



産業特化型 リードジェンサーサービス

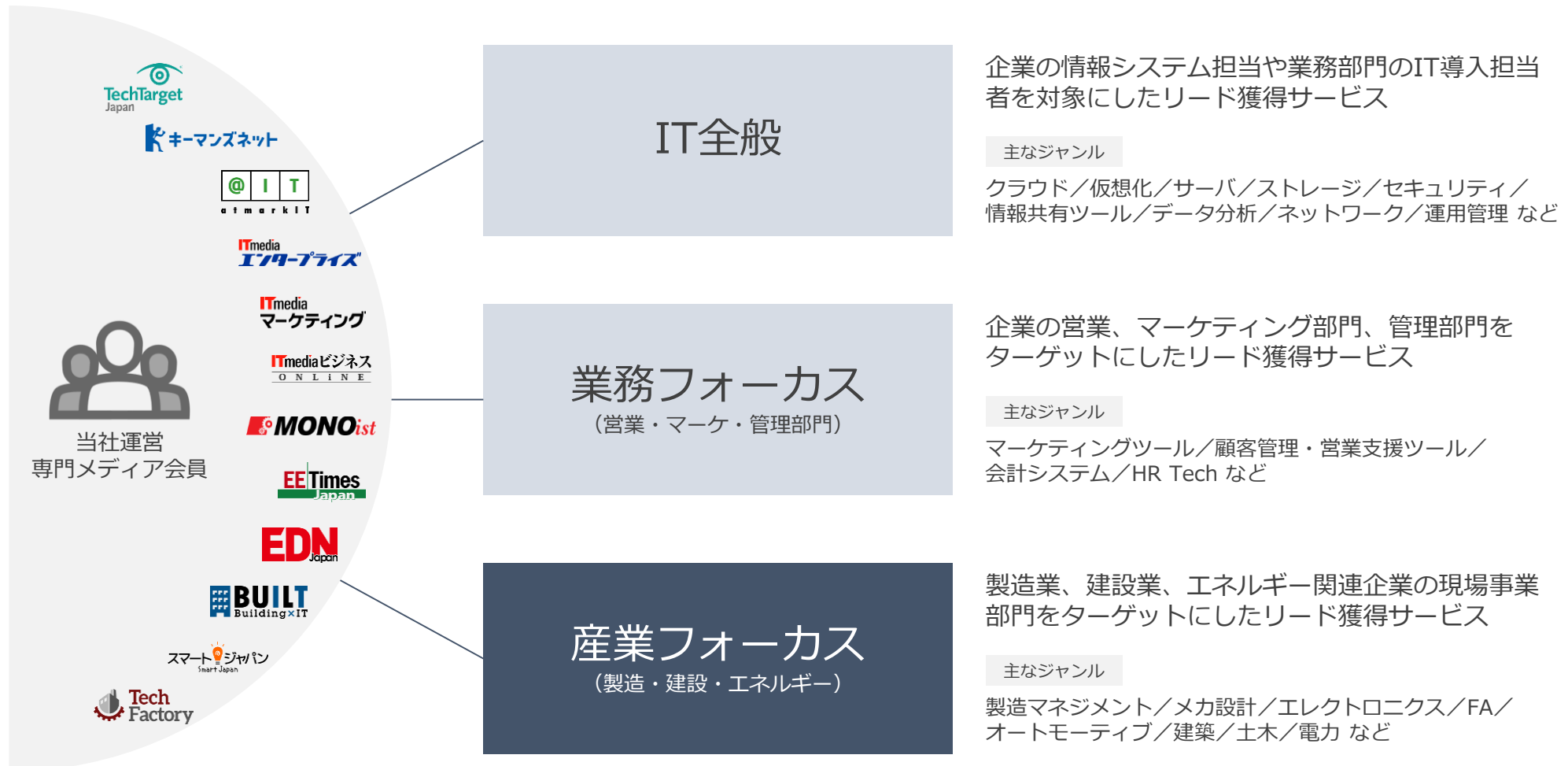
TechFactory 媒体資料

製造／建設／エネルギー

2022/06/07更新

アイティメディアのリードジェネレーションサービス

IT・産業・ビジネスの専門メディアに訪れる会員を対象にした
リードジェネレーションサービスを展開しています



特長1：件数保証×属性保証、時期問わず実施可能

貴社のターゲット層のリードを、効率よく、確実に獲得可能なサービスです

ターゲットリードの件数を保証

貴社が求める属性のリードを件数保証でご提供。初めてのご利用でも、安心して効率的にターゲットリードを獲得できます。（一部従量課金制のサービスもございます）

件数保証



属性保証

いつでも必要な時に実施できる

お申込みから最短2週間程度でリード獲得を開始することができます。すでに掲載済みのコンテンツを利用したリードの再収集の場合は、最短2営業日で開始することも可能です。

新規掲載
最短2週間程度

リード収集再開
最短2営業日

専門メディアに集まる会員が対象

IT製品、サービス、産業向け製品の導入支援情報を提供する専門メディアに集う会員がリード獲得源。製品導入に向けて活発に情報収集を行っているリードの獲得が可能です。



次に繋がる品質の高いリード

正確かつ最新、使いやすい形式でのリードをご提供するために、データクレンジングや外部サービスを利用したデータの正規化に力を入れています。

データ
クレンジング

データ正規化

(ランドスケイプ社と協力)

特長1：件数保証×属性保証、時期も問わず実施可能

正確な情報のリードのご提供を目指し、年間を通して「プロフィール品質改善活動」を実施中

プロフィール・アップデート・システム

登録日／更新日から18カ月間を経たユーザーに対し、「部課名、役職名、電話番号」の再登録を必須化しています。

企業名名寄せによるデータクレンジング

会員の勤務先情報を企業マスタ（外部サービス）と照合し、正規化を実施しています。

例：「ITmedia」「アイティメディア」→「アイティメディア株式会社」

登録情報更新アラート機能

会員登録後、180日間登録情報に更新がない会員に対して、サイト上にアラートを表示し、内容の確認と更新を促しています。



登録内容の更新のお願い

登録された内容がしばらく更新されていません。お手数をお掛けしますが、右のボタンから登録内容の確認と更新をお願いいたします。※ 登録内容の更新が反映されるまで、しばらく時間がかかることがあります。

登録内容を確認

プロフィール更新キャンペーン

会員情報の更新を促すキャンペーンを実施しています。

事務局による不正会員チェック

新規登録会員に対して、登録情報に不正がないか事務局が目視確認を実施しています。

ノイズデータの自動クレンジング機能

ブラックリストに該当するプロフィールについては、納品対象から除外しています。

例：社名／氏名／電話番号が「あああ」「個人」「00-0000-0000」

自動架電による“非実在電話番号”の洗い出し

登録されている電話番号に対して、現在使われている電話番号かどうかを確認するコールチェックを行っています。

直近の実施実績：2021年7月に約9.5万人に対して実施、約5,000件をクレンジング

特長2：記事型、PDF、動画 — コンテンツ制作から支援

リード獲得に必要なコンテンツ制作からサポートします

当社のリードジェネレーションサービスは、PDFコンテンツ（技術文書や事例集などのホワイトペーパー）や編集タイアップ、動画などのコンテンツを会員に提供し、閲覧時に会員情報を提供いただいています。

コンテンツをお持ちでない場合、「リード獲得用コンテンツ制作オプション」をご利用いただくことで、コンテンツ制作からリード獲得までワンストップでご実施いただくことが可能です。

主なサービス	
編集タイアップ	アイティメディアの編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告
ホワイトペーパー	弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作する定型内容のPDFコンテンツ
動画	プレゼンテーションやセミナー講演を収録して制作する動画コンテンツ
eBook	専門性の高い編集記事をテーマごとに集約したコンテンツ

また、制作いただくコンテンツは、一部商品を除き、
貴社サイトなどで二次利用していただくことができます。

[illegible]

IT管理者目線ではべる DaaS vs. VDI、選択の基準は？

管理者が悩まざるつる仮想デスクトップ、選択の基準とは

DaaSとVDIはどちらも重要な要素で、どうして両方を使うのかという疑問は、実際に、クラウドサービス、仮想、ネットワーク、ITの知識が豊富にある人にとってもよくある疑問である。

DaaS vs. VDI

「DaaS (Desktops as a Service)」と「VDI (Virtual Desktop Infrastructure)」を、よくわからずして使っている人、もしくは、最近ではよく見られるように、その違いがわからない人が、非常に多い。その理由、デスクトップはクラウドにある、ハードウェアはクラウドにある、つまりクラウドにあるものだからということになる。しかし、セキュリティやシステム、データセンター、コスト、DaaSとVDIで使用するハードウェアの違い、DaaS (Desktops as a Service)とVDI (Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なるという思い込みが非常に多い。実際には、両方ともクラウドサービスである。クラウドサービスであるという点で、両方とも同じである。しかし、その使い分けやセキュリティ、データセンターのハードウェアの違い、コストの違いが非常に重要である。

「DaaS (Desktops as a Service)」と「VDI (Virtual Desktop Infrastructure)」を、よくわからずして使っている人、もしくは、最近ではよく見られるように、その違いがわからない人が、非常に多い。その理由、デスクトップはクラウドにある、ハードウェアはクラウドにある、つまりクラウドにあるものだからということになる。しかし、セキュリティやシステム、データセンター、コスト、DaaSとVDIで使用するハードウェアの違い、DaaS (Desktops as a Service)とVDI (Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なるという思い込みが非常に多い。実際には、両方ともクラウドサービスである。クラウドサービスであるという点で、両方とも同じである。しかし、その使い分けやセキュリティ、データセンターのハードウェアの違い、コストの違いが非常に重要である。

