

金融業界リード獲得パッケージ

お申込み締め切り：2026年9月30日（水）

セミナーインフォ×アイティメディア コラボ商品

両社でリード獲得



金融業界向けイベントやセミナーを企画運営するセミナーインフォとアイティメディア運営のビジネスパーソン向けメディア「ITmedia ビジネスオンライン」によるコラボ商品になります。専門性・関心の高い金融業界の読者にアプローチできる商品となっています。

両社でのリード獲得フロー

セミナーインフォ社

LP制作・リード獲得

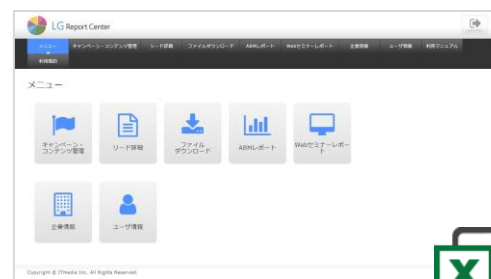


貴社コンテンツのLPを制作

メールで貴社コンテンツを
オファーしてリードを獲得



リード納品



納品頻度：週1回
納品形式：アイティメディア管理
サイト経由でExcelファイルで納品



アイティメディア

LP制作・リード獲得



貴社コンテンツのLPを制作

貴社コンテンツを電話やメールで
オファーしてリードを獲得



リード納品



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）

アイティメディアの電話での誘導について
※電話での誘導を開始するタイミングは、弊社に一任させていただきます。セミナーインフォ社でのリード獲得の状況を見て、2カ月以内にリード獲得を完了できるよう調整いたします
※電話口での口頭での個人情報提供許諾（パーミッション）ではなく、貴社LPに誘導しWeb上でパーミッションを取得します
※電話での誘導をしない場合もありますので、予めご了承ください

パッケージプラン

パッケージプラン		
料金	¥1,500,000（税別／グロス）	
リード保証件数	50件保証（金融・保険業限定）	
想定期間	2カ月想定	
ご支給コンテンツ	2本 ※お手持ちのコンテンツをご用意ください	
LP・掲載・誘導	【セミナーインフォ社】 コンテンツLP：制作付き 掲載：メディアへの掲載なし 誘導：金融業界の読者・会員へのメール配信	【アイティメディア】 コンテンツLP：制作付き 掲載：ホワイトペーパーダウンロードセンターに掲載 誘導：金融業界の読者・会員へ電話やメール配信
備考	<ul style="list-style-type: none">・金融業界向けのコンテンツをご用意ください・チラシやカタログ、短時間のプロモーション動画など、一部ご利用いただけないコンテンツもございます・50件はユニークで保証いたします・ヒアリングシートのご提出をお願いします・コンテンツLPは提出いただいたヒアリングシートを元に、セミナーインフォ社・アイティメディア 各社で制作いたします・保証件数に達した時点でキャンペーンは終了となります・キャンペーンの進捗状況に応じて、追加コンテンツの掲載をご相談させていただく場合がございます・誘導経路・手段の指定や、各メディアでのリード件数の振り分け等はできませんので、予めご了承ください	

リード納品について

セミナーインフォ社で獲得したリードの個人情報・納品頻度について

ご提供する 個人情報の属性・ 紐づけされる情報	氏名、業種、勤務先、部課名、役職名、電話番号、Emailアドレス ※BANT情報に関するアンケートはありません
納品頻度・形式	納品頻度：週に1回 納品形式：アイティメディア管理サイト経由でExcelファイルで納品
備考	<ul style="list-style-type: none">・納品するExcelファイルには、アイティメディアで獲得したリードもマージします その際、どちらのメディアで獲得したリードかは、フラグ付けをします・納品する時間帯は17:00～18:00頃となります。納品曜日は当社から指定させていただきますので、予めご了承ください・フォーマットなど、納品のカスタマイズの希望がありましたら、担当営業までお問い合わせください。別途費用が発生する可能性があります

