

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

クロステック アクティブ

IT

製造

建設

# リードを獲得し 未来の成長を 切り拓く

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。  
御社の商談を支援します。





Index



| 日経クロステック Active

|                       |      |
|-----------------------|------|
| リードジェネレーションとは         | ・・・3 |
| 両媒体が貴社を強力にサポート        | ・・・4 |
| 日経クロステックActiveの強み     | ・・・5 |
| 日経クロステック Activeのカバー領域 | ・・・6 |
| －掲載までの流れ－             | ・・・7 |
| －注意事項－                | ・・・8 |

| 確認事項

|                  |       |
|------------------|-------|
| オリジナルアンケート設定について | ・・・65 |
| お申込要項・確認事項①      | ・・・66 |
| お申込要項・確認事項②      | ・・・67 |
| よくあるご質問・注意事項     | ・・・68 |
| スケジュール・お問い合わせ    | ・・・69 |

| 日経クロステック Active 「IT」

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| IT分野で選ばれる理由                       | ・・・10 |
| システム導入に関する意思決定支援サイトとして            | ・・・11 |
| 日経クロステック Active サービス内容            | ・・・13 |
| ①「ホワイトペーパー／動画掲載」内容                | ・・・14 |
| ①「ホワイトペーパー／動画掲載」誘導枠               | ・・・15 |
| ①製品ガイド・スケジュール(標準)                 | ・・・16 |
| ①「ホワイトペーパー／動画掲載」注意事項              | ・・・17 |
| ①ホワイトペーパー／動画掲載 入稿時チェックリスト         | ・・・18 |
| ②「日経クロステック Active リサーチ Special」内容 | ・・・19 |
| 料金テーブル                            | ・・・20 |
| セグメント表                            | ・・・21 |
| セグメント表（代表的なパターン）                  | ・・・22 |
| 製品ジャンル表①                          | ・・・23 |
| 製品ジャンル表②                          | ・・・24 |
| 製品ジャンル表③                          | ・・・25 |
| ③「日経クロステックActive Special」内容       | ・・・26 |
| ③「日経クロステックActive Special」誘導枠      | ・・・27 |
| ④「オンラインセミナー開催」                    | ・・・28 |
| ⑤長期パッケージプランのご提案                   | ・・・29 |

| 日経クロステック Active 「製造」

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| 製造分野で選ばれる理由                       | ・・・32 |
| 製造分野が「オススのワケ」とは                   | ・・・33 |
| 日経クロステック Active サービス内容            | ・・・35 |
| ①「ホワイトペーパー／動画掲載」内容                | ・・・36 |
| ①「ホワイトペーパー／動画掲載」誘導枠               | ・・・37 |
| ①製品ガイド・スケジュール(標準)                 | ・・・38 |
| ①「ホワイトペーパー／動画掲載」注意事項              | ・・・39 |
| ①ホワイトペーパー／動画掲載 入稿時チェックリスト         | ・・・40 |
| ②「日経クロステック Active リサーチ Special」内容 | ・・・41 |
| セグメント表                            | ・・・42 |
| ③「日経クロステックActive Special」内容       | ・・・43 |
| ④「オンラインセミナー開催」                    | ・・・44 |
| ⑤長期パッケージプランのご提案                   | ・・・45 |

| 日経クロステック Active 「建設」

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| 建設分野で選ばれる理由                       | ・・・48 |
| 建設分野が「オススのワケ」とは                   | ・・・49 |
| 日経クロステック Active サービス内容            | ・・・51 |
| ①「製品ガイド/ホワイトペーパー：PDF/動画掲載」内容      | ・・・52 |
| ①「製品ガイド/ホワイトペーパー：PDF/動画掲載」誘導枠     | ・・・53 |
| ①製品ガイド・スケジュール(標準)                 | ・・・54 |
| ①「製品ガイド/ホワイトペーパー：PDF/動画掲載」注意事項    | ・・・55 |
| ①ホワイトペーパー／動画掲載 入稿時チェックリスト         | ・・・56 |
| ②「日経クロステック Active リサーチ Special」内容 | ・・・57 |
| ③「日経クロステックActive Special」内容       | ・・・58 |
| ③「日経クロステックActive Special」誘導枠      | ・・・59 |
| ④「オンラインセミナー開催」                    | ・・・60 |
| ⑤長期パッケージプランのご提案                   | ・・・61 |
| 料金表と必須項目                          | ・・・63 |

# 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。

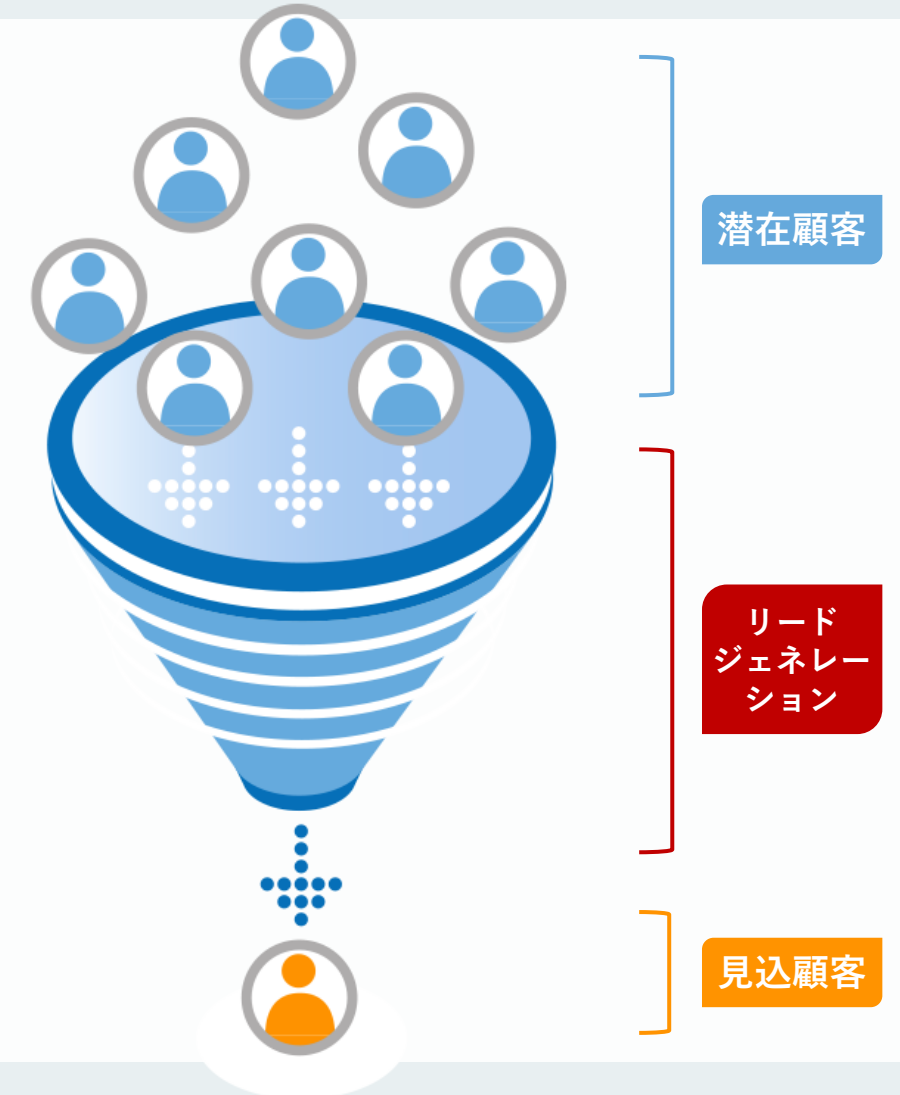
では、顧客との関係を築くためには、どのような方法があるのでしょうか。

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！

サービス詳細 P09～

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

サービス詳細 P31～

建設

- 建築・住宅
- 土木

サービス詳細 P47～

## － 掲載までの流れ －

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

広告主様

件数保証プランでは、貴社の要望をお伺いして、実施可否や実施プランをご提案させていただきます。

日経BP

### 1. 与件提示

#### リード獲得のためのコンテンツ

ホワイトペーパーや動画など、**商材のコンテンツ**  
(リサーチSpecial実施の場合は設問案)

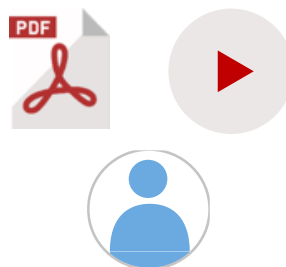
#### 獲得件数

ご希望に応じて**必要なリード件数**

#### 獲得したいターゲット選定

業種・職種・従業員規模・地域など**希望のセグメントを設定**  
(※セグメントの場合)

※弊社のウェブサイトなどから直接お申し込みされる場合は、弊社内で内容を精査し、追加メニューのご提案や保証件数の調整についてご相談させていただくことがあります。



### 2. 実施プランのご提案

貴社にご用意いただいたコンテンツ・  
ターゲット獲得希望件数から

- ・実施メニュー
- ・リード単価
- ・リード獲得件数

など具体的なプランを、獲得期間12週間を  
目安にご提案。

### 3. リード獲得開始 (日経BP一任)

#### ご提案のプランに合わせてプロモーションを実施

※最適なプロモーションを実施いたしますが、リード獲得の進捗状況に応じてプランの変更が必要となる場合がございます。詳細につきましては次ページをご参照ください。

## － 注意事項 －

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

### 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。

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

# 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52万人の  
会員

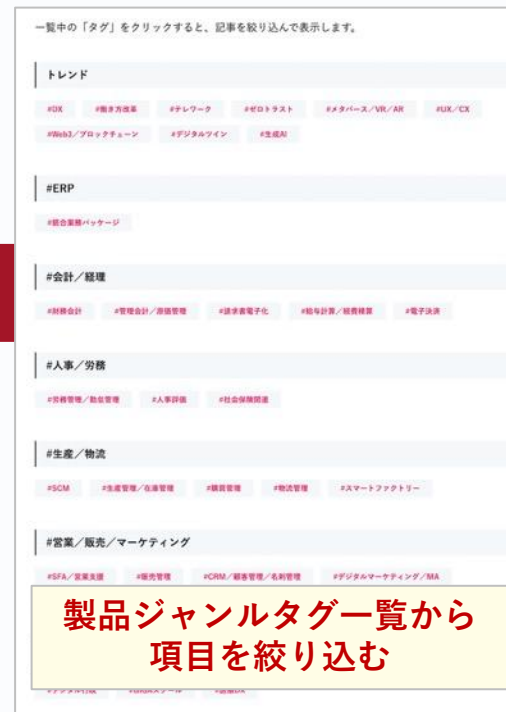
(2026年2月現在)

