

NIKKEI BUSINESS 日経ビジネス

日経 XTREND HumanCapital
ONLINE

日経ビジネス電子版/日経クロストrend/Human Capital Online

見込み顧客と商談獲得を支援する リードジェネレーション型 広告特集

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します。

2026年 1月～6月版

リードジェネレーションで新たなビジネスを生み出す

ビジネス環境やユーザーのニーズがめまぐるしい速さで変化する時代を迎えた今、企業経営の成功には、顧客との継続的な信頼関係を築き、有益な見込顧客（リード）を生み出すことが極めて重要です。

「リードジェネレーション」は、企業が自社の製品・サービスに関心を持つ潜在顧客を獲得するためのプロセスです。

本広告企画では、読者の関心を引く最新の話題によるコンテンツをきっかけとして、企業が提供する情報と日経BPの読者をマッチングすることに焦点を当てています。効果的なアプローチや最新のマーケティング戦略の手法を提供し、貴社のビジネス成長を支援いたします。ぜひご活用ください。

3つの手法で効果的に見込み顧客を獲得

1. 特定テーマのコンテンツでユーザーの興味を喚起

テーマ特集は、細分化された特定のトピックに焦点を当て、複数の企業が参加することで、読者の関心を一層引きつけます。それぞれの企業の視点やアプローチが相乗効果を生み出し、興味を持ってもらいやすくします。

2. 各企業に対する通常の個別誘導に加えて、特集ページからの誘導がリード獲得を促進

テーマに合わせた特集ページがリード獲得を促進します。

特集ページに接触することでユーザーは、具体的なニーズや興味を持つポイントを見出しやすくなります。

3. AIで最適化されたターゲティングメールによる、関心層へのプロモーション

「日経ビジネス」、「日経クロストレンド」、「Human Capital Online」の会員の中から、各テーマに関心を持つ層にターゲティングメールを配信します。配信対象は日経BPの独自AIアルゴリズムに基づいて決定され、特集テーマに興味を持っている層へ直接的かつ効果的にアプローチできます。

ビジネスの意思決定を行う「プロ」が集う専門サイト

企業経営・経済・社会の「今」を
深掘りして届けるデジタルメディア

日経ビジネス



215万人超の
WEB会員

月間ページビュー数： 9,712,214
月間ユニークブラウザ数： 3,255,001
登録会員数： 2,153,303
(2025年10月時点)

企業のトップやビジネスリーダーに向けた情報提供を目的とするウェブサイト。日々あふれる膨大な情報を解釈し、意思決定を支えるための視点やヒントを毎日配信。旬のニュースの本質を詳しく探り、多角的な視野を通じて、思考の軸となる内容が多くの支持を得ている。272万人を超える会員基盤を持つビジネス誌最大のプラットフォームとして、特に経営層や役職者に信頼される情報源である。

マーケティングがわかる 消費が見える
マーケターのためのデジタル戦略メディア

日経XTREND



47万人超の
WEB会員

月間ページビュー数： 4,323,083
月間ユニークブラウザ数： 2,272,572
登録会員数： 476,793
(2025年10月時点)

新たなマーケティングのアイデアやトレンド、市場動向を把握するための情報源を提供。日々のビジネス環境における新しい考え方の源泉として、最新のトレンドが持つ本質的な意味や斬新な視点を発信。デジタル戦略や消費者分析などの記事を通じて、あらゆるマーケティング活動を支援する。

「人的資本」の価値向上を目指す
人事リーダーに向けたデジタルメディア

HumanCapital
ONLINE



3.3万人超の
WEB会員

月間ページビュー数： 204,374
月間ユニークブラウザ数： 91,413
登録会員数： 33,435
(2025年10月時点)

「人的資本」の価値向上を目指す人事リーダーのためのWebサイト。組織の発展に向けた意思決定に関わる人事や管理職層に対し、的確な情報を提供し、より良い意思決定の支援を目指している。最新の業界ニュースから見える新しい視点を提供し続けている。

