ITmedia Inc.

テーマ協賛型テレマリードジェン企画

インフラ業界（電気／ガス／水道）限定 リード獲得施策

お申込み締切：2024年8月30日（金）
開始予定：2024年9月9日（月）

Copyright © ITmedia Inc.

企画概要

テーマ協賛型テレマリードジェン企画とは？

- ✓ 特定業種に所属する会員に対し**テレマーケティングでアプローチ**し、リードを獲得します
- ✓ **リードは本企画の協賛社様でシェア**となります（ご協賛は**先着3社限定**です）
- ✓ オファーするコンテンツはアイティメディアが準備するため、**最小限のご負担でご実施できます**

特定業種リード獲得施策のこんな悩み、「テーマ協賛型テレマリードジェン企画」で解決しませんか？

ターゲットが絞られると リード単価が高くなる……	特定業種に一致し、かつ**在籍確認済みのリードが1件あたり25,000円**と、 通常施策よりお得に獲得いただけます
オンラインリードでは獲得リードの 電話番号接続率が低い……	電話経由のリード獲得となるため通常施策と比較して 高い接続率のリードをご提供できます
コンテンツなどの事前準備に リソースをかけられない……	コンテンツ準備、テレマ会社との調整はすべてアイティメディアで行うため ご協賛のご連絡のみでもリードを獲得していただけます

Copyright © ITmedia Inc.

企画詳細

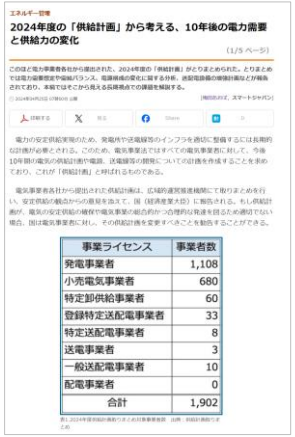
獲得リード属性

インフラ業界（電気／ガス／水道）限定

※ITM会員自身が登録した業種で「電気・ガス・熱供給・水道業」に該当する方を納品

リード獲得用コンテンツ

2024年度の「供給計画」から考える、10年後の電力需要と供給力の変化
https://www.itmedia.co.jp/smartjapan/articles/2404/25/news074.html



エネルギー管理

2024年度の「供給計画」から考える、10年後の電力需要と供給力の変化

（1/5 ページ）

このほど電力事業者各社から提出された、2024年度の「供給計画」がとりまとめられた。とりまとめでは電力需要想定や需給バランス、電源構成の変化に関する分析、送配電路線の増強計画などが報告されており、本稿ではそこから見える長期視点での課題を解説する。

[現在のおすすめ、スマートジャパン]

印刷する　戻る　Share　D

電力の安定供給実現のため、発電所や送電線等のインフラを適切に整備するには長期的な計画が必要とされる。このため、電気事業法ではすべての電気事業者に対して、今後10年間の電気の供給計画や電源、送電線等の開発についての計画を作成することを求めており、これが「供給計画」と呼ばれるものである。

電気事業者各社から提出された供給計画は、広域的運営推進機関にて取りまとめを行い、安定供給の観点からの意見を添えて、国（経済産業大臣）に報告される。もし供給計画が、電気の安定供給の確保や電気事業の総合的かつ合理的な発達を図るため適切でない場合、国は電気事業者に対し、その供給計画を変更すべきことを勧告することができる。

事業ライセンス	事業者数
発電事業者	1,108
小売電気事業者	680
特定卸供給事業者	60
登録特定送配電事業者	33
特定送配電事業者	8
送電事業者	3
一般送配電事業者	10
配電事業者	0
合計	1,902

表1 2024年度供給計画をつまとめ対象事業者数　出典：供給計画取りまとめ

ご協賛プラン

- ご協賛金額：**450,000円**（Gross/税別）
- ご提供件数：**15件 ※同一のリード情報を協賛社様で共有**します
- **先着3社様限定**

ご準備いただくもの（任意）

- 業界に関連するコンテンツや貴社サイトのURLなどがありましたら資料送付時のメールに記載いたします（詳細は5ページ参照）

※ メールへの掲載は任意になりますので、ご準備いただけない場合でもご協賛は可能です

スケジュール

お申込み締切：2024年8月30日（金）
開始予定：2024年9月9日（月）

備考

・獲得したリードは、**週1回木曜日に**リード管理サイト（ReportCenter）経由で納品します
・キャンセルについて
　－リード獲得開始から3カ月超過した場合は、別施策への変更またはキャンセルを承ります
　－キャンセルの場合、お申し出を受領して3営業日以内にリード獲得を終了、獲得したリード分の金額に応じてご精算させていただきます
・キャンペーン開始後3カ月を経過した場合、 弊社からキャンペーン内容の調整を相談させていただくことがございます

Copyright © ITmedia Inc.

