

リード獲得型広告 超バルクキャンペーン

今だけ【リード単価10,000円】で
大量リードをご納品！

申込期限：2026年12月25日(金)迄

ダイヤモンド・オンライン リード獲得型メニューの特長

01

ビジネスパーソンを対象とした
高品質なリード獲得サービス

ダイヤモンド・オンラインに集う
会員 **151** 万人が対象



02

ターゲティングメールを使い
ご希望の属性を中心にオファー

リード単価は一定のまま、
ご希望のターゲットの
リード獲得が期待できます。



03

高品質なコンテンツ制作

ダイヤモンド・オンラインの読者を
知り尽くした専門の編集チームによる、
リード獲得に最適なコンテンツ制作をい
たします。



資料掲載型 超バルクキャンペーン

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。

ランディングページ



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、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。

実施料金 制作費込／税別	超バルクプラン 400万円 制作費込み
保証件数	400 件
コンテンツ本数	4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。
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	- 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	保証件数は複数のLPに対して、合算で400件のリード獲得を保証いたします。

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

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

	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。

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



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



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				

資料掲載型 制作スケジュール

～ 3週間前

～3営業日
前

公開日

ヒアリング・
実施可否判断

掲載資料をご提出いただき、実施可否を確認いたします。

※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。

お見積り・
ご発注

お見積もりを提出。掲載条件、金額をご確認いただいた上で、正式にご発注ください。

ご発注時には、オーダーシートをご提出いただきます。

編集・制作
～校了

提供いただいたホワイトペーパーをもとに、ダイヤモンド社の制作担当が、資料のサマリー、誘導文言を制作します。

個人情報取扱に
関する同意

個人情報の扱いに関する弊社規約にご同意いただきます。

「リード管理ツール」のID/パスワードを発行し、ご連絡いたします。パスワードはご担当者様へ送付いたします。



公開準備

弊社内で記事の公開設定や誘導原稿の入稿など、公開直前の設定を行います。



公開

記事を公開。誘導を開始します。

公開後は、「リード管理ツール」の管理画面より、リード件数、獲得情報をご確認いただけます。

約1週間

約3週間～2週間

3～5営業日

リード納品の流れ



リードメニューの免責事項

リード獲得期間は1本目のホワイトペーパー掲載開始より3ヵ月から4ヵ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、4ヵ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。

ご請求について

精算方法

月末締め・出来高精算

件数確定日

月末の10営業日前

お支払い期限

翌々月末まで

モデルケース

11月に掲載開始し、2月に保証件数を達成した場合

	2026年11月	12月	2027年1月	2月	3月	4月
リード獲得 (誘導実施期間)	リード獲得・誘導期間 ▲ 11月 掲載開始 2月 保証件数達成・誘導終了 ▲					
請求金額確定・ 月末締め (月末10営業日前に確定)	11月分 月末10営業日前に 件数確定	12月分 月末10営業日前に 件数確定	1月分 月末10営業日前に 件数確定	2月分 月末10営業日前に 件数確定		
お支払い期限 (翌々月末まで)			11月分 2027年1月31日	12月分 2月28日	1月分 3月31日	2月分 4月30日

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3ヵ月から4ヵ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、4ヵ月を超過する場合には、残額分の別商品へ振替え、または獲得数に応じた出来高精算のご提案をさせていただきます。
※保証リード獲得が困難な場合、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。

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 of データは除外いたします。
競合企業などはドメイン指定10個までは可能です。

Q

除外対象となるアドレスの条件を教えてください。

A

対象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 / @icloud.com / @docomo.ne.jp / @ezweb.ne.jp / @au.com / @softbank.ne.jp / @i.softbank.jp

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。

ダイヤモンド・オンラインとは

忖度なきビジネス情報が、 あなたと事業の成長を加速する

「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。

会員数

151 万人 (2026年9月現在)

