日経ビジネス

日経XTREND HumanCapital ONLINE

日経ビジネス電子版/日経クロストレンド/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。

2027年1月～6月版

2026年11月更新版

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

「日経ビジネス電子版」、「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。

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

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」を深堀りして届けるデジタルメディア

日経ビジネス



210万人超のWEB会員

月間ページビュー数：　5,590,908
月間ユニークブラウザ数：　2,191,427
登録会員数：　2,149,882
（2026年9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。210万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



58万人超のWEB会員

月間ページビュー数：　2,656,025
月間ユニークブラウザ数：　1,287,684
登録会員数：　580,305
（2026年9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



3.2万人超のWEB会員

月間ページビュー数：　232,625
月間ユニークブラウザ数：　142,849
登録会員数：　32,284
（2026年9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。

各メディアの会員属性(役職／業種／職種)

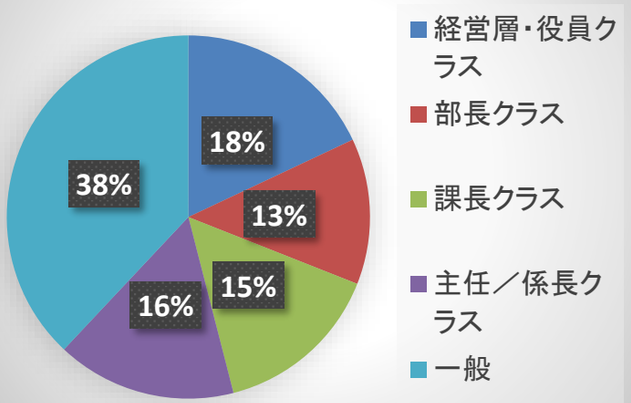
日経ビジネス
日経XTREND HumanCapital ONLINE

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

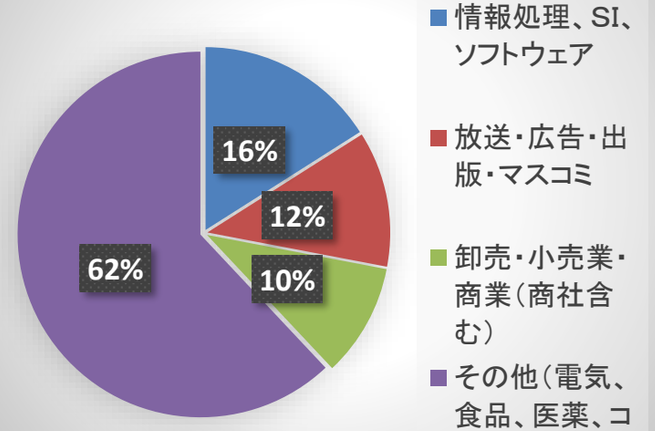
役職



日経XTREND

業種は多様。
特にIT、マスコミ／広告、小売が上位

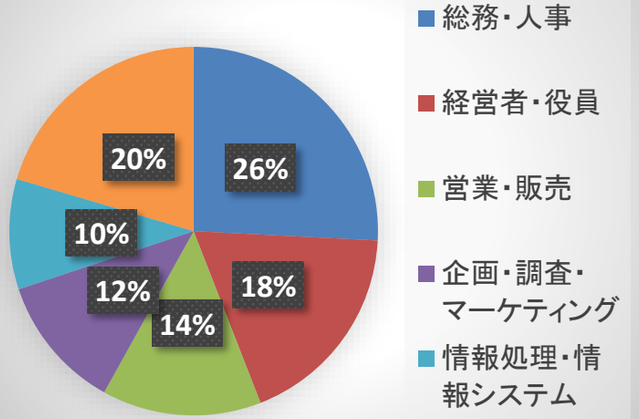
業種



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



テーマ特集：誘導・リード獲得イメージ

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

日経ビジネス　日経XTREND





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



各社のページへ

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



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

PDF

ホワイトペーパー（PDF）紹介ページへの直接誘導も実施

テーマ特集：2027年1月～6月予定表

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

※掲載開始日、テーマは変更になる場合があります。
※掲載開始日は調整可能な場合があります。ご関心のあるテーマがございましたらご相談ください。

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
サイバーセキュリティ対策	1月19日（火）	12月22日（火）	日経ビジネス
組織力強化	1月28日（木）	1月6日（水）	日経ビジネス、Human Capital Online
企業ガバナンス/内部統制強化	2月2日（火）	1月12日（火）	日経ビジネス
マーケティングDX支援	2月16日（火）	1月25日（月）	日経ビジネス、日経クロストレンド
気候変動対策・脱炭素ビジネス	2月25日（木）	2月2日（火）	日経ビジネス
産業別AI活用	3月2日（火）	2月8日（月）	日経ビジネス
人的資本経営	3月9日（火）	2月15日（月）	日経ビジネス、Human Capital Online
経営課題解決支援	3月16日（火）	2月22日（月）	日経ビジネス
インサイドセールス・営業支援	3月18日（木）	2月25日（木）	日経ビジネス、日経クロストレンド
ブランディング・企業価値向上	3月23日（火）	3月1日（月）	日経ビジネス
採用力強化・人手不足対策	3月30日（火）	3月8日（月）	日経ビジネス、Human Capital Online

