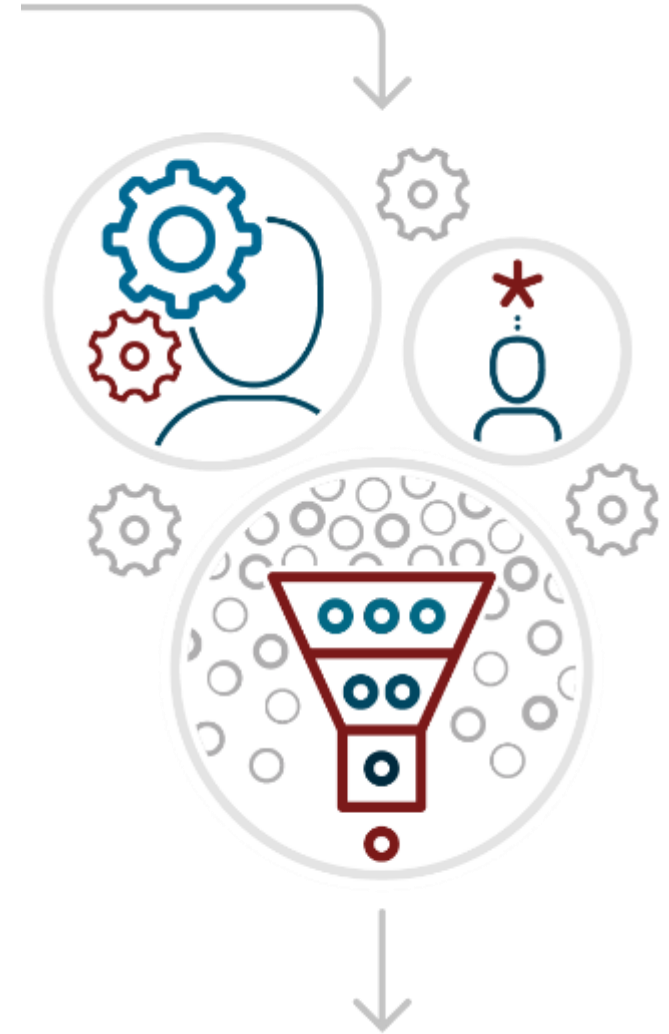


産業特化型リードジェンサーサービス

TechFactoryサービスガイド

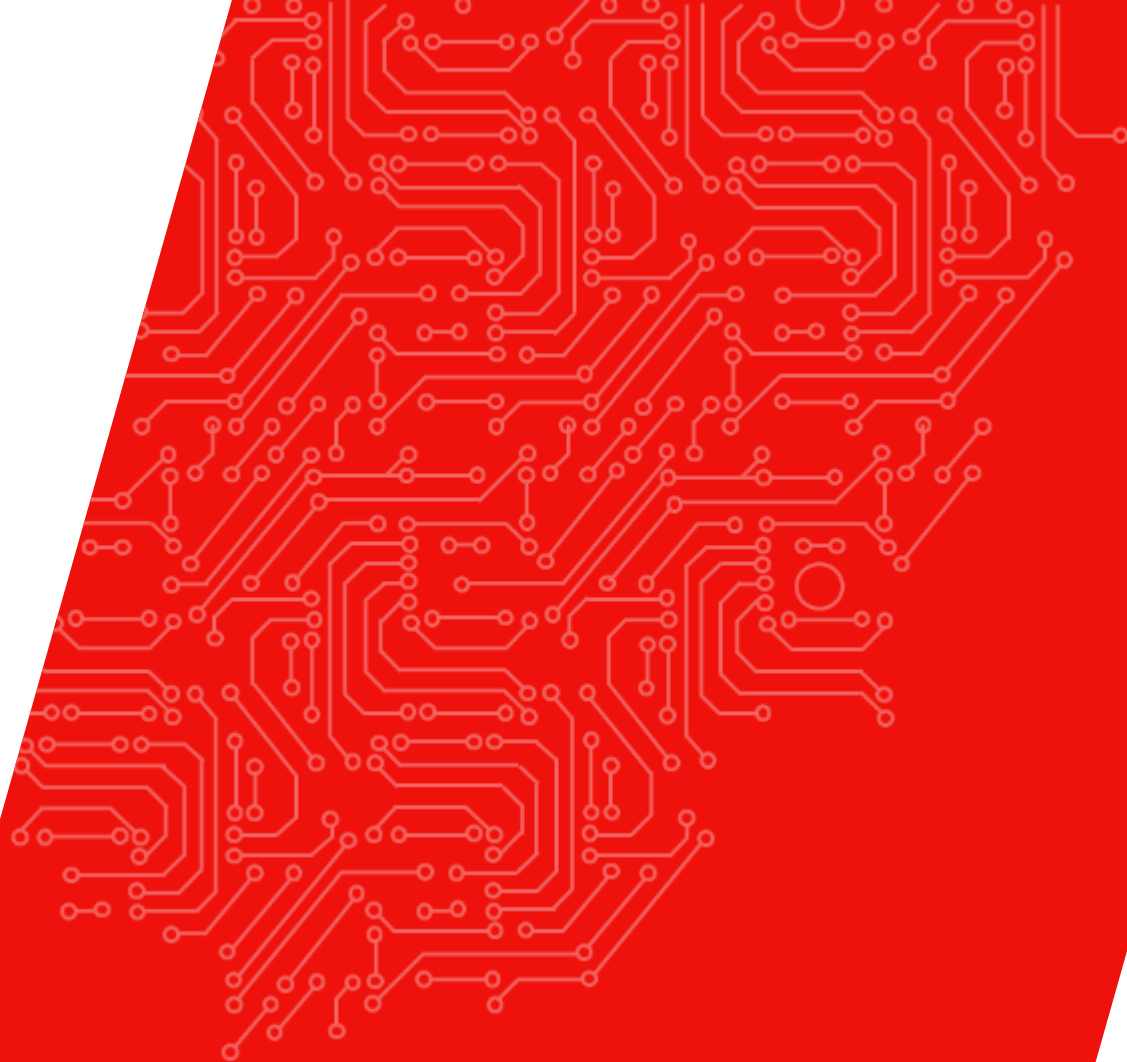
最終更新日：2026年10月13日

- [アイティメディアのリードジェンサーサービスとは](#)
- [LeadGen. Segment](#)
 - [商品概要](#)
 - [料金プラン](#)
 - [リード単価オプション](#)
 - [リード獲得・活用支援オプション](#)
 - [特定業界リード獲得パッケージ](#)
- [LeadGen. Prime](#)
 - [コンタクトリードジェン](#)
 - [テレマリードジェン](#)
- [アポイントメント・プラス](#)
- [アイティメディアID 会員データ](#)
- [TechFactory利用事例](#)
- [特集企画のご案内](#)
- [サービス提供条件](#)



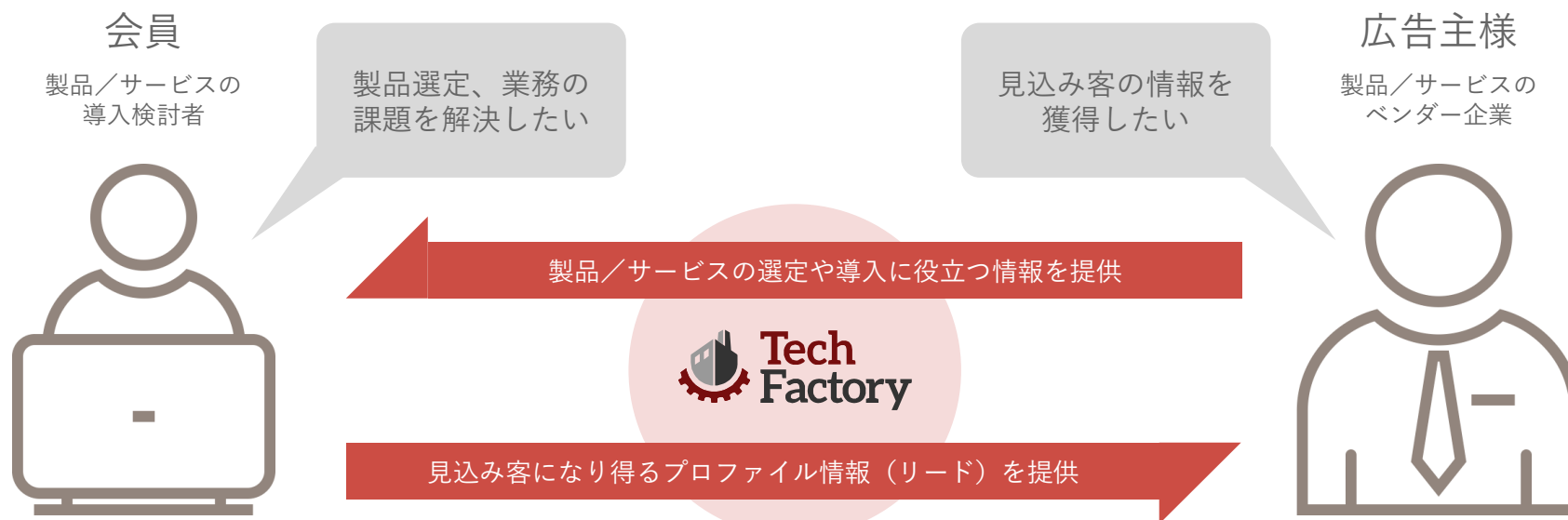


アイティメディアの リードジェンサーサービスとは



「TechFactory」産業特化型コンテンツライブラリ

課題を抱えているバイヤーと産業向け製品／サービスのベンダーをつなぐ
会員制コンテンツライブラリ



製造・エレクトロニクス・建設・エネルギーの専門メディアと連携し、読者を誘導

産業系専門メディア紹介

製造・エレクトロニクス・建設・エネルギーの専門メディアに集う
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



製造業メディア



エレクトロニクス業
メディア



建設業メディア



エネルギー業
メディア



各産業向け専門メディアの「メルマガ会員データベース」を
基盤としたサービス

リード獲得でよくある課題

ビジネスを拡大・持続させるために必要な、新しい顧客との接点創出。
“ターゲットリードの獲得”や“アプローチ先の数の確保”に課題を感じていませんか？

1



アプローチしたい
ターゲットへリーチできない

2



自社サイトへの流入だけでは
アプローチ数が足りない

3



リード獲得に使える
コンテンツが無い



これらの課題を解決し、貴社の売上の「種」となる見込み客（リード）を戦略的に獲得すること
それが、アイティメディアの提供する「リードジェンサーサービス」です

アイティメディアのリードジェンサーサービスが課題を解決する3つのポイント

1



アプローチしたい
ターゲットへリーチできない



有益なリードに届く 商品ラインナップ

属性はもちろん企業名指定のような
ピンポイントターゲットにも
リーチ可能。貴社にとって
「有益なリード」のみをご提供します

2



自社サイトへの流入だけでは
アプローチ数が足りない



リードボリュームを支える 国内最大級の会員基盤

会員基盤はIT/産業専門メディアでは
国内最大級となる約140万人。
良質な会員が集まる会員基盤を生かし
必要なボリュームをご提供します

3



リード獲得に使える
コンテンツが無い



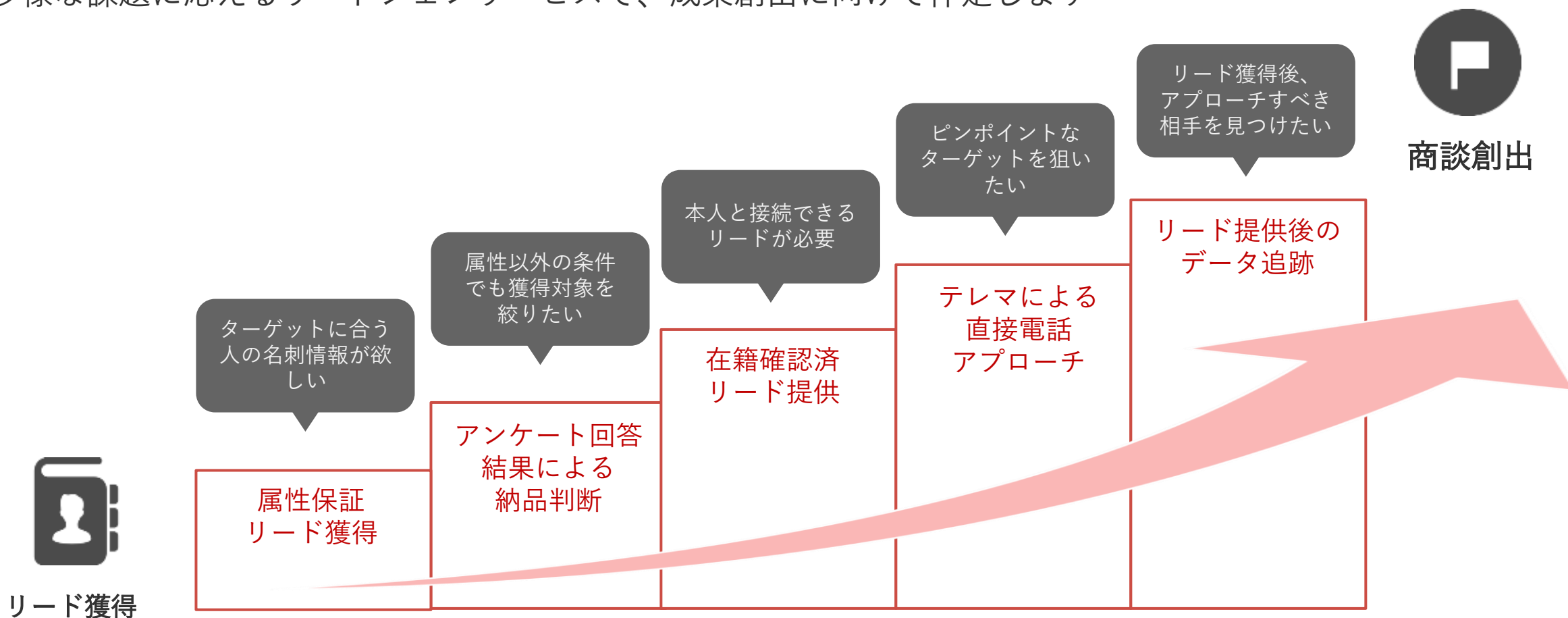
メディアならではの コンテンツ支援

リード獲得に活用するコンテンツが
無い、足りない場合には
専門メディアを手掛ける編集者が
コンテンツ制作を支援します

ポイント1.有益なリードに届く商品ラインナップ

「リード獲得」から「商談創出」へ マーケターの悩みに寄り添い課題解決に向けて伴走

属性や企業名指定のリード獲得はもちろんのこと、BtoBマーケティングにおける多様な課題に応えるリードジェンサーサービスで、成果創出に向けて伴走します



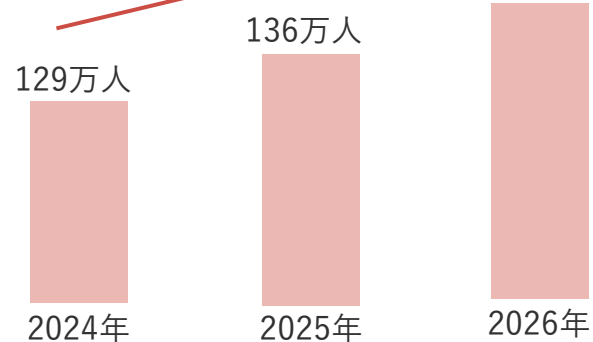
ポイント2. リードボリュームを支える国内最大級の会員基盤

BtoB向けメディア日本最大級の会員基盤 2人に1人が製品導入に深く関与（比較検証／決定・決裁）

1

会員総数140万人
年間3万人会員数増加

年間3万人の新規会員を獲得し、
常にフレッシュな会員基盤を維持
※2026年3月末日時点の数値



2

専門性・コンテンツ閲覧
意欲が高い会員

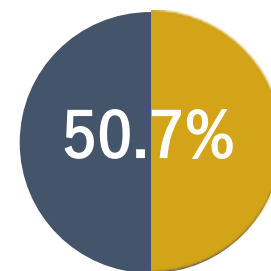
編集部が執筆した特定業界・職種向け
コンテンツが主な会員獲得のフック



3

導入製品を「比較検証／決定・
決裁する立場」が50.7%

読者調査の結果、当社会員の約半数が
導入製品を「決定・決裁する立場」or
導入候補製品を「比較検証する立場」
BtoBの製品導入に深く関与



内訳：

導入を決定・決裁する立場：13.6%

導入候補の製品／サービスを技術的に比較
検証する立場：37.1%

※読者調査結果：go.itmedia.co.jp/l/291242/2025-09-29/2d2sc25

ポイント3. メディアならではのコンテンツ支援

リード獲得のためのコンテンツ制作にはメディアの力で協力

当社のリードジェンサーサービスは、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公開し、閲覧時に会員情報をご提供いただいています。