# システム導入に関する意思決定支援サイトとして



主要な項目のタグや  
一覧から検索可能

タグ一覧を見る >



製品ジャンルタグ一覧から  
項目を絞り込む



タグの絞り込みページが表示  
され、情報の検索がしやすい

「日経クロステック Active」は、**システム導入に関する課題を解決するための有益な情報源として活用**されています。サイト内に製品ジャンルタグを導入したことで、さらに情報の検索が容易になるなど、製品やサービスの導入に関する成功事例や専門家による解説を通じて、**企業の意思決定をサポート**しています。

## 提供サービスの詳細

- ① ホワイトペーパー/動画掲載 (件数保証型プラン)
- ② 日経クロステック リサーチ **Special** (件数保証型プラン)
- ③ 日経クロステック **Active Special** (掲載期間保証型プラン)
- ④ オンラインセミナー
- ⑤ 長期パッケージプラン

Details of provided services

# 日経クロステック Active サービス内容

## 基本メニュー

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

### ① ホワイトペーパー/動画掲載

日経クロステック Active 編集部が執筆した貴社コンテンツの紹介記事でリードを獲得します。

ユーザーの興味を引き出し、ダウンロード（または動画視聴）を促進すると同時に、DLした方の個人情報をリードとして獲得します。

### ② 日経クロステック Active リサーチ Special

日経クロステック Activeの読者を対象に調査を実施し、回答者リストと回答情報を提供します。

貴社のニーズに合わせたオリジナル調査により、的確なリードを獲得し効果的なビジネス展開を実現します。

①②件数保証プランは製品ジャンルによって、料金がカテゴリーA・B・Cに分かれます。

期間保証型  
プラン

### ③ 日経クロステック Active Special

貴社の要望に沿って日経BPが取材し、質の高いタイアップ記事を制作します。

取材を行うため、既存のホワイトペーパーや資料などは必要なく、オリジナルのコンテンツが制作できます。

## オンラインセミナー

### ④ スポンサーオンラインセミナー

1社スポンサードのオンラインセミナーを開催

日経クロステック Active読者/日経クロステック読者を中心に、日経ID約1,100万会員を対象に告知・集客を行いセミナーに誘引します。

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」内容

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

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（または動画視聴）を促進すると同時に、個人情報をリードとして獲得します。



お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「件数保証型」プランであり、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。掲載製品のジャンルにより料金が異なります。

## メニュー内容

- ・ ホワイトペーパー/動画紹介ページ制作（400文字）
- ・ ホワイトペーパーPDF(20MB以内) 動画(視聴時間:1時間以内、データ容量:1GB以内)の掲載
- ・ 設定した条件や件数のリードを獲得

## 実施料金

- ・ 1キャンペーンのミニマムチャージ **400,000円**～(税別)

リード単価※  
5,000円～申込件数  
80件～実施料金  
400,000円

※掲載コンテンツは同ジャンルのコンテンツ2本以上ご用意をお願いしております。  
※リード単価は「含有率」「製品ジャンル」で決定いたします。詳細は「料金テーブル」「セグメント表」をご参照ください。

想定リード獲得期間

**12週間程度**

WP1本あたりの獲得目安

**60件程度**

掲載開始日：毎週火曜日、木曜日

※申込から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご参照ください)  
※ホワイトペーパー/動画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)

※セグメント条件、ジャンルにより変わります  
※保証リード数によって必要なWPの点数が変わります。

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」誘導枠

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

貴社のホワイトペーパー（PDF資料）紹介ページへのリンクを強力に誘導し、  
読者の注目を集め、見込み顧客の獲得を飛躍的に促進します。

日経クロステック  
Active トップページ

貴社ホワイトペーパー  
紹介ページ

同一製品  
タグ一覧

記事ページ  
あなたにお勧め

注目のホワイト  
ペーパー



## 1

## 紹介文執筆スケジュール(標準)

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

例

火曜日掲載開始

| 火       | 水 | 木 | 金 | 土 | 日 | 月 | 火       | 水 | 木       | 金  | 土 | 日 | 月 | 火    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---------|---|---------|----|---|---|---|------|
| お申込・ご入稿 |   |   |   |   |   |   | 確認原稿ご提出 |   | 確認原稿お戻し | 校了 |   |   |   | 公開開始 |

木曜日掲載開始

| 木       | 金 | 土 | 日 | 月 | 火 | 水 | 木       | 金 | 土 | 日 | 月       | 火  | 水 | 木    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---------|---|---|---|---------|----|---|------|
| お申込・ご入稿 |   |   |   |   |   |   | 確認原稿ご提出 |   |   |   | 確認原稿お戻し | 校了 |   | 公開開始 |

※最短でのリードタイムは**2週間**となります。

※祝祭日、年末年始、GW、お盆期間を挟む場合は、スケジュールが変更されることがありますのでご注意ください。

※①製品ガイドのスケジュールについては、お申し込み曜日や公開曜日など、柔軟に対応可能ですのでご相談ください。所要日数は変更されません。

②ホワイトペーパーのスケジュールもございます。詳細は[ウェブサイト](#)でご確認ください。

※各スケジュールの詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」注意事項

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## □ 入稿PDF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があります。媒体にて可否判断を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、旧製品や競合との性能比較情報、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ページ程度の情報量が少ないもの、キャンペーンなどの告知が主目的となっているもの、  
カタログ資料の掲載は原則お受けできません。
- ・掲載するPDFの容量は20MB以内、動画データは容量1GB以内となります。セミナーオンデマンド動画の場合、1テーマ1セッション限定となります。（1Dayセミナーのオンデマンドは別メニューをご利用ください）
- ・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。  
また、リンク先の内容によっては、修正・変更依頼をさせていただく可能性がありますので、予めご了承ください。

## □ コンテンツ掲載本数について

- ・リード獲得に必要な件数を弊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がございます。  
また、掲載コンテンツが1本の場合には内容を拝見させていただいた上、ご提案可能か判断させていただきます。

## □ 掲載期間について

- ・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）。

## □ 提供リード・キャンペーン実施について

- ・リード収集期間は目安であり、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が、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ご了承ください。
- ・動画掲載にはアンケートはございません。

# 1 ホワイトペーパー／動画掲載 入稿時チェックリスト

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## ☐ 著作権侵害になっていませんか？

第三者の著作物（メディア記事、調査データや企業ロゴ、図表、写真など）を無断で使用すると著作権違反になります。使用する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？

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

## ☐ 御社の社名は明記されていますか？

信頼を得るためにも、必ず「社名」を明記してください。どこから提供されたのか不明なホワイトペーパーであったり、ダウンロード後にも、「どの企業から提供された資料なのか」が読者に分かるようにしてください。

## ☐ 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？

## ☐ 読者に役に立つ情報が含まれていますか？

日経クロステック Activeに掲載するホワイトペーパー/動画の内容は、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合との性能比較情報、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ページ程度の情報量が少ないもの、キャンペーンなどの告知が主目的となっているもの、カタログ資料の掲載は原則、お受けできません。

## 2 「日経クロステック Active リサーチ Special」内容

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

日経クロステック Activeの読者向けに、**貴社のニーズに応じたオリジナル調査(アンケート)を実施し、導入意向などの回答者情報をリードとしてご提供**します。調査結果を活用して、貴社のビジネスに有益な情報を獲得します。

お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「**件数保証型**」プランであり、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。掲載製品のジャンルにより料金が異なります。

### メニュー内容

- ・調査設問：5問～10問まで※1※2
- ・選択肢：1設問最大10個まで
- ・謝礼、および抽選、発送作業※3（5,000円×10名様分～の商品券※4をメールで配送）
- ・想定リード獲得期間：約1～2か月程度
- ・リスト獲得：180名～（IT関連読者）

※1 業種、職種、所属部門、従業員数、役職は調査設問外のプロフィール項目として取得します。  
※2 設問11問以上、選択肢11個以上の場合は有料となります。 ※3 謝礼を変更する場合は実費でお見積もりとなります。  
※4 商品券の金額等は発注金額により変更となります。

### 実施料金

・ミニマムチャージ **1,000,000円～(税別)**

基本料金

100,000円～

+

リード単価※

5,000円～

×

申込件数

180件

=

リード料金

900,000円～

※リード単価は「含有率」、「製品ジャンル」で決定いたします。  
詳細は「料金テーブル」「セグメント表」をご参照ください。

### 【注意事項】

- ①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。あらかじめご相談ください。
- ②調査に合わせた最適な告知をプランしますが、スケジュール、内容の事前確認、レポートはございません。
- ③調査対象をセグメントする場合や、謝礼の内容や発送作業を変更する場合は別途お見積もりいたします。
- ④調査報告書の作成は含まれません。 ⑤実施する設問項目は貴社にてご用意ください。
- ⑥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、あらかじめご了承ください。



件数保証プラン共通 **料金テーブル**

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

ご指定された属性をセグメントした条件、および出稿する製品の製品ジャンルにより、リード単価が決定されます。

リード単価

**5,000円**（税別）～

ミニマムチャージ

ホワイトペーパー/動画※

**400,000円**（税別）

日経クロステック Activeリサーチ Special

**1,000,000円**（税別）

※掲載コンテンツは2本以上ご用意をお願いしております。

| ターゲットの含有率（%）※1              | 製品ジャンルA<br>単価（円） | ホワイトペーパー<br>1点の獲得目安※2 | 製品ジャンルB<br>単価（円） | ホワイトペーパー<br>1点の獲得目安※2 | 製品ジャンルC<br>単価（円） | ホワイトペーパー<br>1点の獲得目安※2 |
|-----------------------------|------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|
| 100%(指定なし・ベーシックプラン)         | 5,000            | 50                    | 7,000            | 35                    | 9,000            | 30                    |
| 90 ～ 99                     | 5,500            | 50                    | 7,500            | 35                    | 9,500            | 30                    |
| 80 ～ 89                     |                  |                       |                  |                       |                  |                       |
| 70 ～ 79                     | 7,000            | 40                    | 9,000            | 30                    | 11,000           | 25                    |
| 60 ～ 69                     | 8,000            | 40                    | 10,000           | 25                    | 12,000           | 15                    |
| 50 ～ 59                     | 10,000           | 35                    | 12,000           | 20                    | 14,000           | 15                    |
| 40 ～ 49                     | 13,000           | 25                    | 15,000           | 10                    | 17,000           | 10                    |
| 30 ～ 39                     | 17,000           | 20                    | 19,000           | 10                    | 21,000           | 10                    |
| 20 ～ 29 ※3                  | 22,000           | 10                    | お問い合わせ           | お問い合わせ                | お問い合わせ           | お問い合わせ                |
| 20%未満の含有率の単価についてはお問い合わせください |                  |                       |                  |                       |                  |                       |

