

**DIAMOND**  
**online**

2025年1月末  
お申し込み締切

ダイヤモンド社  
メディア局

2024年12月

セキュリティ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  
**セキュリティ業界向け リード獲得キャンペーン**

Point

セキュリティ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。ダイヤモンド・オンラインの記事に接触し、興味関心が高まっている読者を中心に誘導をかけてまいります。

リード獲得型広告

## なぜ今セキュリティなのか？

ランサムウェアやフィッシング攻撃などのサイバー攻撃は年々増加し、手法も高度化しています。サイバー攻撃を受けた際に適切な対処ができなければ、業務停止や取引停止、評判の毀損など致命的な被害を受ける可能性があります。このような事態を防ぐために、セキュリティの強化は、企業全体の経営課題として取り組まれるべきものです。

ダイヤモンド・オンラインでは、「[あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ](#)」と題した特集を組み、企業の経営層に向けて、サイバー攻撃の被害の実態といますぐ始められる対処法を解説してきました。そして新たに、セキュリティソリューションの訴求に特化したリード獲得メニューのご提供をスタートいたします。

### 【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

ダイヤモンド・ライフ編集部

ビジネス課題 | あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ

2024.8.29 16:00



規模の大小、企業・団体・個人を問わず無差別に仕掛けられるサイバー攻撃。もはや他人事では済まされないとと言われても、なかなか実感できない人も多いのではないだろうか。そこでダイヤモンド・オンラインでは「サイバーセキュリティ対策の実態と課題」について緊急調査を実施し、358人から回答を得た。想像以上に身近に迫っているサイバー攻撃の実態を明らかにする。(構成・執筆/前田剛)

