



特集：ピックアップテーマ

脱炭素実現の鍵を握るスコープ3 ～サプライチェーンの温室効果ガス排出の見える化～

■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／ブロンズプラン：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

CO2など温室効果ガスの排出量を実質的にゼロにするカーボンニュートラル（CN）達成に向けた取り組みが、大きな注目を集めています。なかでも他産業と比較してCO2排出量が多い製造業にとって、CNの達成は今後の重要な経営課題です。

CNの達成に向けては、さまざまな取り組みが必要ですが、製造業にとって特に難しいテーマとなっているのが排出量の多くを占める「スコープ3」の領域です。サプライチェーンの領域に該当する「スコープ3」は、自社だけでなく事業に関連する他社の温室効果ガスの排出量が含まれます。社内外を巻き込んだ取り組みが求められるとともに、複雑なサプライチェーンの各領域について、正確な排出量・削減量の測定ができる仕組みの構築が欠かせません。

そこで、本特集では、製造業の脱炭素実現の鍵を握る「スコープ3」に焦点を当て、CNに向けた取り組み事例や、関連ソリューションなどの導入効果などを紹介します。貴社のソリューション／ツール／サービスのPRの場としてご活用いただけますと幸いです。

—— キーワード ——

CO2排出量可視化サービス、CO2排出シミュレーター、CO2算定／削減支援サービス、エネルギーマネジメントシステム、SCM シミュレーションサービス

Point

1

企画特集ページを開設

製造業メディア編集部による編集記事を掲載し、課題解決が可能なツール・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

MONOist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、MONOist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。

脱炭素実現の鍵を握るスコープ3 ～サプライチェーンの温室効果ガス排出の見える化～

運輸・物流産業では現在、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い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

働き方改革の追い風もあり少しずつ導入が進み始めたDXだが、物流業界での業務効率化は思ったほど進んでいない。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・ベリカー・パートナーの小野寺征史氏に聞いた。

(2020年6月1日)



物流クライシス！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

高速道路の閉鎖、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逃めると「惨事」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挙げて、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)

商品・ソリューション



金沢県へ、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

「トラックバース」の予約をWEB上で、物流施設のさらなる業務効率化・高度化を目指し、株式会社Hacoba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。ご入用いただく両主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。

(大塚ハウス工業株式会社)



【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、倉庫会社様の移動性を最大化し、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の商品「タブレット・DX化に向けたノウハウ」満載のお役立つ資料を無料でダウンロード頂けます。

(株式会社フレット)

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、新型コロナウイルス対策

物流効率化ICTソリューション「LogiPill（ロジピル）」は、バースに繋がる「バース予約管理」「車両入庫管理」「受付管理」「車両誘導」「バース実績管理」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)



サービスイノベーション：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

デジタル変革が加速する中で、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も変えられる新たな収益モデルをビジネスモデルとして模索されている。この新しいビジネスモデルは、ハードウェアはソフトウェアの収益が鍵。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4つの要素が求められるという。

タイアップ記事

製造業の事例、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。

MONOist編集部による記事

MONOist編集部による製造業の脱炭素実現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。

MONOist TOP/記事ページ



企画ページ イメージ



貴社コンテンツ イメージ



モノづくりを支援する専門メディア
332万 PV/月 121万 UB/月



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



リードジェンサーサービス 会員22万人
プラットフォーム

会員へコンテンツオファー

MONOistトップページ／記事ページから、
MONOist読者を貴社タイアップ記事へ直接誘導

MONOist TOPページ

MONOist 記事ページ

貴社コンテンツ イメージ

誘導枠

誘導枠

スポンサープラン

新規限定

ご提供内容	プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
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	340件保証	200件保証	100件保証	40件
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	4本	2本	2本	1本
スポンサー料金 (税別、グロス)	¥2,500,000 (150万円OFF)	¥1,800,000 (80万円OFF)	¥800,000 (30万円OFF)	¥300,000 (20万円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／ブロンズプラン：2022年7月1日（金）

- ※ ブロンズプランは過去1年間 TechFactoryでの出稿実績がないお客様限定とさせていただきます。
- ※ 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

