

新規顧客限定

★2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります★

リードジェネレーション(見込顧客獲得)支援サイト

日経 **XTECH** **ACTIVE**

クロステック アクティブ

IT

製造

建設

【初回限定】 ホワイトペーパー 制作プラス

日経BP独自のAIアルゴリズムを使い、
導入意欲のある潜在顧客に効果的にアプローチ。
ホワイトペーパーの制作からサポートし、
貴社の**初めてのリードジェン施策**を一貫して支援します。



リードジェネレーション(見込顧客獲得)支援サイト

日経 **XTECH** **ACTIVE**

Lead Generation

IT



日経クロステック Active が IT 分野で選ばれる理由

「日経クロステック Active」のIT分野は、**最新のトレンドやテクノロジーに関する情報を提供する総合メディア**です。IT業界やデジタル技術に興味を持つ読者向けに、専門的な記事や解説、業界の動向などを包括的に提供しています。また、**企業のITシステム導入に関わる専門情報も提供し、IT戦略立案や投資、製品／サービス導入に役立つ情報源**として貢献しています。

IT分野で選ばれる理由

1. 最新技術の迅速な紹介

AI、IoT、ビッグデータ、クラウド・コンピューティングなど、最新のIT技術を素早く紹介し、企業のITシステム導入に関わる専門家や関係者に最新情報を提供しています。

2. 独自の視点と解説

ITをビジネスに活用する方法や、IT技術・DXを駆使して経営戦略から業務効率化、売上向上を実現するためのナレッジを得られます。

3. 専門的な情報提供

IT業界の専門家による解説記事が掲載されており、プロフェッショナルの視点から最新のIT技術やビジネス動向を分析することができます。

日経クロステック Active



約**53**万人の
会員

(2024年12月現在)

①ホワイトペーパー制作プラン

制作チームが取材により作成したホワイトペーパーをもとに、
日経クロステック Active の編集部が貴社のホワイトペーパーや紹介記事を執筆。ユーザーの興味を引き出し、
ダウンロードを促進すると同時に、個人情報を読みとして獲得します。

こんなときに

リード獲得施策を行いたい、
自社にホワイトペーパーの用意がない

貴社のホワイトペーパーを制作
※二次流用費込 (pdf納品)

- ・ 日経BPのホワイトペーパー専門チームが制作を担当
- ・ 貴社への取材（撮影可/遠方取材費別途）、ご提供資料を通じて読者に深く刺さる製品・サービスの紹介が可能



目標件数に到達するまで誘導を行いリード獲得を保証いたします。
最適な誘導枠として、レコメンドやメールマガジンなどを活用します。
※訴求内容によっては掲載をお断りすることがあります

メニュー内容

- ・ ホワイトペーパー紹介ページ制作 (400文字)
- ・ ホワイトペーパーPDF (20MB以内)
- ・ 設定した条件や件数のリードを獲得

実施料金

- ・ 初回限定特別価格

800,000円(税別)

WP制作 1点(4C2P)	+	リード単価 5,000円	×	保証件数 40件	=	実施料金 800,000円
------------------	---	-----------------	---	-------------	---	------------------

※通常リード申込件数160件からとなっておりますが、本企画は限定で60件の提供となります。
※直近2年以上、日経クロステックActiveでリードジェン施策を実施していない新規顧客限定の企画です。
※本企画ではリード提供のセグメント設定はお受けできませんので、予めご了承ください。

想定リード獲得期間

12週間程度

掲載開始日

掲載開始日：毎週火曜日、木曜日

※WP校了から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご相談ください)
※ホワイトペーパー紹介の記事は編集部が執筆します。
※リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます(無料)

最速の場合、お申込日から2ヶ月後程度

※取材日程等WP制作の進捗により後ろ倒しになる場合があります
※2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります

② ミニмумチャージ低減プラン

日経クロステック Active の編集部が貴社のホワイトペーパーや紹介記事を執筆。ユーザーの興味を引き出し、ダウンロードを促進すると同時に、個人情報を読みとして獲得します。
初回ご出稿のお客様向けにミニмумチャージを通常より低減しているため、始めやすいプランになっています。

