

読者調査連動シリーズ企画

製造業のアナログ業務の実態調査

～リアルな現状とDX化への障壁を探る～

お申込締切

プラチナプラン：2024年3月15日（金）

ゴールド／シルバープラン：2024年3月29日（金）

アンケート実施予定：2024年3月中旬～4月上旬

特集期間：2024年4月26日（金）～ 6月25日（火）

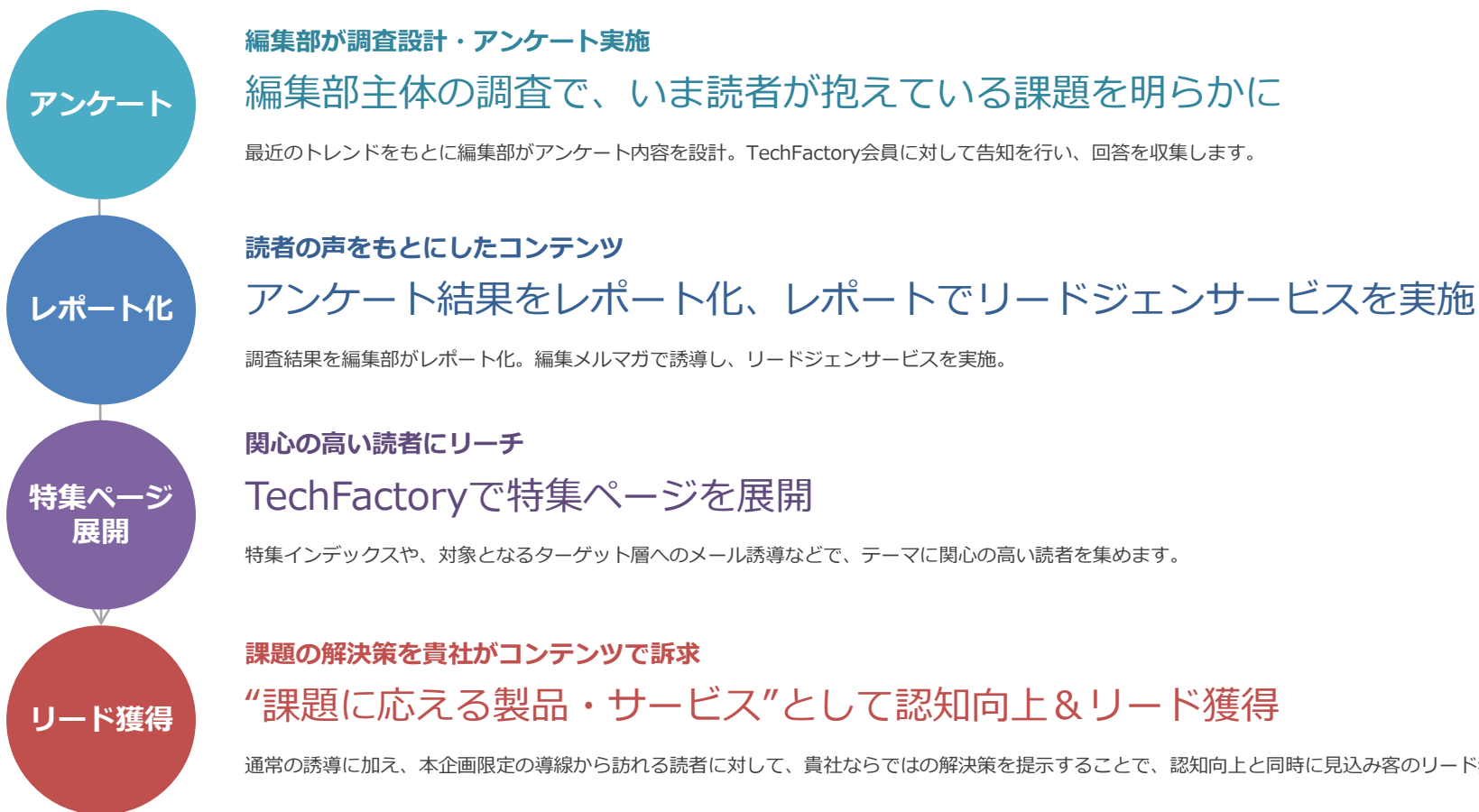


本特集について

読者調査連動シリーズ企画 ～ 製造業の現場で起きている課題と、その解決策

本企画は、TechFactory編集部がテーマを変えて実施する読者調査と連動した広告特集です。協賛企業様には、特集ページへのコンテンツ掲載、並びに調査レポートからの誘導など「課題に応える製品・サービス」としての認知向上と、リード獲得を実現することができます。