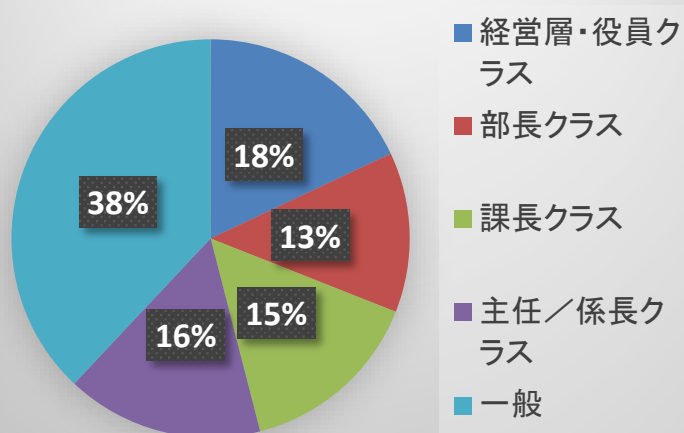
テーマによって最適な専門メディアを組み合わせ、プロモーションを実施。
貴社の製品・サービスに最適なターゲットにリーチし、効率的なリード獲得が期待できます。

様々な課題に挑み、企業経営を牽引するリーダーたち

日経ビジネス

役職者が6割強。
企業経営の意思決定層がコア読者

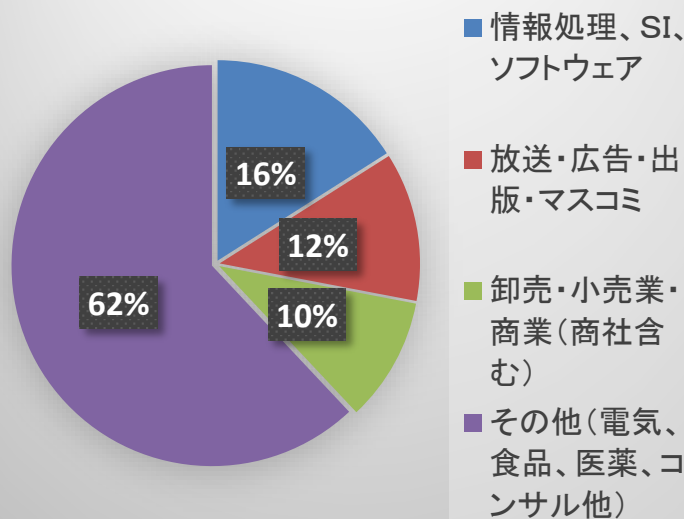
役職



日経XTREND

業種は多様。
特にIT、マスコミ/広告、小売が上位

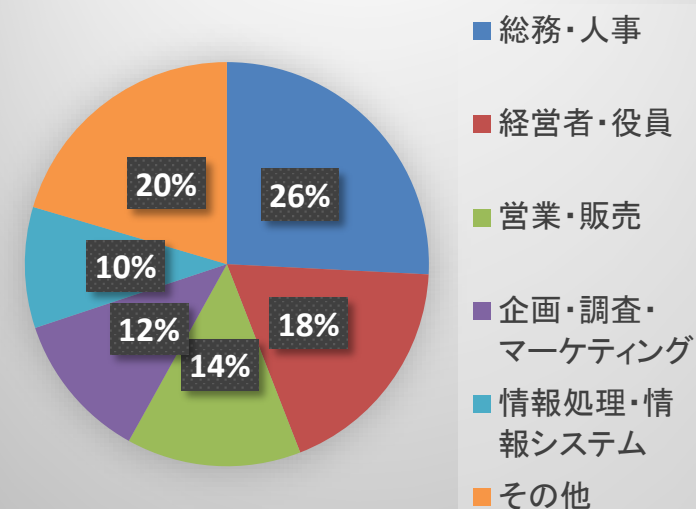
業種



HumanCapital
ONLINE

職種は総務・人事、経営層が上位
人的資本経営のキーパーソン

職種



貴社がお持ちのホワイトペーパーを、
「テーマ特集からの一括ダウンロード」と「参加企業の個別ページからのホワイトペーパーダウンロード」
2つのアプローチでリード獲得を促進します。

