



産業特化型 リードジェンサービス  
**TechFactory 媒体資料**

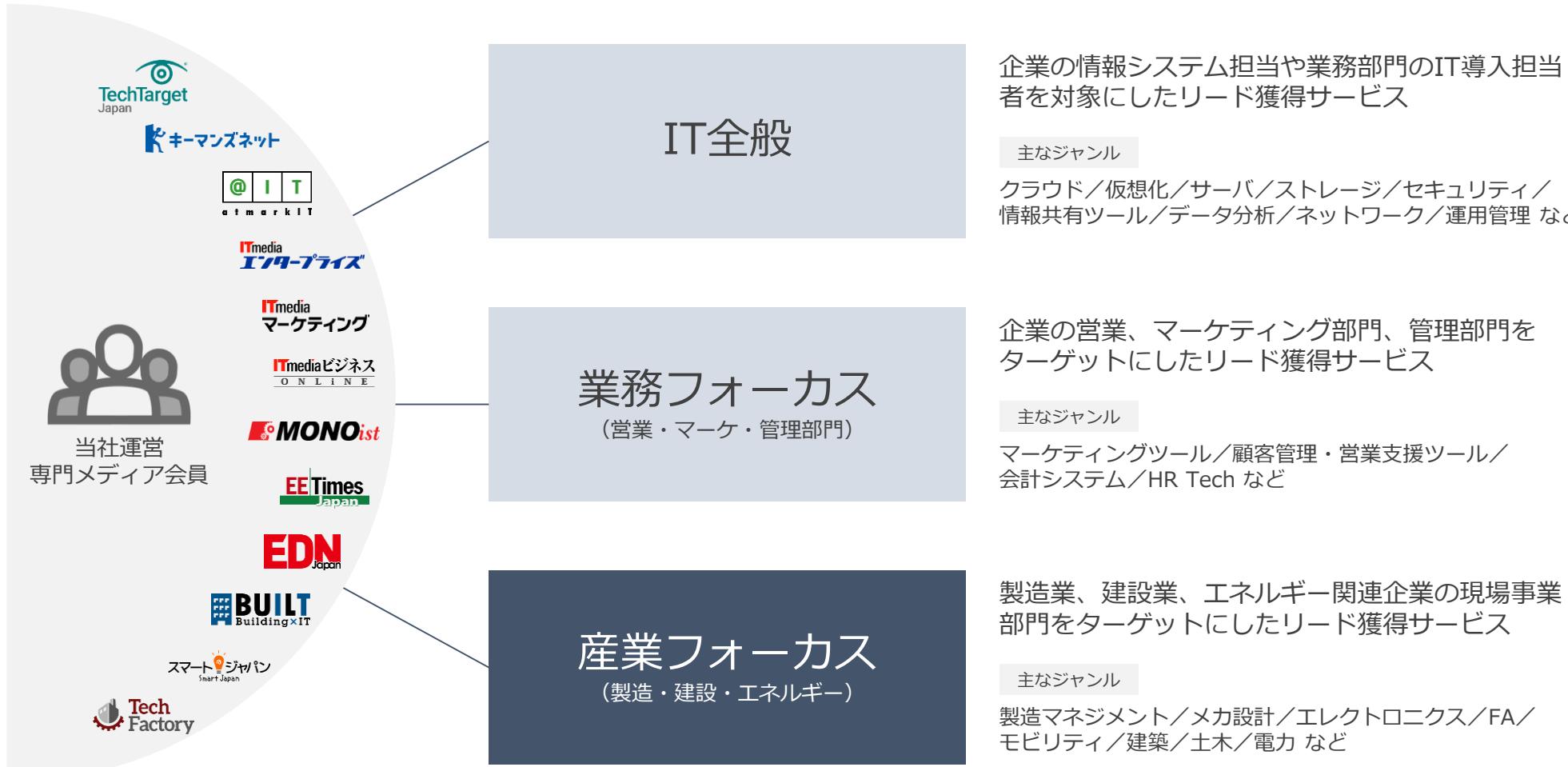
---

製造／建設／エネルギー

2024年7月版

# 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、期間問わず実施可能

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)

# 参考：データクレンジング／データ正規化の取り組み

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

## プロファイル・アップデート・システム

登録日／更新日から18か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。

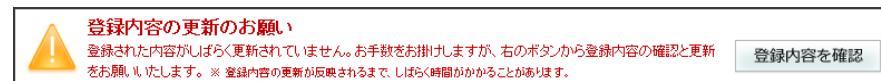
## 企業名寄せによるデータクレンジング

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。



## プロファイ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ァイルについては、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”的洗い出し

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：2023年11月に約6万人に対して実施、約3,400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る。

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。



# 利用事例：ベクター・ジャパン株式会社様\_自動車業界向け エレクトロニクス商材の訴求

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

# 利用事例：エプソンダイレクト株式会社様\_MONOist×TechFactory 編集タイアップ

## 製造現場のリードを多数獲得 タイアップ記事制作で拡販ツールを拡充

利用企業 エプソンダイレクト株式会社 様

訴求商材 製造業の工場内での利用に特化したタブレット端末／PC

利用サービス  
・ TechFactory LeadGen. Segment、MONOist×TechFactory 編集タイアップ制作  
・ 特集「[製造現場でのタブレット活用](#)」への協賛

目的  
・  
課題

- 重点的に取り組んでいる製造業をターゲットとした認知および新規のお客様の獲得
- 製造業をターゲットとした新規のお客様へのアプローチおよび接点強化
- 商談開拓において顧客課題と自社の強み（価値）を掛け合わせて提案しているが、提案時に利用する営業ツールが不足

成果  
・  
効果

タイアップ記事  
編集担当より

製造業のDX推進に、製造現場に特化したタブレット＆PCの導入がいかに効果的かを読者に理解してもらうため、現場仕様の部分によりフォーカスした記事に仕立てました。また、なぜエプソンダイレクト社様が現場仕様の製品を提供できるかという背景も取材で掘り下げ、読者の納得感と安心感を醸成することを意識しました。

The screenshot shows the TechFactory website's header with the MONOist logo and a 'Special' banner. Below the header, there's a navigation menu with links like 'Home', 'Electronics', 'Chemical/Materials', 'Assembly Development', etc. The main content area features a headline about Windows 10 IoT Enterprise LTSC being optimized for manufacturing sites. It includes a sub-headline 'Paperless' manufacturing sites transitioning to tablet and PC solutions, followed by a detailed paragraph about the benefits of digitization in manufacturing. A sidebar on the right features a portrait of a woman, identified as the interviewee, with text about her role at Epson Direct.

MONOist | Tech Factory Special

TechFactory > “紙頼み”な製造現場から脱却、工場スマート化へと導くタブレット＆PC活用法 : Windows 10 IoT Enterprise LTSC搭載で製造現場に特化

© 2022年10月24日 16時00分 公開

Windows 10 IoT Enterprise LTSC搭載で製造現場に特化

“紙頼み”な製造現場から脱却、工場スマート化へと導くタブレット＆PC活用法

生産性向上や見える化／トレーサビリティ確保にはデジタル化が欠かせない。だが、生産工程で必要なマニュアルや作業指針書はいまだに紙に頼っている。工場スマート化の実現には、製造現場の課題を熟知して作られたタブレットやPCが必要だ。

製造現場に特化したタブレット＆PC

製造業が抱えている課題と幅広いニーズに応えるべく、工場内の利用に特化したタブレットやPCの本格展開を進めているのがエプソンダイレクトだ。

エプソンダイレクトといえば1993年の設立時から、インターネットでの直販を主体としたBTO（受注生産）の個人向けPCメーカーとして知られているが、2015年頃から法人向けの特定用途端末にて活動してきた。特定用途端末とは、受付業務や接客業務、デジタルサイネージ、POS、自動精算機、医療機器における検査装置、調剤薬局で利用する散葉分包機などを制御するPCなどを指す。エプソンダイレクトは、この新たなターゲットに製造業を定めたのだ。

エプソンダイレクト 営業推進部部長 小泉宏美氏は「エプソングループ自身も製造業であり、紙からの脱却や省人化などお客様と共に問題意識を持っています。そうした観点からあらためて製造現場を見たとき、私たちがこれまで培ってきた特定用途端末のノウハウは、必ずお客様の課題解決に貢献できると考えました」と語る。

そのエプソンダイレクトが、製造業向け特定用途端末として今春リリースしたのが、10.1型タブレットPC「Endeavor JT50」だ。店舗のPOSレジや受付・券券端末、倉庫などのバッカードなど幅広い現場業務で活用されてきたWindowsタブレットの新製品で、製造現場のニーズにも応える特徴を備えている。

まずは純正で用意された豊富なオプションだ。例えばEndeavor JT50に「マルチジャケット」を装着すれば、高さ120cmからの落下の衝撃からも端末を保護できる。これにさらに「ハンドホールド」や「ショルダーベルト」といったオプションを組み合わせれば、荷物の多い工場内でも安心して端末を持ち運ぶことが可能になるとともに、製造現場での作業性も大きく向上することができる。

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2210/24/news003.html>

# 利用事例：IDEC株式会社様\_動画コンテンツでの出稿事例

## 具体的な商材イメージを持ってもらうために「動画」を活用 想定より早い 約1ヶ月でリード獲得を完了

利用企業	IDEC株式会社様
訴求商材	製造現場での利用に特化したタブレットへの安全機器装着用タブレットホルダー
利用サービス	・TechFactory LeadGen. Segment ・特集「 <a href="#">RoboTUBE</a> 」への協賛

目的  
・課題

- ロボットメーカー、ロボットユーザーがターゲット。自社製品のニーズがあると思われる潜在顧客のリードを獲得するため
- 市場で類を見ない製品であるため、製品自体の認知を広げたい
- 自社のハウスリスト以外の対象顧客にもリーチしたい

成果  
・効果

- 動画コンテンツ等で、リード数70件を想定の期間より短い 約1ヶ月で獲得
- 通常より低いリード単価で獲得できた点が魅力的だった
- 商談化に成功。※しかし、今回掲載した製品ではなく、他製品であった点が次回改善点
- 今後商談につながる可能性のある 育成対象のリードも獲得できた

キャンペーンマネジメント担当者の声

想定していた期間より短い期間でリード獲得を実施することができた。  
ターゲットが明確であり、コンテンツ内容も動画で、製造業の現場の方へ具体的に分かりやすい解説をしていたので、対象会員に対して効率的に訴求することができた。



# 安定的な新規リード獲得と高商談化率を実現 商材と親和性の高い製造業の新規リードから受注獲得 製造業読者・会員へ訴求するフォローワー体制も魅力

利用企業	株式会社スタディスト様
訴求商材	マニュアル作成・共有システム「Teachme Biz」
利用サービス	・TechFactory LeadGen. Segment

