

AIコンサル・AIエージェント関連サービス企業様向け

リード獲得キャンペーンのご案内



ダイヤモンド社メディア局 2026年6月

お申し込み締切
2026年8月14日(金)

2025年、AIエージェント導入元年と言われたが、
日本市場ではAI活用に対して慎重な姿勢が見える。

約24.4%

生成AIを業務利用
している企業

(出典：ICT総研「2025年7月 法人向け生成AIサービス利用動向調査」)

46.2%

一方で、導入予定なし
と回答した企業

(出典：ICT総研 同調査)

AI導入に踏み切れないのは、現場オペレーションの問題と経営層がその効果を確認し、意思決定ができないから。



1. 技術・セキュリティの壁

- 情報漏洩や不正アクセスへの懸念
- 既存レガシーシステムとの連携負荷



2. 事業・ROIの壁

- PoC止まりで本格導入に進まない「概念実証の死の谷」
- 投資対効果（ROI）の不確実性



3. 組織・人材の壁

- 慢性的なAI専門人材の不足
- 変化への内部抵抗とスキルギャップ



4. ガバナンス・信頼の壁

- AI推進法など過渡期の規制環境への戸惑い
- ブラックボックス化したAIアルゴリズムへの不信感

(出典: ナンバーワンソリューションズ, IBM, Stack AI 各レポートより)

AIソリューション企業のマーケティング活動にも障壁あり。 貴社にとっての課題であり、競合差別化のチャンスにもなる。

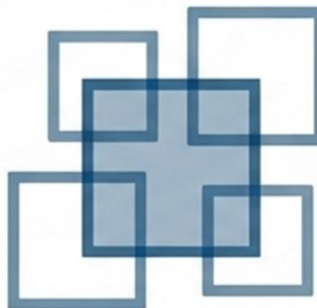
Customer (顧客)



決裁者への到達

AIエージェントの導入は、IT部門だけでなく、経営層を巻き込む戦略的決定事項です。
多忙な経営・役職者層に、適切なタイミングでアプローチし、経営課題として認識させることが極めて困難。

Competitor (競合)



情報の飽和

「AI」という言葉が氾濫し、多数のツールが乱立する中で、貴社独自の価値や差別化要因が埋もれてしまう。
ノイズの中から抜け出し、真の価値を伝えることは困難。

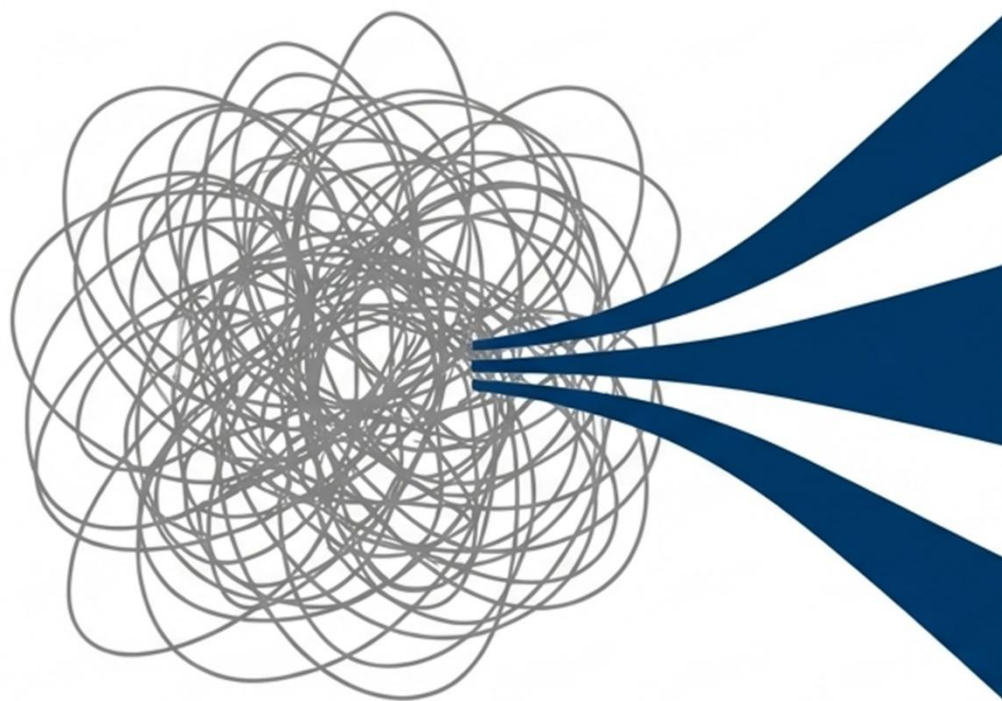
Company (自社)



