



特集：ピックアップテーマ

モノづくりのDXは製造現場のデータ分析から

■実施期間

2022年7月26日（火）～9月26日（月）

■お申込み締切

プラチナ／ゴールドプラン：2022年6月16日（木）
シルバー／ブロンズプラン：2022年6月28日（火）

アイティメディア株式会社 営業本部

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル 12/13F Mail : sales@ml.itmedia.co.jp

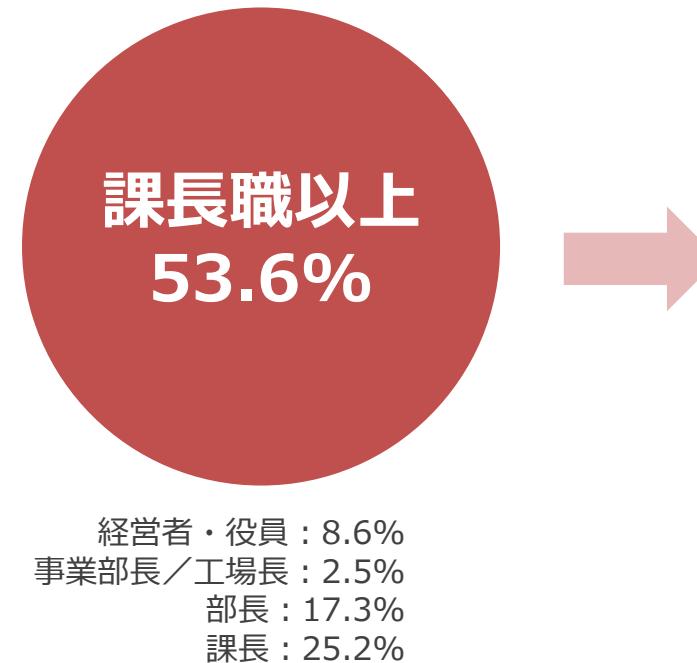
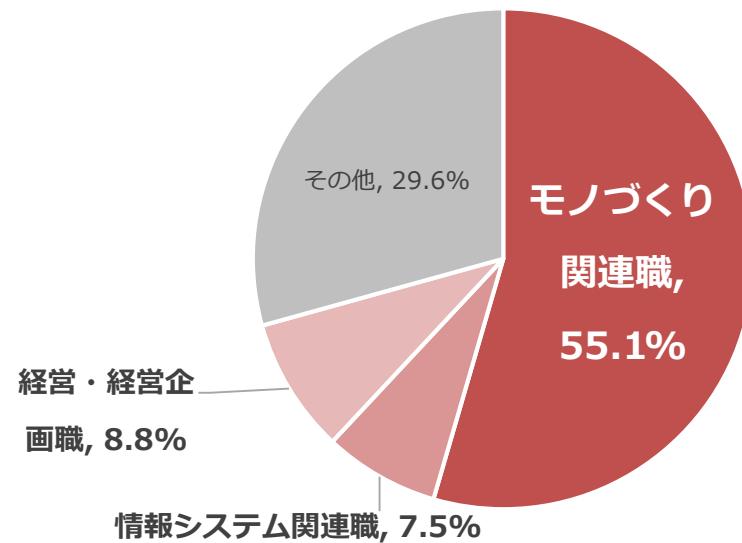


熟練工の不足や人手不足は、製造業にとって喫緊の課題となっています。課題を解決するために製造現場においても、IoTなどのデジタル技術の活用により、生産性を向上する取り組みが増えています。

特に製造現場の見える化によるデータ活用には高い期待が寄せられています。しかし、なかなか有効なデータ活用ができていないのが現状です。データを活用するには、分散しているデータの統合や、そのデータの加工、分析といった工程が必要になってきます。

本特集では、製造現場の様々なデータを有効活用するために、必要不可欠なデータ分析ソリューションに焦点をあてます。モノづくりに携わる多くの読者へ向けて、活用事例・効果などを紹介します。貴社のソリューション／ツール／サービスのPRの場としてご活用いただけますと幸いです。