月間

2,025 万ユーザー

(2026年4月～6月平均)
※GoogleAnalytics調べ



サイトパワーとペルソナ

ダイヤモンド・オンライン会員



月間ユーザー数



ダイヤモンド・オンライン
読者の中核をなす
ペルソナイメージ

中堅・中小企業
トップマネジメント層



大企業の
ミドルマネジメント層



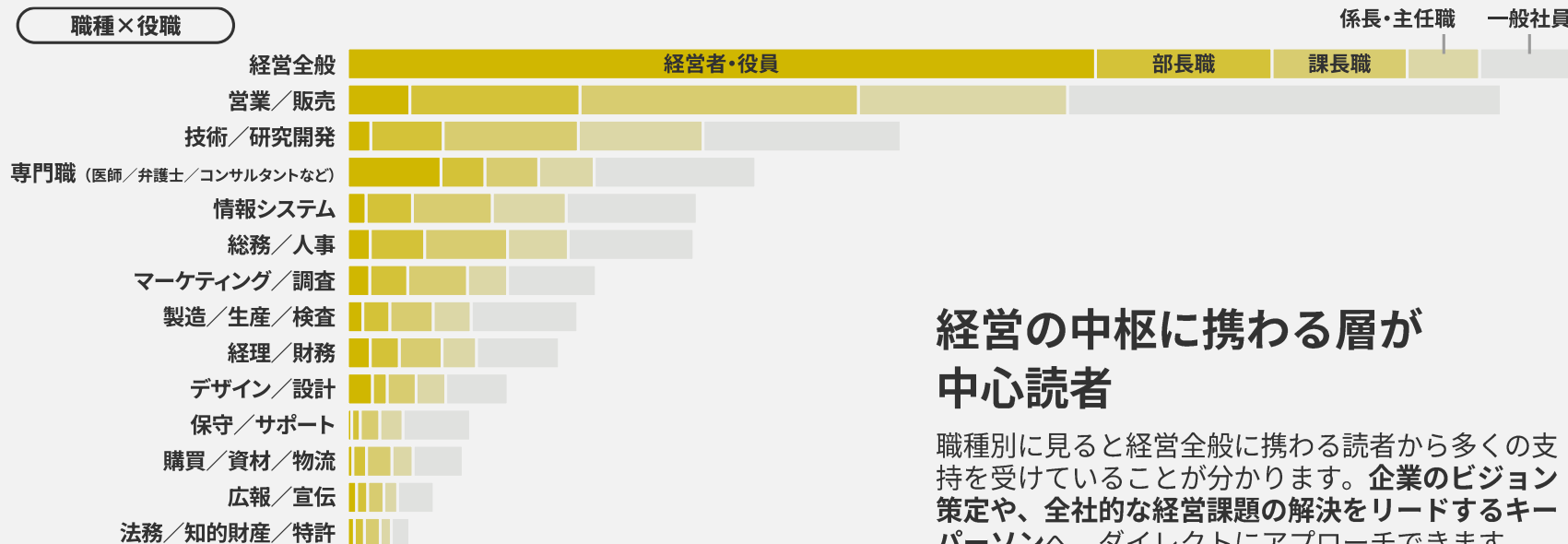
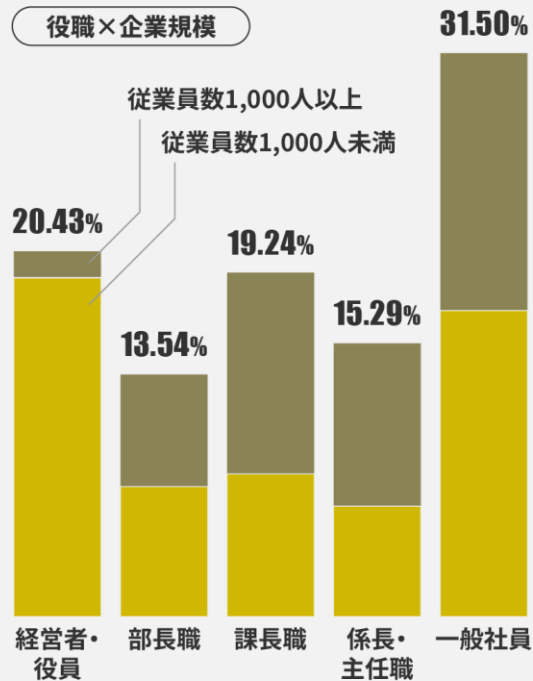
業界動向や市場トレンド
への感度が高い
フロントライン



