

# AdverTimes. (アドタイ) 媒体資料

2024年4-6月版

お問い合わせ: [houjin@sendenkaigi.com](mailto:houjin@sendenkaigi.com)



# 目次

## **【媒体概要】**

- ・人気商品トップ7 …P3
- ・AdverTimes.(アドタイ)でできること …P4～
- ・業界動向・潮流 …P9～

## **【広告メニュー】**

- ・純広告メニュー(バナー/メール広告) …P12～
  - バナー広告 …P13～
  - メール広告 …P16～
  - 流入サポートプラン …P19
  - 出稿企業の事例/コメント(バナー・メール・純広告編) …P20
  
- ・リード獲得メニュー …P21～
  - 集客サポートプラン …P22～
  - ホワイトペーパーダウンロード …P24～
  
- ・コンテンツタイアップメニュー …P27～
  - タイアップ広告 …P28～
  - 出稿企業の出稿背景/効果効用/コメント(コンテンツタイアップ編) …P44～
  
- ・制作ガイド、その他注意事項 …P50～

**①「集客サポートプラン」**

“質はもちろん、数も原則人数保証で安心！”

→詳細は、P19～

**②「事例記事作成支援パッケージ」**

“BtoBマーケの鉄板施策、コンテンツも二次利用可能！”

→詳細は、P33

**③「採用/求人目的のタイアップ記事」**

“人が資産のこの業界。専門の編集部が貴社事業や、スタープレイヤーを取材し魅力伝わる記事にまとめます！”

→詳細は、P35

**④連載&特設ページ設置**

“アドタイに貴社オリジナルページを設け、単発ではなく連載形式で継続的に記事を掲載していきます！”

→詳細は、P37～

**⑤ホワイトペーパーダウンロード**

“定番施策！貴社の資料に興味を持った営業リストを定常的に獲得できます”

→詳細は、P24～

**⑥バナージャック**

“アドタイのバナー枠をジャック！視認性の高い大きな枠での常時掲載を通じて、貴社の存在感を高めることが可能”

→詳細は、P15

**⑦流入サポートプラン**

“昨年登場！クリック数保証で、貴社サイトやセミナーへの誘導/誘客をサポートします”

→詳細は、P19

# AdverTimes.(アドタイ)でできること

AdverTimes.(アドタイ)には、バナーやメール、コンテンツタイアップ、WPDFL(資料ダウンロード)等、一通りの広告メニューがございます。これらのメディアリソースを通じて、目的ドリブンな媒体活用プランをご提案、皆様のビジネス成長をサポートいたします。

## 対象者(誰に対して)

① 企業や団体で、マーケティングやブランディング、宣伝/広告、販促、広報(社内外ともに)を担う方

② 上記をサポートするエージェンシーやメディア、ソリューションベンダー

③ クリエイターやプランナー

## 目的(何をするために)

### <Whatの例>

- ・自社サイトに誘客したい
- ・セミナーに集客したい
- ・コンパやアワードへの応募促進、期間限定キャンペーンを案内したい
- ・すでにある自社コンテンツ(資料や動画)で、工数かけずリード獲得をしたい
- ・問合せを増やしたい(数<よりホットな)
- ・自社の認知、プレゼンス、信頼度をあげて、営業の効率化や採用など、ビジネス活動全体をより円滑にしたい
- ・検索時や自社紹介時に使える、会社やサービスを正確かつ魅力的に、わかりやすくまとめた紹介コンテンツがほしい
- ・クライアントとの成功事例/実績を広く発信&アーカイブしたい
- ・開催したセミナーのレポート記事を残しておきたい
- ・事例記事などマーケティング/セールス用のコンテンツ生成を効率的に行いたい
- ・オウンドメディアのコンテンツを拡充したい
- ・自社のイメージを刷新したい(従来のイメージと実態が異なっている)
- ・「〇〇といえば、自社」と認識されたい
- ・〇〇カテゴリに関しての市場啓蒙や問題提起をしたい
- ・一定期間内で一気に露出を高め存在感を高めたい
- ・□□社/〇〇さんと対談したい
- ・〇〇に関して、壁打ち・ディスカッションの機会がほしい
- ・アンケート/調査を実施したい
- ・自社にマッチした人材からの求人応募がほしい

等々

## 施策(〇〇をどう活用する)

### <Howの例>

- ・バナー広告 →P13~
- ・バナージャック →P15
- ・メルマガ広告 →P16~
- ・単独メール配信 →P18
- ・流入サポート(クリック保証) →P19
- ・セミナー集客サポート(人数保証) →P22~
- ・リード獲得サポート(資料DL/動画アーカイブ) →P24~
- ・編集タイアップ記事広告(2次利用可) →P28~
- ・記事広告(簡易版) →P29
- ・セミナーレポート →P30
- ・対談コーディネート →P31
- ・トップインタビュー →P34
- ・クライアント事例記事制作 →P33
- ・求人/採用ブランディング記事 →P35
- ・連載/独自特集企画 →P37

「宣伝会議」では、、、アドタイのほかにも、雑誌媒体や教育講座、イベント/セミナーを軸とした様々なリソース、取材先や講師/登壇者とのネットワークがございます。上記施策以外にも、これらを踏まえた最適なお提案が可能ですので、ご不明な点やご要望、こんなことは可能か等々ございましたら、まずは一度ご相談くださいませ。  
✉:houjin@sendenkaigi.com

## マーケターの情報収集に欠かすことができないメディア

AdverTimes.(アドタイ)は、広告界とともに70年(2024年現在)を迎えた宣伝会議が、2010年11月にオープンしたマーケティング・コミュニケーションのニュースサイトです。

広告・マーケティング・コミュニケーションにおける新サービスや人事情報、企業のキャンペーン事例や新着CM情報、デジタルメディアの動向、海外情報などを平日、毎日更新しており、マーケターにとって欠かせないメディアとなっています。

また、マーケティング・コミュニケーション界のキーパーソンによる強力な執筆陣がコラムをアップし、読者からの好評を得ています。サイトはツイッター(45,775人がフォロー)やフェイスブック(66,362人がフォロー)など、ソーシャルメディアとも連動して情報を発信。

それらを通じ、読者の関心をつかみ、議論の場としても発展しています。



## 広告・マーケティング界の情報

### ニュース / 取り組み事例 / ノウハウ



広告界の  
ニュース&情報  
ポータルサイト

#### 広告ビジネス・メディア

ジャニー氏性加害問  
アドバイザーズ協  
に関する声明を発売



#### クリエイティブ

新商品プロモでStable Diffusion  
を活用 アサヒビールに聞く、生  
成A...



「Cook Do」がイベ  
ーマソングは打首獄

### 有識者・コラム



ビデオコミュニケーションの21世紀へテレビとネットは交錯せよ!~  
境治 (コピーライター/メディア...



これからのマーケティングはクロスカルチャーだ! -日本人マーケター 作野善教 (doq®グループマネ...

