

「セキュリティ対策」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

【サイバーセキュリティ】訴求向け リード獲得キャンペーン

お申し込み締切 2026年1月16日(金)

ダイヤモンド社メディア局 2025年11月

「サイバーセキュリティ」訴求向けリード獲得キャンペーン

<コンテンツ支給型リードジェネレーション>

実施料金：175万円 保証内容：リード獲得100件保証

実施料金：100万円 保証内容：リード獲得50件保証

<タイアップ広告型リードジェネレーション>

実施料金：300万円 保証内容：リード獲得200件保証

<コンテンツ制作型リードジェネレーション>

実施料金：300万円 保証内容：リード獲得100件保証

2種類のセグメントから
選択可能！（p.3参照）

【本キャンペーン限定特典】
ターゲティングを用いた誘導施策が付帯
 ×
コンテンツマーケティングによる
 戦略的なリード獲得を実現

【ターゲティングを用いた誘導施策】

サイバーセキュリティ対策に関連した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。
 「セキュリティ対策」に興味関心が高い読者に加えて、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。



「セキュリティ」
 関連記事閲覧読者



「セキュリティ」興味関心
 ターゲティング
 ＊2種類から選択可能（次頁）



興味関心層に“刺さる”
 コンテンツを
 通じてリード獲得

選択可能な2種のターゲティングセグメント

ユーザーによって、セキュリティ対策における視座や課題感の尺度は様々です。そこで、弊社保有の会員データ（職種や役職など）や、興味関心データ（記事閲覧傾向など）を活用し、**セキュリティ対策に対する特徴的な関心度合をもつペルソナを独自に定義**。ターゲティングを活用して、貴社ターゲット層に近い関心を持つユーザーに効率よくオファーします。

【ペルソナ① 攻めのIT戦略立案者】

属性：CIO、大企業のIT部門長、DX推進部門のリーダー

興味関心：DX推進×セキュリティ、新規事業開発、サプライチェーンリスク

課題・ニーズ

- ・ 事業推進のスピード感とセキュリティの両立のヒントが欲しい
- ・ セキュリティ投資のROIを経営層に論理的に説明したい
- ・ 事業の複雑化に伴い、サプライチェーンを横断した統合的なリスク可視化をしたい

接触記事例：

もしエージェントAIが悪用されたら？リスクは企業存続レベルまで多岐、従来型セキュリティはほぼ無力…運用前にすべき対応を専門家が解説

<https://diamond.jp/articles/-/376096>

サイバー攻撃対策で金融機関250社超が結集、セキュリティ演習の「超実践的な中身」とは

<https://diamond.jp/articles/-/349825>

情報セキュリティ対策は情シスではなく、経営企画や総務が取り組むべき理由

<https://diamond.jp/articles/-/264422>

SUBARUのデジタル戦略をけん引する女性CIOは、いかに10年かかるDXを1年で成し遂げたか

<https://diamond.jp/articles/-/365620>

【ペルソナ② 対策のスタートライン模索層】

属性：中小企業経営者、ITを兼任する経営企画室

興味関心：直近のインシデント、ランサムウェア被害の実態

課題・ニーズ

- ・ 同業他社のインシデントを聞きつけ、周回遅れの緊急対策が待ったなし
- ・ 人員不足のため運用負荷の低い解決方法を知りたい
- ・ レガシーシステムがブラックボックス化し、セキュリティホールがどこにあるかわからない