アイティメディア_電話でのリード獲得について

貴社コンテンツを架電で紹介、関心がある方から情報提供のパーミッションを取得

電話口での口頭での個人情報提供許諾（パーミッション）ではなく、Web上のランディングページでパーミッションを取得します

アイティメディアID会員からコール対象を抽出

コールでコンテンツを紹介

ランディングページで資料をダウンロード



コール対象を絞り込み



当社会員データベースから金融・保険業界の会員を抽出して、コールリストを作成します。

電話口でコンテンツを紹介し、ダウンロードページURLの案内可否を確認します

アイティメディアの〇〇と申します。
XX株式会社と共同のマーケティング施策を実施しておりまして、□□様にオススメの資料をぜひご案内させていただきたくご連絡いたしました。



案内許諾を得た場合、通話中にダウンロードページのURLが記載されたメールを送信し、その場で内容を確認、ダウンロードを促します。ダウンロードページから獲得したリード情報のみをご提供いたします。

メールでダウンロードページのURLを送付



資料をダウンロードいただけるページのURLをメールでお送りしましたが、届いていますでしょうか？

URLをクリックいただき、ダウンロードをお願いいたします



アンケート回答、個人情報取り扱い文言を確認し、ボタンを押下して資料閲覧



参考：トークスクリプト サンプル

スクリプトサンプル

■挨拶/趣旨説明、本人確認

お世話になっております、アイティメディアの△△でございます。

当社が運営するメディアでセキュリティ対策関連の情報をご覧の会員様へ、お役立ち情報のご案内のため連絡いたしました。電話口様は、〇〇様でお間違いはないでしょうか？ ありがとうございます。ちなみに、〇〇様はセキュリティ対策に関する情報収集に携わるご担当者様でしょうか？

■コンテンツ内容の説明、提供打診

具体的には、XX社からの情報になるのですが、EDRと従来製品とを比較した資料のご案内になります。ゼロデイ攻撃やAPT攻撃にどのように対策できるのかなど、従来のエンドポイントセキュリティ製品には見られないEDRならではの機能をわかりやすく解説した資料になります。

今後の参考資料として読み応えがあるものとなっております、当然、料金などは頂かないものでしたので、ぜひ弊社よりお送りできればと存じます。その際、今回のスポンサー企業のXX社に、〇〇様の登録情報と、本日伺った内容を提供することに了承いただく形になりますが、よろしいでしょうか？

(会員様の同意を確認、承諾をいただけた場合)

それでは、後ほどご登録いただいておりますメールアドレスに弊社から資料をお送りいたします。

また後日、〇〇社からメールやお電話で連絡させていただく場合がございますので、その際にご対応をよろしくお願いいたします。

念のため、ご登録情報の確認をさせていただきたいのですが、【登録情報を復唱】でお間違いありませんでしょうか。ありがとうございます。それでは会員登録情報を参考に弊社よりメールをお送りいたします。