誘導メディア

日経ビジネス電子版
または
日経クロストレンド
※企画によって異なります



サイト登録会員向け
ターゲティングメール

※企画によって使用するリストは異なります

日経ビジネス
日経XTREND
HumanCapital
ONLINE



AIで日経ID情報や
Web上の行動履歴を
もとにユーザーを
ターゲティング

広告特集ページ
(一括ダウンロード)



テーマ・内容に合わせた
ターゲット層を特集サイトへ誘導

画像+テキストで参加企業の
ホワイトペーパーの紹介

参加企業のホワイトペーパー
の一括ダウンロードが可能

ホワイトペーパー (PDF) 紹介ページへの直接誘導も実施

ホワイトペーパー(PDF)紹介ページ

WP紹介文ページ (PC、スマホ)



※画像はイメージです

各社のページへ

貴社のWPを
約400~500文字の
紹介文付きで掲載

リード獲得
ホワイトペーパーダウンロード



※掲載スケジュール、テーマは変更になる場合がございます。

| 特集テーマ | 掲載開始日 | 申込/入稿締切 ※16時までに申込/入稿を お願いします | 誘導メディア ※赤字メディアに特集ページを設定 |
|-----------------|-----------|------------------------------------|-----------------------------|
| 最新サイバーセキュリティ対策 | 1月29日 (木) | 1月7日 (水) | 日経ビジネス |
| 組織力強化 | 2月12日 (木) | 1月21日 (水) | 日経ビジネス、Human Capital Online |
| 企業ガバナンス強化 | 2月17日 (火) | 1月26日 (月) | 日経ビジネス |
| データ経営・利活用支援 | 2月19日 (木) | 1月28日 (水) | 日経ビジネス、日経クロストrend |
| 気候変動対策・脱炭素ビジネス | 2月26日 (木) | 2月4日 (水) | 日経ビジネス |
| リスクリング・人材マネジメント | 3月3日 (火) | 2月9日 (月) | 日経ビジネス、Human Capital Online |
| 従業員エンゲージメント向上 | 3月10日 (火) | 2月16日 (月) | 日経ビジネス、Human Capital Online |
| 経営課題解決支援 | 3月19日 (木) | 2月26日 (木) | 日経ビジネス |
| インサイドセールス | 3月26日 (火) | 3月4日 (水) | 日経ビジネス、日経クロストrend |
| マーケティングDX支援 | 4月2日 (木) | 3月23日 (火) | 日経ビジネス、日経クロストrend |
| 採用力強化 | 4月9日 (木) | 3月18日 (水) | 日経ビジネス、Human Capital Online |

※掲載スケジュール、テーマは変更になる場合がございます。

| 特集テーマ | 掲載開始日 | 申込/入稿締切 ※16時までに申込/入稿を お願いします | 誘導メディア ※赤字メディアに特集ページを設定 |
|-----------------|-----------|------------------------------------|-----------------------------|
| 最新サイバーセキュリティ対策 | 4月16日 (木) | 3月26日 (木) | 日経ビジネス |
| 組織力強化 | 4月21日 (火) | 3月31日 (火) | 日経ビジネス、Human Capital Online |
| 企業ガバナンス強化 | 5月12日 (火) | 4月14日 (火) | 日経ビジネス |
| データ経営・利活用支援 | 5月26日 (火) | 4月28日 (火) | 日経ビジネス、日経クロストrend |
| 気候変動対策・脱炭素ビジネス | 5月28日 (木) | 4月30日 (木) | 日経ビジネス |
| リスクリング・人材マネジメント | 6月2日 (火) | 5月12日 (火) | 日経ビジネス、Human Capital Online |
| 従業員エンゲージメント向上 | 6月4日 (木) | 5月14日 (木) | 日経ビジネス、Human Capital Online |
| 経営課題解決支援 | 6月10日 (水) | 5月12日 (火) | 日経ビジネス |
| インサイドセールス | 6月16日 (火) | 5月26日 (火) | 日経ビジネス、日経クロストrend |
| マーケティングDX支援 | 6月23日 (火) | 6月2日 (火) | 日経ビジネス、日経クロストrend |
| 採用力強化 | 6月30日 (火) | 6月9日 (火) | 日経ビジネス、Human Capital Online |