「データ分析ツール」でのリード獲得実績



【会社名】

パナソニック株式会社
三菱電機株式会社
株式会社日立製作所
株式会社デンソー
オムロン株式会社
日本電気株式会社
キヤノン株式会社
株式会社村田製作所
富士電機株式会社
ルネサスエレクトロニクス
株式会社

etc

製造業のモノづくり関連職や、情報システム、経営企画職、特に役者職の関心が高いことが伺えます

ポイント

Point

1

企画特集ページを開設

製造業メディア編集部による編集記事を掲載し、課題解決が可能なツール・ソリューションにフォーカスした特設ページをオープンします。

Point

2

MONOistからの誘導

メディア上からのバナー広告枠を利用し、本特集への誘導をかけます。タイアップ記事は、MONOistトップページ・記事ページからコンテンツへ直接誘導をかけることにより、情報収集に熱心な読者に、貴社コンテンツを直接オファーすることができます。

Point

3

特別価格

本特集へ協賛いただいたスポンサー様に限り、特別価格でリードをご提供いたします。

特集ページ構成

モノづくりのDXは
製造現場のデータ分析から

Special Contents

- DXによるロジスティクス業務効率化と差別化の実践例：物流の業務効率化は待たん！ DXはどう進めるべきか
- 物流クラウド！ ITは現場の課題を解決できるのか？：最新ITが生むる物流現場、成功の力が見出せるよ
- 商品・ソリューション
- 止められない物流現場に、今、必要なICTソリューションとは
- 関連記事
- サビピターコンサルティング：

タイアップ記事

製造業の事例、最新動向を長年発信してきた編集記者が、貴社サービス・ソリューションについてのPR記事を作成し、当企画ページ他より誘導いたします。

ホワイトペーパー

特集ページ内に、貴社サービス・ソリューションのホワイトペーパーのPR枠を設置いたします。

※コンテンツ掲載の順番はお申込み順となります。
枠数の制限は御座いません。

MONOist編集部による記事

MONOist編集部によるデータ分析ツールに関する最新事例などを紹介した記事を掲載いたします。

企画展開

MONOist TOP/記事ページ

The screenshot shows the MONOist homepage with a navigation bar at the top. Below it, there's a banner for 'EDN MONO 現場でデータ活用がもたらすもの' followed by a main content area with several news items. One prominent article is titled 'バナー広告枠特集ページへ誘導' (Lead to the banner advertisement feature page). This article has a large orange call-to-action button overlaid on its thumbnail.

企画ページ イメージ

This screenshot shows a promotional page for DX implementation. It features a large globe graphic with floating cubes containing text or icons. A large orange arrow points from the MONOist homepage screenshot above to this page. The page itself has a header 'モノづくりのDXは 製造現場のデータ分析から' and a section titled 'Special Contents' with various sub-sections like '商品・ソリューション' and '関連記事'.

貴社コンテンツ イメージ

This screenshot shows a page from the Tech Factory website. It features a search bar at the top and a section for 'ホワイトペーパー' (Whitepaper) with a download button labeled 'ダウンロードする' (Download). Below this, there's a section for '製造現場のDXが「品質問題」に直面——設計仕様や技術伝承が大きな課題に'.

TechFactory通信、もしくは各専門
メルマガヘッダー枠での特集告知

MONOist
モノづくりを支援する専門メディア
332万 PV/月 121万 UB/月

会員へコンテンツオファー



リードジェンサービス **会員22万人**
プラットフォーム

タイアップ記事 特別特典

MONOistトップページ／記事ページから、 MONOist読者を貴社タイアップ記事へ直接誘導

MONOist TOPページ

MONOist 記事ページ

誘導枠

貴社コンテンツ イメージ

スポンサープラン

新規限定

ご提供内容	プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
-------	------	------	------	------

オンラインリード獲得
・オンラインリード獲得
・属性はセグメントなし

340件保証

200件保証

100件保証

40件保証

コンテンツ

タイアップ	1本	1本	—	—
ホワイトペーパー提供 ※お手持ちのコンテンツを ご用意ください	4本	2本	2本	1本
スポンサー料金 (税別、グロス)	¥2,500,000 (150万円OFF)	¥1,800,000 (80万円OFF)	¥800,000 (30万円OFF)	¥300,000 (20万円OFF)