コンテンツをお持ちでない場合、編集部により企画・制作を行うメニューがあるほか、ITmedia内に掲載した記事をご活用いただくことも可能です。

メディア制作の特別コンテンツを活用した特集企画も多数取り揃えております。

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	当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



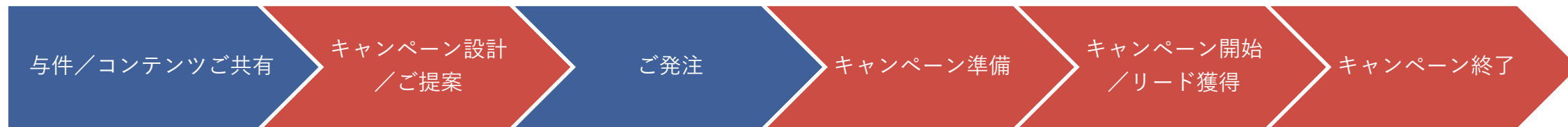
主要サービス

フェーズ	商品名	ニーズ	こんなときにおすすめ
属性マッチ	LeadGen. Segment	ターゲットリードが 獲得できる	・ハウスリストを拡充したい ・営業アプローチ先を確保したい
本人接続	LeadGen. Prime	在籍確認済みのリードが 獲得できる	・インサイドセールスに 渡すリードが欲しい
アポ獲得	アポイントメント・ プラス	獲得資産を活用し アポ獲得につなげる	・フィールドセールスに 渡すアポイントメントが欲しい ・獲得リードを有効活用したい

その他サービス

サービス種別	メニュー名	概要	価格イメージ	詳細
その他の リード獲得 サービス	シグナルリード 	導入予定1年以内のリードのみ獲得可能な特別プラン	6万円／件～	別資料 ※後日リリース
	カタログLG	貴社製品のカタログをメディア上に期間保証で掲載できるプラン	コンテンツ1本あたり 45万円／6カ月～	別資料
リード獲得・ 活用支援 オプション	コンテンツ制作オプション	リード獲得に必要なコンテンツを制作	10万円／本～	p.43～
	リード活用オプション	獲得リードに対するフォローを支援	メニューにより 異なります	p.51～
データ活用 サービス	ABMレポートなど	メディアに集まるデータを貴社マーケティング施策に活用可能	メニューにより 異なります	別資料

キャンペーンご実施の流れ

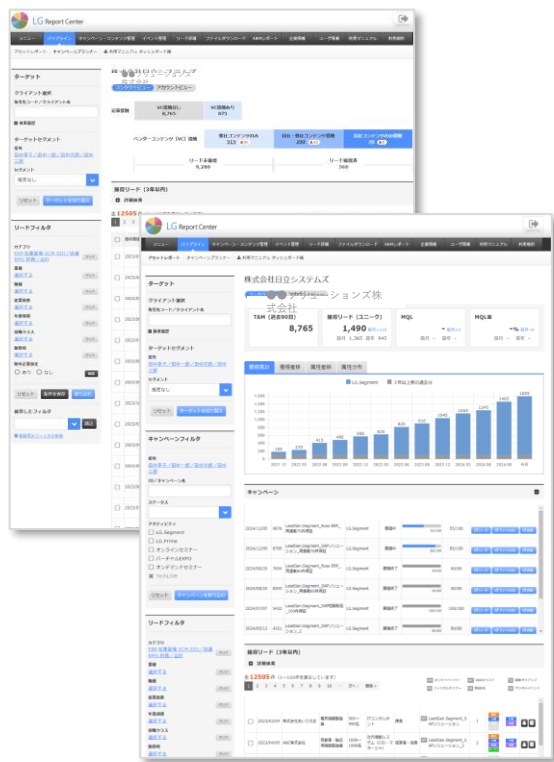


			お客様	弊社
1	与件／コンテンツご共有	- ご希望の【リード獲得希望条件・件数／リード獲得用途コンテンツ／ご実施時期】をお知らせください - リード獲得に使用したいコンテンツがある場合はできるだけこのタイミングでご共有ください	●	
2	キャンペーン設計／ご提案	キャンペーンを実行するためのプランニングを行います		●
3	ご発注	- キャンペーン内容にご同意の上、ご発注ください - ヒアリングシート／コンテンツをご送付ください - 初回ご利用の場合はリードダウンロードサイトのユーザー登録をお願いします	●	
4	キャンペーン準備	掲載用タイトル・概要文の制作を進めていきます		●
5	キャンペーン開始／リード獲得	- ヒアリングシート／掲載用コンテンツのご共有から約2週間でキャンペーン開始が可能です（コンテンツ再利用の場合は約3営業日） - メールや電話誘導の内容、タイミングは弊社にご一任ください - キャンペーンの進捗状況によってはコンテンツ追加をご相談するケースがございます		●
6	キャンペーン終了	保証件数/上限件数に到達、または実施期間が終了した時点でキャンペーン終了となります		●

メディアデータをリード獲得や追跡に活用可能

リードをPipeline（商談）へ繋げるため、すべてのお客様にDashboardをご提供

2025年10月 提供開始！



リード獲得開始

01

獲得したリードは
自動でダッシュボードへ

- ・リードが資産（アセット）として蓄積されます
- ・有効期限は獲得日から約3年間です

一次フォロー

02

獲得したリードを
見極めるフラグを提供

- ・当社独自のフラグやBANT情報を付与します
- ・納品後も毎日更新されていきます

継続検討

03

獲れていないリードの
ボリュームと属性を開示

- ・製品カテゴリーのシェアオブボイス*が可視化され、
定量的に獲得余地を把握できます
- ・未獲得の読者も、企業名や属性情報（職種／役職
クラス等）をご確認いただけます

ナーチャリング

04

毎日更新のフラグで
継続フォローを効率化

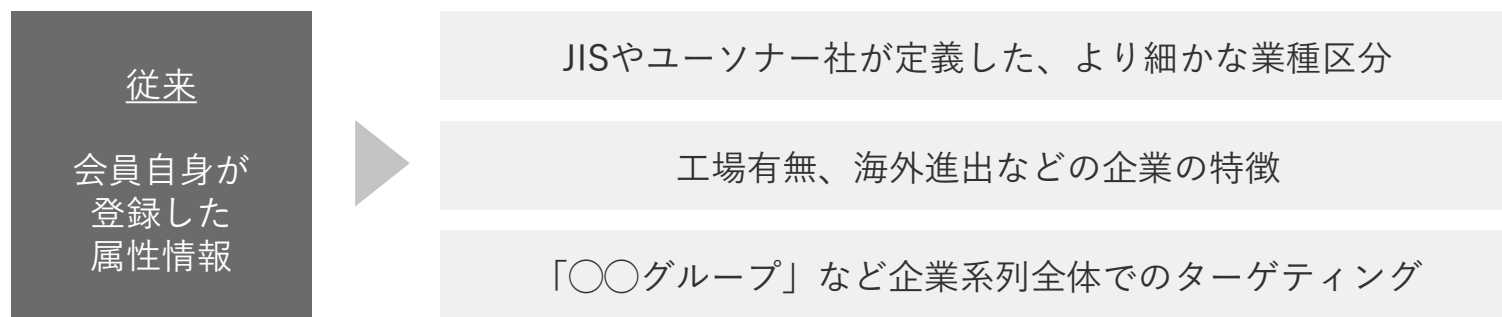
- ・一次フォローで商談化しないリードもフラグを
きっかけに継続フォローできます
- ・ナーチャリングの一環でご活用ください

*シェア・オブ・ボイス（SOV: Share of Voice）は、特定の市場や広告媒体において、競合他社と比較した自社広告の出稿量や露出の割合を示す指標です。メディア上の「声の大きさ」を可視化し、ブランドの認知度や存在感、市場シェア（SOM）への影響力を測るために使用されます（出典：<https://www.01growth.com/post/sov-overview-and-tracking-methods>）

ターゲット企業リストの作成も支援

ユーザー社が保有する企業情報を利用した獲得条件設定でリードを獲得

820万件の法人データからさまざまな条件でターゲットリストの抽出が可能な、ユーザー社の顧客データ統合ソリューション「ユーザー」を利用して、さまざまな切り口で企業属性を絞り込むことができるオプションです。



企業特徴の条件例

DXに取り組む企業	有価証券報告書にDXやデジタルトランスフォーメーションの記載がある企業
海外に事業所を持っている企業	事業所を海外に開設している企業や、子会社・関連会社を海外に設立している企業
販売店を所有している企業	販売店舗を保有している企業
自社ECサイト所有企業	自社のECサイトを保有し、商品の販売を行っている企業
事業改革に積極的に取り組む企業	事業改革・経営改革関連部署、事業開発部、イノベーション部がある企業
脱炭素経営に積極的な企業	CfD、SBT、RE100、再生エネルギー発電に取り組んでいる企業
カスタマーサポート部がある企業	名称にカスタマーサポート、カスタマーサクセス、CSを含む部署がある企業

追加料金

お問い合わせください

備考

- ・ ユーザー社の企業情報データベースをもとにしたターゲティングであり、ご指定の条件に合致しているかを会員本人に確認したものではございません。
- ・ 本施策でセグメントした企業リストおよび企業コードのご提供はできません。
- ・ 詳細は担当営業までお問い合わせください

顧客データ統合ソリューション「ユーザー」について

<https://usonar.co.jp/service/usonar/>

ユーザーは、最新の企業情報を活用したABMや受注につながるターゲティング、データ統合による営業活動の可視化などを実現する、企業データを搭載したABMプラットフォームです。



LeadGen. Segment



- **商品概要**
- 料金プラン
- リード獲得・活用支援オプション
- 特定業界リード獲得パッケージ

キャンペーン実施の流れ

貴社に最適なプランを提案 リード獲得は順次営業活動に利用可能です

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



提供件数

ご予算、ターゲット属性、コンテンツ数に応じて、提供件数を設定



ターゲットに向けて、メールもしくは電話による紹介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
またはサーベイに回答



コンテンツ閲覧時orサーベイ回答時に
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でダウンロード
できます（日次更新）



コンテンツへの誘導導線

メールや電話を活用し、ターゲット層を貴社コンテンツへ誘導します

当社メディアからの誘導

レコメンドエンジンなどを用い、各メディアの記事面などからコンテンツに誘導

メールマガジン／メール広告による誘導

各メディアの会員に向けて配信しているメールマガジン、メール広告でコンテンツを紹介

1to1メール

会員の属性情報や行動履歴に基づき、会員個々の関心にあわせた内容のコンテンツがオファーされるメールマガジンです。

1通独占メール

会員の属性情報や関心事項で配信先をターゲットニングするメール広告。メールでは、貴社コンテンツのみを採り上げます。

メールマガジン

編集部発行のメールマガジン内で、「新着コンテンツ」や「おすすめコンテンツ」として貴社コンテンツを紹介します。

電話による誘導※

各メディアの会員に向けた電話でコンテンツを紹介する誘導

外部メディアからの誘導※

連携メディアの読者に向けてコンテンツを紹介する誘導 ([提携先一覧](#))

貴社
ホワイトペーパー
編集タイアップ記事
サーベイ



リード獲得

誘導手段を問わず、すべてのリードはReport Centerからまとめて納品

※電話／外部メディアを希望しない場合、ヒアリングシートもしくは担当営業へお知らせください

キャンペーン設計

リード単価 × 提供件数の掛け合わせで「リード料金」が決まります



リード単価

指定属性に該当する会員の数で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難易度を判定し、**リード単価**を決定します。

(例) エンドポイントセキュリティ商材の場合

商材によってカテゴリを選択

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%

カテゴリB × 含有率「40～50%未満」

10,000円/件

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
80%以上	¥4,000	¥5,000	¥6,000
60～80%未満	¥6,000	¥7,000	¥8,000
50～60%未満	¥7,000	¥8,000	¥10,000
40～50%未満	¥8,000	¥10,000	¥12,000
30～40%未満	¥13,000	¥17,000	¥20,000
20～30%未満	¥17,000	¥20,000	¥23,000
10～20%未満	¥20,000	¥23,000	¥26,000
10%未満	お問い合わせください	お問い合わせください	お問い合わせください



提供件数

以下をヒアリングし、**提供件数**をご提案します。

獲得手法/本数	☐ 支給コンテンツ ☐ ITmedia制作コンテンツ ☐ ITmedia eBook ☐ サーベイ
誘導可能手法	☐ 当社メディア内誘導 ☐ メール誘導 ☐ 電話誘導 ☐ 外部メディア誘導
掲載可能メディア	☐ TechFactoryのみ ☐ TechFactory/TechTarget ジャパン双方に掲載可

※「電話誘導」「外部メディア誘導」は利用をお約束するものではありません。電話誘導のみの実施をご希望の場合は別途「テレマリードジェン」をご購入ください

ご実施形式

ご希望要件に合わせて、いずれかお選びいただけます

「リードの獲得ボリュームにコミットしてほしい」場合

件数保証

- 以下を基に、**保証可能なリード件数**と想定実施期間をご提案します
 - 貴社希望ターゲット属性
 - 掲載可能なコンテンツ（サーベイ）の内容／本数
- **保証件数に到達後**、キャンペーン終了となります
- 実施期間は通常、約2カ月間が目安となります（時期や条件による変動あり）

「期間中の獲得数に応じた課金にしたい」または「キャンペーンの終了日を動かしたくない」場合

成果報酬

- 以下を基に、**目標件数／上限件数**をご提案します
 - 貴社希望ターゲット属性
 - 掲載可能なコンテンツ（サーベイ）の内容／本数
 - ご実施期間（最短2週間以上～任意で設定可）
- **上限件数に到達**、もしくは**実施期間終了後**、キャンペーン終了となります
- 最終的なご納品件数が確定後、ご請求いたします

※キャンペーンによっては「**成果報酬**」でのみご提案させていただきます

コンテンツごとに掲載面を制作 閲覧前/閲覧時アンケートで状況の把握も可能です

コンテンツ紹介ページ

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問のアンケートにご回答いただきます。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か月以内
- ☐ 6か月以内
- ☐ 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



コンテンツ閲覧ページ



コンテンツ閲覧時アンケート

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）

- ☐ 理解をより深めるための情報がほしい（導入事例、セミナー情報など）
- ☐ 製品／サービスの具体的な情報がほしい（製品資料、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TechFactoryに掲載した場合のイメージです
※掲載面のデザインなどは変更する可能性もあります

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、獲得進捗が想定より遅延する場合があります。
 - 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き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想定よりも悪い場合、コンテンツの追加や紹介文修正、ダウンロード特典（ギフトカード）などのご提案をさせていただきますので、ご理解、ご協力のほどよろしくお願いいたします。
 - 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きことがございます。（LeadGen. Segment 長期利用プランについては別途資料をご覧ください）
- キャンペーン開始後のコンテンツ条件変更について
 - 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、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き場合がございます（キャンペーン開始から3カ月以降目安）
 - 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、リード獲得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。
 - リード獲得条件を変更してキャンペーンを再開する場合、単価は再見積もりになりますのでご了承ください。

LeadGen. Segment よくある質問

掲載規定を教えてください	・ 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、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、あらかじめご了承ください。 ・ 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：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 ・ TechFactory LeadGen. Segment：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 ・ 当社が運営するリードジェンサービス／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、保証数に多少上乘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。（LeadGen. Segment 長期利用プランを除く）
コンテンツが1本しか無いのですが実施できますか？	・ LeadGen. Segmentでは、コンテンツを2本以上ご用意いただくよう推奨しております。1本しかご準備が難しい場合は、コンテンツの内容を拝見させていただき、保証可能件数などを判断させていただく場合がございます。

LeadGen. Segment よくある質問

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、10営業日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。
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、あらかじめご了承ください。
掲載するホワイトペーパー、動画の紹介文（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？	- 紹介文の内容は、原則当社に一任いただいております。 - 掲載開始の2営業日前に下記件名のメールを送付していますので、掲載内容を事前にご覧いただくことは可能です。 - 送信元：lg_notification@sml.itmedia.co.jp - 件名：【アイティメディア】コンテンツ公開準備完了のお知らせ - 掲載内容についてのご指摘事項がございましたら、掲載開始1営業日前の15時までにご連絡ください。内容を確認の上、修正対応をさせていただきます。 - ご連絡いただく時間によっては、公開後の修正対応になる場合がございます。 - 償還プログラムなどの利用で、公開前のページ確認が必須の場合は事前にお申し付けください。 - 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、その際も原則当社に一任いただきます。
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or目標件数達成に必要なコンテンツ本数は、当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。
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、当社に一任いただけますようお願いいたします。
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。

- 商品概要
- **料金プラン**
- リード獲得・活用支援オプション
- 特定業界リード獲得パッケージ



TechFactory 「LeadGen. Segment」

－ 製造 ・ 建設 ・ エネルギー カテゴリ

価格表

基本料金

¥ 100,000 / キャンペーン（最低実施料金：30万円～）

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
70%以上	¥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
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	※「テレマリードジェン」をご利用ください		