接触記事例：

【独自調査】過信が命取り！ランサムウェアなどの攻撃を受けた企業の7割は、自社のセキュリティ対策が十分だと思い込んでいた

<https://diamond.jp/articles/-/349299>

アサヒもアスクルも無印良品も…なぜサイバー攻撃が増えたのか、IT効率化の「大きな弊害」とは

<https://diamond.jp/articles/-/375159>

DXが進まず、人手不足で悩む中小企業の生産性向上を促進する「IT導入補助金」

<https://diamond.jp/articles/-/366790>

「日本のサイバーセキュリティは遅れている」と言うべきではない

<https://diamond.jp/articles/-/376792>

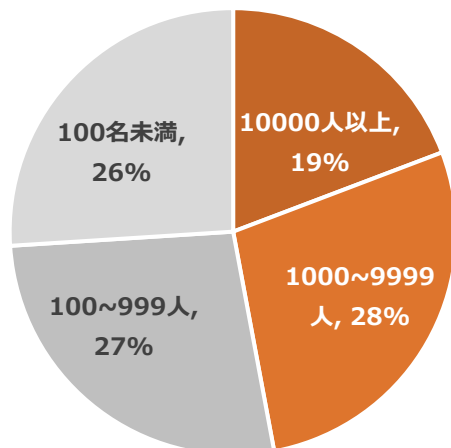
⇒リード獲得のオファー対象としていずれかのセグメントを指定可能！

※獲得にはブロード配信の誘導枠も使用します。納品するリードのセグメントを保証するものではありません。

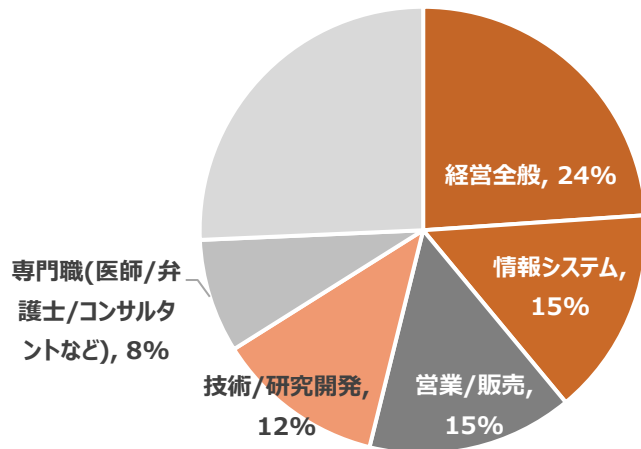
選択可能な2種のターゲティングセグメント

2種のターゲティングセグメントを分析すると、いくつかの特徴が確認できます。

【ペルソナ① 攻めのIT戦略立案者】

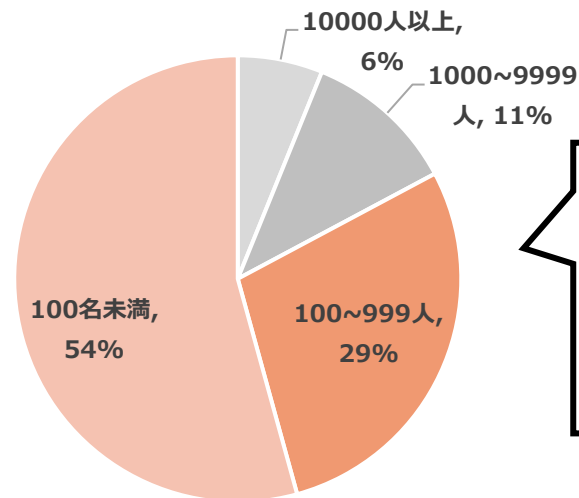


比較的大企業の割合が多い

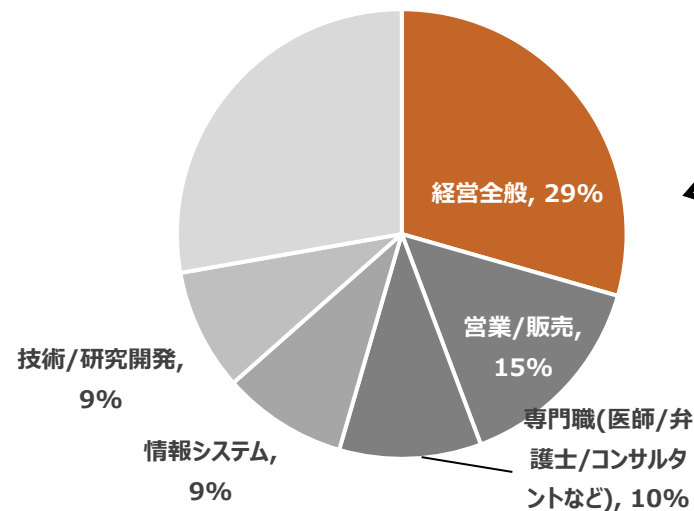


経営層に加え、
情報システム部門
や技術職の割合
も高い

【ペルソナ② 対策のスタートライン模索層】



中堅・中小企業の割合が高い

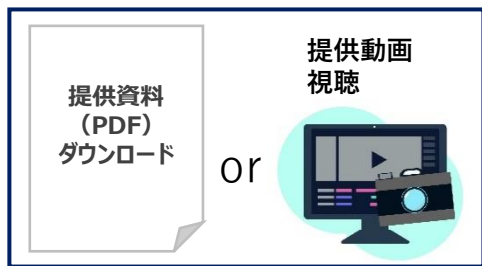


経営層の割合が
特に高い

「サイバーセキュリティ」訴求向けリード獲得プラン①

実施イメージ

ランディングページ



※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。

＜コンテンツ支給型 リードジェネレーション＞

広告主様の既存資料や動画を使い、スピーディーかつ低コストで実施可能なプランです。

本企画では**選択可能な2種のターゲティングセグメントを用いた誘導施策が付帯**。

コンテンツ制作とあわせて、戦略的なリード獲得が実施可能です。

※獲得するリードのセグメントを保証するものではありません。

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	特定のペルソナへのターゲティングメール10,000通配信が付帯（2種のペルソナから選択可能）。 このほか、ダイヤモンド・オンライン内誘導枠、メルマガ、ターゲティングメール等を用いてリード獲得。 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	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、またはYouTubeやVimeoでご掲載されているURL。 容量：50MB以下を目安にご入稿をお願いいたします。	
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）	
申込フォーム	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、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外 ※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。 ※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。	

「サイバーセキュリティ」訴求向けリード獲得プラン②

実施イメージ

冒頭部分：一般公開



続き部分：登録後 限定公開



『続きを読む』ボタンを押して、
個人情報を入力いただくと、次ページ以降を読むことができます。

＜タイアップ広告型 リードジェネレーション＞

取材に基づいて記事を作成、読者が記事の続きへ進む際にリードを獲得します。
本企画では**選択可能な2種のターゲティングセグメントを用いた誘導施策が付帯**。
コンテンツ制作とあわせて、戦略的なリード獲得が実施可能です。
※獲得するリードのセグメントを保証するものではありません。

実施料金 制作費込／税別	300万円
保証件数	200 件
誘導施策	特定のペルソナへのターゲティングメール10,000通配信が付帯（2種のペルソナから選択可能）。 このほか、ダイヤモンド・オンライン内誘導枠、メルマガ、ターゲティングメール等を用いてリード獲得。 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	記事ページ：700～1500字想定・2リーフ 記事の導入部分だけを一般公開します。続きは限定公開となり、ユーザーが個人情報を登録することで画面遷移が可能になる形式です。
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）
申込フォーム	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、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力の際は除外 ※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。 ※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。

「サイバーセキュリティ」訴求向けリード獲得プラン③

実施イメージ



<コンテンツ制作型 リードジェネレーション>

取材に基づいてランディングページとホワイトペーパーを作成し、リードを獲得します。
本企画では**選択可能な2種のターゲティングセグメントを用いた誘導施策が付帯**。
コンテンツ制作とあわせて、戦略的なリード獲得が実施可能です。
※獲得するリードのセグメントを保証するものではありません。

実施料金 制作費込／税別	300万円 リード費200万*1／制作費100万円*2 *1グロス/税別表記です。 *2ネット/税別表記です。
保証件数	100 件
誘導施策	特定のペルソナへのターゲティングメール10,000通配信が付帯（2種のペルソナから選択可能）。 このほか、ダイヤモンド・オンライン内誘導枠、メルマガ、ターゲティングメール等を用いてリード獲得。 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	[LP・WPともダイヤモンド社制作] ランディングページ：500字〜700字 1リーフ想定 ホワイトペーパー：PDF形式
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）
申込フォーム	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、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力データのデータは除外 ※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。 ※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。