#### 界は谷ロマサ

外資系広告代理店マンを経て、職なし、コネなし、カネなしのシドニーで起業

### キャンペーン情報



#### クリエイティブ

こどもの手書き文字が並ぶ新聞広告を出稿 「ねるねるねるね」のクラシエフーズが知育...

に、47都道  
者への応援広

### 海外情報



#### 広告ビジネス・メディア

家はこれから健康基地となる。「CES2021」でヘルス・ウェルネスを意識する企業...

「企業視察レポ  
IER

## 雑誌と連動したコンテンツ



#### 広告ビジネス・メディア

向が70%UP! 「おとなの  
保険」が目にした新たな顧



#### 広告ビジネス・メディア

品に異物混入!緊急記者  
ポイントは



#### 販促会議

」が望む販促アイデ  
10回販促コンペ



#### ブレイン

域のクリエイターが交わ  
本のクリエイティブはも  
くなる



#### 編集会議

上半期ナンバーワン本  
は「どう生きるか」はなぜ  
むのか

## 宣伝会議のプラットフォームをフルに活用できるWebメディア

広告界に根差した雑誌「宣伝会議」を発行して70年。企業の宣伝部門、マーケティング部門の皆様へ  
広告・マーケティング活動における課題解決のお手伝いを様々な形で携わってきました。  
AdverTimes.だけでなく、雑誌・イベントなどとのクロスメディアによって、より効果的なコミュニケーション、  
ブランドイメージの向上、商品サービスの理解・認知度のUPにつなげることが出来ます。



### 雑誌

広告界の専門誌として多くの企業に定期購読いただいています。業界でのブランド構築、営業ツールとして出向いただく企業が多いです。AdverTimes.と合わせて出稿することも可能です。

### イベント

東京をはじめ全国で読者を集めたイベントを開催。メディアを通じた発信だけでなく、潜在顧客に直接アプローチすることも可能です。



### Web

アドタイ  
**AdverTimes.**

広告界の  
ニュース&情報  
ポータルサイト

### 教育講座

ソリューションの必要性を理解してもらうためには、クライアント側の基礎知識も必要です。宣伝会議では年間で約300タイトルのオンデマンド講座を展開、約10万人の受講生を輩出しています。読者の多くがwithコロナ的环境下も教育講座を利用しています。



### 書籍

最新のマーケティング手法から基礎知識まで、広告界に必要な知識を深掘した書籍を発行しています。共同でカスタマイズした書籍を発刊することも可能です。



## マーケターから支持される、マーケティングニュースメディア

企業のコミュニケーション活動を担う、マーケティング、宣伝広告、販売促進、広報、経営企画、クリエイティブ部門が主な読者。ターゲティングされた読者に対して情報を発信しています。

### ■ デバイス比率


 76.8%

 23.2%

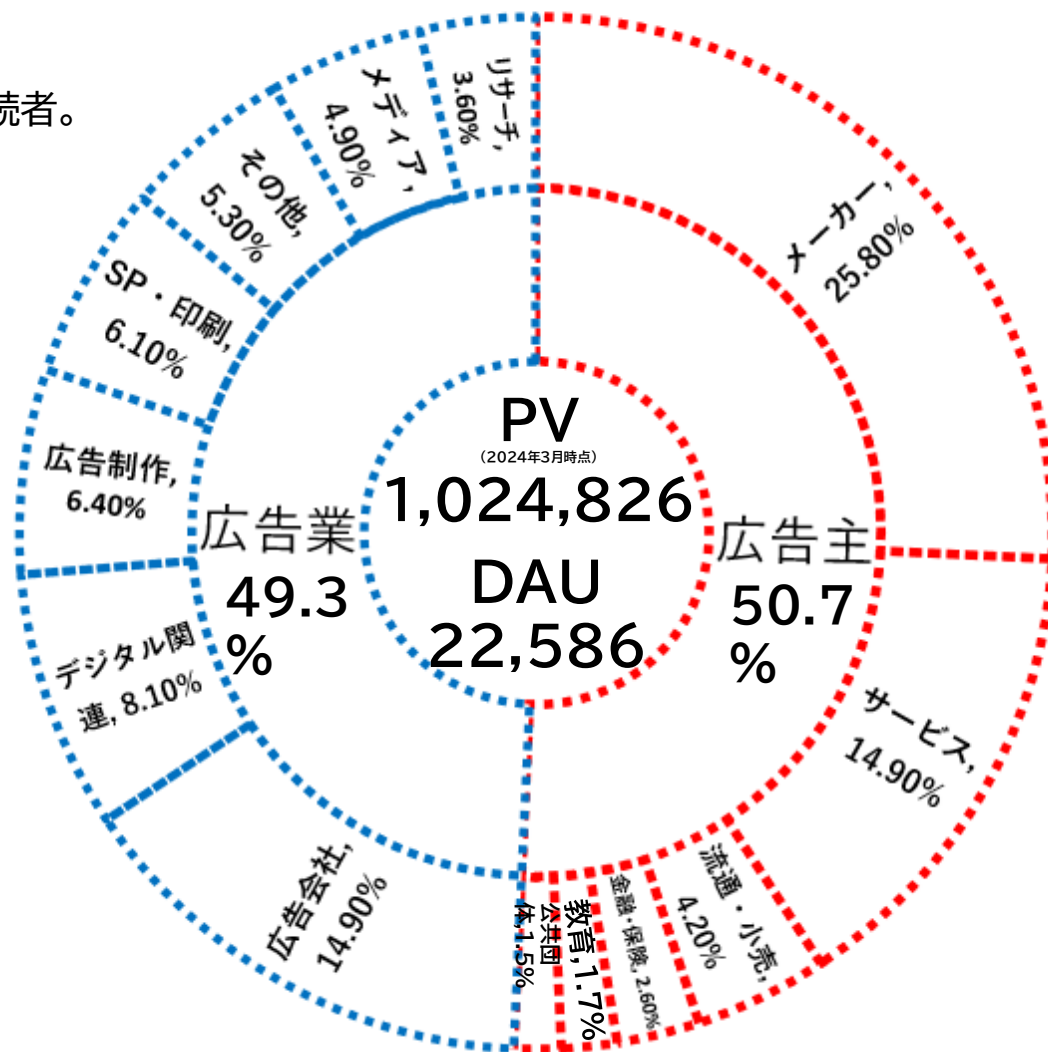
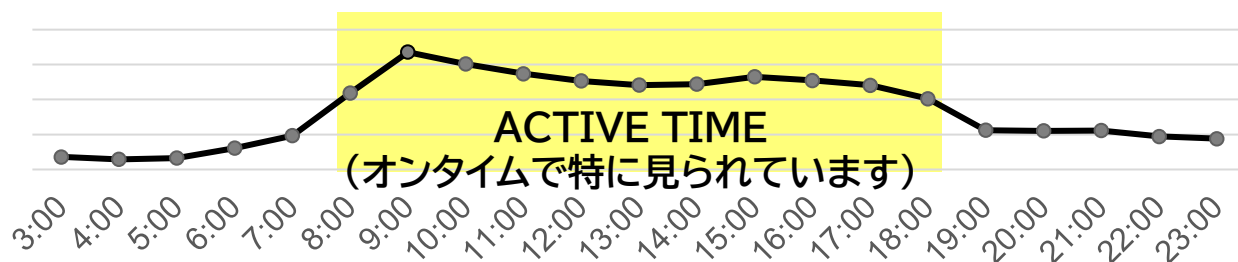
### ■ SNSフォロワー数

