ITmedia Inc.

【製造／建設】ターゲットを絞ったリード獲得施策

テーマ協賛型テレマリードジェン企画

お申し込み締め切り：2026年1月9日（金）
リード獲得開始予定：2026年1月26日週予定

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？

- ✓ 条件に合致する会員に電話経由でアプローチし、コンテンツ送付を許諾してくださった方の情報（＝リード）を協賛社様へ提供します
- ✓ **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）
- ✓ コンテンツ送付許諾をいただいた方へ、ご協賛企業様のホワイトペーパーや製品情報を一括送付いたします（※ご協賛連絡順に記載）

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を通常価格（40,000円/件）よりもお得な価格で**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……	テーマによっては弊社で活用したコンテンツをリード獲得にご活用いただけます 貴社コンテンツ1本からでもごきょうさんいただくことは可能です

Copyright © ITmedia Inc.

【製造／建設】企画一覧_1

テーマ	セグメント条件 ※記載の条件はすべてand条件になります	ご提供件数	ご協賛金額（Gross/税別）
大手自動車・自動車部品メーカー限定	業種：自動車・自動車部品メーカー 職種：経営層・経営企画・モノづくり関連職 年商：1,000億円以上	20件	¥600,000
製造業の経営DX	業種：製造業 職種：経営・経営企画職	25件	¥750,000
製造業×大手企業DX	業種：製造業 職種：経営・経営企画・情報システム・モノづくり関連職 企業規模：1万名以上	40件	¥1,000,000
製造業×中小企業DX	業種：製造業 職種：経営・経営企画・情報システム・モノづくり関連職 企業規模：299名以下	40件	¥1,000,000
素材・化学DX	業種：素材・化学業 職種：経営・経営企画・情報システム・モノづくり関連職	30件	¥900,000
食品DX	業種：食品業 職種：経営・経営企画・情報システム・モノづくり関連職	20件	¥600,000
プロセス製造業DX	業種：食品・薬品・素材・化学・ エネルギー関連製造業 職種：経営・経営企画・情報システム・モノづくり関連職	40件	¥1,000,000

※ITM会員自身が登録した業種や職種、企業規模に該当する方、またはユーソナー社の企業データベースを元にターゲティングいたします　ユーソナー株式会社について https://usonar.co.jp/company/
※協賛決定が無い段階の企画は、予告なく内容を変更する場合がございます。ご検討の際はお早めに営業担当までご連絡ください

Copyright © ITmedia Inc.

【製造／建設】企画一覧_2

テーマ	セグメント条件 ※記載の条件はすべてand条件になります	ご提供件数	ご協賛金額（Gross/税別）
半導体製造DX	業種：半導体製造関連装置メーカー 職種：経営・経営企画・情報システム・モノづくり関連職	25件	¥750,000
脱炭素推進している製造業限定	「脱炭素関連団体」参加・認定・賛同している企業の中の製造業限定（RE100、GXLeague、SBT、TCFD 等） 職種：経営・経営企画・環境対策/推進・情報システム・製品企画・生産／製造技術・生産管理／工程管理・総務／庶務	30件	¥900,000
インフラ業界（電気／ガス／水道）限定	インフラ業界（電気／ガス／水道）限定	15件	¥450,000
建設業×大手企業DX	業種：建設業 職種：営業・マーケ・一般職除外 企業規模：1,000名以上	25件	¥750,000
建設業×中小企業DX	業種：建設業 職種：営業・マーケ・一般職除外 企業規模：499名以下	30件	¥900,000
土木業DX	業種：土木業 職種：営業・マーケ・モノづくり関連職除外	20件	¥600,000

※ITM会員自身が登録した業種や職種、企業規模に該当する方、またはユーソナー社の企業データベースを元にターゲティングいたします　ユーソナー株式会社について https://usonar.co.jp/company/
※協賛決定が無い段階の企画は、予告なく内容を変更する場合がございます。ご検討の際はお早めに営業担当までご連絡ください

Copyright © ITmedia Inc.

無料オプション：弊社プレミアムコンテンツの活用

コンテンツのご用意がなくてもご協賛いただけます

弊社で用意した 以下プレミアムコンテンツを無料でリード獲得にご活用いただけます。コンテンツの用意がないお客様でもリード獲得実施いただけますので、興味のあるテーマがございましたら この機会にお申込みください。

テーマ	コンテンツ
製造業×大手企業DX 製造業×中小企業DX 製造業の経営DX プロセス製造業DX	製造業DXプロセス別解説まとめ（前編）：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/86039 製造業DXで日本は欧州から何を学び、何を学ばなくてよいか：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/83236 製造業のDX意識調査：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/83236
大手自動車・自動車部品 メーカー限定	ダイハツの認証不正の経緯まとめ読み：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/80529 「脱エンジン」動向まとめ：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/76730
脱炭素推進している製造業限定	製造業の改正省エネ法の対応ポイント、報告・任意開示にどう対応すべき？https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/77688 事例に見る「脱炭素」に向けて工場でできること：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/76393
インフラ業界 （電気／ガス／水道）限定	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
建設業×大手企業DX 建設業×中小企業DX	「匠の心を持ったデジタルゼネコン」清水建設のDX戦略：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/73854 2024年問題の特効薬！ゼネコンの対策事例　東急建設／飛島建設編：https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/83266

Copyright © ITmedia Inc.