リード獲得型広告：獲得項目について

実施イメージ

資料請求・ダウンロードフォーム

登録 > 確認 > 完了

■ 氏名 必須

■ フリガナ 必須

■ 勤務先メールアドレス 必須

■ 電話番号 必須

ハイフンを入れてください。例：「03-0000-0000」

■ 勤務先名 必須

■ 業種 必須

選択してください ▼

■ 部署名 必須

■ 職種 必須

選択してください ▼

■ 役職 必須

選択してください ▼

■ 従業員数 必須

選択してください ▼

◆プライバシーポリシーへの同意

ご登録にあたっては、必ずダイヤモンド社のプライバシーポリシーをご確認いただき、以下の「同意します」にチェックをお願いします。

☐ 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10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 10項目 (必ず設置)	1	氏名	FA	必須
	2	フリガナ	FA	必須
	3	勤務先メールアドレス	FA	必須
	4	電話番号	FA	必須
	5	勤務先名	FA	必須
	6	業種	SA	必須
	7	部署名	FA	必須
	8	職種	SA	必須
	9	役職	SA	必須
	10	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。

リード獲得型広告：納品方法について

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、リード獲得状況につきましては、定期的にお送りするメールに加え、ご希望に応じてリアルタイム通知を設定いただくことも可能です。

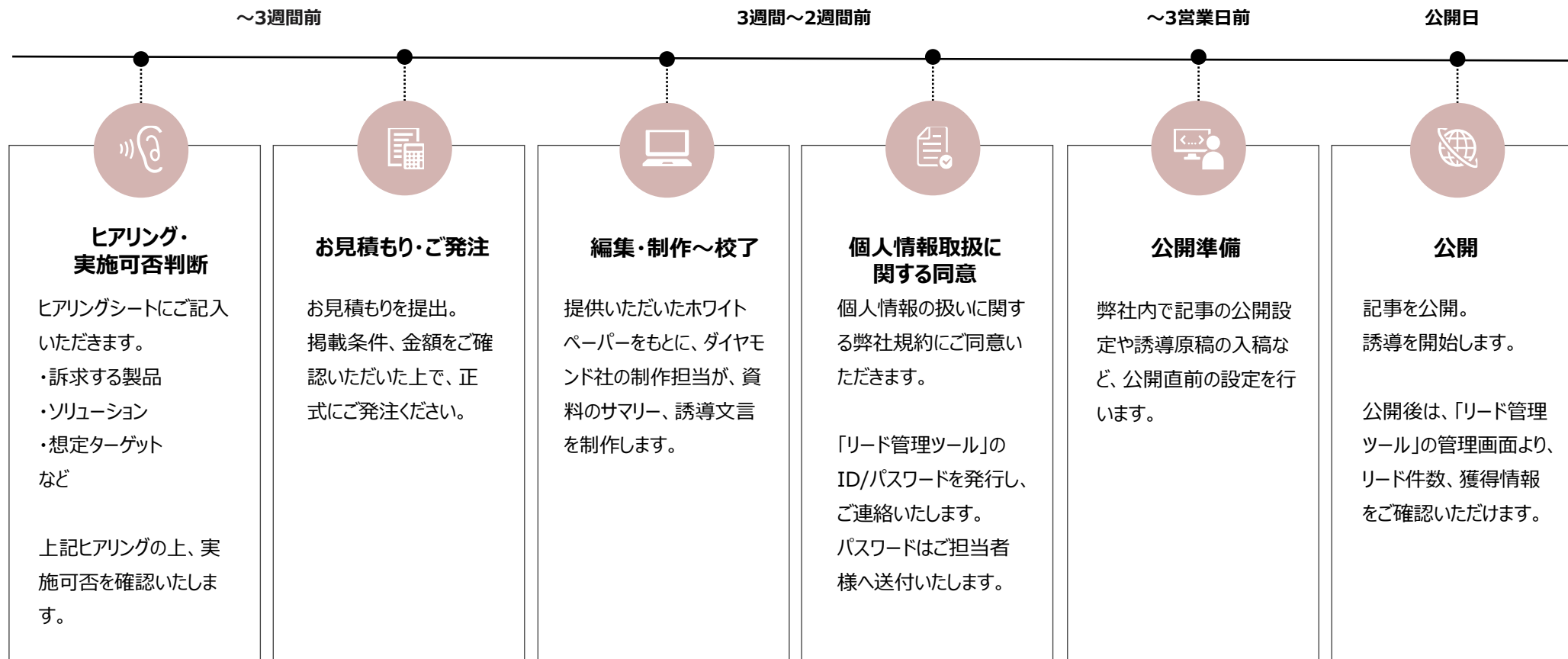
レポートメール種別	配信タイミング ※誘導期間中の配信
デイリーレポート	日次 7:00
ウィークリーレポート	毎週月曜 7:00