 66,356

 46,591

 3,845

### ■ TIME





# オンラインでの取り組みの傾向

1. オフラインの展示会/イベント開催も復活してきた一方、ウェビナーも引き続き並行して開催。  
BtoBにおけるセールス&マーケティングのリード獲得施策として、WPDFL併用も定番化。

そのため、**ウェビナーの集客や登壇者など企画面サポートのご相談、  
ホワイトペーパーダウンロード等、オンラインのリード獲得施策は、引き続き引き合いは多く堅調。**

(特に最近では、コンテンツ面でのネタ切れやマンネリ化といった切り口でのご相談や、  
ハウズリストのリフレッシュなどを目的に、これまで自前で実施されていた企業からの相談も増加しています)

2. また、昨年から今年にかけて、単純かつ短期的目線でのリード獲得数 / 獲得単価重視一辺倒の  
傾向は若干弱まり、

**より良質な顧客接点づくりや関係構築への意識、インバウンドの問合せ増や案件化率・受注率向上を  
見据えた認知・プレゼンスの向上や、信頼の醸成を図る打ち出し方など、  
コンテンツを通じたコミュニケーションが重視されてきている**傾向。(リードジェンとブランド認知の両輪)

3. 2の延長線上で、企業によっては、**対象顧客以外のステークホルダーも視野にいれ、  
採用目的も兼ねたコーポレートとしての発信なども活発**になってきている。

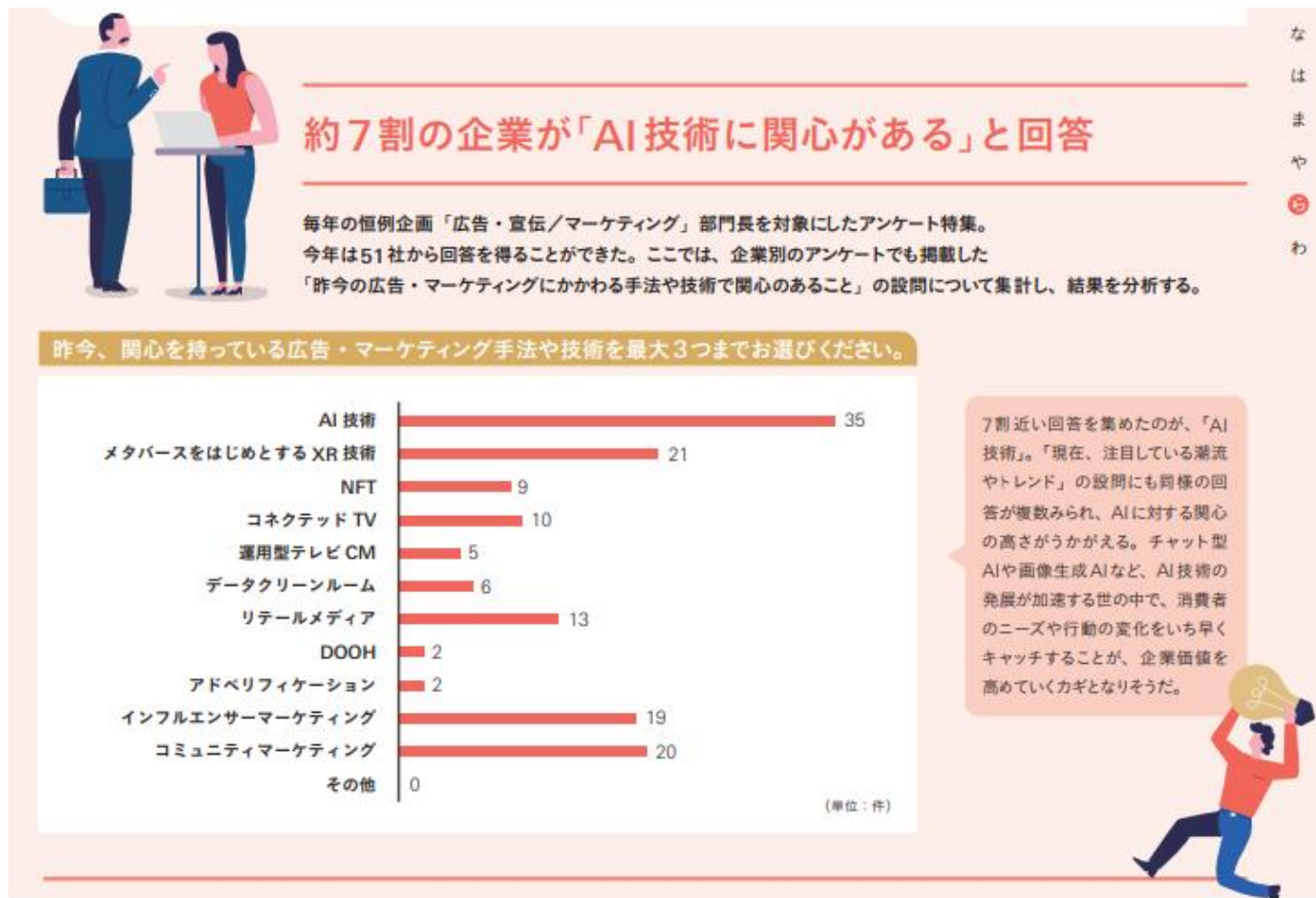
(パーパス、コーポレートブランドへの意識。未来の顧客・求職者等へのリーチを見据えた訴求)

AI、顧客理解、コミュニティマーケ、インフルエンサー、XR、リテールメディア、コネクテッドTVなどのキーワードの注目が高いです

月刊『宣伝会議』8月号(7/1発売)では、注目51社の広告/宣伝/マーケティングの部門長の皆さまにアンケートを実施。

各社の方針や課題、注力領域のほか、昨今、関心を持っている広告・マーケティング手法や技術についても回答いただきました。

→アンケート企画の詳細は[こちら](#)から



# 月刊誌 広告特集 年間予定

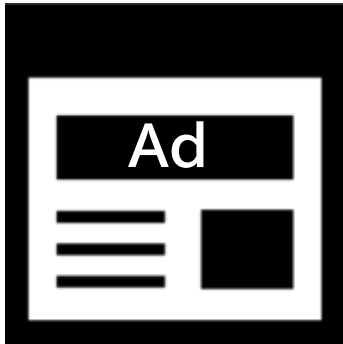
誌面とセットでのご出稿も可能です。  
お気軽にご相談くださいませ。  
✉:houjin@sendenkaigi.com