備考

- ご実施形式：
 - － 件数保証 または 成果報酬 のいずれか
 - － 一部カテゴリやオプションでは成果報酬のみ実施可
- リード単価オプション
 - － アンケートセグメント +10,000円～20,000円
 - － クロスプロダクト（施策横断）リードジェン 個別お見積

※一部のカテゴリではオプション追加をお受けできかねます
※「アンケートセグメント」は成果報酬でのみご実施いただけます
- 長期利用プラン
 - － リード単価を特別ディスカウント、その他各種特典あり

製品カテゴリ

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
B	製造マネジメント	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

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
C	キャリア	人工知能技術
		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
C	土木	その他建築
		CIM
		維持検査／点検
C	素材／化学	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

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。

属性指定可能項目

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できます

業種	職務内容	従業員数	年商規模	役職クラス
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	経営者・役員クラス
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	部長クラス
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	課長クラス
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	係長・主任クラス
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	一般社員・職員クラス
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	勤務地
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	北海道・東北
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	東京
医療・福祉	その他一般職	10000名以上		関東（東京以外）
政府・官公庁・団体	その他専門職			中部・北陸
その他業種				近畿
				中国・四国
				九州・沖縄
社名	重複排除	フリーメールアドレス排除		
指定／排除	過去6カ月間に獲得したリードを排除	Gmailなど主要なドメインを排除		

製造マネジメント_ITソリューション対象表

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



リード単価オプション

リード単価オプション ① アンケートセグメント

アンケートで特定の回答をしたリードのみ成果報酬でご提供

“聞かないとわからない事”をリード獲得条件に設定可能。
アンケートで、事前に設定した特定の選択肢を選んだリードのみご提供します。

キャンペーン設計

■アンケート設計

アンケートの設問、選択肢を設計し、納品対象となる項目を決定

■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・調整

■目標件数/実施期間

ご予算、ターゲット属性に応じて目標件数（または上限件数）、実施期間を設定

リード獲得



ターゲットに向けてメール等で貴社コンテンツやサーベイをオファー

リード納品・活用

獲得したリードは管理サイトでダウンロードできます
(週次更新)



下記3タイプのアンケートの中からひとつを設定

- ① 業務課題アンケート
- ② 導入製品アンケート
- ③ 導入関与アンケート

コンテンツ閲覧前のアンケートで納品対象となるリードを判定



ご提供内容

追加費用：リード単価ごとに

- ① 業務課題アンケート：+10,000円
- ② 導入製品アンケート：+15,000円
- ③ 導入関与アンケート：+20,000円

- ・ 対応含有率：50%以上～
- ・ 対応カテゴリ：ALL

備考

- ・ 実施可能形態：【成果報酬】のみ
- ・ 設問の制約：納品判定設問は「1問のみ」適用可能です（複数設問の掛け合わせ条件は不可）。また、「②導入製品アンケート」で納品対象とする選択肢は3つ以上ご設定ください
- ・ 納品判定する設問文や選択肢をデフォルトパターンからカスタマイズする場合は、上記とは異なる単価をご提案させていただきます。詳細はお問い合わせください

リード単価オプション ① アンケートセグメント - アンケートパターン

① 業務課題アンケート

選択肢のうち、「特に課題はない」以外を選択したリードすべてが納品対象（「その他」含む）

Q.「●●」について、お勤め先で解決が望まれる課題に当てはまるものをすべてお選びください。

- ☐ 選択肢① → 納品対象
- ☐ 選択肢② → 納品対象
- ☐ 選択肢③ → 納品対象
- ☐ ……
- ☐ 特に課題はない → 納品対象外
- ☐ その他 → 納品対象

② 導入製品アンケート

選択肢のうち、特定の項目を選択したリードが納品対象（納品対象選択肢は3つ以上でご設定ください）

Q.「●●」に関連する製品／サービスのうち、すでに導入しているものがあれば教えてください。

- ☐ 選択肢① → 納品対象
- ☐ 選択肢② → 納品対象
- ☐ 選択肢③ → 納品対象
- ☐ 選択肢④ → 納品対象外
- ☐ ……
- ☐ 分からない/導入していない → 納品対象外

③ 導入関与アンケート

選択肢のうち、「自社の導入を決定する立場」「自社の導入を検討する立場」を選択したリードが納品対象

Q. 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 → 納品対象
- ☐ 自社の導入を検討する立場 → 納品対象
- ☐ グループ企業に提案・販売する立場 → 納品対象外
- ☐ その他顧客に提案・販売する立場 → 納品対象外
- ☐ 導入や提案・販売には関与しない → 納品対象外

リード単価オプション ② ITmedia クロスプロダクトリードジェン

アイティメディアの施策を横断的に活用しターゲットリードを最大数獲得

保証リード件数に到達するまで、アイティメディア内のさまざまなリード獲得手法を効率的に活用。施策ごとの検討・調整のお手間をいただくことなく運用を一括でお任せいただけます。

キャンペーン設計

■ターゲット属性

企業名指定、業種/職種、従業員数など、納品対象となる属性を設定

■リード獲得手法

リード獲得に利用する手法を整理（使用不可の手法がある場合はあらかじめご了承ください）

■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、ターゲット属性に応じて保証期間ご提案

リード獲得

ITmediaで実施できる施策を横断的に活用してリード獲得を進めていきます（以下は一例）

- ☐ 貴社コンテンツ活用
- ☐ ITmedia制作コンテンツ活用
- ☐ サーベイ活用
- ☐ ITmedia主催リード獲得特集企画の活用
- ☐ ITmedia主催オンラインイベントの活用

リード納品・活用

獲得したリードは管理サイトでダウンロードできます
(週次更新)



ご提供内容

追加費用：都度お見積

- ・ 対応含有率：ALL
- ・ 対応カテゴリ：ALL

備考

- ・ 納品・運用の制約：企業名指定の場合、「1社あたりの獲得人数制限」は設定不可です
- ・ 複数施策間で重複排除したユニークの件数をカウントいたします（重複排除はメールアドレス基準）
- ・ 想定実施期間は1カ月間～を目安に都度お見積します
- ・ 獲得したリードは管理サイト（Report Center）経由で納品いたします
 - ー ご希望の形式への加工、MAツール等へのアップロード、2ファイル以上への仕分けなど特別対応を承る際は有償オプションとなります（要事前相談）
 - ー オンラインイベントで獲得したリードがある場合は実施期間の最終月に一括ご納品します
- ・ 詳細は別途資料をご参照ください

- 商品概要
- 料金プラン
- **リード獲得・活用支援オプション**
- 特定業界リード獲得パッケージ

リードの獲得・活用を支援する豊富なオプションサービス

	オプション種別	概要	価格	備考
リード獲得 オプション	編集タイアップ	リード獲得用途の記事広告を制作します。弊社編集部が企画協力・取材・制作を行います。	¥500,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥1,000,000～
	ホワイトペーパー	リード獲得用途のホワイトペーパーを制作します。弊社制作パートナー取材・制作を行います（企画協力は行いません）。	¥200,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥800,000～
	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	¥400,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥900,000～
	動画コンテンツ	リード獲得用途の動画コンテンツを弊社制作パートナーによる協力のもと制作します。	¥120,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： お問い合わせください
	eBook	弊社編集記事をブックレット化し、貴社リード獲得にご利用いただけます。	¥100,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥500,000～
	サーベイフォーム	会員に対する簡易アンケートを実施し、回答送信時にオプトインを取得。コンテンツを使わずにリード獲得が可能です。	¥100,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥500,000～
	サーベイレポート	サーベイで獲得したアンケートの回答を集計し、調査結果レポートとして納品します。	<簡易版> ¥150,000～／本 <PR版パッケージ> ¥2,000,000～	—

リードの獲得・活用を支援する豊富なオプションサービス

	オプション種別	概要	価格	備考
リード 活用支援 オプション	アンケートカスタマイズ	コンテンツ閲覧前/閲覧後のアンケートをカスタマイズします。	¥50,000/問～	—
	リードカスタム納品サービス	獲得リード情報を貴社が指定の形式に加工して納品します。	¥1,000/件～	—
	サンクスメール 	獲得したリードに一社限定メールを配信していただけます。	¥300,000/キャンペーン～	—
	フォローコール 	獲得したリードに対して、弊社パートナーがフォローコールを実施します。 <シンプル版> 既定のスク립トを活用して手軽に一次フォローアップを実施いただけます。 <リッチ版> 貴社ご希望のスク립トでヒアリングを実施いただけます。アポの日時設定も可能です。	<シンプル版> ¥1,500/件～ <リッチ版> ¥6,000/件～	—

編集タイアップ仕様詳細

コンテンツ制作

- 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ください
 - 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
 - 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
 - 二次利用の詳細については、「タイアップ記事の二次利用について」のページを参照ください
- 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ください

制作料金：¥500,000～

リードを含めた最低実施料金：¥1,000,000

AI×PLMで変わるモノづくり、暗黙知を「組織の資産」にする真価とは

AIの登場がモノづくりの在り方を大きく変えつつある。しかし、AIが力を見舞うには、参照すべき製品データの整備が欠かせない。そこで注目されているのがPLMだ。AI×PLMはモノづくり現場にどのような変化をもたらすのか。

【要約】2024年04月03日 10時00分

「PLM×AIによる活用例：製品の開発と改善」

AIがエン지니어リングチェーンに入ることによって……

PTCソリューションの導入や活用支援を通じて製造業の設計開発現場を変えてきた旭エン지니어リング 代表取締役社長の川上隆史氏は「ナレッジ活用」が重要なテーマになると指摘する。

「過去の業務で蓄積されてきた知見をAIで生かしたいという期待は非常に大きいものがあります。特に製造業の現場では、特定の人の経験が集中し、個人化してしまうケースが多く、AIを通じて知見を参照する、あるいはAIが探してくる形で活用したいというニーズが多くあります」(川上氏)。

設計開発において、図面やCADデータは成果した知見の積み重ねが大きな価値を持つ。どの下し、どの情報を参照してきたのか。こうした情報が、必ずしも体系的に整理され、誰もが必要でない。

AIがエディタで、組織的な知見を、き出しやムワーク、得、コンする段階、変わるワークに、れる。ま、探索や新たな活用が

また、2026年度ごろまでには「AIアシスタント」の搭載も予定されている。これは、大規模言語モデル(LLM)とRAGを活用し、Windchillに蓄積された文章の検索や要約を支援する機能だ。ユーザーはチャット形式で質問し、必要な情報を探したり、関連文書の内容を要約したりできるようになる。

従来の検索では、適切なキーワードや分類を指定しなければ目的の情報にたどり着きにくいことがあった。特に、文書内に記載された注意喚起や過剰の封入内容、製造上の指示などは、属性情報だけでは探しにくい場合もある。AIアシスタントによって自然な言葉で問い合わせられるようになれば、設計者は必要な情報を探す時間を減らし、判断に必要な材料をそろえやすくなる。

さらに将来的には、「Agenticデジタルレッド」の実現も視野に入る。これは、Agentic AIを活用し、製品ライフサイクル全体にまたがる情報のつながりを変換する機能だ。変更の影響関係分析、部品と要件の自動関連付け、サプライヤーとのコラボレーションなどが想定されており、設計、製造、調達、サービスといった領域を横断して、必要な情報や次に取るべき対応をAIが変換する方向へと発展していく。

川上氏はWindchillの強みについて「もともとほとんどの機能がモジュールとしてパッケージ化されており、カスタマイズをしなくても標準機能で80～90%の機能がカバーできています。そうした特長にAIが加わることになり、さらに使いやすくなります」と述べている。

現場理解を生かし、PLM×AIの導入を支える旭エン지니어リング

ホワイトペーパー 仕様詳細

コンテンツ制作

- ホワイトペーパーについて
 - 当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」からいずれかお選びください

- 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

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

- 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ください
 - 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ください
 - 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：¥100,000、念校以降の修正：¥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）

制作料金

2ページ：¥200,000～

リードを含めた最低実施料金：¥600,000～

4ページ：¥400,000～

リードを含めた最低実施料金：¥800,000～

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、選択の基準とは？ 管理者を悩ませる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、どちらを優先かを決めるのは難しい。管理性、カスタマイズ性、価格、稼働性など、IT管理者が実際に当たって確認すべきポイントを解説する。

DaaS vs. VDI

「DaaS」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思っている人ももちろんいるが、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せること、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」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思っている人ももちろんいるが、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せること、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」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思っている人ももちろんいるが、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せること、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」(Desktops as a Service)と「VDI」(Virtual Desktop Infrastructure)は、大きく異なると思っている人ももちろんいるが、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せること、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。

1 IT 業界の調査レポート「DaaS vs. VDI、選択の基準とは？」

- リードを含めた最低実施料金：¥900,000

- [illegible]

- 動画コンテンツについて
 - 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）
遠隔収録（Zoom収録）	Zoom上で資料投影いただき、お顔と資料を表示させて収録を行います。 基本的にとって出しのため、編集は不要な個所のカットのみ対応します。		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
 - 当社で制作した動画／貴社でお持ちの動画のホスティングをご希望の場合は、別途1本あたり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
 - 動画の二次利用については「動画制作サービス」の規定に準じます

- 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
- 備考
 - フォーマットは指定のものになります
 - 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）
 - 編集記事をご指定いただいた新規制作は承っていませんのでご了承ください

- 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>

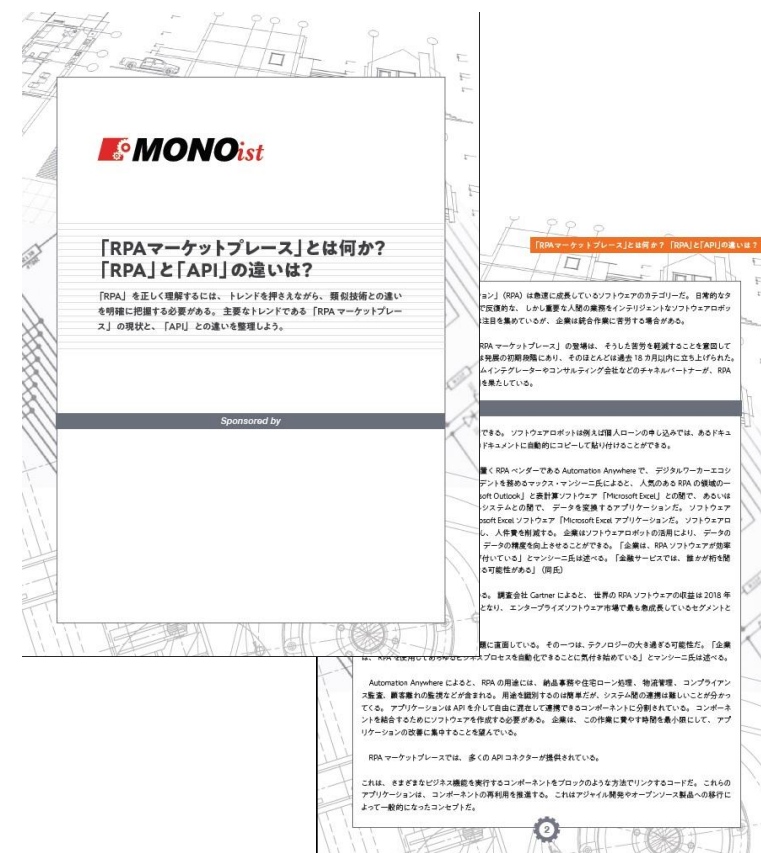
次世代パワーデバイス「GaN」に対する疑念を晴らす
<https://wp.techfactory.itmedia.co.jp/contents/42054>

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>

- 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での二次利用はできませんのでご了承ください

料金：¥100,000

リードを含めた最低実施料金：¥500,000



- [illegible]

サーベイレポート（簡易版）仕様詳細

コンテンツ制作

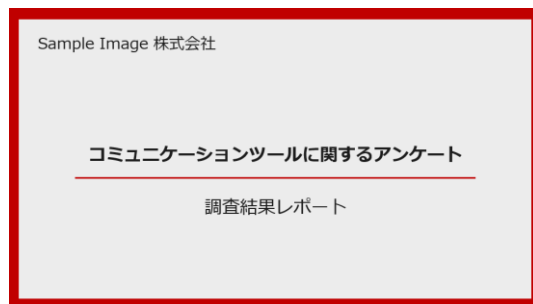
- サーベイレポートについて
 - サーベIFORMで獲得（納品）したアンケート回答を集計し、PDF形式の調査結果レポート（個人情報・BANT情報を除く）としてご納品します
 - ホワイトペーパーダウンロードセンターにPDF版を掲載して、リード獲得にも活用可能です
 - コメント／サマリーは集計結果のファクトベースとなり、市場傾向を踏まえた考察は入りません（コメントに対するご要望はお受けしていません）
 - 編集可能なPPTX版を追加費用無しでご提供いたします