レポートメール



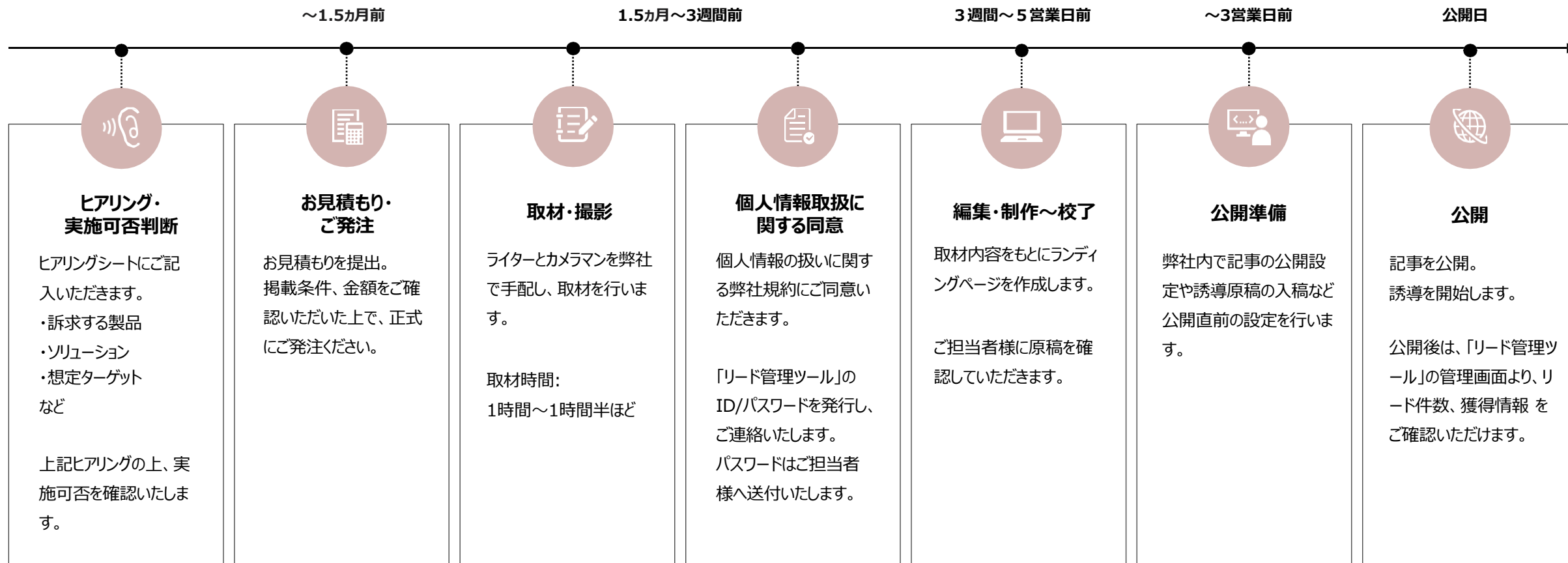
リード獲得型広告：制作スケジュール

コンテンツ支給型 制作スケジュール



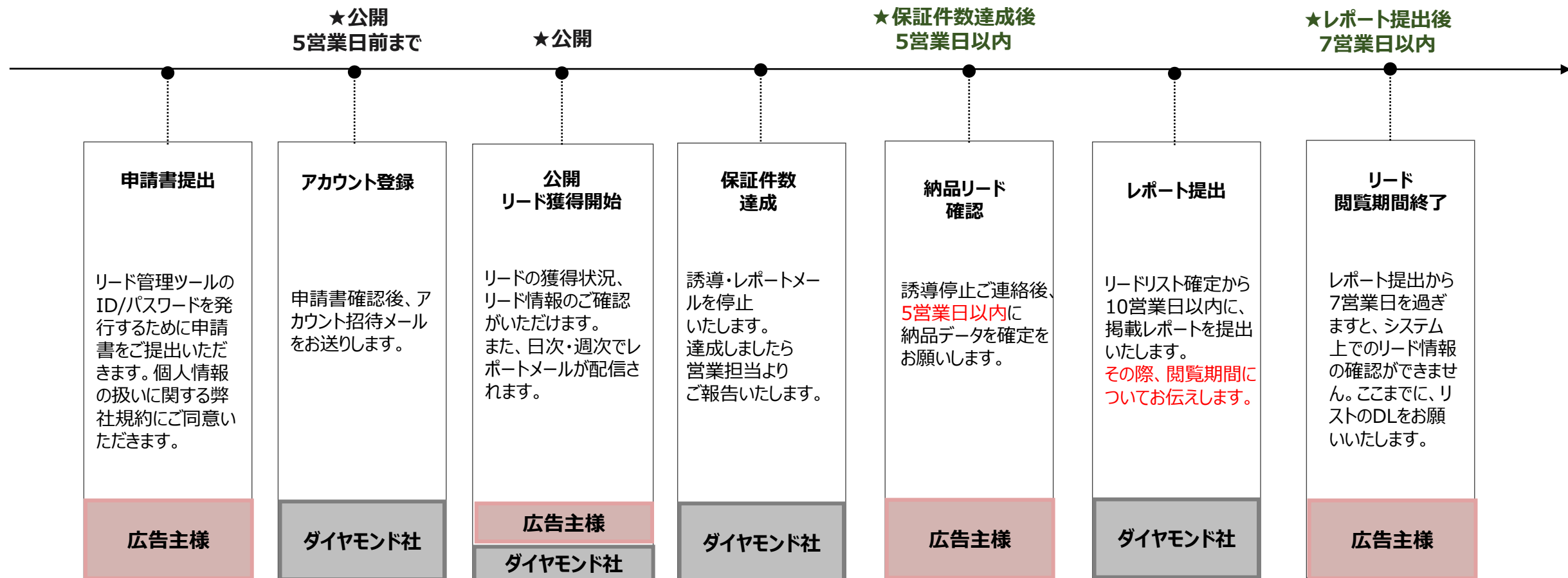
リード獲得型広告：制作スケジュール

タイアップ広告型／コンテンツ制作型 制作スケジュール



リード獲得型広告：リード納品の流れ

リード納品の流れ



リード獲得型広告：よくある質問

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カ月から2カ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カ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

本キャンペーン限定のターゲティングメール施策を中心に、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）
そのほか、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。

リード獲得型広告：よくある質問

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、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力の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

除外対象となるフリーアドレスの条件を教えてください。

A

対象フリーアドレスは下記です。

@gmail.com / @outlook.jp / @outlook.com / @hotmail.co.jp / @live.jp / @yahoo.co.jp / @infoseek.jp / @excite.co.jp

Q

お申込みから掲載までの流れを教えてください。

A

コンテンツ制作型／タイアップ広告型は取材から約1.5ヵ月、コンテンツ支給型は、ダウンロード資料の確定から約3週間頂いております。流れの目安についてはP.10～11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な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：注意事項