■お申込み締切

プラチナ／ゴールドプラン：2022年6月16日（木）

シルバー／ブロンズプラン：2022年6月28日（火）

- ※ ブロンズプランは過去1年間 TechFactoryでの出稿実績がないお客様限定とさせていただきます。
- ※ ホワイトペーパーをお持ちでない場合、別途費用が発生しますが制作プランがありますので、担当営業までご相談ください。
- ※ プランのカスタマイズも可能です。担当営業までご相談ください。
- ※ 企画開始後のご協賛も可能ですが、開始時期によりご提供できないメニューがある場合がございます。

リード獲得用コンテンツ制作

編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事を制作いたします。
コンテンツの二次利用も可能です

※一部条件がございます

- 編集タイアップについて
 - 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告です
 - 冒頭部分はだれでも閲覧でき、「続きを読む」でリードを獲得します
- コンテンツ仕様
 - ページ数：1html
 - 文字数：4,000文字程度（うち、500文字程度が公開ページ掲載分）
 - 図版点数：2点まで（写真／イメージ図版主体）
 - 企画協力：あり
 - 取材有無：あり
- 備考
 - 取材から掲載までの期間は約16営業日となります
 - 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
 - 終了後も一部を除きコンテンツは掲載され続けます
 - タイアップ記事のPV、UBのレポートはございません
 - 遠方での取材や有識者のアサイン、特別な制作費（イラストなど）が発生する場合は、別途追加費用を申し受けます

MONOist | Tech Factory special

製造IT メカ設計 モルタルソフト エレクトロニクス FA 自動車 キヤリア ホワイトペーパー 合同会社

道筋一覧 直接連携でセキュリティ メカ設計の実績 施設設計の評議 設計・検査とクラウド つながる工場 組み込みノートPC

TechFactory > 日立システムズ データ分析サービス、製造現場の生...

2018年01月09日 10時00分公開

日立システムズ データ分析サービス:

製造現場の生産性向上に機械学習を活用する方法

生産現場から得られるデータをどう活用するか一方で、それをどのように活用しているのか大変かかる解説やシステム導入ではなく、ここ最近よく見にするAIの一つである機械学習を活用してしまはけるデータから「改善効率の可視化」や「新たな改善ポイントの提案」などをしてくれるデータ分析サービス日立システムズからお聴きください。

「製造実績データはExcelで分析するが、Excelで分析するには時間がかかるし、毎回手で分析するのに限界がある」「こんなデータをこのように手で分析するのは大変だ」「データの経験値を頼らざるを得ない」「これではできないが、具体的にどのくらいの改善の結果がでているのか可

能性を理解するためノウハウから作られたテンプレートで自動分析

日立システムズが提供するサービスの特徴は、分析のための「生産性改善分析テンプレート」と「一括グラフ化成形テンプレート」を用いてのこと。これらは過去のさまざまな製造現場の実例でノウハウを基に作成された。

前者の「生産性改善分析テンプレート」は、「どんなデータをどうよしなら分析で分析すべきか」を示すもので、(従来の手作業で苦渋の如き)の改善行動を提出する。評価指標(生産性、品質、出荷時間等)と、評価指標に影響を与える可変性のある要因(人・作業負担、設備構成等)、材料(製品、部品等)、方針(工程、環境条件等)の組合せでカバーが図まれている。

今回紹介するサービスは、AIの一つである機械学習を用いて、中小規模の現場で上位的としたデータ分析サービスだ。中堅・中小の製造業、にて、生産性に影響を与えるバラエティな課題を抽出して2レポートを効率化したこと考えている方に注目していただきたい。

生産性30%UP、分析工具80%以上の実績

中央電子は、IoT関連をはじめ多種多様なシステム機器を製いてる機器にて力を活用した品質改善や生産性向上に積極的に取り組んでいたのは、まさにその中心となっていると目される山梨明野事務所(山梨県北杜市)だ。

実証実験では当社生産方式の蓬台への業務手順ナビや作業時間組み込んだデジタル化蓬台を対象に、過去約3年のデータに関するデータを日立システムズのサービスにより分析した。