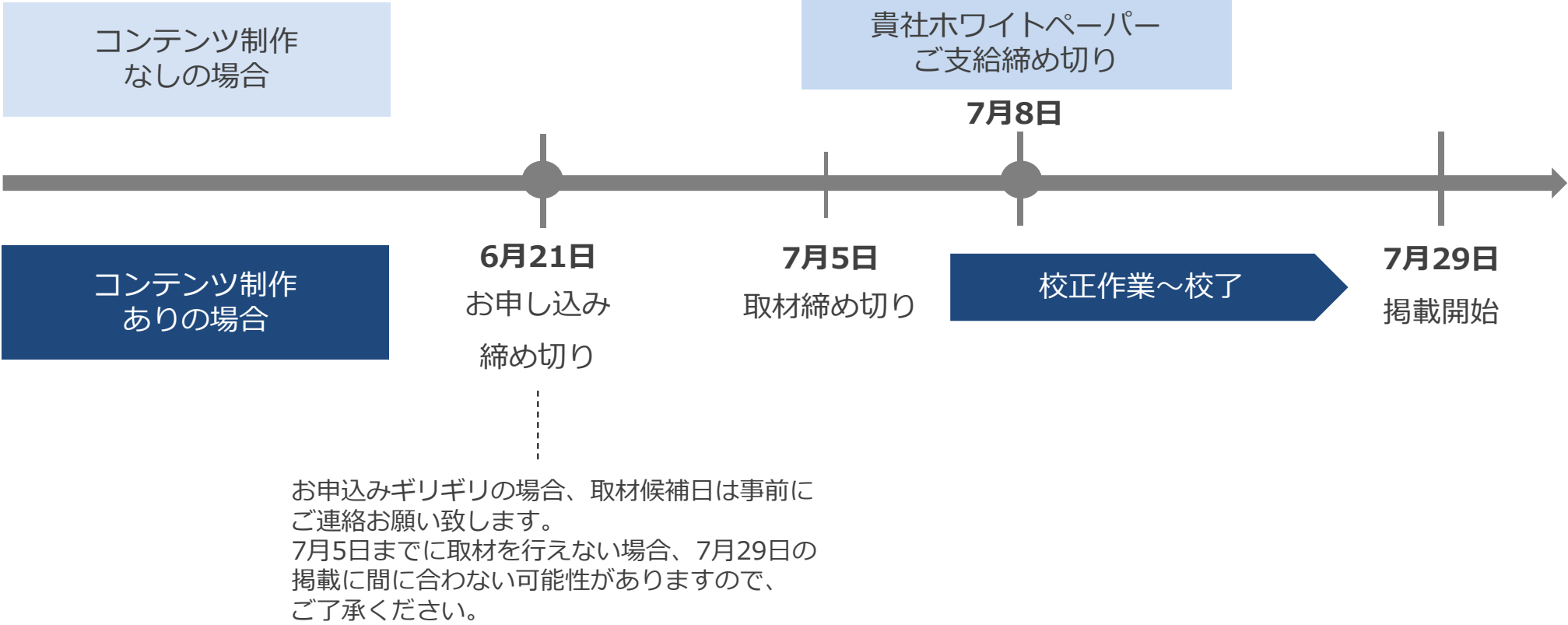
- ・ 編集タイアップについて
 - － 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告です
 - － 冒頭部分はだれでも閲覧でき、「続きを読む」でリードを獲得します
- ・ コンテンツ仕様
 - － ページ数：1html
 - － 文字数：4,000文字程度（うち、500文字程度が公開ページ掲載分）
 - － 図版点数：2点まで（写真／イメージ図版主体）
 - － 企画協力：あり
 - － 取材有無：あり
- ・ 備考
 - － 取材から掲載までの期間は約16営業日となります
 - － 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - － 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)

