

【リード獲得型広告のご新規様限定】

「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 2026年6月30日(火)

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 HR ONLINE website interface. The main content area displays 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 showing the trend of student entry and acceptance rates for companies from 2019 to 2025. The table has columns for Year, Entry Rate, and Acceptance Rate, with sub-columns for each. The data shows a general upward trend in both metrics over the period.

年次	エントリー率	内定率	エントリー率	内定率	エントリー率	内定率
2025	8.6	30.9	19.8	14.9	3.15	2.08
2024	8.7	30.7	20.6	15.3	2.96	2.06
2023	8.8	31.2	21.6	15.2	2.86	2.06
2022	8.9	31.3	22.6	15.4	2.80	2.00
2021	8.8	31.8	22.8	15.6	2.80	2.00
2020	8.5	31.2	21.7	15.6	2.70	1.99
2019	8.9	32.6	22.8	15.6	2.60	1.95

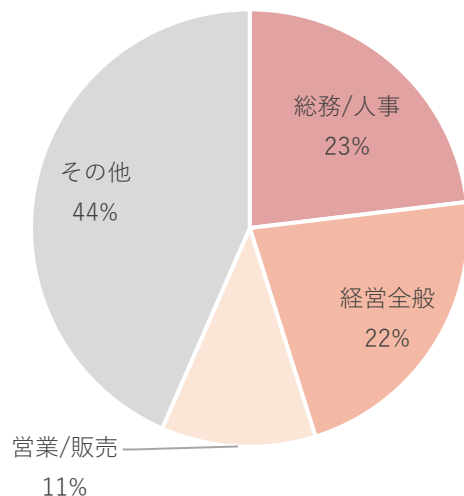
Below the table, there is a section titled "HR 経営者や役員向けメールマガジンを届ける「経営者向けメールマガジン」" and a profile for Takamura Taro, a member of the HRD Diamond Company's HR Research Department. The page also features various promotional banners for HR-related courses and services.

「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。

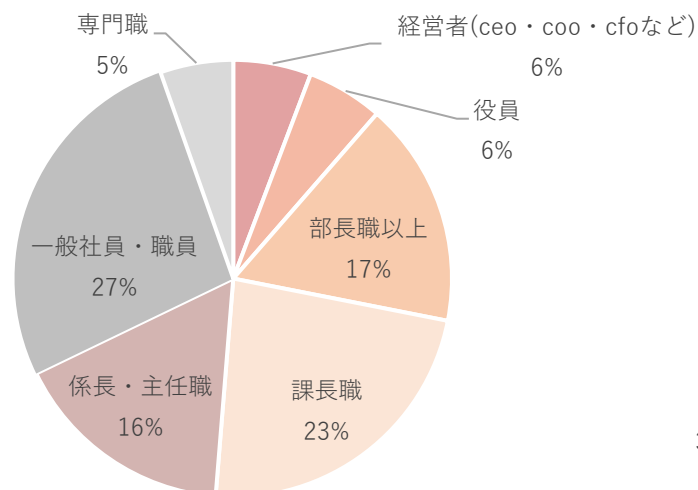
1 職種

総務／人事が23%



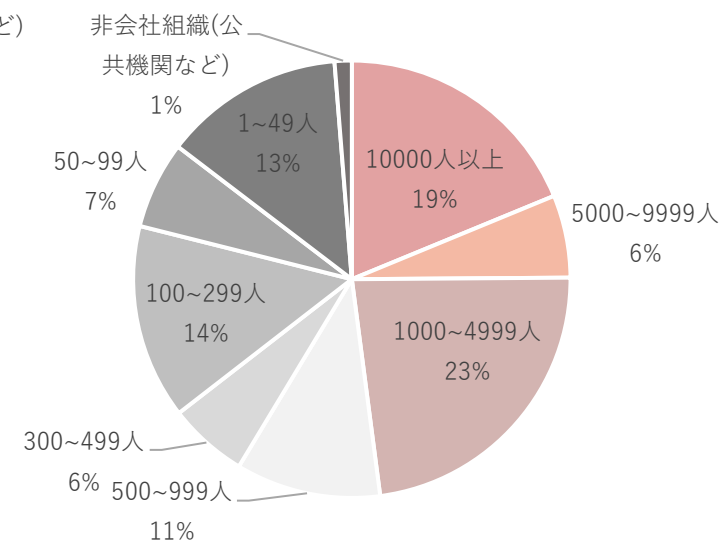
2 役職

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



「人材活用」興味関心
ターゲティング



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。

ターゲティング
メール



LP



実施イメージ

ターゲティングメール

リード単価
約17%OFF

【通常価格】 20,000円

↓
【特別価格】 16,667円提供資料
(PDF)
ダウンロード

or

提供動画
視聴

※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。

■ コンテンツターゲティング配信オプション

「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を無料で付帯いたします。ご希望の場合は営業担当にお申し付けください。