## 目的 ・ 課題

- 商材と親和性がある製造業の新規リードの獲得
  - 中長期的な商談創出 → 受注の獲得
  - 商材の認知等の理由から、自社内の施策のみでは、商談や受注の目標達成が難しい状況だった
  - 外部媒体から(プッシュ施策)の創出リードは質や費用の問題から、他媒体では費用対効果の壁にぶつかっていた  
  - **新規リードへの架電実施による商談創出～受注獲得(求めている費用対効果の水準を十二分に達成)**
  - 商談化率(詳細は非開示)等が安定して高く、質の高い新規リードを継続的に獲得できている
  - 継続出稿により、ホワイトペーパーの紹介ページの質が高まり、**製造業のターゲットに上手く訴求で**きている
  - 原稿の質が高く校正の必要があまりない点。要望への柔軟な対応も継続利用している一因

## キャンペーンマネジメント担当者の声

製造業の人手不足や熟練工の高齢化といった課題を解決することを目的としたツールのため、ターゲットが明確であり、効果的に製造業の読者・会員へ訴求することができた。読者・会員の反応もいたため、1年以上の継続出稿に繋がったのではないか。



# 【建設】利用事例：株式会社日立ソリューションズ様\_BUILT×TechFactory 編集タイアップ

## PR記事制作とリード獲得が自社商材の成約に直結 市場調査・将来の潜在顧客の獲得にも成功

専門性の高いPRコンテンツをタイアップ記事で制作

利用企業 株式会社日立ソリューションズ社 様

訴求商材 建設・土木工事現場での3Dデータ活用のクラウドプラットフォーム

利用サービス  
• TechFactory LeadGen. Segment  
• BUILT×TechFactory 編集タイアップ制作

目的  
・課題

- 日本国内でのソリューションの知名度が不足していた
- 国内での導入実績が無く、ユースケースの具体例を出せず、PR用コンテンツが不足していた
- 既にBUILTのメルマガ等は活用しており、自社商材に興味がある会員が多いという感触があった。次のステップとしてBUILTの会員を活用したコンテンツ制作／リード施策で、どの程度の反応があるか試してみたかった

成果  
・効果

- 建設業界限定のリード50件を、想定より早い期間で獲得
- リード獲得したお客様に、製品説明とヒアリングを実施。他商材で導入が決まつたり、今後商談につながる可能性のある潜在顧客のリードも獲得できた
- タイアップ記事制作で、今後拡販するための、質のいいコンテンツを制作できた

タイアップ記事  
編集担当より

国内の建設現場でドローン利用は、測量や点検で進んでいるものの、施工の進捗管理までは普及していません。今回取材したDatuBIMは、まだ日本にあまりない海外製品ということもあり、現状でドローンの3Dデータを使いこなせない、または導入検討中のBUILT読者に、業務プロセス改善のヒントや新たな用途の可能性を示せた有益なコンテンツとなつたのではないかでしょうか。



The screenshot shows the TechFactory website's homepage with a navigation bar including 'BUILT Building×IT' and 'Tech Factory Special'. Below the navigation is a banner for 'DatuBIM' with the text: '建設現場のドローン活用本格化に備える 土木工事の建設プロセスに変革を！ドローンで施工管理を可能にする「DatuBIM」'. The main content area features a heading 'トータルステーションに勝るドローン測量の利点' and several paragraphs explaining the advantages of drone surveying over total stations. It also includes a quote from a person named 斎藤卓磨氏 about the need for specialized software like SfM and high-end PCs. At the bottom, there is a section titled 'Webブラウザだけで画像処理から3D化まで完了' featuring a photo of a man in a suit.

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/articles/2302/21/news015.html>

# 産業系専門メディア紹介

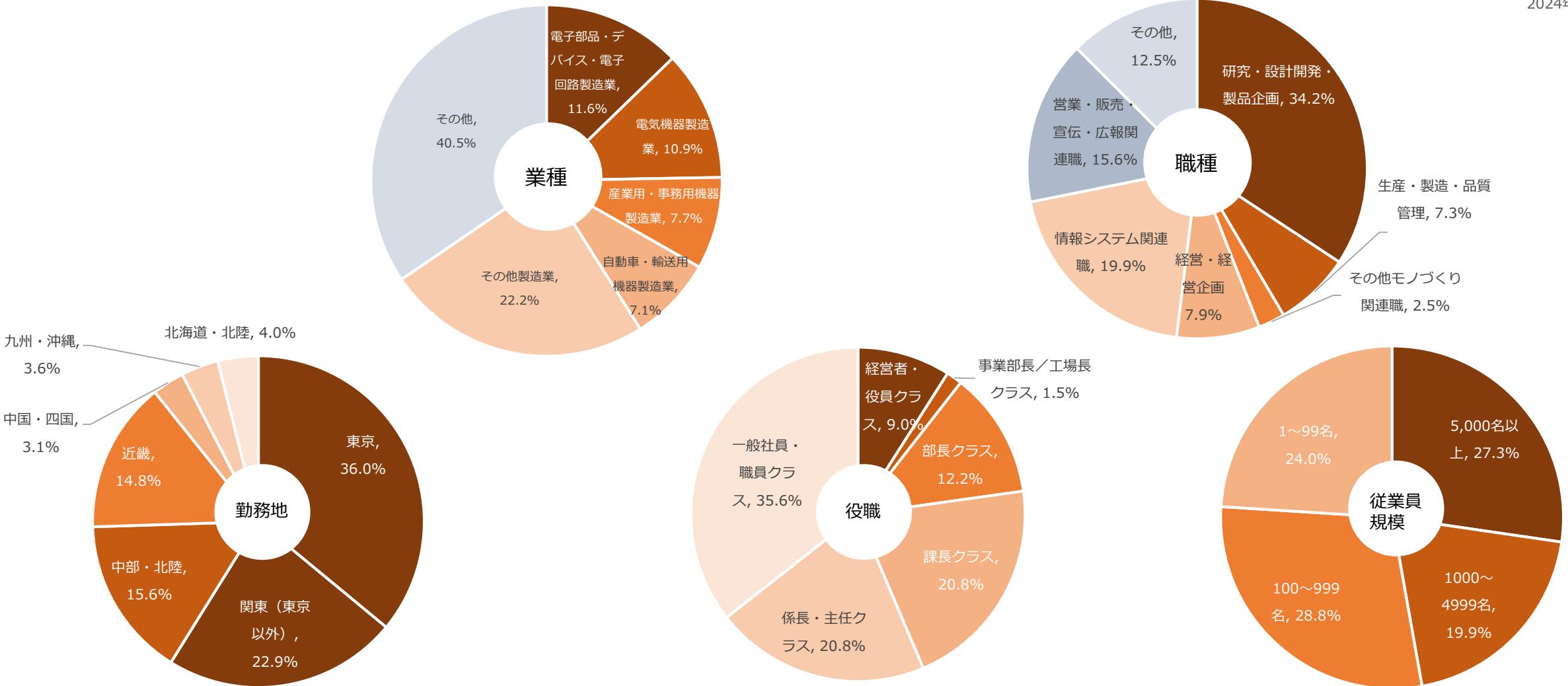
製造・建設・エネルギーの専門メディアに集う会員がターゲット

	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	省エネ	環境経営
研究開発											
設計											
産業固有 現場事業部門											
生産											
その他											
経営・企画部門長など											
 <b>MONOist</b> 196万 PV/月 72万 UB/月											
 <b>EDN Japan</b> 43万 PV/月 13万 UB/月											
 <b>EE Times Japan</b> 148万 PV/月 42万 UB/月											
 <b>BUILT</b> Building x IT 18万 PV/月 8万 UB/月											
 <b>スマートジャパン</b> Smart Japan 21万 PV/月 9万 UB/月											
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)											
 <b>Tech Factory</b>											

# 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**27万人**  
産業系5メディア（年間**428万PV／138万UB**）と連動

2024年4月実績



# 製造系メディア 所属企業ランキング

順位	企業名	順位	企業名
1	株式会社本田技術研究所	21	パナソニック株式会社
2	キヤノン株式会社	22	株式会社村田製作所
3	ソニーグローバルソリューションズ株式会社	23	浜松ホトニクス株式会社
4	株式会社デンソー	24	ファナック株式会社
5	株式会社ミスミグループ	25	東レ株式会社
6	アイシン エーアイ株式会社	26	NTN株式会社
7	株式会社リコー	27	三菱自動車工業株式会社
8	マツダ株式会社	28	PwCあらた有限責任監査法人
9	株式会社SUBARU	29	住友電気工業株式会社
10	アルプス電気株式会社	30	沖電気工業株式会社
11	本田技研工業株式会社	31	国立大学法人大阪大学
12	矢崎総業株式会社	32	株式会社島津製作所
13	株式会社安川電機	33	豊田合成株式会社
14	株式会社クボタ	34	凸版印刷株式会社
15	株式会社ジェイテクト	35	株式会社東海理化電機製作所
16	住友電装株式会社	36	村田機械株式会社
17	コニカミノルタ株式会社	37	富士エレクトロニクス株式会社
18	シャープ株式会社	38	オリエンタルモーター株式会社
19	いすゞ自動車株式会社	39	日亜化学工業株式会社
20	ミネベアミツミ株式会社	40	株式会社アマダ

# 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	前田建設工業株式会社
3	株式会社安藤 間
4	株式会社きんでん
5	株式会社鴻池組
6	シヤープ株式会社
7	大日本土木株式会社
8	フジモリ産業株式会社
9	東亜建設工業株式会社
10	株式会社関電工
11	株式会社LIXIL
12	YKK AP株式会社
13	株式会社三晃空調
14	アイサワ工業株式会社
15	五洋建設株式会社
16	菱機工業株式会社
17	日比谷総合設備株式会社
18	東鉄工業株式会社
19	株式会社船場
20	高砂熱学工業株式会社

順位	トータル
1	戸田建設株式会社
2	清水建設株式会社
3	大成建設株式会社
4	株式会社リコー
5	前田建設工業株式会社
6	三菱地所株式会社
7	キヤノン株式会社
8	東急建設株式会社
9	株式会社安藤 間
10	国土交通省



総合建設会社	<b>20.8%</b>	経営者・役員クラス	<b>8.1%</b>
設備機器メーカー	<b>4.6%</b>	部長クラス	<b>12.9%</b>
建設コンサルタント	<b>5.6%</b>	課長クラス	<b>23.3%</b>
専門建設会社	<b>12.5%</b>	係長・主任クラス	<b>20.0%</b>
その他建設・建築関連	<b>23.7%</b>	その他	<b>35.7%</b>

※BUILT 読者調査 2024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	北海道電力株式会社
3	電源開発株式会社
4	電源開発株式会社
5	中部電力株式会社
6	中央電力株式会社
7	藤崎電機株式会社
8	東京電力ホールディングス株式会社
9	東京電力ホールディングス株式会社
10	みなとみらい二十一熱供給株式会社
11	住友共同電力株式会社
12	日本再生可能エネルギー株式会社
13	サミットエナジー株式会社
14	東京エコサービス株式会社
15	K&Oエナジーグループ株式会社
16	中国木材株式会社
17	沖縄電力株式会社
18	日本海ガス株式会社
19	日本テクノ株式会社
20	常磐共同火力株式会社