制作料金：
¥150,000

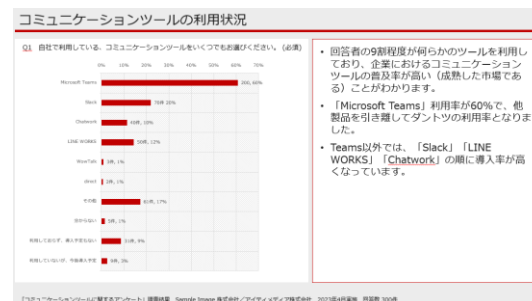
※サーベイ（フォーム作成＋リード獲得）
を含む最低実施料金 ¥650,000～

- 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）
 - ※フリーアンサーページ：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



▲サマリーページ

サーベイレポート（PR版）仕様詳細

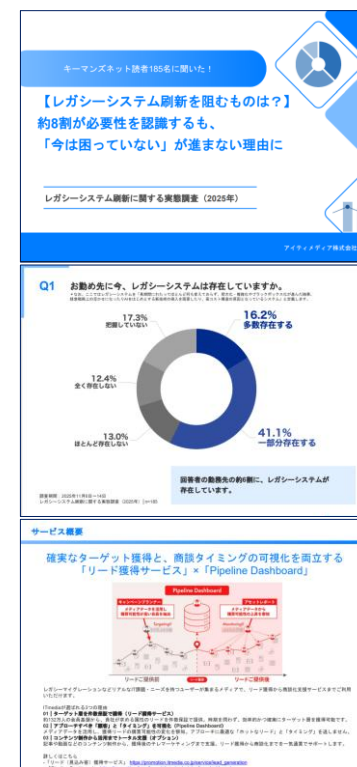
コンテンツ制作

- サーベイレポート（PR版）について
 - サーベIFORMで獲得（納品）したアンケート回答を集計・加工し、PR用途にすぐ活用できる調査レポートとしてご納品します
 - 調査結果から抽出したユーザーの課題解決に役立つ、貴社製品／サービス紹介ページが入ります
 - ホワイトペーパーダウンロードセンターにレポート（PDF）を掲載して、リード獲得にも活用可能です
- コンテンツ仕様（標準）
 - ページ数：設問数10問以内の場合、レポート20ページ前後を想定。設問数が10問を超える場合、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：当社指定フォーマット（カラーは1種類のみご指定可能）、PDF（Web解像度）
- ページ構成想定（下記はイメージとなり、サーベイレポート内容ごとに作成します）
 - 表紙：タイトル＋お客様社名
 - 概要：会社概要ページ（会社概要＋ロゴ掲載）＋調査概要ページ（調査期間や有効回答数など）
 - サマリー：主な調査結果をファクトベースでまとめます（1～2ページ）
 - 調査結果：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）
※フリーアンサー設問は、収集コメントを羅列したページを作成（コメント量が多い場合は抜粋します）
 - 回答者属性：業種・職種などの回答者属性をグラフ化します
 - 課題と対策：調査結果からユーザー課題をまとめ、対策の必要性を訴求することで、お客様ソリューションに橋渡しするページ（1ページ）
【仕様】「課題」箇条書で3～4項目（約300文字）、「対策」見出し1行＋本文（約300文字）
 - 製品概要：お客様にご支給いただいた製品チラシ（PDF：1～2ページ）を、巻末に挿入します。
※製品チラシのご用意が難しい場合は、ヒアリングシートを元にPRページを制作します（企画・取材なし）（1ページ）
【仕様】見出し（約50文字）＋図版（1点）＋概要文（約100文字）＋選ばれる理由（約90文字*3項目）＋リンク先URL（2点まで）
 - 裏表紙：お客様お問い合わせ先
- 備考
 - 制作期間：サーベイレポート終了＆お打ち合わせ終了後、約23営業日
 - 原稿の校正は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カスタマイズご希望の際は、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、費用が発生します
- 二次利用について
 - サーベイレポート（PR版）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レポート（PDF）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（商用印刷は対応不可）
 - 当社以外のメディアへの掲載はご遠慮ください。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

パッケージ式：
¥2,000,000～

※パッケージ内容※

- お打ち合わせ2回（設問設計前、レポート制作前）
- サーベイレポート設計
- サーベIFORM制作
- 回答収集＆リード獲得（定価120万円相当～）
- レポート（PR版）制作



▶表紙

▶調査結果ページ

▶PRページ

アンケートカスタマイズ（コンテンツ閲覧前アンケート）

活用支援：
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



アンケート

1	このコンテンツの閲覧日数を1つお選びください。（必須）
☐	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／サービスの改善・運用効率化のため
☐	技術・製品情報の収集
2	このコンテンツに関連する製品／サービスの会社または顧客への導入予定時期を1つお選びください。（必須）
☐	3カ月以内
☐	6カ月以内
☐	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
3	このコンテンツに関連する製品／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）
☐	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
4	運用自動化を実施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）
☐	自社で実施する
☐	外部業者の協力（サポート）の元、自社で実施する
☐	外部業者に委託する
☐	分からない
☐	その他
5	運用自動化する対象システムについて、あてはまるものをいくつかもお選びください。（必須）
☐	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

- 設問をいただいて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）

活用支援：
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



ホワイトペーパーはコンテンツ表示部分の下、編集タイアップは本文末尾、動画コンテンツは動画直下に設置されます

掲載位置、デザインは今後変更になる場合があります

※動画コンテンツご実施時の注意事項

動画での実施をご希望される場合、下記形式のいずれかでコンテンツをご提供ください。その他の形式では対応できない場合がございます。

- ・ YouTube または Vimeo に掲載された動画の埋め込みコード
- ・ 動画ファイルの提供（ホスティング料金として5万円/本を申し受けます）

実施料金

当社指定標準設問：**無料**（設問内容は22ページを参照ください）

カスタマイズ設問：¥50,000/問

貴社独自の設問に変更する場合は、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
- ・ 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ありません
- ・ 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。設問をいただいて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

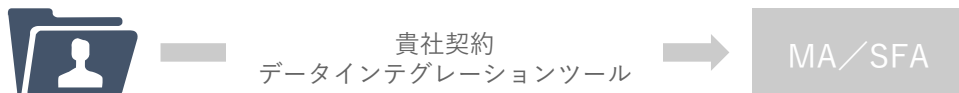
当社で獲得していただいたリード情報を貴社が指定の形式に加工して納品するオプションサービスです。データ連携ツールを介したマーケティングオートメーションツールなどへの直接納品や、貴社フォーマットにあわせたリードデータの加工に対応します。

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ください
- 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
 - 最終納品対象件数が100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100,000円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

メディアからのメール配信で、タイムリーな一時フォローを代行

リード獲得後1週間以内に対象者へメール「サンクスメール」を配信します。コンテンツ接触の記憶が新しいうちに資料閲覧のお礼や貴社Webサイト・セミナー案内など次のステップへ誘導します。

サンクスメール 展開イメージ



実施料金

¥ 300,000 / キャンペーン

提供内容

- ・ 配信対象：当該キャンペーン納品済みリード
- ・ 配信期間：リード獲得期間中、週次で配信
- ・ 配信内容：ダウンロードのお礼と関連サイトの紹介
- ・ 配信メールの簡易レポート（配信数、開封率、CTR、クリック者情報）
※クリック者は個人を特定できる形式でEXCELファイルで週次納品いたします
※配信数、開封率、CTRは案件終了後に数値を報告させていただきます

備考

- ・ メール文面は貴社にてご手配ください（配信開始7営業日前まで）
- ・ メール文面の差し替えはキャンペーン実施中1回までとさせていただきます
- ・ ファイルをメールに添付することはできかねますので、資料掲載をご希望の場合は貴社Webサイトへのリンク（URL）等をご記載ください
- ・ キャンペーン期間は2カ月間を想定しています。長期施策での実施をご検討される際は別途お見積りが必要となりますので、詳細につきましてはお問い合わせください

獲得リードの一次フォローアップを代行 リッチ版ではアポの日次確定まで実施

獲得したリードに対して、弊社パートナーからフォローコール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ください。

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進めます。
【リッチ版のみ】アポご希望の方に対しては日次確定まで実施します。

フォローコールで得られた情報をご納品

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、コール中にアポを希望された場合は、都度ご連絡させていただきます。

	シンプル版	リッチ版 NEW
価格	¥ 1,500/件	¥ 6,000/件
スクリプト	テンプレート活用	個別制作
アポ獲得	行わない（共有のみ）	日時確定まで実施
キックオフMTG	実施なし	実施あり
コール名義	貴社	貴社
不在・留守時	3回まで架電	3回まで架電
最低実施件数	30件～	200件～
ヒアリングシートご提出	リード収集開始 7営業日前	架電開始希望 約3週間前

備考

- ・ コールスクリプトは、1案件につき1種類です（複数パターンをご希望の場合はご相談ください）
- ・ 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はご相談ください
- ・ 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
- ・ 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ございます
- ・ 【シンプル版のみ】最終納品件数が30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45,000円を請求させていただきます

- 商品概要
- 料金プラン
- リード獲得・活用支援オプション
- 特定業界リード獲得パッケージ

建築・建設業界に特化したリード獲得ニーズに応えるパッケージプラン

BUILT TOPページ

貴社コンテンツ イメージ



「建築・建設」パッケージ_実施料金

タイアップ記事制作・基本料金：80万円
リード単価
ーセグメントなし：¥12,000
ー建設・建築業セグメント：¥30,000

■備考

- ・本メニューはTechFactoryでのリード獲得プランとなります。
- ・リード料金を含めた最低実施料金は120万円になります
- ・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。
- ・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みません。
- ・リード獲得の期間は2カ月を目安とさせていただきます。
- ・誘導枠への掲載は、2カ月間とさせていただきます。

BUILT メルマガ Special版
メールなどから誘導

※ 価格はすべて税抜/グロス表記です

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

水ing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

ゼネコン
サブコン
55.6%

ゼネコン：38.9%

サブコン：16.7%

設計事務所：7.5%

建設コンサルタント：7.4%

・

・

課長職以上
57.4%

経営者・役員：13.0%

部長：20.4%

課長：24.1%

係長・主任：18.5%

・

・

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）

リード獲得



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、K Y B 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

リード獲得



掲載コンテンツ

貴社お持ちのWP、動画など
計2本



医療機器メルマガ・ターゲティングメールなどで
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「医療機器」

保証件数：30件（セグメントなし）

価格：¥ 550,000（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

富士フイ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

モノづくり
関連職59.5%

研究・開発：33.3%

製品企画：12.7%

設計：4.8%

品質管理：4.8%

・

・

課長職以上
46.0%

経営者・役員：12.7%

部長：22.2%

課長：11.1%

係長・主任：17.5%

・

・

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。

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

30件（セグメントなし）

リード獲得



スマートジャパンメルマガ・ターゲティングメール
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「エネルギー」

保証件数：30件（セグメントなし）

価格：¥550,000（リード単価@¥15,000）

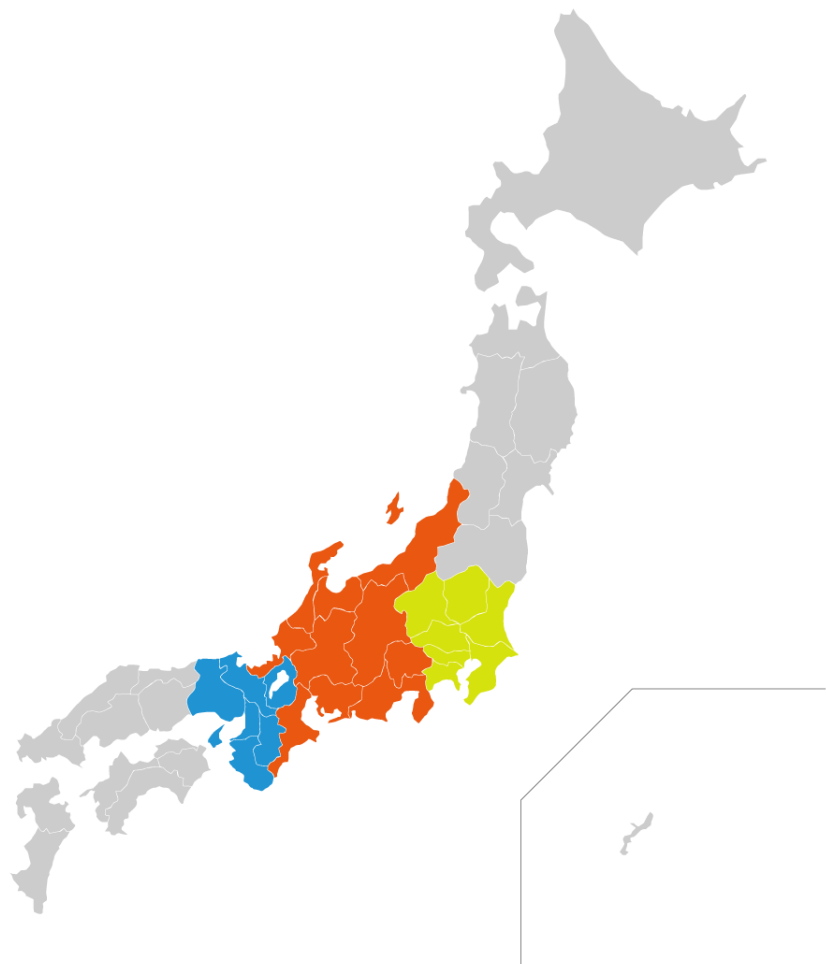
■備考

- ・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

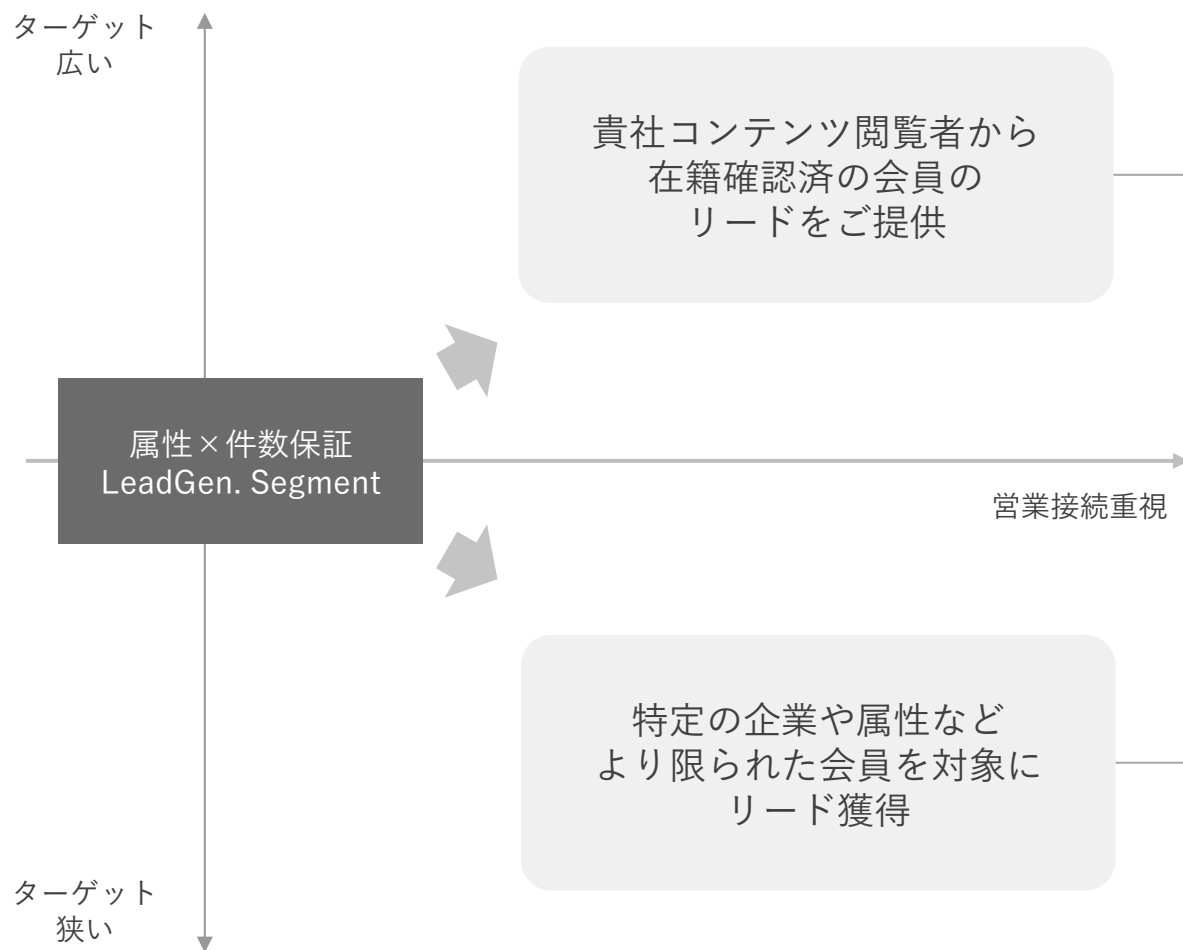
- ・保証件数、必要コンテンツ数など、詳細は営業担当までお問い合わせください
- ・価格は税別／グロスです。