【ミニマム版】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、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。メールからホワイトペーパーに誘導し、リードを獲得します。

実施料金 制作費込/税別	50万円 制作費込み ※ネット料金です。
保証件数	30件
コンテンツ	ターゲティングメール：取材なし。
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
誘導施策	ターゲティングメールの誘導枠。リード件数達成次第、誘導を終了いたします。
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	入力されたデータを精査し、以下に該当するものは除外をしてリード情報をご提供します。 詳細はp.12を参照してください。 ・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 ・競合企業など指定したドメイン（10個まで指定可能）は除外 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。

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けます。

ターゲティングメール 会員属性一覧

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）。

居住地	年齢	性別	業種	職種	従業員数	役職	年収
都道府県	生年で絞り込み	男/女	農林/水産/鉱業	経営全般	1~49人	経営者（CEO・COO・CFOなど）	~500万円未満
			建設業	経営企画/事業開発	50~99人	役員	500万円~750万円未満
			住宅/不動産	マーケティング/調査	100~299人	部長職以上	750万円~1000万円未満
			製造業	情報システム	300~499人	課長職	1000万円~1500万円未満
			商社	総務/人事	500~999人	係長・主任職	1500万円~2000万円未満
			流通/小売業/外食	法務/知的財産/特許	1000~4999人	一般社員・職員	2000万円~2500万円未満
			食料品/飲料/嗜好品	経理/財務	5000~9999人	上記以外	2500万円~3000万円未満
			医薬品/化学製品製造	IR/CSR	10000人以上	働いていない	3000万円~
			金融/証券/保険	広報/宣伝	非会社組織（公共機関など）	専門職	
			情報処理/ソフトウェア	営業/販売	勤めていない		
			運輸/エネルギー関連	保守/サポート			
			通信サービス	技術/研究開発			
			SI/コンサルティング	デザイン/設計			
			サービス業	製造/生産/検査			
			専門サービス（弁護士/会計士/コンサルタントなど）	購買/資材/物流			
			官公庁/公共団体/公益法人	専門職（医師/弁護士/コンサルタントなど）			
			自営業	無			
			マスコミ/広告関係	その他			
			大学/教育/研究機関				
			医療/福祉/介護施設/サービス				
			その他				