■ヒアリング

今後のご連絡でお役に立てる情報をご提供するため、いくつかご質問させていただいてもよろしいでしょうか？

【デフォルト設問】製品導入における立場、導入予定時期

本日はお時間を頂きまして、誠にありがとうございました。引き続き、よろしくお願いいたします

紹介するコンテンツが会員の情報ニーズに合致していることの確認を目的に、貴社商材のカテゴリに関する情報を収集している方であることを確認

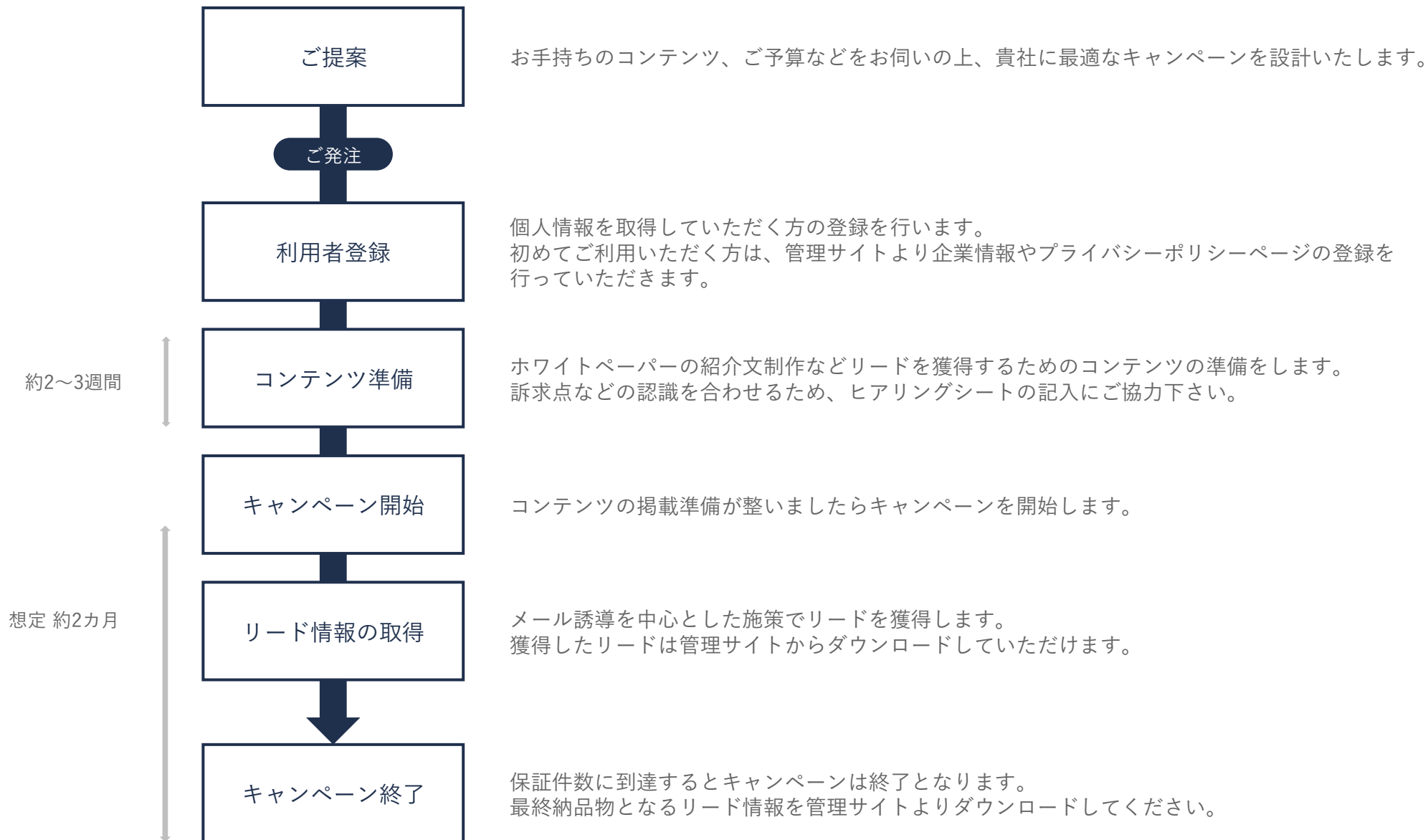
※カテゴリの粒度は弊社にご一任ください
※会員本人が製品導入に直接関与することを保証するものではありません