① ホワイトペーパー

貴社のホワイトペーパーを日経BPが執筆する紹介文付きで掲載。ユーザーの興味を喚起しダウンロードへ誘導。Webサイトやメールなど最適な誘導枠で目標件数のリードを獲得する件数保証型メニューです。



■ ホワイトペーパー掲載 注意事項

■ 入稿について

- 対象製品や内容によってはお受けできない場合もあります。媒体にて可否判断させていただきます。
- ホワイトペーパーは、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合と性能比較した情報、導入事例、調査レポート/市場分析、統計資料などを代表的なものとしします。講演資料もこの範疇に含みます。なお1~2ページのチラシ（キャンペーン紹介など）や、カタログ資料、製品・サービスの対象者が限定的なもの掲載はお受けできません。
- 掲載するPDFの容量は20MB以内となります。

■ 掲載について

- 掲載するPDFからの個人情報取得サイトへの直接のリンクはご遠慮いただいております。
- PDFからの外部リンクにつきましては、弊社で責任を負いかねますので、十分ご注意ください。
- 特にご要望がなければ、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。

■ 提供リード・キャンペーン実施について

- 想定リード数は目安であり、保証するものではありません。
- 競合ドメイン排除は10件まで無料です。入稿時に確定した企業ドメインを提供いただきます。掲載後の追加・変更はできかねます。なお、フリーアドレス排除はセグメント条件として承ります。（競合ドメイン排除の対象とはなりませんので予めご了承ください。）
- 本サービスでご提供するものはダウンロード者のリストのみです。掲載レポートはありませんので予めご了承ください。

■ 入稿時のチェック項目

■ 著作権侵害になっていませんか？

メディア記事、調査データや企業ロゴ、図表、写真など、第三者の著作物をホワイトペーパー内にて無断で使用すると著作権法違反になります。使う場合は必ず許諾を得るようにしてください。

■ 誇大表現、虚偽表現を疑われる箇所はありませんか？

例を挙げると、根拠となる調査データを明示せずに「●●1位」「●●ナンバーワン」といった表現を使う、根拠を明示せずに「日本初」「世界初」「国内最大」といった表現を使う、などが該当します。

■ デッドリンクや乱丁、誤字脱字など、読者に不便な点はありませんか？

■ 貴社の社名は明記されていますか？

どこから提供されたか分からないWPだと、信頼を得にくくなります。ダウンロード後にも、「どこの企業から提供された資料か」が読者に分かるよう、WP内には社名を明記してください。

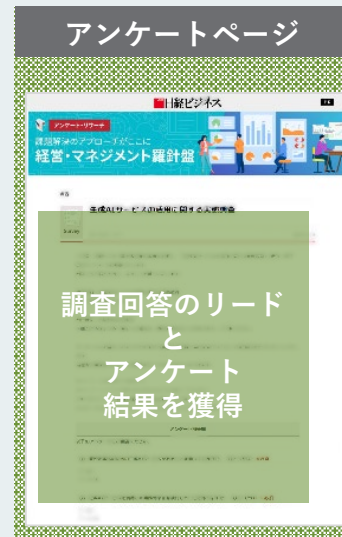
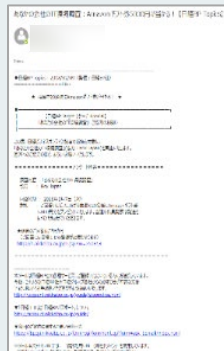
■ 読者の役に立つ情報が含まれていますか？