読者の基本属性

多数を占める 経営層・管理職クラス

経営の舵取りを担う中堅・中小のトップマネジメント層から、事業の最前線を自ら牽引する大企業のみドルマネジメント層まで、組織の意思決定を担う層が読者の中心です。

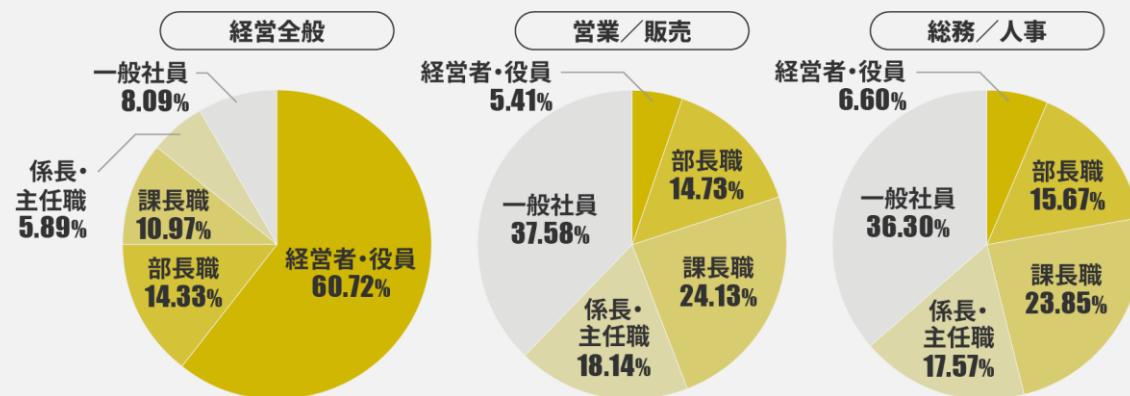


経営の中枢に携わる層が 中心読者

職種別に見ると経営全般に携わる読者から多くの支持を受けていることが分かります。企業のビジョン策定や、全社的な経営課題の解決をリードするキーパーソンへ、ダイレクトにアプローチできます。

事業を動かす 現場リーダー層に届く

事業成長を担う営業部門や組織改革の要となる人事・総務部門など、経営と現場の橋渡し役も多数。組織のリアルな課題を肌で感じ、具体的なソリューション導入を主導する実務の要に届きます。



読者の興味関心・ライフスタイル

広告を閲覧
している読者が

50.1%

※「よく見る」「どちらかという
と見る」の合計

今後お金をかけたい分野

- 1位 レジャー・旅行
- 2位 資産運用
- 3位 リスキリング・資格取得
- 4位 趣味（ゴルフ、カメラなど）
- 5位 住まいの購入・リフォーム

読者の77.5%が
個人的に興味があるサービスや商品の情報を
ダイヤモンド・オンライン
から得ている ※「当てはまる」「やや当てはまる」の合計

今後運用したい
金融資産

- 1位 日本株
- 2位 NISA
- 3位 米国株
- 4位 投資信託

読者の90.9%が
週1回以上ダイヤモンド・
オンラインにアクセス

読者が注目している
ビジネステーマは

- 1位 AI（アーティファクト）
- 2位 リスクマネジメント
- 3位 新規事業開発

※2026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作成（n=1,123）

ダイヤモンド・オンラインを
最もよく利用するタイミング

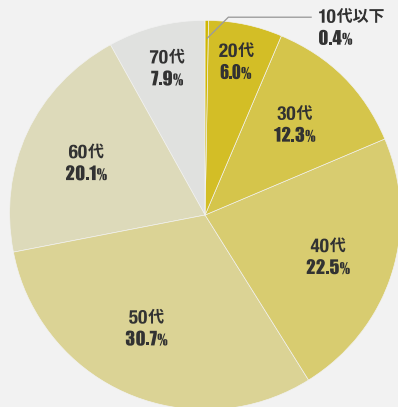
	勤務中	勤務時間内 の休憩中	通勤中	勤務時間外・ 休日
経営者・ 役員	45.4%	21.6%	15.5%	17.5%
部長職	48.5%	20.4%	17.5%	13.6%
課長職	29.7%	29.0%	16.6%	24.8%
係長・ 主任職	20.6%	30.4%	22.5%	26.5%
一般社員	25.5%	26.4%	16.3%	31.7%

読者の36.1%が、
投資における運用金額 1,000万円以上

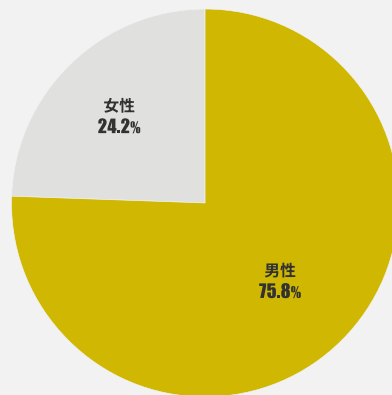
読者データ詳細

※①～⑧：2026年7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
※⑨～⑩：2026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作成（n=1,123）