貴社提供コンテンツの内容をコンパクトに紹介

貴社に会員情報を提供することを通知

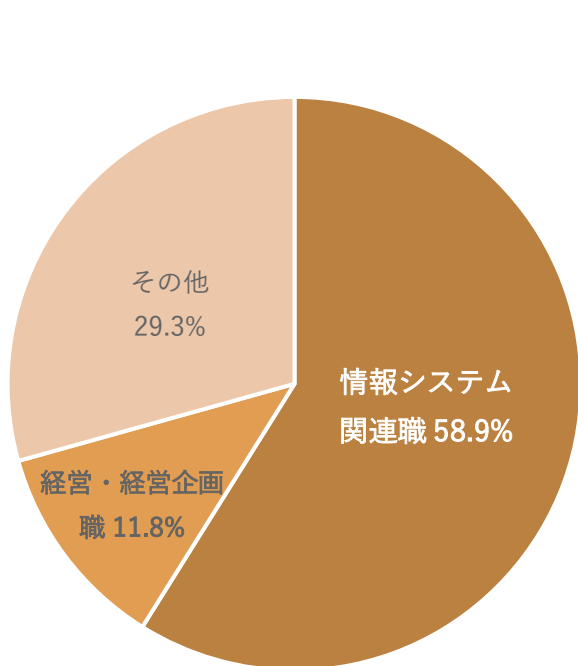
リードをフォローする際に把握しておきたいことをヒアリング（回答は任意のため、お答えいただけない方も納品対象に含まれます）

