



読者調査連動シリーズ企画

# 建設DXはなぜ進まない？ 現場DXの実態調査

お申込締切

プラチナプラン：2025年3月7日（金）

ゴールド／シルバープラン：2025年3月26日（水）

アンケート実施予定：2025年3月

特集期間：2025年4月24日（木）～6月23日（月）

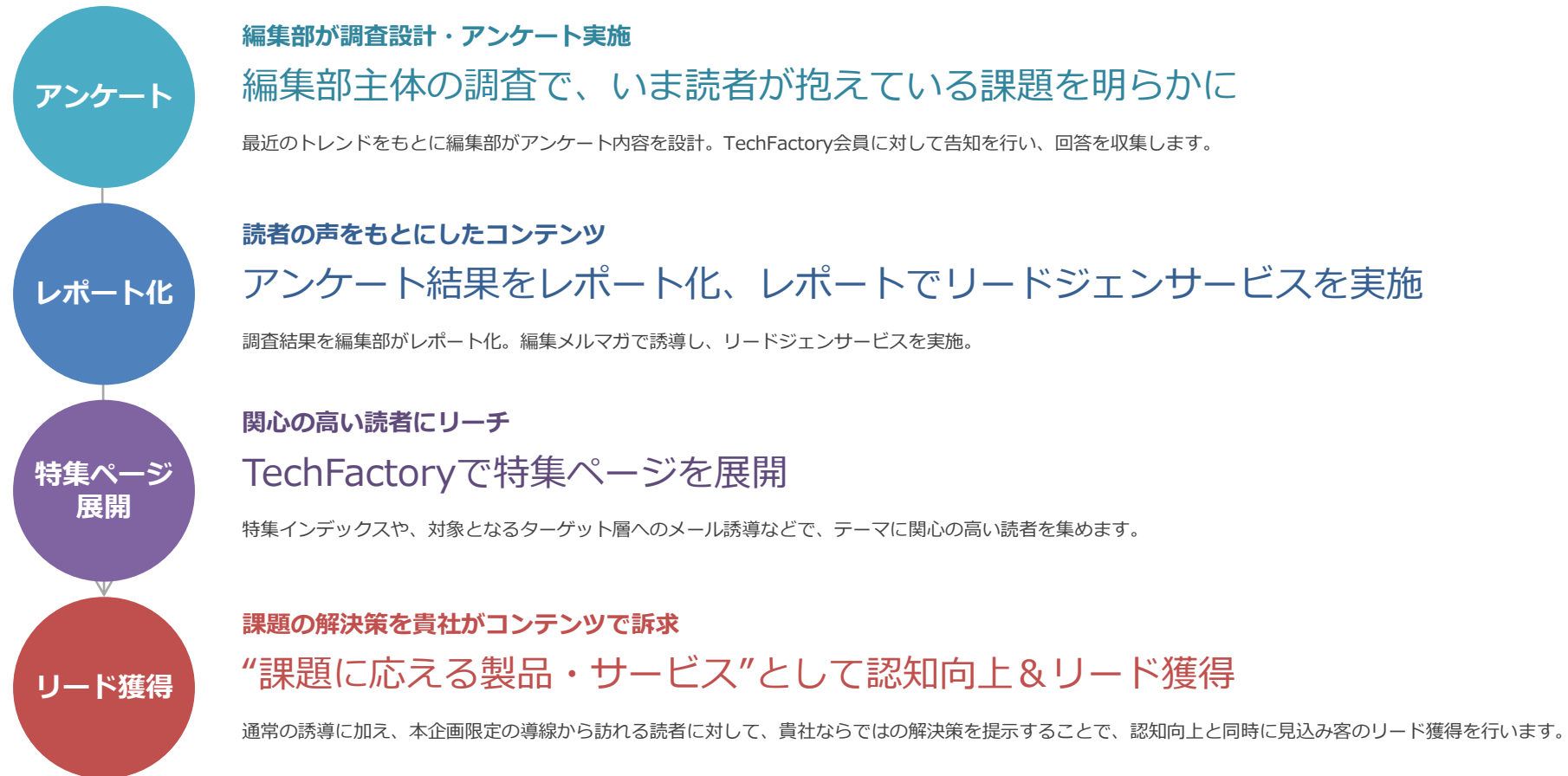


# 本特集について

## 読者調査連動シリーズ企画 ～ 建設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、BUILT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。