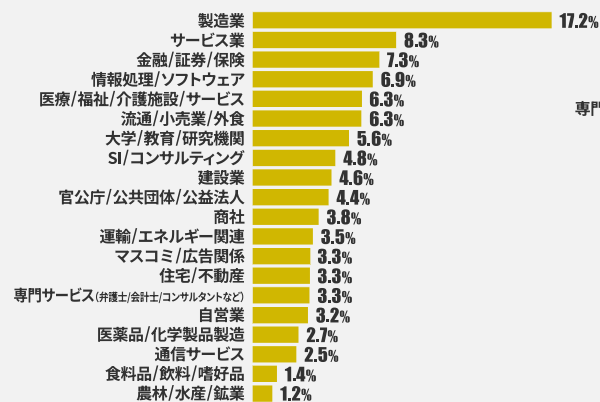
①年齢



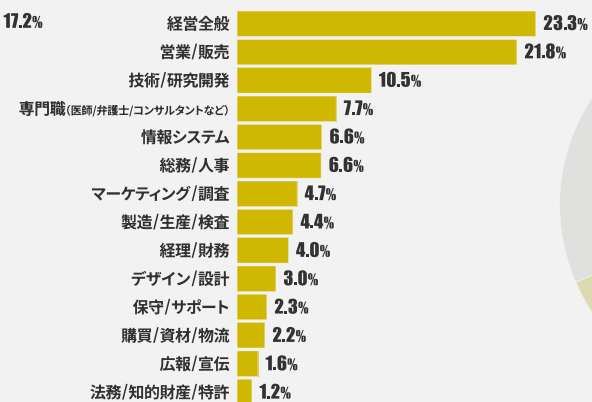
②性別



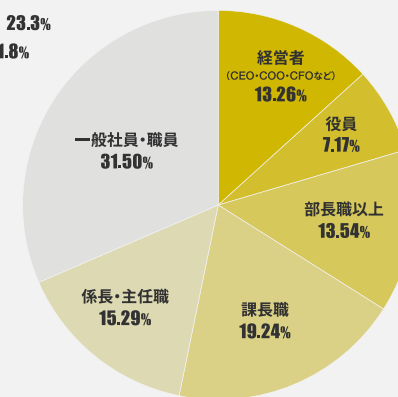
③業種



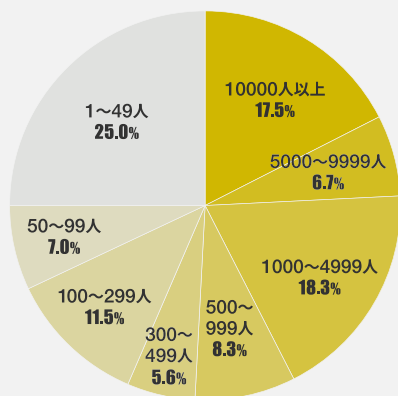
④職種



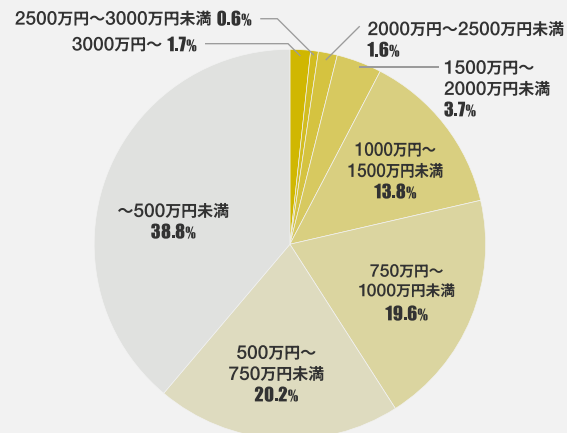
⑤役職



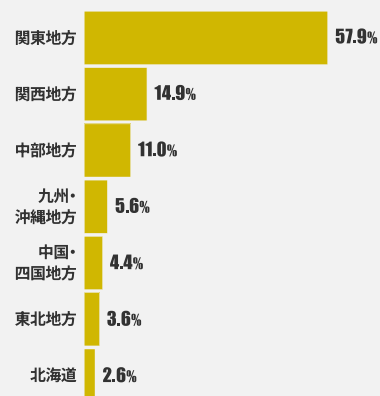
⑥従業員数



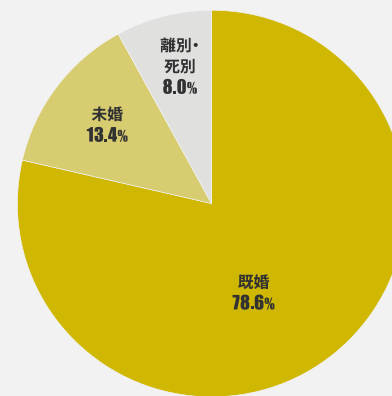
