

「組織・人材」関連記事の読者に向けたターゲティングメール配信付き

HRソリューション向け リード獲得キャンペーン

お申し込み締切 2025年2月14日(金)

事業のスピード感や不確実性が増していく中で、ビジネスモデルの変革も進み、人材を「資本」として捉え、中長期的な企業価値向上につながる人的資本経営の実践が求められるようになりました。ビジネスの変化に対応し、戦略人事を実践していくためには、採用、育成、エンゲージメント、パフォーマンス評価といったあらゆる人事プロセスを最適化するツールの導入が不可欠です。

そこでダイヤモンド・オンラインでは、**HRソリューション向けリード獲得キャンペーン**をリリースいたします。本キャンペーンは、「組織・人材」関連記事を読覧した読者に向けてターゲティングメールを配信する特別プランとなっており、興味関心の高いユーザーのリード獲得が期待できます。**経営者や役員をはじめ、経営企画部門、総務／人事部門の意思決定者層**のリードを獲得する最適の企画です。企画書をご一読のうえ、ご参画をご検討いただけますと幸いです。

The screenshot shows the HRONLINE website interface. The main content area features an article titled "売り手有利&早期化が進む就活戦線―“新卒採用の課題”は何か?". Below the article is a table titled "学生の企業へのエントリー率-内定社数との推移" (Trend of Entry Rate and Number of Companies Offering Positions to Students).

年次	エントリー率	エントリー率	エントリー率	エントリー率	エントリー率
2025	8.6	30.9	19.8	14.9	3.15
2024	8.7	30.7	19.6	15.1	2.96
2023	8.8	31.2	20.4	15.2	2.86
2022	4.9	37.3	28.6	15.4	2.80
2021	5.8	37.8	28.9	15.6	2.80
2020	5.5	39.2	37.7	15.6	2.29
2019	4.9	38.6	38.8	15.6	2.40

Below the table, there is a section titled "HR 経営者や役員向けメールマガジンを導入し、経営者層にリードアプローチ" (Introducing an email magazine for HR executives to approach the executive layer). The text discusses the importance of reaching decision-makers in the executive layer for HR solutions.

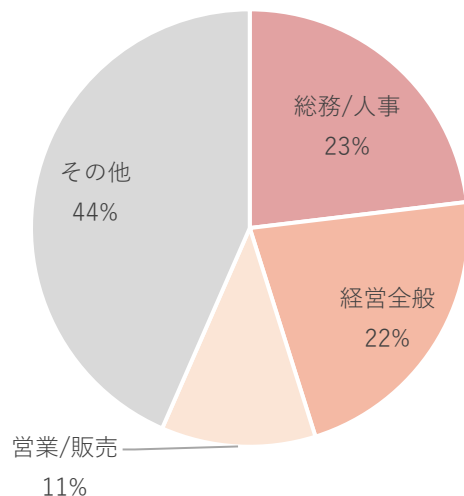
At the bottom of the page, there is a section titled "高村太郎 Taro TAKAMURA" (Takamura Taro) with a photo and a brief biography. He is the CEO of Diamond Online HR Consulting and has over 19 years of experience in HR consulting.