LeadGen. Prime

LeadGen. Prime 概要

直近で在籍確認済の高品質リードを提供するシリーズ



LeadGen. Prime

コンタクトリードジェン



- ・オンラインで貴社コンテンツを閲覧した人の中から、テレマーケティングで本人の最新状況が確認できたリードのみをご提供
- ・最新化した会員情報でデータ納品

LeadGen. Prime

テレマリードジェン

- ・当社と貴社連名によるテレマーケティングでのリード獲得
- ・企業名指定など通常では困難な条件でも実施可能
- ・情報収集が活発な企業、会員に優先してアプローチ

LeadGen. Prime 単価表

ターゲット含有率に合わせて、最適な商品でリード獲得を実施

ターゲット属性の含有率	リード単価	獲得手法	商品名
80%以上	20,000円	オンライン獲得 →架電による在籍確認	コンタクトリードジェン
60～80%未満	25,000円		
50～60%未満	28,000円		
40～50%未満	30,000円	架電による獲得	テレマリードジェン
20～40%未満	35,000円		
20%未満	40,000円		

※ 実施する商品は、ターゲット含有率に基づき弊社にて選定・適用させていただくため、任意でのご選択はできかねますのでご了承ください。

LeadGen. Prime

コンタクトリードジェン

サービス概要

貴社コンテンツに興味関心のある会員に架電し、会員情報をアップデート。
最新化した情報で「すぐに使える」リードを提供するサービス

Point 1

本人の最新状況が確認できた
リードのみ提供

オンラインで獲得したリードへ事前に
架電し、現在の在籍・部署を1件ずつ
確認。確実に「今、そこにいる」
リードのみをお届けします。

Point 2

最新化した情報で
データ納品

フォーム入力時の誤字や古い情報（**転職前のデータなど**）を**クレンジング**。
営業が迷わずアプローチできる新鮮な
データとして納品します。

Point 3

オンライン経由の
「関心度が高い」ターゲット

Web上で自ら資料ダウンロード等
のアクションを起こしたリードが
ベースのため、**会員の主体的な情
報収集意欲が期待できます。**

実施イメージ

貴社コンテンツを閲覧した人に架電し、会員情報をアップデートした状態でリード納品

ターゲットに向けて貴社コンテンツをオファー

コンテンツ閲覧者に架電し、本人情報を確認

当社で会員情報をアップデートしリード納品

貴社のターゲットをお伺いし、条件に合致している会員を抽出します。

指定
企業

業種

職種

役職

etc.



ターゲットに向けて、メールによる紹介
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
またはサーベイに回答



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

会話イメージ



アイティメディアの〇〇と申します。
会員情報の確認でご連絡させていただきました。

.....

ご協力いただきありがとうございます。
それでは引き続きアイティメディアをよろしくお願いたします。

電話口で最新状況が確認できた方の会員情報を貴社にご提供いたします。

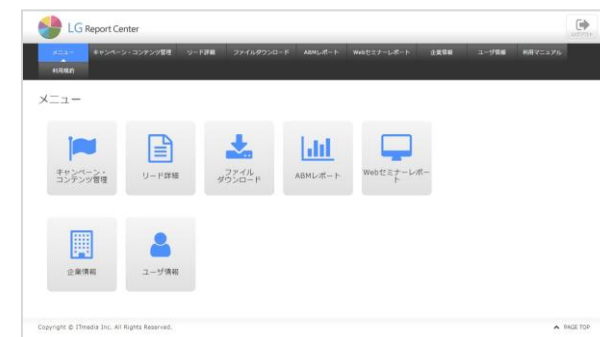
納品対象となる会員

- ・ 架電時に本人と話し、最新状況が確認できた方
- ・ 架電時に受付等と話し、最新状況が確認できた方
- ・ 過去6か月以内に架電し、最新状況が確認できている方

納品対象外となる会員

- ・ 本人/受付等第三者いずれも電話が繋がらなかった方
- ・ 最新状況は確認できたが、休職等ですぐに連絡が取れない方

獲得したリードは管理サイト（Report Center）
でダウンロードできます



納品頻度：週1回

ご実施料金

リード単価

ご指定の獲得条件によって、リード単価が異なります。詳細は担当営業までお問い合わせください。

ターゲット属性の含有率	リード単価
80%以上	¥20,000
60～80%未満	¥25,000
50～60%未満	¥28,000

料金関連備考

- ・ 初期費用の設定はございません
- ・ 以下項目は、料金内に含まれます
 - フルネームでのリード情報納品
 - 会員情報確認時に会員へ送付するインセンティブ費用
- ・ 商材ジャンルによるリード単価の増減はありません
- ・ 最低実施料金は ¥ 800,000 です

備考

- ・ 含有率50%未満の場合はテレマリードジェンをご提案させていただきます
- ・ コールスクリプトは、アイティメディアにて作成します。変更はできませんのでご了承ください
- ・ コールはアイティメディア名義で実施します
- ・ 登録情報の確認にご対応いただいた会員にはインセンティブを送付予定です
- ・ 留守不在時は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、会員情報を完全に更新できないこともございます
- ・ 保証件数達成までのキャンペーン期間は約3カ月を目安とさせていただいていますが、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
- ・ 獲得したリードは、週1回リード管理サイト（Report Center）に反映させていただきます
- ・ 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、当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

LeadGen. Prime

テレマリードジェン

製品選定、業務課題解決のための情報収集を行っている
貴社ターゲット企業・属性の会員をピンポイントで狙うリード獲得サービス

Point 1

テレマーケティングでの
リード獲得

当社と貴社連名によるテレマーケティングでリードを獲得します。在籍確認もできているリードですので、スムーズにフォローアップすることが可能です。

Point 2

当社B2B向けメディアの
会員が対象

架電対象となるのは、製品導入や業務課題解決を目的として、TechTargetジャパンやキーマンズネット、@ITなどの**当社B2B向けメディアにご登録いただいた会員**です。

Point 3

個人属性の指定にも対応
柔軟な獲得条件設定

企業名や特定業種・職種など、柔軟な獲得条件の設定が可能です。データベース型のリード獲得サービスの強みを生かし、**役職など、個人属性の指定**にも柔軟にお応えします。

Point 4

行動データを活用した
コールリスト作成

メディアの行動履歴データを活用することで、**貴社商材カテゴリで活発に情報収集を行なっている会員に、優先的にアプローチ**することが可能です。

特長1：テレマーケティング×コンテンツによるリード獲得

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

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



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送付させていただきたくご連絡いたしました。

.....
.....

この資料のご提供にあたりまして、XX株式会社に□□様のご登録情報を共有させていただきますが、問題ございませんでしょうか？

メールで
情報送付



□□様
アイティメディアの〇〇です。

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XX株式会社からもご連絡させていただきます場合がございますので、よろしくお願いいたします。

貴社のターゲットをお伺いし、条件に合致している会員を抽出します。さらに、当社メディアでの情報収集活動を加味してコールリストを作成します。

指定
企業

業種

職種

役職

etc.

ご提供いただく「コンテンツ（ホワイトペーパー、動画など）」を電話口で紹介します。

コンテンツ提供に関心を持っていただいた方には、コンテンツ提供の代わりに、貴社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。許諾を得た方の会員情報を貴社にご提供いたします。

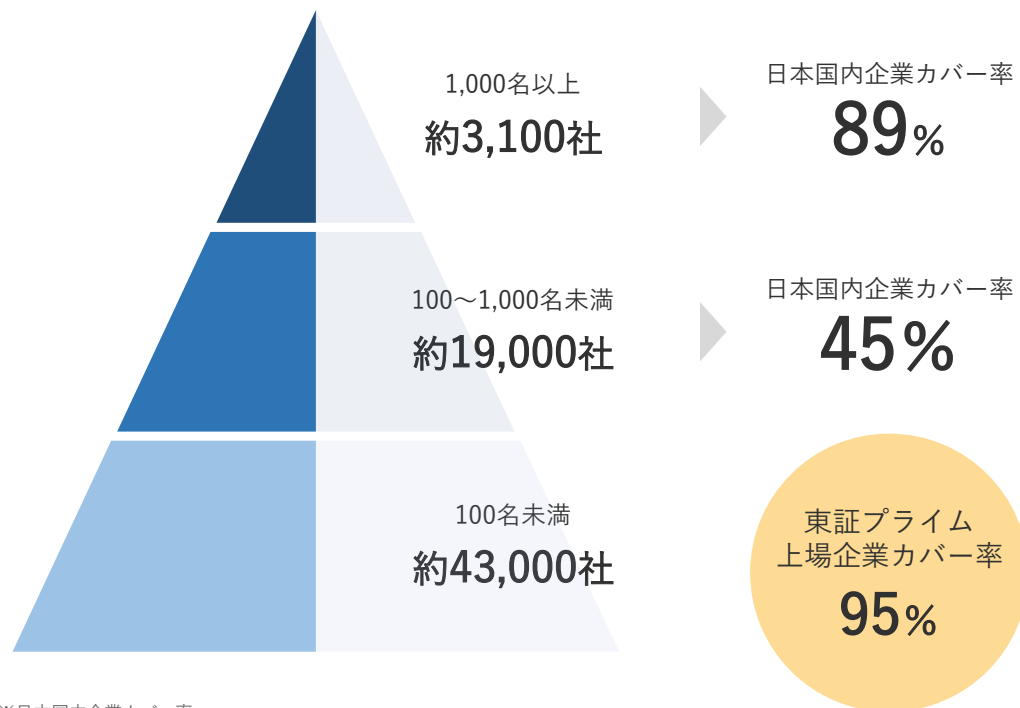
コンテンツ提供に許諾をいただいた方には、当社からメールで情報を送付いたします。

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、貴社からもスムーズにご連絡いただくことが可能です。

特長2：アイティメディアID会員を対象にしたリード獲得

データベース型のリード獲得サービスの強みを生かし、貴社が求めるターゲットにリーチ

エンタープライズ企業を中心に、国内企業を幅広くカバー
代表受付突破が難しい企業規模のターゲットにも
リーチできる可能性があります



※日本国内企業カバー率
- 「平成28年経済センサス-活動調査」(総務省・経済産業省)をもとに集計

企業属性に加え、個人属性(役職など)でも条件設定が可能
2つの属性を掛け合わせ
ターゲットとなるキーパーソンにリーチ可能です

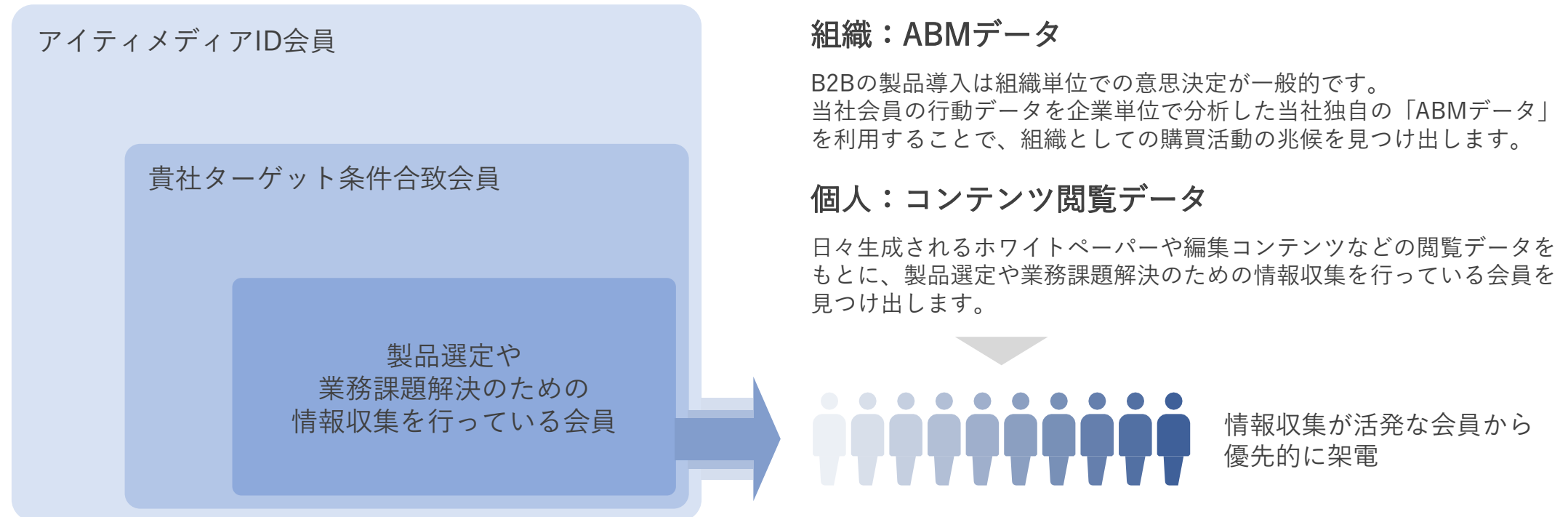
実施例 1	企業属性：従業員規模1,000名以上のユーザー企業 個人属性：情報システム関連職または経営・経営企画職の課長職以上
実施例 2	企業属性：年商500億円以上の製造業 個人属性：研究開発、製造管理・生産管理関連職の課長クラス以上
実施例 3	企業名指定：ご指定の企業リストに合致する会員 個人属性：情報システム関連職の課長職以上、ビジネスメールのみ
実施例 4	企業名指定：ご指定の企業リスト(約200社)に合致する会員 個人属性：製造管理・生産管理関連職

※所属企業や属性は、会員登録情報に基づいて判断します ※ご要望の条件によってはご実施が難しい場合もございます

特長3：情報収集行動データを活用したコールリスト

組織と個人 二軸のデータ分析で、情報収集意欲が高いと推察される会員に優先アプローチ

一般的なコールドコールとは異なり、本サービスでは当社会員に対してアプローチを行います。各会員がどのようなジャンルに関心があり、どのような情報収集行動を行っているかを把握できているため、それらのデータを組織と個人の二軸で分析して利用することで、製品選定や業務課題解決のための情報収集を行っている会員に優先的にアプローチできるようなコールリスト作成を行っています。



属性指定項目

- ・ 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できます。より詳細な条件設定をご希望の場合はご相談ください
- ・ 「職務内容」のご指定は必須となります

企業名	業種	職務内容	従業員規模	年商規模
指定／排除				
※ 企業名の指定／排除について				
・ 企業名は日本語正式社名でご提供ください				
・ 企業名のみで照合する場合、同名他社が含まれる可能性があります				
・ 上記を防ぐためには、下記いずれかの企業コードとあわせてご提供ください				
- 法人番号				
- LBCコード（ユーソナー社）				
	情報サービス業（SI）	社内情報システム	1～9名	5000万円未満
	情報サービス業（SI以外）	システム開発・設計	10～49名	5000万円～1億円未満
	卸売業・小売業（IT関連）	保守・運用管理	50～99名	1億円～10億円未満
	通信サービス業	その他情報システム関連	100～299名	10億円～50億円未満
	製造業（IT関連）	研究・開発・設計	300～499名	50億円～100億円未満
	製造業（電子部品・デバイス・電子回路）	製造・生産・品質関連	500～999名	100億円～500億円未満
	製造業（電気機器）	その他モノづくり関連	1000～1999名	500億円～1000億円未満
	製造業（自動車・産業用機器）	建築・土木関連	2000～4999名	1000億円～1兆円未満
	製造業（素材・エネルギー関連）	経営・経営企画	5000～9999名	1兆円以上
	製造業（その他）	総務・人事・法務	10000名以上	
	建設・建築業	財務・会計・経理		
	流通・小売・サービス業	営業・販売・サービス	役職クラス	勤務地
	金融業・保険業	広報・宣伝・マーケティング	経営者・役員クラス	47都道府県
	教育・学習支援業	その他一般職	部長クラス	
	医療・福祉	その他専門職	課長クラス	フリーメールアドレス排除
	政府・官公庁・団体		係長・主任クラス	Gmailなど主要なドメインを排除
	その他業種		一般社員・職員クラス	