※1：ターゲット含有率についてはセグメント表をご参照ください。  
※2：ホワイトペーパー1点の獲得目安となります。目安を超えるリード数の獲得では、必要なホワイトペーパーの点数や施策の組み合わせをご提案いたします。  
なお、日経クロステック Active リサーチSpecialで出稿の場合、記載の納品上限の4倍まで出稿が可能です。  
※3：20%以下の含有率で「ホワイトペーパー/動画掲載」を実施する場合は、＜複数メニューの組み合わせ＞または一定期間での出来高清算とさせていただきます。



件数保証プラン共通 **セグメント表**

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

「業種」「役職」「職種」「従業員規模」「地域」からご指定の条件をセグメント可能です。  
単価は、当該セグメントが**日経クロステック、日経クロステック Activeの全会員数に占める含有率**で決まります。

セグメント条件

| 業 種 | IT企業  | 情報処理、SI、ソフトウェア |
|-----|-------|----------------|
|     |       | 農林水産・鉱業        |
|     |       | 建設             |
|     |       | 製造業            |
|     |       | 卸売・小売業・商業      |
|     |       | 金融・証券・保険       |
|     |       | 不動産            |
|     | 非IT企業 | サービス業          |
|     |       | 通信サービス         |
|     |       | コンサル・会計・法律     |
|     |       | 教育・教育学習支援      |
|     |       | 医療・福祉          |
|     |       | 公務員            |
|     |       | その他            |
| 役 職 |       | 部長クラス以上        |
|     |       | 課長クラス以上        |
|     |       | 役職あり           |

| 職 種  | 経営者・役員・経営企画                         |
|------|-------------------------------------|
|      | 総務・人事・財務・経理                         |
|      | 広報・マーケティング                          |
|      | 情報処理・情報システム                         |
|      | 一般事務                                |
|      | 販売・営業                               |
| 従業員数 | 製造関連（生産・製造・資材・購買・配送・物流・技術・設計・研究・開発） |
|      | 専門職                                 |
|      | 1～99人                               |
|      | 100～499人                            |
|      | 500～999人                            |
| 地 域  | 1,000人以上                            |
|      | 北海道・東北                              |
|      | 関東                                  |
|      | 中部・北陸                               |
|      | 近畿                                  |
|      | 中国・四国                               |
|      | 九州・沖縄                               |

※ 会員は登録・更新時に、上記の属性項目を選択しています。セグメントプランでは、ご希望の条件と属性項目が合致したリードをご提供します。  
※ 通信サービス業はユーザー企業に分類しております。IT企業として排除する必要がある場合はご注意ください。  
※ 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・変更はできかねます。

## 件数保証プラン共通 セグメント表 代表的なパターン

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## 従業員規模のみ

|          |     |       |   |        |
|----------|-----|-------|---|--------|
| 100名以上   | 含有率 | 65.3% | A | 8,000  |
|          |     |       | B | 10,000 |
|          |     |       | C | 13,000 |
| 500名以上   | 含有率 | 47.5% | A | 13,000 |
|          |     |       | B | 15,000 |
|          |     |       | C | 17,000 |
| 1,000名以上 | 含有率 | 38.6% | A | 17,000 |
|          |     |       | B | 19,000 |
|          |     |       | C | 21,000 |

## 従業員規模 × 非IT企業

|       |   |        |
|-------|---|--------|
| 39.3% | A | 17,000 |
|       | B | 19,000 |
|       | C | 21,000 |
| 29.5% | A | 22,000 |
|       | B | 24,000 |
|       |   |        |
| 24.7% | A | 22,000 |
|       | B | 24,000 |
|       |   |        |

## 従業員規模 × 情報システム部門

|            |   |        |
|------------|---|--------|
| 26.4%      | A | 22,000 |
|            | B | 24,000 |
|            |   |        |
| 18.6%<br>※ | A |        |
|            | B |        |
|            | C |        |
| 14.8%<br>※ | A |        |
|            | B |        |
|            | C |        |

## 非IT企業のみ

|       |     |       |   |        |
|-------|-----|-------|---|--------|
| 非IT企業 | 含有率 | 58.6% | A | 10,000 |
|       |     |       | B | 12,000 |
|       |     |       | C | 14,000 |

## 情報システム部門のみ

|          |     |       |   |        |
|----------|-----|-------|---|--------|
| 情報システム部門 | 含有率 | 36.1% | A | 17,000 |
|          |     |       | B | 19,000 |
|          |     |       | C | 21,000 |

※20%以下の単価につきましてはお問い合わせください。  
※20%以下の含有率で「ホワイトペーパー/動画掲載」で  
実施する場合は、「複数メニューの組み合わせ」  
または一定期間での出来高清算とさせていただきます。

# 件数保証プラン共通 製品ジャンル表①

～業務アプリケーション・PC/モバイル～

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

| 製品/<br>ソリューション    | 主な製品・サービス               | 料金<br>カテゴリ | 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス         | 料金<br>カテゴリ | 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス           | 料金<br>カテゴリ |
|-------------------|-------------------------|------------|----------------|-------------------|------------|----------------|---------------------|------------|
| 業務効率化             | RPA/自動化                 | B          | データ活用          | データ基盤             | B          | PC             | クライアントOS            | B          |
|                   | ワークフロー支援                | B          |                | データビジュアライゼーション    | B          |                | ブラウザ                | B          |
|                   | ペーパーレス                  | A          |                | BA（ビジネスアナリティクス）   | A          |                | デスクトップPC/ノートPC      | A          |
|                   | チャットボット/FAQ             | A          |                | BI/データマイニング       | A          |                | レンタルPC              | A          |
|                   | 電子承認                    | B          |                | データウェアハウス         | B          |                | PC周辺機器/アクセサリ        | C          |
|                   | 電子署名                    | B          |                | マスターデータ管理         | B          |                | RDS（リモートデスクトップサービス） | B          |
|                   | 契約管理システム                | B          |                | DBMS              | C          |                | シンククライアント           | B          |
|                   | BPM（ビジネス・プロセス・マネジメント）   | B          |                | データレイク            | B          |                | VDI（デスクトップ仮想化）      | B          |
|                   | BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング） | C          |                | データクレンジング/名寄せツール  | B          |                | Windows Update      | B          |
| ERP               | 統合業務パッケージ               | B          |                | データ保護/バックアップ      | B          | モバイル           | EOS/EOL             | B          |
| 営業/販売/<br>マーケティング | SFA/営業支援                | B          |                | データガバナンス          | B          |                | ワークステーション           | B          |
|                   | CRM/顧客管理/名刺管理           | C          |                | EAI/ETL           | B          |                | スマートフォン             | B          |
|                   | カスタマーエクスペリエンス           | B          |                | データインテグレーション/API  | B          |                | スマートデバイス            | B          |
|                   | デジタルマーケティング/MA          | B          |                | EDI               | B          | 情報共有           | 5G                  | B          |
|                   | SNSマーケティング              | C          | AI             | データ収集/IoT         | B          |                | モバイル通信サービス          | B          |
|                   | eコマース                   | C          |                | 画像認識/音声認識         | C          |                | ファイル共有・ファイル管理       | B          |
|                   | 販売管理                    | C          |                | 自然言語処理/文書レビュー     | C          |                | ドキュメント管理            | B          |
|                   | コンタクトセンター               | C          |                | 自動翻訳              | A          |                | ナレッジマネジメント          | B          |
|                   |                         |            |                | AI-OCR            | B          | コミュニケーション      | マニュアル作成             | B          |
|                   |                         |            |                | 機械学習/ディープラーニング    | A          |                | 文書管理/コンテンツ共有        | B          |
|                   |                         |            |                | 生成AI              | A          |                | グループウェア             | A          |
|                   |                         |            |                | AIフレームワーク/AIモデル構築 | A          |                | ビジネスチャット            | B          |
|                   |                         |            |                | 異常検知/予測           | A          |                | メール                 | B          |
|                   |                         |            |                | レコメンデーション         | B          |                | IP電話                | B          |
|                   |                         |            |                |                   |            |                | Web会議・ビデオ会議         | B          |
|                   |                         |            |                |                   |            |                | 携帯電話の公私分計           | C          |
|                   |                         |            |                |                   |            |                | 動画配信                | C          |

※出稿希望の製品・ソリューションが上記製品ジャンル表にない場合、営業担当にお問い合わせください。

## 件数保証プラン共通 製品ジャンル表②

件数保証プランリード

～クラウド・インフラ/ネットワーク・開発～

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

| 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス             | 料金<br>カテゴリ |
|----------------|-----------------------|------------|
| クラウド           | パブリッククラウド             | B          |
|                | ハイブリッドクラウド            | B          |
|                | マルチクラウド               | B          |
|                | サーバーレスアーキテクチャー        | B          |
|                | クラウドプラットフォーム          | B          |
|                | クラウドモニタリング/オペラビリティ    | B          |
|                | クラウドストレージ             | B          |
|                | クラウド導入支援              | A          |
|                |                       |            |
| サーバー/<br>ストレージ | サーバーハードウェア            | B          |
|                | サーバーOS                | B          |
|                | サーバー仮想化/プライベートクラウド    | B          |
|                | ストレージハードウェア           | B          |
|                | ストレージ仮想化              | B          |
|                | サブスクリプション型サーバー/ストレージ  | B          |
|                | テープ装置                 | B          |
|                | HAクラスターソフト            | C          |
|                | ハイパーコンバージドインフラストラクチャー | B          |
|                | HPC/スーパーコンピューター       | C          |

| 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス          | 料金<br>カテゴリ |
|----------------|--------------------|------------|
| ネットワーク         | WAN/LAN            | A          |
|                | SD-WAN             | B          |
|                | 無線LAN              | B          |
|                | VPNサービス            | B          |
|                | クラウド閉域接続           | B          |
|                | ネットワーク最適化/CDN      | B          |
|                | 専用線サービス            | B          |
|                | ネットワークアクセス制御       | B          |
|                | SASE/リモートアクセス      | B          |
|                | マイクロセグメンテーション      | B          |
|                | ネットワーク可視化/ネットワーク監視 | B          |
|                | スイッチ/ルーター/負荷分散     | B          |
|                | その他ネットワーク機器        | B          |
|                |                    |            |
| ファシリティ         | データセンター            | C          |
|                | ホスティング             | C          |
|                | コロケーション            | C          |
|                | ファシリティ             | C          |

| 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス          | 料金<br>カテゴリ |
|----------------|--------------------|------------|
| 開発支援           | アプリ開発              | B          |
|                | 開発環境               | B          |
|                | バージョン管理システム        | B          |
|                | UI/UX設計ツール         | B          |
|                | コードレビュー/品質管理ツール    | B          |
|                | コンフィグ管理ツール         | B          |
|                | ローコード/ノーコード        | A          |
|                | プロジェクト管理           | A          |
|                | Web作成              | B          |
|                | ITモダライゼーション        | B          |
|                | COBOLマイグレーション      | B          |
|                | アジャイル/DevOps       | B          |
|                | ソフトウェアテスト          | B          |
|                | IDE/CI/CD          | B          |
|                | マイクロサービス           | B          |
|                | コンテナ/Kubernetes    | C          |
|                | ジョブ管理              | B          |
|                | Active Directory管理 | B          |
|                |                    |            |
| 運用管理           | アプリ監視/APM/サーバー監視   | B          |
|                | IT資産管理/デバイス管理      | B          |
|                | 運用アウトソーシング         | B          |
|                | 運用自動化              | B          |
|                | ITサービスマネジメント       | B          |
|                | サービスオペレーション        | B          |
|                | サービスデスク            | B          |
|                | 第三者保守              | B          |