掲載するホワイトペーパーの内容は、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合と性能比較した情報、導入事例、調査レポート/市場分析、統計資料、講演資料などが代表的です。ただし、1~2ページと情報量が少ないもの、チラシ（キャンペーン紹介など）や、カタログ資料、製品・サービスの対象者が限定的なものの掲載は原則、お受けできかねます。

②リサーチSpecial（アンケート型）

日経ビジネス電子版の読者を中心とするユーザーに導入意向など貴社の希望にそったアンケートを実施。リードとアンケートの回答の結果を納品します。

ターゲティングメール



- ・ 調査設問 10問まで※1
- ・ 調査対象 日経ビジネス電子版会員／日経クロストrend会員／Human Capital Online会員※テーマによって異なります
- ・ 謝礼、および抽選、発送作業
(5,000円×10名様分の商品券をメールで配送)

【注意事項】

- ・ 調査対象、調査内容によってはお受けできないことがあります。事前にご相談ください。
- ・ 告知に使用する誘導枠や原稿、告知スケジュールなどは、日経BPにお任せいただきます。告知やPV、UBに関するレポートはございません。
- ・ 調査対象をセグメントする場合や謝礼内容や発送作業を変更する場合は別途御見積いたします。
- ・ 調査報告書の作成は含まれません。
- ・ 施す設問項目は貴社にてご用意ください。
- ・ 競合ドメイン排除は、10件まで無料です。入稿時に確定した企業ドメインを提供いただきます。掲載後の追加や変更はできません。なお、フリーアドレス排除はセグメント条件として承ります。（競合ドメイン排除の対象とはなりませんので予めご了承ください。）

広告特集掲載期間：12週間（期間保証、ノンセグメント）

① ホワイトペーパー掲載

1本掲載プラン

70 万円（税別）
■想定リード数：45～55件

テーマに沿った新規ホワイトペーパーを1本掲載します。
1つのホワイトペーパーにて12週間で獲得したリードをご提供いたします。

2本掲載プラン

100 万円（税別）
■想定リード数：65～75件

※保証件数の内訳
それぞれのホワイトペーパーでの獲得件数を指定いただくことはできかねます。

1本制作／掲載プラン

150 万円（税別）
■想定リード数：45～55件

テーマに沿った新規ホワイトペーパーを1本掲載します。
1つのホワイトペーパーにて12週間で獲得したリードをご提供いたします。

※ホワイトペーパー制作の詳細についてはP14～をご参照ください。

② リサーチSpecial（アンケート型）と①のセットプラン

200 万円（税別）

■リード数：①と合算で150件以上を保証

①のホワイトペーパー掲載と合算で、12週間で合計150件以上を保証。
※特集のテーマに沿わないアンケートは掲載をお断りさせていただきます。
※保証件数の内訳（ホワイトペーパーとアンケートそれぞれの件数）を指定いただくことはできかねます。
※リサーチの獲得件数は最大で100件とさせていただきます。100件以上取得し仮リードとなった場合は1件12,000円で追加買取可能です。
※ホワイトペーパー掲載は、期間保証（12週間）となります。
※リサーチの回答締切は掲載開始日から約8週間後となりますが、リード獲得終了後、任意で打ち切る場合がございます。

掲載イメージ
ホワイトペーパーとリサーチで150件以上獲得しても
ホワイトペーパーの12週間の掲載は保証



ホワイトペーパーをお持ちでない場合、日経BPが貴社のホワイトペーパーを制作するオプションプランです。※日経BPでのリードジェネレーションの投稿が条件となります。※詳細はお問合せください。