とすると、ここで言うところ、これは、セキュリティやセキュリティ、データセンターのハードウェアの違い、コストの違いが非常に重要である。DaaS (Desktops as a Service)とVDI (Virtual Desktop Infrastructure)を、よくわからずして使っている人、もしくは、最近ではよく見られるように、その違いがわからない人が、非常に多い。その理由、デスクトップはクラウドにある、ハードウェアはクラウドにある、つまりクラウドにあるものだからということになる。しかし、セキュリティやシステム、データセンター、コスト、DaaSとVDIで使用するハードウェアの違い、DaaS (Desktops as a Service)とVDI (Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なるという思い込みが非常に多い。実際には、両方ともクラウドサービスである。クラウドサービスであるという点で、両方とも同じである。しかし、その使い分けやセキュリティ、データセンターのハードウェアの違い、コストの違いが非常に重要である。





ITmedia Virtual EXPO

Nimble Storage InfoSightのご紹介



nimblestorage
Data Velocity Delivered™

フレディティブフラッシュストレージの
リーディングカンパニー

2008年設立
サンノゼ本社を拠点としてカナダ、
ヨーロッパ、アジア、
オーストラリアにビジネスを展開

NIMBLE
STORAGE
NYSE 2013年にニューヨーク
証券取引所に上場

Gartner
2015リーダー

1,200+ 従業員数	8,000+ 顧客数	50+ ビジネス展開国数
----------------------------------	---------------------------------	-----------------------------------

テクノロジー
パートナー











ベクター・ジャパン株式会社 様

新領域開拓を目指したリード獲得、 案件化率「3割」を達成

<https://promotion.itmedia.co.jp/case/08>



導入背景と課題

- 新たなターゲット層となる業界での見込み客の発掘に苦戦
 - 自動車業界以外での認知度不足
 - 新たなターゲット層のハウスリストが無い
 - 自社Webサイトでのリード獲得導線が整備できていなかった
 - アウトバウンドセールスでは担当者にコンタクトできなかった

利用による効果

- 新たなターゲット層のリードを獲得することができた
- 短期間（5日間）で50件のリードを獲得
- お客様個人名でファーストコンタクトができるようになった
- リード全体の30%弱が案件化するという高い成果

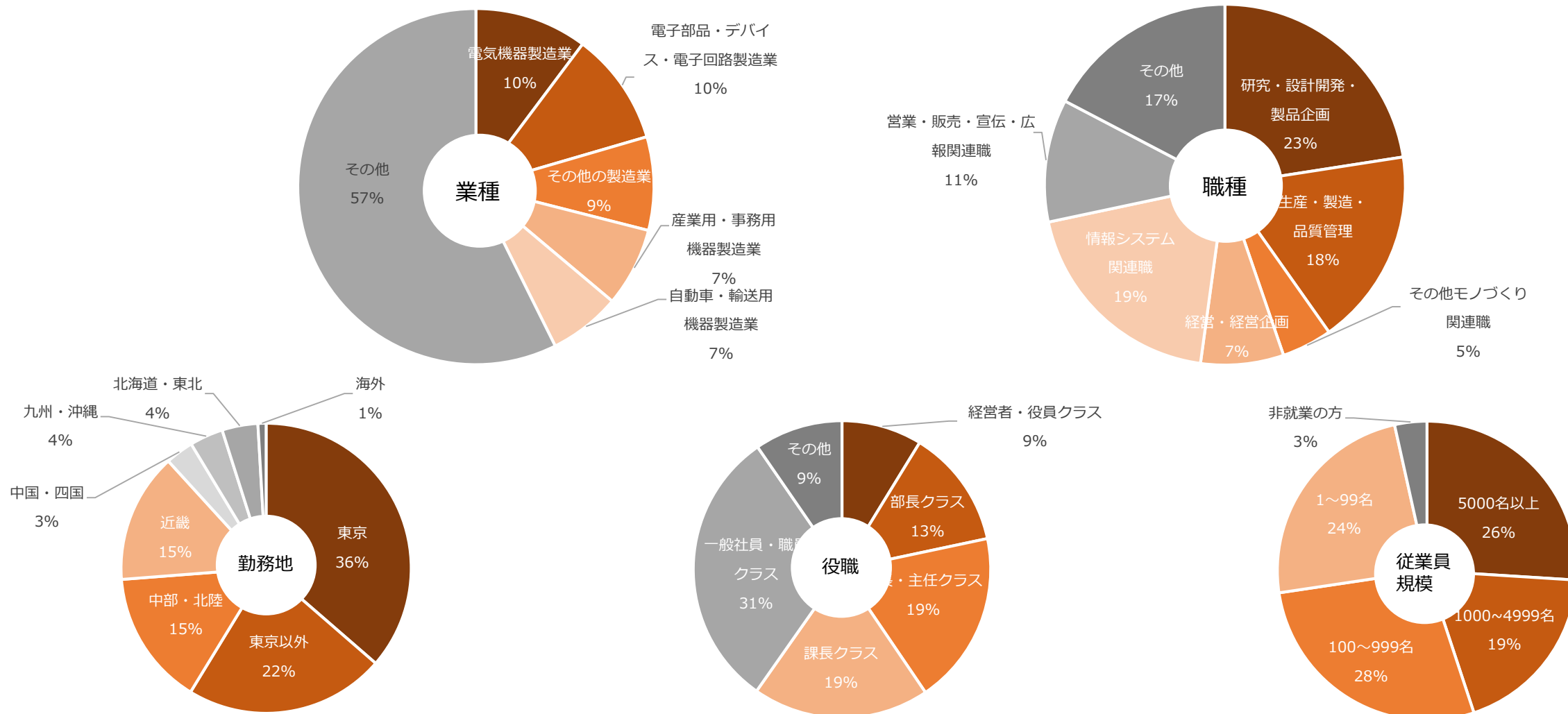
産業系専門メディア紹介

製造・建設・エネルギーの専門メディアに集う会員がターゲット

		製造業							建設		エネルギー				
		エレクトロニクス							建築	土木	省エネ			再エネ	環境経営
		IoT	スマート工場	PLM	設計CAD	クルマ	計測機器	半導体	BIM／CIM	ZEB					
産業固有 現場事業部門	研究開発	 267万 PV/月 99万 UB/月							 39万 PV/月 11万 UB/月  156万 PV/月 58万 UB/月		 26万 PV/月 13万 UB/月		 38万 PV/月 18万 UB/月		
	設計														
	生産														
	その他														
経営・企画部門長など															
産業特化型コンテンツライブラリ (リードジェネレーションサービス基盤) 															

製造系メディア 会員プロフィール

産業の現場に携わる方を中心とした会員**24万人**
産業系5メディア（年間**616万PV**／**203万UB**）と連動



製造系メディア 所属企業ランキング

順位	企業名
1	日立グループ
2	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
3	パナソニック株式会社
4	三菱電機株式会社
5	ソフトバンクグループ株式会社
6	キヤノン株式会社
7	伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
8	株式会社デンソー
9	株式会社リコー
10	日鉄ソリューションズ株式会社
11	富士通株式会社
12	日本ユニシス株式会社
13	トヨタ自動車株式会社
14	帝人株式会社
15	楽天株式会社
16	富士ソフト株式会社
17	TIS株式会社
18	ヤフー株式会社
19	沖電気工業株式会社
20	セイコーエプソン株式会社

順位	企業名
21	大日本印刷株式会社
22	ベニックソリューション株式会社
23	キヤノンマーケティングジャパン株式会社
24	三菱電機インフォメーションネットワーク株式会社
25	株式会社リクルートホールディングス
26	株式会社関電システムズ
27	日産自動車株式会社
28	Sky株式会社
29	シャープ株式会社
30	株式会社村田製作所
31	東京大学
32	凸版印刷株式会社
33	東京コンピュータサービス株式会社
34	株式会社本田技術研究所
35	コニカミノルタ株式会社
36	住友電気工業株式会社
37	株式会社大和総研
38	株式会社SUBARU
39	JFEシステムズ株式会社
40	国立大学法人大阪大学

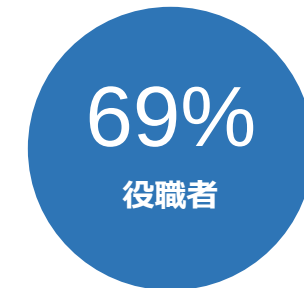
建設・土木系メディア 読者プロフィール

順位	建設・建築・住宅関連業
1	大成建設株式会社
2	株式会社大林組
3	株式会社安藤 間
4	株式会社熊谷組
5	三井住友建設株式会社
6	高砂熱学工業株式会社
7	株式会社関電工
8	五洋建設株式会社
9	株式会社きんでん
10	株式会社ミライト
11	東亜建設工業株式会社
12	YKK AP株式会社
13	東急不動産株式会社
14	株式会社鴻池組
15	大日本土木株式会社
16	前田建設工業株式会社
17	株式会社浅沼組
18	株式会社大気社
19	大鉄工業株式会社
20	名工建設株式会社

順位	トータル
1	パナソニック株式会社
2	鹿島建設株式会社
3	大成建設株式会社
4	株式会社大林組
5	清水建設株式会社
6	日立グループ
7	戸田建設株式会社
8	三菱地所株式会社
9	株式会社安藤 間
10	東急建設株式会社