#### 約3割が「サイバー攻撃を受けたことがある」

「自社がサイバー攻撃を受けたことがある」は約3割（図1）。

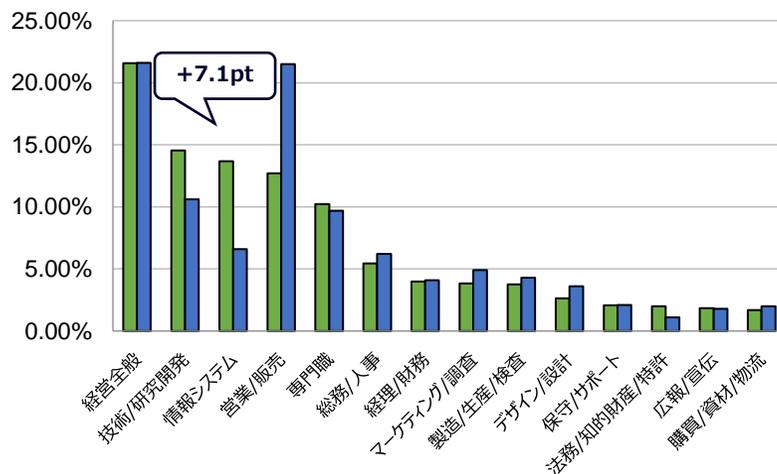
「自社のセキュリティ対策は十分ではないと思う」が約3割（図2）。

# セキュリティ関連記事の読者プロフィール

セキュリティをテーマにした連載記事を掲載。読者分析からいくつかの特徴が確認できました。

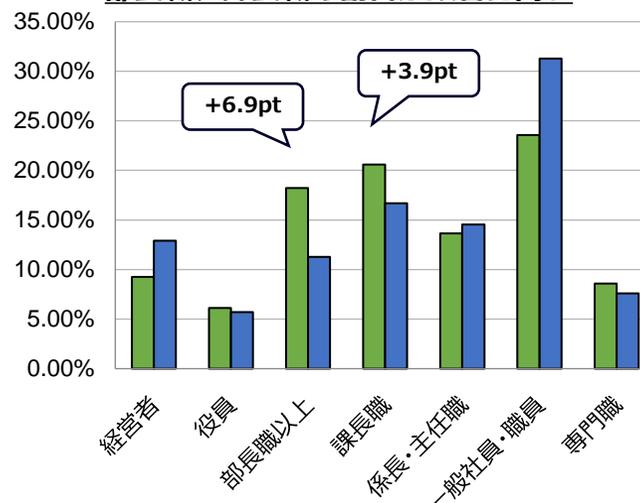
## 1 職種

経営全般、情報システムの割合が高い



## 2 役職

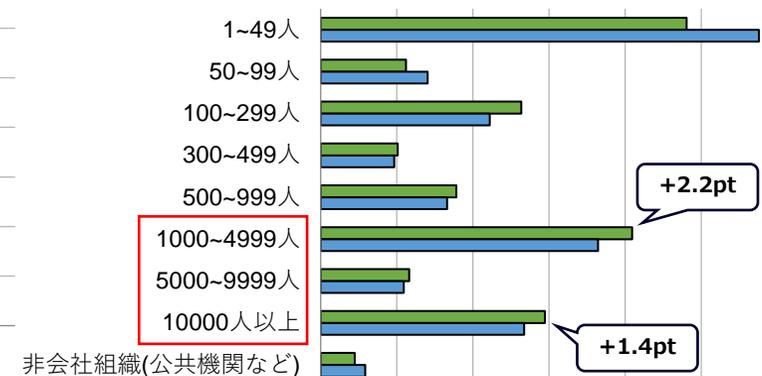
部長職、課長職の割合が顕著に高い



■ 連載記事読者  
■ 読者全体

## 3 従業員数

大企業の割合が比較的高い



### セキュリティ特集の読者傾向

従業員数1,000名以上の大企業を中心に、経営企画などの事業推進を担当する部署と、より現場の情報システム部門の、部門長クラスの現場リーダー層に多く閲覧されています。職種に2つのボリュームゾーンが見られることから、今回の連載記事を通じて、①セキュリティに関する課題をトップダウンで解決したいユーザーと、②現場から事業視点で課題に向き合うユーザーの、それぞれに興味関心が顕在化したと考えられます。

# セキュリティ関心層をターゲティングしたリード獲得施策

セキュリティ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。  
**セキュリティ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。

## 連載：あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ

「あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ」

サイバー攻撃はますます巧妙化・高度化・無差別化し、ターゲットにしている。サイバー攻撃を受けた際に適切な対応の取柄など致命的な被害を受ける可能性がある。そこで【あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ】の連載を通して、サイバー攻撃の被害の実態と

【あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ】

【独自調査】標的が命取り！ランサムウェアなどの攻撃を受けた際のセキュリティ対策が十分だとはいえない

ダイヤモンド・ライフ編集部  
2024年7月28日 5:00

規模の大小、企業・団体・個人を問わず無差別に仕掛けられるサイバー攻撃。他人事では済まされたい——と書かれても、なかなか実感がわかない。2024.8.29

重要インフラ「航空会社」の膨大なシステムをサイバー攻撃からログ方法だった

ダイヤモンド・ライフ編集部  
2024.8.20

大規模なサイバー攻撃被害が相次いでいる。6月には大手のルートなどがシステム停止やシステム障害に巻き込まれた。2024.8.20

トップ層は年収数十億円！機密な「入社試験」をパスした「エリート」が暴露された

ダイヤモンド・ライフ編集部  
2024.8.8

「彼を知りたければ自衛隊（あやう）からす」。新卒の自衛隊員がサイバーセキュリティにおいても「彼＝敵」と「己」を知る必要がある。2024.8.8

明日はわが身。巧妙化・高度化・無差別化するサイバー攻撃の脅威に備えよ

ダイヤモンド・ライフ編集部  
2024.7.28

サイバー攻撃はますます巧妙化・高度化・無差別化し、もはや個人・団体・個人問わずターゲットにしている。サイバー攻撃を受けた際の被害の実態と今すぐできる対処法とは

ダイヤモンド・ライフ編集部  
2024年7月28日 5:00

明日はわが身。巧妙化・高度化・無差別化するサイバー攻撃の実態と今すぐできる対処法とは

あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ 第1回

ランサムウェア 情報漏えい 標的型攻撃

サイバー攻撃はますます巧妙化・高度化・無差別化し、もはや規模の大小、企業・団体・個人問わずターゲットにしている。サイバー攻撃を受けた際に適切な対応ができなければ、業務停止や取引停止、評判の毀損など致命的な被害を受ける可能性がある。そこで、【あなたも標的に！サイバー攻撃の脅威に備えよ】の連載第1回では、サイバー攻撃の被害の実態といますぐ始められる対処法を詳しく解説する。