ホワイトペーパー体裁について



体 裁

2ページ構成

原稿：2000～2500W程度
写真・図版：2～3点程度

4ページ構成

原稿：4000～4500W程度
写真・図版：4～5点程度

デザイン

定型フォーマット

原則、日経BP制作のクレジットを最終ページに入れさせていただきますが、用途によっては外した状態で納品することも可能です。

テーマ

3つのテーマからお選びいただけます。

その他、ご希望があれば適宜ご相談ください。

Focus products

新製品、主力製品など 貴社の注力製品を紹介

Key person's interview

経営層から事業部長まで ご出演者様による事業紹介

Case Study

貴社のお客様にご出演いただき 製品の導入事例を紹介

納品はPDFにてお渡しします。納品後の原稿の変更はできません。

カスタマイズもオプションとして承りますので、別途ご相談ください。

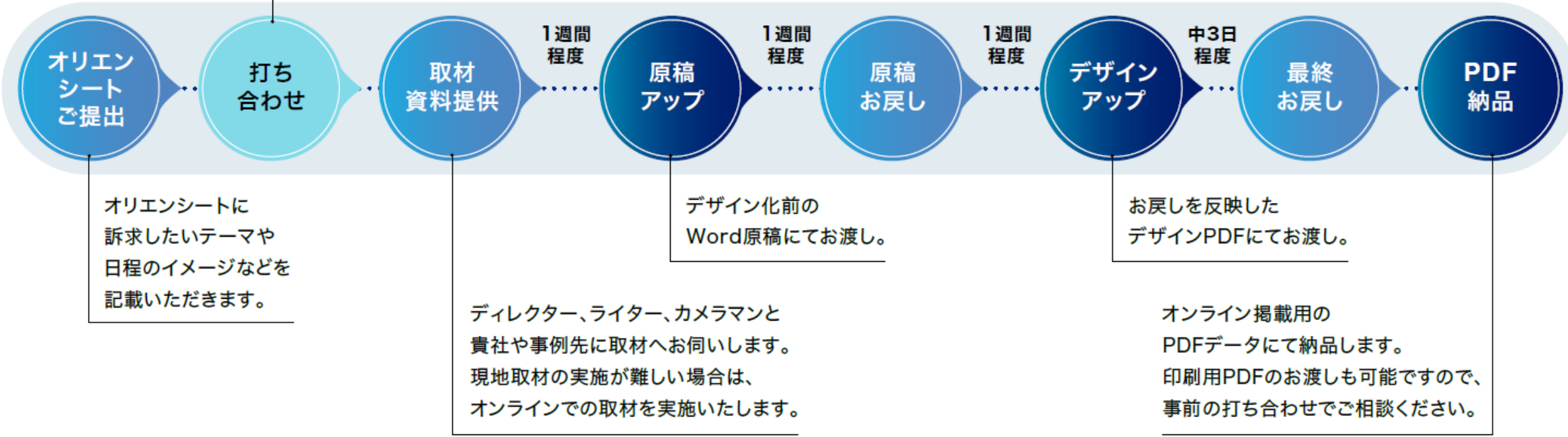
対面取材なしでの実施の場合、高解像度な写真・図版データをご提供いただくことがあります。

ホワイトペーパー制作フロー

打ち合わせから**4週間**での納品が可能です。さらにお急ぎの場合はご相談ください。

標準的なスケジュールの想定です。
内容によって変動することがありますが
ご了承ください。

テーマのヒアリングや取材の実施可否、
ご提供可能な資料など
事前に情報を整理させていただきます。
取材実施前には事前に質問案をお渡しします。



よくあるご質問

PDFの容量が20MBを超えてしまう場合

対応できる場合もございます。lg-ad@nikkeibp.co.jp まで事前にご相談ください。

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、原則お申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。

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。

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