総合建設会社	28.1%
設備機器メーカー	8.7%
建設コンサルタント	8.2%
専門建設会社	13.3%
その他建設・建築関連	12.8%



経営者・役員クラス	10.1%
部長クラス	17.8%
課長クラス	23.6%
係長・主任クラス	17.4%
その他	31.1%

※BUILT 読者調査 2020年度版より

エネルギー系メディア 読者プロフィール

順位	電力・エネルギー・インフラ・行政
1	東北電力株式会社
2	中部電力株式会社
3	北海道電力株式会社
4	大阪ガス株式会社
5	沖縄電力株式会社
6	東京電力ホールディングス株式会社
7	北陸電力株式会社
8	中国木材株式会社
9	住友共同電力株式会社
10	中央電力株式会社
11	藤崎電機株式会社
12	四国電力株式会社
13	広島ガス株式会社
14	常磐共同火力株式会社
15	サミットエナジー株式会社
16	日本テクノ株式会社
17	みなとみらい二十一熱供給株式会社
18	イーレックス株式会社
19	厚木瓦斯株式会社
20	黒部川電力株式会社

順位	トータル
1	パナソニック株式会社
2	日立グループ
3	バイエル薬品株式会社
4	トヨタ自動車株式会社
5	東京ガス株式会社
6	京セラ株式会社
7	JXTGホールディングス株式会社
8	株式会社村田製作所
9	株式会社リコー
10	東京都庁



自社導入する立場	11.8%
自社で利用する立場	10.9%
商材／サービスを開発製造する立場	7.2%
商材／サービスを提供する	13.7%
自社製品・サービスに取り入れて販売する	30.3%
その他	48.7%



経営者・役員クラス	16.2%
事業部長・工場長クラス	1.8%
課長クラス	21%
係長・主任クラス	18.4%
一般社員クラス	27%
その他	15.2%

産業特化型コンテンツライブラリ「TechFactory」とは

産業向け製品／サービスのベンダーとバイヤーをつなぐ
会員制コンテンツライブラリ



製造・エレクトロニクス・建設・エネルギーの専門メディアと連携し、読者を誘導

サービス紹介

リードジェネレーション

件数保証型リード獲得サービス「LeadGen./Basic/Segment」

件数保証型リード獲得サービス「LeadGen. Basic/Segment」

ターゲットリードを大量に、確実に獲得

属性、社名など自由度の高い条件設定ができ、必要なターゲットのリードを件数保証で確実に獲得できます。

キャンペーン設計

リード獲得

リード納品・活用

貴社からのご要望をお伺いし、キャンペーンを設計していきます。



ターゲット属性

製造業、従業員数1,000名以上など、納品対象となる属性を設定



掲載コンテンツ数

リード獲得に利用するコンテンツの内容と本数を確認



保証件数

ご予算、ターゲット属性、コンテンツ数に応じて、保証件数を設定

ご提案させていただく内容に合意いただいた後、キャンペーンを開始します。



ターゲットに向けてメールで貴社コンテンツをオファー



アンケート回答と
個人情報提供の許諾を取得



獲得したリードは管理サイトからダウンロードすることができます。（日次更新）



日次
更新



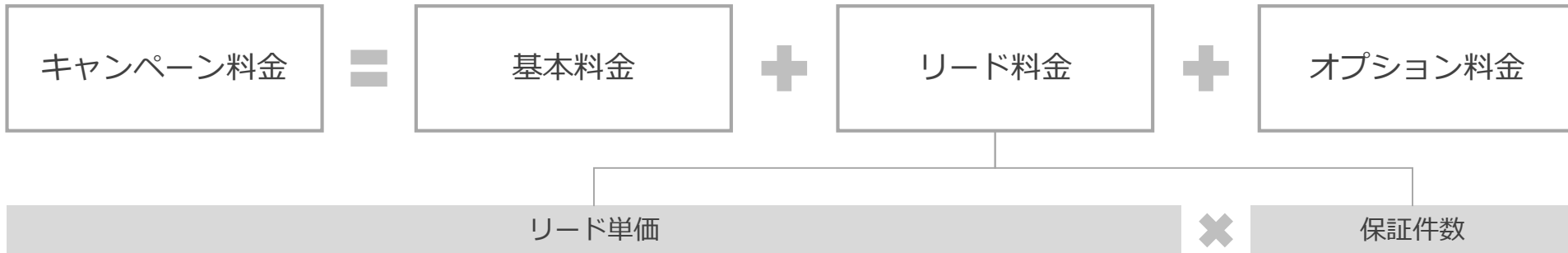
おすすめの活用方法

- ・マーケティングオートメーションツールを活用したナーチャリング
- ・テレマーケティングによるリードの選別

LeadGen. Basic/Segmentの料金体系について

必要リード数やご予算にあわせて柔軟な設計が可能

LeadGen. Segmentの料金は、基本料金、リード料金、オプション料金の3つの要素で構成されます。必要なリード数やご予算、追加オプションの必要有無などを伺わせていただき、最適なキャンペーンをご提案いたします。



指定属性に該当する会員が、会員全体に占める割合「含有率」と商材の製品ジャンルによってリード単価が決まります。

保証できるリード件数は、掲載するコンテンツ本数と含有率によって決まります。

含有率によってテーブルが変わる

今回のターゲットが会員全体の40%

含有率 40～49% のリード単価

ターゲット属性の含有率	カテゴリA	カテゴリB	カテゴリC
100%	¥8,000	¥10,000	¥12,000
80～99%	¥8,000	¥10,000	¥12,000
70～79%	¥10,000	¥13,000	¥16,000
60～69%	¥12,000	¥16,000	¥20,000
50～59%	¥15,000	¥20,500	¥26,000
40～49%	¥18,000	¥25,000	¥32,000
30～39%	¥22,000	¥31,000	¥40,000
20～29%	¥26,000	¥37,000	¥48,000
20%未満	お問い合わせ下さい 「お問い合わせ」	お問い合わせ下さい 「お問い合わせ」	お問い合わせ下さい 「お問い合わせ」

商材によってカテゴリを選択

- A エレクトロニクス
- B メカ設計 | 製造マネジメント
- C 組み込み開発 | 電力 | キャリア | 建築 | 土木



LeadGen. Basic/Segment 料金表

基本料金

¥ 100,000 / キャンペーン

※ リード料金を含めた1キャンペーンでの最低実施料金は30万円です

リード単価

	ターゲット属性の 含有率	カテゴリA	カテゴリB	カテゴリC
Basic	100%	¥8,000	¥10,000	¥12,000
Segment	70～100%未満	¥8,000	¥10,000	¥12,000
	60～70%未満	¥10,000	¥13,000	¥16,000
	50～60%未満	¥12,000	¥16,000	¥20,000
	40～50%未満	¥15,000	¥20,500	¥26,000
	30～40%未満	¥18,000	¥25,000	¥32,000
	20～30%未満	¥22,000	¥31,000	¥40,000
	20%未満	お問い合わせ 下さい	お問い合わせ 下さい	お問い合わせ 下さい

キャンペーン期間

約2カ月

- 保証件数達成までのキャンペーン期間は約2カ月を目安とさせていただいていますが、進捗状況により前後する場合がございます。
- 長期休暇期間（ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇など）を挟んだり、実施条件によってはお時間をいただく場合がございます。

備考

- ターゲット含有率20%未満の場合、実施可否をあらかじめご確認下さい。
- リードの獲得状況により、キャンペーン期間中に追加コンテンツのご提供などをご相談させていただく場合がございます。
- コンテンツのタイトルや概要文は、掲載開始後、誘導やコンバージョンの効果次第で変更させていただく場合がございます。
- 属性詳細は「属性指定項目一覧」をご覧ください。
- 各カテゴリに該当するジャンルは、「カテゴリ－製品ジャンル対応表」をご覧ください。
- オプションで在籍確認サービスも付帯可能です。
- 料金はグロス、税別になります。

属性指定項目一覧

キャンペーン設計時には、下記の項目から獲得するリードの属性を指定することができます。
リード単価は、指定属性に該当する会員が、全体の内どれくらいの割合を占めているかという『含有率』によって決まります。

- ※ 属性は会員が登録時に選択した項目に基づいて判断しております。
- ※ 選択いただく項目によっては、お受けできない可能性もございます。
- ※ 記載内容以外の条件指定をご希望の際は、お問い合わせください。

業種	職務内容	従業員数	年商規模
電子部品・デバイス・電子回路製造業	研究・開発・設計	1～9名	5000万円未満
電気機器製造業	製造・生産・品質関連	10～49名	5000万円～1億円未満
自動車・産業用機器製造業	その他モノづくり関連	50～99名	1億円～10億円未満
素材・エネルギー関連製造業	建築・土木関連	100～299名	10億円～50億円未満
コンピュータ関連製造業	経営・経営企画	300～499名	50億円～100億円未満
その他製造業	情報システム関連	500～999名	100億円～500億円未満
建設・建築業	総務・人事・法務	1000～1999名	500億円～1000億円未満
情報・通信サービス業	財務・会計・経理	2000～4999名	1000億円～1兆円未満
流通・小売・サービス業	営業・マーケティング	5000～9999名	1兆円以上
医療・福祉	その他一般職	10000名以上	
政府・官公庁・団体	その他専門職		
その他業種			
社名	役職クラス	勤務地	重複排除
指定／排除	経営者・役員クラス	北海道・東北	過去6カ月間に獲得したリードの排除
	部長クラス	東京	
	課長クラス	関東（東京以外）	フリーメールアドレス排除
	係長・主任クラス	中部・北陸	代表的なフリーメールアドレスを排除
	一般社員・職員クラス	近畿	
		中国・四国	
		九州・沖縄	

カテゴリー－製品ジャンル対応表

A	エレクトロニクス	デジタル半導体
		アナログ半導体
		計測／検査機器
		EDAツール
		電子部品
		電源
		コンピュータ・周辺機器／通信機器
		電子機器関連サービス
		無線技術
		LED
		ディスプレイ
		プログラマブルデバイス
		センサー
B	メカ設計	CAD
		CAE
		CAM／工作機械
		3Dプリンタ
		3Dスキャナ
		切削／成形
B	製造マネジメント	製品企画／デザイン
		PDM／PLM
		生産管理
		製造業向けERP
		製造業向けSCM
		生産スケジューラ
		BOM
		図面管理／文書管理
		製造業向けクラウド
		その他ITソリューション
		コンサルティングサービス