※出稿希望の製品・ソリューションが上記製品ジャンル表にない場合、営業担当にお問い合わせください。

## 件数保証プラン共通 製品ジャンル表③

件数保証プランリード

～セキュリティ・特定業種ソリューション～

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

| 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス                   | 料金<br>カテゴリー |
|----------------|-----------------------------|-------------|
| セキュリティ         | セキュリティトレンド解説                | A           |
|                | ウイルス対策ソフト/NGEPP             | A           |
|                | ランサムウェア対策                   | A           |
|                | ファイアウォール/次世代ファイアウォール        | B           |
|                | DNSセキュリティ                   | B           |
|                | エンドポイントセキュリティ (EDR)・MDR・XDR | B           |
|                | IPS・IDS                     | B           |
|                | UTM                         | B           |
|                | ゼロトラストセキュリティ                | A           |
|                | クラウドネイティブセキュリティ             | B           |
|                | 無害化・ネットワーク分離                | B           |
|                | 情報漏洩対策                      | A           |
|                | データセキュリティ                   | A           |
|                | フィッシング対策                    | A           |
|                | メールセキュリティ                   | A           |
|                | CASB                        | B           |
|                | Webアプリケーションファイアウォール         | B           |
|                | Webフィルタリング                  | C           |
|                | アプリケーションセキュリティ診断            | B           |
|                | 脆弱性診断                       | B           |
|                | セキュリティ規格                    | B           |
|                | リスクマネジメント                   | A           |
|                | ガバナンス/内部統制                  | C           |

| 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス               | 料金<br>カテゴリー |
|----------------|-------------------------|-------------|
| セキュリティ         | 標的型攻撃対策                 | A           |
|                | スレイトインテリジェンス            | B           |
|                | CSIRT構築                 | B           |
|                | SOC (セキュリティオペレーションセンター) | C           |
|                | インシデント管理                | B           |
|                | ログ管理・SIEM               | B           |
|                | OTセキュリティ                | C           |
|                | 監視カメラ                   | B           |
|                | 入退室管理                   | C           |
|                | DoS対策                   | C           |
| 認証/<br>ID管理    | シングルサインオン               | A           |
|                | 生体認証/パスワードレス認証          | A           |
|                | ID管理・IAM                | B           |
|                | 特権ID管理                  | C           |
| 経営戦略           | 経営戦略立案/事業策定             | B           |
|                | 予算策定                    | B           |
|                | 組織マネジメント                | B           |
|                | SDGs/ESG                | B           |
| 事業継続           | BCP                     | C           |
|                | ディザスターリカバリー             | C           |
| 会計/経理          | 災害・感染症対策                | B           |
|                | 財務会計                    | B           |
|                | 管理会計/原価管理               | B           |
|                | 帳票ツール                   | B           |
|                | 請求書電子化                  | B           |
|                | 給与計算/経費精算               | B           |
|                | 電子決済                    | B           |

| 製品/<br>ソリューション | 主な製品・サービス              | 料金<br>カテゴリー |
|----------------|------------------------|-------------|
| 人事/労務          | 人材育成                   | B           |
|                | エンゲージメントツール            | B           |
|                | eラーニング                 | B           |
|                | 認定資格                   | B           |
|                | モチベーション管理              | B           |
|                | タレントマネジメント             | B           |
|                | 採用/転職支援/<br>社内向け人事サービス | B           |
|                | 労務管理/勤怠管理              | B           |
|                | 人事管理システム               | B           |
|                | 人事評価                   | B           |
|                | 健康管理                   | B           |
|                | 社会保険関連                 | B           |
| 生産/物流          | SCM                    | B           |
|                | 生産管理/在庫管理              | B           |
|                | 購買管理                   | B           |
|                | 物流管理                   | C           |
|                | スマートファクトリー             | B           |
| 公共/医療/<br>文教   | デジタル行政                 | B           |
|                | GIGAスクール               | B           |
|                | 電子カルテ                  | B           |

※出稿希望の製品・ソリューションが上記製品ジャンル表にない場合、  
営業担当にお問い合わせください。

### 3 「日経クロステックActive Special」内容

期間保証型  
プラン

貴社のご要望に基づき、**日経BPが取材を行い、質の高いタイアップ記事を新規に制作**します。  
記事の内容やコンテンツに興味を持ち、**2ページ目以降に読み進んだ顧客のリードを獲得**します。



掲載される期間中に特定のリード数が確保されることを保証する  
**「期間保証型」**プランであり、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。

#### メニュー内容

- ・コンテンツ記事制作（約2,800文字）※雑誌2ページ相当
- ・対象期間のリード獲得

#### 実施料金

- ・ミニマムチャージ **2,000,000円(税別)**

#### 想定リード 獲得期間

**12週間**

(リード取得掲載期間保証)

申込から掲載まで約4週間

「発注」→「取材」→「校正」→「校了」→「掲載」

#### 【注意事項】

- ①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。
- ②本サービスで提供するものは閲覧者のリストと掲載後のPVレポートです。誘導枠のレポートはございません。

## 3 「日経クロステックActive Special」誘導枠

期間保証型  
プラン

貴社の取材記事へのリンクを強力に誘導し、読者の関心を引きつけ、  
潜在顧客の獲得を効果的に促進します。



日経クロステック  
Active トップページ  
「新着記事」



リードとして  
個人情報を獲得

注目のコンテンツ

記事ページ  
あなたにお勧め

日経クロステック  
Activeメール  
2行お知らせ×6回



| 誘導枠      | 期間・頻度           |
|----------|-----------------|
| 新着       | 対象となる全テーマに掲載    |
| 注目のコンテンツ | 専用枠に12週間ランダムに表示 |
| おすすめの記事  | 関連記事の下に表示       |
| メルマガ送信   | 火・木配信、6回掲載(2行)  |

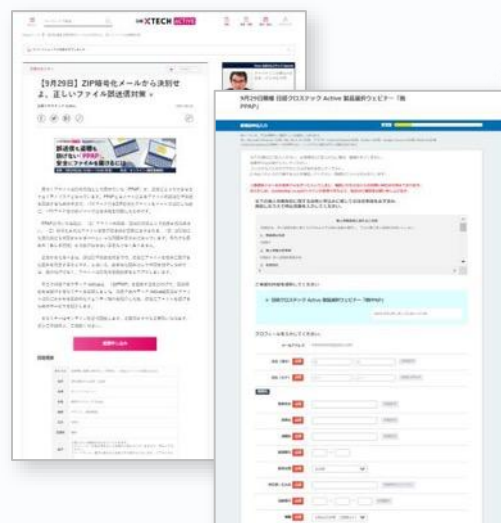
## 4 「オンラインセミナー開催」

「日経クロステック Active Webセミナー」は、製品やサービスの導入に関わるキーパーソン向けに、最新情報や事例をオンライン上で提供するセミナーです。各ベンダーの協力のもと、**現場で役立つ有益な情報を提供**します。日経クロステック Active読者や日経クロステック読者、さらに**日経ID約1,100万会員を対象に告知・集客**を行います。

### 4週間前

#### 【告知・集客】

- ・Webセミナーの告知サイトで受講登録を募集。
- ・日経クロステック Active、日経クロステック読者をベースに集客。



受講登録者には、  
WebセミナーのURL・  
ID・パスワードを  
メールで送付



### 当日

#### 【セミナー当日】

- ・オンライン上でセミナーをライブ配信。
- ・チャットを活用した質疑応答。
- ・セミナー後にはアンケート実施。

※ 講演者には東京都内のスタジオなどにお越しいただき、  
ご講演いただきます。  
※ 遠隔地からの中継をご希望の場合は、ご相談ください。

### 1週間後

#### 【受講者リスト】

受講登録者リスト  
(視聴データを含む)



リード  
提供

詳細につきましては、別資料「Webセミナーのご案内」を  
ご参照ください。開催をご検討の際はお早めにお問い合わせ  
ください。 <https://www.nikkeibp.co.jp/ad/atcl/netmedia/ITPACT/>

## 5 長期パッケージプランのご提案

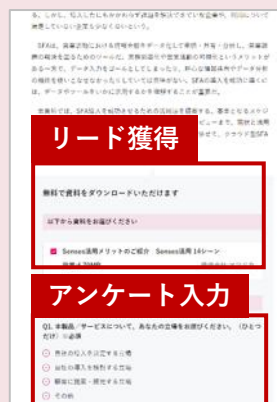
### セールスリードを獲得する 3 つの手法

複数の施策を組み合わせ、継続的かつコスト効果の高いオンラインリードをご提供します。

ホワイトペーパー掲載、タイアップ、調査型リードジェンを組み合わせたキャンペーンパッケージにより、セールスリードを獲得します。

#### 1. ホワイトペーパー掲載

貴社のホワイトペーパーを日経クロステック Active 編集部が執筆した記事で紹介しダウンロードへ導きます。レコメンドやメールマガジンなどの最適な誘導方法を活用し、目標のリード件数を獲得する件数保証型メニューです。



#### 2. タイアップ広告

(日経クロステック Active Special)

貴社の要望に基づき、日経BPが質の高いコンテンツを新たに制作します。読者が興味を持ち、2ページ目以降に進むとリードが取得されます。

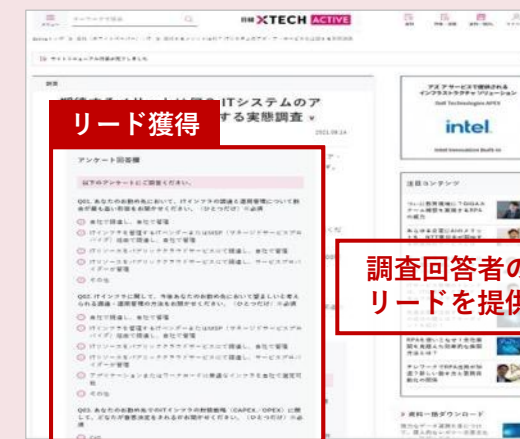


2ページ目以降を  
読んだ方の個人  
情報をリードと  
して獲得

#### 3. 調査型リードジェン

(日経クロステック Active リサーチ Special)