目標件数に到達するまで誘導を行いリード獲得を保証いたします。
最適な誘導枠として、レコメンドやメールマガジンなどを活用します。
※訴求内容によっては掲載をお断りすることがあります

メニュー内容

- ・ホワイトペーパー紹介ページ制作（400文字）×2記事
- ・ホワイトペーパーPDF(20MB以内) ×2点掲載 ※ホワイトペーパー1点の場合は掲載できません
- ・設定した条件や件数のリードを獲得

実施料金

- ・ 初回限定特別価格

500,000円(税別)

リード単価	×	保証件数	=	実施料金
5,000円	×	100件	=	500,000円

※通常リード申込件数160件からとなっておりますが、本企画は限定で100件の提供となります。
※直近2年以上、日経クロステックActiveでリードジェン施策を実施していない新規顧客限定の企画です。
※本企画ではリード提供のセグメント設定はお受けできませんので、予めご了承ください。

想定リード獲得期間

12週間程度

掲載開始日：毎週火曜日、木曜日

※WP校了から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご相談ください)
※ホワイトペーパー1点の記事は編集部が執筆します。
※リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます(無料)

申込期限

掲載開始日の**2週間前程度**

※詳細なスケジュールはお問い合わせください
※2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります

貴社のホワイトペーパー
※必ず2点ご支給ください

編集部執筆
紹介記事

アンケート入力

ホワイトペーパー
ダウンロード

リードとして
個人情報を獲得

リードジェネレーション(見込顧客獲得)支援サイト

日経 **XTECH** **ACTIVE**

Lead Generation

製造



日経クロステック Active が 製造分野で選ばれる理由

「日経クロステック Active」の製造分野は、ものづくり、IoT、半導体などのさまざまな製造業に関する専門的な記事や解説、業界の動向などを包括的にカバーする情報を提供する情報プラットフォームです。約63万人の登録会員（日経クロステック 製造系メール会員）を擁し、豊富な記事コンテンツやイベント、ウェビナーを通じて、製造業のイノベーションと人材育成を支援します。

製造分野で選ばれる理由

1. 製品開発の最新情報提供

製造業界の製品開発に関する最新情報や製品テクノロジーの紹介を通じて、製造業界の最新動向を把握することができます。

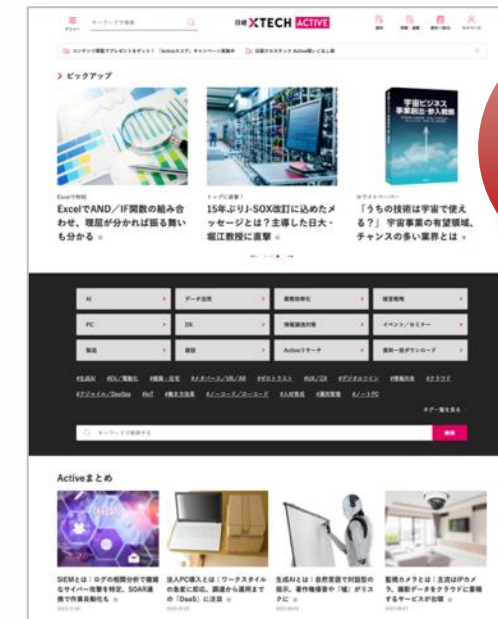
2. 生産効率化への支援

AI、IoT、ロボットなどの先進技術を活用した生産技術や生産システムの最新情報を提供し、データ分析による品質向上と効率化を支援しています。

3. 産業競争力の強化

製造業界の競争力強化に必要な情報や戦略を提供し、イノベーション創出やグローバル展開を支援することで、企業の持続的な成長を加速させます。

日経クロステック Active 日経クロステック 製造系メール会員



約63万人の
会員

(2024年12月現在)