⑦年収



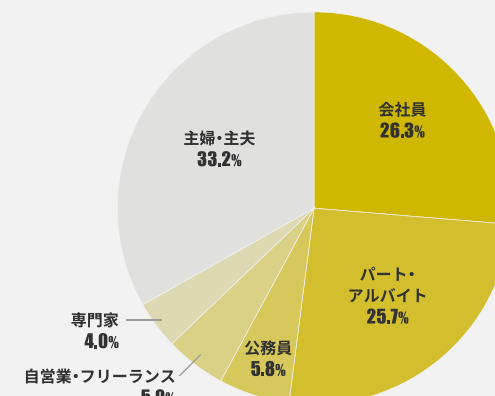
⑧居住地



⑨婚姻状況



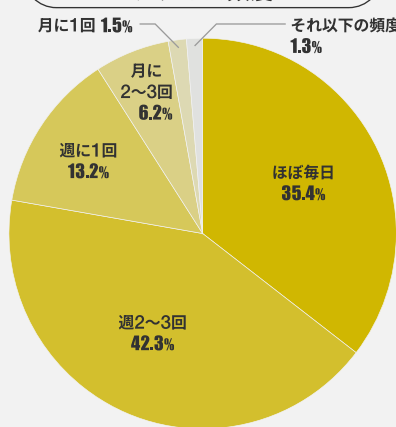
⑩配偶者の職業



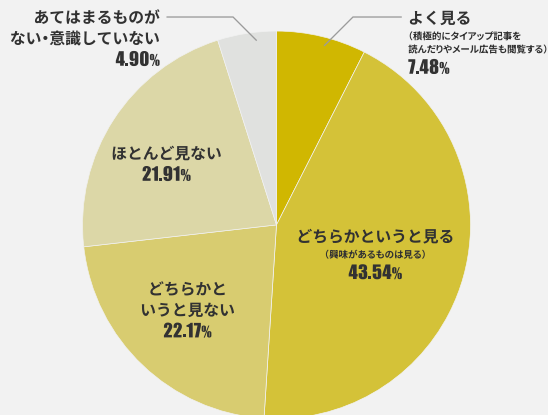
読者データ詳細

※①～⑧：2026年7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
※⑨～⑱：2026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作成（n=1,123）