通常業務が2カ月停止、データ復元に2億円

2021年10月31日午前0時前——。静まり返った建物内の複数のプリンターが突如音を立てて動き出し、ドキュメントを出力し始めた。

「データを窃取および暗号化した」

出力された用紙には恐るべき犯行声明が英文で綴られており、プリンターの用紙がなくなるまで脅迫文を出力し続けた。

事件の舞台となったのは、徳島県つるぎ町立半田病院。県西部、日本三大懸れ川の一つに数えられる吉野川の南側に位置するつるぎ町は、標高1955mと西日本第2位の高峰である剣山の麓にある山間の町だ。2013年に人口が1万人を切ってから10年間で3割近く減っており、24年4月時点の推計人口は6733人と過疎化が進んでいる。



セキュリティ  
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。  
**「セキュリティに関心のある経営層」**や、  
**「情報システム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。



セキュリティ  
興味関心  
ターゲティング



ターゲティング  
メール



LP



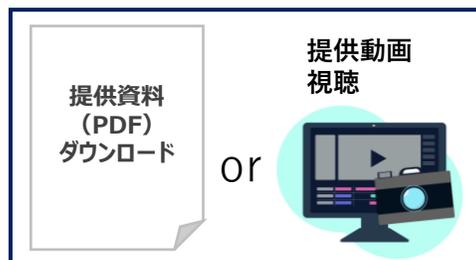
# セキュリティ関心層に向けた特別誘導付きリード獲得プラン

## 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。  
**セキュリティ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	<b>100万円</b> リード費75万/制作費25万円※ ※ネット料金です。
保証件数	<b>50件</b>
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、 <b>ターゲティングメール（属性・コンテンツ）</b> 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。