スケジュール

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。



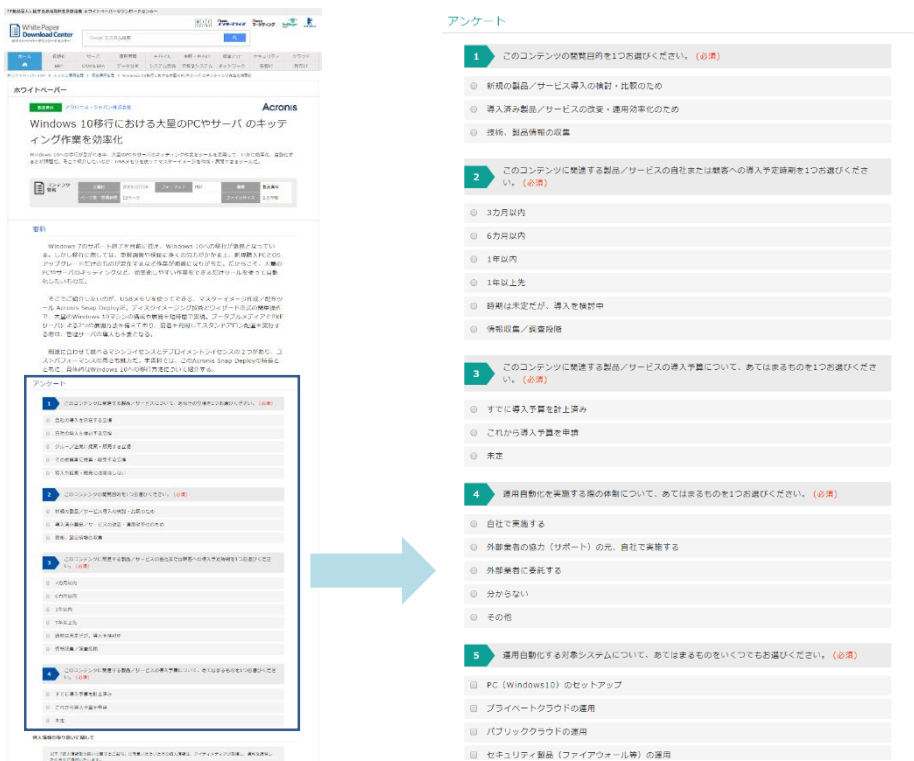
リード活用オプション

アンケートカスタマイズ

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



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。

リードカスタム納品サービス

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

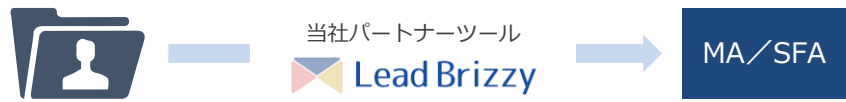
パターン1
貴社フォーマットに合わせてリード情報を加工して納品



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。

ABMレポート

ABMアラート

[illegible][illegible]

アクティブ企業アラート：今月の注目企業のお知らせ

 **アイティメディア ABMアラート事務局**
To sales_team1

○ ○ 株式会社
○ ○ 株

いつもお世話になっております。
アイティメディア ABMアラート事務局です。

今月あなたにオスメの企業情報をお知らせします。

アイティメディア（株） 120位上昇（↑）

＜関心のある分野＞
デスクトップ仮想化/VDI/DaaS
ハイバーコンバージド（HCI）
クラウドストレージ 等

＜関心がある貴社サービス（関心分野から選択）＞
サービスA
ソリューションB

＜閲覧したベンダー＞
● コンピュータ株式会社
LLPエンタテインメント・サービス株式会社
△ 株式会社 等

※詳細はこちら
ABMレポート https://rc.itmedia.co.jp/abm_reports/xxxxxx_SalesCloud_
<https://salesforce.com/xxxxxx>

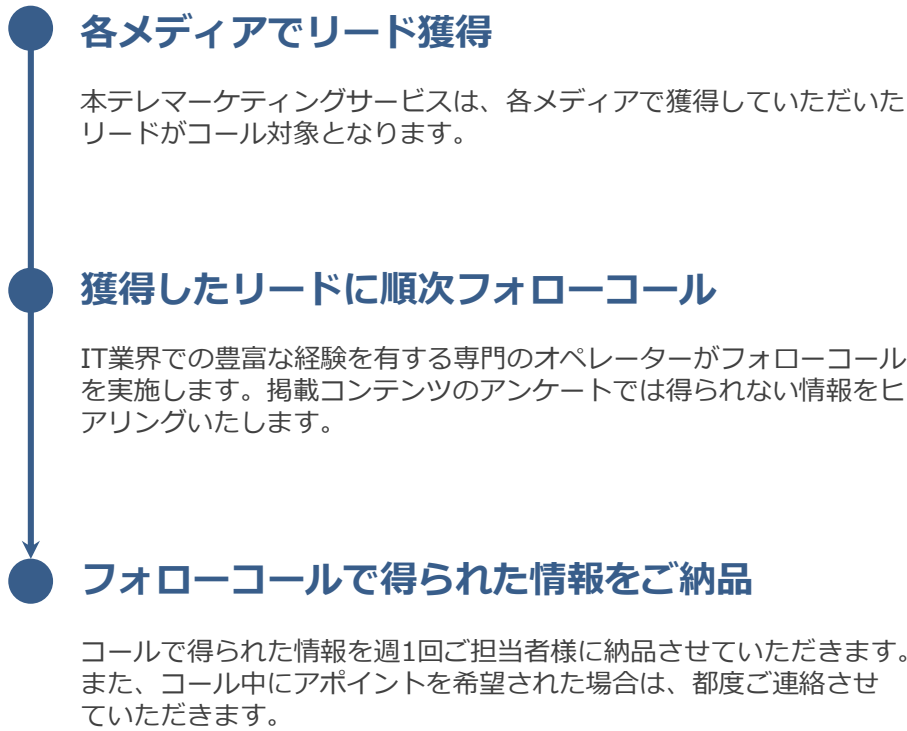
- ・メールで営業活動をしているが、「営業すべきタイミング」がわからない
- ・工数を掛けず、営業にアタック先情報を提供したい

Copyright © ITmedia Inc.

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/>