企画の流れ



本企画のポイント

専門性・関心の高い読者・会員を巻き込んだ読者調査企画シリーズ



専門性・関心の高い
読者・会員に誘導

調査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集ページを開設し、MONOist/EE Times Japan/EDN Japan上から本特集への誘導をかけます。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。



調査結果をコンテンツ化
リード獲得&誘導に活用

読者調査の結果をレポート化。リード獲得コンテンツとして活用し、ご協賛社様のコンテンツへの誘導としても活用いたします。



コンテンツ制作付き
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。

調査趣旨

製造業でもリモートワークへの対応や生産性向上を目指し、デジタルツールの導入が進みました。しかし、「記録は紙で」といったように、納期回答や日報、図面管理、注文書、請求書など、社内外での情報共有やコミュニケーションにアナログベースでの手法が今なお多く用いられているのが実情です。

本調査ではそんな製造業を対象に、紙やExcelを用いたアナログな業務がどれほど残っているかを調査します。デジタルツール導入に期待することや、導入時の課題など、製造業のモノづくりに関わる方の本音とリアルな現状を浮き彫りにします。

キーワード

図面管理ツール、コミュニケーションツール、コラボレーションツール、データ分析・活用ツール、EBOMとMBOMなどの部品管理システム、調達購買管理ツール
設備保全システム 等

アンケート項目（案）

■ 自社におけるアナログ業務の量は、他社よりも多いと感じますか？

非常に多い
どちらかといえば多い
あまり多くない
ほとんどない
分からない

■ 自社におけるアナログ業務の量が「非常に多い」「どちらかといえば多い」と答えた方にお聞きします。具体的に社内にどのようなアナログ業務があるかを教えてください。（複数回答可）

FAXや電話による受発注業務
紙ベースでの顧客情報管理
紙やExcelによる図面、部品表の作成／管理
手書きでの指示書作成
ホワイトボードや掲示板を使ったスケジュール管理／共有
紙で記録する品質管理業務
目視と紙による生産ラインの監視／記録
紙シートを使った保守点検作業
手作業での在庫確認や棚卸し業務
紙ベースでの作業日報作成
口頭での連絡事項伝達
その他（具体的に記入）

■ デジタルツールの導入で、自社の生産性は向上すると思いますか？

思う
思わない
分からない

■ どのようなデジタルツールの導入を期待しますか？（複数選択可）

調達購買管理ツール
BOM（部品表）管理ツール
図面管理ツール
ERPシステム
MES
CRM
設備保全システム
在庫管理システム
SCMソフトウェア
データ収集／活用ツール
チャットツールその他（自由回答）

■ デジタル化を進める上で、課題となる要素は何でしょうか？（複数回答可）

導入／運用コストの問題
従業員のスキル不足
セキュリティ上の懸念
既存のワークフローとの整合性
ツールの選定が困難
現場からの抵抗
経営層の理解不足
その他（自由記述） その他（自由回答）

※アンケートの設問は、予告なく変更となる場合がございます

特集ページ構成



調査テーマ

製造業のアナログ業務の実態調査

～リアルな現状とDX化への障壁を探る～

調査結果レポートを掲載

読者調査の結果をレポートにし、コンテンツ化します。特集ページのトップに掲載し、リード活用、ご協賛社様コンテンツへの誘導に活用いたします

ご協賛社様コンテンツ 誘導枠

特設PR枠を設置いたします。編集記者が制作したタイアップ記事、貴社製品・ソリューションに関するホワイトペーパーやご講演・デモ動画などを掲載いただけます
※コンテンツ、ロゴの掲載は、スポンサーグレード順とさせていただきます。同グレードの場合、お申込み順とさせていただきますので、予めご了承ください。

テーマに関連した記事を集約

MONOistに掲載の製造業DX化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
【掲載予定 記事】

デジタル化で日報の信頼性向上、インドネシア工場をIoT化した天馬
URL : <https://monoist.itmedia.co.jp/mn/articles/2109/15/news004.html>

DX推進のため、国内工場の製造現場社員全員にタブレット型端末を配布
URL : <https://monoist.itmedia.co.jp/mn/articles/2106/24/news045.html>