特集に紐づいた編集タイアップ広告には下記5つの特典が付きます。**メニュー改編で非常にお得に！**合わせてご検討ください

- ① 月刊誌本誌 編集タイアップ2ページ掲載 + ② Webメディア「アドタイ」転載 + ③ 各月刊誌 デジタル版転載
- ④ 二次利用素材提供(貴社Webサイト等で活用ください) + ⑤ ネットワーキングイベント招待1名

料金：280万円⇒200万円

発売日	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
宣伝会議	70周年記念 特別企画 & OOH特集	SNS広告 & SNSマーケティング	コマースマーケティング & リテールメディア	宣伝部長アンケート & 運用型テレビCM特集	マーケティング PR	ブランドマネージャー アンケート & ファンマーケティング特集	ブランディングエ ージェンシー & 求人企画	マルチデバイス 時代の 「動画広告」活用	新春特別広告企画 & データマーケティング特集
販促会議	韓流ブーム ×プロモ ーション	リテール メディア	縦型動画 (TikTok/YouTube /インスタグラム等)	-	EC担当者 アンケート	キャンペーン (プロモーションアイデア)	インフル エンサー	-	ポップアップストア & リアルイベント
広報会議	メディア リレーション	オウンド メディア活用	社内 コミュニケーション	広報における SNS活用	スタートアップ 広報担当者 アンケート	-	-	コーポレートサイト リニューアル	危機管理広報
ブレーン	-	U35 CREATOR 特集	-	-	-	仕事が頼める クリエイター特集	-	-	宣伝部長アンケート & 注目のチーム特集



# 純広告 (バナー/メール広告)

マーケターが集うAdverTimes.に広告を掲載します。  
新商品の告知、コンテストの応募促進、セミナーへの集客など、  
幅広くご活用ください。

PC版表示イメージ

PC版表示イメージ

モバイル版表示イメージ

モバイル版表示イメージ

メルマガ配信イメージ

メルマガ配信イメージ

純広告

## 料金プラン

＼SPにも表示！／

リッチ枠  
＼インパクト大！／

＼定番／

記事読書の  
＼流れで露出／毎朝のメールでの  
＼刷り込み／

	スプレッドバナー		ダブルレクタングル		レクタングル		インフィード	最下段バナー
料金	40万円	65万円	45万円	70万円	30万円	48万円	20万円	30万円
掲載方法	ローテーション						常時表示	固定掲載
掲載期間	2週間	4週間	2週間	4週間	2週間	4週間	2週間	2週間※日曜除く6日間
掲載開始	毎週水曜日12時(正午)配信開始							水曜～翌火曜
入稿サイズ (PC)	○(1080×100)		○(300×600)		○(300×250)		○(300×150)	○(660×140)
入稿サイズ (SP)	記事上(320×150)		×		×		○(300×150)	○(660×140)
想定imp	20万	40万	10万	20万	10万	20万	14万	69.6万※配信件数
平均CTR	0.12%	0.12%	0.16%	0.16%	0.14%	0.14%	0.09%	0.02%
ファイル形式	GIF、JPEG、PNG(100KB)アニメーション(3ループまで可、ループ後に停止)						画像・テキスト	JPEG、PNG
その他	※入稿締め切りは掲載前週の水曜日です。 ※推奨解像度:72dpi以上 ※URLなどのリンクは掲載開始の前日にはオープンアクセス可能な状態にしてください。 ※バナー制作が必要な場合は1クリエイティブにつき2万円(税抜)で制作いたします。							

純広告

# バナー枠 ジャックプラン

インパクト大！  
売切多数！

一定期間、アドタイのバナー枠をジャック！

該当期間中、視認性の高い大きな枠での常時掲載を通じて、貴社の存在感を高めることが可能です。

オウンドメディアへの導線やイベント集客のほかに、クリエイティブを通じたイメージ形成にも寄与します。



	スプレッド&ダブルレクタングル		スプレッド&レクタングル	
料金	140万円 (170万円相当)	220万円 (270万円相当)	110万円 (140万円相当)	190万円 (226万円相当)
掲載方法	常時表示			
掲載期間	2週間	4週間	2週間	4週間
掲載開始	原則、毎週水曜日12時(正午)切り替え			
入稿サイズ(PC)	○(1080×100)、(300×600)		○(1080×100)、(300×250)	
入稿サイズ(SP)	記事上(320×150)			
想定imp	40万	80万	40万	80万
平均CTR	0.14%	0.14%	0.13%	0.13%
ファイル形式	GIF、JPEG、PNG(100KB)アニメーション(3ループまで可、ループ後に停止)			
その他	※入稿締め切りは掲載前週の水曜日です。 ※推奨解像度:72dpi以上。 ※URLなどのリンクは掲載開始の前日にはオープンアクセス可能な状態にしてください。 ※バナー制作が必要な場合は1クリエイティブにつき2万円(税抜)で制作いたします。			

純広告

# メルマガ

定番！

会員向けのメルマガで効率的に情報訴求をしていきます。

AdverTimes.では、毎朝メルマガ会員向けに前日の注目コンテンツを紹介するメールマガジンを配信しています。

メルマガ内に広告を掲載することで、新着情報を求めている読者に情報訴求をすることが可能です。

「自社セミナーの告知」、「コンテスト企画への応募促進」など、締め切りが迫ってくる企画への情報訴求には効果的に活用いただけます。

もちろん、資料ダウンロード促進やサービスLP・オウンドメディアへの送客に活用いただくことも可能です。

## メルマガ表示イメージ

## 出稿例

### 資料DL促進

AD・マーケティング資料ダウンロードサービス

C-GRAT

### セミナー集客

AD

FindModel運営事務局

### サービス紹介

AD

Twitich

## 料金プラン

料金プラン	
料金	20万円(税抜)
掲載回数	通常枠(上から2番目枠):2回 特別枠(上から3番目枠):3回
配信日(通常枠)	①火・木 ②水・金 ※同週内
配信日(特別枠)	③月・水・金 ④火・木・土 ※同週内
配信件数	約58,000件/回
平均CTR	0.09%
入稿素材	・テキスト(35文字以内)、 ・リンク先URL、 ・アイキャッチ画像 ※推奨サイズ:265px×140px、 pngまたはjpg、 ※解像度:72dpi以上・100KB以内

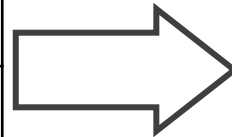


<こんな使い方がおすすめ！>

- ・定期的で開催するウェビナーの集客に。
- ・資料DLやオウンドメディア、LPなどへの定期誘導施策として。

## ・単発実施の場合

料金プラン	
料金	20万円(税抜)
掲載回数	通常枠(上から2番目枠):2回 特別枠(上から3番目枠):3回
配信日 (通常枠)	①火・木 ②水・金 ※同週内
配信日 (特別枠)	③月・水・金 ④火・木・土 ※同週内
配信件数	約58,000件/回
平均CTR	0.09%
入稿素材	・テキスト(35文字以内)、 ・リンク先URL、 ・アイキャッチ画像 ※推奨サイズ:265px×140px、 pngまたはjpg、 ※解像度:72dpi以上・100KB以内