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。

«Appendix»
ダイヤモンド・オンライン
ユーザープロフィール

ユーザーマッピング

ユーザー数 約 **2,311 万人**

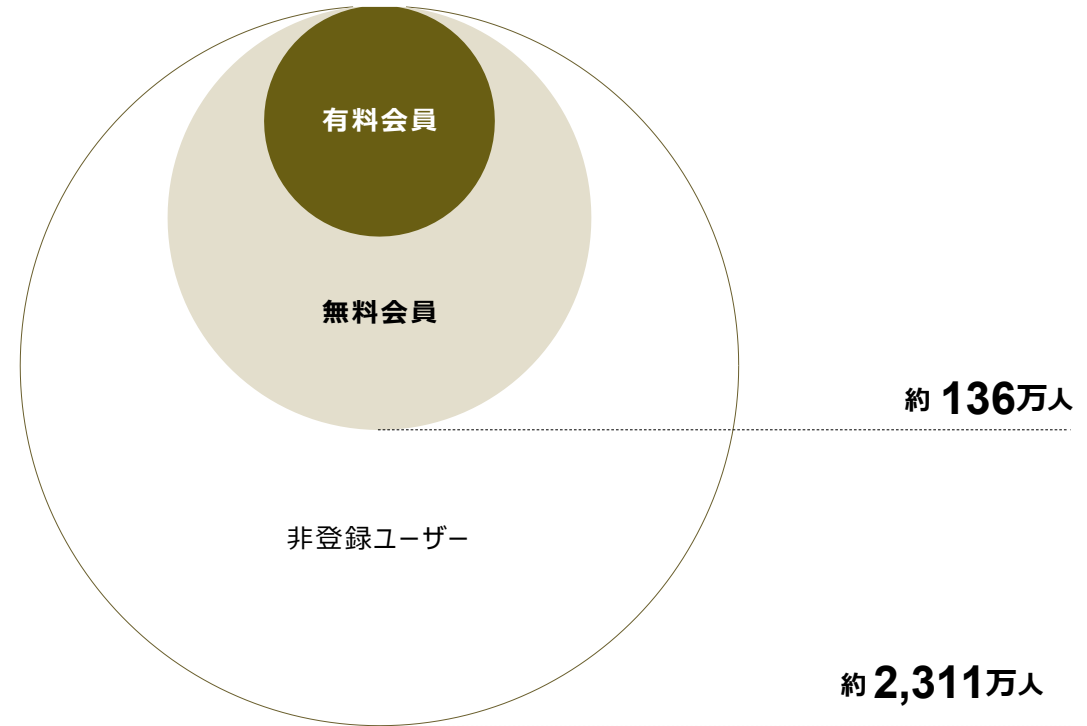
会員数 約 **136 万人**

タイアップ

メール

ディスプレイ

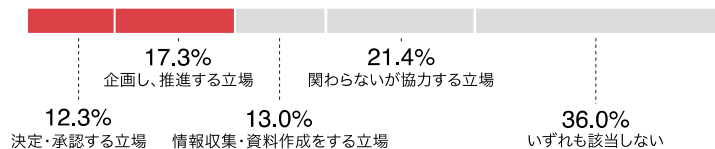
ダイヤモンド・オンラインの広告は
すべてのユーザーにアプローチが可能



〈 無料会員の特長 〉

システム導入を承認
推進する立場にある **29.7%**

導入するときの立場



※2023年7月ダイヤモンド・オンラインユーザーアンケートより

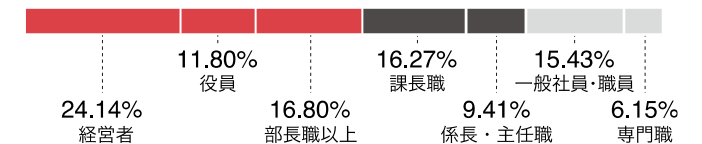
〈 有料会員の特長 〉

事業推進で中心的な役割を担っている

部長職以上のユーザー **52.7%**

役職者以上のユーザー **78.4%**

勤務先での役職（勤め人のうち）



※2023年7月ダイヤモンド・オンラインユーザーアンケートより

ユーザーアンケート I

広告の閲覧

よく見る（積極的にタイアップ記事を読んだりメール広告も閲覧する）	7.4%
どちらかというで見ると見る	43.8%
どちらかというで見ない	21.0%
ほとんど見ない	21.3%
あてはまるものがない・意識していない	6.5%

ユーザーの広告閲覧は

51.2%

広告閲覧後の行動

webサイトを訪問した	31.8%
紹介されている会社・サービスをインターネットで調べた	26.5%
仕事に活用した	4.9%
ブックマークやお気に入り登録した	4.8%
知人や周囲の人に紹介した	3.0%
SNSなどでシェアした	2.0%
メールや電話などで直接連絡をとった	1.2%
その他	0.4%

サイト訪問や検索
など、その後の行動に
つながっている

広告の感想

広告企業のHPを見るきっかけになる	15.5%
印象に残った	12.3%
役に立った	11.7%
広告企業に関心を持った	11.0%
企業・サービスの理念を知ることができた	10.1%
知りたい情報が十分に得られる	8.2%
情報が分かりやすく伝わる	7.6%
情報が信頼できる	7.4%
見ていて邪魔にならない	7.0%
企業の姿勢や考えが伝わる	6.8%
広告を見て不快に感じる事が少ない	6.6%
見たことが記憶に残る	5.6%
親しみを持った	5.4%
注意して見ている、積極的に見ている	2.7%
内容が公平・正確だ	2.0%