特集展開

メディア上／メルマガで誘導

特集ページ

コンテンツ閲覧ページ

リード納品



調査レポート閲覧者リード



ご協賛全社に
同一のリード
を提供



貴社コンテンツ閲覧者リード

ご協賛各社に
個別でご提供



関心・専門性の高い
会員を誘導

製造業のモノづくりに関
わる方を中心とする専門
メルマガやターゲティン
グメールで、特集告知、
貴社コンテンツへ誘導いた
します



プラチナ／ゴールドプラン限定特典

特集ページと調査レポートに貴社コンテンツ・ロゴ掲載

特集ページ



調査レポート



ご協賛社コンテンツ



==PR==
【特集】CAD利用動向調査 提供: TechFactory × MONIOst

読者調査を通じて見えた設計者のリアルな現状——調査結果を無料公開中！
●特集はこちら ● <http://rd.itmedia.jp/51vb>
協賛: ソリッドワークス・ジャパン株式会社 オートデスク株式会社

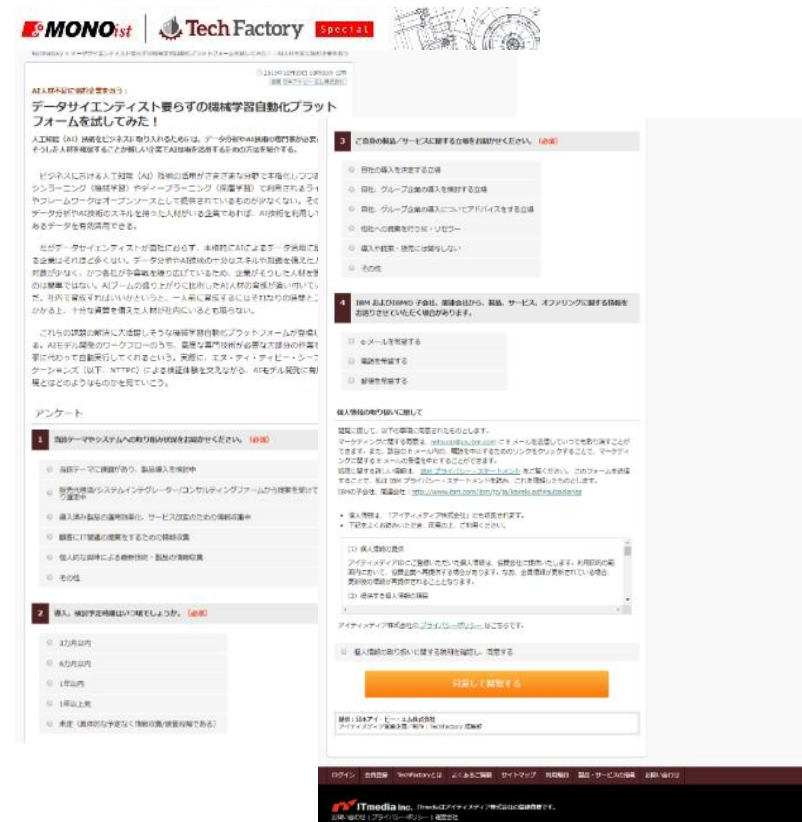
製造マネジメント メルマガ (約50,000通)
特集・レポート告知

プラチナプラン限定特典（タイアップ記事に限ります）

MONOist トップページ／記事ページから、MONOist読者をタイアップ記事へ誘導



貴社コンテンツ イメージ



スポンサープラン

	プラチナプラン ¥2,800,000 (150万円OFF) お得なタイアップ記事制作プラン	ゴールドプラン ¥1,800,000 (80万円OFF) 効率のいいリード獲得プラン	シルバープラン ¥500,000 (50万円OFF) コンテンツのご用意不要
ご提供リード数 ・セグメント条件の設定はありません ・調査レポート閲覧者リード、貴社コンテンツ閲覧者リード間の重複はありません	350件保証	250件保証	100件保証
内訳①:調査レポート閲覧者リード ・協賛全社に同一リードを提供します ・個別パーミッション設定できません	100件	100件	100件
内訳②:貴社コンテンツ閲覧者リード ・各プランに記載のコンテンツをご用意下さい	250件	150件	—
コンテンツ数	2本	2本	—
タイアップ記事制作	1本	—	—
ホワイトペーパーご支給 ※お手持ちのコンテンツをご用意ください	1本	2本	—