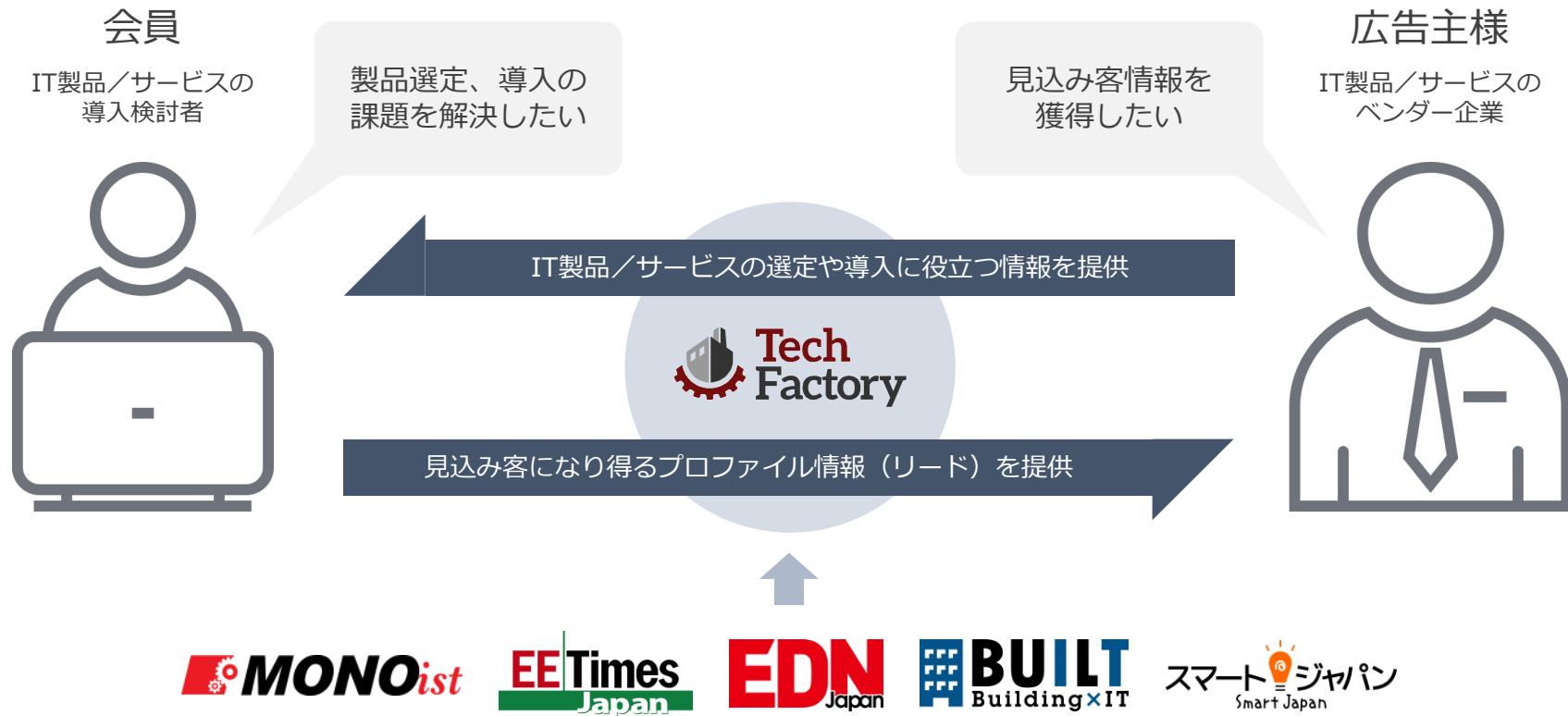
順位	トータル
1	関西電力株式会社
2	日本不動産株式会社
3	株式会社リコー
4	株式会社ミスミグループ本社
5	東北電力株式会社
6	株式会社本田技術研究所
7	株式会社きんでん
8	PwCあらた有限責任監査法人
9	シャープ株式会社
10	株式会社エコスタイル



自社導入する立場	11.8%	経営者・役員クラス	16.2%
自社で利用する立場	10.9%	事業部長・工場長クラス	1.8%
商材／サービスを開発製造する立場	7.2%	課長クラス	21%
商材／サービスを提供する	13.7%	係長・主任クラス	18.4%
自社製品・サービスに取り入れて販売する	30.3%	一般社員クラス	27%
その他	48.7%	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



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」

# LeadGen. Segment 実施イメージ

貴社に最適なプランをご提案、獲得いただируードは順次利用可能です

キャンペーン設計

リード獲得

リード納品・活用



## ターゲット属性

業種職種、従業員数など、納品対象となる属性を設定



## 掲載コンテンツ

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



ターゲットに向けてメールなどで貴社コンテンツをオファー



ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



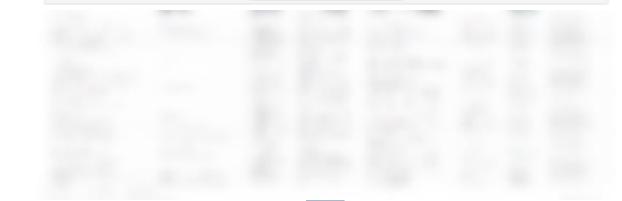
コンテンツ閲覧時にアンケート回答と個人情報提供の許諾を取得



獲得したリードは管理サイトでダウンロードできます（日次更新）



リード詳細



# LeadGen. Segment コンテンツ閲覧前、閲覧時アンケート

コンテンツ閲覧前に加え、閲覧時にもアンケートを実施し、リードの状況、ニーズを把握

## コンテンツ閲覧前アンケート

コンテンツ閲覧前には、「製品導入における立場」「導入予定時期」の2問のアンケートに回答いただきます。設問のカスタマイズも可能です（オプション）

**Q1. このコンテンツに関連する製品／サービスについて、あなたの立場を1つお選びください。**

- 自社の導入を決定する立場
- 自社の導入を検討する立場
- グループ企業に提案・販売する立場
- その他顧客に提案・販売する立場
- 導入や提案・販売には関与しない

**Q2. 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。**

- 3ヶ月以内
- 6ヶ月以内
- 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／調査段階

## コンテンツ紹介ページ

The screenshot shows a survey titled "IIFES2024 開催直前企画！ 前回のIIFESを振り返る". It includes questions about the user's role in the product introduction process and their intended implementation timeline. At the bottom, there is a survey section with questions and a "回答する" (Submit) button.

## コンテンツ閲覧ページ

The screenshot shows a survey titled "IIFES2024開催直前企画！ 前回のIIFESを振り返る". It includes questions about the user's desire for cooperation with companies mentioned in the content. At the bottom, there is a survey section with questions and a "回答する" (Submit) button.

## コンテンツ閲読時アンケート

コンテンツ閲覧ページでは、具体的な要望を聞く設問を設置することができます（当社指定の標準設問の場合は無料）。設問のカスタマイズも可能です（オプション）

**Q1. このコンテンツに関連する製品／サービスについて、協賛企業に希望することをお選びください。（製品／サービスの内容によって、ご要望にお応えできない場合もございます）**

- ウェビナー／セミナーの情報が欲しい
- 導入事例資料が欲しい
- 詳しい製品紹介資料が欲しい
- 製品を試したい（デモ、試用版など）
- 担当者から説明を聞きたい

**Q2. その他のご要望、ご質問等がありましたら記入してください。**

（自由記述）

上記はホワイトペーパー、eBookの場合のイメージです。編集タイアップ、動画にも対応しています。

# 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。

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 △△△	お問い合わせ下さい △△△	お問い合わせ下さい △△△

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



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。

# 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工料金は50万円です

## 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
	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
Segment	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るが、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	フリーメールアドレス排除
	課長クラス	関東（東京以外）	代表的なフリーメールアドレスを排除
	係長・主任クラス	中部・北陸	
	一般社員・職員クラス	近畿	
		中国・四国	
		九州・沖縄	

# カテゴリ-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／材料 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 製品企画／デザイン 業務プロセス改善（製造業向け） IoT／ネットワーク／通信 コミュニケーションツール セキュリティ ITインフラ（サーバ、ストレージ、クラウド） モバイル／PC／ウェアラブルデバイス 情報共有ツール 基幹系システム データ分析 AIソリューション コンサルティングサービス
B 製造マネジメント	

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 組み込みOS エッジコンピューティング 人工知能技術
C キャリア	キャリアアップ スキルアップ 語学 エンジニア教育
C 電力	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 電気自動車関連（部品／材料含む） 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 その他土木 半導体材料 電子材料 自動車材料 工業用材料
C 素材／化学	

新規追加

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
- ・モビリティ（※）
- ・FA（※）
- ・医療機器（※）
- ・建築
- ・土木