出稿内容の
認知・理解

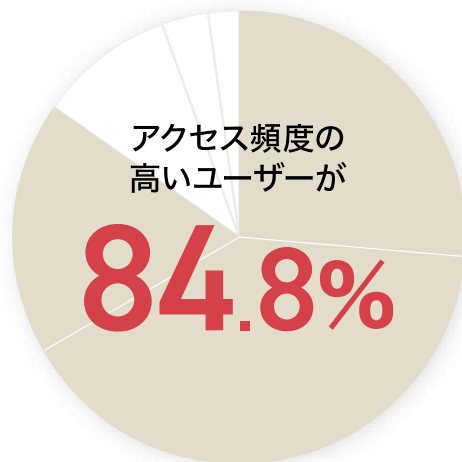
60.6%

※2023年7月ダイヤモンド・オンラインユーザーアンケートより

ユーザーアンケートⅡ

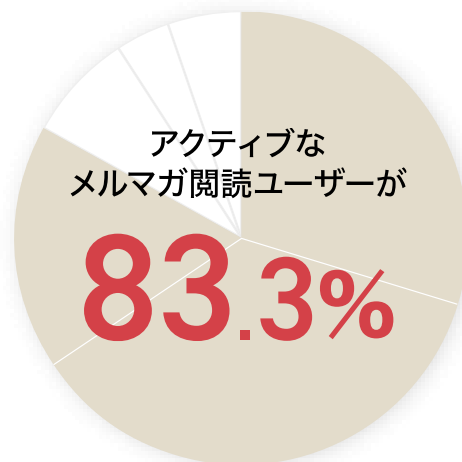
webアクセス頻度

ほぼ毎日	26.4%
週2～3回	40.3%
週に1回	18.1%
月に2～3回	9.7%
月に1回	3.4%
それ以下の頻度	2.1%

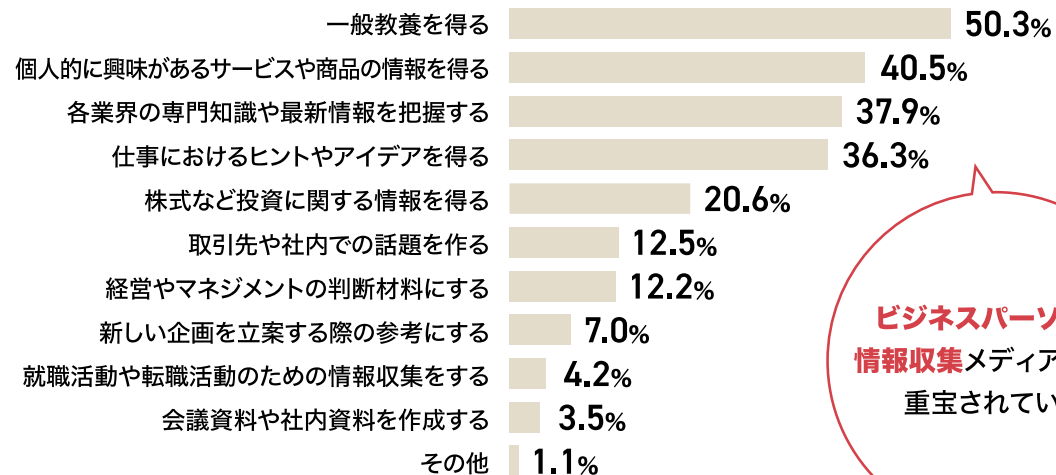


メルマガ閱讀頻度

ほぼ毎日	29.8%
週2～3回	35.9%
週に1回	17.6%
月に2～3回	7.6%
月に1回	4.0%
それ以下の頻度	5.2%

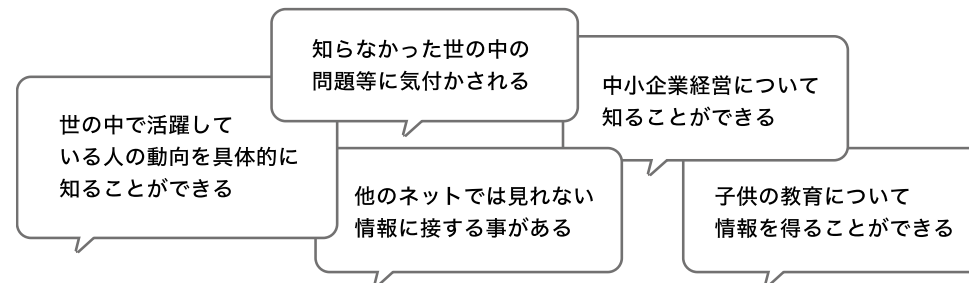


役立つシーン



ビジネスパーソンの
情報収集メディアとして
重宝されている

《 役立つシーンにおけるその他ユーザーコメント抜粋 》

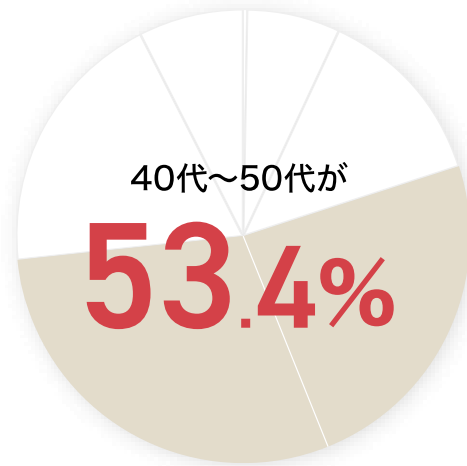


※2023年7月ダイヤモンド・オンラインユーザーアンケートより

ユーザープロフィール [基本情報]

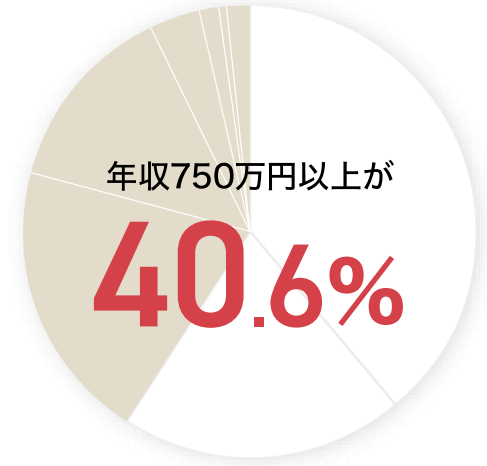
年齢

10代以下	0.41%
20代	6.69%
30代	13.06%
40代	23.76%
50代	29.66%
60代	19.12%
70代	7.30%



年収

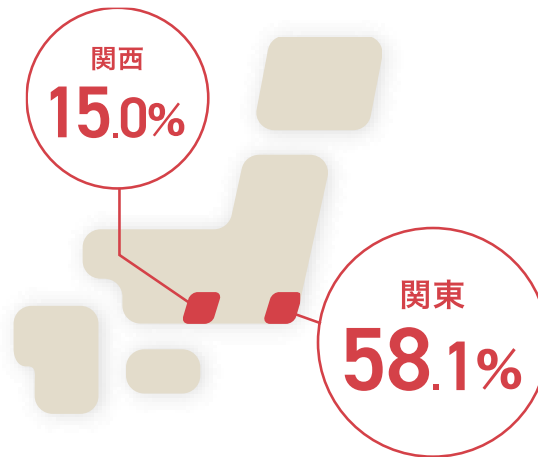
～500万円未満	39.11%
500万円～750万円未満	20.27%
750万円～1000万円未満	20.04%
1000万円～1500万円未満	13.46%
1500万円～2000万円未満	3.58%
2000万円～2500万円未満	1.46%
2500万円～3000万円未満	0.57%
3000万円～	1.52%



