

「シグナル・リード」ご紹介

PC&デバイス編

一次締切：2026/10/30（金）

二次締切：2027/1/8（金）

外部メディア経由のリード獲得で、よくある課題

ホワイトペーパーなどを使って外部メディアで獲得したリードの活用に、こんな課題を感じていませんか？

1



情報収集段階のリードが多く
商談に繋がらない

2



獲得リードに
電話が繋がらない

3



ターゲットを絞り込むと
リード獲得単価が高い



これらの課題を解決し、**獲得リードの商談転換率を最大化すること**
それが、アイティメディアの提供する「シグナル・リード」です

シグナル・リードが課題を解決する3つのポイント

1



情報収集段階のリードが多く
商談に繋がらない

**導入予定1年以内のリード
のみ獲得する特別プラン**

通常プランでは5%程度しか含まれない、
「1年以内の製品導入予定者」だけを厳選。
リードフォロー後の商談期待が高い
リードに絞ってご提供します。

2



獲得リードに
電話が繋がらない

**メディア名義の架電による
実在確認を実施**

電話で導入予定者の存在が確認できた
リードだけを納品。インサイドセールス
のアプローチ効率を最大化します。

3



ターゲットを絞り込むと
リード獲得単価が高い

**リードシェアモデルによる
コストパフォーマンス最大化**

最大4社までのシェアモデルを採用する
ことで、「導入予定1年以内&実在確認
済み」の高品質リードを単価6万円に抑
えて提供します。

実施イメージ

サーベイで抽出した「導入予定1年以内」リードに架電し、実在確認とコンテンツ送付後に納品

ジャンルを特定した『IT製品導入意向調査』を実施

「サーバ&ストレージ編」「PC&デバイス編」などのIT製品分野ごとに大規模サーベイを実施し、“導入予定1年以内”の回答者を抽出します。



- IT製品導入意向調査
〇〇編
- ・現在の製品利用状況
 - ・解決したいIT課題
 - ・製品導入予定時期
 - ・小分類1
 - ・小分類2
 - ・小分類3...
 - ・製品導入に関わる立場

製品導入予定者に架電し、本人情報を確認

対象となる方々に対して電話口で在籍を確認します。会話できた場合、貴社コンテンツ（ホワイトペーパー、動画など）の送付についても事前連絡します。

会話イメージ



アイティメディアの〇〇と申します。
先日は「〇〇」アンケートにご協力いただき、ありがとうございました。

関連して〇〇社・△△社と共同マーケティング施策を実施しておりまして、
□□様にオススメの資料をぜひ送付させていただきたくご連絡いたしました。

ヒアリング・確認内容

- ・在席／最新プロフィール確認
- ・協賛社資料の送付＋協賛社からの連絡了承依頼
- ・製品導入予定確認／検討状況ヒアリング（任意）

当社から資料URLをメールで送付

メールで
情報送付



□□様
アイティメディアの〇〇です。

ご案内させていただきました資料
をお送りいたします。

.....
.....

後日〇〇社・△△社からもご連絡
させていただく場合がございます
ので、よろしくお願いいたします。

コンテンツ送付時のメールには、貴社からご連絡
可能性がある旨を記載します。



アンケート回答時に
協賛各社への個人情報提供許諾を取得



「導入予定1年以内」かつ「製品導入関与
者」を抽出し、架電確認へ

当社 Report Center 経由でリード納品

獲得したリードは、弊社管理サイト「Report
Center」経由でダウンロードいただけます

納品頻度：キャンペーン期間中 2回

IT製品分野ごとに大規模サーベイを実施し、“導入予定1年以内”の回答者を抽出します








画面でAmazonギフトカードが表示される
 01

「Web会議やコミュニケーション」に関するアンケート

結果をアンケートにご回答いただいた方の中から抽選で10名にAmazonギフトカード（3000円分）をプレゼント。

→ 抽選結果発表日: 12/20(水) 15:00頃

ロジクールでは「Web会議やコミュニケーション」に関するアンケートへのご協力をお願いしております。

アンケートにご回答いただいた方の中から抽選で10名に「Amazonギフトカード（3000円分）」をプレゼントいたします。

応募資格のなり	① 2017年10月1日（日）まで 日本国内に在住し、日本国籍を有する方
主催	アイティメディア株式会社 株式会社ニッコール
抽選	【抽選で10名】Amazonギフトカード（3000円分） 日本国内に在住し、日本国籍を有する方
問い合わせ先	メンバーシップ事務局 lg_membership@ami.fmedia.co.jp