①ホワイトペーパー制作プラン

制作チームが取材により作成したホワイトペーパーをもとに、
日経クロステック Active の編集部が貴社のホワイトペーパーや紹介記事を執筆。ユーザーの興味を引き出し、
ダウンロードを促進すると同時に、個人情報を読みとして獲得します。

こんなときに

リード獲得施策を行いたい、
自社にホワイトペーパーの用意がない

貴社のホワイトペーパーを制作
※二次流用費込 (pdf納品)

- ・ 日経BPのホワイトペーパー専門チームが制作を担当
- ・ 貴社への取材（撮影可/遠方取材費別途）、ご提供資料を通じて読者に深く刺さる製品・サービスの紹介が可能



目標件数に到達するまで誘導を行いリード獲得を保証いたします。
最適な誘導枠として、レコメンドやメールマガジンなどを活用します。
※訴求内容によっては掲載をお断りすることがあります

メニュー内容

- ・ ホワイトペーパー紹介ページ制作 (400文字)
- ・ ホワイトペーパーPDF (20MB以内)
- ・ 設定した条件や件数のリードを獲得

実施料金

- ・ 初回限定特別価格

800,000円(税別)

WP制作 1点(4C2P)	+	リード単価 10,000円	×	保証件数 20件	=	実施料金 800,000円
------------------	---	------------------	---	-------------	---	------------------

※通常リード申込件数50件からとなっておりますが、本企画は限定で30件の提供となります。
※直近2年以上、日経クロステックActiveでリードジェン施策を実施していない新規顧客限定の企画です。
※本企画ではリード提供のセグメント設定はお受けできませんので、予めご了承ください。

想定リード獲得期間

12週間程度

掲載開始日：毎週木曜日

※WP校了から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご相談ください)
※ホワイトペーパー紹介の記事は編集部が執筆します。
※リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます(無料)

掲載開始日

最速の場合、お申込日から2ヶ月後程度

※取材日程等WP制作の進捗により後ろ倒しになる場合があります
※2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります

② ミニмумチャージ低減プラン

日経クロステック Active の編集部が貴社のホワイトペーパーや紹介記事を執筆。ユーザーの興味を引き出し、ダウンロードを促進すると同時に、個人情報を読みとして獲得します。
初回ご出稿のお客様向けにミニмумチャージを通常より低減しているため、始めやすいプランになっています。

目標件数に到達するまで誘導を行いリード獲得を保証いたします。
最適な誘導枠として、レコメンドやメールマガジンなどを活用します。
※訴求内容によっては掲載をお断りすることがあります

メニュー内容

- ・ホワイトペーパー紹介ページ制作 (400文字)
- ・ホワイトペーパーPDF (20MB以内)
- ・設定した条件や件数のリードを獲得

実施料金

- ・ 初回限定特別価格

300,000円(税別)

リード単価
10,000円

×

保証件数
30件

=

実施料金
300,000円

※通常リード申込件数50件からとなっておりますが、本企画は限定で30件の提供となります。
※直近2年以上、日経クロステックActiveでリードジェン施策を実施していない新規顧客限定の企画です。
※本企画ではリード提供のセグメント設定はお受けできませんので、予めご了承ください。

想定リード獲得期間

12週間程度

掲載開始日：毎週木曜日

※WP校了から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご相談ください)
※ホワイトペーパーの紹介の記事は編集部が執筆します。
※リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます(無料)

申込期限

掲載開始日の**2週間前程度**

※詳細なスケジュールはお問い合わせください
※2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります

貴社がお持ちのホワイトペーパー



リードジェネレーション(見込顧客獲得)支援サイト

日経 **XTECH** **ACTIVE**

Lead Generation

建設



日経クロステック Active が 建設分野で選ばれる理由

「日経クロステック Active」の建設分野は、**建築、土木、インフラ**など、**業界に関わる幅広い情報を網羅する情報プラットフォーム**です。建設技術、建設プロセス、最新の建設プロジェクトなどに関する専門的な記事や解説、業界動向などを包括的に提供し、**建設業界の未来を創造する情報源**として貢献しています。