日経クロステック Activeでは、読者の導入意向など貴社の要望に応じた調査を行い、その回答者情報とともにリードを提供します。



※詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

## 5 長期パッケージプランのご提案

### 実 施 例

- ・長期パッケージプランは、貴社のご都合に合わせていつでも開始可能です。
- ・実施施策については、期間や商品、コンテンツなどを考慮し、最適なプランをご提案いたします。

例) 1年間で合計1,250件、四半期ごとに継続的にリード獲得するプラン

#### 第1四半期(1Q)

1-3月

約**200**件

- ・新規WP2本
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第2四半期(2Q)

4-6月

約**400**件

- ・新規タイアップ
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第3四半期(3Q)

7-9月

約**350**件

- ・新規WP
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第4四半期(4Q)

10-12月

約**300**件

- ・新規タイアップ
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

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**  
クロステック

# 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)

# 製造分野が「オススのワケ」とは

日経クロステック 製造系メール読者 **約63万人**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。

## 日経クロステック Active「製造」について

日経 XTECH ACTIVE

日経 XTECH

### Point ①

#### 「高度な専門性を持つプロフェッショナル層に確実にリーチ」

日経クロステックの質の高い読者層に加え、独自コンテンツを通じ専門性の高いプロフェッショナルへリーチ。単なる情報提供に留まらず、高度な知識・経験を持つ読者層へ効果的に情報伝達できます。細分化された専門領域の技術者・経営層への情報提供も可能。

### Point ②

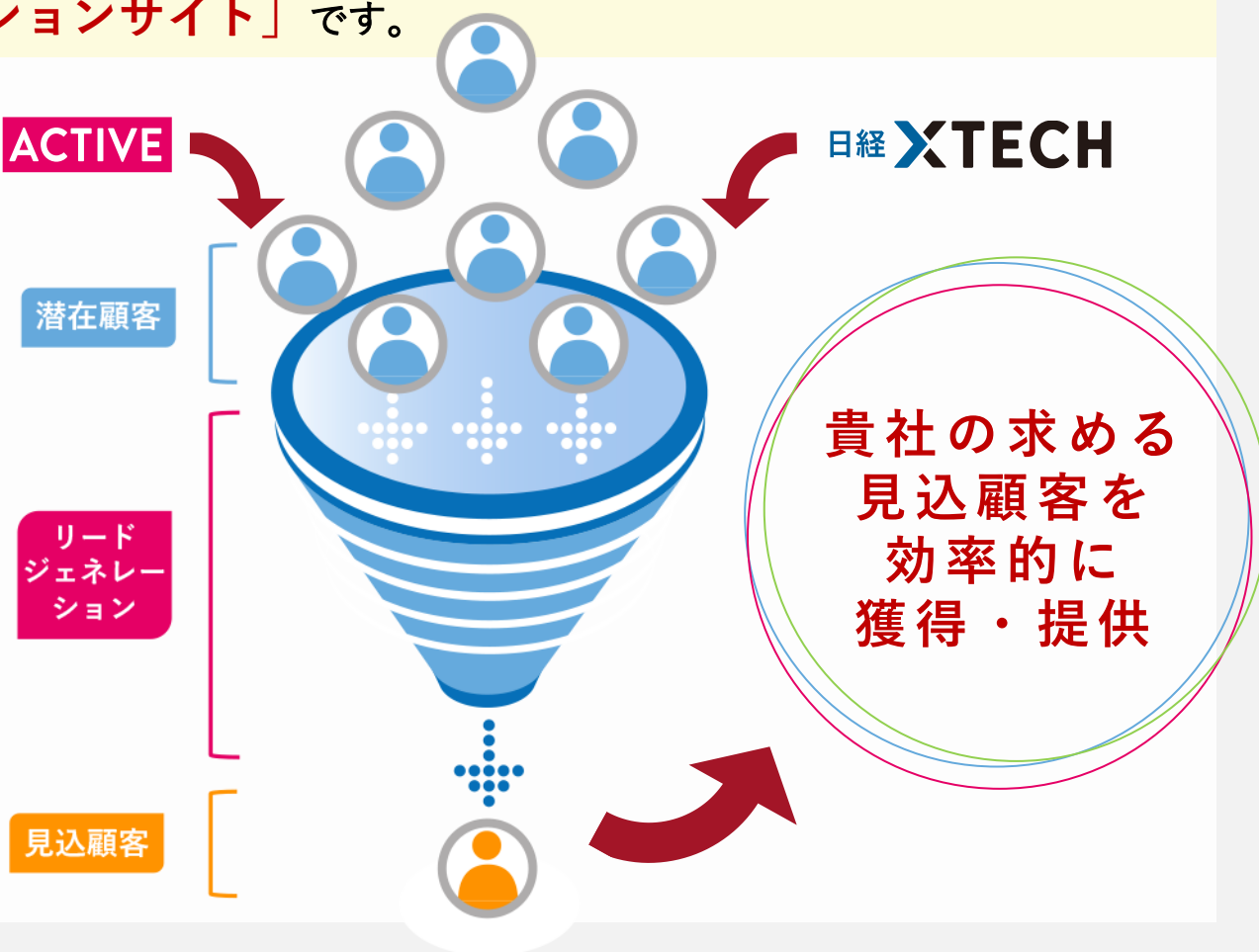
#### 「多様なアプローチで潜在顧客を逃さない」

サイト内の誘導メニュー、メールマガジン、ターゲティングメールなど、多様な手法で潜在顧客を逃さず、情報感度を維持したスムーズな顧客化を促進。情報感度を維持したまま、スムーズな顧客化へと導きます。

### Point ③

#### 「顧客理解を深め、的確なリスト化を実現」

ホワイトペーパーやカタログ情報のダウンロード、動画視聴、タイアップコンテンツ閲覧、アンケート回答など、潜在顧客の行動を多角的に分析します。これらのデータを基に、的確な顧客リストを作成し、最適なマーケティング施策を展開することができます。



## 提供サービスの詳細

- ① ホワイトペーパー/動画掲載 (件数保証型プラン)
- ② 日経クロステック リサーチ **Special** (件数保証型プラン)
- ③ 日経クロステック **Active Special** (掲載期間保証型プラン)
- ④ オンラインセミナー
- ⑤ 長期パッケージプラン

Details of provided services

# 日経クロステック Active サービス内容

## 基本メニュー

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

### ① ホワイトペーパー：PDF/動画掲載

日経クロステック Active 編集部が執筆した貴社コンテンツの紹介記事でリードを獲得します。

ユーザーの興味を引き出し、ダウンロード（または動画視聴）を促進すると同時に、DLした方の個人情報をリードとして獲得します。

### ② 日経クロステック Active リサーチ Special

日経クロステック Activeの読者を対象に調査を実施し、回答者リストと回答情報を提供します。

貴社のニーズに合わせたオリジナル調査により、的確なリードを獲得し効果的なビジネス展開を実現します。

期間保証型  
プラン

### ③ 日経クロステック Active Special

貴社の要望に沿って日経BPが取材し、質の高いタイアップ記事を制作します。

取材を行うためホワイトペーパーや資料などは必要なく、オリジナルのコンテンツが制作できます。

## オンラインセミナー

### ④ スポンサーオンラインセミナー

1社スポンサーのオンラインセミナーを開催

日経クロステック Active読者/日経クロステック読者を中心に、日経ID約1,100万会員を対象に告知・集客を行いセミナーに誘引します。

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」内容

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

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（または動画視聴）を促進すると同時に、DLした方の個人情報をリードとして獲得します。



お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「件数保証型」プランであり、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。

## メニュー内容

- ・ホワイトペーパー/動画紹介ページ制作（400文字）
- ・ホワイトペーパーPDF(20MB以内) 動画(視聴時間:1時間以内、データ容量:1GB以内)の掲載
- ・設定した条件や件数のリードを獲得

## 実施料金

- ・1キャンペーンのミニマムチャージ **400,000円**～(税別)

リード単価※  
10,000円～申込件数  
40件～実施料金  
400,000円

※掲載コンテンツは同ジャンルのコンテンツ2本以上ご用意をお願いしております。

想定リード獲得期間

**12週間程度**

掲載開始日：木曜日

※申込から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご参照ください)  
※ホワイトペーパー/動画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)

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」誘導枠

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

貴社のホワイトペーパー（PDF資料）紹介ページへのリンクを強力に誘導し、  
読者の注目を集め、見込み顧客の獲得を飛躍的に促進します。

日経クロステック  
Active トップページ

貴社ホワイトペーパー  
紹介ページ

同一製品  
タグ一覧

記事ページ  
あなたにお勧め

注目のホワイト  
ペーパー



1

# 紹介文執筆スケジュール(標準)

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

例

| 木       | 金 | 土 | 日 | 月 | 火 | 水 | 木       | 金 | 土 | 日 | 月       | 火  | 水 | 木    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---------|---|---|---|---------|----|---|------|
| お申込・ご入稿 |   |   |   |   |   |   | 確認原稿ご提出 |   |   |   | 確認原稿お戻し | 校了 |   | 公開開始 |



※最短でのリードタイムは**2週間**となります。

※祝祭日、年末年始、GW、お盆期間を挟む場合は、スケジュールが変更されることがありますのでご注意ください。

- ※①製品ガイドのスケジュールについては、お申し込み曜日や公開曜日など、柔軟に対応可能ですのでご相談ください。所要日数は変更されません。
- ※②ホワイトペーパーのスケジュールもございます。詳細は[ウェブサイト](#)でご確認ください。

※各スケジュールの詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」注意事項

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## □ 入稿PDF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があります。媒体にて可否判断を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、旧製品や競合との性能比較情報、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ページ程度の情報量が少ないもの、キャンペーンなどの告知が主目的となっているもの、  
カタログ資料の掲載は原則お受けできません。
- ・掲載するPDFの容量は20MB以内、動画データは容量1GB以内となります。セミナーオンデマンド動画の場合、1テーマ1セッション限定となります。（1Dayセミナーのオンデマンドは別メニューをご利用ください）
- ・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。  
また、リンク先の内容によっては、修正・変更依頼をさせていただく可能性がありますので、予めご了承ください。

## □ コンテンツ掲載本数について

- ・リード獲得に必要な件数を弊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がございます。

## □ 掲載期間について

- ・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）。

## □ 提供リード・キャンペーン実施について

- ・リード収集期間は目安であり、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が、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ご了承ください。
- ・動画掲載にはアンケートはございません。

# 1 ホワイトペーパー／動画掲載 入稿時チェックリスト

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## ☐ 著作権侵害になっていませんか？

第三者の著作物（メディア記事、調査データや企業ロゴ、図表、写真など）を無断で使用すると著作権違反になります。使用する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？