C	組み込み開発	組み込み開発ツール
		組み込みボード
		ロボット
		ソフトウェアテスト／デバッグ
		車載ソフトウェア
		組み込みセキュリティ
C	電力	組み込みOS
		省エネ機器（LED照明含む）
		発電システム（太陽光など）
		蓄電システム
		エネルギー管理システム／サービス
		電力供給サービス
C	建築	BIM／CAD
		スマート化／リノベ
		施工／現場管理
		BAS／FM
		その他建築
C	土木	CIM
		維持検査／点検
		スマートコントラクション
C	キャリア	その他土木
		キャリアアップ
		スキルアップ
		語学
C	素材／化学	エンジニア教育
		半導体材料
		電子材料
		自動車材料
C	新規追加	工業用材料

メイン掲載カテゴリとして、「カテゴリ＞製品ジャンル」を1つ選択します。さらにサブカテゴリとして、メインカテゴリ以外で最大2つを以下から選択可能です。

サブカテゴリ

- ・エレクトロニクス
- ・メカ設計
- ・製造マネジメント
- ・組み込み開発
- ・電力
- ・キャリア
- ・オートモーティブ（※）
- ・FA（※）
- ・医療機器（※）
- ・建築
- ・土木

※ サブカテゴリのみで選択可能

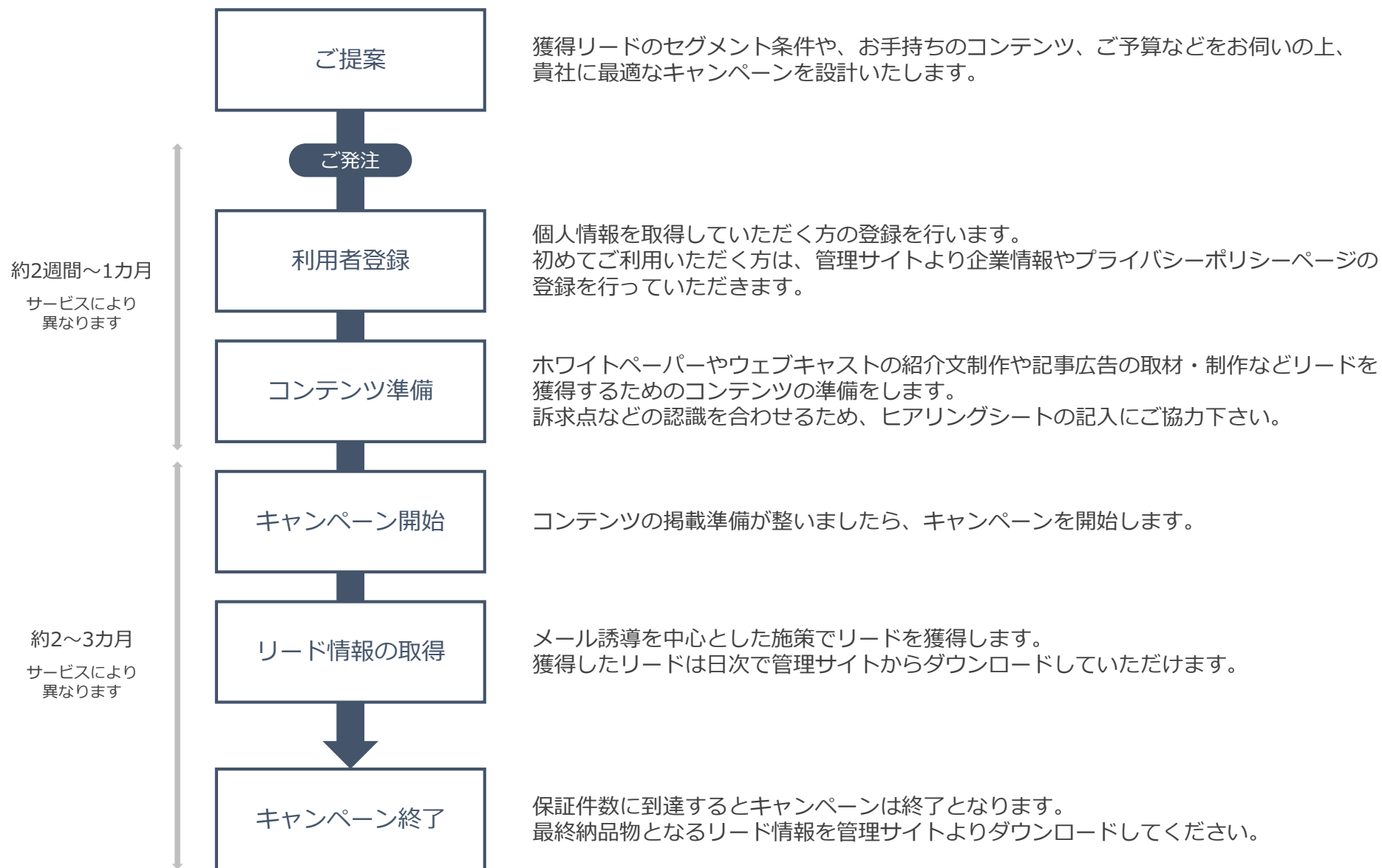
※ 製品ジャンルとカテゴリの紐付けは、年に1度見直しをさせていただく予定です。

製造マネジメント_ITソリューション対象表

TechFactoryは、製造・建設・エネルギー関連企業の会員に向けた、以下のようなIT製品／サービスの訴求にもご活用いただくことができます

業務プロセス改善	RPA BPM／BAM IT経営／IT戦略系ソリューション アウトソーシング	セキュリティ	モバイルセキュリティ 情報漏えい対策 暗号化 エンドポイントセキュリティ スパイウェア対策 スパム対策 フィッシング対策 標的型攻撃 ファイアウォール UTM IDS／IPS DoS攻撃対策 検疫ネットワーク クラウドセキュリティ ゼロトラスト MDM／EMM ログ管理 証跡管理 脆弱性対策 データベースセキュリティ 物理セキュリティ セキュリティ規格／ポリシー リスク管理	ITインフラ（サーバ、ストレージ、クラウド）	IAサーバ／PCサーバ UNIXサーバ オフコン／メインフレーム ディスクストレージ SSD／半導体ストレージ／フラッシュストレージ SAN NAS 光ディスク装置 テープ装置 クラウドストレージ クラウドコンピューティング IaaS／PaaS／BaaS サーバ仮想化 デスクトップ仮想化／VDI／DaaS アプリケーション仮想化 仮想環境管理 PC仮想化 ストレージ仮想化／SDS SDN／ネットワーク仮想化／SD-WAN ハイパーコンバージド／コンポーザブルインフラ
	IoT／ネットワーク／通信				ERP 在庫管理 SCM EDI PLM BOM MES CRM
コミュニケーションツール	ユニファイドコミュニケーション VoIPゲートウェイ IP電話／IP-PBX テレビ／ビデオ会議 Web会議 電子メール インスタントメッセージング／チャット	情報共有ツール	図面管理／PDM グループウェア ナレッジマネジメント ワークフロー EIP エンタープライズサーチ コンテンツ／ドキュメント管理 Officeソフト	基幹系システム	DBMS データベースアクセス BI／BA／OLAP データウェアハウス データマイニング／統計解析 ビッグデータ エッジコンピューティング
	モバイル／PC／ウェアラブルデバイス				
AIソリューション	AI／機械学習／ディープラーニング				

ご提案からリード獲得までの流れ



リード獲得／提供の仕組み



※ サービスによっては、週1回または隔週の納品になる場合もございます。

よくあるご質問

- **掲載規定を教えてください**
 - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際し、掲載できる商材（製品、サービスなど）については以下を掲載基準とします。基準を満たさない場合、サービスのご利用をお断りすることがございますので、あらかじめご了承ください。
 - 掲載の原則
 - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際しては、当社が定める「広告掲載ガイドライン」を順守していただきます
 - 掲載可能な商材
 - 法人向け（to B）の商材であること
 - ご利用いただくサービスに関連する商材であること
 - 各サービスで掲載可能な商材
 - LeadGen. Segment [IT全般] [業務フォーカス]：法人向けITサービス／製品、マーケティング関連の商材、IT関連研修サービス
 - LeadGen. Segment [産業フォーカス]（TechFactory）：製造、建築・建設、エネルギー関連の商材
 - 競合に関する扱いについて
 - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービス／メディアの競合（※）にあたるものについては掲載をお断りすることがございます（※詳細はお問い合わせください）
- **自社の読者や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも課金対象になりますか？**
 - 出稿企業様（共同出稿企業含む）に在籍される方はご提供リードから排除しています。
 - 業種、職種、役職で下記の属性に当てはまる方はご提供リードから排除しています。
＜業種＞ 自由業、主婦・主夫、学生、無職 ＜職種＞ 主婦・主夫、学生、無職 ＜役職＞ 契約・嘱託・派遣、パート・アルバイト、無職、その他
 - 目視で明らかに情報が誤っていることがわかるリードは保証数のカウントから除いていますが、見分けがつかず、提供リードに含まれてしまう可能性もありますので、保証数に 多少上乗せした件数を納品しております。
- **複数コンテンツ、複数メディアに掲載した場合、リードのカウント方法はどうなりますか？**
 - 案件単位のユニーク数で保証件数をご提供いたします。
- **属性指定項目一覧に記載している項目以外の条件を指定できますか？また、開始後に変更はできますか？**
 - 可能な条件もございますので、担当営業までご相談ください。（一部、リアルタイムでご提供できない場合がございます）
 - キャンペーン開始後の指定属性の変更はできません。あらかじめご了承ください。