リード獲得実施までの流れ

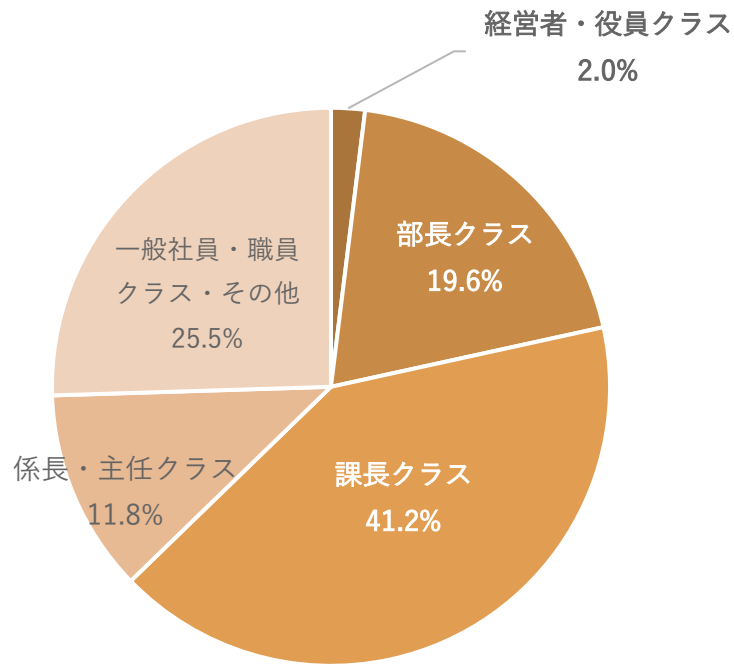


本パッケージプランでのリード納品実績

金融業界の情報システム関連職・課長職以上の役職者を多数獲得



社内情報システム（企画・計画・調達）
 社内情報システム（CIO・マネージャ）
 社内情報システム（開発・運用管理）
 …



ジェネラルマネージャー
 業務推進役
 ビジネスリーダー
 …

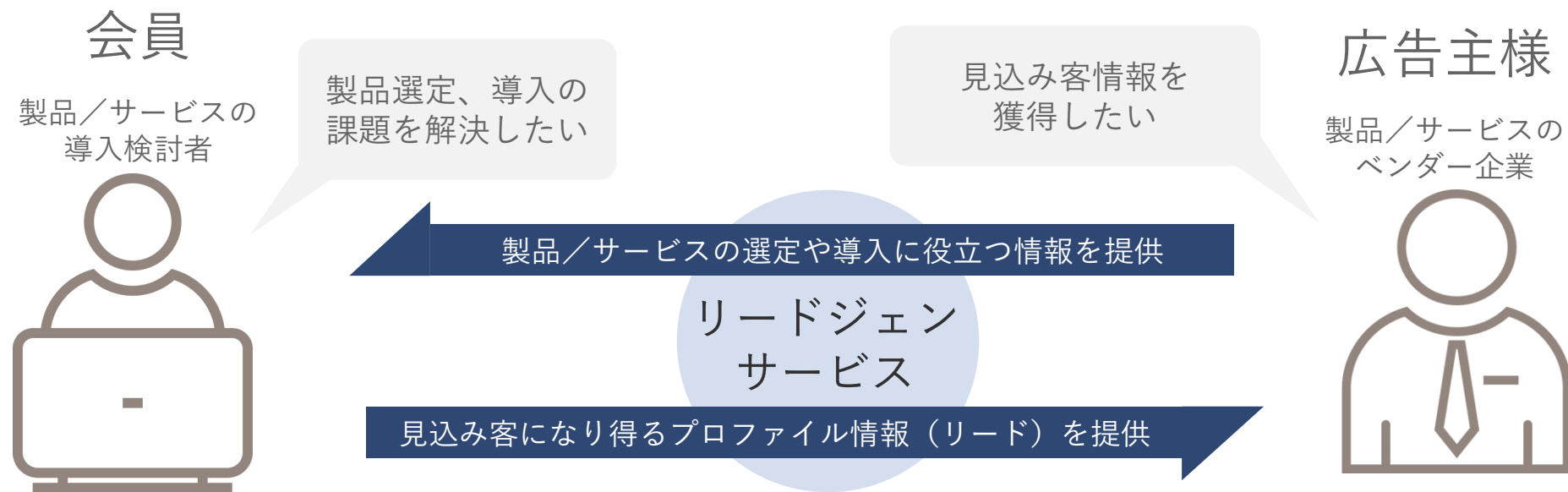
会社名（一部抜粋）

- 株式会社三菱UFJ銀行
- 株式会社あおぞら銀行
- auじぶん銀行株式会社
- オリックス銀行株式会社
- 株式会社北海道銀行
- 株式会社ゆうちょ銀行
- みずほ証券株式会社
- マネックス証券株式会社
- アクサ生命保険株式会社
- SOMPOホールディングス株式会社