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

## ☐ 御社の社名は明記されていますか？

信頼を得るためにも、必ず「社名」を明記してください。どこから提供されたのか不明なホワイトペーパーであったり、ダウンロード後にも、「どの企業から提供された資料なのか」が読者に分かるようにしてください。

## ☐ 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？

## ☐ 読者に役に立つ情報が含まれていますか？

日経クロステック Activeに掲載するホワイトペーパー/動画の内容は、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合との性能比較情報、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ページ程度の情報量が少ないもの、キャンペーンなどの告知が主目的となっているもの、カタログ資料の掲載は原則、お受けできません。

## 2 「日経クロステック Active リサーチ Special」内容

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

日経クロステック Activeの読者向けに、**貴社のニーズに応じたオリジナル調査(アンケート)を実施し、導入意向などの回答者情報をリードとしてご提供**します。調査結果を活用して、貴社のビジネスに有益な情報を獲得します。

お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「**件数保証型**」プランであり、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。

### メニュー内容

- ・調査設問：5問～10問まで※1※2
- ・選択肢：1設問最大10個まで
- ・謝礼、および抽選、発送作業※3（5,000円×10名様分～の商品券※4をメールで配送）
- ・想定リード獲得期間：約1～2か月程度
- ・リスト獲得：80名～（製造関連読者）

※1 業種、職種、所属部門、従業員数、役職は調査設問外のプロフィール項目として取得します。  
※2 設問11問以上、選択肢11個以上の場合は有料となります。 ※3 謝礼を変更する場合は実費でお見積もりとなります。  
※4 商品券の金額等は発注金額により変更となります。

### 実施料金

・ミニマムチャージ **900,000円～(税別)**

基本料金

100,000円～

+

リード単価※

10,000円～

×

申込件数

80件～

=

リード料金

800,000円～

※リード単価は「含有率」で決定いたします。詳細は「セグメント表」をご参照ください。

### 【注意事項】

- ①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。あらかじめご相談ください。
- ②調査に合わせた最適な告知をプランしますが、スケジュール、内容の事前確認、レポートはございません。
- ③調査対象をセグメントする場合や、謝礼の内容や発送作業を変更する場合は別途お見積もりいたします。
- ④調査報告書の作成は含まれません。 ⑤実施する設問項目は貴社にてご用意ください。
- ⑥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、あらかじめご了承ください。



件数保証プラン共通 **セグメント表**

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

「業種」「役職」「職種」「従業員規模」「地域」からご指定の条件をセグメント可能です。  
単価は、当該セグメントが**日経クロステック製造系メール読者の全会員数に占める含有率**で決まります。

セグメント条件

| 業 種 | IT企業  | 情報処理、SI、ソフトウェア |
|-----|-------|----------------|
|     |       | 農林水産・鉱業        |
|     |       | 建設             |
|     |       | 製造業            |
|     |       | 卸売・小売業・商業      |
|     |       | 金融・証券・保険       |
|     |       | 不動産            |
|     | 非IT企業 | サービス業          |
|     |       | 通信サービス         |
|     |       | コンサル・会計・法律     |
|     |       | 教育・教育学習支援      |
|     |       | 医療・福祉          |
|     |       | 公務員            |
|     |       | その他            |
|     |       |                |
| 役 職 |       | 部長クラス以上        |
|     |       | 課長クラス以上        |
|     |       | 役職あり           |

| 職 種  | 経営者・役員・経営企画                         |
|------|-------------------------------------|
|      | 総務・人事・財務・経理                         |
|      | 広報・マーケティング                          |
|      | 情報処理・情報システム                         |
|      | 一般事務                                |
|      | 販売・営業                               |
| 従業員数 | 製造関連（生産・製造・資材・購買・配送・物流・技術・設計・研究・開発） |
|      | 専門職                                 |
|      | 1～99人                               |
|      | 100～499人                            |
|      | 500～999人                            |
| 地 域  | 1,000人以上                            |
|      | 北海道・東北                              |
|      | 関東                                  |
|      | 中部・北陸                               |
|      | 近畿                                  |
|      | 中国・四国                               |
|      | 九州・沖縄                               |

※ 会員は登録・更新時に、上記の属性項目を選択しています。セグメントプランでは、ご希望の条件と属性項目が合致したリードをご提供します。  
※ 通信サービス業はユーザー企業に分類しております。IT企業として排除する必要がある場合はご注意ください。  
※ 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・変更はできかねます。

### 3 「日経クロステックActive Special」内容

期間保証型  
プラン

貴社のご要望に基づき、**日経BPが取材を行い、質の高いタイアップ記事を新規に制作**します。  
記事の内容やコンテンツに興味を持ち、**2ページ目以降に読み進んだ顧客のリードを獲得**します。



掲載される期間中に特定のリード数が確保されることを保証する  
**「期間保証型」**プランであり、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。

#### メニュー内容

- ・コンテンツ記事制作（約2,800文字）※雑誌2ページ
- ・対象期間のリード獲得

※遠方の場合は別途出張費用がかかります。

#### 実施料金

- ・ミニマムチャージ **2,000,000円** (税別)

#### 想定リード 獲得期間

**12週間**

(リード取得掲載期間保証)

申込から掲載まで約4週間

「発注」→「取材」→「校正」→「校了」→「掲載」

#### 【注意事項】

- ①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。
- ②本サービスで提供するものは閲覧者のリストと掲載後のPVレポートです。誘導枠のレポートはございません。

## 4 「オンラインセミナー開催」

「日経クロステック Active Webセミナー」は、製品やサービスの導入に関わるキーパーソン向けに、最新情報や事例をオンライン上で提供するセミナーです。各ベンダーの協力のもと、**現場で役立つ有益な情報を提供**します。日経クロステック Active読者や日経クロステック読者、さらに**日経ID約1,100万会員を対象に告知・集客**を行います。

### 4週間前

#### 【告知・集客】

- ・Webセミナーの告知サイトで受講登録を募集。
- ・日経クロステック Active、日経クロステック読者をベースに集客。



受講登録者には、  
WebセミナーのURL・  
ID・パスワードを  
メールで送付



### 当日

#### 【セミナー当日】

- ・オンライン上でセミナーをライブ配信。
- ・チャットを活用した質疑応答。
- ・セミナー後にはアンケート実施。

※ 講演者には東京都内のスタジオなどにお越しいただき、  
ご講演いただきます。  
※ 遠隔地からの中継をご希望の場合は、ご相談ください。

### 1週間後

#### 【受講者リスト】

受講登録者リスト  
(視聴データを含む)



リード  
提供

詳細につきましては、別資料「Webセミナーのご案内」を  
ご参照ください。開催をご検討の際はお早めにお問い合わせ  
ください。 <https://www.nikkeibp.co.jp/ad/atcl/netmedia/ITPACT/>

## 5 長期パッケージプランのご提案

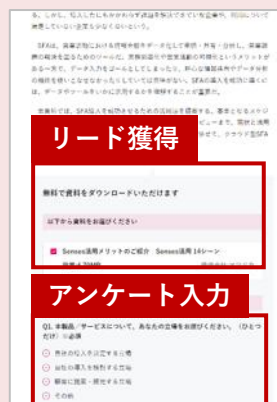
### セールスリードを獲得する 3 つの手法

複数の施策を組み合わせ、継続的かつコスト効果の高いオンラインリードをご提供します。

ホワイトペーパー掲載、タイアップ、調査型リードジェンを組み合わせたキャンペーンパッケージにより、セールスリードを獲得します。

#### 1. ホワイトペーパー掲載

貴社のホワイトペーパーを **日経クロステック Active 編集部が執筆**した記事で紹介しダウンロードへ導きます。レコメンドやメールマガジンなどの最適な誘導方法を活用し、目標のリード件数を獲得する **件数保証型**メニューです。



#### 2. タイアップ広告

(日経クロステック Active Special)

貴社の要望に基づき、**日経BPが質の高いコンテンツを新たに制作**します。読者が興味を持ち、2ページ目以降に進むとリードが取得されます。

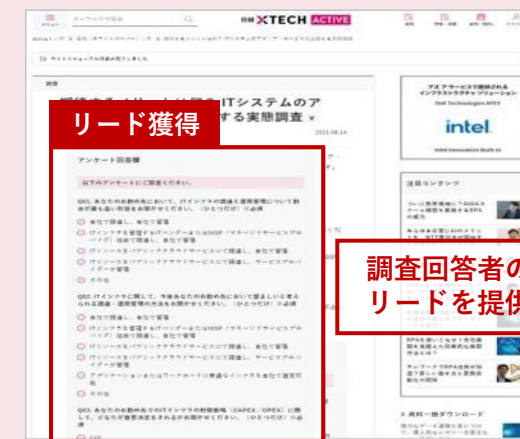


2ページ目以降を  
読んだ方の個人  
情報をリードと  
して獲得

#### 3. 調査型リードジェン

(日経クロステック Active リサーチ Special)

日経クロステック Activeでは、読者の導入意向など貴社の要望に応じた調査を行い、その**回答者**情報とともにリードを提供します。



※詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください



## 5 長期パッケージプランのご提案

### 実 施 例

- ・長期パッケージプランは、貴社のご都合に合わせていつでも開始可能です。
- ・実施施策については、期間や商品、コンテンツなどを考慮し、最適なプランをご提案いたします。

例) 1年間で合計500件、四半期ごとに継続的にリード獲得するプラン

#### 第1四半期(1Q)

1-3月

約**50**件

- ・新規WP2本
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第2四半期(2Q)

4-6月

約**150**件

- ・新規タイアップ
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第3四半期(3Q)

7-9月

約**150**件

- ・新規WP
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第4四半期(4Q)

10-12月

約**150**件

- ・新規タイアップ
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

※詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

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

# 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。

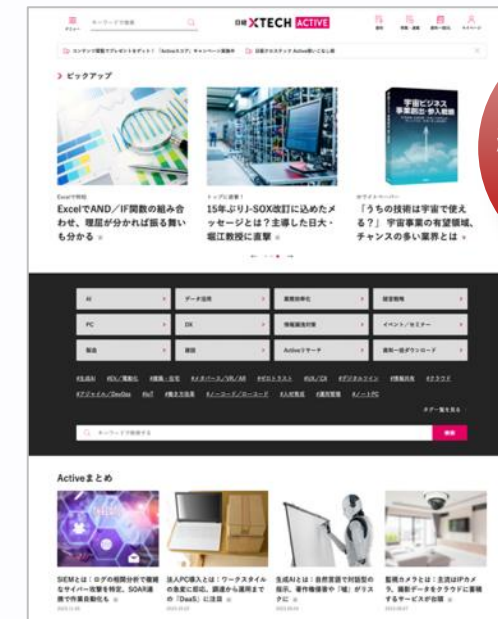
#### 2. 技術革新への焦点

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)