## 建設業の現場DXの実態を調査

### 概要

---

建設業界で喫緊の課題となっている「2024年問題」。昨年4月1日からスタートとなりましたが、BUILTの読者調査では、「対策していない／よく分からない」が3割弱の結果となり、大手企業以外ではいまだ対策できていない企業が少なくないのが現状です。対策には、現場業務のペーパーレス化やリモート化、図面含む情報共有、手戻り防止などといった本質的な既存業務の変革が求められますが、こういった点が障壁となって建設DXが進んでいないのでしょうか？

本調査「建設DXはなぜ進まない？現場DXの実態調査」では、建設DXの課題感などについて調査します。建設業の現場DXについて、リアルな現状を浮き彫りにします。

### キーワード

---

現場管理アプリ、勤怠管理／スケジュール管理システム、受発注システム、生成AI、コミュニケーション／チャットツール、クラウド一元管理、PLM、BIM／CIM、GIS、点群、LiDAR など

# アンケート項目（抜粋）

## ■ 建設DXに既に取り組んでいますか（必須回答）

- 既に取り組んでいる
- これから取り組む予定
- 取り組む予定はない
- その他（自由回答）

## ■ 建設業界でDXが必要だと思える理由は何でしょうか（複数回答可）

- 人材不足
- 技術継承
- 建材や人件費の高騰
- 市場競争力強化のため
- 2024年問題（働き方改革）
- 業務効率化
- 新規事業創出のため
- 紙ベースの業務からの脱却
- 顧客ニーズへの対応
- 法令への適合
- 明確には分からない
- その他（自由回答）

## ■ DXが遅れている建設業務について教えてください（必須回答）

- 設計関連（企画、設計、監理など）
- 見積もり／積算関連
- 施工／専門工事
- 営業
- 購買／調達
- 建物／設備の管理（FM含む）
- その他（自由回答）

## ■ 建設DXで期待するICTツールを教えてください（複数回答可）

- BIM／CIM
- 点群データ／デジタルツイン
- ドローン／ロボット
- 現場管理アプリ（遠隔臨場含む）
- 生成AI
- IoT機器
- システムのクラウド化
- ICT建機／建機の遠隔操作
- 営業支援（CRM／SFA）
- タスク管理ツール
- 遠隔での建物の多棟管理
- 電子の契約／請求サービス
- 省エネ可視化ツール
- 明確には分からない
- その他（自由回答）

## ■ DXが建設業界で進まない理由をお答えください。（複数回答可）

- デジタルスキルやデジタル人材の不足
- 旧態依然とした社内体制や社内意識の低さ
- 顧客の理解が得られない
- どのICTツールを使えばいいかわからない
- 予算不足
- システム連携の問題
- デジタル化できないノウハウや経験に依存している
- DXを必要と感じていない
- 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

# 建設DXはなぜ進まない？ 現場DXの実態調査

### 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

### テーマに関連した記事を集約

BUILTに掲載の建設DX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】

高砂熱学や千代田化工と共創開発したArentの「BIM×自動化」で実現する建設DX  
URL : <https://built.itmedia.co.jp/bt/articles/2412/23/news200.html>

AI配筋検査システムを施工中の建築現場に適用、生産性向上を確認 安藤ハザマ  
URL : <https://built.itmedia.co.jp/bt/articles/2411/28/news125.html>

# 特集展開

メディア上/メルマガで誘導



関心・専門性の高い会員を誘導

建設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ットメールで、特集告知、貴社コンテンツへ誘導いたします



特集ページ



ロゴ掲載

コンテンツ閲覧ページ



ご協賛社様 コンテンツ



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



ご協賛各社に個別でご提供

貴社コンテンツ閲覧者リード

# 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 × MONDust  
 読者調査を通じて見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

BUILTメルマガ (約26,000通) 内で  
 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)

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

The image shows two screenshots of the BUILT website. The top screenshot is the 'BUILT TOPページ' (BUILT Top Page), featuring a navigation bar with categories like '記事' (Articles), 'BIM/CAD', 'スマートビル/リアルエ', and '業界/施設情報'. Below the navigation, there are several featured articles and a '誘導枠' (Guidance Frame) containing a 'Pickup Contents' section with a list of articles and a '誘導枠' (Guidance Frame) button. The bottom screenshot is a 'BUILT 記事ページ' (BUILT Article Page), showing a detailed article layout with a '誘導枠' (Guidance Frame) at the bottom. The article content includes a title '鹿島がBIMとリンクするデジタルツイン基盤を構築、部材ごとの施工進捗率も把握可能' and a sub-header 'デジタルツイン 鹿島がBIMとリンクするデジタルツイン基盤を構築、部材ごとの施工進捗率も把握可能'.