よくあるご質問

- **キャンペーンの開始までにはどれくらい時間がかかりますか？**
 - 掲載コンテンツとヒアリングシートのご提出後、2週間前後で開始いたします。（記事広告などの制作が必要な場合は約20営業日）
 - 掲載準備の開始時にスケジュールをご提出させていただきますので、ご要望などございましたらお申し付けください。
 - 長期休暇期間（ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇など）は掲載まで通常よりお時間をいただく場合がございます。
- **コンテンツが掲載される対象のメールマガジンや配信日を指定することはできますか？**
 - 誘導方法につきましては、弊社に一任いただけますようお願いいたします。
- **ひとつの案件で、コンテンツは何本掲載することができますか？**
 - 保証件数達成に必要なコンテンツ本数は、弊社からご提案させていただきます。ご提案本数以上の掲載は、お受けできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。
- **コンテンツの差替えはできますか？**
 - 掲載中または、コピーライティング制作後のコンテンツ差替えは、別途50,000円申し受けます。
- **どのようなコンテンツでも掲載できますか？**
 - チラシ、カタログなどの掲載はお受けできかねる場合がございます。詳しくは担当営業までご相談ください。
- **キャンペーン期間内に保証件数に達しなかった場合はどうなりますか？**
 - キャンペーン開始後は、事前に合意した期間内に達成するように、キャンペーンマネジメントチームが進捗を確認しております。万が一、キャンペーン期間中の達成が困難な場合は事前にご相談させていただいた上で、「期間延長」「次回キャンペーンに未達成分を繰り越し」のいずれかをお選びいただけます。



LeadGen. Basic/Segment コンテンツ制作オプション

- 編集タイアップ
- ホワイトペーパー
- ITreview レビューホワイトペーパー
- 動画コンテンツ
- eBook
- サーベIFORM

リード獲得用コンテンツ制作メニュー

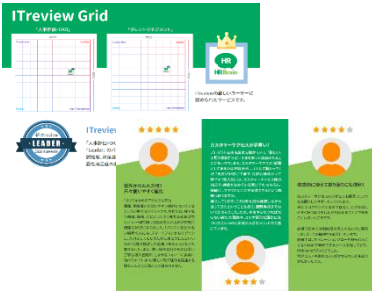
編集タイアップ／ホワイトペーパー制作

コンテンツ種別	概要	制作料金		リードを含めた最低実施金額
編集タイアップ	訴求ポイントや表現方法などのご要望を伺い、編集部の企画協力のもと制作する、貴社オリジナルのコンテンツです。製品／サービス紹介のほか導入事例、貴社主催セミナーのレポートなど幅広い表現が可能です。	1コンテンツ	¥ 500,000～	¥ 1,000,000
ホワイトペーパー	弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作するPDFコンテンツです。コンテンツ内容は「製品／サービス紹介」「導入事例」「セミナーレポート」から選択いただけます。 ※ 上記以外のコンテンツ内容でのホワイトペーパー制作はご相談下さい	2ページ	¥ 200,000	¥ 600,000
		4ページ	¥ 400,000	¥ 800,000
ITreview レビューホワイトペーパー	ITreviewに投稿された製品レビューデータを独自アルゴリズムで解析し、競合製品同士の比較・分析表などを盛り込みます。Light版はテンプレートから選択、Rich版は課題やご要件をヒアリングし内容を企画するオリジナルコンテンツとなります。 ※ ITreview Premiumプラン以上をご利用の企業様向けの商品です	Light版	¥ 150,000～	¥ 450,000
		Rich版	¥ 300,000～	¥ 600,000

その他リード獲得用コンテンツ制作

コンテンツ内容	概要	制作料金	リードを含めた最低実施料金
動画コンテンツ	プレゼンテーションやセミナー講演、デモンストレーションなどを収録して制作する動画コンテンツ	¥ 100,000～	¥ 500,000
eBook	専門性の高い編集記事をテーマごとに再編集し、ひとつにまとめたコンテンツを制作	¥ 100,000	¥ 400,000
サーベイフォーム	アンケートを実施し、回答送信時にオプトインを取得することで、コンテンツを使わずにリードを獲得	¥ 100,000	¥ 400,000

編集タイアップ／ホワイトペーパー 仕様比較

コンテンツ種別	編集タイアップ	ホワイトペーパー	ITreview レビューホワイトペーパー	
			Lite版	Rich版
特徴	アイティメディアの編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告	弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作する定型内容のPDFコンテンツ	ITreviewのレビューデータを利用して制作する定型フォーマットのコンテンツ	ITreviewのレビューデータを利用し、課題や要件に合わせて制作するオリジナルコンテンツ
コンテンツ形式 (ファイル形式)	HTML	PDF	PDF	PDF／PPT
企画協力	○	—	—	○
取材	○	○	—	○
制作	アイティメディア	アイティメディア 制作パートナー	アイティクラウド 制作パートナー	アイティクラウド 制作パートナー
二次利用	Webでの利用に限り可能 ※改変不可、要出典表記、印刷物での利用は二次利用料が発生	Web／印刷物問わず無償で可能 ※当社以外のメディアへの掲載はご遠慮いただけますと幸いです	ITreview Premiumプラン以上で利用中に限り可能 ※二次利用時には事前にアイティクラウドの確認が必要です	ITreview Premiumプラン以上で利用中に限り可能 ※二次利用時には事前にアイティクラウドの確認が必要です
コンテンツ イメージ				

※ ITreview レビューホワイトペーパーは、ITreview Premiumプラン以上をご利用の企業様向けの商品です

編集タイアップ 仕様詳細

- 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
 - 広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下費用が発生します
 - 初校の出し直し：¥300,000、念校以降の修正：¥100,000
- 二次利用について
 - 制作した記事広告の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します
 - 本企画にて制作した記事広告は、改変がなければ無償で二次利用していただくことが可能です（ウェブ上での利用に限定、要出典表記）
 - 印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問い合わせ下さい
- オプション：カスタム記事パンフレット制作
 - 制作した編集タイアップ記事をPDFや印刷物でご利用いただける有料オプションもございます。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。

制作料金： ¥ 500,000~

リードを含めた最低実施料金： ¥ 1,000,000



ホワイトペーパー 仕様詳細

- ・ ホワイトペーパーについて
 - － 弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作するPDFコンテンツです
 - － ホワイトペーパーダウンロードセンターに掲載してリードを獲得します
- ・ コンテンツ仕様
 - － ページ数：2ページ／4ページ
 - － 文字数：約2,000文字／約4,000文字
 - － 図版点数：2点まで／4点まで
 - － 企画協力：なし（貴社ご記入のヒアリングシートをもとに取材）
 - － 取材有無：あり
 - － デザイン／ファイル形式：指定フォーマット（右図）、PDF（Web解像度）
- ・ コンテンツ内容
 - － セミナーレポートの取材は2セッションまでとなります
 - － 製品／サービス解説、導入事例は、それぞれ下記の4章構成となります
- ・ 備考
 - － ホワイトペーパーの取材、制作進行は編集プロダクションに委託しています
 - － 取材から掲載までの期間は約23営業日となります
 - － ホワイトペーパーに掲載するイメージ図版、写真は貴社にてご用意下さい
 - － リード収集終了後もコンテンツは掲載され続けます
 - － 遠方取材となる場合は、交通費ならびに遠方取材費を申し受けます（Web会議は追加費用なし）
 - － 製品／サービス解説、導入事例、セミナーレポート以外の企画をご希望の際はご相談下さい
 - ・ 初校の出し直し：¥300,000、念校以降の修正：¥100,000
- ・ 二次利用について
 - － 制作したホワイトペーパーは、ウェブ、印刷物問わず無償で二次利用していただけます
 - ・ 当社以外のメディアへの掲載はご遠慮いただけますと幸いです

制作料金

2ページ：¥200,000～

リードを含めた最低実施料金：¥600,000～

4ページ：¥400,000～

リードを含めた最低実施料金：¥800,000～

東芝デバイス&ストレージ株式会社

高速・高感度・低ノイズセンサチップで CISモジュールの開発・製造コストを低減 センシング分野含め、幅広い製品への応用が期待

イメージスキャナやMFP、複写機をはじめ、製造ラインのカメラや医療検査機器、ロボット掃除機、ATMなどの分野での需要が見込まれている密着型イメージセンサ（CIS:Contact Image Sensor）モジュール。高速、高感度、低ノイズのセンサチップを採用することで、CISモジュール全体の開発・製造コストを低減できる。

リニアイメージセンサ市場で高いシェアを有する

IT活用によるデジタル化により、あらゆるところでペーパーレス化が促進されている。これまで紙に印刷していたドキュメントをスキャンし、電子化して管理することも増えており、イメージスキャナの需要はまだまだ多い。こうしたイメージスキャナにて、対象物を読み込むために搭載されている「リニアイメージセンサ」には、「レンズ縮小型センサ」および「密着型センサ」の大きく2つの種類がある。レンズ縮小方式の複写機などは、複数のレンズで読取原稿をレンズ縮小型センサに結像する方式である。長焦点深度が約10.0ミリと深いメリットがあるが、光学設計が難しい。セットが大きくコストが高いというデメリットがある。適用分野としては、レーザーMFPや複写機、カラスキャナ、バーコードリーダーなどがある。

一方、密着方式のMFPなどは、センサ、レンズ、光源、制御回路で構成されるCISモジュールで読取原稿をセンサに結像する方式だ。焦点深度が約0.3ミリと浅いデメリットはあるが、光学設計の難易度が低く、低コスト化、スリム化が可能。適用分野には、レーザーMFP、複写機、カラスキャナ、インクジェットMFPなどがある。