「組織・人材」関連記事の読者プロフィール

「組織・人材」関連記事の読者プロフィールを分析すると、いくつかの特徴が確認できました。

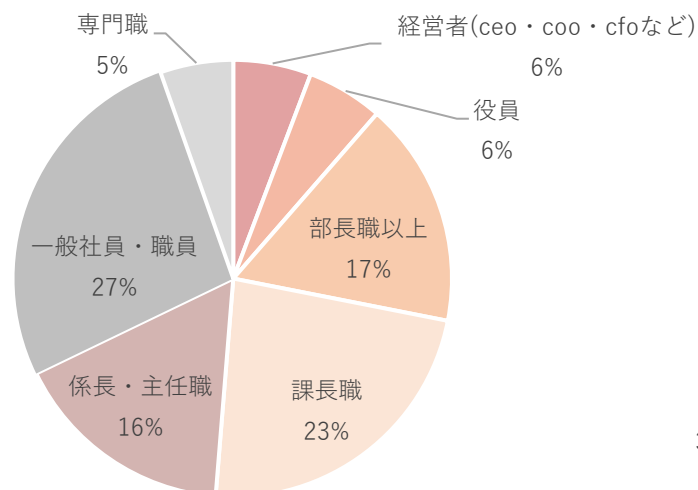
1 職種

総務／人事が23%



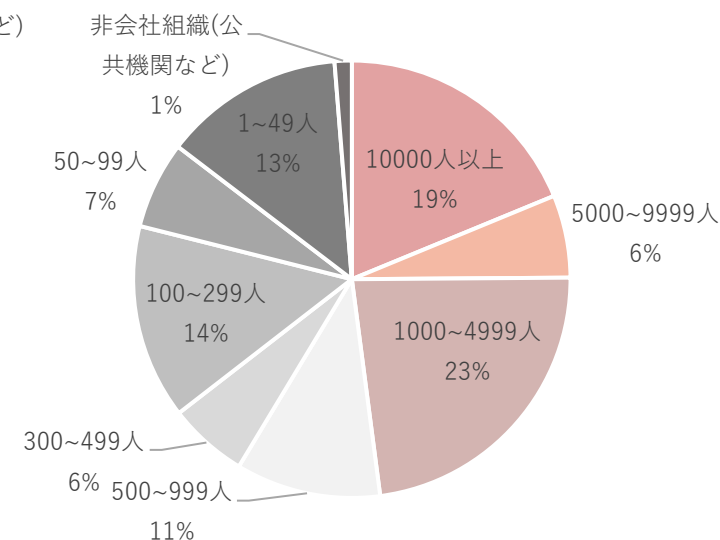
2 役職

部長職以上が約3割



3 従業員数

1000人以上の大企業が48%



「組織・人材」関連記事の読者傾向

1000人以上の大企業を中心に、経営者や役員、経営企画部門など人的資本経営の実践に課題を感じているマネジメント層や、実際に現場で業務にあたる総務／人事部門の意思決定者層に多く閲覧されています。

「人材活用」関心層をターゲティングしたリード獲得施策

「組織・人材」をテーマにした連載記事の接触読者の行動履歴を解析し、興味関心層をターゲティング。
「人材活用」に興味関心が高い読者に加えて、
 ダイヤモンド・オンラインにおける記事閲覧傾向が類似する読者＝**潜在層**を中心にオファーをかけていきます。



「組織・人材」関連記事
閲覧読者

記事閲覧読者のメディア行動履歴を解析し、
類似読者に拡張。
「人的資本経営の実践にあたる経営層」
「総務／人事部門の意思決定者層」
 に向けてターゲティングメールを配信します。



「人材活用」興味関心
ターゲティング

ターゲティング
メール



LP



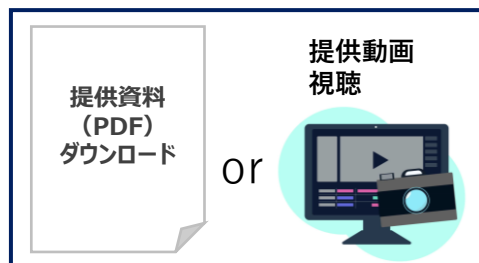
「人材活用」関心層に向けた特別誘導付きリード獲得プラン

実施イメージ

ランディングページ



ターゲティングメール



※効率の良いリード獲得のため、表紙デザインやタイトルについて弊社にて変更のご相談をさせていただく場合がございます。

※保証数についてはコンテンツを拝見し、別途ご提示させていただく場合がございます。

※**商材・訴求内容によって実施可否を判断いたします。**
また、**保証数を別途ご提示させていただく場合がございます。**

※ご提供リストのセグメントを保証するものではありません。

広告主様の既存資料や動画を使い、スピーディーに、
かつ低コストで見込み客のプロファイル獲得施策を実行できます。
「組織・人材」関連記事の読者に向けたターゲティングメール配信付きの特別プランです。