# 建設分野が「オススのワケ」とは

日経クロステック建設系メール会員約27万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。

## 日経クロステック Active「建設」について

日経 XTECH ACTIVE

### Point ①

#### 「高度な専門性を持つプロフェッショナル層に確実にリーチ」

「日経クロステック(建築・土木)」「日経クロステック Active(建設)」および、日経アーキテクチュア誌、日経コンストラクション誌の読者層に加え、日経クロステック Activeサイト独自のコンテンツから集まる専門性の高いプロフェッショナルユーザーへ確実にリーチします。

### Point ②

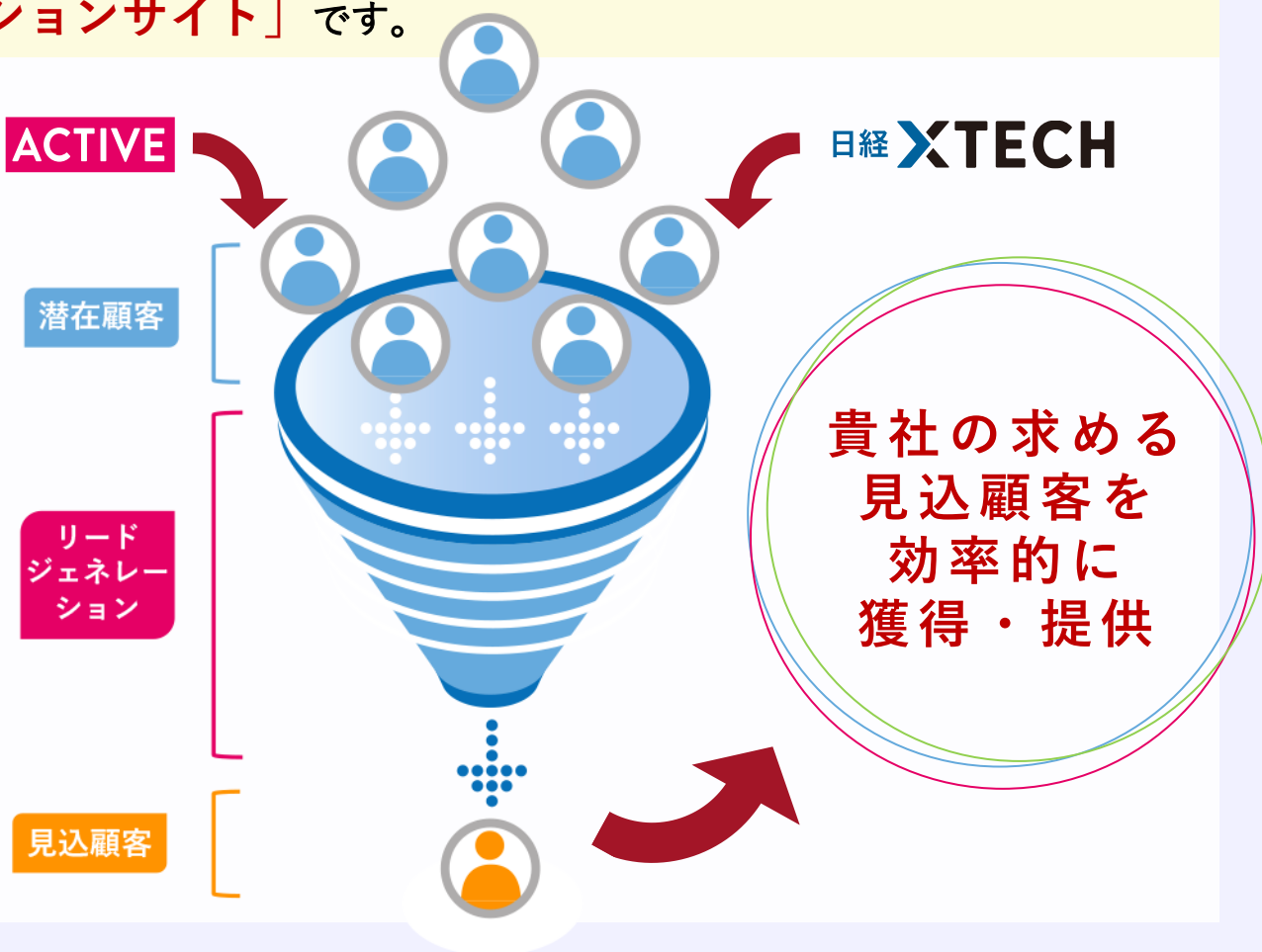
#### 「多様なアプローチで潜在顧客を逃さない」

「日経クロステック(建築・土木)」「日経クロステック Active(建設)」では、サイト内の誘導メニュー、メールマガジン、ターゲティングメールなど、多様なアプローチで潜在顧客を逃しません。情報感度を維持したまま、スムーズな顧客化へと導きます。

### Point ③

#### 「顧客理解を深め、的確なリスト化を実現」

ホワイトペーパーやカタログ情報のダウンロード、動画視聴、タイアップコンテンツ閲覧、アンケート回答など、潜在顧客の行動を多角的に分析します。これらのデータを基に、的確な顧客リストを作成し、最適なマーケティング施策を展開することができます。



## 提供サービスの詳細

- ① ホワイトペーパー/動画掲載 (件数保証型プラン)
- ② 日経クロステック リサーチ **Special** (件数保証型プラン)
- ③ 日経クロステック **Active Special** (掲載期間保証型プラン)
- ④ オンラインセミナー
- ⑤ 長期パッケージプラン

Details of provided services

# 日経クロステック Active サービス内容

## 基本メニュー

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

### ① ホワイトペーパー：PDF/動画掲載

日経クロステック Active 編集部が執筆した貴社コンテンツの紹介記事でリードを獲得します。

ユーザーの興味を引き出し、ダウンロード（または動画視聴）を促進すると同時に、DLした方の個人情報をリードとして獲得します。

### ② 日経クロステック Active リサーチ Special

日経クロステック Activeの読者を対象に調査を実施し、回答者リストと回答情報を提供します。

貴社のニーズに合わせた調査により、的確なリードを獲得し効果的なビジネス展開を実現します。

期間保証型  
プラン

### ③ 日経クロステック Active Special

貴社の要望に沿って日経BPが取材し、質の高いタイアップ記事を制作します。

取材を行うためホワイトペーパーや資料などは必要なく、オリジナルのコンテンツが制作できます。

## オンラインセミナー

### ④ スポンサーオンラインセミナー

1社スポンサードのオンラインセミナーを開催

日経クロステック Active読者/日経クロステック読者を中心に、日経ID約960万会員を対象に告知・集客を行いセミナーに誘引します。

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」内容

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

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、動画視聴した方の個人情報をリードとして獲得します。



お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「件数保証型」プランであり、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。

## メニュー内容

- ・ホワイトペーパー/動画紹介ページ制作 (400文字)
- ・ホワイトペーパーPDF(20MB以内) 動画(視聴時間:1時間以内、データ容量:1GB以内)の掲載
- ・設定した条件や件数のリードを獲得

## 実施料金

- ・1キャンペーンのミニマムチャージ **400,000円**～(税別)

リード単価※  
10,000円～

申込件数  
40件～

実施料金  
400,000円

※掲載コンテンツは同ジャンルのコンテンツ2本以上ご用意をお願いしております。

想定リード獲得期間

**12週間程度**

掲載開始日：木曜日

※申込から掲載まで10営業日(詳細はスケジュールご参照ください)  
※ホワイトペーパー/動画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)

# 1 「ホワイトペーパー／動画掲載」誘導枠

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

貴社のホワイトペーパー（PDF資料）紹介ページへのリンクを強力に誘導し、  
読者の注目を集め、見込み顧客の獲得を飛躍的に促進します。

日経クロステック  
Active トップページ貴社ホワイトペーパー  
紹介ページ同一製品  
タグ一覧記事ページ  
あなたにお勧め注目のホワイト  
ペーパー



1

紹介文執筆スケジュール(標準)

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

例

| 木       | 金 | 土 | 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 | 日 | 月       | 火 | 水       | 木 | 金 | 土 | 日 | 月 | 火 | 水  | 木    |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---------|---|---------|---|---|---|---|---|---|----|------|
| お申込・ご入稿 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 確認原稿ご提出 |   | 確認原稿お戻し |   |   |   |   |   |   | 校了 | 公開開始 |

※最短でのリードタイムは**3週間**となります。  
※祝祭日、年末年始、GW、お盆期間を挟む場合は、スケジュールが変更されることがありますのでご注意ください。  
※ホワイトペーパーのスケジュールもございます。詳細は[ウェブサイト](#)でご確認ください。

※各スケジュールの詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

# 1 「製品ガイド/ホワイトペーパー：PDF/動画掲載」注意事項

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## □ 入稿PDF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があります。媒体にて可否判断を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、旧製品や競合との性能比較情報、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ページ程度の情報量が少ないもの、キャンペーンなどの告知が主目的となっているもの、  
カタログ資料の掲載は原則お受けできません。
- ・掲載するPDFの容量は20MB以内、動画データは容量1GB以内となります。セミナーオンデマンド動画の場合、1テーマ1セッション限定となります。（1Dayセミナーのオンデマンドは別メニューをご利用ください）
- ・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。  
また、リンク先の内容によっては、修正・変更依頼をさせていただく可能性がありますので、予めご了承ください。

## □ コンテンツ掲載本数について

- ・リード獲得に必要な件数を弊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がございます。

## □ 掲載期間について

- ・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）。

## □ 提供リード・キャンペーン実施について

- ・リード収集期間は目安であり、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が、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ご了承ください。
- ・動画掲載にはアンケートはございません。

# 1 ホワイトペーパー／動画掲載 入稿時チェックリスト

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

## ☐ 著作権侵害になっていませんか？

第三者の著作物（メディア記事、調査データや企業ロゴ、図表、写真など）を無断で使用すると著作権違反になります。使用する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？

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

## ☐ 御社の社名は明記されていますか？

信頼を得るためにも、必ず「社名」を明記してください。どこから提供されたのか不明なホワイトペーパーであったり、ダウンロード後にも、「どの企業から提供された資料なのか」が読者に分かるようにしてください。

## ☐ 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？

## ☐ 読者に役に立つ情報が含まれていますか？

日経クロステック Activeに掲載するホワイトペーパー/動画の内容は、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合との性能比較情報、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ページ程度の情報量が少ないもの、キャンペーンなどの告知が主目的となっているもの、カタログ資料の掲載は原則、お受けできません。

## 2 「日経クロステック Active リサーチ Special」内容

件数保証型  
プラン  
「単価」×件数

日経クロステック Activeの読者向けに、**貴社のニーズに応じたオリジナル調査(アンケート)を実施し、導入意向などの回答者情報をリードとしてご提供**します。調査結果を活用して、貴社のビジネスに有益な情報を獲得します。