テーマ特集：2027年1月～6月予定表

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

※掲載開始日、テーマは変更になる場合があります。
※掲載開始日は調整可能な場合があります。ご関心のあるテーマがございましたらご相談ください。

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
サイバーセキュリティ対策	4月8日（木）	3月17日（水）	日経ビジネス
組織力強化	4月15日（木）	3月25日（木）	日経ビジネス、Human Capital Online
企業ガバナンス/内部統制強化	4月22日（木）	4月1日（木）	日経ビジネス
マーケティングDX支援	5月11日（火）	4月13日（火）	日経ビジネス、日経クロストレンド
気候変動対策・脱炭素ビジネス	5月18日（火）	4月20日（火）	日経ビジネス
産業別AI活用	5月20日（木）	4月22日（木）	日経ビジネス
人的資本経営	5月27日（木）	4月28日（水）	日経ビジネス、Human Capital Online
経営課題解決支援	6月3日（木）	5月13日（木）	日経ビジネス
インサイドセールス・営業支援	6月10日（木）	5月20日（木）	日経ビジネス、日経クロストレンド
ブランディング・企業価値向上	6月17日（木）	5月27日（木）	日経ビジネス
採用力強化・人手不足対策	6月24日（木）	6月3日（木）	日経ビジネス、Human Capital Online

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital 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。

日経ビジネス電子版



ターゲティングメール



ホワイトペーパー（PDF）紹介ページ

約500文字程度の資料の紹介文を掲載

ホワイトペーパー紹介ページ



※画像はイメージです

リード獲得

ホワイトペーパー
ダウンロード

PDF

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頂きます。
- 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、保証するものではございません。
- 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。

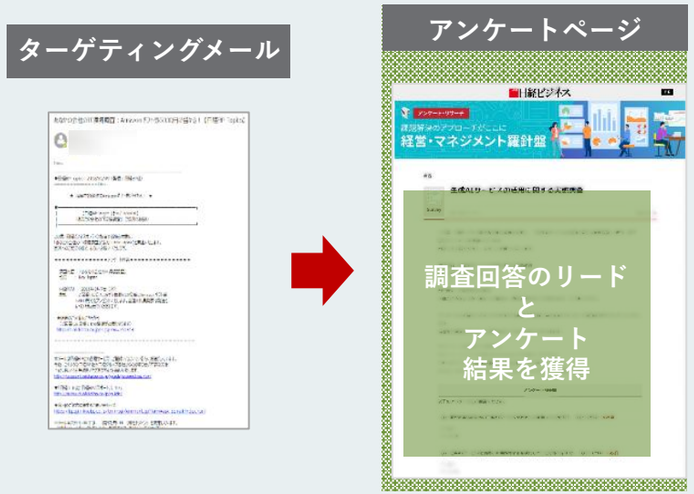
読者の役に立つ情報が含まれていますか？

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。

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

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。



・調査設問 10問まで※1
・調査対象 日経ビジネス電子版会員／日経クロストレンド会員／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。**
- **施する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。）**

テーマ特集：実施料金（掲載プラン）

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

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

掲載プラン

70 万円（税別）

■想定リード数：40～50件

テーマに沿った新規ホワイトペーパーを掲載します。（複数本を推奨します）
掲載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。

WP制作／掲載プラン

150 万円（税別）

■想定リード数：40～50件

テーマに沿った新規ホワイトペーパーを制作・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）

掲載プラン

150 万円（税別）

特集テーマに関連したアンケート（1点で、約8週間で**合計100件**を保証。
※特集のテーマに沿わないアンケートは掲載はお断りさせていただきます。
※リサーチの保証件数は100件とさせていただきます。100件以上取得したリードは、1件あたり10,000円で追加買取可能です。
※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、早期にリード獲得終了の場合、打ち切る場合がございます。

■リード数：100件を保証

オプションプラン：ホワイトペーパー制作

日経BP
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

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出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



※デザインはイメージです

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頂きますが、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。



オリエンシートに
訴求したいテーマや
日程のイメージなどを
記載いただきます。

ディレクター、ライター、カメラマンと
貴社や事例先に取材へお伺いします。
現地取材の実施が難しい場合は、
オンラインでの取材を実施いたします。

デザイン化前の
Word原稿にてお渡し。

お戻しを反映した
デザインPDFにてお渡し。

オンライン掲載用の
PDFデータにて納品します。
印刷用PDFのお渡しも可能ですので、
事前の打ち合わせでご相談ください。

日経ビジネス
日経 XTREND HumanCapital ONLINE

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