リード獲得フロー

リード獲得用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

アイティメディアID会員からコール対象を抽出 ▶ コンテンツ送付をきっかけにパーミッション取得 ▶ 当社から資料を送付

属性×行動データで
コール対象を絞り込み

会話イメージ

アイティメディアの○○と申します。
××株式会社、 △△株式会社、 □□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送付させていただきたくご連絡させていただきました。
……
……
この資料のご提供にあたりまして、××株式会社、 △△株式会社、 □□株式会社に●●様のご登録情報を共有させていただきます。

メールで
情報送付

□□様
アイティメディアの○○です。

ご案内させていただきました資料をお送りさせていただきます。
……
……

後日××株式会社、 △△株式会社、□□株式会社からもご連絡させていただく場合がございますので、よろしくお願いいたします。

本企画の条件に合致かつ、活発に情報収集をしている会員を抽出

属性条件
・企画ごとに異なります

行動履歴
・当社メディア内の閲覧行動をもとに、個人、企業の両軸から情報収集が活発な会員を抽出

アイティメディアで準備する「コンテンツ（ホワイトペーパー、動画など）」をインセンティブに、電話で情報提供の許諾を取得します。

同時に、協賛社様へのアイティメディアID登録情報（個人情報）の提供可否を確認し、許諾を得た方の会員情報を貴社にご提供いたします。（許諾を得た方にのみコンテンツを送付）

お役立ち情報の提供に許諾をいただいた方には、当社からメールで情報を送付いたします。

送付時のメールには、貴社からご連絡がある可能性がある旨を記載しますので、スムーズに貴社からもご連絡いただくことが可能です。

Copyright © ITmedia Inc.

参考：トークスクリプト イメージ

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。

当社会員様を対象に、インフラ業界の最新動向に関する情報のご案内のため連絡いたしました。電話口様は、○○様でお間違いないでしょうか？

ありがとうございます。ちなみに、○○様はインフラ業界の動向に関する情報収集に携わるご担当者様という認識でよろしかったでしょうか？

（担当外の場合）
そうでしたか。お伝えした通り、本日はインフラ業界に関わる内容であったため、携わっていらっしゃらないということであれば不要な情報かとおもいます。また、○○様と関連しそうな情報がございましたら、改めてご連絡いたしますので、よろしくお願いいたします。（終話）

（担当の場合）
下記「コンテンツ内容の説明、提供打診」に続く

コンテンツ内容の説明、提供打診

具体的には、当社が発行しております……（今回利用するコンテンツの内容をご紹介）のご案内となります。

加えまして、今回当社と共同でプロモーションを行っております、××株式会社、□□株式会社、株式会社△△からも、インフラ業界の参考となる情報をお送りできればと思います。

いずれも今後の参考になるものとなっており、当然、料金などはいただきませんので、ぜひ弊社よりお送りできればと思うのですが、いかがでしょうか？

クロージング／ヒアリング

ありがとうございます。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。

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、【電話番号+部署+役職+名前（フルネーム）+メールアドレス+住所の確認・復唱】でお間違えありませんでしょうか。

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資料を送付させていただきます。また、○○様の登録情報を××株式会社、□□株式会社、株式会社△△にお伝えさせていただきます。

今回お送りさせていただく資料に関して／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？

【Q1】製品導入において、どのような立場で関わりますか？
【Q2】デジタル化（IT製品の導入）でどのような課題を解決したいですか？

本日はお時間をいただきまして、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。

Copyright © ITmedia Inc.

参考：資料送付メール サンプル

○○株式会社
○○様

お世話になっております。
アイティメディア株式会社 マーケティング担当の○○でございます。

先日は当社と××株式会社、□□株式会社、△△株式会社の共同マーケティングキャンペーンに関しまして、
ご対応、ならびに資料送付のご承諾をいただきありがとうございます。

お電話でお伝えさせていただきました下記資料を送付させていただきます。

・○○（資料名）
・○○（資料名）

あわせて、各社からのご案内も送付させていただきます。

××株式会社からのご案内
・○○
・○○

□□株式会社からのご案内
・○○
・○○

△△株式会社からのご案内
・○○
・○○

こちらの情報が業務課題解消のお役に立てましたら幸いでございます。

なお、お電話でご承諾いただきました通り、本資料の送付にあたり、
○○様のアイティメディアID登録情報を××株式会社、□□株式会社、△△株式会社に共有させていただきます。

提供内容
・ 勤務先会社名、部署名、役職、勤務先住所、勤務先電話番号、お名前、
　メールアドレス、その他アイティメディアIDにご入力いただいた項目

利用目的
1. 電子メール、電話、送付物による情報提供サービスを実施するため
2. 事務連絡・お問い合わせ対応のため

個人情報は協賛企業「××株式会社、□□株式会社、△△株式会社」のプライバシーポリシー下で適切に取り扱われます。
××株式会社　https://www.（××株式会社プライバシーポリシーURL）
□□株式会社　https://www.（□□株式会社プライバシーポリシーURL）
△△株式会社　https://www.（△△株式会社プライバシーポリシーURL）

今後、各社より情報提供をさせていただく場合がございますので、よろしくお願いいたします。
以上、今後とも当社サービスをよろしくお願いいたします。

貴社への個人情報提供に同意いただき、資料送付のご希望をいただいた方には、
左記サンプルのようなメールで資料を送付いたします。

口頭でご案内した当社資料の名称を記載
各資料名に設置されているハイパーリンクをクリックすると、資料を閲覧できる

貴社にご提供いただく情報を記載（お申込み順に上から記載）

・掲載可能な内容：URL、PDFファイル（当社にてホスティングしてURLを記載）
・掲載可能数　　：2点まで

※情報のご提供がなかった場合は、こちらには記載されません

アイティメディアIDに登録されている個人情報の貴社への提供内容を明記
プライバシーポリシーのURLも記載

※リードになった方への通知文言に指定がある場合はご相談ください

Copyright © ITmedia Inc.