### ・10枠セットの場合

通常:200万→**100万円(50%オフ)**

### ・5枠セットの場合

通常:100万→**70万円(30%オフ)**

※ご発注後、1か月以内に実施(配信)日を確定いただきます。

純広告

# 単独メール配信

インパクト大！  
複数回プランが特にお得！

セミナー集客や資料ダウンロード促進のために、貴社の単独でのメール配信が可能です。  
差し込み型のメルマガに比べると、**件名から貴社専用となるため、よりインパクト大きく、貴社設定キーワードに基づいた誘客が可能**です。

## 単独メール配信(テキストメール)

料金プラン			
料金	70万円	<del>140</del> ↓ <b>100万円</b> (約29%割引)	<del>210</del> ↓ <b>130万円</b> (約38%割引)
配信回数	1回	2回	3回
配信日	お申込み時に協議の上決定		
配信件数	約58,000件/回		
平均CTR	0.37%		
入稿素材	フォーマット入稿(テキスト)、リンク先URL ※テキストメールです		



純広告

# 流入サポートプラン

昨年登場  
じわじわ人気

## クリック数保証で、貴社サイトへの流入を促進していきます！

マーケティング/広告業界の関係者が主な読者のアドタイ。

そんなセグメントされたメディアの様々な媒体面(メルマガ、バナー、単独メール等)を通じて、

貴社オウンドメディアやホワイトペーパーダウンロードページ、イベント・セミナーページへの集客を、クリック数保証型でサポートします。



セミナー  
ウェビナー



オンデマンド動画



WPDFL



貴社記事  
オウンドメディア

等々

目標クリック数に達するまで、流入施策を実施！



### <流入施策イメージ>

- ・スプレッド・レクタングルバナー
- ・インフィード
- ・メルマガ
- ・最下段バナー(メルマガ)
- ・単独メール

### こんな企業様におすすめ

- ①アドタイの様々な広告枠を試してみたい…
- ②通常の枠購入で実施した際、平均以上の反応が得られるか心配…  
それならクリック数は担保するかたちで実施したい…
- ③自社でコンテンツが充実している、インバウンド重視の企業様

### 料金プラン

プラン名	プロ	スタンダード	ミニマム
クリック数 (期間:1か月~)	2500 click	1000 click	300 click
費用	250万円(税抜)	150万円(税抜)	60万円(税抜)
実施施策	・スプレッド・レクタングルバナー ・インフィード ・メルマガ ・最下段バナー(メルマガ) ・単独メール など		
施策開始	任意		
補足	※お申込み前に、枠状況など確認のうえ、目標クリック数達成のために必要な施策と実施タイミング、期間を見積もったうえで実行に移ります。 ※実施施策内容に合わせて、バナーやテキスト等の素材入稿をお願いします。 ※目標クリック数到達次第、施策は終了となります。		

# 出稿企業の背景/効果/コメント（バナー・メール・純広告編）

## 出稿事例1. テレビ/動画関連リサーチ会社:メルマガ広告実施

以前実施した御社メルマガからのお申込み者様から、**新規の受注**につながっています！ありがとうございます

## 出稿事例2. デジタルクリエイティブ会社:メルマガ広告実施

自社セミナー集客に定期的に活用。**各回10~20名ほど新規でのお申込みがあり、銘柄も良い**

## 出稿事例3. ラジオ局:インフィード広告実施

(法人向けサイトのコンテンツが拡充されたタイミングで、そこへの流入施策として、ミニマムでインフィード広告を実施)  
効果がありまして、**早速掲載開始日から問合せが数件増えております！**

## 出稿事例4. 動画共有プラットフォーム:バナージャック実施

広告出稿担当者向けに、「どんなメディアを読んでいるか」自社でアンケートを取得した結果、『**宣伝会議**』と「**アドタイ**」がトップ3にランクインしたことから、**潜在顧客が多そう**だということで出稿を決定。  
実際、出稿後のアンケートでも、**広告に接触した潜在顧客からのブランドリフト**がみられており、成果を感じている

## 出稿事例5. 行政機関:流入サポートプラン実施

実施前と比較して、**HPアクセス(訪問者数)や資料ダウンロード数が増え**ており、これまで以上にお問い合わせも**数件、発生**しました。  
一定程度反響があったのではと感じています。

## 出稿事例6. イベント会社:流入サポートプラン実施

新規層へのアプローチということもあり、**よい反応が得られるか確証がなかったため、枠購入ではなくクリック保証を選択**。  
結果、数十名規模で新規お申込みにつながり満足している。  
また**各施策の数値も実際平均を下回るものもあったため、今回は枠購入でなくて良かった**など



# リード獲得

アドタイ上で貴社イベントへの集客、資料ダウンロードによるリード提供が可能です。パッケージにない企画もお気軽にご相談ください。

リード  
獲得

# 集客サポートプラン(※原則申込人数保証型)

<大人気！リピート多し>  
待望のオフラインセミナーのプラン  
も登場しました！

<こんな方におすすめ！>

→ **セミナー/イベントの企画・運営/配信などは、自社で対応できるが、集客面のみ、できるだけ人数保証型で実施したいという企業様**

現在集客中のセミナーは[こちら](#)から  
企画や運営面のサポートももちろん可能です。ご相談くださいませ。  
✉:houjin@sendenkaigi.com

貴社よりウェビナーの概要をいただき、そちらをもとに申込みページを当社にて制作。(貴社側で別途集客用のページをご用意いただいても問題ございません)  
集客施策は当社にご一任いただき、アドタイのメルマガやバナーのほかに、アドタイ以外の当社媒体読者や教育講座受講者、その他過去イベント参加者への案内を通じて、プランの申込み人数に達するまで施策を実施します。

「Aプラン内で、複数セミナー集客、合計で200名のお申込み目標」という使い方も対応可能です！

## ■ パッケージ内容

ウェビナー概要・  
告知素材のご提供

申込みページ制作

集客

視聴URLの案内&  
リマインドメール

- タイトル
- 指定のクリエイティブ (一任でも可)
- セミナー主旨
- セミナー概要
  - プログラム
  - 登壇者情報
  - 開催日時
  - 参加対象者属性
  - 定員
  - お問い合わせ先など



※目標人数を達成したい  
まとめて、  
もしくは、  
目標人数達成まで随時、  
定期的に申込み者情報をご共有します。

※セミナー申込み者への  
視聴URLのご案内、当日  
までのリマインドは当社側  
で実施することも可能で  
すが、貴社で実施されたい  
場合は、お気軽にご相談  
くださいませ。

※メールやバナー掲載等  
を通じて、目標申し込み人数  
に達するまで施策を実施。  
(施策は当社に一任)