居住地

7割以上が都市圏に居住

関東地方	58.05%
関西地方	14.98%
中部地方	10.95%
九州・沖縄地方	5.52%
中国・四国地方	4.33%
東北地方	3.57%
北海道	2.60%



性別

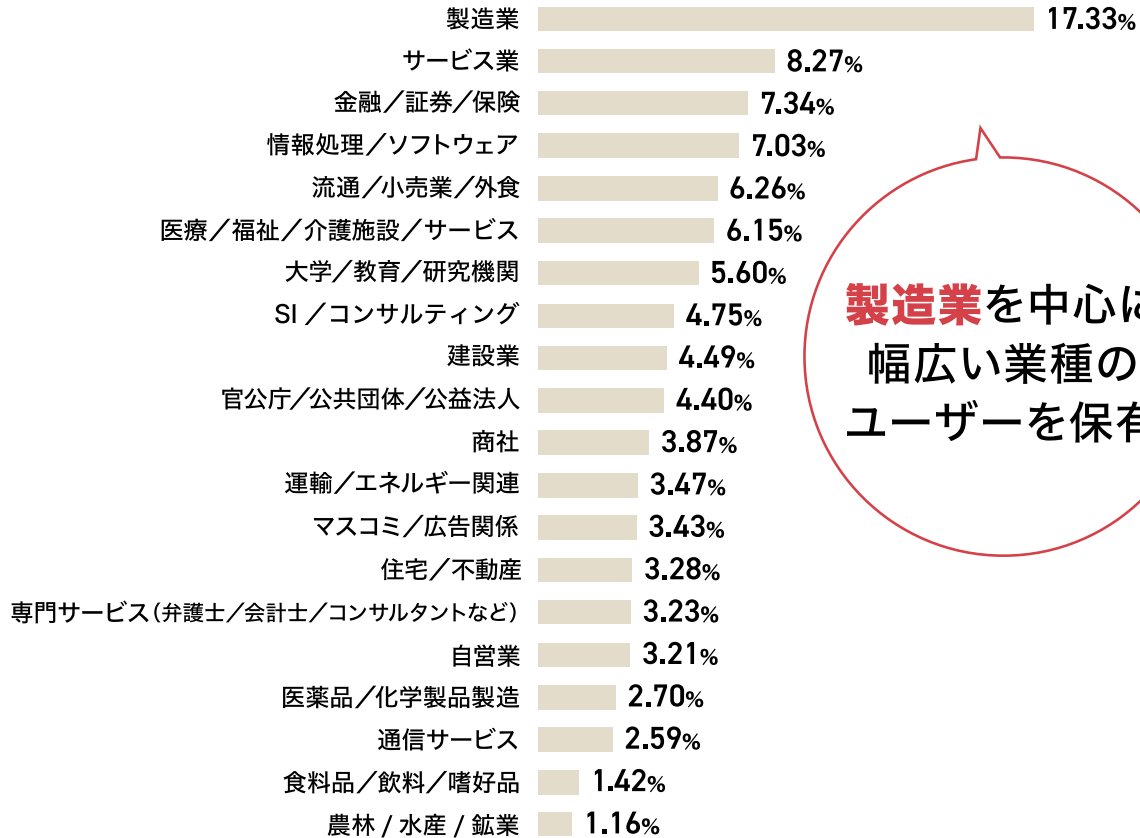
男性読者	76.28%
女性読者	23.72%



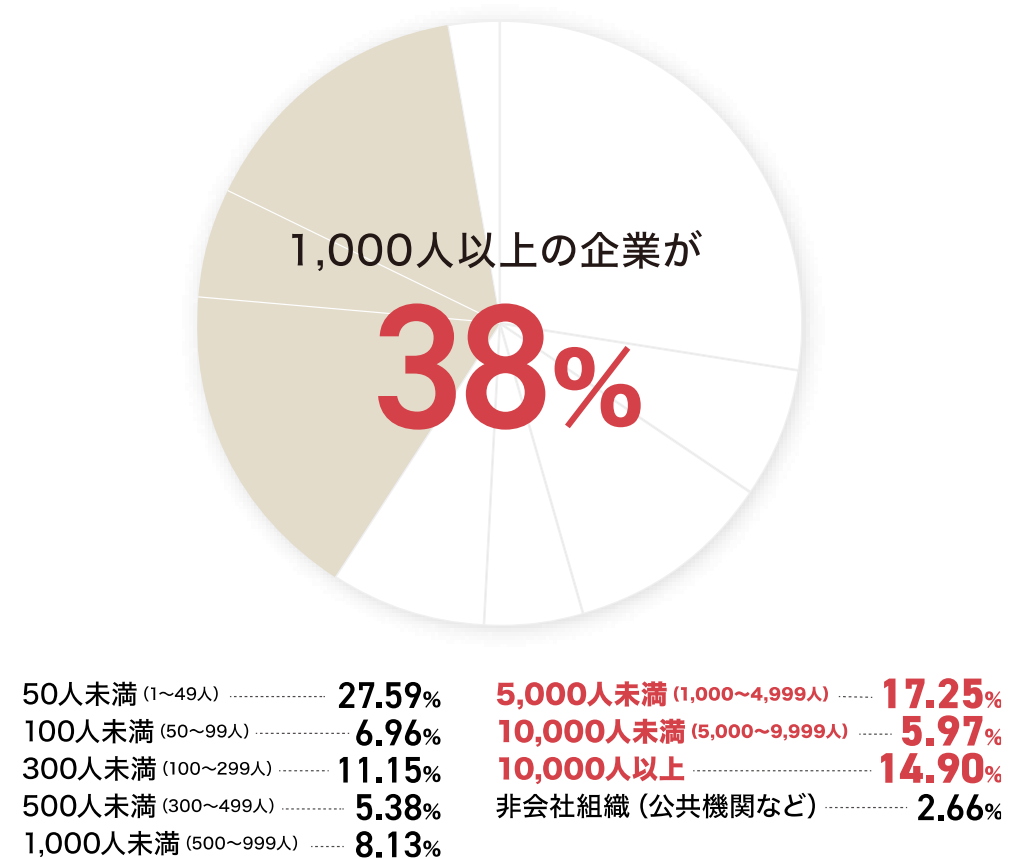
※2025年5月ダイヤモンド・オンライン会員登録データベースより作成

ユーザープロフィール [オンビジネス編]