料金プラン

ご実施料金

初期費用

¥200,000／キャンペーン

リード単価

ご指定の獲得条件によって、リード単価が異なります。詳細は担当営業までお問い合わせください。

ターゲット属性の含有率	リード単価
40～50%未満	¥30,000
20～40%未満	¥35,000
20%未満	¥40,000

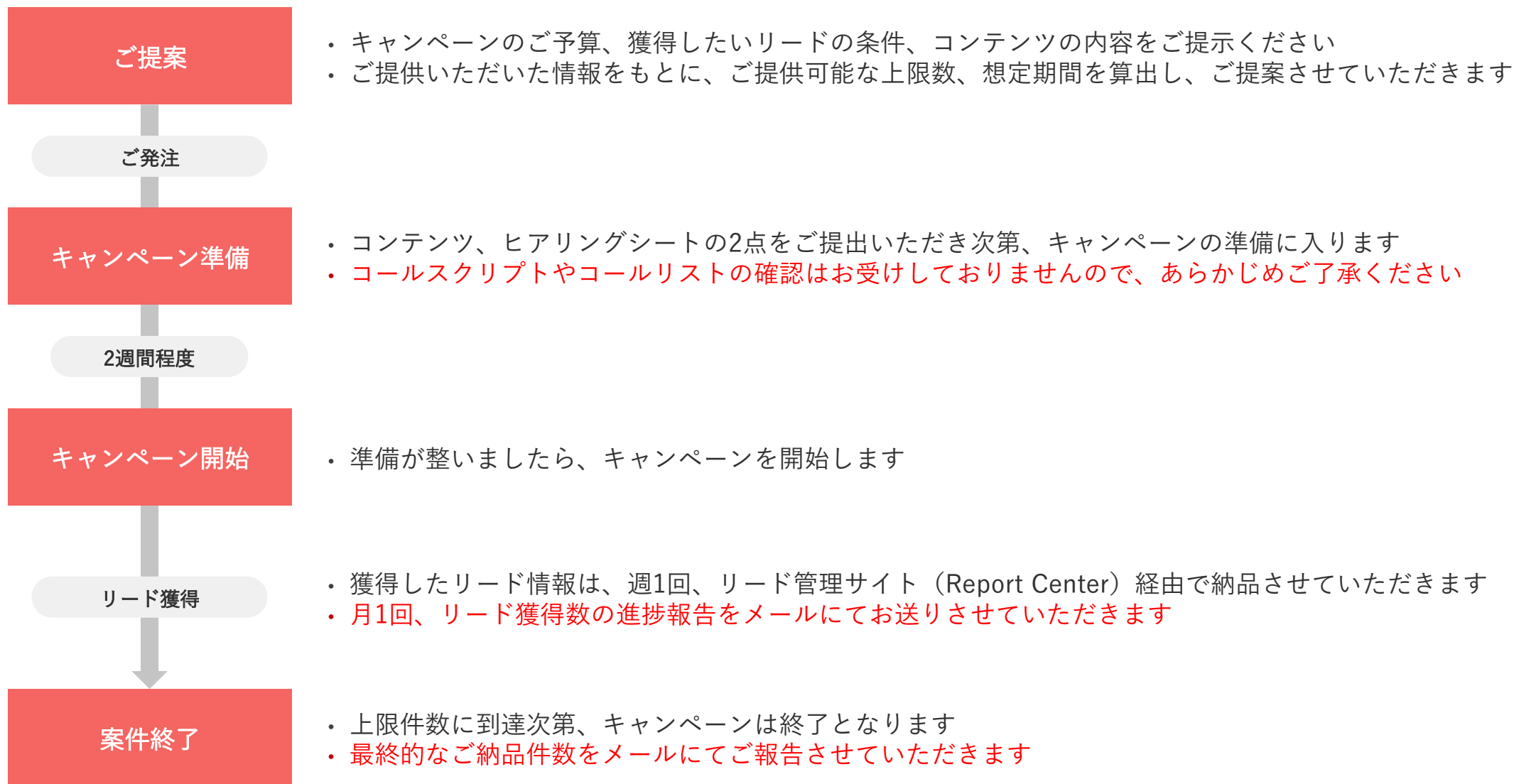
料金関連備考

- ・以下項目は、料金内に含まれます
 - ヒアリング内容の納品（標準設問2問＋カスタマイズ設問2問まで）
 - フルネームでのリード情報納品
 - 複数社でのオプトイン獲得（原則2社まで）
- ・商材ジャンルによるリード単価の増減はありません
- ・最低実施料金は¥800,000です
- ・当社のABMレポートをご契約中の場合、初期費用は無料となります

備考

- ・ **ターゲットとなる「職務内容」を必ずご選択ください**
- ・ 獲得したリードは、週1回リード管理サイト（Report Center）に反映いたします
- ・ 送付用コンテンツについて
 - 送付可能なコンテンツはPDFファイルまたは動画（ホスティングされているURLを共有ください）となります
 - 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
- ・ 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、当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
- ・ 含有率について
 - 原則、含有率50%以上の場合はコンタクトリードジェンもしくはオンラインでのリード獲得サービス LeadGen. Segmentをご提案させていただきます

ご実施の流れ



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、××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、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××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、その際は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】でお間違え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
- 【カスタム設問】貴社がヒアリングしたい項目を2問まで設定可能

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）

参考：資料送付メール サンプル

件名：【ITmedia】〇〇（貴社名）提供資料を送付させていただきます

〇〇株式会社
〇〇様

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でございます。

この度は当社と〇〇（貴社名）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。

- ・〇〇（資料名）
- ・〇〇（資料名）

ダウンロードはこちら
<https://----->

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、
〇〇様のアイティメディアID登録情報を〇〇（貴社名）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をご確認ください。
<https://corp.itmedia.co.jp/corp/privacy/privacy/>
また、プライバシーセンターにおいて、当社のプライバシー保護についての考え方と取り組みについて
分かりやすくご説明しておりますので、こちらをご覧ください。
<https://corp.itmedia.co.jp/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。

提供先が外国企業を含む場合、提供先の国（EU加盟国及び英国以外の外国）における個人情報保護制度につきましては、
個人情報保護委員会のウェブサイトをご参照ください。
<https://www.ppc.go.jp/personalinfo/legal/kaiseihogohou/#gaikoku>

提供された個人情報は、協賛企業「〇〇（貴社名）」ほか提供先企業のプライバシーポリシーの下で適切に取り扱われます。
<https://www.（貴社プライバシーポリシーURL）>

今後、〇〇（貴社名）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。

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

口頭でご案内した資料の名称を記載
「ダウンロードはこちら」に記載のURLをクリックすると、資料を
ダウンロードすることができます

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

表記内容に指定がある場合はご相談ください

参考：納品リード項目一覧

納品項目	説明
お問い合わせ番号	獲得リードに付与される通番です（リード情報についてお問い合わせいただく際は、こちらの番号をお伝えください）
キャンペーン	キャンペーン名が記載されます
ダウンロード日時	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
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 - 住所	アイティメディアIDに登録されている会員の勤務先住所（都道府県／市区町村・番地／ビル名／郵便番号）
勤務先情報 - 電話番号	アイティメディアIDに登録されている会員の勤務先電話番号
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）
アンケート回答情報	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）
注釈	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

リード情報は週1回
Report Centerに反映されます
反映後はメールにてお知らせします



オプション：ランディングページ誘導

Web上のランディングページに誘導することで、明示的なパーミッション取得が可能

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るオプションです。貴社指定の個人情報取り扱いに関する説明を確認していただく必要がある場合などにご利用ください。

コールでコンテンツを紹介

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。

ランディングページで資料をダウンロード

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。

追加料金

+ ¥2,000／リード

備考

- ・ リード情報の納品について
 - 獲得リードはリード管理サイト（Report Center）に随時反映されます
 - リードが獲得できた翌朝に通知メールをお送りしますので、Report Centerからダウンロードをお願いします
- ・ コールログの納品はありません
- ・ パーMISSIONの文言や能動的なオプトインが必要になる場合はお受けできない場合がございます
- ・ 詳細は担当営業までお問い合わせください

アイティメディアの〇〇と申します。

××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。

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



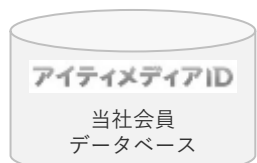
パッケージプラン：タイアップ プッシュ ABM クリップ

貴社タイアップ記事を読覧した、より関心の高い会員を対象にリードを獲得

当社メディア内の読覧行動情報の代わりに、貴社タイアップ記事広告の読覧者情報をコール対象の抽出に利用。より直接的に貴社商材に関心を持った会員を対象に、テレマリードジェンを実施いただくことができます。

対象会員の抽出

アイティメディアID会員から、タイアップ記事広告の配信対象となる会員を抽出



貴社がアプローチしたい対象を伺い条件に合致する会員を抽出



メール配信型タイアップ記事広告を送付、開封者にコールを実施

抽出した対象に対して、メール配信型タイアップ記事広告を送付。メールを開封した会員に対してコールを行い、追加資料をオファー。資料送付承諾を得た会員情報をリードとしてご提供



開封者に
コール

先日〇〇というメールで、
〇〇社の情報をお送りいたしました。

追加で〇〇に関する資料も
ご用意していますので、ぜひ
ご案内させていただきたく
ご連絡いたしました。



パッケージ価格

¥1,200,000

パッケージご提供内容

- ・タイアップ プッシュABMクリップ 7,000通配信
- ・開封者を対象にしたリード獲得 20件

備考

- ・本オプションは、当社メディアでタイアップ記事広告をご実施いただいている企業様のみご利用可能です。タイアップ記事広告の掲載が無いお客様には新規のコンテンツ制作オプションをご案内します。詳細はお問い合わせください
- ・メール配信通数、リード提供件数のカスタマイズも可能です。お問い合わせください
- ・コールスクリプトや実施スケジュールは、通常のテレマリードジェンと一部異なります
- ・別途資料をご用意していますので、詳細は担当営業までお問い合わせください

獲得リードの8割がMQL

ログラスに聞いたテレマ獲得リードの品質

利用企業	株式会社ログラス
訴求商材	Loglassシリーズ
利用サービス	LeadGen. Prime ABMテレマリードジェン

課題

- 従来は新規MQLの数を重視した施策を行っていたが、質への懸念が顕在化
- 商談数にコミットする体制・方針に代わり、商談期待値が高いリードの獲得手段を探していた

成果・効果

- 他の施策と比較し、高いターゲット合致率でリードを獲得
- 架電済みのリードのためスムーズにフォローでき、商談創出につながっている

“

「施策ごとに細かくセグメントを設定できるため、開始前にターゲットを適切に選定できる。既に接点がある企業を架電対象から外すなど、弊社独自の要望にも柔軟に対応してくれた。また、獲得したリードはアイティメディアで一度架電によるコミュニケーションが取れているため、弊社から架電時も共通の文脈をもってフォローできることが商談創出につながっている」（新井氏）

ISチームからは「事前架電の情報により、架電する前にお客さまのビジネスモデルや抱えている課題を想定し、仮説を立てながらアプローチできる」との声が挙がっているとのことだ。

オンラインプロモーション by ITmedia

獲得リードの8割がMQL
——ログラスに聞いたテレマ獲得リードの品質

「獲得したリードはアイティメディアで一度架電によるコミュニケーションが取れているため、弊社から架電時も共通の文脈をもってフォローできることが商談創出につながっている」

株式会社ログラス様
マーケティング&セールス部 マーケティングチーム
新井千裕氏

新しいデータ経営の在り方を生み出すDXサービスとして「Loglassシリーズ」を展開するログラス。同社はアイティメディアのテレマーケティングによるリード獲得施策を展開中だ。獲得したリードの品質や施策を通して得られた効果など、担当者に話を聞いた。

導入背景と課題

- 従来は新規MQLの数を重視した施策を行っていたが、質への懸念が顕在化
- 商談数にコミットする体制・方針に代わり、商談期待値が高いリードの獲得手段を探していた

導入内容

ABMテレマリードジェン

利用による効果

- 他の施策と比較し、高いターゲット合致率でリードを獲得
- 架電済みのリードのためスムーズにフォローでき、商談創出につながっている

●新しいデータ経営の在り方を提供し、急成長中のログラス

2019年5月に創業したログラスは「良い景観を作ろう。」をミッションに据えて、ソフトウェアを企画・開発・販売している企業だ。新しいデータ経営の在り方を生み出すDXサービスとして「Loglassシリーズ」を展開している。Loglassシリーズは、クラウド経営管理システム「Loglass 経営管理」を軸とする「Loglass 人員計画」「Loglass 販売計画」「Loglass IT投資管理」などの製品群と「Loglass サクセスパートナー」サービスで構成される。

同社のマーケティング&セールス部 マーケティングチーム 新井千裕氏は、多くの日本企業における経営管理の課題を以下のよう

に指摘する。

「経営管理領域はシステム化が進んでおらず、多くの企業が表計算ソフトを用いて予算策定や予算分析を行っている。データの収集や統合に膨大な工数やコストが発生しており、本来注力したい経営分析や意思決定に十分な時間を割くことができず、表計算

<https://promotion.itmedia.co.jp/case/18>

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ください。
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、新規申し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、お問い合わせください。
LeadGen. Segmentと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。

LeadGen. Prime

オプションサービス

リードの獲得・活用を支援する豊富なオプションサービス

	オプション種別	概要	価格	備考
リード獲得 オプション	編集タイアップ	リード獲得用途の記事広告を制作します。弊社編集部が企画協力・取材・制作を行います。	¥500,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥1,300,000～ ※テレマリードジェン では対応不可
	ホワイトペーパー	リード獲得用途のホワイトペーパーを制作します。弊社制作パートナー取材・制作を行います（企画協力は行いません）。	¥200,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥1,000,000～
	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	¥400,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥1,200,000～
	動画コンテンツ	リード獲得用途の動画コンテンツを弊社制作パートナーによる協力のもと制作します。	¥120,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： お問い合わせください
	eBook	弊社編集記事をブックレット化し、貴社リード獲得にご利用いただけます。	¥100,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥900,000～
	サーベイフォーム	会員に対する簡易アンケートを実施し、回答送信時にオプトインを取得。コンテンツを使わずにリード獲得が可能です。	¥100,000～／本	1コンテンツあたりの 最低実施金額： ¥500,000～ ※テレマリードジェン では対応不可
	サーベイレポート	サーベイで獲得したアンケートの回答を集計し、調査結果レポートとして納品します。	<簡易版> ¥150,000～／本 <PR版パッケージ> ¥2,000,000～	※テレマリードジェン では対応不可

リードの獲得・活用を支援する豊富なオプションサービス

	オプション種別	概要	価格	備考
リード 活用支援 オプション	アンケートカスタマイズ	コンテンツ閲覧前/閲覧後のアンケートをカスタマイズします。	¥500/件～	※テレマリードジェンでは無償で対応
	リードカスタム納品サービス	獲得リード情報を貴社が指定の形式に加工して納品します。	¥1,000/件～	—
	サンクスメール 	獲得したリードに一社限定メールを配信していただけます。	¥300,000/キャンペーン～	—
	フォローコール 	獲得したリードに対して、弊社パートナーがフォローコールを実施します。 <シンプル版> 既定のスク립トを活用して手軽に一次フォローアップを実施いただけます。 <リッチ版> 貴社ご希望のスク립トでヒアリングを実施いただけます。アポの日時設定も可能です。	<シンプル版> ¥1,500/件～ <リッチ版> ¥6,000/件～	—



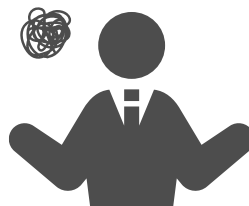
アポイントメント・プラス

アポイントメント・プラスとは

ITmedia/TechFactoryで獲得後のリードに対して貴社に代わってコンタクト。
貴社サービスへの興味を喚起し、具体的な商談の機会を創出する新しい成果報酬型サービスです。