## ■ 料金プラン

メニュー	A	B	C	D	E
申し込み数 (リード提供数)	200名	150名	100名	50名	30名
価格 (オンライン)	200万円	187.5万円	150万円	87.5万円	-
価格 (オフライン)	300万円	280万円	225万円	135万円	90万円
備考※	<ul style="list-style-type: none"> <li>集客の枠の調整や達成可能性の判断のため、事前に、テーマや登壇者、集客スケジュールの審査がございます。(原則開催一か月前までを目安に)</li> <li>宣伝会議側で申込み用のページ&amp;フォームを作成、申込みを受け付けます。</li> <li>申込み目標人数に達成しだい、原則集客はストップいたします。</li> <li>集客施策・リソースについては、当社にご一任いただきます。</li> <li>フリーランスや個人事業主、学生、セミナー主催企業の社員様の申込者はカウントいたしません。</li> <li>申込みページ制作に際して、指定のクリエイティブがあれば貴社よりご提供ください。ない場合は、当社トクマナで制作いたします。</li> <li>開催するセミナーの概要等の詳細情報のご提供もお願いいたします。</li> <li>セミナー申込み者への視聴URLのご案内、当日までのリマインドは当社側で実施する想定ですが、貴社で実施されたい場合は、ご相談ください。</li> <li>複数企業でリードを共有しあう形式のセミナーの場合、追加費用が発生します。</li> <li>当日の視聴や配信に関しての参加者からのご質問などの対応は貴社でお願いいたします。ご対応窓口・ご連絡先についても、事前にご提供お願いいたします。</li> </ul>				

リード  
獲得

# 集客サポートプラン実績紹介

大人気！  
リピート多し

現在集客中のセミナーは[こちら](#)から  
企画や運営面のサポートももちろん可能です。ご相談くださいませ。  
✉:houjin@sendenkaigi.com

## 実績数値(2023年通年～2024年1月時点)

集客サポートセミナー/イベント数	43件
総集客人数	約6000名
目標人数達成	41件(約95%)
目標人数未達	2件(約5%) ※いずれもサイトオープンの遅延による 集客期間不足が主な原因
平均集客率(対目標人数)	約115%
リピート件数	21件 ※最高1社で9回活用(=リピート8回)
リピート率(セミナー数ベース)	約48.8% ※リードの質を見ての継続判断が多い
活用企業数	24社
リピート社数	8社
リピート率(社数ベース)	約33.3%

## 出稿企業の事例/コメント

“集客→アポ転換率で見ると他メディア実施時よりも5%ほど高い  
数値になっております。対象者との相性のほかに、  
役職者比率も高いことも要因のひとつと考えています”  
(マーケティング/コンサルティング会社)

“貴社集客からのアポ率は、想定より高い結果で満足しております！  
テーマによりますが、また次回も実施できれば、と考えております”  
(コーポレートブランディング支援会社)

“貴社集客からの申込み者のうち、約50%がセミナーに参加。  
ターゲット含有も高く、営業からも反応が良いです。  
商談/案件化もできているので、継続的に活用させていただきます”  
(動画配信サービス提供企業)

“クライアント様へのご提案の際、人数が保証されていることもあり、  
安心してプラン組み、提案できるのが良いと思います。  
(もちろん貴社リードの質の高さも感じてはいますが)”  
(広告/マーケティング支援会社)

リード  
獲得

# ホワイトペーパーDL

定番!

## 貴社の資料に興味を持った営業リストを獲得

アドバタイムズ内にホワイトペーパーダウンロード用の特設サイトを設けます。資料をアップし、ダウンロードしたユーザーの情報を提供します。一定期間でのまとまったリード獲得はもちろん、資料さえあれば実施可能ですので、他施策と並行しながら、お手間少なめの定常的なリード獲得・露出の手段としてもご利用ください。

※単なる媒体・サービス紹介等、読者の興味を引きにくい資料について、内容によっては掲載をお断りすることがございます。

追加オプションで、

- ①そもそものダウンロード用の資料作成
- ②資料ダウンロード時に取得するアンケート項目の設定も承っております。

お気軽にご相談ください。✉:houjin@sendenkaigi.com



流入

**Bプランのみ※**

AdverTimes.メルマガで  
号外メールを配信

※配信時のセグメント設定は出来ません。  
※Aプラン50件以上申し込みの場合も  
配信可能です。

WPDFL特設ページ



DLページ



**Aプラン**  
広告主・業混合リスト  
1万円/件

**Bプラン**  
広告主・業選別リスト  
2万円/件

■提供情報  
氏名、企業名、部署、役職、  
住所、メールアドレス、電話番号

## 料金プラン

プラン	Aプラン	Bプラン
セグメント	なし	広告主or業
料金	10,000円/件	20,000円/件
掲載期間・DL数	希望のDL数に達するまで掲載 ※DL数を最小30件から最大200件まで 設定可能	
掲載開始	任意	
DL用資料	ファイルフォーマット:PDF推奨 (.doc、.excel、.pptxも可能) ファイルサイズ:5MB以内 テキスト情報(資料名、資料概要*500文字 程度、資料キャプチャ画面、対象、資料提供企 業名、お問い合わせ先)	

## 出稿企業の事例/コメント

“既存施策では出会えないような企業様からのダウンロードもあり、貴社媒体力の強さを感じています。”(SNSキャンペーンツール提供会社)  
“DL社のなかに**売上100億以上が4割以上あり質が良い**。ABMのための営業DXツールを導入しており、他社リードジェン施策では、企業が小さすぎて「不明」になるところもあるが、宣伝会議のリストからはそれがほぼないのも好印象。WPDFL施策は、すぐ商談/案件化につながることはあまり多くない施策の認識ですが、ちゃんとターゲットアプローチできている点や自社セミナーなど引き上げるための他施策の用意がある点、資料掲載後はほぼ工数かからず、定常的に露出とリード獲得ができる点などから、CPAの単純比較では、安くはないものの、継続的に活用する方針です。”(デジタルマーケティング支援会社)



リード  
獲得

# (参考)ホワイトペーパーDL ダウンロード進捗が良い資料の例

単なるサービス・ソリューションの紹介資料より、  
調査レポートやトレンド/ノウハウ/Tips/キーワード解説、具体的な事例紹介資料などがダウンロードされやすい傾向にあります。  
(例:1か月で、100件~など)

Adobe

## 2023年の マーケティング

Experience Makersが描く  
新たな時代の顧客体験

Abstract graphic with colorful geometric shapes and lines.

※単なる媒体・サービス紹介等、読者の興味を引きにくい資料について、  
内容によっては掲載をお断りすることがございます。

企業の広告担当者様のための  
インフルエンサーの選び方  
株式会社 on the bakery

YouTube, TikTok, Instagram icons

CCCOPARK

把握の難しいテレビCMの効果を可視化し、  
売上拡大を実現  
~メーカー2社の成功事例~

Nielsen  
マーケティング・ミックス・  
モデリング(MMM)  
ホワイトペーパー

正確なMMM結果を得るために必要なデータ要件とは

レポートをダウンロード

ブランド・エクイティを定量的に把握する方法  
~テレビCMの真の効果を明らかにした事例~

TEALUM

### 2022年版 CDP 最新動向レポート

世界中の1,000人以上の  
マーケティングおよび  
ビジネスリーダーを対象に  
調査を実施!