信頼性の壁

業務の根幹に関わるAIエージェントの導入は、顧客にとってハイリスクな経営判断。
市場に溢れるAIソリューションの中から、選ばれるためには、圧倒的な信頼性と実績の証明が不可欠。

ビジネス課題の解決策を探す読者に対して、 貴社の価値を「有益な情報」に変換して届けることで課題を解決



質の高い読者層へのリーチ

経営者・役職者比率が高く、中堅・成長企業の意思決定層に直接リーチ。「**決裁者に届かない**」課題を解決します。

第三者メディアとしての絶大な信頼性

『ダイヤモンド・オンライン』のブランド力と編集力で制作されるコンテンツが、貴社ソリューションの「**信頼性の壁**」を乗り越えるための強力な裏付けとなります。

最適な文脈（コンテキスト）での訴求

AI活用に関心が高まっているモータメントを捉えて、課題解決策として自然にソリューションを提示。

「**情報の飽和**」から抜け出し、質の高いリードを獲得します。

ダイヤモンド・オンラインが選ばれる理由

「週刊ダイヤモンド」ブランドで培った高品質なジャーナルコンテンツを軸に、オンラインでも独自のポジションを確立しています。国内トップクラスの会員数を誇るビジネスメディアとして、事業創出や意思決定に関わるビジネスパーソンに課題解決のヒントとなる情報を毎日配信しています。



月間PV・ユーザー (2026年1月～3月平均) ※外部配信を除くPV ※GoogleAnalytics調べ

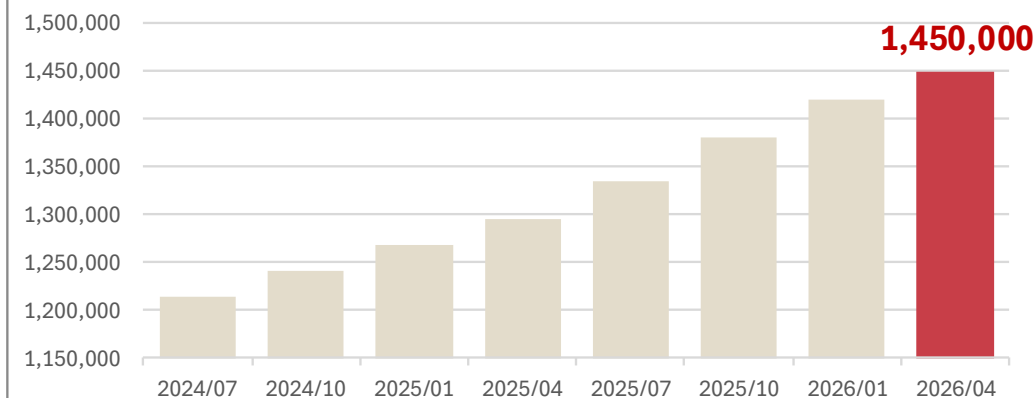
9,016万PV

2,069万ユーザー

ダイヤモンド・オンライン会員 (2026年1月現在)