ランディングページは、ダイヤモンド社の制作チームがサービス紹介コンテンツを制作します（取材無し）。

実施料金 制作費込/税別	100万円 リード費75万/制作費25万円※ ※ネット料金です。	175万円 リード費150万/制作費25万円※ ※ネット料金です。
保証件数	50件	100件
誘導施策	ダイヤモンド・オンライン（トップ面・記事面）、メルマガ、 ターゲティングメール（属性・コンテンツ） の誘導枠 リード件数達成次第、誘導終了いたします。ページアーカイブは公開から1年間。	
コンテンツ	ランディングページ：取材なし。500字～700字	
提供物	ホワイトペーパー：広告主様支給の資料、PDF形式。事前に内容確認いたします。 動画：貴社サーバー内にアップしている動画URL、またはYoutubeやVimeoでご掲載いただいているURL	
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）	
お問い合わせ	有り（記事末、右カラムに広告主のお問い合わせ先を表示します）	
ダウンロード フォーム	定型フォーム、3項目まで無償で追加可能です。	
プライバシー ポリシー	広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 ※事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。	
保証内容	・重複、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力データは除外 ※競合企業などはドメイン指定10個まで可能。詳細は営業担当にご相談ください。	

実施イメージ

資料請求・ダウンロードフォーム

■ E-Mailアドレス **必須**

■ 氏名 **必須**

■ フリガナ **必須**

■ 勤務先名（社名、団体名） **必須**

■ 部署名 **必須**

■ 勤務先電話番号 **必須**

ハイフンを入れてください。例：「03-0000-0000」

■ 役職 **必須**

■ 業種 **必須**

■ 従業員数 **必須**

これからご登録いただくあなたの個人情報はSlack Japan（同社のプライバシー・ポリシーは[こちら](#)）に渡されご案内などに利用させていただきます。ダイヤモンド社のプライバシー・ポリシーは[こちら](#)

同意します。

各項目に入力してください

申込フォーム

標準登録項目は以下の9項目。最大3問まで質問を追加できます。

※FA=フリー回答、SA=選択式・単一回答

	No.	項目	回答形式	
標準9項目（必ず設置）	1	メールアドレス	FA	必須
	2	氏名	FA	必須
	3	フリガナ	FA	必須
	4	勤務先名	FA	必須
	5	部署名	FA	必須
	6	電話番号	FA	必須
	7	役職	FA	必須
	8	業種	SA	必須
	9	従業員数	SA	必須
設置有無は自由	1	追加質問1	FA/SA	任意
	2	追加質問2	FA/SA	任意
	3	追加質問3	FA/SA	任意