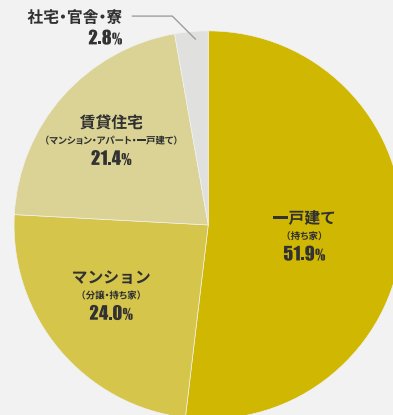
⑪ダイヤモンド・オンラインのアクセス頻度



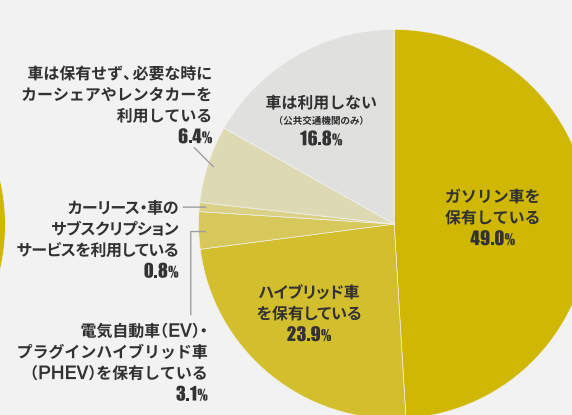
⑫広告閲覧頻度



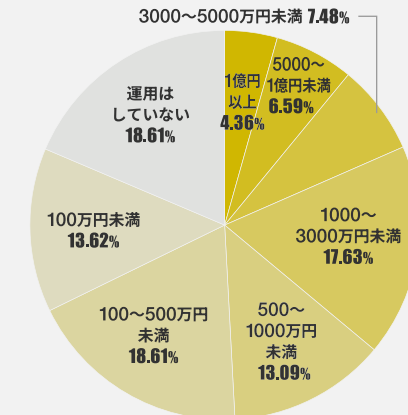
⑬住居



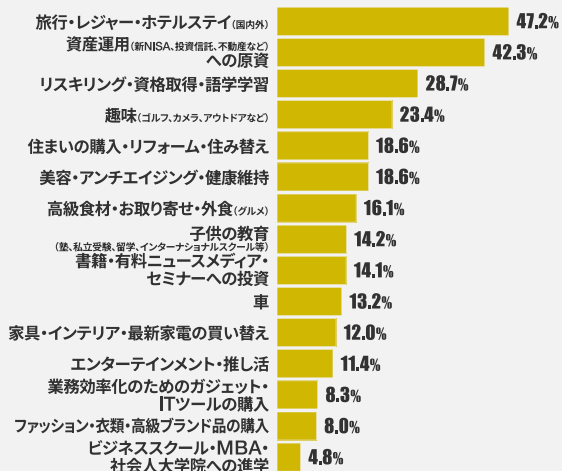
⑭車の所有・利用状況



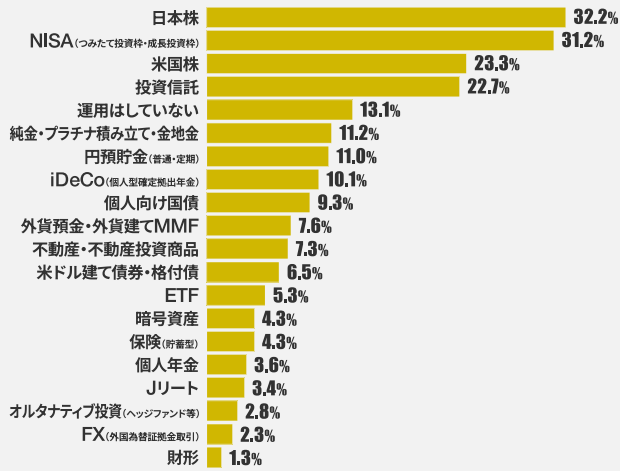
⑮投資における運用金額



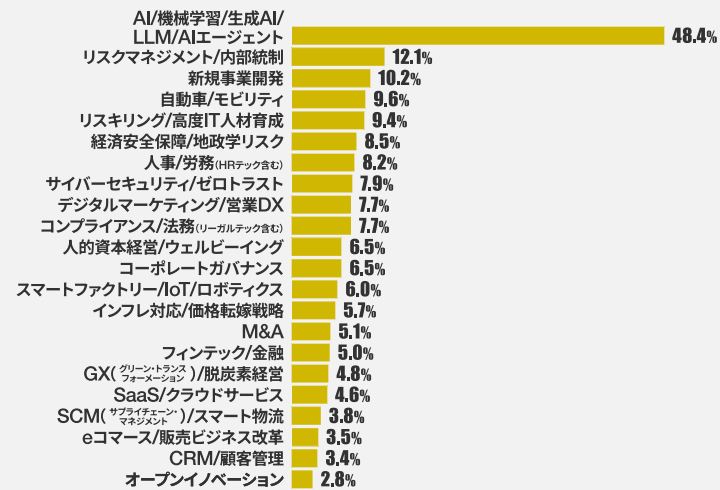
⑯お金をかけたい分野



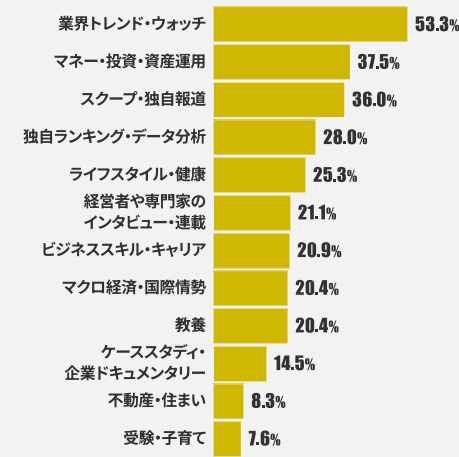
⑰今後運用してみたい金融資産



⑱関心のあるビジネステーマ



⑲ダイヤモンド・オンラインで好きなコンテンツのジャンル・テーマ



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