日立システムズのデータ分析サービスでは、対応できるデータを2つのテンプレートで分析する

フットワーク軽く試せるサービス

このサービスを導入するためには、蓄積した実績データと分析ソフトウェアであるツールアンドオフィスのPCあるいはクラウドへインストールする。分析は定期的に実施されるが、その際にデータを用いて自動的に作成されるので、簡単操作で1回でも過去10日で分析することができる。分析した結果は、生産性を下げるグラフが複数のグラフで表示されるので、まずはそれを見て改善手段を検討すればよい。

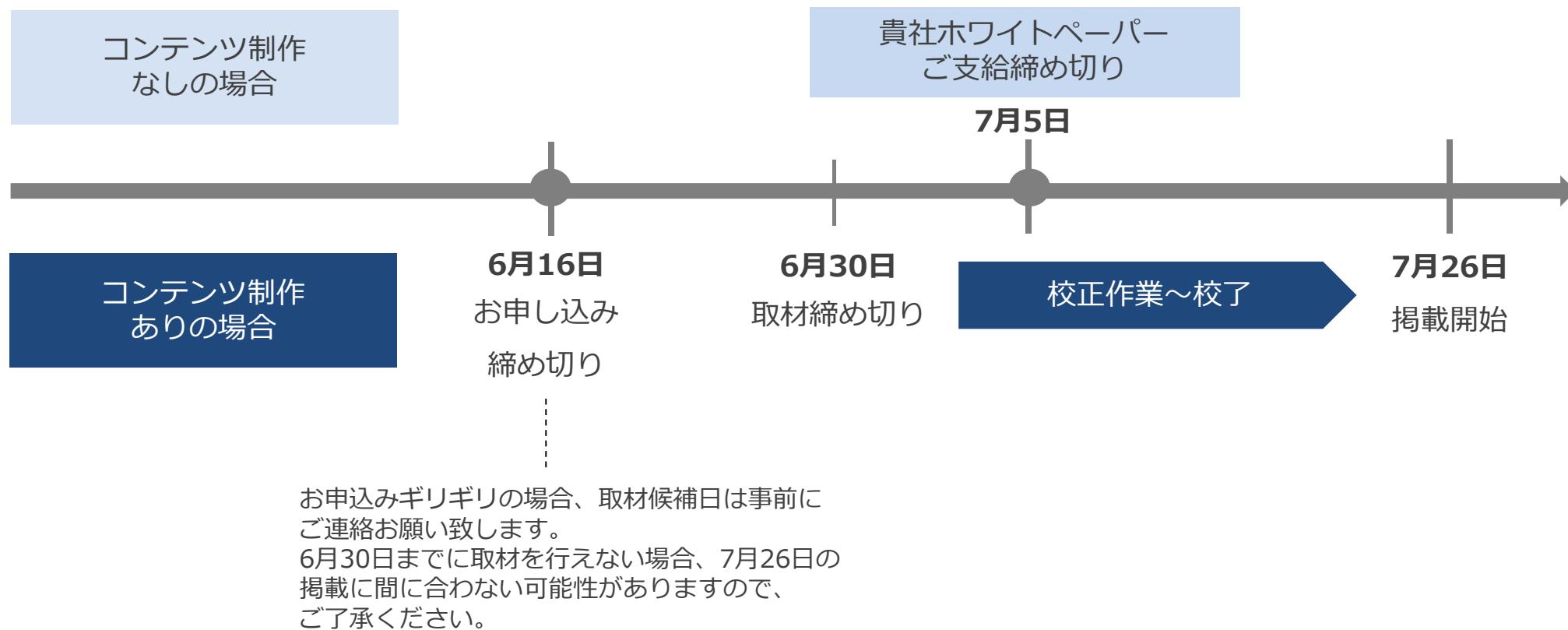
気になる費用は料金となる機器によって異なるが、インストールや初期設定、分析テンプレートのカスタマイズ、データクレンジング等の初期費用が100万円から、月々のシステム使用料とデータ変更への対応などの保守料含めて毎月10万円から、月のランニングコスト1万円程度で、先に検討したような時間を得られ、コストを削減することは大きな魅力ではないだろうか。

中央電子との実証実験では蓬台生産をはじめとして、ライ化や標準化による生産性アップが実現といった結果の報告書類のカタログで準備している。またデータが全て揃ってないとしても、まずはあるデータからスタートすることが可能だから、フットワーク軽く想定してみることができます。生産性向上取り組みをフレイクスリートしたいと考えているなら、一度相談してみることをお勧めする。