※追加質問は、“任意”回答での設置となります。“必須”回答にはできません。

※広告主様のプライバシーポリシーを明示します。事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。

実施イメージ

リード管理システム ダッシュボード



リード管理システム リード一覧



リード納品用ツール

獲得したリードは、株式会社ダイヤモンド社リード管理システムを通してご提出いたします。

貴社よりご提出いただきましたユーザー様のアカウント情報に、システムログイン用メールをお送りします。

ログイン後、案件画面からリードの獲得状況をリアルタイムでご確認いただけます。

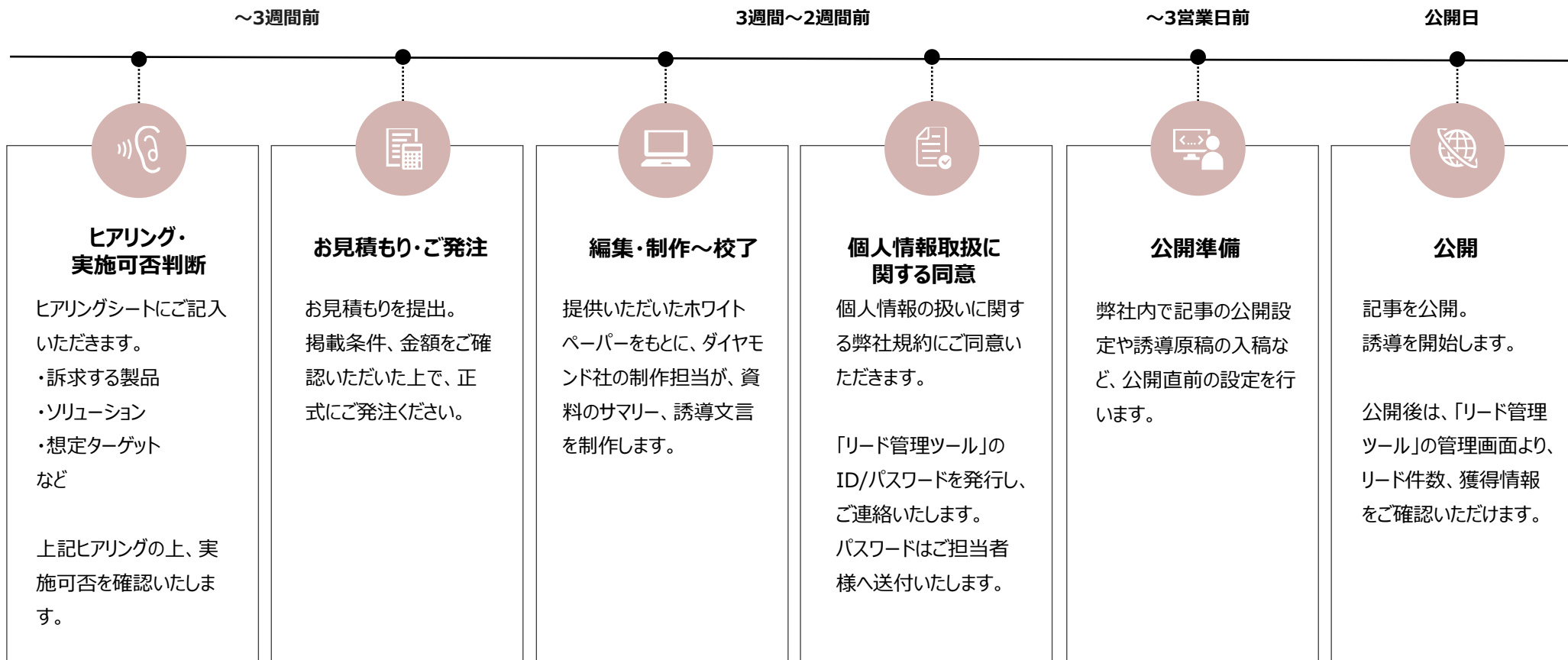
またリード獲得状況は定期的な送信されるメールでも確認が可能です。

レポートメール種別	配信タイミング ※誘導期間中の配信
デイリーレポート	日次 7:00
ウィークリーレポート	毎週月曜 7:00

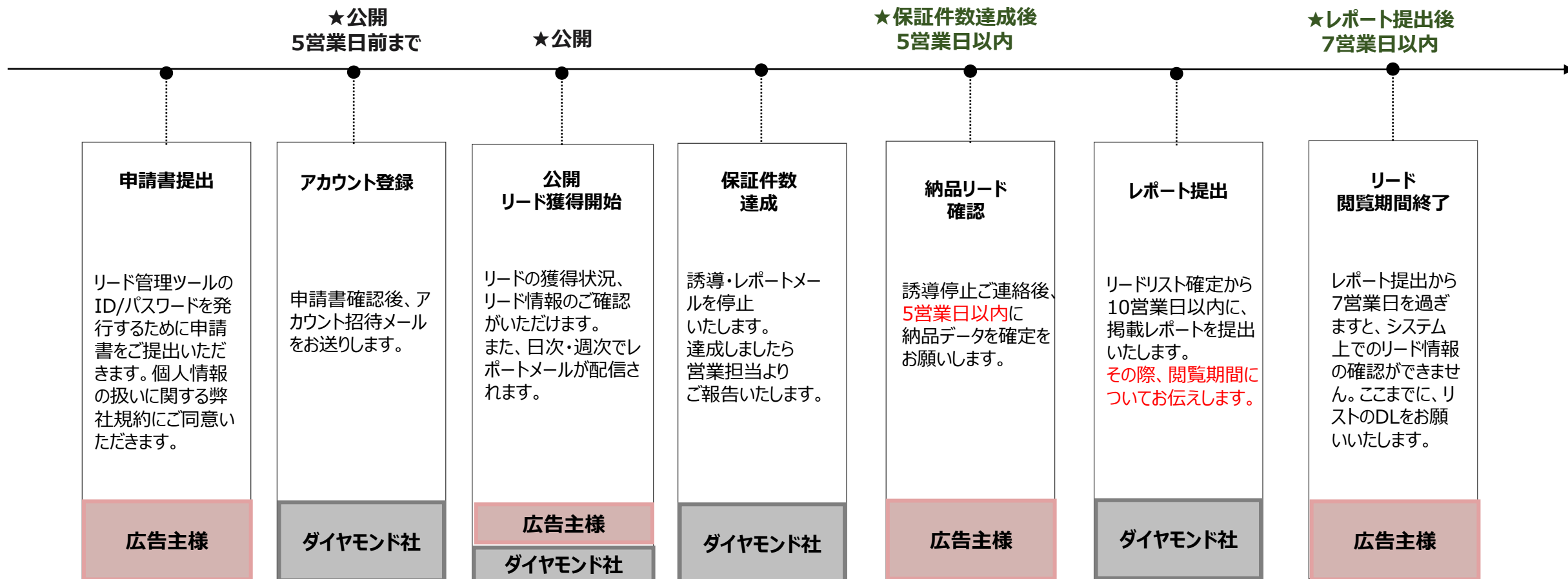
レポートメール



コンテンツ支給型 制作スケジュール



リード納品の流れ



Q

リードの獲得期間を教えてください。

A

リード獲得期間は掲載開始より1月から2か月を想定しております。
万が一、リード獲得の進捗が想定に達せず、3か月を超過する場合には、下記から代替案をいただきます。

- 1.残額分の別商品（メールマガジン等）への振替え
または、
- 2.制作費・獲得数に応じた出来高精算

Q

リードのセグメントはできますか？

A

リード獲得のオファー（誘導）はターゲティングメールを使用します。
ご発注時にご希望のセグメント条件をお知らせください。
ただし、ご提供リストのセグメントを保証するものではありません。あらかじめご了承ください。
ご提供リストについてもセグメント指定のご要望がある場合は事前に営業担当へご相談ください。

Q

掲載したコンテンツは、どのように誘導されますか？

A

主に1社単独のターゲティングメールを使用し、ご希望の属性を中心にオファーします。
（ご提供リストのセグメントを保証するものではありません）
その他、会員全体に向けたメールマガジンやダイヤモンド・オンライン内のAD枠からの流入などもございます。

Q