※ サブカテゴリのみで選択可能

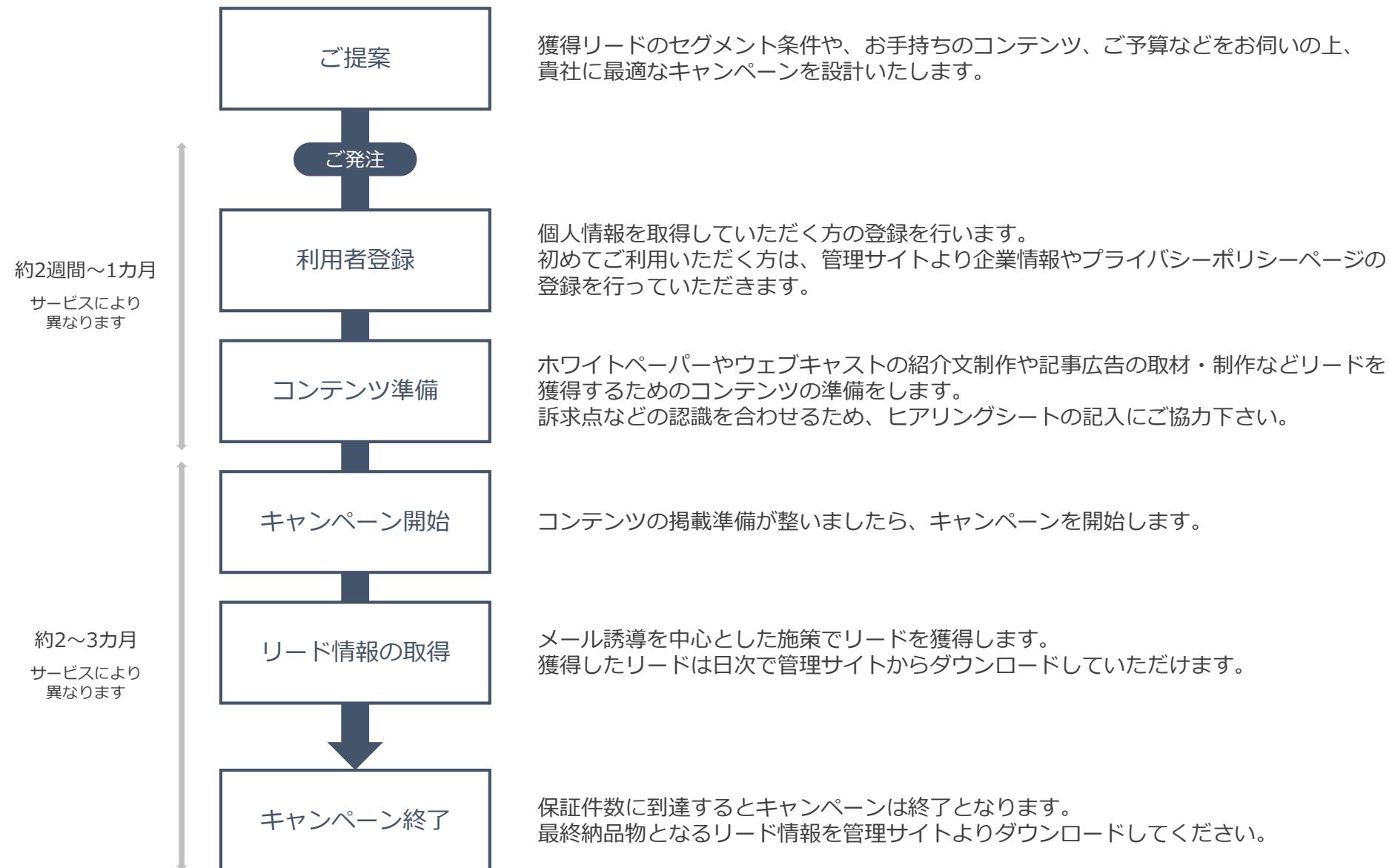
※ 製品ジャンルとカテゴリの紐付けは、年に1度見直しをさせていただく予定です。

# 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	モバイルセキュリティ	IAサーバ／PCサーバ
	BPM／BAM		UNIXサーバ
IoT／ネットワーク／通信	IT経営／IT戦略系ソリューション	情報漏えい対策	オフコン／メインフレーム
	アウトソーシング	暗号化	ディスクストレージ
コミュニケーションツール	M2M／IoT／RFID (ICタグ)	エンドポイントセキュリティ	SSD／半導体ストレージ／フラッシュストレージ
	無線LAN／WAN／Wi-Fi	スパイウェア対策	SAN
モバイル／PC／ウェアラブルデバイス	リモートアクセス	スパム対策	NAS
	遠隔制御／遠隔監視	フィッシング対策	光ディスク装置
AIソリューション	ネットワーク管理	標的型攻撃	テープ装置
	帯域管理	ファイアウォール	クラウドストレージ
AIソリューション	ルータ	UTM	クラウドコンピューティング
	スイッチ	IDS／IPS	IaaS／PaaS／BaaS
AIソリューション	帯域制御装置	DoS攻撃対策	サーバ仮想化
	ロードバランサー／ADC／負荷分散	検疫ネットワーク	デスクトップ仮想化／VDI／DaaS
AIソリューション	WAN／Web高速化	クラウドセキュリティ	アプリケーション仮想化
	VPN	ゼロトラスト	仮想環境管理
AIソリューション	広域イーサネット	MDM／EMM	PC仮想化
	ユニファイドコミュニケーション	ログ管理	ストレージ仮想化／SDS
AIソリューション	VoIPゲートウェイ	証跡管理	SDN／ネットワーク仮想化／SD-WAN
	IP電話／IP-PBX	脆弱性対策	ハイパー・コンバージド／コンポーザブルインフラ
AIソリューション	テレビ／ビデオ会議	データベースセキュリティ	ERP
	Web会議	物理セキュリティ	在庫管理
AIソリューション	電子メール	セキュリティ規格／ポリシー	SCM
	インスタントメッセージング／チャット	リスク管理	EDI
AIソリューション	スマートフォン／タブレット	図面管理／PDM	PLM
	PDA／モバイル端末／携帯電話	グループウェア	BOM
AIソリューション	デスクトップPC	ナレッジマネジメント	MES
	ノートPC	ワークフロー	CRM
AIソリューション	シンクライアント	EIP	DBMS
	POS端末	エンタープライズサーチ	データベースアクセス
AIソリューション	ワークステーション	コンテンツ／ドキュメント管理	BI／BA／OLAP
	AI／機械学習／ディープラーニング	Officeソフト	データウェアハウス
AIソリューション			データマイニング／統計解析
			ビッグデータ
AIソリューション			エッジコンピューティング

# 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。

# LeadGen. Segment 注意事項

- **リード獲得期間について**
  - LeadGen. Segmentは以下のような要因により、目安とした期間内に保証件数を達成することが難しい場合があります。
    - ・ セグメント条件 : 含有率が低い場合
    - ・ コンテンツ内容 : 情報量が少ないコンテンツ、特定の業種や職種の方のみに向けた内容、過去掲載コンテンツの流用
    - ・ コンテンツ本数 : コンテンツが1本のみ、事前に合意した本数をご用意いただけない場合
    - ・ 実施時期 : 四半期末などの繁忙期に開始する場合
    - ・ 紹介文などの修正 : 進捗が芳しくない際に提案させていただく修正案にご同意いただけない場合
- **リード獲得の進捗が悪い場合の対応について**
  - リード獲得の進捗が悪い場合、コンテンツの追加や紹介文修正などのご提案をさせていただきますので、ご理解、ご協力をよろしくお願ひいたします。
  - なお、リード獲得開始時点で貴社にご手配いただくコンテンツが揃っていないなかったり、開始後にコンテンツの本数や内容が合意条件から変更になった場合は、キャンペーン開始から3カ月後にコンテンツへの誘導メール配信を一時中断させていただく場合がございます。
  - 中断後、コンテンツの本数や内容、追加のご手配について確認させていただき、準備が整い次第再開させていただきます。調整が難しい場合は、条件の変更や別施策への変更、出来高精算をご相談させていただきます。
  - リード獲得期間が6カ月を超過する場合には、弊社から案件の継続についてご相談させていただき、獲得数に応じた出来高精算、または、残額分を別商品に振替えるご提案をさせていただくことがございます。（長期利用プランについては別途資料をご覧ください）
- **リード獲得開始後のセグメント条件変更について**
  - リード獲得開始後の変更は再見積もりになりますのでご了承下さい。

# よくあるご質問

- **掲載規定を教えてほしい**
  - 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、あらかじめご了承下さい。
  - 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。
  - 電話による本人接続は保証しておりません。異動や退職などの場合は、メールでのご連絡や、後任を紹介していただくなどのアプローチをお願いします。
- **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。（長期利用プランを除く）

# 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。
- **どのようなコンテンツでも掲載できますか？**
  - チラシ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。
- **当社の要望を踏まえてホワイトペーパー、動画の紹介文（タイトル、概要文）を作成してもらえますか？**
  - 紹介文の制作にあたってヒアリングシートを提出いただいておりますので、訴求したいポイントや盛り込みたいキーワードなどがございましたらご記入ください。
  - なお、ご提出いただきましたご要望すべてにお応えできない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。
- **掲載する紹介文（タイトル・概要文）を事前に確認、校正することはできますか？**
  - コンテンツ初回掲載時には紹介文を事前にご確認いただき、校正していただくことができます。
  - キャンペーンの進捗状況により、紹介文を修正させていただく場合もございますが、その際は原則当社に一任いただきます。
  - 修正時のご確認も希望される場合は、事前にお申し付け下さい。
  - 初回掲載時、修正時ともに、当社に一任いただくことも可能です。その場合も事前にお申し付け下さい。
- **掲載準備中／掲載後のコンテンツ差替えはできますか？**
  - 掲載用タイトル・概要文制作着手後の、お客様都合によるコンテンツ差替えは、1キャンペーンあたり別途50,000円申し受けます。
- **キャンペーン終了後、掲載されているコンテンツの紹介文、ファイルの修正はできますか？**
  - 掲載済みコンテンツの修正をご希望される場合は、1キャンペーンあたり別途50,000円申し受けます。

A large, semi-transparent circular graphic is positioned in the center-left of the slide. It features a gradient from light purple at the top to dark teal at the bottom. Inside the circle, the silhouettes of several business people are visible as they walk through a modern office space. In the background, a large window offers a panoramic view of a city skyline under a cloudy sky.

# 業界特化型リード獲得パッケージ

- 建設・建築
- 自動車
- 医療機器
- エネルギー
- インフラ
- 地域別

# 建設・建築業界向け – BUILT × TechFactory (タイアップ記事企画&リード獲得)

## 建設・建築業界に特化してリード獲得をしたいニーズに応えるパッケージ



### ✓ 業界別パッケージ「建築・建設」

基本料金、タイアップ制作費：¥800,000

- ①セグメントなし  
リード単価：@12,000
- ②建設・建築業セグメント  
リード単価：@30,000

### ■ 備考

- ・最低実施料金は110万円
- ・リード属性や件数の変更も可能です。詳細は営業担当までお問い合わせください
- ・本メニューはTechFactoryでのリード獲得プランとなります。
- ・TechFactoryへ掲載したタイアップ記事に、PV、UBなど事後レポートは含まれません。
- ・リード獲得の期間は最長2カ月を目安とさせていただきます。
- ・初校の出し直しを行う場合：¥300,000、念校以降の修正を行う場合：¥100,000を別途申し受けます。
- ・価格は税別ノグロスです。

# 建設・建築業セグメントでのリード納品実績

ゼネコン／サブコンの課長職以上のリードを多数獲得

会社名（一部抜粋）
大成建設株式会社
株式会社竹中工務店
清水建設株式会社
株式会社大林組
大和ハウス工業株式会社
株式会社安藤・間
パナソニックホームズ株式会社
Kingエンジニアリング株式会社
株式会社東急R e・デザイン
野原ホールディングス株式会社



# 自動車業界向けの誘導強化プラン

## 自動車業界に興味・関心の高い会員向けのリード獲得パッケージになります

MONOistモビリティ メルマガSpecial版メール、ターゲティングメールなどから誘導いたします。自動車業界に興味、関心の高い読者・会員に向けて貴社コンテンツを直接オファーすることができますので、是非この機会にご活用ください。

### キャンペーン詳細



#### 掲載コンテンツ

貴社お持ちのWP、動画など  
計2本



#### 保証件数

50件（セグメントなし）

### メールでの誘導



ターゲットに向けてメールなどで貴社  
コンテンツをオファー



#### 貴社コンテンツを閲覧

コンテンツダウンロード／閲覧時に個人情報  
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  
ドできます（日次更新）