アンケート

1 現在、働き方の多様化などに対応するため、オフィスの移転・レイアウト変更を検討していますか？（必須）

- ☐ 過去3年以内に移転・レイアウト変更済み
- ☐ 検討中・実行中
- ☐ 検討予定あり
- ☐ 未定
- ☐ 検討予定なし

2 オフィス設計時に、社内のメンバーと一緒に参加するWeb会議の方法として、最も多いものを選択してください。（必須）

- ☐ 会議室に設置された会議室用カメラをパネルをタッチし、カメラを起動しWeb会議に参加
- ☐ 会議室に設置された会議室用カメラとPCをケーブルで接続し、PCの会議アプリケーションを起動し、Web会議に参加
- ☐ 会議室に置かれたPC用小型WebカメラとPCをケーブルで接続し、Web会議を実施
- ☐ 会議室に設置されたカメラを持ち込み、カメラを設置後、カメラとPCをケーブルで接続し、PCの会議アプリケーションを起動し、Web会議に参加
- ☐ 会議室にPC用小型Webカメラを持ち込み、カメラを設置後、カメラとPCをケーブルで接続し、PCの会議アプリケーションを起動し、Web会議に参加
- ☐ 会議室に置かれたカメラがなく、各自のPCから会議アプリケーションを起動し参加
- ☐ 自宅からWebカメラやイヤホンを使用して、Web会議に参加
- ☐ 自宅からPCに内蔵されたカメラやイヤホンを使用して、Web会議に参加
- ☐ Web会議を行うことはない
- ☐ いずれも該当しない

■ IT製品導入意向調査： 「PC&デバイス」編

Q1. 勤務先で現在導入している法人用PC製品のメーカーをいくつでもお選びください

- ☐ Dell
☐ HP
☐ Lenovo
☐
☐ その他

Q2.勤務先PC製品の導入／運用課題があれば、いくつかでもお選びください

- ☐ 導入／保守コストが高い
- ☐ 運用管理に手間がかかる
- ☐ パフォーマンスが低い
- ☐
- ☐ その他

Q3.勤務先で今後法人用PC製品を選定する際の重視点を、いくつかもお選びください

- ☐ 導入／保守コスト
- ☐ AI処理時のパフォーマンス
- ☐ メーカーのサポート体制
- ☐
- ☐ その他

QX. 勤務先における「ノートPC」の導入予定時期を、1つだけお選びください

- 3カ月以内（※）
- 6カ月以内（※）
- 1年以内（※）
- 導入を検討中
- 情報収集／調査段階
- 導入予定はない

QX. 勤務先における「デスクトップPC」の導入
予定時期を、1つだけお選びください

- 3カ月以内（※）
- 6カ月以内（※）
- 1年以内（※）
- 導入を検討中
- 情報収集／調査段階
- 導入予定はない

Q10.勤務先へのPC&デバイス製品の導入について、あなたの立場を1つお選びください。

- 自社の導入を決定する立場 (※)
- 自社の導入を検討する立場 (※)
- 自社の導入には関与しない

(※) シグナル・リード納品対象

サーベイ内容

- ・テーマに関する現在の製品利用状況
- ・製品導入／運用時の問題点・課題
- ・今後の製品選定時の重視点
- ・カテゴリごとの製品導入予定時期
- ・テーマ製品の導入に関わる立場