自社の顧客や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも納品対象から除外できますか？

A

重複、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力データは除外いたします。また、競合企業などはドメイン指定10個までは可能です。なお、キャンペーンをまたがった重複、フリーアドレスの除外はお受けしておりません。詳細は営業担当にご相談ください。

Q

お申込みから掲載までの流れを教えてください。

A

ダウンロード資料の確定後、お申し込みから掲載開始まで最低3週間程度お時間を頂戴いたします。流れの目安についてはp.8をご確認ください。

Q

獲得したリードはどのように納品されますか？

A

獲得したリードは、株式会社ダイヤモンド社リード管理システムを通してご提出いたします。ユーザ様のアカウント情報に、システムログイン用メールをお送りします。ログイン後、案件画面からリードの獲得状況をリアルタイムでご確認いただけます。またリード獲得状況は定期的に送信されるメールでも確認が可能です。

リード獲得型広告の注意事項

リード獲得期間は掲載開始より1か月から2か月を想定しております。

件数保証は、以下のような要因により提案時に想定した期間内で、保証した件数の達成が難しい場合があります。

※事前にリード獲得にてお受けできるか可否確認がございます。

- ・訴求、商材内容：ターゲットや利用シーンが限定されるような商材の場合
- ・掲載時期：市場の動向や読者ニーズが大きく変化した場合
- ・再掲載：既に一般公開されたホワイトペーパーや動画を流用した場合

万が一、リード獲得の進捗が想定に達せず、3か月を超過する場合には、

1. 残額分を別商品（メールマガジン等）へ振替え
2. 制作費・獲得数に応じた出来高精算

のいずれかの代替案をご提案させていただきます。

DIAMOND
online

ご相談・ご不明点などございましたら弊社営業担当までお気軽にお問い合わせください。

広告に関するお申し込み・お問い合わせ

web_ad@diamond.co.jp

株式会社ダイヤモンド社 メディア局

〒150-8409 東京都渋谷区神宮前6-12-17 TEL : 03-5778-7220 FAX : 03-5464-0783