参考：納品リード項目一覧

納品項目	説明
パーミッション獲得日	会員からパーミッションを取得した日付が記載されます
パーミッション種別	一律で「01_会員情報提供可（資料送付）」が記載されます
Q1、Q2	コール時にアンケートにお答えいただいた場合は、こちらに回答いただいた内容が記載されます（回答いただけなかった場合は空欄）
備考	登録情報の変更など、コール時に取得したその他の情報が記載されます
メールアドレス	アイティメディアIDに登録されている会員のメールアドレス
氏名	アイティメディアIDに登録されている会員の氏名（氏と名はセルがわかれています）
氏名フリガナ	アイティメディアIDに登録されている会員の氏名フリガナ（氏フリガナと名フリガナでセルがわかれています）
勤務先（読者入力）	アイティメディアIDに登録されている会員の勤務先名（会員自身が入力したもの）
勤務先（企業情報DB）	外部の企業情報データベースと照合し、会員入力の企業名を正規化した社名（空欄の場合がございます、また、読者入力と表記が揺れている場合は読者入力を優先してください）
法人マイナンバー	勤務先（企業情報DB）が付与されている場合、その企業の法人番号（法人マイナンバー）が記載されます
部署名	アイティメディアIDに登録されている会員の部署名
役職名	アイティメディアIDに登録されている会員の役職名（任意登録項目のため、空欄の場合がございます）
勤務先情報	アイティメディアIDに登録されている会員の勤務先情報（都道府県／市区町村・番地／ビル名／郵便番号／電話番号）
業種	アイティメディアIDに登録されている勤務先の業種区分（会員自身が選択）
従業員数	アイティメディアIDに登録されている勤務先の従業員規模区分（会員自身が選択）
年商規模	アイティメディアIDに登録されている勤務先の年商規模区分（会員自身が選択）
役職クラス	アイティメディアIDに登録されている会員の役職クラス区分（会員自身が選択）
職務内容	アイティメディアIDに登録されている会員の職務区分（会員自身が選択）

これらの項目が記載された
リードデータのExcelファイルを
週1回納品させていただきます

Copyright © ITmedia Inc.

よくあるご質問

Q	A
架電はアイティメディアが行っていますか？	架電は当社パートナーにて実施しております。
コールスクリプトを事前に確認、校正することはできますか？	事前の確認は行っておりません。ご提供内容をもとに、リード獲得に最適なスクリプトを当社とパートナーで作成しております。
コール対象となる企業や会員を事前に確認することはできますか？	個人情報の取り扱い上の観点から、事前に開示することはできません。社名などの一部情報についても同様になります。
アイティメディアID会員以外へのコールを行うことはできますか？	いわゆる“コールドコール”は行っておりません。当社会員への架電によるリード獲得サービスとなります。
自社名は出さず、アイティメディア名義のみの架電で実施できますか？	貴社名を明らかにした上でパーミッションを取得する必要があるため、できません。
同一会員への架電頻度をコントロールしていますか？	同一会員には半年に1回のコールになるよう、フリークエンシーコントロールを行っています。（2023年10月時点の仕様）
リード獲得の完了まで、どれくらいの期間を想定していますか？	1～2カ月程度を想定していますが、条件や件数、同時期の他社様の案件状況により、大幅に変動する場合がございます
納品頻度、納品形式のカスタマイズは可能ですか？	納品頻度は変更できません。納品形式については、オプションで対応できる場合がございますので、お問い合わせ下さい。
LeadGen. Segmentと同時に併用することは可能ですか？	可能ですが、同時に実施される場合、双方の重複排除はできませんので、あらかじめご了承ください。
請求はどのようなタイミングで行われますか？	キャンペーン開始時一括でのご請求、または、3カ月に一度（3、6、9、12月）の獲得実績に応じたご請求となります。

Copyright © ITmedia Inc.

キャンセル規定

Copyright © ITmedia Inc.

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
	LeadGen. Prime		キャンペーン開始前まで：お申込み金額（オプション含む）の50% キャンペーン開始後：リード獲得開始から、3ヶ月超過以降は獲得リード件数に応じて精算可	ABMテレマリードジェン、アンケートセグメントリードジェン
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	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3営業日以降：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

Copyright © ITmedia Inc.

ITmedia Inc.

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、お問い合せはこちら
https://promotion.itmedia.co.jp/

Copyright © ITmedia Inc.