The image shows a screenshot of the Tech Factory website. The top navigation bar includes 'BUILT BuildingXIT' and 'Tech Factory Special'. The main content area features a survey form titled '貴社コンテンツ イメージ' (Your Company Content Image). The survey includes a title '設計から維持管理、劣化災害までの諸問題を一気に解決する日立ソリューションズの...', a list of questions, and a '回答して 閲覧する' (Answer and View) button. The survey questions are:

- 貴社の導入を決定する立場は、
  - 自社の購入を決定する立場
  - 自他、グループ企業の購入を決定する立場
  - 自他、グループ企業の購入を決定する立場
  - 他社への購買代行/リセラー
  - 購入が既済、現在は使用していない
  - その他
- 貴社が導入を検討する理由、
  - 業務効率化
  - 業務効率化
  - 業務効率化
  - 業務効率化
  - 業務効率化
  - 業務効率化

The survey also includes a 'アンケート' (Survey) section and a '回答して 閲覧する' (Answer and View) button.

# スポンサープラン

	プラチナプラン ¥2,300,000 (114万円OFF) お得なタイアップ記事制作プラン	ゴールドプラン ¥1,200,000 (82万円OFF) 効率のいいリード獲得プラン	シルバープラン ¥500,000 (46万円OFF) コンテンツのご用意不要
<b>ご提供リード数</b> <small>・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</small>	<b>220件保証</b>	<b>160件保証</b>	<b>80件保証</b>
<b>内訳①:調査レポート閲覧者リード</b> <small>・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</small>	<b>80件</b>	<b>80件</b>	<b>80件</b>
<b>内訳②:貴社コンテンツ閲覧者リード</b> <small>・各プランに記載のコンテンツをご用意下さい</small>	<b>140件</b>	<b>80件</b>	—
<b>コンテンツ数</b>	<b>2本</b>	<b>2本</b>	—
タイアップ記事制作	1本	—	—
ホワイトペーパーご支給 <small>※お手持ちのコンテンツをご用意ください</small>	1本	2本	—