#### ✓業界別パッケージ「自動車」

保証件数：50件（セグメントなし）

価格：¥ 850,000（リード単価@¥ 15,000）

#### ■備考

- リード属性や件数の変更も可能です。詳細は営業担当までお問い合わせください
- 価格は税別／グロスです。

## 【リード納品実績】自動車業界向け誘導強化プラン

自動車業界の開発・研究職などのモノづくりに関わる方のリードを多く獲得

自動車・産業  
用機器等  
48.3%

モノづくり  
関連職59.5%

課長職以上  
47.2%

会社名（一部抜粋）

トヨタ自動車株式会社、本田技研工業株式会社、川崎重工業株式会社、ヤマハ発動機株式会社、株式会社豊田自動織機、株式会社小糸製作所、KYB株式会社、矢崎部品株式会社、日立建機株式会社 等

# 医療機器業界向けの誘導強化プラン

## 医療機器業界に興味・関心の高い会員向けのリード獲得パッケージになります

MONOist医療機器 メルマガ Special版メール、ターゲティングメールなどから誘導いたします。医療機器業界に興味、関心の高い読者・会員に向けて貴社コンテンツを直接オファーすることができますので、是非この機会にご活用ください。

### キャンペーン詳細



#### 掲載コンテンツ

貴社お持ちのWP、動画など  
計2本



#### 保証件数

50件（セグメントなし）

### メールでの誘導



ターゲットに向けて医療機器メルマガ  
などで貴社コンテンツをオファー



貴社コンテンツを閲覧

コンテンツダウンロード／閲覧時に個人情報  
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  
ドできます（日次更新）

### ✓ 業界別パッケージ「医療機器」

保証件数：50件（セグメントなし）

価格：¥ 850,000（リード単価@¥ 15,000）

#### ■ 備考

- リード属性や件数の変更も可能です。詳細は営業担当までお問い合わせください
- 価格は税別／グロスです。

# 【リード納品実績】医療機器業界向け誘導強化プラン

医療機器の開発・研究・製品企画に携わる方のリードを多く獲得

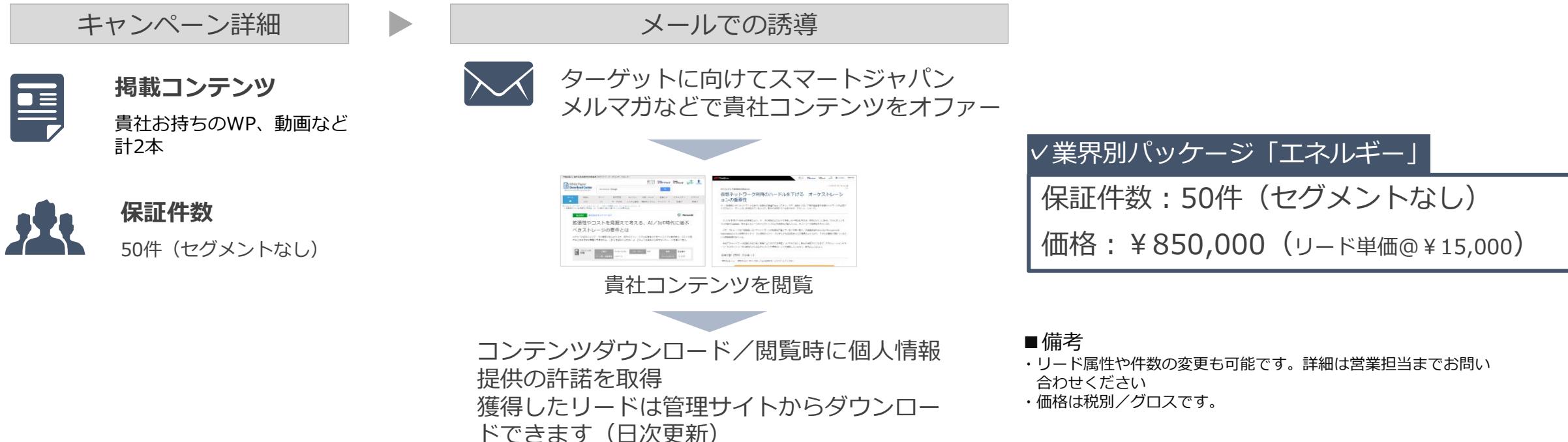
会社名（一部抜粋）
フクダ電子株式会社
京セラ株式会社
日本シグマックス株式会社
株式会社田中医科器械製作所
富士フィルムホールディングス株式会社
キヤノンメディカルシステムズ株式会社
テルモ株式会社
ファイザーR&D合同会社
株式会社アイビジョン
シスメックス株式会社



# エネルギー業界向けの誘導強化プラン

## エネルギー業界に興味・関心の高い会員向けのリード獲得パッケージになります

スマートジャパン メルマガ Special版メール、ターゲティングメールなどから誘導いたします。エネルギー業界に興味、関心の高い読者・会員に向けて貴社コンテンツを直接オファーすることができますので、是非この機会にご活用ください。



# インフラ業界向けの誘導強化プラン

電力／ガス／再生可能エネルギー／施設／設備

## インフラ業界に興味・関心の高い会員向けのリード獲得パッケージになります

スマートジャパン メルマガ Special版メール、BUILT メルマガ Special版メールなどから誘導いたします。インフラ業界に興味、関心の高い読者・会員に向けて貴社コンテンツを直接オファーすることができますので、是非この機会にご活用ください。

### キャンペーン詳細



#### 掲載コンテンツ

貴社お持ちのWP、動画など  
計2本



#### 保証件数

50件（セグメントなし）

### メールでの誘導



ターゲットに向けてメールなどで貴社  
コンテンツをオファー



貴社コンテンツを閲覧

コンテンツダウンロード／閲覧時に個人情報  
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  
ドできます（日次更新）

#### ✓ 業界別パッケージ「インフラ」

保証件数：50件（セグメントなし）

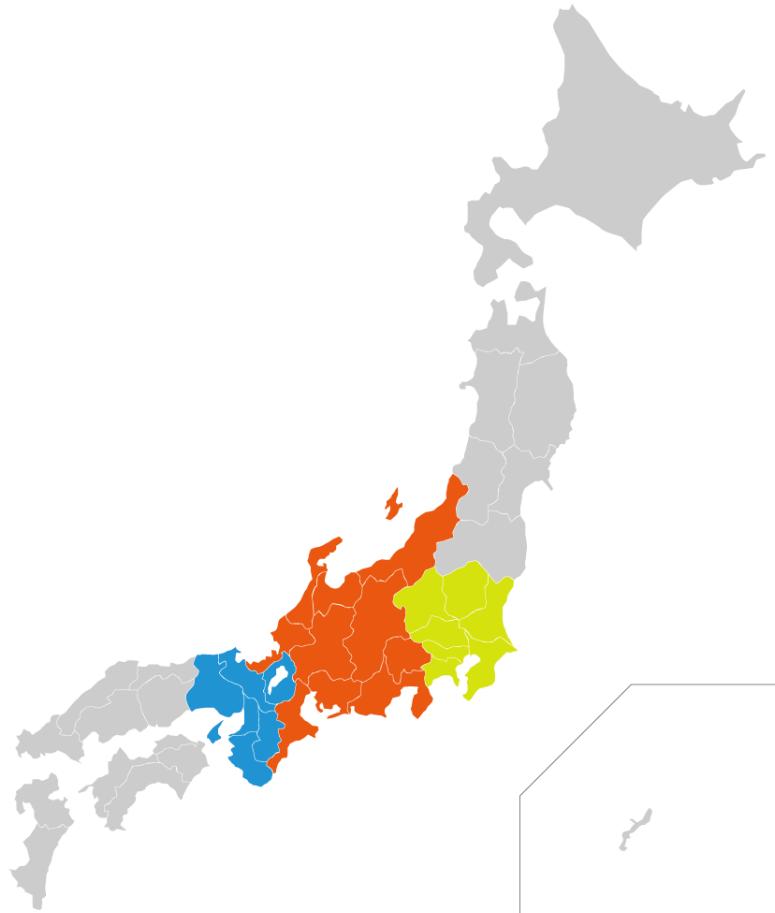
価格：¥ 850,000（リード単価@¥ 15,000）

#### ■ 備考

- リード属性や件数の変更も可能です。詳細は営業担当までお問い合わせください
- 価格は税別／グロスです。

# 地域別リード獲得プラン

地域別（関東／中部・北陸／近畿）のアプローチニーズを叶えるプランを用意



全国の製造業読者を会員に持つ、TechFactoryの強みをいかした地域別のリード獲得プランを用意いたしました。展示会出展地域、営業所の所在地などに合わせて効率的にリード獲得ができます。

	関東地方 限定	中部・北陸 地方 限定	近畿地方 限定
カテゴリA	¥12,000	¥26,000	¥26,000
カテゴリB	¥16,000	¥37,000	¥37,000
カテゴリC	¥20,000	¥48,000	¥48,000

## ■備考

- ・保証件数、必要コンテンツ数など、詳細は営業担当までお問い合わせください
- ・価格は税別／グロスです。



# 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
- カスタムホワイトペーパー
- ITreview レビュー ホワイトペーパー
- 動画コンテンツ
- eBook
- サーベイフォーム

# リード獲得用コンテンツ制作メニュー

## 編集タイプアップ／ホワイトペーパー制作

コンテンツ種別	概要	制作料金	コンテンツ1本あたり リードを含めた最低 実施金額
編集タイプアップ	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。	2ページ ¥200,000	¥600,000
		4ページ ¥400,000	¥800,000
カスタムホワイトペーパー	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。 ヒアリング・取材をもとに、ご要望にあわせた記事構成案の作成から行います。	4ページ ¥500,000～	¥1,000,000
ITreview レビュー活用ホワイトペーパー	ITreviewに投稿された製品レビューデータを利用したホワイトペーパーを制作。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。 ※ ITreview 有償プランをご利用の企業様向けの商品です	Rich版 ¥400,000～	¥900,000

## 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	コンテンツ1本あたり リードを含めた最低 実施金額
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	¥500,000
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	¥500,000
サーベイレポート	サーベイで獲得したアンケート回答を集計し、調査結果レポート（個人情報・BANT情報を除く）として納品。 簡易版（簡易グラフレポート）とカスタム版（編集部監修レポート）の2種類から選択	簡易版 ¥150,000	¥600,000
		カスタム版 ¥400,000	¥1,000,000

# 編集タイプアップ／ホワイトペーパー 仕様比較

コンテンツ種別	編集タイプアップ	ホワイトペーパー	カスタムホワイトペーパー	ITreviewレビュー活用ホワイトペーパー
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プアップ記事広告	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	弊社パートナーの編集プロダクションが取材・制作する、オリジナル構成のPDF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	HTML	PDF	PDF	PDF／PPT
記事構成	個別ご提案	定型	個別ご提案	個別ご提案
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
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	Web／印刷物問わず無償で可能	ITreview有償プランを利用中に限り可能 ※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				

※カスタムホワイトペーパーは、お客様持ち込みのテンプレートで制作することも可能です  
※ ITreview レビュー活用ホワイトペーパーは、ITreview 有償プラン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：3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17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が（ウェブ上の利用に限定、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