参考情報

リードジェンサービスとは

業務の課題を抱えている会員と、課題解決の製品／ソリューション／サービスを持っているベンダーをつなぐ会員向けサービス

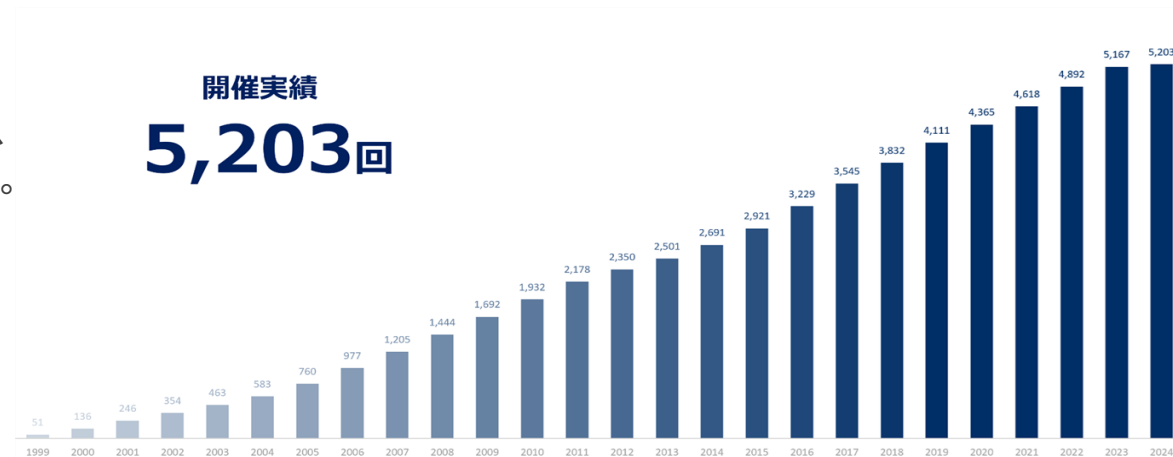


各メディアと連携し、読者・会員を貴社コンテンツへ誘導

セミナーインフォ_プロフィール

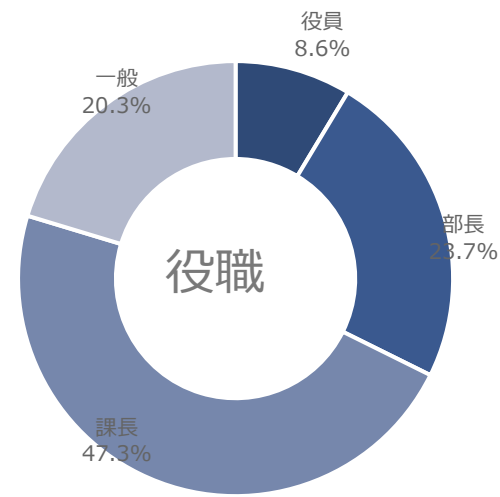
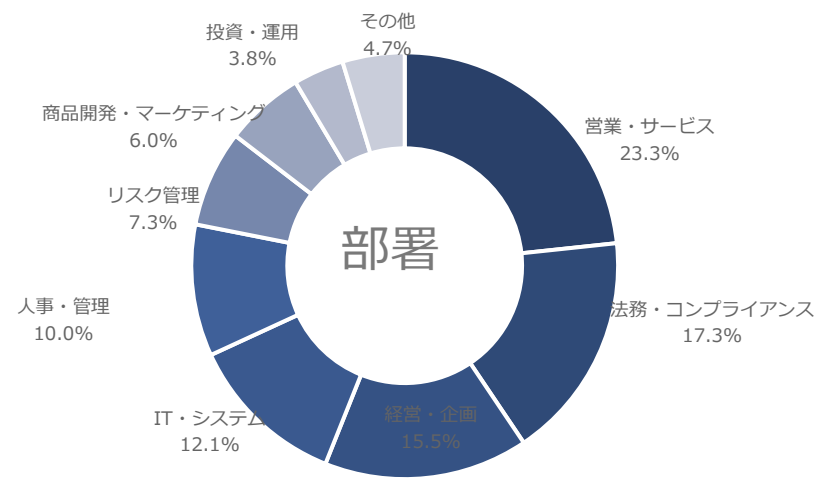
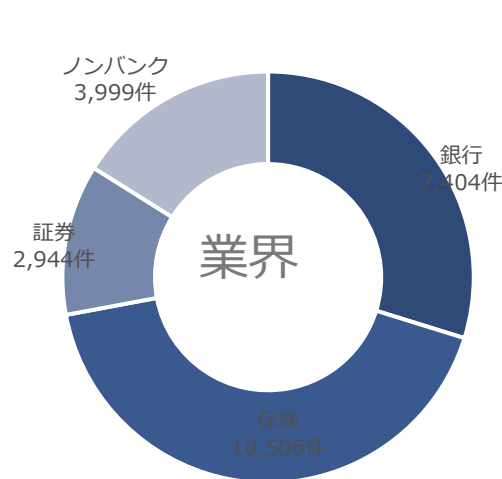
1999年から累計5,000回を超える金融業界向けエグゼクティブセミナーを開催し、金融機関のエグゼクティブの皆様にご信頼いただける情報をお届けして参りました。

- ・5,000回以上の金融機関向けエグゼクティブセミナーの実績をもとに、金融機関の意思決定権者、情報感度の高い方々へアプローチが可能です。
- ・確かなテーマ選定能力、広範な講師ネットワーク、専門性の高さを強みに、毎月数百人の参加者を集め続けています。
- ・当社が開催した直近2年間のうち活動のあった、アクティブユーザーの名簿を約2万名保有しています。