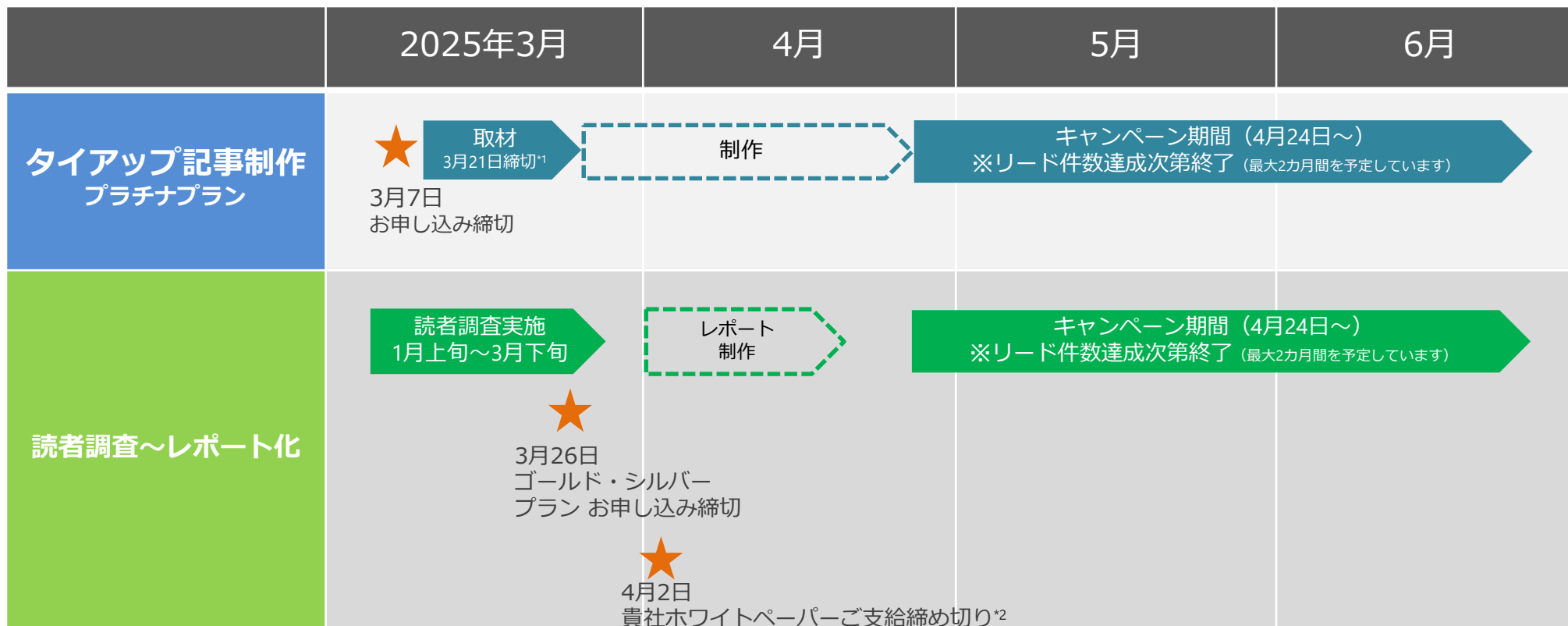
## ■お申込み締切

プラチナプラン：2025年3月7日（金）  
 ゴールド／シルバープラン：2025年3月26日（水）

- ※ 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21日までに取材を行えない場合、4月24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2日までに支給いただけない場合、4月24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ございますので、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、あらかじめご了承下さい。

### 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。

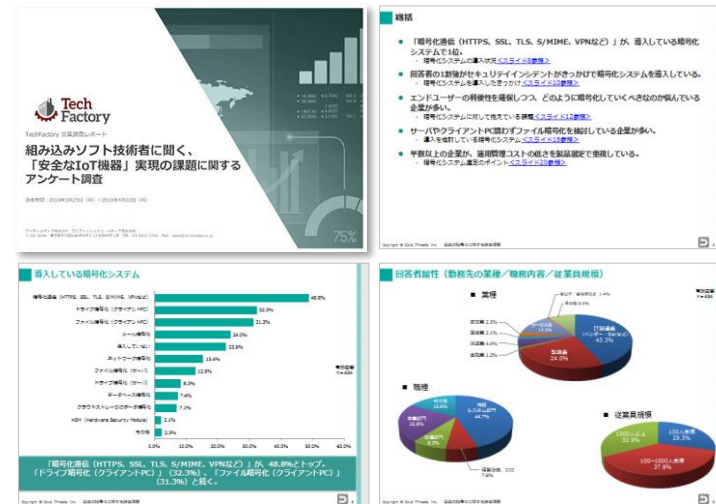
パーミッション文は複数社様の連名になります。集合型広告企画のため、個別のカスタマイズには対応いたしかねますので、あらかじめご了承下さい。



PDF版調査レポートダウンロードページ

### 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

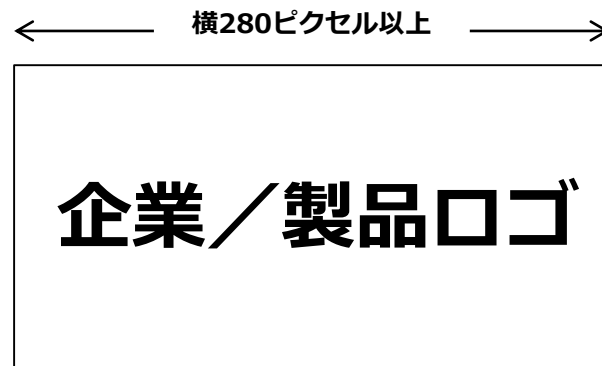


レポートを閲覧した会員のリード情報をご提供いたします。なお、複数社様に協賛いただいた場合は、同じリード情報を全社でシェアする形となります。獲得したリードは管理サイトからダウンロードできます(日々更新)

# 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、予めご了承のほどよろしくお願いいたします。



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11日（金）までに** 営業担当にご送付ください

# 読者調査連動シリーズ企画 2025年度テーマ予定

実施月	テーマ
2025年度	4月 建設DXはなぜ進まない？ 現場DXの実態調査
	7月 建設アナログ業務の現状調査 ～脱アナログからデジタル化への道～
	10月 人手不足の悪影響と 解決策に関する建設業界アンケート

※ 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	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	
	件数保証型	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](mailto: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/>