145万人

会員数の推移



キャンペーン概要

ターゲットへアプローチ：「経営層/責任者 × AIIエージェント・AI活用関心層」

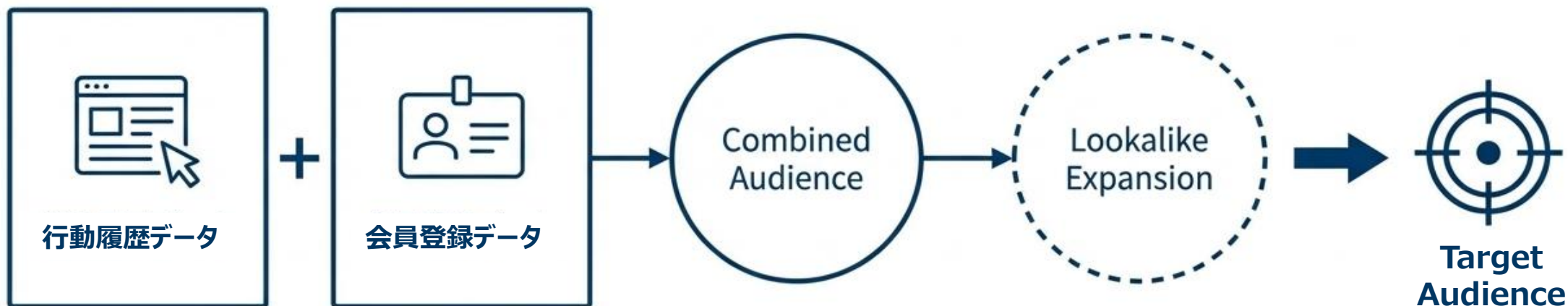
ダイヤモンド・オンライン独自のターゲティング手法

1. 行動履歴データ

「AIIエージェント」「AI活用」などのテーマに関心を持ち、関連する記事を読んだ読者を特定。

2. 会員登録データ（1st Party Data）

会員データから「役職」「従業員規模」「業種」などで「中堅・成長企業の経営層/責任者」を抽出。

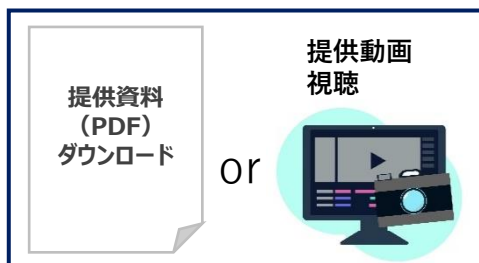


行動履歴と会員データを組み合わせて、類似のメディア接触行動を持つ読者へ拡張

→ 「ビジネス課題の解決にAIIエージェントを活用したい経営層」「AI活用を推進する責任者」に向けてターゲティングメールを配信。

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、コンテンツの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。

ホワイトペーパー制作オプション

ダイヤモンド社が取材に基づき、PDF形式のホワイトペーパーを制作します。
(全6ページ構成)

75万円 (Net)



資料掲載型 リードジェネレーション

比較検討

広告主様の既存資料や動画を使い、スピーディーに見込み客のプロファイル獲得施策を実行できます。
AI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。

	初回限定ミニプラン	スタンダードプラン	バルクプラン
実施料金 制作費込/税別	100万円 リード費75万 LP制作費25万円 (Net)	175万円 リード費150万 LP制作費25万円 (Net)	300万円 リード費250万 LP制作費50万円 (Net)
保証件数	50 件	100 件	200 件
コンテンツ本数	1本	1本	2本
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。50MB以下 動画：貴社サーバー上にアップしているURL、またはYouTubeやVimeoのURL。		
ランディングページ	ダイヤモンド社の制作チームが制作します（取材無し）1本につき500字～700字想定。 バルクプランでは2本のランディングページを制作します。		
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）		
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） 等の誘導枠 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。		
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	<ul style="list-style-type: none"> 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。 保証件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。 		
備考	<ul style="list-style-type: none"> 初回限定ミニプランは、2023年4月以降にリード出稿履歴がない企業様のみご利用いただけます。 バルクプランでは、保証件数は2本のLPに対して、合算で200件のリード獲得を保証いたします。 		