※1サーベイにつき、全10問程度を想定
※設問内容は、テーマや協賛社数に応じて
変動します

納品対象となる会員

- ・カテゴリ製品の導入予定時期が1年以内
と回答した方※
- ・テーマ製品の導入に関わる（決定または
検討）方

※1調査内の複数カテゴリ導入予定者を
"or"条件で抽出して納品します

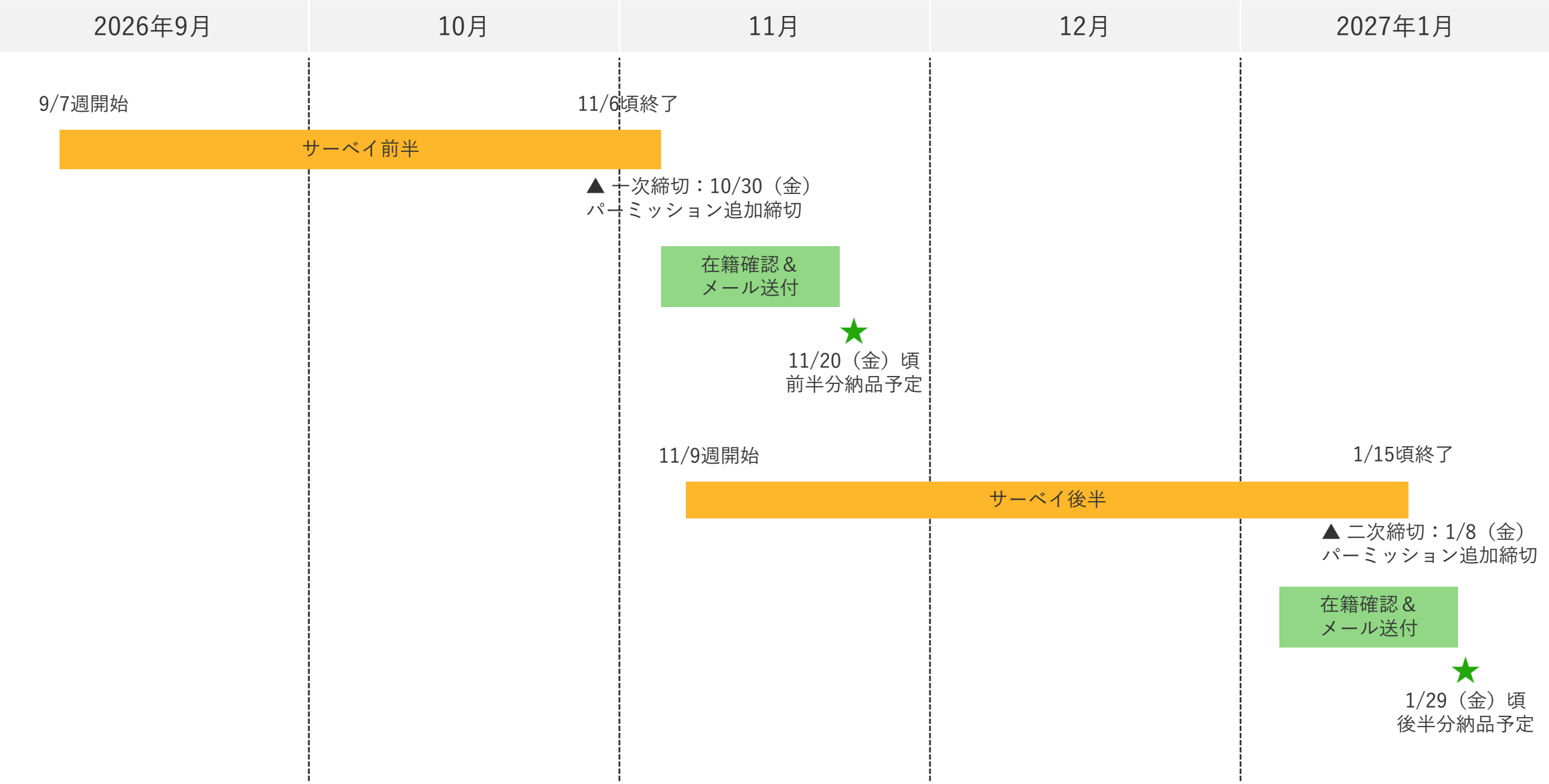
例) “法人PC導入予定者抽出”の場合
・「ノートPC：1年以内導入予定アリ」

0

- ・「デスクトップPC：1年以内導入予定あり」

※上記はTechTargetジャパン「ホワイトペーパーダウンロードセンター」に掲載した場合のイメージです
※掲載面のデザインなどは変更する可能性もあります

スケジュール



料金プラン：一次締切でお申込みの場合

※先着4社様限定

	ピックアップ	ライト	スタンダード
想定納品数 (2回納品の合計)	約250件	約50件	約25件
こんなときにおすすめ	導入予定や在籍確認は無くても 条件合致するリードを 安価に欲しい	導入予定があると 確認できているリード であればほしい	導入予定確認や在籍確認が すべて完了したリード のみほしい
1年以内導入予定あり	—	○	○
導入関与	—	○	○
架電による在籍確認	×	×	○
属性指定	※条件例：ユーザー企業かつ 情報システム関連職or経営・経営企画職	×	×
企業名指定	×	競合企業10社のみ除外指定可	競合企業10社のみ除外指定可
ご提供価格 ※全プラン共通	1,500,000 円		

備考欄

- 各プランの納品リード数はあくまで想定でありお約束するものではありません
 - 条件合致リードが想定を上回った場合、想定獲得数の120%までは追加料金なしで追加提供いたします
 - 条件合致リードが想定を下回った場合、下位プランのリードを補填として提供します
- 1企画あたり最大4社までのシェアリードモデルです。他ご協賛社様にも同じリードをご納品します
- シグナル・リードで属性指定や企業指定をご希望の場合は、単価と件数を調整（または一社限定価格で別途実施）させていただきます
- 1調査内の複数カテゴリ該当者を"or"条件で抽出して納品します