お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「**件数保証型**」プランであり、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。

### メニュー内容

- ・調査設問：5問～10問まで※1※2
- ・選択肢：1設問最大10個まで
- ・謝礼、および抽選、発送作業※3（5,000円×10名様分～の商品券※4をメールで配送）
- ・想定リード獲得期間：約1～2か月程度
- ・リスト獲得：90名～（建設関連読者）

※1 業種、職種、所属部門、従業員数、役職は調査設問外のプロフィール項目として取得します。  
※2 設問11問以上、選択肢11個以上の場合には有料となります。 ※3 謝礼を変更する場合は実費でお見積もりとなります。  
※4 商品券の金額等は発注金額により変更となります。

### 実施料金

・ミニマムチャージ **1,000,000円～(税別)**

基本料金

100,000円～

+

リード単価

10,000円

×

申込件数

90件～

=

リード料金

900,000円～

### 【注意事項】

- ①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。あらかじめご相談ください。
- ②調査に合わせた最適な告知をプランしますが、スケジュール、内容の事前確認、レポートはございません。
- ③謝礼の内容や発送作業を変更する場合は別途お見積もりいたします。
- ④調査報告書の作成は含まれません。 ⑤実施する設問項目は貴社にてご用意ください。
- ⑥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、あらかじめご了承ください。

### 3 「日経クロステックActive Special」内容

期間保証型  
プラン

貴社のご要望に基づき、**日経BPが取材を行い、質の高いタイアップ記事を新規に制作**します。  
記事の内容やコンテンツに興味を持ち、**2ページ目以降に読み進んだ顧客のリードを獲得**します。



掲載される期間中に特定のリード数が確保されることを保証する  
**「期間保証型」**プランであり、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。

#### メニュー内容

- ・コンテンツ記事制作（約2,800文字）※雑誌2ページ／Web4ページ相当
- ・対象期間のリード獲得

※遠方の場合は別途出張費用がかかります。

#### 実施料金

- ・ミニマムチャージ **2,000,000円** (税別)

#### 想定リード 獲得期間

**12週間**

(リード取得掲載期間保証)

申込から掲載まで約5～6週間

「発注」→「取材」→「校正」→「校了」→「掲載」

#### 【注意事項】

- ①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。
- ②本サービスで提供するものは閲覧者のリストと掲載後のPVレポートです。誘導枠のレポートはございません。

## 3 「日経クロステックActive Special」誘導枠

期間保証型  
プラン

貴社の取材記事へのリンクを強力に誘導し、読者の関心を引きつけ、  
潜在顧客の獲得を効果的に促進します。



日経クロステック  
Active トップページ  
「新着記事」



リードとして  
個人情報を獲得

注目のコンテンツ

記事ページ  
あなたにお勧め

日経クロステック  
Activeメール  
2行お知らせ×6回



| 誘導枠      | 期間・頻度           |
|----------|-----------------|
| 新着       | 対象となる全テーマに掲載    |
| 注目のコンテンツ | 専用枠に12週間ランダムに表示 |
| おすすめの記事  | 関連記事の下に表示       |
| メルマガ送信   | 火・木配信、6回掲載(2行)  |

## 4 「オンラインセミナー開催」

「日経クロステック Active Webセミナー」は、製品やサービスの導入に関わるキーパーソン向けに、最新情報や事例をオンライン上で提供するセミナーです。各ベンダーの協力のもと、**現場で役立つ有益な情報を提供**します。日経クロステック Active読者や日経クロステック読者、さらに**日経ID約1,100万会員を対象に告知・集客**を行います。

### 4週間前

#### 【告知・集客】

- ・Webセミナーの告知サイトで受講登録を募集。
- ・日経クロステック Active、日経クロステック読者をベースに集客。



受講登録者には、  
WebセミナーのURL・  
ID・パスワードを  
メールで送付



### 当日

#### 【セミナー当日】

- ・オンライン上でセミナーをライブ配信。
- ・チャットを活用した質疑応答。
- ・セミナー後にはアンケート実施。

※ 講演者には東京都内のスタジオなどにお越しいただき、  
ご講演いただきます。  
※ 遠隔地からの中継をご希望の場合は、ご相談ください。

### 1週間後

#### 【受講者リスト】

受講登録者リスト  
(視聴データを含む)



リード  
提供

詳細につきましては、別資料「Webセミナーのご案内」を  
ご参照ください。開催をご検討の際はお早めにお問い合わせ  
ください。 <https://www.nikkeibp.co.jp/ad/atcl/netmedia/ITPACT/>

## 5 長期パッケージプランのご提案

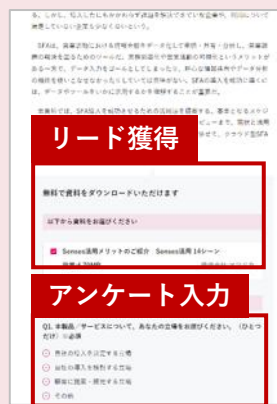
### セールスリードを獲得する 3 つの手法

複数の施策を組み合わせ、継続的かつコスト効果の高いオンラインリードをご提供します。

ホワイトペーパー掲載、タイアップ、調査型リードジェンを組み合わせたキャンペーンパッケージにより、セールスリードを獲得します。

#### 1. ホワイトペーパー掲載

貴社のホワイトペーパーを **日経クロステック Active 編集部が執筆**した記事で紹介しダウンロードへ導きます。レコメンドやメールマガジンなどの最適な誘導方法を活用し、目標のリード件数を獲得する **件数保証型**メニューです。



#### 2. タイアップ広告

(日経クロステック Active Special)

貴社の要望に基づき、**日経BPが質の高いコンテンツを新たに制作**します。読者が興味を持ち、2ページ目以降に進むとリードが取得されます。

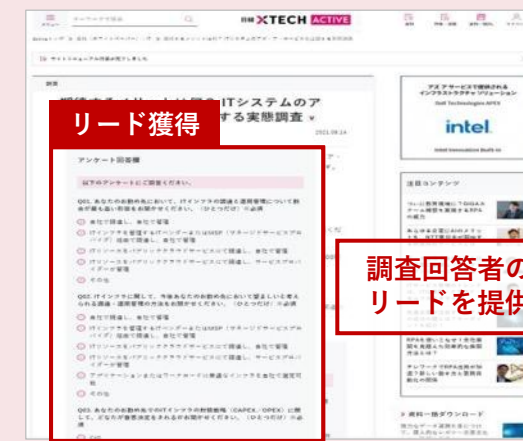


2ページ目以降を  
読んだ方の個人  
情報をリードと  
して獲得

#### 3. 調査型リードジェン

(日経クロステック Active リサーチ Special)

日経クロステック Activeでは、読者の導入意向など貴社の要望に応じた調査を行い、その**回答者情報**とともにリードを提供します。



※詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

## 5 長期パッケージプランのご提案

### 実施例

- ・長期パッケージプランは、貴社のご都合に合わせていつでも開始可能です。
- ・実施施策については、期間や商品、コンテンツなどを考慮し、最適なプランをご提案いたします。

例) 1年間で合計500件、四半期ごとに継続的にリード獲得するプラン

#### 第1四半期(1Q)

1-3月

約**50**件

- ・新規WP2本
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第2四半期(2Q)

4-6月

約**150**件

- ・新規タイアップ
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第3四半期(3Q)

7-9月

約**150**件

- ・新規WP
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

#### 第4四半期(4Q)

10-12月

約**150**件

- ・新規タイアップ
- ・調査型リードジェンで  
リード取得

※詳細は、弊社営業担当までお問い合わせください

## 料金表と必須項目

| メニュー                              | タイプ   | 費用(金額は税別)                        | 必須項目として ◎…必須 ○…オプション –…なし |    |     |    |         |         |       |        |         |
|-----------------------------------|-------|----------------------------------|---------------------------|----|-----|----|---------|---------|-------|--------|---------|
|                                   |       |                                  | DL資料                      | 画像 | 訴求点 | 取材 | アンケート項目 | 講演コンテンツ | 利用者登録 | 競合ドメイン | 個人情報 GL |
| ① 製品ガイド                           | 件数保証型 | @10,000円/件<br>40件～               | ◎                         | ◎  | ○   | —  | ○       | —       | ◎     | ○      | ◎       |
| ① ホワイトペーパー                        |       |                                  | ◎                         | —  | ○   | —  | ○       | —       | ◎     | ○      | ◎       |
| ② 日経クロステック Active<br>リサーチ Special |       | 基本料金10万円<br>+ @10,000円/件<br>90件～ | —                         | —  | —   | —  | ◎       | —       | ◎     | ○      | ◎       |
| ③ 日経クロステック Active<br>Special      | 期間保証型 | 200万円～                           | —                         | —  | ○   | ◎  | ○       | —       | ◎     | ○      | ◎       |
| ④ スポンサー<br>オンラインセミナー              |       | 200万円～<br>60件～                   | —                         | —  | —   | —  | ○       | ◎       | ◎     | —      | ◎       |

※建設分野では、セグメント指定はお受けしておりません。ご了承ください。  
※①ホワイトペーパーDL資料のカタログやチラシ掲載はお受けできません。

## 全ジャンル共有確認事項

- ① オリジナルアンケート設定について
- ② お申込要項・確認事項
- ③ よくあるご質問・注意事項
- ④ スケジュール・お問い合わせ

Details of confirmation items

# 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, indicating the transition from standard to customized. 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文字以内でお願いします。
  - ・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。

# 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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？

▶ 可能です。お申し込み時にその旨ご指示ください。

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は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。

## スケジュール・お問い合わせ

## 1. ホワイトペーパー掲載

- ・PDF入稿：掲載開始10営業日前（※詳細は各テーマのPDF入稿締切参照）
- ・掲載期間：テーマ特集開始から12週間

## 2. 日経クロステック Activeリサーチ

- ・日経クロステック Activeリサーチはテーマ特集開始から4週間以内の任意のタイミングから開始可能。
- ・貴社アンケート案を日経BPに送付：約10営業日前  
日経BPで質問を査読後、アンケート案確認。  
問題なく校了の場合、8営業日後に調査開始。

## 3. 日経クロステック Active Special

- ・掲載までの流れ：申込から取材・校正・校了・掲載まで約5週間
- ・掲載期間：テーマ特集開始から12週間

## 4. オンラインセミナー

- ・掲載までの流れ：申込から約5週間で告知・集客
- ・セミナー当日
  - ・オンライン上でセミナーをライブ配信。
  - ・チャットを活用した質疑応答。
  - ・セミナー後にはアンケート実施。
- ・1週間後に受講登録者リスト（視聴データを含む）のご提出

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 active-ad@nikkeibp.co.jp