コンテンツ経由で
リード獲得できても
次のステップに進まない



営業リソースが不足しており
新規のアポ獲得まで
手が回らない



代表突破でテレアポをしても
担当者に繋がらない

アポイントメント・プラスはBtoB営業における「アポ獲得の壁」を解決します

提供するアポイントメントの品質（成果定義）

以下の条件をすべて満たしたものを
「1アポイントメント（成果）」としてカウントします。

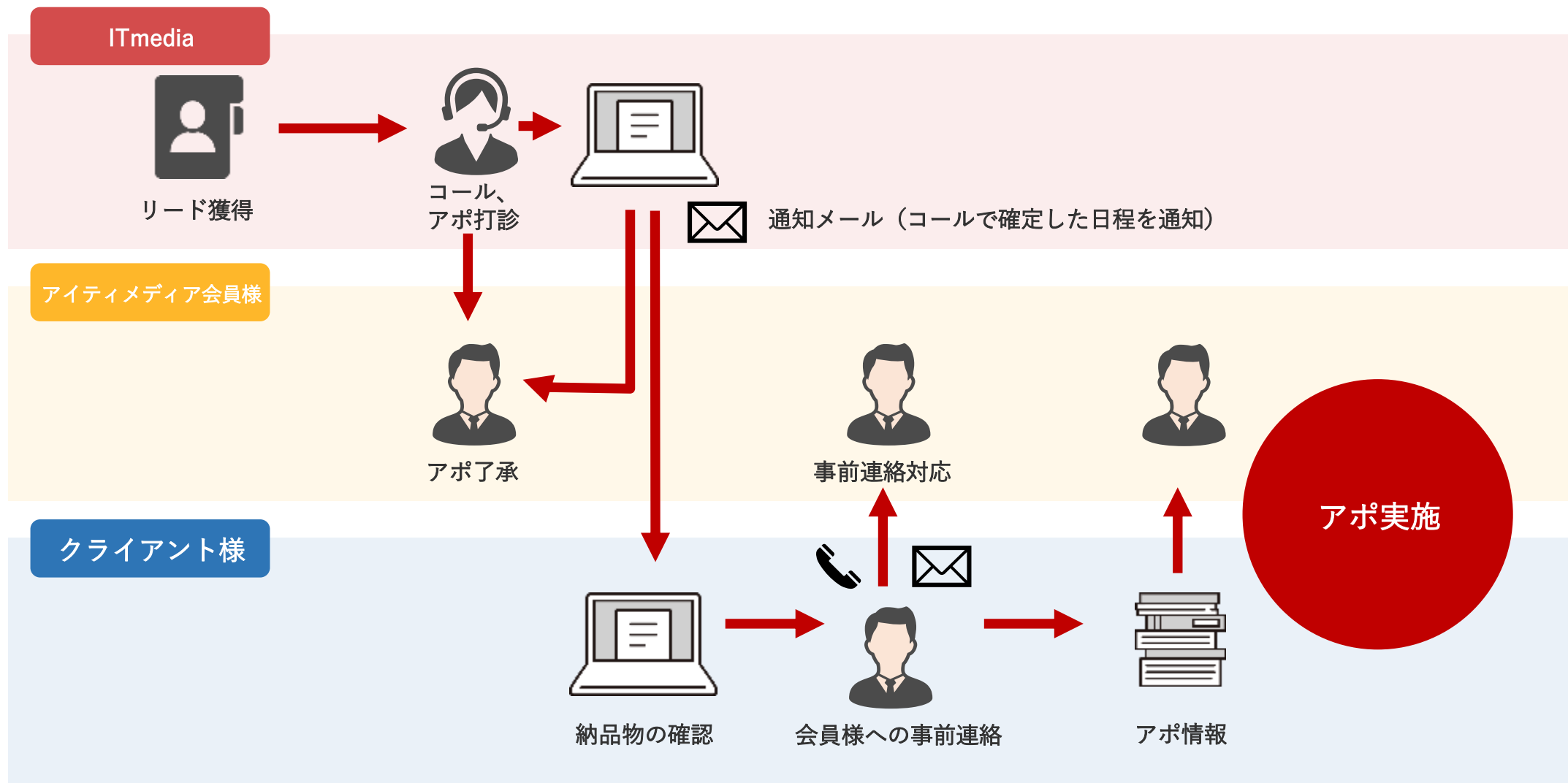
商談の同意

貴社との面談（1時間程度の情報提供の機会）を了承済み
－情報収集の温度感は先方に依存します

日程の確定

具体的な商談日時が確定している

アポ取得フロー



アポ取得フロー（詳細）

- アポ形態について

- 実施形態は【Web会議】が基準となります

- アポ取得日の目安

- 初回コールの際、コール日から約2週間後の日時にアポを取得します
- コール日翌々週の月～金／営業時間内で設定させていただきますので、貴社内ご対応をお願いいたします
- 対応不可の日程がありましたらあらかじめお知らせいただければ設定対象外といたします
- 日程調整用ツールをお持ちの場合は、対応検討いたしますのでご相談ください

- 事前連絡について

- アポが取れた会員の方に対し、貴社よりご挨拶／日時の確認／Web会議参加用URLをご連絡ください
- 状況把握のため、アポ実施までのやりとりには事務局をメールのCcに入れていただきますようお願いいたします

- 納品先について

- ヒアリングシート記載の「個人情報取得者」の方のメールアドレスに納品いたします

料金プラン



初期費用 : 100,000円 (税抜/Gross)

※内訳：事前確認MTG、コールスクリプト作成、各種準備・調整費用など



成果報酬費用： 1アポイントメントにつき 60,000円 (税抜/Gross)

※備考欄

- 架電は**お客様名義**で実施します
- 提案条件：本商品は、**新規にLeadGen. Segmentで250件以上～またはLeadGen Primeで50件以上～のリード獲得施策を開始する企業様にのみ**ご実施いただけるサービスです（過去獲得済リードへの架電をご希望の場合はご相談ください）
- 架電対象を選定いただくことも可能です（選定を行う場合でも、LeadGen Segmentで250件以上～ or LeadGen Primeで50件以上～架電対象が確保できることがご実施条件となります）
- **ご報告するコールログはアポ獲得に進んだリード／追加の貴社アクション（資料送付など）をご希望いただいたリード／今後の営業連絡不要と言われたリードのみ**となり、それ以外のリードのコールログは納品いたしません
 - － 「追加の貴社アクションをご希望いただいたリード／今後の営業連絡不要と言われたリード」は課金対象外です（週次納品）
- 納品後にアポイントメントが未実施になった場合も追加獲得や減額は行いません
- キャンセル規定について
 - － 正式ご発注以降、キャンペーン開始前までのキャンセル：初期費用10万円を申し受けます
 - － キャンペーン開始以降、活動期間終了前のキャンセル：初期費用10万円＋ご要請受付日までのアポ成果報酬費用を申し受けます

参考：アポイントメント・プラス 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、役割確認

お世話になっております、XX（お客様 会社名）の〇〇でございます。
電話口の方は〇〇様でお間違いないでしょうか？

この度は、アイティメディア社が運営する（媒体名）から「〇〇〇〇」という資料をダウンロードいただき、誠にありがとうございました
ちなみに〇〇様は、〇〇（資料テーマの領域）に関する情報収集やご検討に携わられているご担当者様でしょうか？

■ DLコンテンツの振り返り

今回ダウンロードいただいた資料は〇〇についてまとめたものですが、
御社の環境に当てはめた場合にどうなるかといった部分までは、どうしても資料だけでは見えにくい部分がございます。

■面談（アポイント）の打診

今後の取り組みの参考情報として御社の環境を踏まえ、商品の紹介など情報提供の機会として1時間程頂戴したく、〇月〇日や〇月〇日のご都合はいかがでしょうか。

（了承いただけた場合）

ありがとうございます。
〇月〇日の〇時からで承知いたしました。
念のため、ご登録情報を確認させてください。
【会社名・部署・お名前・メールアドレス・電話番号】でお間違えございませんでしょうか。

→ヒアリング実施へ

（面談お断りとなった場合）

対応いただいた御礼を伝え、ヒアリングは実施せず終話

■ヒアリング

お打ち合わせ前の事前準備のため、1点／2点ほどかがわせていただきたいのですが

Q1：

Q2：

ありがとうございます。
それでは当日対応いたしますものから、改めて打ち合わせ日時とWebMTGのご招待をお知らせいたします。
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

お客様名義で架電いたします

担当者であることが確認できた場合のみアポイントの打診を続けます。
担当者でない場合は、この時点で架電を終了します
※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

アポイントが取得できた場合、会員登録の情報に変更がないか確認いたします

アポイントの準備のために事前ヒアリングを実施いただけます。設問は2問までとさせていただきます



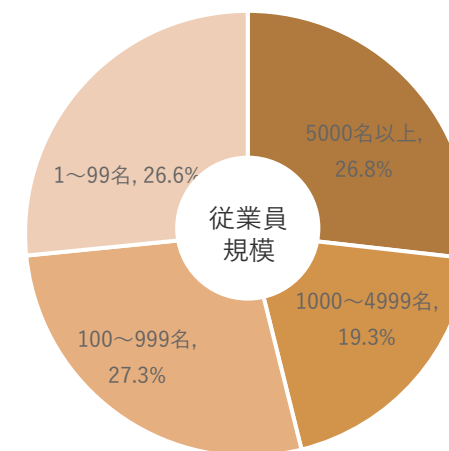
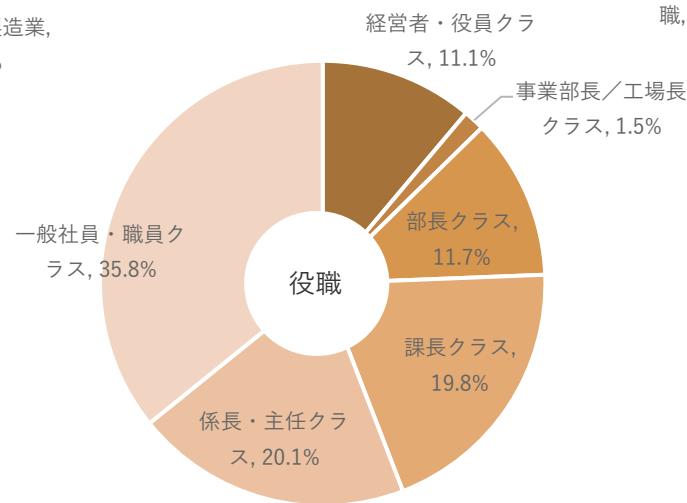
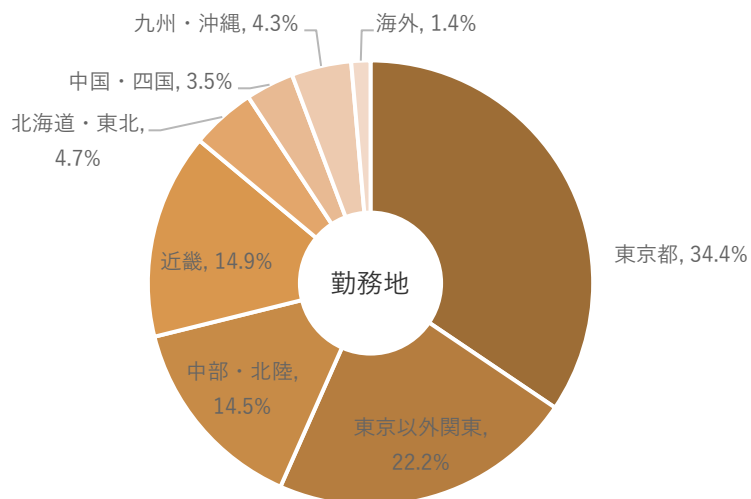
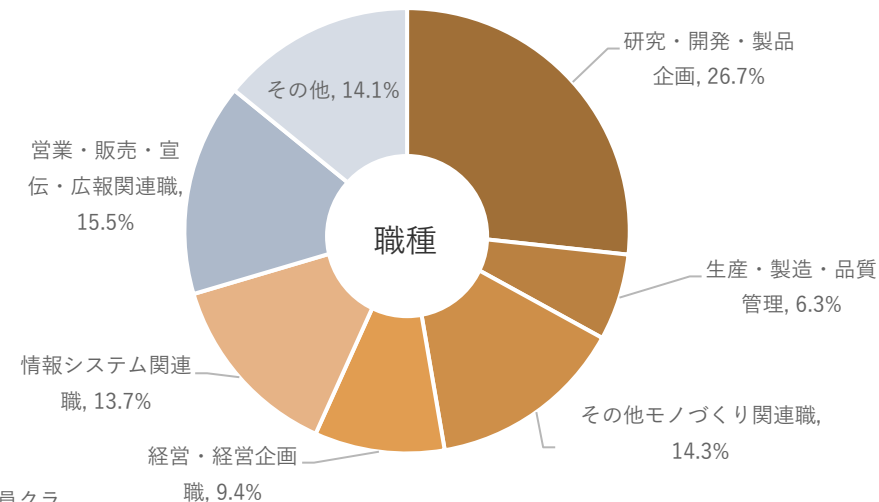
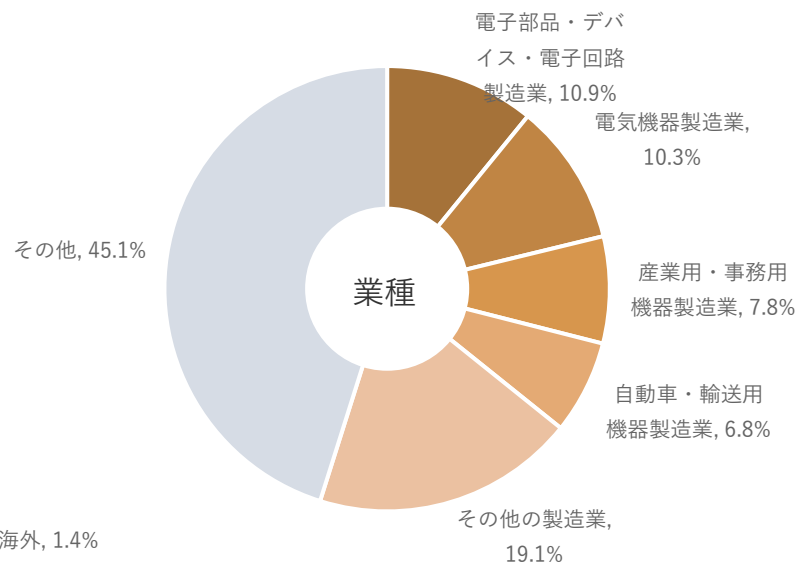
アイティメディアID 会員データ



産業系メディア 会員プロフィール

各業界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（月間484万PV／216万UB）と連動

2026年8月実績



製造系メディア 所属企業ランキング

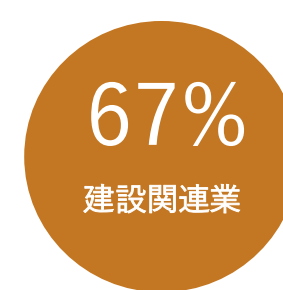
順位	企業名
1	株式会社本田技術研究所
2	株式会社デンソー
3	株式会社ミスマグループ本社
4	キヤノン株式会社
5	株式会社アイシン
6	ソニーグローバルソリューションズ株式会社
7	セイコーエプソン株式会社
8	株式会社アドバンス
9	ファナック株式会社
10	株式会社村田製作所
11	本田技研工業株式会社
12	いすゞ自動車株式会社
13	株式会社スバルITクリエーションズ
14	日亜化学工業株式会社
15	株式会社クボタ
16	住友電装株式会社
17	株式会社安川電機
18	株式会社アマダ
19	株式会社ビデオリサーチ
20	パナソニックホールディングス株式会社

順位	企業名
21	コニカミノルタ株式会社
22	株式会社島津製作所
23	株式会社小松製作所
24	日清紡マイクロデバイス株式会社
25	浜松ホトニクス株式会社
26	シャープ株式会社
27	東レ株式会社
28	株式会社マクニカ
29	株式会社東海理化
30	日本サムスン株式会社
31	村田機械株式会社
32	PwCあらた有限責任監査法人
33	エイチ・シー・ネットワークス株式会社
34	株式会社トクヤマ情報サービス
35	太陽誘電モバイルテクノロジー株式会社
36	双伸工業株式会社
37	株式会社シマノ
38	株式会社椿本チエイン
39	第一精密産業株式会社
40	NTN株式会社

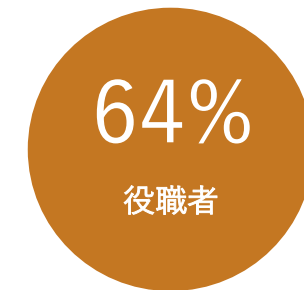
建設・土木系メディア 読者プロフィール

順位	建設・建築・住宅関連業
1	大成ユーレック株式会社
2	東急建設株式会社
3	東洋建設株式会社
4	株式会社建設技術研究所
5	コベルコ建機株式会社
6	住友電設株式会社
7	中央コンサルタンツ株式会社
8	株式会社福田組
9	株式会社安藤・間
10	NTCコンサルタンツ株式会社
11	国立研究開発法人土木研究所
12	大日本ダイヤコンサルタント株式会社
13	株式会社銭高組
14	株式会社鴻池組
15	株式会社熊谷組
16	株式会社構造ソフト
17	日本キャタピラー合同会社
18	株式会社エムオーテック
19	株式会社ニュージェック
20	株式会社フジタ

順位	トータル
1	株式会社小松製作所
2	大成ユーレック株式会社
3	東急建設株式会社
4	スマートエコエナジー株式会社
5	株式会社構造計画研究所
6	株式会社クボタ
7	株式会社アドバンス
8	東洋建設株式会社
9	株式会社ミスミグループ本社
10	株式会社建設技術研究所



総合建設会社 22.4%
 設備機器メーカー 4.9%
 建設コンサルタント 7.1%
 専門建設会社 6.0%
 その他建設・建築関連 26.8%



経営者・役員クラス 8.7%
 部長クラス 17.4%
 課長クラス 20.9%
 係長・主任クラス 17.4%
 その他 35.6%

※BUILT 読者調査 2025年度版より



TechFactory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>



※スクリーンショットは掲載当時のものです

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

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

- 目標としていたリード数 200件を期間内に獲得
- 獲得したリードの企業から注文が入った
- タイアップ記事制作、ホワイトペーパー制作により、今後提案活動を実行するためのコンテンツが拡充できた