- 「ピックアッププラン」について：条件はカスタマイズ可能ですが、変更した条件によって納品件数は異なる場合があります。「1年以内導入予定あり」または「導入関与」リードが含まれる場合がありますが、数を保証するものではありません

料金プラン：二次締切でお申込みの場合

※一次締切で4社様枠が埋まらなかった場合のみ、お申込みを受け付けます

	ピックアップ	ライト	スタンダード
想定納品数	約125件	約25件	約12件
こんなときにおすすめ	導入予定や在籍確認は無くても 条件合致するリードを 安価に欲しい	導入予定があると 確認できているリード であればほしい	導入予定確認や在籍確認が すべて完了したリード のみほしい
1年以内導入予定あり	—	○	○
導入関与	—	○	○
架電による在籍確認	×	×	○
属性指定	※条件例：ユーザー企業かつ 情報システム関連職or経営・経営企画職	×	×
企業名指定	×	従業員数10名未満企業は除外	従業員数10名未満企業は除外
ご提供価格 ※全プラン共通	750,000 円		

備考欄

- 各プランの納品リード数はあくまで想定でありお約束するものではありません
 - 条件合致リードが想定を上回った場合、想定獲得数の120%までは追加料金なしで追加提供いたします
 - 条件合致リードが想定を下回った場合、下位プランのリードを補填として提供します
- 1企画あたり最大4社までのシェアリードモデルです。他ご協賛社様にも同じリードをご納品します
- シグナル・リードで属性指定や企業指定をご希望の場合は、単価と件数を調整（または一社限定価格で別途実施）させていただきます
- 1調査内の複数カテゴリ該当者を"or"条件で抽出して納品します
- 「ピックアッププラン」について：条件はカスタマイズ可能ですが、変更した条件によって納品件数は異なる場合があります。「1年以内導入予定あり」または「導入関与」リードが含まれる場合がありますが、数を保証するものではありません



■お問い合わせ

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 13階

<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>