建設分野で選ばれる理由

1. 建設プロジェクトの紹介

国内外の最新の建設プロジェクトの実例を多数紹介しています。建設業界の動向や技術、課題と解決策を具体的に理解することができます。

2. 技術革新への焦点

建設技術の最新動向や新たな技術の導入状況に焦点を当て、建設業界の技術革新に関する情報を提供しています。

3. 持続可能な建設プロセスの紹介

環境負荷の低減や省エネルギー化など、持続可能な建設プロセスに関する情報を提供し、社会的責任の観点から建設業界の発展を支援しています。

日経クロステック Active
日経クロステック 建設系メール会員



約 **27** 万人の
会員

(2023年12月現在)

①ホワイトペーパー制作プラン

制作チームが取材により作成したホワイトペーパーをもとに、
日経クロステック Active の編集部が貴社のホワイトペーパーや紹介記事を執筆。ユーザーの興味を引き出し、
ダウンロードを促進すると同時に、個人情報を読みとして獲得します。

こんなときに

リード獲得施策を行いたい、
自社にホワイトペーパーの用意がない

貴社のホワイトペーパーを制作
※二次流用費込 (pdf納品)

- ・ 日経BPのホワイトペーパー専門チームが制作を担当
- ・ 貴社への取材（撮影可/遠方取材費別途）、ご提供資料を通じて読者に深く刺さる製品・サービスの紹介が可能



目標件数に到達するまで誘導を行いリード獲得を保証いたします。
最適な誘導枠として、レコメンドやメールマガジンなどを活用します。
※訴求内容によっては掲載をお断りすることがあります

メニュー内容

- ・ ホワイトペーパー紹介ページ制作 (400文字)
- ・ ホワイトペーパーPDF (20MB以内)
- ・ 設定した条件や件数のリードを獲得

実施料金

- ・ 初回限定特別価格

800,000円(税別)

WP制作 1点(4C2P)	+	リード単価 10,000円	×	保証件数 20件	=	実施料金 800,000円
------------------	---	------------------	---	-------------	---	------------------

※通常リード申込件数50件からとなっておりますが、本企画は限定で30件の提供となります。
※直近2年以上、日経クロステックActiveでリードジェン施策を実施していない新規顧客限定の企画です。
※本企画ではリード提供のセグメント設定はお受けできませんので、予めご了承ください。

想定リード獲得期間

12週間程度

掲載開始日

掲載開始日：毎週木曜日

※WP校了から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご相談ください)
※ホワイトペーパー紹介の記事は編集部が執筆します。
※リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます(無料)

最速の場合、お申込日から**2ヶ月後程度**

※取材日程等WP制作の進捗により後ろ倒しになる場合があります
※2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります

② ミニмумチャージ低減プラン

日経クロステック Active の編集部が貴社のホワイトペーパーや紹介記事を執筆。ユーザーの興味を引き出し、ダウンロードを促進すると同時に、個人情報を読みとして獲得します。
初回ご出稿のお客様向けにミニмумチャージを通常より低減しているため、始めやすいプランになっています。

目標件数に到達するまで誘導を行いリード獲得を保証いたします。
最適な誘導枠として、レコメンドやメールマガジンなどを活用します。
※訴求内容によっては掲載をお断りすることがあります

メニュー内容

- ・ホワイトペーパー紹介ページ制作 (400文字)
- ・ホワイトペーパーPDF (20MB以内)
- ・設定した条件や件数のリードを獲得

実施料金

- ・ 初回限定特別価格

300,000円(税別)

リード単価
10,000円

×

保証件数
30件

=

実施料金
300,000円

※通常リード申込件数50件からとなっておりますが、本企画は限定で30件の提供となります。
※直近2年以上、日経クロステックActiveでリードジェン施策を実施していない新規顧客限定の企画です。
※本企画ではリード提供のセグメント設定はお受けできませんので、予めご了承ください。