データ時代の  
可能性を追求  
する技法

月刊  
SEO  
MONTHLY  
SEO  
MAGAZINE

### 対話型AIの台頭と Googleを始めとした 検索エンジン市場の未来像

02  
2023 FEBRUARY

リード  
獲得

# 動画アーカイブ配信

※単なる媒体・サービス紹介等、読者の興味を引きにくい動画について、  
内容によっては掲載をお断りすることがございます。

お持ちのウェビナー動画をアドタイにアップし、リード獲得。

アドタイにお持ちのウェビナー動画をアップし、視聴したユーザーの情報を提供します。  
せっかく手間をかけて作ったコンテンツを効率よくより多くの方に届けることが可能です。  
新規リード獲得はもちろん、見込み客の方々に理解を深めていただく接点としても、  
副次的な効果も見込めます。

追加オプションで、  
①動画の制作や、ウェビナー実施のサポート  
②視聴時に取得するアンケート項目の設定等  
も承っております。  
お気軽にご相談ください。  
✉:houjin@sendenkaigi.com



流入



**Aプラン**  
広告主・業混合リスト  
1万円/件

**Bプラン**  
広告主・業選別リスト  
2万円/件

■提供情報  
氏名、企業名、部署、役職、  
住所、メールアドレス、電話番号

**Bプランのみ※**  
AdverTimes.メルマガで  
号外メールを配信  
※配信時のセグメント設定は出来ません。  
※Aプラン50件以上申し込みの場合も  
配信可能です。

## 料金プラン

プラン	Aプラン	Bプラン
プラン	Aプラン	Bプラン
セグメント	なし	広告主or業
料金	10,000円/件	20,000円/件
掲載期間・視聴数	希望の視聴申込数(=リード件数)に達する まで掲載 ※リード件数は、最小30件から最大200件 まで設定可能	
掲載開始	任意	
入稿素材	・動画素材(mp4形式) ・テキスト情報(動画タイトル、動画概要* 500文字程度、アイキャッチ画面、対象、動画 提供企業名、お問い合わせ先)	



# コンテンツ タイアップ

手段が多様化するマーケティング手法。

貴社の魅力を事例や最新情報、有識者の声とともにターゲットに伝わるように届けます。

幅広いターゲットへの発信、業界内でのプレゼンス向上、営業コンテンツにお役立てください。

コンテンツ  
タイアップ

# 編集タイアップ広告(スタンダード)

定番!

専門メディアの編集部が取材し、貴社の魅力が読者に適切に伝わる記事を制作します!

## 出稿イメージ

### 企業インタビュー



広告を出す好機、気象データで明らかに 日本気象協会がレポートサービス開始  
気象データを用いることで、広告出稿の機会損失を防ぎ、より需要喚起に役立てられるようになるという。

2023.06.26

AD

### クライアント対談



京セラの「LinkedIn」活用 企業哲学を発信して得た意外な反響

京セラがグローバル、「他のSNSとは比べ、  
「LinkedIn」の活用を求めている。広報室の吉川英室室長は、  
特化したコンテンツが響きやすい。当社のようなBtoB企業に  
とって、事業紹介!

2023.12.28

AD

### サービス紹介



新規顧客獲得20%増の事例も 成果報酬型AIチャットボット「DMMチャットブースト...」  
2020年のサービス開始から5000社を超える企業が導入した「DMMチャットブースト」シリーズの中でも、新規顧客をCVに導くことに大きく特化したサービスがある。

2023.12.01

AD

### 誘導



Facebook投稿 メルマガ掲載



TOPページ  
記事中広告

X投稿

1カ月間  
誘導

### 記事



### 拡散



素材提供  
(二次利用可能)

記事素材のデータを提供  
AduerTimes

拡散 &  
二次利用



テキスト

写真

図表

New!

【2024年6月末まで!】  
記事の最下部に  
簡易アンケートを無料で設置可能です。  
※現在試験期間中です。  
※回答者の個人情報取得できません。  
※回答項目の要望がございましたらご相談ください。

※PVは想定値です。訴求内容により変動いたします。  
※記事公開後の加筆修正は別途10万円となります。  
※誘導終了後もページは残ります。  
誘導期間延長は1ヵ月30万円  
※掲載1ヵ月前までの申し込みをお願いします。  
※記事公開は平日1日2記事までです。  
申し込み順で決定いたします。  
※記事の二次利用で貴社サイトなどにも掲載する場合は、原文そのまま(レイアウトは調整可)掲載ください。また、アドタイに掲載の旨も併記ください。

この記事で取り上げた施策についてどう感じましたか?



Live results

Back to poll

20 votes

powered by StrawPoll



貴社で開催したイベントやウェビナーの内容を  
編集部が記事にまとめ、専門メディアのアドタイに掲載。  
さらには、レポート記事の二次利用も可能！

いまや一般的になったウェビナーですが、実際にお申込みから視聴、さらに完全視聴までいくのは意外と限定的。  
せっかく企画したセミナーの内容を、より多くの方に、適切なかたちで届け、リーチさせるとともに、  
記事コンテンツは二次利用可としますので、**自社サイトやメールコンテンツ、営業資料等、**  
様々なフォーマットにおいて、1つのコンテンツをフルにご活用いただけます(手間/工数も最小限…！)

## 実施イメージ

イベント、ウェビナー開催



セミナーの動画、  
プレゼンスライドを  
ご提供いただき、そちらを  
もとにレポート記事を  
作成します。

アドタイにレポート掲載  
(コンテンツアーカイブ & セミナーに参加  
できていないより多くの読者にリーチ！)

PayPayギフトの活用で実現する キャッシュレス時代のデジタル販促

【広告企画】  
2022.04.20掲載

share

登録者数4500万人（22年1月時点）を突破したスマートフォン決済サービス「PayPay」。『PayPay』をフックとして、キャンペーン対象店舗での商品購入を促進する販促サービスが「Yahoo!セールスプロモーション(PayPayギフト)」。売上効果はもちろん、オンライン（広告）からオフライン（店舗）の購買に至るまでのデータをストックすることで、継続的にお客様へアプローチすることが可能になる。本セミナーでは、アサヒグループ食品「ミンティア」のキャンペーン事例をまじえ、「PayPayギフト」の魅力や効果的な活用方法をわかりやすく伝える（本稿は2022年3月22日に実施したオンラインセミナーの内容を再構成したものです）。