東芝デバイス&ストレージは、リニアイメージセンサ市場、特にレンズ縮小型センサの分野では、世界で非常に高いシェアを有している。そこで現在、注力しているのが密着型センサの分野だ。MFPやスキャナなどのスキャン分野だけでなく、製造ラインのカメラや医療検査機器、紙幣読取/整理機、ロボット掃除機、現金自動預け払い機（ATM）など、さまざまなセンシング分野への活用が見込

まれている。

CISモジュールの用途に応じて より適したセンサチップを提供

CISモジュールは、白色LEDによる発光体、レンズ、プリント回路基板（PCB）、アナログフロントエンド（AFE）、センサチップなどのパーツが、読取原稿サイズ（A3サイズやA4サイズ）に搭載されている。センサチップは、読取原稿に光をあて、受光した光を電気信号に変換し、イメージとして取り込むための半導体である。

センサチップが読み取れるのは、等倍のイメージのためセンサチップ1つでは、読取原稿全体をスキャンすることができない。そこで、複数のチップを選択し、読取原稿のサイズのモジュールを構成する。東芝デバイス&ストレージでは、用途に応じて豊富なラインアップからより適したセンサチップを提供している。

例えば「ET4K92-S」は、データ周波数が10.8MHzで、



リニアイメージセンサはスキャン分野を中心に、センシング分野にも活用が広がっている。

1 高速・高感度・低ノイズセンサチップでCISモジュールの開発・製造コストを低減

ITreview レビューホワイトペーパー 仕様詳細

- ホワイトペーパーについて
 - ITreviewでは、レビュー投稿と共に製品評価アンケートにてデータの取得を行っており、それらデータを独自アルゴリズムで解析し、競合製品同士の比較・分析表などの形で提供しています
 - ITreview Premiumプラン以上のご契約者様にはそれらデータを盛り込んだ資料を作成し、レビューホワイトペーパーとして納品します
 - 企画・デザインを既存テンプレートからお選びいただく「Light版」と、課題やご要件のヒアリングを経て作成する「Rich版」の2つをご用意しています
- コンテンツ仕様

	Light版	Rich版
制作形式	企画・デザインについてはテンプレートからご選択を頂きます	課題やご要件をヒアリングし、内容を企画するオリジナルコンテンツです
制作工期	約2週間	約1.5ヶ月
ページ数	5ページ	8ページ
納品形態	PDF	PDF/PPT
オプション	有料でページ数の追加が可能です	

- 備考
 - 本サービスは、アイティクラウド株式会社からの提供となります
 - ITreview「Premiumプラン」以上をご利用の方への提供となります
 - プランの契約期間終了後、コンテンツはご利用いただけません
- 二次利用について
 - 事前にアイティクラウド株式会社の確認が必要です
 - 詳細はお問い合わせ下さい

制作料金

Light版：¥150,000～

リードを含めた最低実施料金：¥450,000～

Rich版：¥300,000～

リードを含めた最低実施料金：¥600,000～



動画コンテンツ 仕様詳細

- 動画コンテンツについて
 - プレゼンテーションやセミナー講演を収録して制作する動画コンテンツです
 - ホワイトペーパーダウンロードセンターに掲載してリードを獲得します
- コンテンツ仕様
 - 以下は制作パターンの一例です。詳細は別途資料をご用意しております（画面イメージをクリックするとサンプルページに遷移します）

タイプ	説明	画面イメージ	時間	制作料金（税別／ネット）
簡易PPTビデオ	講演PCからPPTデータをキャプチャし、講師の音声とタイミングを合わせ編集します。資料のアニメーション再現可能。チャプター無し。		60分以内	¥ 120,000
SVPPT	パワーポイント資料を背景に、プレゼンターを合成編集。資料のアニメーション再現可能です。		10分以内	¥ 280,000
インタビュー動画（1カメ）	インタビュアーは映らず質問はテロップで表示します。お持ちの映像&資料の差し込みも可能です。		20分以内	¥ 200,000
デモキャプチャ動画	デモを行うPCから映像をキャプチャします。キャプチャ映像に簡単なテロップ、BGMを挿入し、強調したい部分をマーカー等で表現します。お持ちの映像&資料の差し込みも可能です。		10分以内	¥ 200,000

- 備考
 - 動画のホスティングのみをご希望の場合は75,000円申し受けます（ホスティングの掲載保証期間は1年間となります）
 - 動画の作り込み次第で料金の変動いたしますので、詳細は担当営業までお問い合わせください

eBook 仕様詳細

- eBookについて
 - 産業系メディアに掲載されている専門性の高い編集記事をテーマごとに集約し、ひとつにまとめたコンテンツです
 - Tech Factoryに掲載してリードを獲得します
 - eBookサンプル
 - 下記のような編集部が制作したPDFコンテンツの中から選んでご利用いただけます。利用可能コンテンツにつきましては、弊社営業担当までお問い合わせください。
- 超大型3Dプリンタ開発から見た「分散型モノづくり」の可
<https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/48595>

電気自動車と超急速充電
<https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/50841>

次世代パワーデバイス「GaN」に対する疑念を晴らす
<https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/42054>

DXに向けて製造業が取り組むべきデータの活用方法
<https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/50960>
- 編集記事をご指定いただいたの新規制作は承っていませんのでご了承ください
- 備考
 - フォーマットは指定のものになります（右イメージとは異なることがありますので、ご了承ください）
 - 記事内容の修正はできません
 - eBookの末尾に貴社情報（製品チラシなど）を挿入することも可能です（要追加料金）
- 二次利用について
 - eBookの著作権は当社に帰属します
 - 貴社ウェブサイトなどでの二次利用はできませんのでご了承ください

料金： ¥ 100,000

リードを含めた最低実施料金： ¥ 400,000



サーベイフォーム 仕様詳細

- サーベイフォームについて
 - 製品の導入状況や今後の予定、現在抱えている課題などを聞くサーベイフォームを制作します
 - 回答送信時にオプトインを取得することで、コンテンツを使わずにリードを獲得します
- サーベイフォーム仕様
 - 設問タイプ：シングルアンサー、マルチアンサー、テキストボックス
 - 必須回答／任意回答：設定可能
 - 設問数：10問以内
 - 各問の選択肢：10設問以内
- 設問の制作
 - アンケートの設問は貴社にてご用意下さい
 - 当社による設問設計は有償にて承ります（20万円／アンケート）
- インセンティブ
 - 回答促進のためのインセンティブとして、3万円分のAmazonギフト券が料金に含まれています
 - 貴社にてご手配いただく景品をインセンティブにすることも可能です
- 備考
 - 準備期間は、設問をいただいてから6営業日となります
 - サーベイフォームのみでは製品・サービスに対する認知獲得が難しいため、コンテンツを用いてのリードジェンとの併用をお勧めします

制作料金：¥ 100,000

リードを含めた最低実施料金：¥ 400,000

「Windows 10移行」に関するアンケート
本アンケートでは、「Windows 10移行」や「クライアント端末導入」について調査されている方を対象にご意見を伺い、主催者による今後の情報提供の機会を設けたいとします。

アンケートにご協力いただいた方には

【特典】アンケートにご協力いただいた方の中から抽選で1名様に10名様に「Amazonギフト券（5000円分）」をプレゼントします。ぜひご回答ください。

応募締切	2020年12月31日（金）まで ※応募多数に達し、抽選に当たらない場合があります。
主催	アイティメディア株式会社
景品	抽選で1名様に「Amazonギフト券（5000円分）」 ※抽選結果は、本アンケートに回答いただいた方にメールでお知らせいたします。
当選発表	抽選された方には、抽選結果をメールでお知らせいたします。 Amazonギフト券（5000円分）の当選発表は抽選の結果をもって代えさせていただきます。
お問い合わせ先	RecTargetデザイン/マーケティングメンバーシップ事務局 ig_membership@amita.jp

アンケート

1 お勧め先で設置されている主なクライアント端末（PCやタブレットなど）の種類を、いくつかお選びください。（必須）

- ☐ デスクトップPC
- ☐ ノートPC
- ☐ タブレット
- ☐ 2-in-1（ノートPCとタブレットの二合一型）
- ☐ ワークステーション
- ☐ シンククライアント
- ☐ その他

2 お勧め先で設置されているPCのOSはどれですか。（必須）

- ☐ Windows 10
- ☐ Windows 8/8.1
- ☐ Windows 7
- ☐ Windows XP/VISTA
- ☐ その他

3 Windows 7の最終サポートが2020年1月14日に切れますが、お勧め先ではWindows 10への移行を予定されていますか？（必須）

- ☐ すでにWindows 10への移行を終了している

- ☐ 新旧OSが共存するときのクライアント端末
- ☐ 特になし
- ☐ その他

8 Q7で「その他」を選択した方は、詳細や理由を具体的に記載してください。

9 お勧め先での今後のクライアント端末の導入予定時期を、1つお選びください。（必須）

- ☐ 3か月以内
- ☐ 6か月以内
- ☐ 1年以内
- ☐ 1年以上先
- ☐ 導入可否を今後検討する予定
- ☐ 導入予定なし

10 お勧め先でクライアント端末を導入する際、あはたはどのような役割を担いますか？（必須）

- ☐ 導入についての決定権のある立場
- ☐ 導入についての製品選定権のある立場
- ☐ 導入についての情報収集/アドバイスをする立場
- ☐ 特に導入には関係しない立場

個人情報取り扱いについて

以下「個人情報取り扱いに関するご質問」に回答いただいた方の個人情報は、アイティメディアが管理し、資料を提供した活動に活用いたします。
「個人情報取り扱いに関するご質問」を多くお読みいただき、ありがとうございます。