タイアップ記事制作イメージ
(実際のデザインとは異なる場合がございます)

スケジュール

コンテンツ制作の有無によって、お申し込み締め切り日をはじめとした各種スケジュールが異なります。ご注意ください。



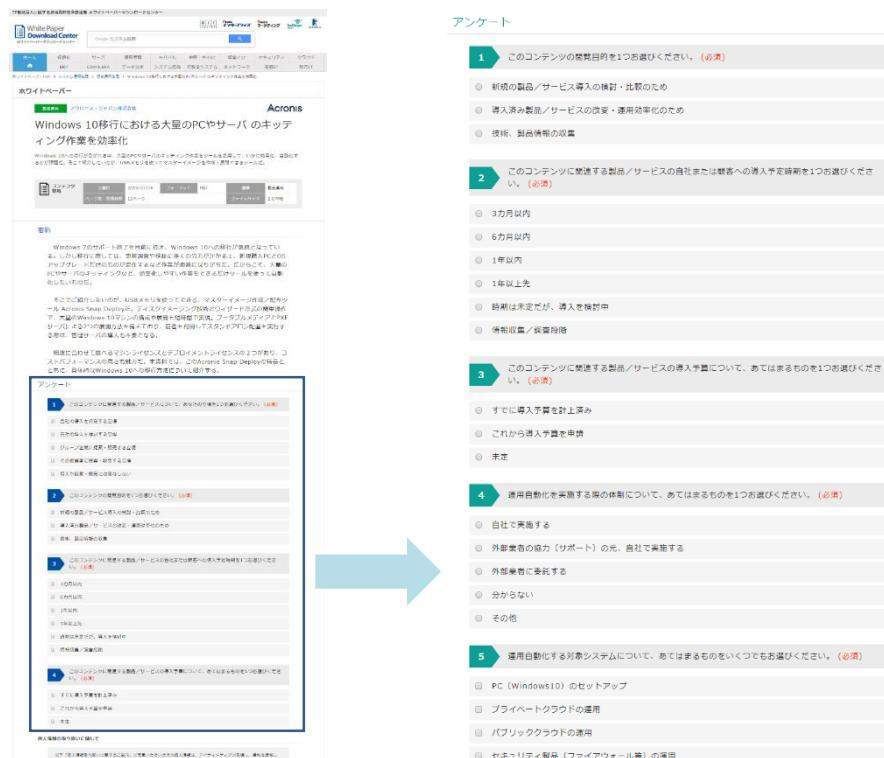
リード活用オプション

アンケートカスタマイズ

コンテンツ閲覧前アンケートを変更し、課題や要望を把握

コンテンツ閲覧前のアンケートをカスタマイズするオプションです。獲得するリストの関心度合いやターゲットに合致する見込み顧客の選別にご活用ください。

アンケートのカスタマイズイメージ



実施料金

設問の追加・変更1問につき **¥ 50,000**

※ アンケートの設問数は最大で5問になります
※ 既定設問の削除のみの場合は無料で承ります

備考

- 制作に5営業日いただきます。
- パーミッション取得のために必要な設問の設置については、無料で承ります。
- 追加アンケートの設問形式は、「択一式回答」「複数選択式回答」「自由記述式回答」の3パターンからお選びいただけます。各設問の「必須／任意」についてもご指定いただけます。
- 設問数、設問内容によっては、リード獲得数に大きな影響を与える場合がございます。

獲得リードを貴社が活用しやすい形式に加工して納品

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

納品フローイメージ

パターン1
貴社フォーマットに合わせてリード情報を加工して納品



パターン2
貴社利用のデータ連携ツールを介してリード情報を納品



パターン3
当社パートナーのデータ連携ツールを介してリード情報を納品



実施工料金

パターン1、パターン2の場合

¥ 1,000／リード

パターン3の場合

¥ 1,000／リード + Lead Brizzy利用料 (36,000円～)