2023年10月時点

リード属性



2022年4月時点

ITmedia ビジネスオンライン_読者プロフィール

ITmediaビジネス

ONLINE
<https://www.itmedia.co.jp/business/>

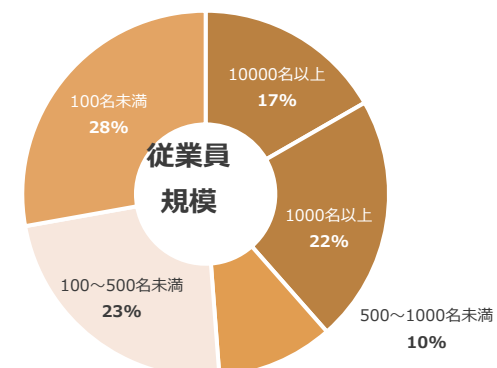
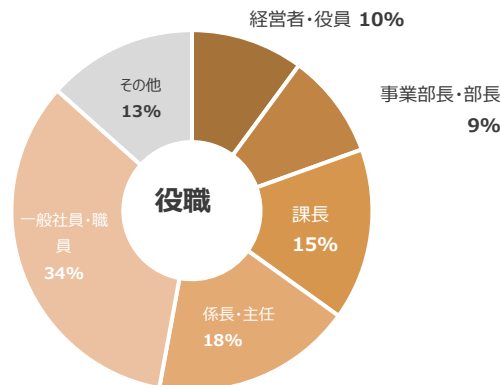
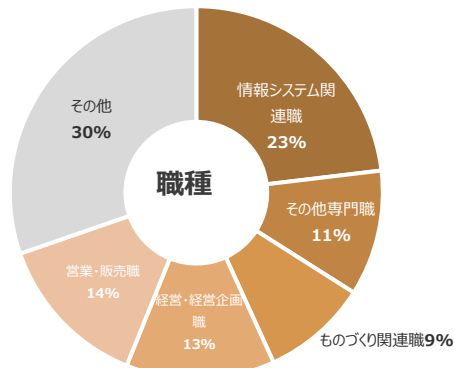
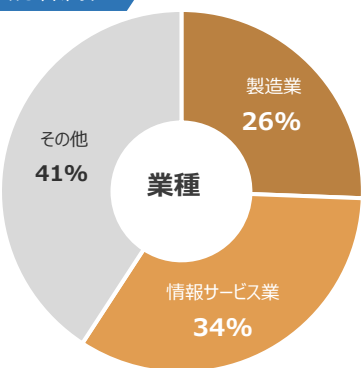
PV 2,030万 / 月

UB 560万 / 月

※2025年2月 実績



読者属性



- 業務課題の解決策を分かりやすく、より多くの人に伝える
- 好調企業の戦略やビジネスモデルの分析、人気商品の裏側解説、働き方改革のノウハウ紹介など、
- ビジネスパーソンが抱えている業務上の課題に対し、解決を促すメディアです。

注カテーマ

CxO INSIGHTS

新時代の要請に応え、変革の荒波に立ち向かうCxOが求める情報を発信する。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/cxoinsights/>

新時代セールスの教科書

最前線で「数字」をつくるセールスパーソンを成功に導くためのスキルや戦略を探る。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/newsales/>

マーケティング・シンカ論

マーケターや営業担当者の常識を変える、進化・深化するマーケティング事情を取り上げる。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/marketer/index.html>

HR Design+

あるべきHR/組織の姿を可視化するとともに、人事分野でのIT活用の可能性を探る。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/hrdesign/>

攻める総務

ITを巧みに使い、従来の業務を省力化しながら攻めに転じる——そんな総務の在り方を考える。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/soumu/index.html>

変革の財務経理

「効率化から攻めの財務経理へ」を掲げ、経営のカギを握る存在となった財務経理の最新情報を発信。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/zaimukeiri/>

リテール大革命

流通・小売業界のデジタル変革を推進するコンテンツを掲載。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/retailtech/>

自治体DX最前線

テクノロジーは自治体の課題をどう解消できるのか。課題の解説や自治体DXの最新事例を紹介。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/features/digitalgovernment/>

#SHIFT

「仕事と働き方」の“当たり前”を見直し、新時代のスタンダードを伝える。
<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/hashshift/>



■お問い合わせ

アイティメディア株式会社 営業本部
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル 13階

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