特約に同意して、以下の事項に同意されたものとみなします。

- (1) 個人情報の提供
アイティメディアがご登録いただいた個人情報は、登録された目的に限り、利用目的の範囲内において、登録企業・関係先へ提供いたします。なお、会員登録が更新されている場合、更新後の情報が提供されることとなります。
- (2) 提供される個人情報の項目

アイティメディア株式会社は「プライバシーポリシー」をここに示します。
個人情報保護法に基づき、この「プライバシーポリシー」を下記URLに開示いたします。

☐ 個人情報の取り扱いに関する同意を確認し、同意する

回答して問題を完了

LeadGen. Basic/Segment リード活用オプション

- アンケートカスタマイズ
- リードカスタム納品サービス
- リターゲティングメール
- セルフナーチャリング
- テレマーケティング
- ABMレポート／ABMアラート
- 展示会データ活用

「リード活用の課題」を解決するオプション

獲得いただいたリードをナーチャリング施策、営業活動にスムーズにつなげていただくための各種オプションです。貴社の課題に合わせてご利用いただくことができます。

課題・要望		オプションメニュー	
リード獲得時の付帯情報取得	業務課題や要望など、リードの優先順位付けやフォローコールの参考となる情報を付与したい	▷	アンケートカスタマイズ
インポート業務効率化	リードを自社のMA/CRMにインポートする手間を削減したい	▷	リードカスタム納品サービス
リードフォロー代行	コンテンツ/商材に興味がある潜在ユーザーに対して、継続的にアプローチしたい	▷	リターゲティングメール
	ホワイトペーパー閲覧者に、製品やセミナーなどの関連情報を同時に届けたい	▷	セルフナーチャリング
	獲得したリードに対して、速やかに電話を掛けてヒアリングや商談の打診を行いたい、リソースが不足している	▷	テレマーケティング
商談タイミング把握	獲得したリードやハウスリストの中で「どの企業にアプローチしたら効率的に案件発掘できるのか」がわからない	▷	ABMレポート
	インサイドセールスや営業担当者に「いまアプローチすべき担当企業」を定期的に通知したい	▷	ABMアラート
	展示会で獲得した名刺リストを継続的に利用できず、眠らせている		展示会データ活用

リード活用オプション 利用例



営業がフォローしやすいようにリードを精査した上で、スムーズに営業に引き渡したい

アンケートとテレマーケティングで、在籍状況と参考情報を収集
貴社SFAにデータを直接納品し、自動で営業担当者に引き渡し

利用オプション

- ・アンケートカスタマイズ (×1)
 - ・テレマーケティング
 - ・リードカスタム納品サービス
- オプション料金 (リード数100件の場合)
¥ 336,000 / キャンペーン

LeadGen. Segment

LeadGen. Segment でリードを獲得



アンケート
カスタマイズ

ホワイトペーパーダウンロード前のアンケートを
1問カスタマイズし、業務課題をヒアリング



テレマーケティング

獲得したリードへの電話接続確認とあわせて、検討
状況や、この後の情報提供希望をヒアリング



リードカスタム納品
サービス

電話接続状況、業務課題、検討状況、情報提供希望
などの情報とあわせて、貴社SFAに直接納品



継続的に情報を提供してナーチャリングを行いたいが、
プラットフォーム、リソースが無い

メディアのプラットフォーム上で、リードになった方に情報を提供
さらに、アクセスログをもとに優先フォロー企業を抽出してお知らせ

利用オプション

- ・セルフナーチャリング
 - ・サンクスメール
 - ・ABMアラート
- オプション料金
¥ 800,000 / 3カ月

LeadGen. Segment

LeadGen. Segment でリードを獲得



セルフ
ナーチャリング

ホワイトペーパー閲覧中の会員に関連情報を訴求し、
貴社サイトや別コンテンツに誘導



サンクスメール

リード獲得後1週間以内にメールで関連情報を訴求
し、貴社サイトや別コンテンツに誘導



ABMアラート

メディアのアクセスログをもとに、情報収集が活発
になっている優先フォロー企業を定期的に通知

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。

実施料金

アンケート

1 このコンテンツの閲覧目的を1つお選びください。 **（必須）**

- ☐ 新規の製品／サービス導入の検討・比較のため
- ☐ 導入済み製品／サービスの改良・運用効率化のため
- ☐ 技術・製品情報の収集

2 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1つお選びください。 **（必須）**

- ☐ 3カ月以内
- ☐ 6カ月以内
- ☐ 1年以上
- ☐ 1年以上先
- ☐ 時期は未定だが、導入を検討中
- ☐ 情報収集／調査段階

3 このコンテンツに関連する製品／サービスの導入手段について、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

4 運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

5 運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
- ☐ ミドルウェア（データベース、APPサーバ等）のコンフィグレーション
- ☐ セキュリティパッチの適用
- ☐ 予定はない／分からない

※ 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

- ・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。Integrate、MSIGHTSなどの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

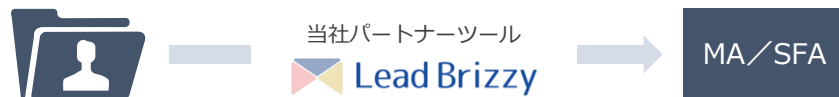
パターン1
貴社フォーマットに合わせてリード情報を加工して納品



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。

貴社コンテンツ、商材に関心がある読者を捕捉して継続アプローチ

一般的なリターゲティング広告はバナーでの接触ですが、本オプションはITmediaに掲載している貴社リードジェンコンテンツに接触したユーザーをITmedia DMPで抽出し、メールでアプローチ（リターゲティング）します。

リターゲティングメール 展開イメージ



実施料金

¥ 100,000/回

提供内容

- ・リターゲティングメール：5000通
- ・配信メールの効果レポート（配信数、クリック数、CTR）

備考

- ・当社リードジェネレーションサービスとあわせてご利用いただくオプション商品となります
- ・メール文面は貴社にてご手配頂きます
- ・別途料金にてメール配信数の増加も可能です
- ・ユーザー抽出には「クラウド」や「ERP」など、「興味関心」の条件を追加することも可能です。

「コンテンツ閲覧中の会員」から次のアクションを引き出す

ホワイトペーパー横に誘導スペースを設けることで、貴社コンテンツやサービスに最も関心が高まっている、「コンテンツを閲覧中の会員」に対して次のアクションを促します。

セルフナーチャリング 展開イメージ

ホワイトペーパーを
ブラウザ上で表示
関連リンクから貴社サ
イトの事例や製品資料、
トライアル登録などに
誘導



- ※ 誘導スペースは最大3枠、各誘導スペースに設置できるリンクは1本となります
- ※ ロゴ掲載は1社分のみとさせていただきます
- ※ 制作対象ホワイトペーパー形式はPDFのみです（動画は非対応）

実施料金

¥ 100,000／キャンペーン

- ※ 設置可能ホワイトペーパー数：10コンテンツまで
- ※ 11コンテンツ以降は¥ 20,000／本

提供内容

- ・ ホワイトペーパーブラウザ表示の追加と誘導スペースの設定
- ・ 簡易レポート（該当ページのPV数、クリック数、CTR）

備考

- ・ 当社リードジェネレーションサービスとあわせてご利用いただくオプション商品となります
- ・ 誘導テキストならびURLは貴社にてご用意いただきます
 - タイトル：全角30文字以内、説明テキスト：全角70文字以内
 - 掲載開始の7営業日前までにご提供をお願いします
 - 内容差し替えは月1回までとさせていただきます

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



各メディアでリード獲得

本テレマーケティングサービスは、各メディアで獲得していただいたリードがコール対象となります。



獲得したリードに順次フォローコール

IT業界での豊富な経験を有する専門のオペレーターがフォローコールを実施します。掲載コンテンツのアンケートでは得られない情報をヒアリングいたします。



フォローコールで得られた情報をご納品

コールで得られた情報を週1回ご担当者様に納品させていただきます。また、コール中にアポイントを希望された場合は、都度ご連絡させていただきます。

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

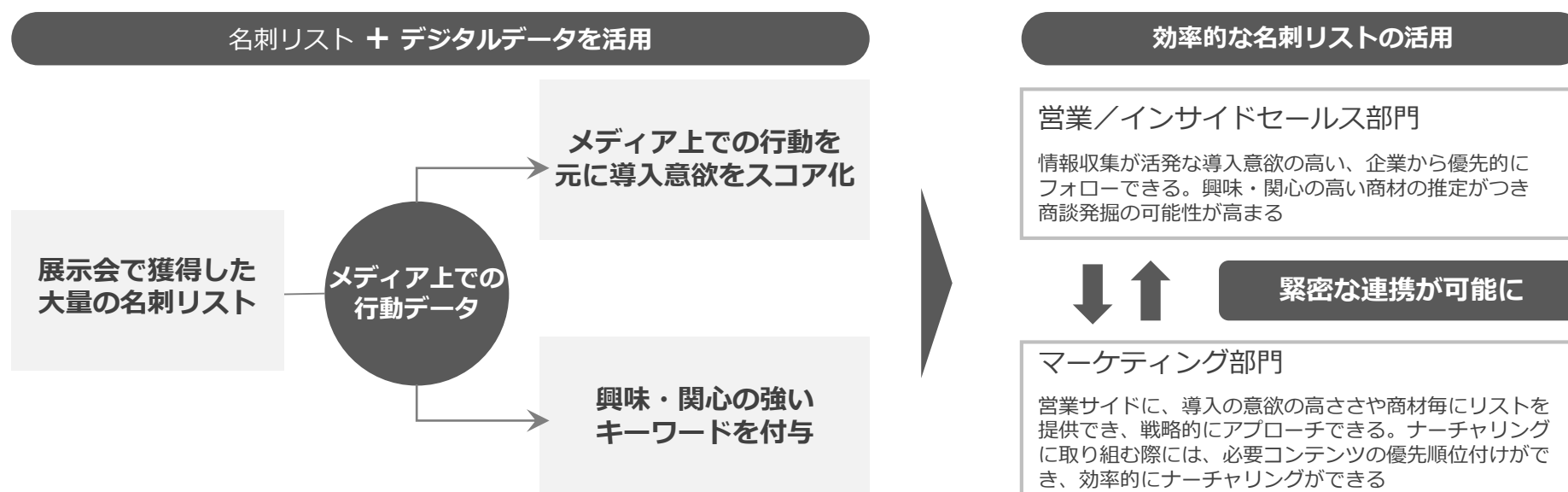
- ・コールスクリプトは、1案件につき1種類です。
- ・コール対象にあわせた複数スクリプトでのコールをご希望の場合、オプション料金として5万円/スクリプトを申し受けます。
- ・コール先の選定は可能ですが、開始後の条件変更はできません。
- ・選定した結果、お申込み数にコール件数が満たなくなった場合でも、全額ご請求させていただきます。
- ・コール対象から除きたい企業がある場合は、リード獲得の段階で排除しておくことをおすすめいたします。