想定リード獲得期間

12週間程度

掲載開始日：毎週木曜日

※WP校了から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご相談ください)
※ホワイトペーパーの紹介の記事は編集部が執筆します。
※リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます(無料)

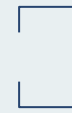
申込期限

掲載開始日の**2週間前程度**

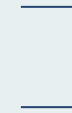
※詳細なスケジュールはお問い合わせください
※2年以上広告出稿のお取引がないお客様限定の企画になります

貴社がお持ちのホワイトペーパー





オプション



オリジナルアンケート設定について

標準のアンケートを、自社オリジナルのアンケートに変更することが可能です。

The image shows a comparison between a standard questionnaire and a customized one. On the left, a screenshot of a standard questionnaire is shown with a red box labeled '独自アンケート' (Independent Questionnaire). On the right, a screenshot of a customized questionnaire is shown with a red box labeled 'カスタマイズ版アンケート' (Customized Questionnaire). A red dashed line connects the two. In the center, a pink circle contains the text 'アンケート回答 PDFダウンロード' (Download questionnaire response PDF) with a PDF icon.

設問数

5問以内

価格（税別）

¥200,000

※ 設問内容には審査があります。開始10営業日前までに設問案をご提出ください。

アンケートで設定可能な内容について

■ 使用可能な設問形式

・ラジオボタン（1つのみ選択） ・チェックボックス（複数選択可） ・自由記入欄

■ 選択肢の数の制限

・1つの設問につき、選択肢の数に制限はありませんが、読者が回答しやすい数を心掛けてください。

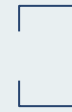
■ 自由記入欄

・「その他」欄としての自由記入用設定。・独立した設問としての「自由記入欄」としての設定も可能です。

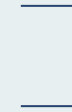
※ 自由記入欄への入力文字数は、それぞれ最大100文字までとなります。

■ その他の制限

- ・設問は簡潔かつ最大でも100文字以内をお願いします。
 - ・選択肢も長すぎる文章はお受けできない場合があります。
 - ・独自アンケートは、内容について事前の審査があります。
- 内容によっては一部修正をお願いすることがありますので、あらかじめご了承ください。



参考資料



リードジェネレーションとは

現代のビジネス環境は競争が激化し、企業が成功を収めるためには、顧客との関係を築く必要があります。

では、顧客との関係を築くためには、どのような方法があるのでしょうか。

それは、**見込顧客（リード）**を**獲得（ジェネレーション）**するための取り組みです。

リードジェネレーションとは、ターゲット層のように不特定多数ではなく、

取引先となる一個人を指し、自社の商品・サービスに興味を持ってくれる

見込顧客（個人・企業）の情報を獲得するためのマーケティング手法となります。



両媒体が貴社を強力にサポート

“商談”を生む「日経クロステック Active」と“認知”獲得に資する
「日経クロステック」が、貴社を強力にサポートするために連携しています。

日経クロステック Active

役割

見込顧客獲得

- ・製品/サービス情報
- ・課題解決



連携

日経クロステック

役割

認知向上 ブランディング

- ・ニュースや特集
- ・速くて深い取材記事



※両媒体の詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

日経クロステックActiveの強み

日経クロステックの **約180万人の会員**をベースに、貴社の求める見込顧客を効率的に獲得・提供する「**リードジェネレーションサイト**」です。



日経 XTECH ACTIVE

<https://active.nikkeibp.co.jp/>

日経クロステック Active 3つのポイント

Point ①

「圧倒的かつ高品質な会員データベース」

専門技術分野に携わる180万人もの会員数を有し、意思決定層が多く含まれるなど、高品質な会員データベースにリーチできます。

Point ②

「製品・サービス選びに役立つ情報の提供」

ニュースや特集は「日経クロステック」が担当し、課題解決は「日経クロステックActive」が担当することで、製品・サービスを探す会員を集めます。

Point ③

「見込顧客を特定するActiveの手法」

日経クロステック Active編集部が執筆するホワイトペーパー(WP)※や紹介記事、タイアップ記事を通じて、見込顧客を確実に特定・獲得していきます。

貴社の求める
見込顧客を
効率的に
獲得・提供

※ホワイトペーパーとは？

企業が顧客の悩みや問題に関する解決策を提供する公式文書であり、特にBtoB領域では重要視されます。欧米では、B2Bバイヤーの78%が購入時にホワイトペーパーを参照するデータがあります。これにより、読者は提案されたソリューションやアイデアを理解し、有効性や利点を判断できるため、意思決定における重要な要素の一つと言えます。