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

部署名 必須

職種 必須

役職 必須

従業員数 必須

◆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。

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。

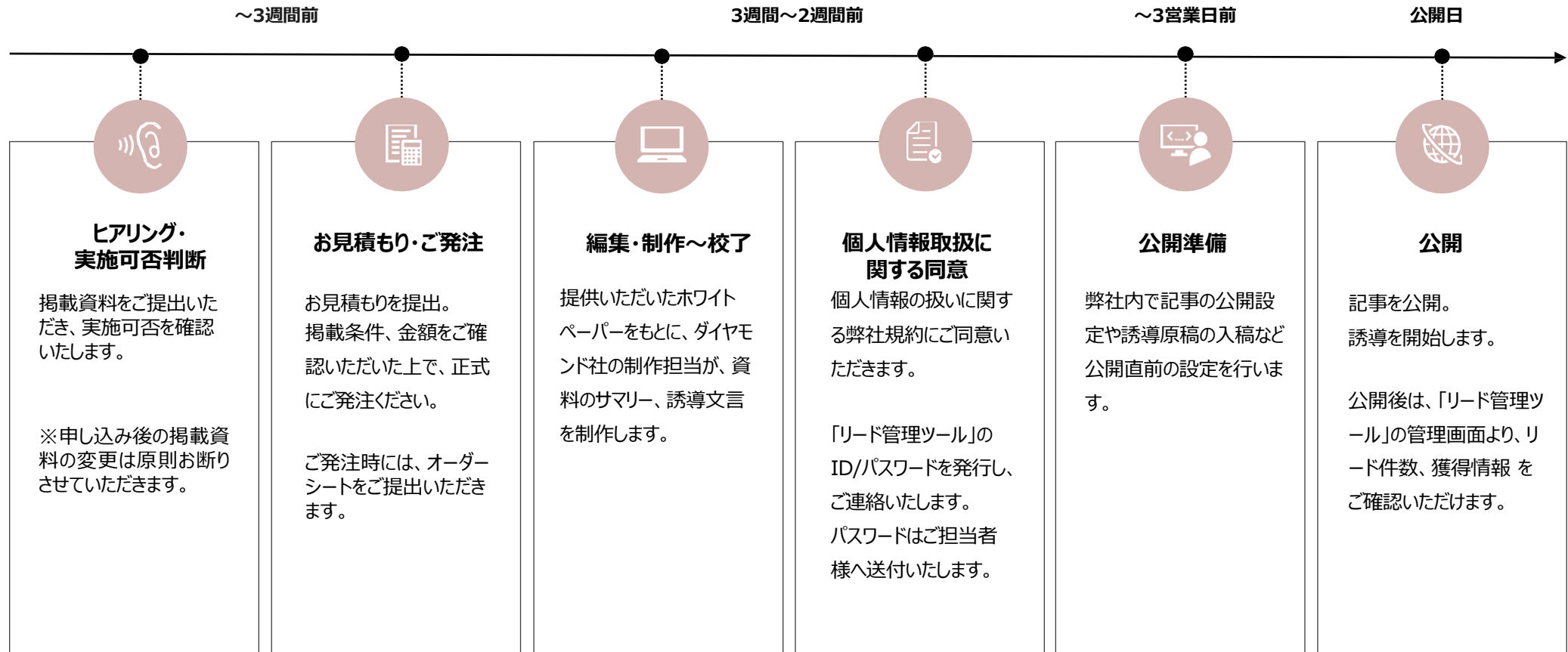
ログイン後、案件画面からリードの獲得状況をリアルタイムでご確認いただけます。また、リード獲得状況につきましては、定期的にお送りするメールに加え、ご希望に応じてリアルタイム通知を設定いただくことも可能です。