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。



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

※スクリーンショットは掲載当時のものです

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カ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「 RoboTUBE 」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件を想定の間より短い 約1カ月で獲得
- 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。



※スクリーンショットは掲載当時のものです

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

成果・効果

- 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・会員の反応も良かったため、1年以上の継続出稿に繋がったのではないかと。



※スクリーンショットは掲載当時のものです

カタログで製造業の生産管理の役職者などのリードを多数獲得

新規リード約50件の獲得／掲載期間中に毎月誘導があり、常に目に触れるチャンスが魅力

利用企業	メインマーク株式会社様
訴求商材	床を壊さずに解決するテラテック工法による、床の傾き・沈下を修正するサービス
利用サービス	TechFactory リードジェンサーサービス「カタログLG」

目的・課題

- 製造業に向けた商材（テラテック工法）の認知拡大と新規リードの獲得
- 手持ちのハウスリストの不足
- これまでのマーケティング施策は定期的にメディア媒体のメルマガ広告などを活用していたが、安定した見込み顧客の創出にはなっていなかった

成果・効果

- 約50件の新規リードを獲得
- 獲得したリードは当社のターゲットとなる製造業の生産管理などの役職者を多数獲得でき満足
- ニッチな商材なので認知の拡大も行いたかったため、一度メール配信されて終了ではなく、掲載期間中、常に新たな読者の目に触れるチャンスがあることが魅力的
- 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

ITmediaのリード獲得担当者の声

ニッチな商材だと感じましたが、お客様のターゲットである製造業の現場責任者の課題感到訴求し、リードを多数ご提供することができてよかった。お客様からは配信日程の共有などサービス改善のご要望もいただいているので、製造業のマーケティング担当の方が手軽に活用でき高い効果が出せるように改善して参ります。



※スクリーンショットは掲載当時のものです

今注目のAI技術を用いた商材を分かりやすく紹介し、短期間で新規リード獲得

日本市場向けのコンテンツ制作からリード獲得までワンストップでサポート

利用企業	コグネックス株式会社様
訴求商材	スマート画像センサ「In-Sight SnAPP（インサイトスナップ）」
利用サービス	TechFactory LeadGen. Basic、ホワイトペーパー制作

目的
・
課題

- 新製品の認知度向上と新規リード獲得
- コンテンツ制作とリード獲得の2施策をワンストップで実行したい
- 外資系企業ということもあり、日本市場向けのコンテンツが不足している

成果
・
効果

- 約1時間のインタビューを実施し、日本市場向けに新製品を分かりやすくまとめたコンテンツが出来た
- 想定期間より短い約1カ月で新規40件のリードを獲得
- 製品情報・ウェビナー・展示会情報などをメール配信するハウスリストの拡充ができた。今後も継続的にアプローチしながら商談化に繋がられるように育成していく

ITmediaのリード
獲得担当者の声

新製品であるAI技術を用いたスマート画像センサについて、インタビューを基に分かりやすくコンテンツ化したことで、想定よりもスムーズにリードを獲得することができました。また、コンテンツ制作・リード獲得の両方を提供することでクライアント側の手間を省くことができ、継続受注につながっています。

コグネックス株式会社

あらゆるスキルレベルの作業者が扱える スマート画像センサ

画像検査における「できないが『できる』」に変わる

多くの企業にて工場内の人手不足が深刻化する中、今後求められる人材のリソースで業務をこなしていくためには AI 技術を用いた業務の高度化が不可欠だ。その中で、製造業や流通業を中心とする業界における検査業務の自動化・省力化に貢献するソリューションが、コグネックスのスマート画像センサ「In-Sight SnAPP（インサイトスナップ）」である。

深刻化する人手不足問題 AI を用いた検査の自動化が切り札に

人手不足が深刻化する昨今において、現場力の維持・向上の源泉となる「人材」の確保は製造業や流通業において避けて通れない課題となっている。こうした状況下で注目されるのが AI を用いた業務の高度化である。この数年で AI の処理能力は飛躍的に向上し、さらに昨今では生成 AI といった新技術が登場している。これらを取り入れることで企業は現場力をより向上させ、さらにはデータを用いた新たな付加価値創出を実現できるようになるだろう。

一方、製造業の現場で起きた変化に目を向けると、少量多品種から変種変量生産へと生産スタイルが変わってきている。これまで製造現場では多様な種類の製品を継続的に検査するために、経験豊富な検査員が「規格通りに製品が製造されているか」、「異物が混入していないか」、「製造物に傷や汚れが付いていないか」といったポイントをチェックして、製造物の品質を確保してきた。

しかし、人材確保がままならなくなった現在では、生産管理や品質管理に支障をきたす状況が見られるようになっていいる。そこで今後求められるのは、マンパワーに依存しない検査手法の確立、すなわち検査業務の自動化だ。より具体的には、従来の画像処理技術だけでは困難だった検査を、AI 技術によってより簡単に実行できるようにしたソリューションが不可欠となる。

わずか数分で画像検査が可能な ソリューションが登場

上述したソリューションの 1 つが、コグネックスが提供する

る In-Sight SnAPP である。コグネックスは、1981 年の設立以来 40 年以上にわたって多数の製造業の自動化を支援してきた。ディープラーニングを基礎技術とし、スマートカメラや組み込み型 AI などのソリューションを通じて、現場の生産効率化・自動化に貢献している。

この In-Sight SnAPP は、AI 搭載の検査用カメラ In-Sight シリーズのエントリーモデルとして、高精度な AI 検査を低コストかつシンプルな操作方法で実現できるようにした製品である。センサを用いた外観検査が難しかった製品でも、AI を搭載した In-Sight SnAPP によって自動化の領域を拡充することができる。例えばアクリルプレートといった透明な対象物を画像ベースで検査したり、形状のわずかな違いを見抜いて異物を検出したりすることも可能だ。

高精度かつ手軽な検査を実現できる秘密は、同社が開発する「コグジラ・ニング」という仕組みにある。一般的に AI による画像検査を行うには、学習用の大量のデータを収集し、機械学習を実施して AI モデルを構築する必要がある。そのため、導入・運用には専門家の知見が必要であり、また膨大な枚数の画像を準備しなければならないというハードルがあった。



In-Sight SnAPP の画像

1 あらゆるスキルレベルの作業者が扱えるスマート画像センサ

※スクリーンショットは掲載当時のものです

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ったり、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ったのではないのでしょうか。



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



特集企画のご案内

読者調査連動シリーズ企画 2026年度テーマ予定

実施月	テーマ
2026年度	4月 工場セキュリティに関する実態調査
	4月 製造業におけるAIエージェントの活用動向調査
	4月 設計者CAEの実情調査
	4月 建設業のDXを阻む壁とは？建設DXの実態調査
	7月 スマート工場動向調査
	7月 製造業の脱炭素動向調査
	7月 設計・解析業務におけるAI活用
	7月 建設アナログ業務の実情調査～脱アナログからデジタル化への道～
	10月 3Dプリンタ利用動向調査
	10月 設計・製造現場における品質管理に関する実態調査
	10月 マテリアルズインフォマティクス（MI）
	10月 CAD利用動向調査
	10月 ICT技術は建設業の人手不足を救えるか？実態調査
	1月 組み込みセキュリティ
	1月 資源循環

※ テーマ、スケジュールは現時点での予定となり、変更になる場合がございます。
※ 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。



特集 実績



AI時代に向けた「製造業」PLMの再整備

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/special/tf260501/index.html>

製造業におけるAI活用の模索が進む中、その前提となるデータ整備の在り方が見直され始めています。その中で、AI時代のデータプラットフォームとして再注目を集めているPLMについて特集しました。



AIで実現する設備保全DX

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/special/tf260801/index.html>

熟練エンジニア不足やさらなるコスト削減需要などを背景に、AI活用やDXの推進が求められている設備保全業務。本ページではこうした製造業の設備保全業務の改革に役立つソリューションを特集しました。



施工現場管理を最適化する建設DX

<https://techfactory.itmedia.co.jp/tf/special/tf260403/index.html>

人手不足による人件費の増加や、資材コストの高騰が続く建設業界。こうした状況を受け、建設施工の現場ではより効率的な作業の推進が求められています。そこで本特集では、DXの活用による効率的かつ安全な施工現場の管理手法を特集しました。



サービス提供条件

ご提供内容と納品物について（LeadGen. Segment／製品DB）

項目		詳細
ご提供内容		コンテンツの掲載および閲覧者のリード情報の提供、オプションサービス ※スケジュールイメージはサービスガイド内の記載参照 ※コンテンツは、キャンペーン終了後も継続掲載させていただきます（継続をご希望されない場合は営業担当までご連絡ください）
納品物	内容・体裁	リード情報（氏名・社名・部署・役職・住所・電話番号・メールアドレス・業種・職種・役職クラス・従業員規模・年商規模など） ※オプションサービス：アンケートやヒアリングの回答情報
	納品日	コンテンツ掲載後、随時（オプションサービスについてはサービスガイド内の記載参照）
	納品方法・場所	管理サイト（Report Center）よりダウンロード
	ご利用範囲	電子メール、電話、郵送物での連絡、および貴社プライバシーポリシーの範囲内でのご利用
コンテンツのご利用について		サービスガイド内の記載参照 ※当社制作物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
業務報告		・リード情報（オプションサービス：アンケートやヒアリングの回答情報）の納品をもって完了報告とします ・月次で成果報告を行うサービスについては、毎月末にメールで成果報告をし、成果に対応する部分について該当月の納品があったものとみなします （5営業日以内に異議のない場合は検収完了とします）
作業について		作業場所：当社事業所内 再委託：当社の責任において、作業の全部または一部を再委託することがあります 主任担当者：別途お知らせいたします
お支払いについて		請求書発行：リード納品完了後（初回お取引は前金） 支払期日：請求書発行日の翌月末日まで 支払い方法：当社指定銀行口座に一括支払
適用規約		サービス基本規程（キャンセル規定、広告掲載基準を含みます）、レポートセンター利用規約、本サービスガイドに記載の各商品規程

※商品詳細は各メニューをご覧ください
 ※上記と異なる仕様をご希望の場合は別途営業担当にご相談ください

ご提供内容と納品物について（LeadGen. Prime）

項目		詳細
ご提供内容		電話やメールなどによるコンテンツ紹介および閲覧希望者のリード情報の提供、オプションサービス ※スケジュールイメージはそれぞれサービスガイド内の記載参照 ※オプションサービスのコンテンツは、キャンペーン終了後も継続掲載させていただきます（継続をご希望されない場合は営業担当までご連絡ください）
納品物	内容・体裁	リード情報（氏名・社名・部署・役職・住所・電話番号・メールアドレス・業種・職種・役職クラス・従業員規模・年商規模など） ※オプションサービス：アンケートやヒアリングの回答情報
	納品日	コンテンツ掲載後、随時
	納品方法・場所	管理サイト（Report Center）よりダウンロード
	ご利用範囲	電子メール、電話、郵送物での連絡、および貴社プライバシーポリシーの範囲内でのご利用
コンテンツのご利用について		サービスガイド内の記載参照 ※当社制作物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
業務報告		・リード情報（オプションサービス：アンケートやヒアリングの回答情報）の納品をもって完了報告とします ・月次で成果報告を行うサービスについては、毎月末にメールで成果報告をし、成果に対応する部分について該当月の納品があったものとみなします（5営業日以内に異議のない場合は検収完了とします）
作業について		作業場所：当社事業所内 再委託：当社の責任において、作業の全部または一部を再委託することがあります 主任担当者：別途お知らせいたします
お支払いについて		請求書発行：リード納品完了後（初回お取引は前金） 支払期日：請求書発行日の翌月末日まで 支払い方法：当社指定銀行口座に一括支払
適用規約		サービス基本規程（キャンセル規定、広告掲載基準を含みます）、レポートセンター利用規約、本サービスガイドに記載の各商品規程

※商品詳細は各メニューをご覧ください
 ※上記と異なる仕様をご希望の場合は別途営業担当にご相談ください

コンテンツの二次利用について

対象		二次利用可否	利用範囲						利用範囲詳細
			ウェブ掲載		PDF 配信	印刷	翻訳	編集 改変 (※1)	
			広告主様 公式HP	それ以外					
LeadGen.	編集タイアップ	○	○	×	×	×	×	×	「タイアップ記事の二次利用について」参照
	ホワイトペーパー	○	○	○	○	○	○	○	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）
	カスタムホワイトペーパー	○	○	○	○	○	○	○	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）
	レビュー活用ホワイトペーパー （ITreview）	×	×	×	×	×	×	×	—
	動画コンテンツ	「動画制作サービス」に準じます							
	eBook	×	×	×	×	×	×	×	—
	サーベイレポート（簡易版）	○	○	○	○	○	○	○ (※2)	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DB	導入事例・製品紹介ページなど	×	×	×	×	×	×	×	当社制作物の二次利用不可

※1 画像のみ利用など、部分利用を含みます

※2 データ加工は可能ですが、サーベイ結果の数値は変更不可です

※3 二次利用はアイティクラウドの許諾が必要

タイアップ記事の二次利用について

●二次利用について

ご出稿いただきましたタイアップ記事については以下用途に限り、無償でご利用が可能です。

- (1) 広告主様の公式HPへの掲載
- (2) 広告主様の配信するメルマガへの掲載（掲載記事へのリンク掲載）

※1 ご利用に際して記事内容は全文掲載（部分掲載不可）とし、記事改変不可とします。また、出典元のクレジット表記が必須です。

出典記載イメージ

転載元：●●（メディアの正式名称）

●●（メディアの正式名称） ●●●●年●月●日掲載記事より転載

本記事は●●（メディアの正式名称）より許諾を得て掲載しています

記事URL（可能であれば）

※2 リードジェンサーサービス編集タイアップ記事については、当該記事にかかるリード施策期間中（リード獲得期間中）の二次利用はお受けいたしかねます。

※3 リードジェンサーサービス編集タイアップ記事の「公開ページ」のみのご利用はできません（読者の記事アクセス時には「公開ページ」として記事の一部のみが表示され、「続きを読む」ボタンを押すことで全文表示される仕組みになっています）。

●有償対応について

上記（1）（2）以外のご利用は有償対応となります。

有償対応例

- ・ 翻訳利用（お客様にて翻訳手配をお願いします）
 - ・ 印刷／PDF化して利用（営業活動や宣伝活動用）
- など

●その他

- ・ 上記利用ご要望の際は、都度お申し込みください。
 - ・ 図版、動画、その他当社指定権利物を含むタイアップ記事は本条件とは異なる取り扱いとなります。別途担当までお問い合わせください。
 - ・ 二次利用した記事へ、お客様自らもしくはアドネットワークなど第三者を利用した誘導を実施する行為はご遠慮ください。
 - ・ タイアップ記事をパンフレットとしてご利用いただくに際しての提供内容や価格は、下記企画書を参照または担当までお問い合わせください。
- カスタム記事パンフレット：<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2024-10-08/2d1dsm2>

広告の品質保証について

ブランドセーフティおよび広告トラフィックの品質確保のための取り組み

アイティメディア株式会社（以下「当社」といいます）は、一般社団法人日本インタラクティブ広告協会（JIAA）が定めるガイドラインに従い、広告掲載先の品質や広告トラフィックの品質の確保に努めております。

1. 広告掲載先の品質確保（ブランドセーフティ）やその対策について
 - 広告掲載先の品質確保に関するガイドライン（ブランドセーフティガイドライン）
https://www.jiaa.org/gdl_siryo/gdl/brandsafe_gdl/
2. 広告トラフィックの品質確保やその対策について
 - 広告トラフィックの品質確保に関するガイドライン（無効トラフィック対策ガイドライン）
https://www.jiaa.org/gdl_siryo/gdl/ivt_gdl/

2024年9月1日付けで、一般社団法人 デジタル広告品質認証機構（JICDAQ）が定める第三者検証のJICDAQ認証基準を満たし、媒体事業者（広告販売者）としてJICDAQ認証を取得しました。

- ・ 認証機関 : 一般社団法人 デジタル広告品質認証機構（JICDAQ）
- ・ 認証分野 : 「ブランドセーフティ」、「無効トラフィック対策」
- ・ 事業領域 : 広告販売者（媒体事業者）
- ・ 検証確認方法 : 第三者検証



アイティメディアのご紹介



社名	アイティメディア株式会社（英文表記：ITmedia Inc.）
所在地	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル13階
設立	1999年12月
上場市場	東京証券取引所 プライム市場［証券コード：2148］（上場日：2007年4月19日）
事業内容	インターネット・メディア事業
Webサイト	https://corp.itmedia.co.jp
プライバシーマーク	 The Privacy Mark logo is a blue circular emblem. It contains a stylized white 'P' and 'i' intertwined. Above the emblem, the text "プライバシーマーク" is written in a semi-circle. Below the emblem, the number "17002260" is printed.



■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>