日経クロステック Activeのカバー領域

日経クロステック Activeは「IT」「製造」「建設」の
各カテゴリにおける製品・サービス情報を積極的に収集する読者の獲得が可能です。

複数の専門カテゴリにまたがるクロス領域の
リードジェネレーションも可能です！

IT

- クラウド
- インフラ構築
- セキュリティ
- 仮想化
- 開発
- 業務アプリ
- AI・分析
- ネットワーク
- 働き方改革
- 中堅・中小企業
- マーケティング

製造

- ものづくり
- 半導体/デバイス
- IoT
- 設計/解析
- 計測/制御

建設

- 建築・住宅
- 土木

お申込要項・確認事項①

お申込・入稿先メールアドレス「active-ad@nikkeibp.co.jp」

① 掲載申込情報：下記内容をメールにご記載ください。

▼メール件名…以下のフォーマットをお願いします

【申込・入稿】mm/dd：日経クロステック Active (●●)：(申込メニュー名・プラン名)：○○○○株式会社

▼メール本文

広告主：□□□□株式会社
広告会社：○○○○株式会社
媒体名：日経クロステック Active (IT・製造・建設)
メニュー名：「製品ガイド」or「ホワイトペーパー掲載」or「動画掲載」←必ず1つお選びください
製品/サービス名：●▲■●▲■ ←型番まで正式名称でご記入ください
掲載スタート日：mm/dd

会社名： 氏 名： To： Cc：
保証件数： 件
申込金額： 円
請求月： スタート月
備考： 特集対応などの追記があればご記入ください。
延長・再開の場合は対象コンテンツのURLを
ご記入ください。
申込内容の連絡先：BP太郎 TEL.00-000-0000 E-mail.*****@*****.co.jp

② ダウンロード資料/動画、画像、訴求点など。

- ・PDF(20MB以内)、または動画(1GB以内※) ※ファイル形式：MP4/MPG/MOV/WMV
- ・ホワイトペーパーの執筆についてのポイント
提供いただいたホワイトペーパーをもとに、編集部が執筆します。フォーカスすべきポイントや希望事項などをお知らせください。提供がなくても執筆を進めることができます。

紹介文制作の参考とさせていただきますので、下記お知らせください。(任意)

- ・読者にとっての、本製品、ならびに本資料(または動画)のお役立ちポイント
- ・今回、どのような読者にダウンロード(視聴)してほしいか
- ・資料のなかで特に強調したい部分

①-⑥と同内容のTextをWeb上にご用意しましたのでご使用ください。

お申込要項・確認事項②

お申込・入稿先メールアドレス「active-ad@nikkeibp.co.jp」

③ 「日経BP リードサポートセンター」の利用者登録

▼ダッシュボード画面からリード件数確認や個人情報リスト取得が可能です。
リードの取得者、または件数報告先をご指定ください。

■利用者（個人情報取得者）

※広告主ご担当者様に限定させていただきます。

- ・通常は1名ですが複数名設定することも可能です。ご相談ください。
- ・ダッシュボードからリード件数の確認、および個人情報リスト取得が可能です。
また、週次でリード取得状況の件数通知メールが届きます。

- ・氏 名 :
- ・フリガナ :
- ・会社名 :
- ・部署名 :
- ・電話番号 :
- ・E-mail : ※個人アドレスに限ります。
(グループアドレス・フリーメールアドレスはご容赦ください)