全企画共通

ご準備いただくもの（必須）

1. リード獲得に使用するコンテンツ1～2本　例：ホワイトペーパー／製品資料／動画データ
   ※動画はホスティングされているURLをご共有ください
   ※コンテンツごとの閲覧履歴を確認することはできかねます
   ※コンテンツのご用意が難しい場合、弊社プレミアムコンテンツをご活用いただきリードを獲得いただけます
2. プライバシーポリシーURL

テーマに合致するコンテンツの
ご準備をお願いします

※ 資料送付時のメールには**協賛いただいた各社様の資料をすべて掲載**いたします
※ メール内では、**協賛ご連絡をいただいた順**に閲覧URLを記載いたします（詳細は8ページ参照）

備考

- 1企画あたり**先着3社様限定**となります
  - 複数社連名でのご実施をご希望の場合は追加費用をいただく場合があります
- ご提供するリード情報は、**協賛全社様で共有**となります
- 獲得したリードは、**週1回**リード管理サイト（ReportCenter）経由で納品します
- 納品曜日のご指定は不可です
- 資料送付メール内ではアイティメディア制作 eBookを掲載する場合もございます
- 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いたします
  - 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.

スケジュール

以下スケジュールでリード獲得準備～リード獲得（コール開始）をして参ります。
お申込み・コンテンツご支給締め切りのご確認お願いします。

2026年1月９日（金）
お申込み締め切り

1月13日（火）
コンテンツ・プライバシーポリシーURLご支給締め切り

1月26日週
リード獲得（コール）開始

リード獲得期間

獲得したリードは、週1回リード管理サイト（ReportCenter）経由で納品します

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

「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 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。

当社メディアの会員様を対象に、「●●（テーマ名）」に関連する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、○○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「●●（テーマ名）」に関する情報収集に携わるご担当者様でしょうか？

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

※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

■コンテンツ内容の説明、提供打診

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、「●●（テーマ名）」の参考となる情報をお送りできればと思います。具体的には・・・・・という資料や、・・・・・・といった資料をご準備しております。
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、当然、料金などはいただかないものでしたので、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？

ご提供いただくコンテンツの内容をコンパクトに紹介

（送付OKの場合）
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）+E-Mail+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。メールやお電話で各社から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します。

貴社に会員情報を提供することを通知

■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？

【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

リードをフォローする際に役立つ情報をヒアリング（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）

Copyright © ITmedia Inc.

参考：資料送付メール サンプル

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でございます。

この度は当社と××、□□、△△ （ご協賛社名）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。

××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××、□□、△△ （ご協賛社名）に共有させていただきます。

■個人情報の取り扱いに関して
アイティメディア株式会社における個人情報の利用目的等の取扱いの詳細については、
プライバシーポリシーの「個人情報の取り扱いについて」ページをご確認ください。
https://corp.itmedia.co.jp/corp/privacy/privacy/

■協賛企業等への個人情報の提供について
アイティメディアIDの会員情報（登録情報のほか、各種履歴情報から推測される分類（セグメント）情報を含む）は、
電子メール等による製品・サービス等の情報提供やお問い合わせ対応等のため、協賛企業に電子ファイル等で提供します。
なお上記のほか、会員情報のうち単独で本人を識別できない情報のみを、企業・組織を対象としたマーケティング活動のため、
当社の広告サービスを利用する製造業、情報通信業その他の事業を営む企業（企業データ協賛企業）に提供します。

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××、□□、△△ （ご協賛社名）よりメールやお電話など、同社の定める方法にて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。

ご協賛社様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（実際の文言は若干変更になる場合がございます）

- ご協賛社様にご提供いただく情報を記載（お申込み順に上から記載）
  - 掲載内容：PDFファイル・動画のURLを記載
    （PDFは当社にてホスティングしてURLを記載）
  - 掲載可能数：1社2点まで

※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、資料を閲覧できます

- アイティメディアIDに登録されている個人情報をご協賛社様へ提供することを明記
- プライバシーポリシーのURLも記載
- 表記内容に指定がある場合はご相談下さい

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。
属性などの情報をもとに、コール先の優先順位をつけることはできますか？	ご要望の内容によっては対応可能は場合もございますのでご相談ください。
企業名指定で実施する場合、どれくらいの社数が必要ですか？	会員企業との合致率にもよりますが、数百社のリストで実施できている場合もございます。詳細はお問い合わせ下さい。
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？	同一会員には一定期間再架電を行わない、フリークエンシーコントロールを行っています。
ウェビナーをコンテンツとして利用できますか？	動画（ホスティングされたURLが必要）であれば利用可能ですが、新規申込みが必要なウェビナーはご利用いただけません。
コンテンツの制作から行っていただけますか？	リード獲得用コンテンツ制作オプションの「ホワイトペーパー制作」がご利用可能です。
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？	本サービスは期間のお約束はしておりませんが、過去実績では2週間～1.5カ月程度で完了している案件が多くございます。
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。双方の重複排除をご希望の場合は実施条件がございますので、お問い合わせください。
どのような商材で利用することができますか？	法人向けのIT、マーケティング、製造、建築・建設、エネルギー関連商材でご利用いただけます。詳細はお問い合わせ下さい。
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.

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.