日本システムズデータ分析サービス  
製造現場の生産性向上に機械学習を活用する方法  
生産現場から得られるデータは豊富ですが、それを手で運用するのは大変ですか。大規模な生産現場でシステム導入は大変く、こな細工と云うべきもの一つある機械学習を用いてまずは少しあるデータから「改善効率化の指標」や「新たな生産性改善ポイントの探索」などをしてくれるデータ分析サービスが独立システムから導入した。

「製造業データは蓄積しているが、Excelで分析するには時間がかかるし、毎回人手で分析するにも限界がある」とどんなデータどのくらい軽度でチェックすべきか分からず、ペーパルの経験や知識で勝手に解釈するを得ない「これまで生産工程に取り組んでいたが、具体的にどこから何の改善効率化が出来るか可視化されていない」

このような課題はあるの生産現場にあるのではないだろうか。昨今話題や機械学習を使うことで、生産の効率化や現場の改善につながる何かを見つける中堅・中小企業で導入が進む一方で、効果が現れないのが現状ではあります。そのため多くの企業で実践するもの解説。

今回紹介するサービスは、AIの1つである機械学習を利用して、月次位あたりでデータ分析サービスを提供することができる。中堅・中小の製造業、特に組立工場で目的としたデータ分析サービス。中堅・中小の製造業、特に組立工場で、生産性に影響を与えるパラメータを選択して抽出して改善したい。レポートを効率化したいと考えている方に注目していただきたい。

生産性30%強、分析工数80%減の実績

中央電子は、「一括データ生成ツール」は、前述の組合せセグメントに現場で蓄積されているデータをデータとして出力する、分析可能なツールであります。その中から機械学習を利用して生産性低下につながるデータを抽出して改善する。その中から機械学習を利用して生産性低下につながるデータを抽出して改善する。分析結果は、生産性に影響を与えるパラメータを選択して抽出して改善したい。

実証実験では、生産性向上のための監査台・作業台・検査台・作業時間等を取得する組合せした「デジタル化監査台」を対象に、過去3ヶ月分の生産実績データに関するデータを日々システムのサービスにより分析した。



日々システムズのデータ分析サービスでは、対象となるデータを2つのツールで分析する。

このツールを導入するためには、蓄積した実績データと分析ソフトウェアだけ、ソフトウェアは工場やオフィスのPCあるいはクラウド上にインストールする。分析は既定したシステムに従って自動的に実行されるので、手間を掛けずに月1回で過去1回で分析することができる。分析した結果は、生産性向上策が1つだけが既定のフォルダに格納される。それから見えて改善手段を判断すればよい。

実際に費用は料金となる機械によって異なり、インストールや初期設定、分析テンプレートのカスタマイズ、データクレンジング等の初期費用が100万円から、月々のシステム費用とデータ更新の対応などの保守料を含め月10万円から、月々のランニングコスト10万円程度で、先に組み立てるべき時間を省く、コスト削減に大きな魅力ではないだろうか。

中央電子との実証実験では、中央電子生産を対象としたが、ライン生産・集合組立生産・プロセス生産といった複数の生産形態のデータを準備している。またデータがまだ揃っていないとしても、まずはあるデータからスタートすることができますから、ソフトウェアを実際にみてみることができます。生産性向上取り組みをブレイクスルーしたいと考えているなら、一度試してみることをお勧めする。

# 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23～25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
    - 初稿の出し直し：¥100,000、念稿以降の修正：¥50,000
  - 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も可能です）

製品／  
サービス  
解説

1. 市場背景の解説
2. 課題の提示
3. 解決策の提示
4. 製品情報の紹介

導入事例

1. 導入企業紹介
2. 導入企業が抱えていた課題
3. 選定理由、具体的な課題解決方法
4. 導入によって得られた成果

## 制作料金

2ページ：¥ 200,000～

リードを含めた最低実施工料金：¥ 600,000～

4ページ：¥ 400,000～

リードを含めた最低実施工料金：¥ 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

イメージセンサや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を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。

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による導光体、レンズ、プリント回路基板（PCB）、ナラゴフロントエンド（AFE）、センサチップなどのバージャ、既存原稿サイズ（A3サイズやA4サイズ）に搭載されている。センサチップは、既存原稿に光をあて、反射した光や電気信号に変換し、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るのは、等倍のイメージのためセンサチップ1つでは、既存原稿全体をスキャニングすること

できない。そこで、複数のチップを配置し、既存原稿の

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応用例



1. 高速・高感度・低ノイズセンサチップで低コストを実現

# カスタムホワイトペーパー 仕様詳細

## ・ カスタム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
- 「既定のWP記事構成とは異なる内容でコンテンツを制作したい」「自社フォーマットに沿ったPDFコンテンツを制作したい」といったご要望に応えます
- 取材とヒアリングを同時に実施し、企画ごとに個別に記事構成案をおつくりします（取材前の記事構成案作成や質問項目共有は対応いたします）

## ・ コンテンツ仕様

- ページ数：4ページ
- 文字数：約4,000文字
- 図版点数：4点まで
- 企画協力：記事構成から作成（貴社ご記入のヒアリングシートをもとに取材・ヒアリングを実施）
- 取材有無：あり（ヒアリングと同時に実施します）
- 初稿制作前に共有する記事構成案は約800～1000字程度で、どの部分にどんな内容を入れていくか、章立てを記載したものとなります。記事構成案に合意をいただいた後、テキスト初稿制作に進みます
- 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）
- 貴社フォーマットでの制作は有償オプションです。ご希望の際は可否と追加費用を確認いたしましたのでお申込み前にご相談ください

## ・ 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27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
- 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も可能です)

## 制作料金

4ページ：¥ 500,000～

リードを含めた最低実施料金：¥ 1,000,000～

アイティメディア株式会社

## IT管理者目線で比べる DaaS vs. VDI、選択の基準は？

管理者が悩ませる2つの仮想デスクトップ、選択の基準とは

DaaS と VDI は共通点も相違点も多く、どちらを選ぶかを決めるのは難しい。管理性、カスタマイズ性、価格、接続性など、IT 管理者に健闘に当たって確認すべきポイントを解説する。

### DaaS vs. VDI

「DaaS」(Desktop as a Service) と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure) は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らすこと、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaS にも克服すべき課題が残されている。「DaaS」(Desktop as a Service) と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure) は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaS にも克服すべき課題が残されている。

「DaaS」(Desktop as a Service) と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure) は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaS にも克服すべき課題が残されている。

「DaaS」(Desktop as a Service) と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure) は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaS にも克服すべき課題が残されている。「DaaS」(Desktop as a Service) と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure) は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaS にも克服すべき課題が残されている。

† IT 管理者目線で比べる DaaS vs. VDI、選択の基準は？

# ITreview レビュー活用ホワイトペーパー 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 有償プランを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、レビュー活用ホワイトペーパーとして納品します
  - 有償プランご契約状況や集まっているレビューの数によって、ホワイトペーパーの制作ができない場合があります
- コンテンツ仕様（Rich版）

制作形式	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1.5ヶ月
ページ数	8ページ
納品形態	PDF／PPT
オプション	有料でページ数の追加が可能です

**制作料金**  
¥ 400,000～  
リードを含めた最低実施工料金：¥ 900,000～



- 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
  - 有償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

# 動画コンテンツ 仕様詳細

- ・ 動画コンテンツについて
  - プрезент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
  - 上記は動画制作のみの価格です
  - 弊社で制作した動画／貴社でお持ちの動画のホスティングのみをご希望の場合は50,000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）
  - 貴社にてYouTubeやVimeoにアップ済の動画をページ埋め込みで掲載いただく場合は追加費用はかかりません（動画内の広告表示はOFFで設定いただくことを推奨します）
  - 動画の作り込み次第で料金は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
  - TechFactory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えた「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  
<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ての新規制作は承っていませんのでご了承下さい

- 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の二次利用はできませんのでご了承下さい

料金：¥ 100,000

リードを含めた最低実施料金：¥ 500,000



# 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ギフトカード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、設問をいただいたから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工料金：¥ 500,000

The screenshot shows a survey creation interface with the following sections:

- アンケートにご協力いただいた方には**:
  - 【質問】アンケートにて暮らしたい方の中から複数を選択して頂けます。  
お問い合わせ: 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。
  - 【選択肢】
    - 新規登録
    - 既存登録
    - 特になし
    - その他
- Q7で「その他」を選択した方は、課題や懸念点を具体的に記載してください。**
- お勤め先での今後のクライアント導入予定期間を、1つお選びください。**
  - 3ヶ月以内
  - 6ヶ月以内
  - 1年以内
  - 1年以上先
  - 導入予否を今後検討する予定
  - 導入予定なし
- お勤め先で従業員に支給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、いくつでもお選びください。**
  - デスクトップPC
  - ノートPC
  - タブレット
  - 2-in-1 (ノートPCとタブレットの一台二役)
  - ワークステーション
  - シングルクライアント
  - その他
- 2 お勤め先で従業員に支給されているPCのOSにはまるもの、いくつでもお選びください。**
  - Windows 10
  - Windows 8/8.1
  - Windows 7
  - Windows XP/VISTA
  - その他
- 3 Windows 7の販売サポートが2020年1月14日に切れますが、お勤め先では**
  - すでにWindows 10への移行を行なっている
- 個人情報の取り扱いに関する同意**

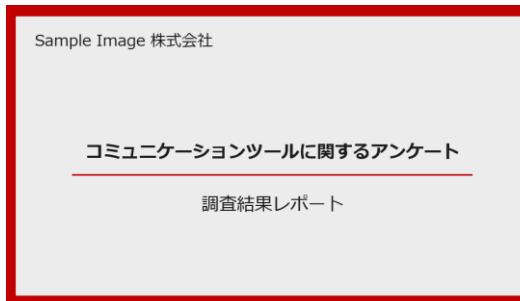
以下「個人情報取り扱いに関する事項」に同意いただいた方の個人情報は、アイティメディアが利用し、情報を扱ったうえで使用いたします。  
「個人情報取り扱いに関する事項」をよくお読みいただき、同意の上、ご利用ください。
- 個人情報の取り扱いに関する同意**

以下「個人情報の取り扱いに関する事項」に同意いただいた個人情報は、信託会社に提供いたします。利用目的の範囲において、信託会社へ再提供する場合があります。なお、当該情報が更に使用される場合は、更なるご連絡が得られることがあります。
- 個人情報の取り扱いに関する同意**