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。

展示会で獲得した名刺リストからの商談発掘を支援いたします

本サービスは、貴社でお持ちの名刺リストに、メディア上での行動データを元に、導入意欲のスコア化、興味・関心の強いキーワードを付与するサービスです。メディアのデータを使って、アプローチすべきリストとそのタイミング、興味関心を推測し、必要な情報を名刺リストに付与することで、貴社の商談の発掘を支援いたします。



ご利用料金

基本料金 ¥ 100,000
1社あたり@100円

ご提供内容

- ・モニタリングセグメント：標準セグメントからひとつ選択
- ・社名リストへの導入意欲のスコア、興味・関心の強いキーワード付与

各サービスの詳細は別途資料をご用意しておりますので、担当営業までお問い合わせ下さい

キャンセル規定

広告商品の発注書受領後、広告主様のご都合でキャンセルを行う場合は、下記の料率でキャンセル料を申し受けます。

商品			キャンセル料金	主な対象商品（下記以外の商品はお問合せ下さい）
ディスプレイ広告、メール広告、クリック保証広告			入稿締切期日まで：50% / 入稿締切期日以降：100%	各種ディスプレイ広告、メール広告、クリック保証広告
記事企画 Special（タイアップ記事広告）			初校提出前まで：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の50% 初校提出以降：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の100%	期間保証型タイアップ、PV保証型タイアップ
リードジェン	件数保証型	リード獲得	キャンペーン開始前まで：広告料金（基本料金+リード料金）の50% キャンペーン開始後：広告料金（基本料金+リード料金）の100%	LeadGen. Basic / Segment
		制作オプション	初校提出前まで：広告料金（制作料金）の50% / 初校提出以降：広告料金（制作料金）の100%	LG. Segment オプション 編集タイアップ制作、ホワイトペーパー制作
		その他オプション	キャンペーン開始前まで：広告料金（オプション料金）の50% キャンペーン開始後：広告料金（オプション料金）の100%	LG. Segment オプション アンケートカスタマイズ、テレマーケティング
	期間保証型	ホワイトペーパー	キャンペーン開始前まで：広告料金の50% / キャンペーン開始後：広告料金の100%	TechFactory 期間保証型LGサービス
		タイアップ	初校提出前まで：広告料金の50% / 初校提出以降：広告料金の100%	TechFactory 期間保証型LGサービス
	長期リード獲得サービス		申込み金額の半額費消まで：広告料金（リード料金）の50% / 申込み金額の半額費消以降：なし	LeadGen. Segment 長期利用プラン
セミナー	集合型セミナー		開催日の41日前まで：広告料金の50% / 開催日の40日以内：広告料金の100%	アイティメディア主催セミナー スポンサープラン
	成果課金型集客サービス		集客開始（初回メール配信）まで：最低実施料金の50% / 集客開始後：最低実施料金の100%	成果課金型集客サービス
	受託セミナー		企画費、運営費 ・開催日の41日前まで：広告料金の50% ・開催日の40日以内：広告料金の100% その他、実費の発生するものは外部委託先のキャンセルポリシーに則り、実費分を請求 ・会場費、弊社運営委託費、その他、ご提案をカスタマイズしたことにより発生する費用	受託セミナー、Webセミナーサービス
その他	ABMレポート		初回提供まで：広告料金の50% / 初回提供以降：広告料金の100%	ABMレポート、ABMレポートオプション
	カスタム記事パンフレット、抜き刷り		初校提出前まで：広告料金の50% / 初校提出以降：広告料金の100%	カスタム記事パンフレット、抜き刷り
	動画制作		収録2日前まで：広告料金の50% / 収録前日以降：広告料金の100%	動画制作
	マーケットリサーチ		回答収集開始前まで：広告料金の50% / 回答収集開始後：広告料金の100%	マーケットリサーチ

サービス紹介

広告特集企画

ピックアップテーマ
読者調査連動シリーズ企画

ピックアップテーマとは

MONOist／EE Times Japan／EDN Japan編集部が注目するテーマや、最新のトピックを特集テーマとして取り上げ、編集記事やコンテンツを集約した企画特集ページを開設いたします。



企画特集ページを開設

取り上げるテーマについての編集部による解説や、関連する編集記事を掲載した特設ページをオープンいたします。



専門性・関心の高い読者に誘導

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。MONOist／EE Times Japan／EDN Japanのトップページ・記事ページから誘導をかけることにより、情報収集に熱心な読者にアプローチすることができます。



お得なプラン

本特集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。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。

ピックアップテーマ 実績

特集 実績



シリコンフォトニクス

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/special/tf220401/index.html>

半導体製造技術と光通信を組み合わせ、シリコン基板上に光デバイスを集積して製造する「シリコンフォトニクス」。5G（第5世代移動通信）などの通信分野をはじめ、医療や自動車などの分野でも注目を集めているシリコンフォトニクスを特集しました。



エッジコンピューティング～製造現場で成果を出すデータ活用～

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/special/tf210702/index.html>

製造業でもIoTやAIなど先進のデジタル技術を活用したスマートファクトリー化への取り組みが着実に進んでいます。しかし、「成果」を得られている企業はごく一部に限られ、半数以上の企業で期待していた効果が得られていないというのが実情です。製造現場の課題を解決し、現場で手軽にデータ活用が実現できるエッジコンピューティングを特集しました。



技術伝承～熟練工の技術・経験をデジタル知へ～

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/special/tf220101/index.html>

熟練工の不足・高齢化は、製造業にとって喫緊の課題となっています。日本のモノづくりの品質を維持し、競争力をさらに高めていくには、デジタル技術を活用し、熟練工の技術やノウハウの暗黙知を形式知化し、継承していくことが必要不可欠となっています。本特集では、熟練工の暗黙知を形式知化することができるデジタルツールを特集しました。

実施予定特集



実施月	テーマ
2022年8月～9月	工場の働き方改革～部門間コラボレーションツール～
	モノづくりのDXは製造現場のデータ分析から
	自動搬送ロボット
	製造現場の遠隔作業支援ツール
	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～
	計測機器 コネクタ
	国土強靱化を加速させる建設テック ーインフラ維持管理／防災・減災に資するICTー
	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～

※ テーマ、スケジュールは現時点での予定となり、変更になる場合もございます。
※ 各テーマごとに企画書をご用意しております。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。

読者調査連動シリーズ 企画概要

TechFactoryに貴社コンテンツを掲載

本企画限定の各種誘導施策で、テーマに関心の高い会員に効果的にアプローチ

認知拡大
見込み客リード獲得

TechFactoryメルマガにて
読者向けに直接紹介



貴社
コンテンツ

TechFactoryに
貴社コンテンツを
掲載

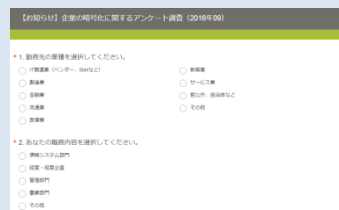


TechFactory読者向けに
特集ページを展開

ターゲット読者に直接アプローチ

メルマガでの新着告知

毎週配信するTechFacotry読者向けのメールマガジンにて、貴社コンテンツへ直接誘導。合わせて特集についても定期的に紹介し、リード獲得を図る。



ターゲティングメール

テーマに関心がある読者を抽出し、ターゲティングメールを配信。特集ページの告知とともに、貴社コンテンツの閲覧を促す内容のメールを配信。



企画ページから関心の高い読者を誘導

調査レポート解説まとめ

調査結果レポートに編集部が解説コメントを加えてホワイトペーパーを制作。レポート掲載ページには貴社コンテンツへのリンクを掲載し、読者を誘導。



特集インデックス

調査レポート解説記事や貴社コンテンツに加え、テーマに関連する編集記事をまとめたページを制作。読者を貴社コンテンツのダウンロードページへ誘導。



課題に応える
製品・サービスとして
認知とリードを獲得



読者調査連動シリーズ企画 2022年度テーマ予定

実施月	テーマ
2022年度	5～6月 研究・開発職のデジタル活用調査
	8月～9月 つながる工場（製造IoT）
	8月～9月 CAD利用動向調査
	11～12月 設計製造の品質管理
	2～3月 モノづくり設計者のワークスタイル

※ テーマ、スケジュールは現時点での予定となり、変更になる場合もございます。
※ 各テーマごとに企画書をご用意しております。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。





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
<https://promotion.itmedia.co.jp/>