備考

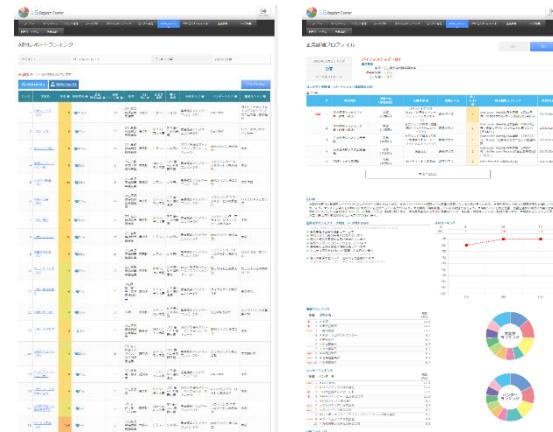
- 対応可能なツールはお問い合わせ下さい
- 本サービスのご利用には一定の条件がございます。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。
- パターン3では、株式会社Brizzy提供の「Lead Brizzy」を当社が代理店としてご提供いたします。別途、株式会社Brizzyとの間で、申込書の取り交わし、利用規約への同意などが別途必要となります。

ABMレポート／ABMアラート

企業単位で「購買意向見える化」／「いまアプローチすべき顧客」をメールで通知

ABMレポート

会員のメディア上の行動から「どの企業が、どんなジャンルに関心を持っているのか」をいち早く把握することができるレポートサービスです。



活発に情報収集している企業のランキングや、個社ごとの詳細レポートを提供

このような課題をお持ちの方におすすめです

- リードはあるが、どの企業に営業すべきかわからない
- 活用できていないハウスリストが大量にある
- アプローチ先企業の情報を深く知りたい

ABMアラート

ターゲット企業の中で急激に活動が活発になった会社のサマリー情報をメールで通知するサービスです。

リンク	企業名	変化	会員トップ	ベンダートップ	事業所トップ	会員会員												
18	株式会社A	新規登録	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
19	株式会社B	新規登録	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
20	株式会社C	新規登録	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
21	株式会社D	新規登録	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
22	株式会社E	新規登録	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
23	株式会社F	新規登録	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

ABMレポートで「情報収集が活発化した企業」を自動的に抽出して、ご担当者様へメールでお知らせ

このような課題をお持ちの方におすすめです

- メールで営業活動をしているが、「営業すべきタイミング」がわからない
- 工数を掛けず、営業にアタック先情報を提供したい



各サービスの詳細は別途資料をご用意しておりますので、担当営業までお問い合わせ下さい

獲得リードの一次フォローアップを代行

獲得したリードに対して、当社パートナーからテレマーケティングを実施するオプションです。電話接続状況などのクレンジングや、営業活動時に必要な情報のヒアリングなど一次フォローアップ代行としてご活用下さい。

テレマーケティングの実施フロー

各メディアでリード獲得

本テレマーケティングサービスは、各メディアで獲得していただいたリードがコール対象となります。

獲得したリードに順次フォローコール

IT業界での豊富な経験を有する専門のオペレーターがフォローコールを実施します。掲載コンテンツのアンケートでは得られない情報をヒアリングいたします。

フォローコールで得られた情報を納品

コールで得られた情報を週1回ご担当者様に納品させていただきます。また、コール中にアポイントを希望された場合は、都度ご連絡させていただきます。

実施工料金

¥ 1,500／件

コールスクリプト、コール先の選定について

- ・コールスクリプトは、1案件につき1種類です。
- ・コール対象にあわせた複数スクリプトでのコールをご希望の場合、オプション料金として5万円/スクリプトを申し受けます。
- ・コール先の選定は可能ですが、開始後の条件変更はできません。
- ・選定した結果、お申込み数にコール件数が満たなくなった場合でも、全額ご請求させていただきます。
- ・コール対象から除きたい企業がある場合は、リード獲得の段階で排除しておくことをおすすめいたします。

備考

- ・コール数は50件から承ります。
- ・テレマーケティングサービス単体でのご提供はいたしかねます。
- ・リード収集開始7営業日前に、必要事項をご提出ください。
- ・コールは貴社名義で実施します。
- ・不在時は3コールまでコールし終了します
- ・対話する方のご都合によりヒアリング項目を聞けないこともあります。

お問い合わせ

アイテイメディア株式会社
営業本部

Mail : sales@ml.itmedia.co.jp

会員プロフィールや特集予定、お問い合わせはこちら
<http://corp.itmedia.co.jp/ad/>