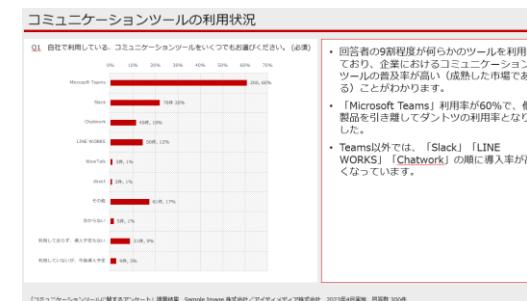
個人情報の取り扱いに関する同意を確認し、同意する

# サーベイレポート（簡易版）仕様詳細

- ・ サーベイレポートについて
  - サーベイフォームで獲得（納品）したアンケート回答を集計し、PDF形式の調査結果レポート（個人情報・BANT情報を除く）としてご納品します
  - TechFactoryにPDF版を掲載して、リード獲得にも活用可能です
  - コメント／サマリーは集計結果のファクトベースとなり、市場傾向を踏まえた考察は入りません（コメントに対するご要望はお受けしておりません）
  - 編集可能なPPTX版を追加費用無しでご提供いたします
- ・ コンテンツ仕様
  - ページ数：設問数などにより変動します（10問の場合10～15ページ程度を想定。ページ数によって価格は変動いたしません）
  - グラフページ：各設問の全体集計値をグラフ化し、簡易コメントを付与
  - サマリーページ：各グラフページのコメントをまとめてサマリーページを作成（1レポートにつき1ページ）
  - ※フリーアンサーぺージ：フリーアンサー欄がある場合は収集コメントを羅列したページを作成します（コメントの分類などは行いません）
  - 回答者属性ページ：業種・職種などの回答者属性をグラフ化します
  - 取材有無：なし
  - デザイン／ファイル形式：指定フォーマット（下図　※色は5色からお選びいただけます）、PDF（Web解像度）、PPTX
- ・ 備考
  - サーベイレポート制作期間は、サーベイ終了＆ヒアリングシート受領後、約10営業日となります
  - クロス集計による項目追加、貴社指定フォーマットによる制作、集計元データの共有などご希望の際は、担当営業までご相談ください。都度お見積りします
  - 制作したサーベイレポートは、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も可能です）
  - 貴社で自由に編集いただけます（データの加工も可能ですが、サーベイ結果通りの数値をご掲載ください）



▲表紙ページ



▲グラフページ

**制作料金：**  
**¥ 150,000**

※サーベイ（フォーム作成+リード獲得）  
を含む最低実施料金 ¥600,000～

**調査結果サマリー**

- ・ コミュニケーションツールの利用状況  
回答者の9割程度が何らかのツールを利用しており、企業におけるコミュニケーションツールの普及率が高い（成熟した市場である）ことがわかります。
  - 「Microsoft Teams」利用率が60%で、他製品を引き離してダントツの利用率となりました。
  - Teams以外では、「Slack」「LINE WORKS」「Chatwork」の順に導入率が高くなっています。
- ・ コミュニケーションツールの利用機能  
ユーザーが利用しているコミュニケーションツールの大体構成は「メッセージ」と「web会議」でした。
  - メッセージ機能は「既読機能」や「返信機能」などの機能が充実していることなどがわかります。
  - web会議機能は「音声機能」や「映像機能」などの機能が充実していることなどがわかります。
- ・ コミュニケーションツールの満足度  
利用中のコミュニケーションツールの満足度を6段階で評議してもらったところ、満足率は40%（5点+4点）となり、不満率の10%（0点+1点+2点）を大きく上回りました。
  - 中間点である3点との割合が35%となり、多くのユーザーがおおむね不満なく現在のツールを利用している状況がわかりました。
- ・ 市場でのコミュニケーションツールの課題  
市場でのコミュニケーションツールとして、「社員のコミュニケーションの機会が減少している」「情報共有・周辺の徹底が難しい」などの課題が挙げられていました。
  - コミュニケーションツールを利用していく上で起こるような課題感が解決できていない状況に対して、ツールを活用しつつ社内の文化を変えていくようなノウハウや事例の提供が望れます。

# サーベイレポート（カスタム版）仕様詳細

- ・ サーベイレポートについて
  - サーベイフォームで獲得（納品）したアンケート回答を集計し、PDF形式の調査結果レポート（個人情報・BANT情報を除く）としてご納品します
  - TechFactoryにPDF版を掲載して、リード獲得にも活用可能です
  - コメント／サマリーは集計結果のファクトに加え、**編集部監修のテキスト（技術・市場傾向を踏まえた考察）**が入ります
  - レポート内容はサーベイ結果を基に制作することを想定しており、設問内容に含まれていない内容の取材・紹介は行いません
- ・ コンテンツ仕様（標準）
  - ページ数：設問数10問の場合、レポート15ページ。**設問数が10問以外の場合、別途ページ数／制作料金をお見積りいたします**
  - デザイン／ファイル形式：指定フォーマット（1種）、PDF（Web解像度）
  - レポート制作にあたっては、執筆開始前に、コンテンツ方針を決める事前お打ち合わせを1回実施します
- ・ ページ構成想定（下記はイメージとなり、サーベイ内容ごとに作成します）
  - 表紙：タイトル／お客様社名／お客様ロゴ掲載
  - サマリーページ（1～2ページ）：各論ページのコメントをまとめた総括ページを作成
  - 各論ページ（設問毎1ページ）：各設問の全体集計値をグラフ化し、ファクト+考察を含むテキストを記述
  - ※フリーアンサー欄がある場合は、収集コメントを羅列したページを作成します（コメント量が多い場合は抜粋します）
  - 回答者属性ページ（1～2ページ）：業種・職種などの回答者属性をグラフ化します
  - 裏表紙：お客様お問い合わせ先／お客様ロゴ掲載
- ・ 備考
  - 卷末に貴社製品資料PDFを追加いただくことが可能です（有償オプションです）
  - サーベイレポート制作期間は、お打ち合わせ後、約23営業日となります
  - 原稿の校正はWORD原稿の2回を想定しており、校正の回数に応じて、納品までの日数は適宜変動いたします
  - クロス集計、貴社指定フォーマットによる制作などご希望の際は、担当営業までご相談ください。都度お見積りします
  - 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：¥100,000、念校以降の修正：¥50,000
- ・ 二次利用について
  - サーベイレポートの著作権は、当社および制作スタッフ（ライターなど）に帰属します。納品後の改変は不可です
  - 本企画に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くことが可能ですが（商用印刷は対応不可）
  - 当社以外のメディアへの掲載も可能です。また本資料内のグラフを他資料に転載する際は、出典元をご記載ください

**制作料金（15ページ標準）：**  
**¥400,000**

※サーベイ（フォーム作成+リード獲得）  
を含む最低実施料金 ¥1,000,000～



# LeadGen. Basic/Segment

## リード活用オプション

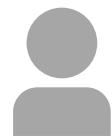
- アンケートカスタマイズ
- リードカスタム納品サービス
- リターゲティングメール
- セルフナーチャリング
- テレマーケティング
- ABMレポート
- 展示会データ活用

# 「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
	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
リードフォロー代行	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、速やかに電話をかけてヒアリングや商談の打診を行いたいが、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
	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）オプション料金（リード数100件の場合）
- ・テレマーケティング
- ・リードカスタム納品サービス

¥ 336,000／キャンペーン

LeadGen. Segment

アンケート  
カスタマイズ

テレマーケティング

リードカスタム納品  
サービス

LeadGen. Segment でリードを獲得

ホワイトペーパーダownload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

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

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ヶ月

LeadGen. Segment

セルフ  
ナーチャリング

サンクスメール

ABMアラート

LeadGen. Segment でリードを獲得

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

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

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

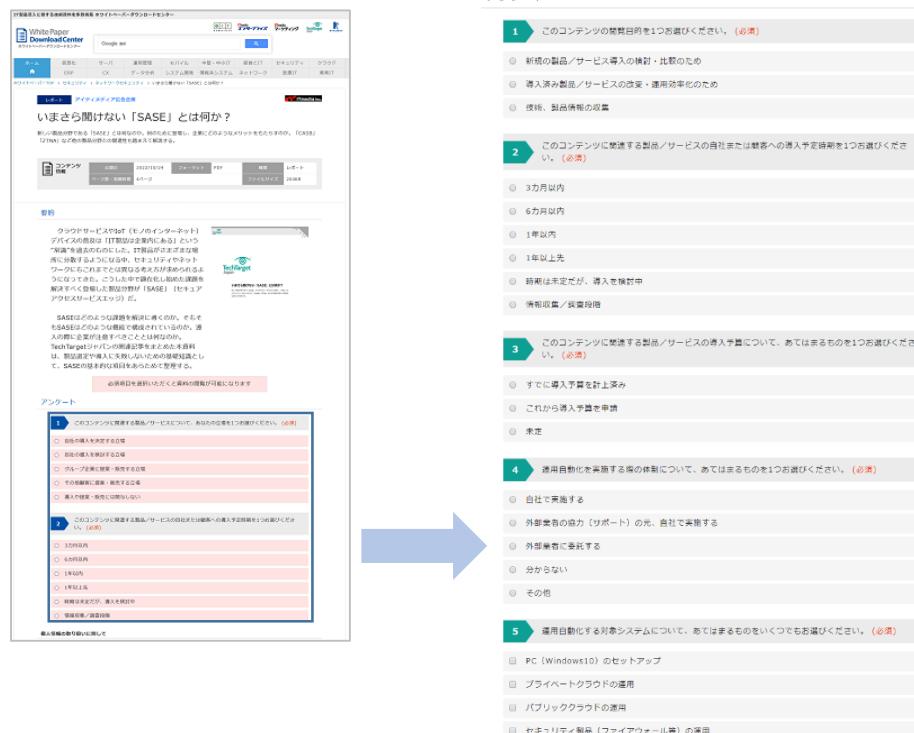
# アンケートカスタマイズ（コンテンツ閲覧前アンケート）

リード獲得時の  
付帯情報取得

## 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



The screenshot shows the ITmedia Lead Generation Center interface. On the left, there's a sidebar with navigation links like 'Download Center', 'Google Ad', 'Search Engine', 'Email', 'Social Media', 'PR', 'Case Study', 'Press Release', 'Event', 'Survey', and 'FAQ'. The main area is titled 'アンケート' (Survey) and contains five questions numbered 1 to 5. Each question has a title, a required field indicator '(必須)', and a list of options. Question 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)' (Must select one of the following). Options: 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／サービスの改変・運用効率化のため, 技術・製品情報の収集. Question 2: 'このコンテンツに登録する製品／サービスの会社または顧客への導入予定期制を1つお選びください。(必須)' (Must select one of the following). Options: 3ヶ月以内, 6ヶ月以内, 1年以内, 1年以上先. Question 3: 'このコンテンツに登録する製品／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)' (Must select one of the following). Options: 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. Question 4: '運用自動化を実現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)' (Must select one of the following). Options: 自社で実施する, 外部業者に委託する, 分からない, その他. Question 5: '運用自動化する対象システムについて、あてはまるものいくつでもお選びください。(必須)' (Must select one or more of the following). Options: 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.