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。

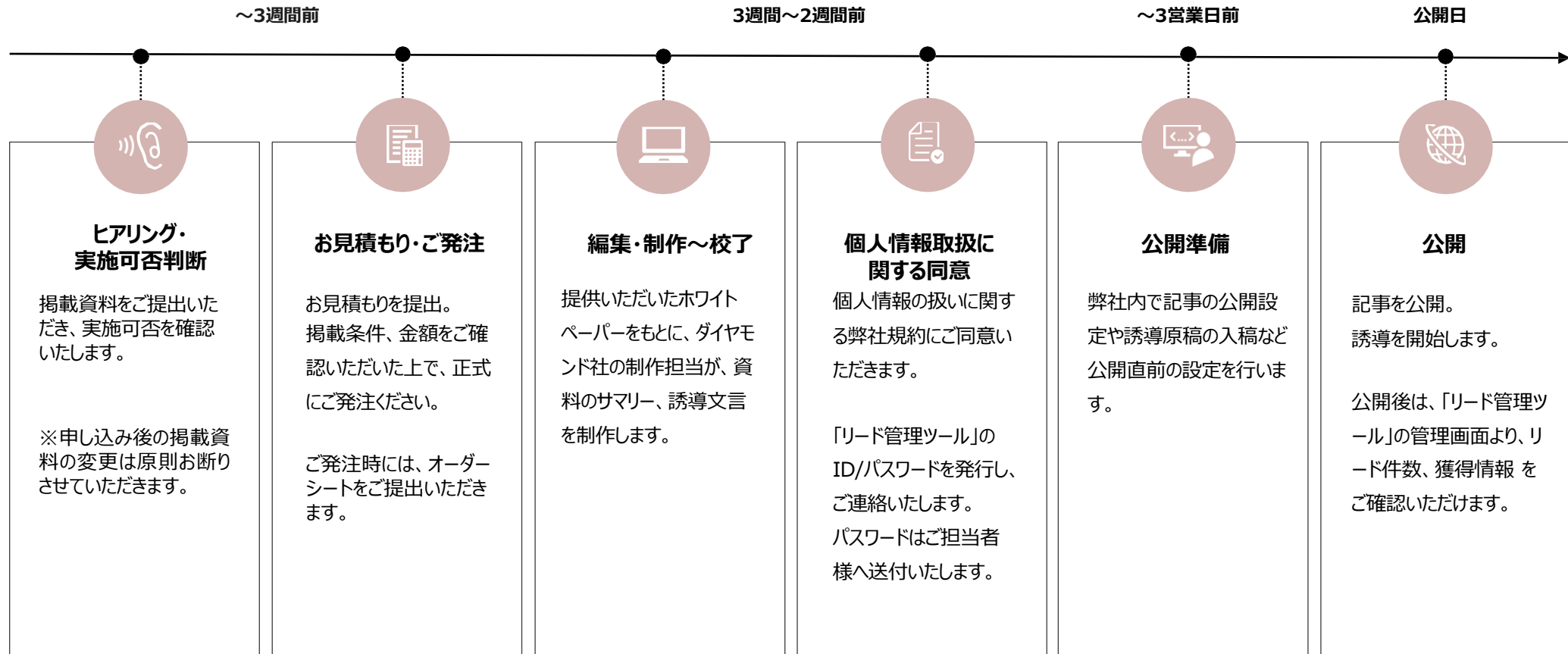
またリード獲得状況は定期的な送信されるメールでも確認が可能です。

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

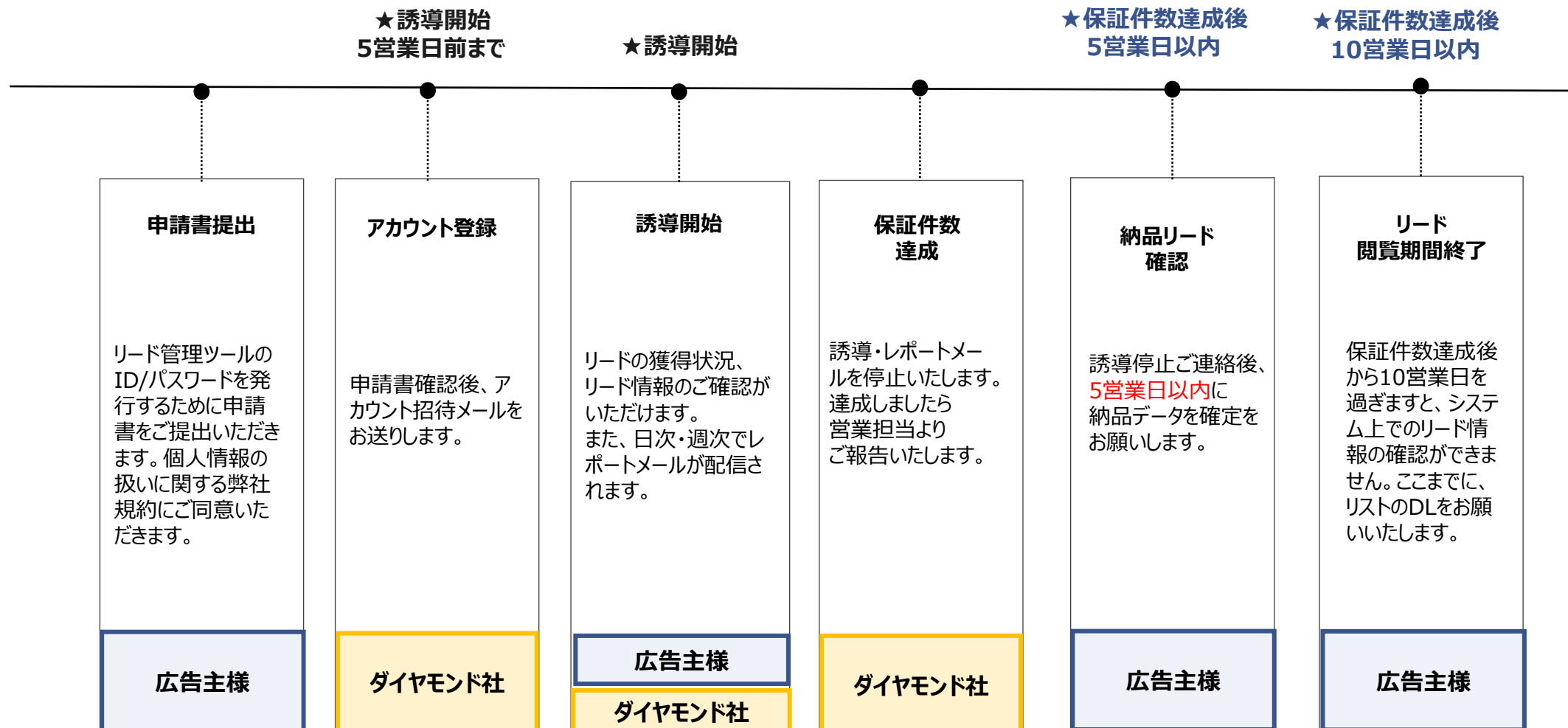
レポートメール



制作スケジュール



リード納品の流れ



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。）

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