業種



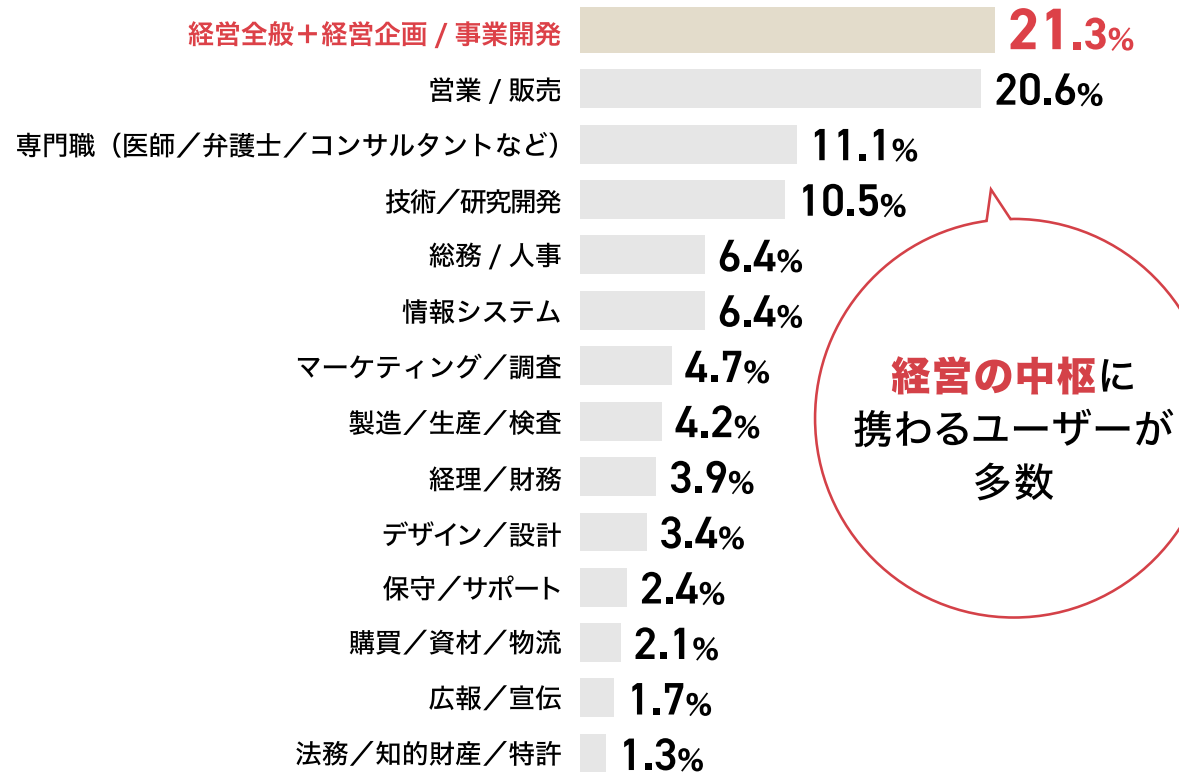
従業員数



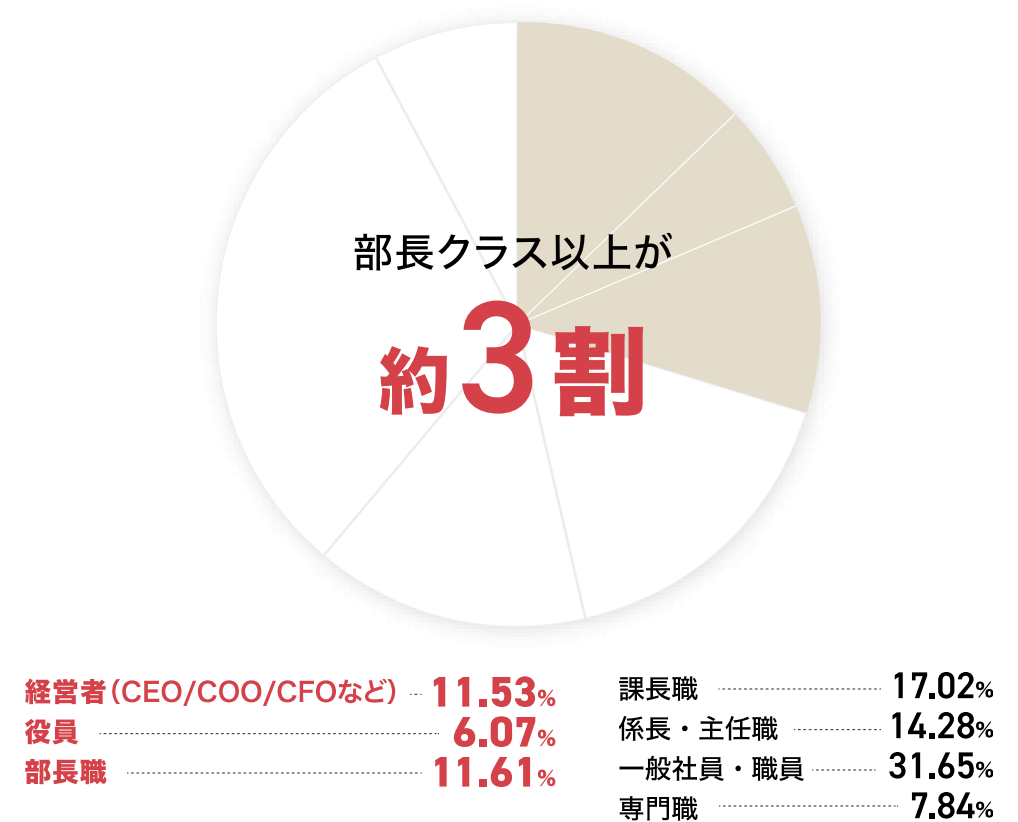
※2025年5月ダイヤモンド・オンライン会員登録データベースより作成

ユーザープロフィール [オンビジネス編]

職種



役職



※2025年5月ダイヤモンド・オンライン会員登録データベースより作成

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