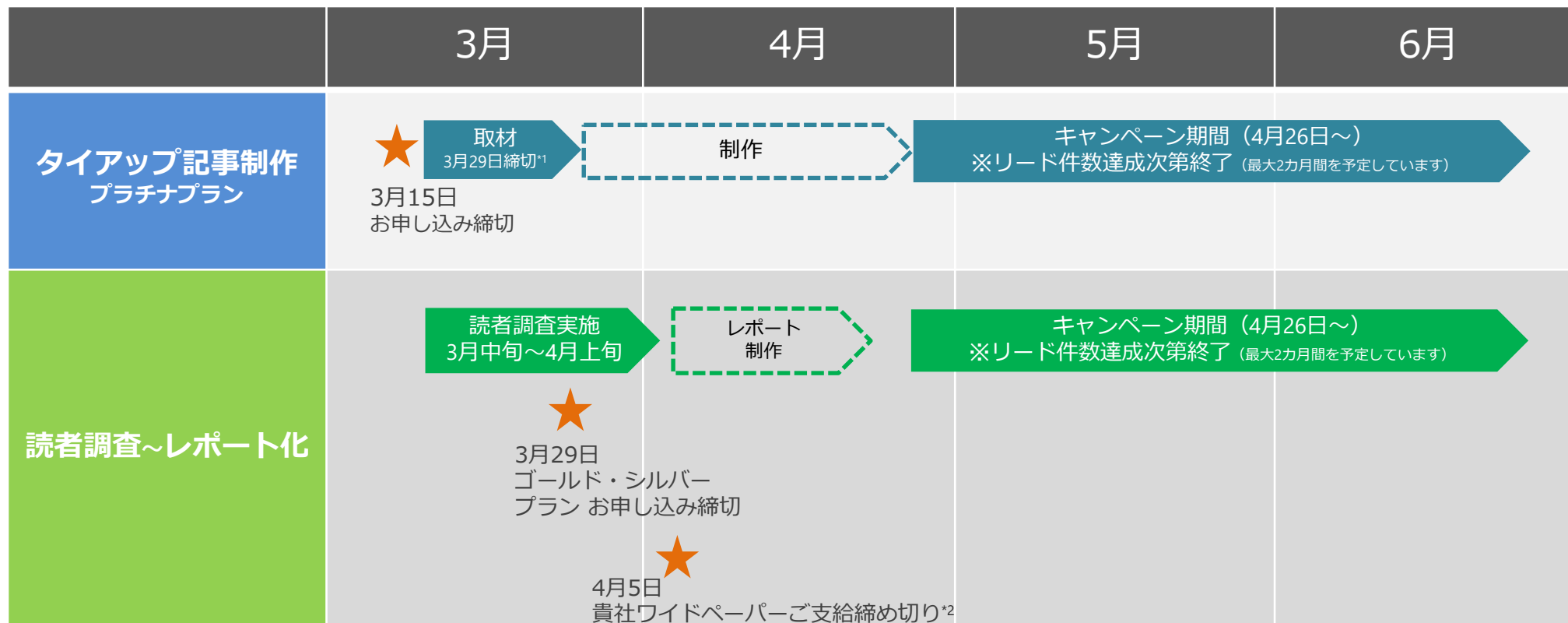
■お申込み締切

プラチナプラン：2024年3月15日（金）
 ゴールド／シルバープラン：2024年3月29日（金）

※ 料金は税別、グロスです。
 ※ 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。
 ※ ご協賛状況により、実施見合わせとなる可能性がありますので、予めご了承ください。

スケジュール

ご協賛プラン（タイアップ記事制作／ホワイトペーパーご支給）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。



*1 お申し込み締切間近でのご協賛の場合、取材候補日は事前にご連絡お願い致します。3月29日までに取材を行えない場合、4月26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。

*2 貴社ホワイトペーパーを4月5日までに支給いただけない場合、4月26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。

※ 読者調査の回答状況により、キャンペーン日程が変更になる可能性がありますので、ご了承ください。

調査レポートでのリード獲得について

調査レポートを閲覧したテーマに関心の高い会員のリードを獲得

調査レポートを閲覧する＝何かしらの課題意識を持って情報収集を行っていると考えられます。特定のプランにご協賛いただくと、PDF版の調査レポートを閲覧した、テーマに関心の高い会員のリード情報をご提供します。

