予定、お問い合わせはこちら
<http://corp.itmedia.co.jp/ad/>