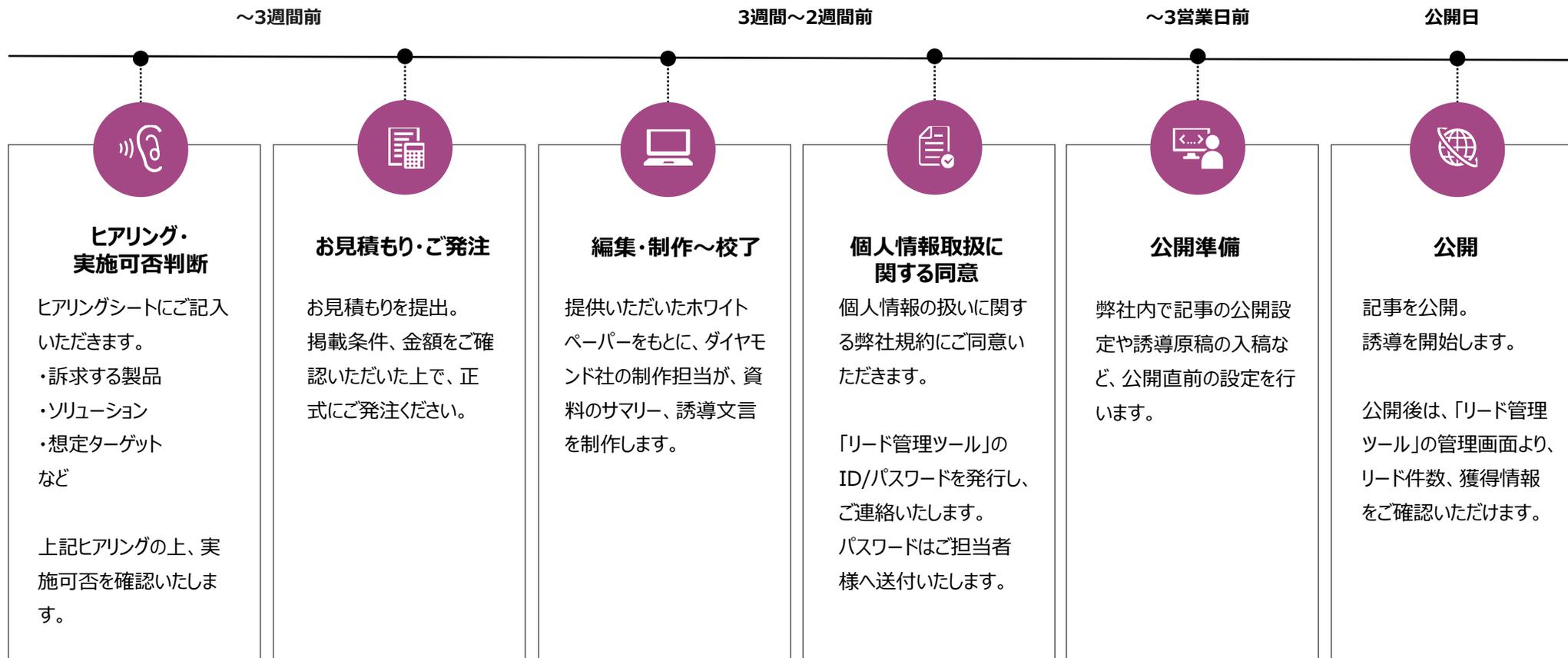
またリード獲得状況は定期的な送信されるメールでも確認が可能です。

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

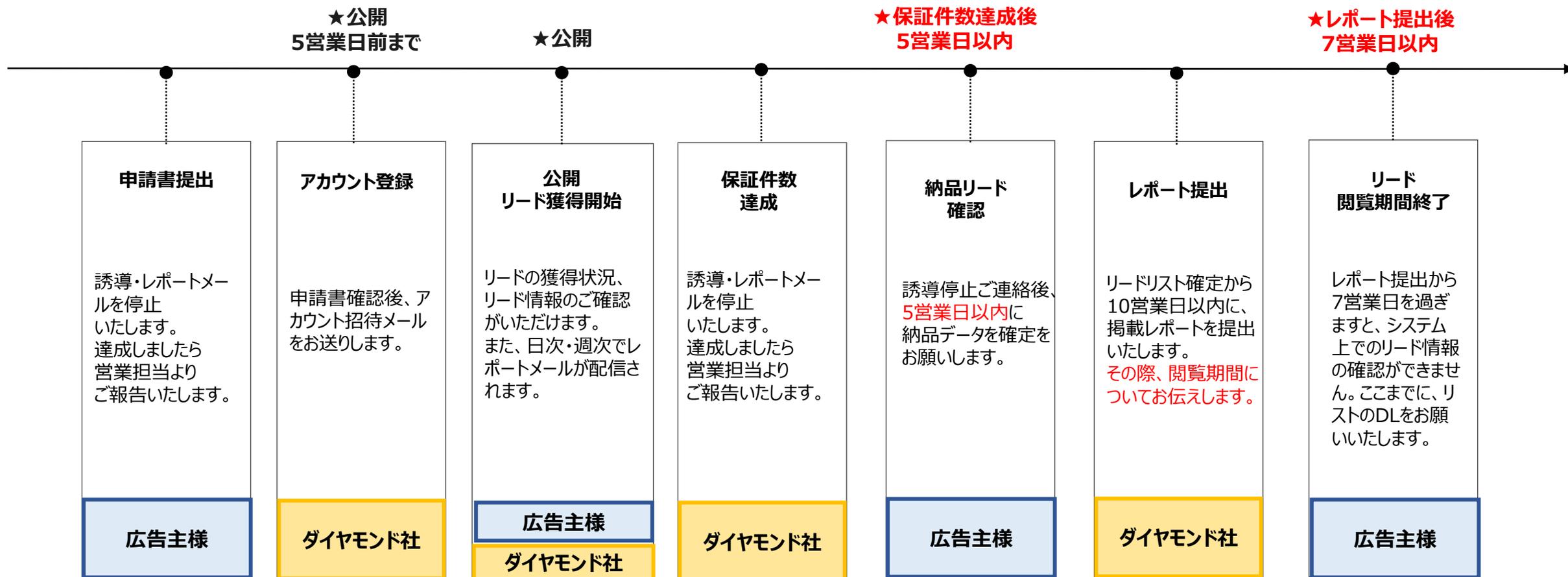
レポートメール



## 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か月から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

**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

コンテンツ制作型は取材から約1.5ヶ月、流れの目安については本資料P.10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