ダウンロード前アンケート

調査レポートをダウンロードする前に、2問のアンケートに答えていただき、リードの付加情報としてご提供させていただきます。

設問

- ・製品／サービスの導入に関わる立場
- ・製品／サービスの導入予定時期

設問は当社にて設定させていただきます。集合型広告企画のため、個別のご要望には対応いたしかねますので、あらかじめご了承ください。

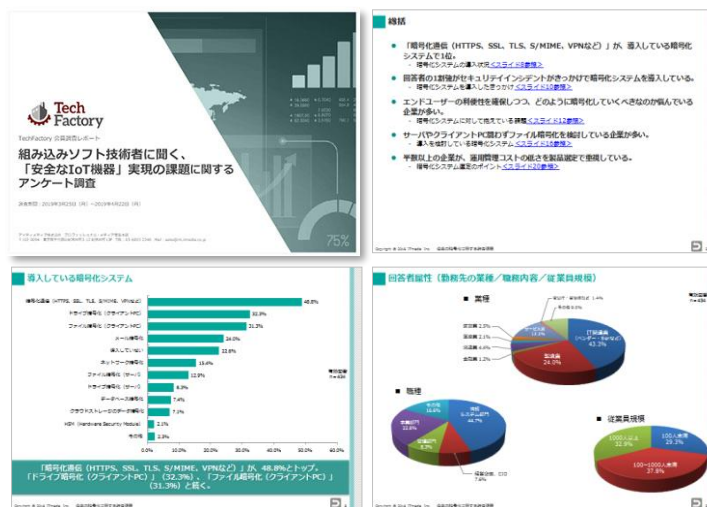
パーミッションの取得

ダウンロード時に、個人情報提供のパーミッション取得を行います。

パーミッション文は複数社様の連名になります。集合型広告企画のため、個別のカスタマイズには対応いたしかねますので、あらかじめご了承ください。

PDF版調査レポート

アンケートに回答し、個人情報の提供に同意した会員は、調査レポートをPDFでダウンロードすることができます。



ダウンロードした会員のリード情報



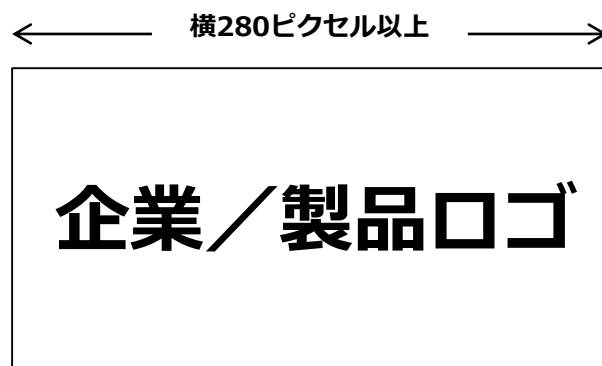
レポートを閲覧した会員のリード情報をご提供いたします。なお、複数社様に協賛いただいた場合は、同じリード情報を全社でシェアする形となります。獲得したリードは管理サイトからダウンロードできます（日次更新）

PDF版調査レポート ダウンロードページ

ロゴ掲載について

本特集にご協賛いただくと 特集ページに「企業ロゴ」または「製品ロゴ」を**1点**、掲載いただけます。

他の企業／製品ロゴとのバランスを見て適宜加工させていただく場合がございます。
各社ロゴ規定に則った範囲でとなりますが、予めご了承のほどお願いいたします。



ファイル容量：**1MB未満**
ファイル形式：**jpg/GIF/PNG**

ロゴの画像データは、**リンク先のURLと合わせて、4月5日（金）までに** 営業担当にご送付ください

参考：読者調査連動シリーズ企画 2024年度テーマ予定

実施月	テーマ
2024年度	4月 金属3Dプリンタの活用動向調査
	4月 製造業のアナログ業務の実態調査
	7月 つながる工場（製造IoT）
	7月 CAD利用動向調査
	7月 製造現場におけるデータ活用の実態調査
	10月 3Dプリンタ利用動向調査
	10月 設計製造の品質管理
	10月 マテリアルズインフォマティクス（MI）
	10月 設計・解析業務におけるAI活用
	1月 工場セキュリティ
	1月 サーキュラーエコノミー

※ 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。



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		・開催日の41日前まで：50% ・開催日の40日以内：100% ただし、上記キャンセル料を超える実費（会場キャンセル料、講師アサインキャンセル料など）が発生する場合には、その追加費用も含めたキャンセル料を請求いたします。	受託セミナー、Webセミナーサービス
その他	ABML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%	ABMLレポート、ABML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3営業日前以降：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



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/>