### 実施工料金

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

- ・ 設問をいただいたから掲載開始までに6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。

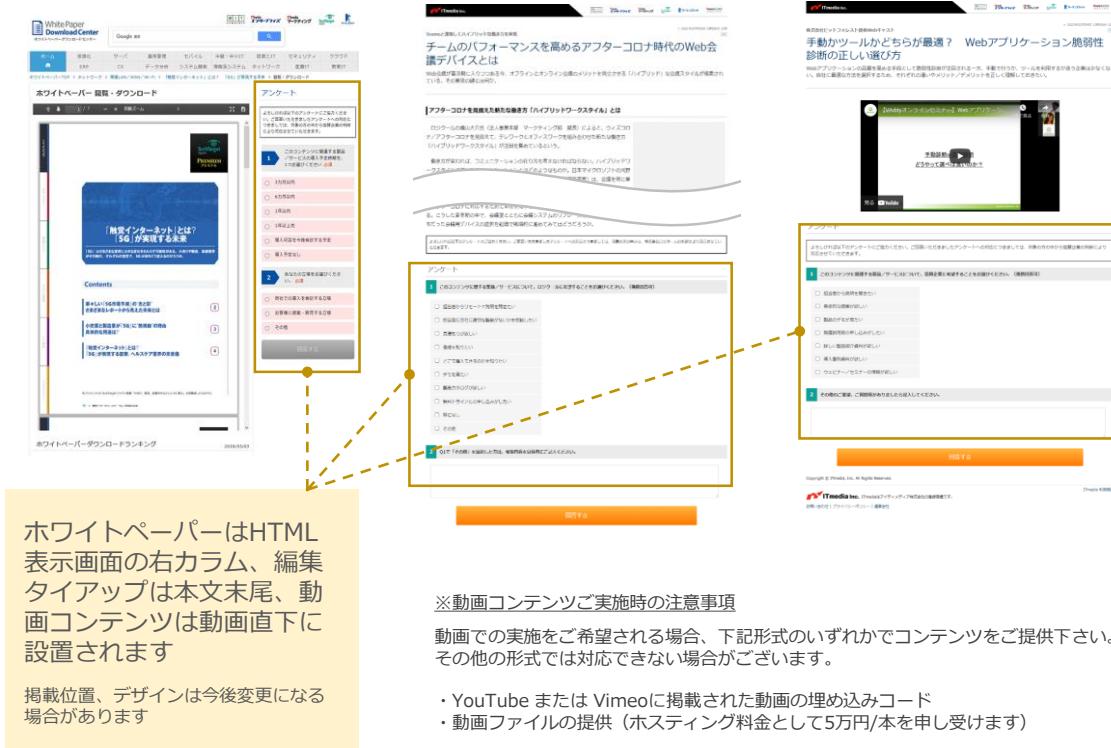
# アンケートカスタマイズ（コンテンツ閲覧時アンケート）

リード獲得時の  
付帯情報取得

## ホワイトペーパー、編集タイアップ、動画コンテンツを閲覧している読者の声を収集

ホワイトペーパー、編集タイアップ、動画コンテンツの閲覧時にアンケートフォームを設置し、読者のさらなる声を収集することができるようになりました。リードとなった会員から次のアクション要望を引き出す、コンテンツの評価を収集する、などの用途でご利用いただくことができます。

### アンケートの設置イメージ



### 実施工料

当社指定標準設問：**無料**（設問内容は13ページを参照下さい）

カスタマイズ設問：¥ 50,000／問

貴社独自の設間に変更する場合は、追加・変更1問ごとにオプション料金が発生します

### 備考

- 閲覧時アンケートの回答結果は、リード情報に紐付けてご提供いたします
- 閲覧時アンケートの回答が発生した際に、メールでお知らせすることも可能です
- セルフナーチャリングではご利用いただけません
- アンケート回答は任意であり、リードになった方すべての回答をお約束するものではございません
- 閲覧時アンケートは、1案件につき1種類の設置となります
- カスタマイズ設問の設問内容は貴社にてご用意ください。設問をいただいたから掲載開始までに6営業日いただきます。

## 獲得リードを貴社が活用しやすい形式に加工して納品

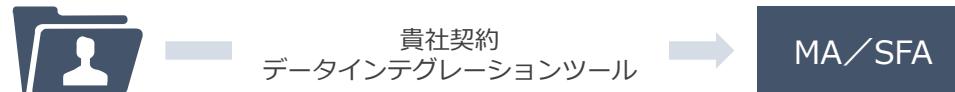
当社で獲得していただいたリード情報を貴社が指定の形式に加工して納品するオプションサービスです。データ連携ツールを介したマーケティングオートレーションツールなどへの直接納品や、貴社フォーマットにあわせたリードデータの加工に対応します。

### 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



### 実施工料金

¥ 1,000／リード

#### 備考

- 対応可能な納品頻度は下記の通りです
  - パターン1、2：週次納品
  - パターン3：日次納品
- 対応可能なツールは下記の通りです
  - パターン1、2：お問い合わせください
  - パターン3：Marketo、Hubspot、salesforce、Pardot、Hot Profile
- 本サービスのご利用には一定の条件がございますので、詳細はお問い合わせ下さい
- パターン2,3で「Lead Brizzy」をご利用の場合は下記を必ずご確認ください
  - 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
  - 申込件数が200件未満になる場合、カスタム納品の料金に加え36,000円（Lead Brizzy利用料 ※実施期間2ヶ月想定の場合）を請求させていただきます
  - 初期設定を代行する場合、1案件あたりオプション費用50,000円を頂戴します

## 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

貴社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）することで、潜在的な貴社商材コンテンツ、商材への関心層も含めて、情報を提供することが可能です。

### リターゲティングメール 展開イメージ



貴社コンテンツ閲覧者（リードになっていない会員も含む）を把握



該当する会員に対してITmedia DMPを活用して  
リターゲティングメールを配信



アイティメディアに掲載中のコンテンツや、貴社  
サイトなどに誘導

### 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。

## リードになった瞬間の「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

- ・セルフナーチャリングをご利用いただく場合、「アンケートカスタマイズ（コンテンツ閲読時アンケート）」は併用いただけません、
- ・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。

### 実施工料金

¥ 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い場合でも、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

- ・50件以上の保証件数となるご提案時のみ、お申込み可能となります。
- ・最終納品件数が50件を下回る場合、件数にかかわらず最低ご実施価格として75,000円を請求させていただきます。
- ・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あります。

## 獲得したリードから効率よく商談を発見するためのタイミングキャッチサービス

B2Bの購買検討期間は長く、チームで意思決定が行われています。リードになった時は検討していなかったリードでも、今は購買プロジェクトが動いているかもしれません。

会員の情報収集行動を分析するABMレポートをLeadGen. Segmentとあわせてご利用いただくことで、過去も含めて獲得していただいたリードの中から、製品導入に向けて「今」活動している企業／会員を見つけることができます。

**B2B商材の導入検討の特徴①**  
個人ではなく、組織で検討する

複数部門での情報収集、活動会員の増加を把握して、商談タイミングをキャッチ！

**B2B商材の導入検討の特徴②**  
導入検討期間が長い

継続的に情報収集をしている企業を把握して、商談タイミングをキャッチ！

**B2B商材の導入検討の特徴③**  
複数の候補商材から選択する

競合他社コンテンツの閲覧状況を把握して、商談タイミングをキャッチ！

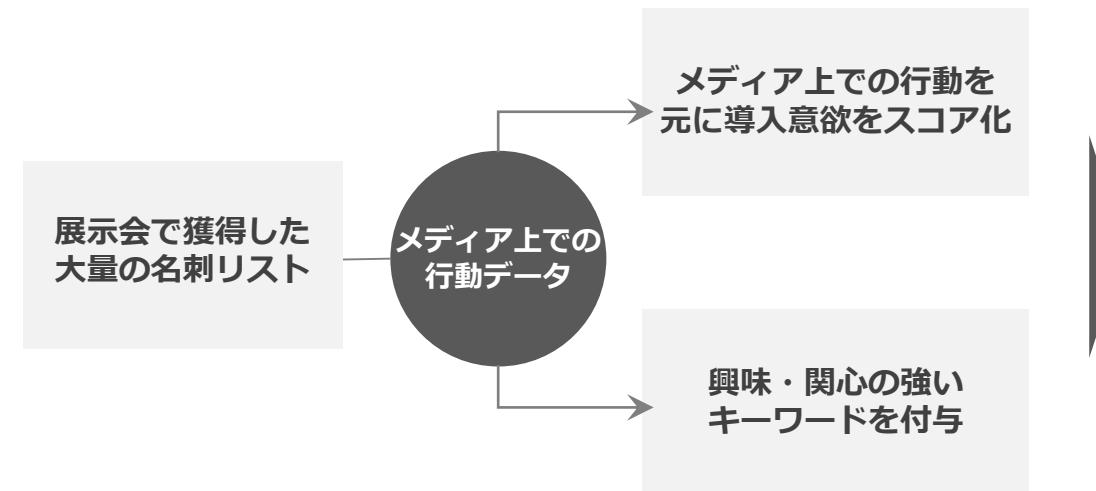
各サービスの詳細は別途資料をご用意しておりますので、担当営業までお問い合わせ下さい

The screenshot displays the LG Report Center interface. On the left, the 'ABMレポートランキング' (ABM Report Ranking) section shows a table with 200 rows of data, each representing a lead or company. The columns include 'セグメント' (Segment), 'セキュリティ画面' (Security Screen), 'ランク順位' (Ranking Position), and '2022年11月' (November 2022). The data is sorted by rank. On the right, the '企業詳細プロファイル' (Enterprise Detailed Profile) section shows a table for '2022年11月ランキング' (November 2022 Ranking), listing details for 'アイディメディア (株)' (Idemedia Co., Ltd.) such as '会員数' (Number of members), '登録年数' (Number of years registered), and '会員登録数' (Number of member registrations). Below these are two callout boxes: one asking 'どのようなベンダーのコンテンツを見ているのか' (What kind of vendor's content are they viewing?) and another asking '組織単位で情報収集をしているのか' (Is information collection being done at the organizational level?). A third callout box on the right asks '決裁権を持つキーマンは情報収集しているのか' (Are key decision-makers collecting information?).

## 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。

### 名刺リスト + デジタルデータを活用



### 効率的な名刺リストの活用

#### 営業／インサイドセールス部門

情報収集が活発な導入意欲の高い、企業から優先的にフォローできる。興味・関心の高い商材の推定がつき商談発掘の可能性が高まる

↓ ↑ 緊密な連携が可能に

#### マーケティング部門

営業サイドに、導入の意欲の高さや商材毎にリストを提供でき、戦略的にアプローチできる。ナーチャリングに取り組む際には、必要コンテンツの優先順位付けができ、効率的にナーチャリングができる

### 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%
		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%
		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%
	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%
		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%
	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
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%
	成果課金型集客サービス		集客開始（初回メール配信）まで：最低実施数料金の50% ／ 集客開始後：最低実施数料金の100%
	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%
	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%
	動画制作		収録3営業日前以降：広告料金の100%
	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%

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。

# 読者調査連動シリーズ 企画概要



# 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 設計者CAE
	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

※ 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

## アイテイメディア株式会社 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/>