■件数報告先

ダッシュボードのアクセス権はありません。
定期的（デフォルト週次）にリード取得状況の件数通知メールが届きます。

- ・E-mail :

④ 広告主企業様の個人情報保護方針ページURL（必須）

資料をダウンロードするボタン付近に広告主の個人情報保護方針ページへのリンクを掲載します。
当該URLをお知らせください。

◎記入例) <https://www.nikkeibp.co.jp/atcl/corporate/privacy/>

⑤ 競合ドメイン排除(任意)

※10件まで無料。

※排除するドメイン(メールアドレスの@以降、@は除く)をご記載ください。

※1行1ドメインとし、複数指定する場合は改行して次の行に入力してください。

※競合企業、自社ドメインのみご指定いただけます。

※掲載スタート後の変更には対応できません（システム上の制約によります）。

◎記入例) nikkeibp.co.jp

⑥ その他の注意事項

リード提供数は、バッファとして数%上乗せされます。これは、ユーザー側の登録情報が不備や不十分な場合があることを想定しています。動画掲載については、アンケートは行われませんのでご注意ください。掲載後の変更には、システムの停止などの作業が必要ですので、ご了承ください。

①-⑥と同内容のTextをWeb上にご用意しましたのでご使用ください。

よくあるご質問・注意事項

Q & A

- ① PDFの容量が20MBを超えてしまう場合は申し込みはできないのですか？
 - ▶ 対応できる場合もございます。active-ad@nikkeibp.co.jp まで事前にご相談ください。
- ② PDFダウンロード時のアンケートを無くすことは可能ですか？
- ③ 直接2社へのリード納品は可能ですか？
 - ▶ 可能です。その場合リード単価2倍の料金となります。

注意事項

- ① キャンセル規定について
発注受領後にオーダーを取り消される場合、原則としてお申し込み金額の全額をキャンセル料として申し受けます。予めご了承ください。
- ② 入稿・申し込み後の素材変更、制作停止について（ホワイトペーパー/動画掲載）
入稿後の素材（PDFや動画）に変更が発生した場合、制作進行の実費として1点につき10万円（税別）が発生します。
またオーダー取り消しを伴わないものの、入稿後にホワイトペーパーや動画紹介記事を制作中止する場合も同様に1点につき10万円（税別）の実費が発生します。
- ③ ホワイトペーパーの著作権について
ご提供いただくホワイトペーパー（動画資料を含む）の内容に関して、第三者の著作権、その他の権利を侵害しないことを、御社にて保証するものとします。万一、著作権に違反することが判明した場合、日経BPの判断で掲載を取りやめることができるものとします。

－ 注意事項 －

事前にご確認ください

① 件数保証プランは以下のような理由により、ご提案時の見込みよりもリードの獲得が難しくなる場合があります。

- ・ セグメント条件：特定の業種、職種、役職に限定することで、低い含有率になる場合
- ・ 商材：特化した商材や利用シーン、利用ユーザーが限定されるような場合
- ・ 流用掲載：既に掲載済みのホワイトペーパーや動画を流用して延長した場合
- ・ 掲載タイミング：市場動向や読者ニーズが急激に変化した場合など

② 保証リード獲得が困難な場合には、以下の代替案にてリード獲得を進めさせていただきます。

1. 実施中の案件にインセンティブを付与（Amazonギフトコードなど）
2. 代替メニューとの併用で保証件数を確保（日経クロステック Active リサーチ Specialの併用利用など）
3. 獲得数での出来高清算、または保証件数の削減変更

③ リード獲得の進捗が平均より著しく低い場合には、代替案の選択をご相談のうえ進めさせていただきます。



Schedule・Inquiry

日経 **XTECH** **ACTIVE**

広告のお問い合わせ/お申し込み

日経BP

〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12

IDビジネス企画部 lg-ad@nikkeibp.co.jp

具体的な申込方法や特集企画の情報が「**Nikkei BP AD Web**」に紹介されています。詳しくはこちらをご参照ください。<https://www.nikkeibp.co.jp/ad/>