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

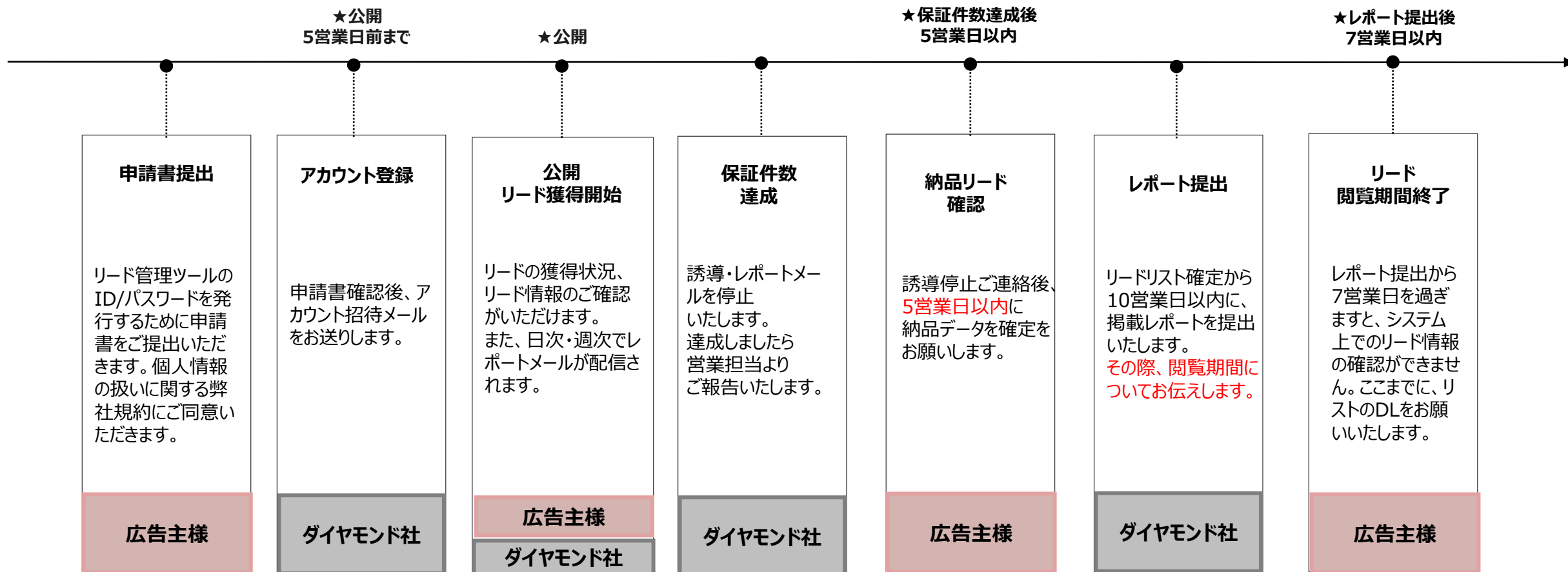
レポートメール



資料掲載型 制作スケジュール



リード納品の流れ



Appendix

リードメニュー よくあるご質問

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2ヶ月から3ヶ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ヶ月を超過する場合には、下記から代替案をご提案させていただきます。

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、どのような経路で閲覧されるのでしょうか？

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。

Q

申し込み後に掲載資料を変更することはできますか？

A

申し込み後の掲載資料の変更は原則お断りさせていただきます。

Q

ランディングページに動画を埋め込むことはできますか？

A

別途10万円を頂戴いたします。

リードメニュー よくあるご質問

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、明らかな誤入力の際は除外いたします。
競合企業などはドメイン指定10個までは可能です。

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 Calendar.jp / @Outlook Calendar.com / @hotmail.co.jp / @live.jp / @yahoo.co.jp /
@infoseek.jp / @excite.co.jp
上記以外のアドレス（プロバイダアドレス、キャリアアドレスなど）は除外対象となりません。

Q

重複は除外されますか？

A

同時期に複数の施策をご実施いただく場合、施策間の重複は除外いたします。なお、過去に実施した施策との重複除外は、原則としてお受けしておりません。

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。

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2ヶ月から3ヶ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ヶ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。

お問い合わせ

株式会社ダイヤモンド社 デジタル局 メディア事業企画部

〒150-8409 東京都渋谷区神宮前6-12-17

TEL : 03-5778-7387 FAX : 03-5464-0783

web_ad@diamond.co.jp