岡田 隆氏  
Yahoo!セールスプロモーションズグループセールスプロモーションユニットマネージャー

編集・ライター  
養成講座  
執筆・オンラインで開催  
授課後も実施中

小林 聖生子氏  
アサヒグループ食品 コンシューター事業本部 マーケティング部 副課長

参加の手軽さ、継続的なマーケティング

「Yahoo!セールスプロモーション PayPayギフト」は、1月時点で登録者数4500万人を突破したスマートフォン決済サービス「PayPay」を活用する販促サービスだ。「決済促進効果」と「ポイント発行型」があり、特に前者は、「特定店舗への来店や、特定商品の購入を促したい」「レビューづくりなどの効果測定を効率的に」といった目的で活用されている。キャンペーン対象店舗に来店し、対象商品の購入時に「PayPay」で決済すると、「PayPayポイント」が付与されるという仕組み。

貴社オウンドサイトなどで  
2次利用



レポート記事は二次利用可なかたちで  
素材提供いたします。  
貴社オウンドサイトでの掲載や、  
ハウスリストへのメール、営業資料等  
営業支援用のコンテンツとして  
活用いただけます。

料金プラン	
料金	75万円(税抜)
取材	なし ※セミナー動画、スライド等 ご提供ください
制作期間	素材提供から記事掲載まで、約3~4週間
提供素材	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セミナー動画</li> <li>・セミナー投影スライド</li> <li>・画像3点まで(登壇者写真等)</li> </ul>
誘導	<ul style="list-style-type: none"> <li>・記事中広告(1か月)</li> <li>・メルマガ掲載(1回)</li> <li>・SNS投稿(2回)</li> <li>・トップページ:インフィード掲載後1か月間</li> </ul>
想定PV	2,000~ ※最低PV保証
文字数・形式	1800~2100字、図版3点
二次利用	可 ※テキストデータを アドタイロゴとともにご提供します
拡張配信	オプション



コンテンツ  
タイアップ

# リード獲得型タイアップ広告

New!

「タイアップ記事は実施したいが、  
具体的にアプローチできるリードも同時に獲得したい！」  
という方へ

貴社タイアップ記事のコンテンツに興味を持った方のリード情報をご提供、アプローチも可能に！  
記事コンテンツの制作(二次利用も可)から掲載、コンテンツ閲覧希望者のリード獲得まで、一気通貫で実現できます。

## 実施イメージ

取材

記事コンテンツを作成(PDF化)

アドタイ内のDLページへ掲載  
& 閲覧希望者のリードを納品

リストの提供  
※保証30件～

■提供情報  
氏名、企業名、  
部署、役職、  
住所、電話番号  
メールアドレス

編集部による、オンラインもしくは  
オフラインでの取材&撮影を実施。  
そちらをもとに、記事を作成します。

※上記はイメージです。

## 料金プラン

料金	160万円(税抜)
提供リード	30件保証 ※掲載から一か月間が目安です。 ※目標件数に到達次第、掲載をおろします。 ※リード件数追加希望の場合はご相談ください。 ※上記保証件数はノンセグメントでの件数です。
想定PV	3,000～ ※PVは想定値です。 訴求内容により変動いたします。
文字数・形式	約2000文字～、図版3点程度
拡張配信	○(含む)
二次利用	可 (PDF,テキストデータをアドタイロゴとともにご提供します)

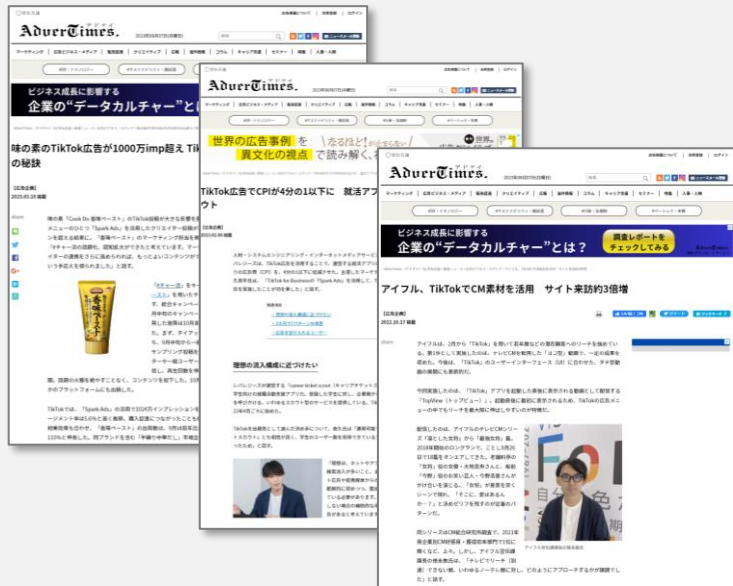


AdverTimes.編集部が、貴社とクライアント様とのお取り組み事例を取材し、記事としてまとめます。

内製化すると手間と時間がかかりがちな、顧客事例の記事化をアウトソースしませんか？

専門知識やインタビュー経験豊富な専門メディアの編集部によるコンテンツはもちろん、一連の記事制作過程を通じて、問合せ数の増加や商談化率の向上、休眠客の掘り起こし、比較検討の後押し、既存顧客のフォロー/深耕、社内教育(ナレッジ蓄積)など、多方面で貴社事業に寄与します。

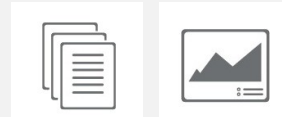
## 編集タイアップ記事



3事例～

## ローデータ提供

貴社サイトなどに  
そのまま掲載可能な  
素材を提供  
(二次利用可です！)



テキスト

写真・図表

AdverTimes.

アドタイロゴ

## 料金プラン

	3記事	6記事	12記事
記事本数	3記事	6記事	12記事
想定PV	約3ヶ月間 (10,000~)	約6ヶ月間 (20,000~)	約12ヶ月間 (40,000~)
料金	390万円 ↓ <b>320万円</b> (17.9%割引)	780万円 ↓ <b>600万円</b> (23.1%割引)	1560万円 ↓ <b>1100万円</b> (29.5%割引)
備考	※編集タイアップ広告の詳細は、14ページをご覧ください。		

# 【常設特集】 注目企業トップに聞く！

New !

変化が激しいマーケティング業界。

そんな環境下で舵を取る企業/事業部門トップのインタビュー記事をまとめたページを設けます。  
社名変更や周年、新商品ローンチ、新概念の提唱、企業イメージの刷新(最新実態を正しく訴求)等、  
重要なタイミングにおける社内外のステークホルダーに向けたメッセージ発信の場としてご活用ください。

実施イメージ(※取材の有無で以下2パターン)

## ①通常(取材&撮影あり)



編集部による、オンラインもしくは  
オフラインでの取材&撮影を実施。  
そちらをもとに、記事を作成します。

## アドタイに記事掲載



## アドタイ内の特設ページへ格納



## ②書面取材パターン



フォーマット(想定質問)に沿って、  
回答(テキスト)と図版、写真等  
を入稿いただき、そちらをもとに、  
再編集、記事を作成します。



料金プラン	
料金	130万円(税抜) ※書面取材(取材無し)の場合は100万円(税抜)
想定PV	4,000~ ※最低PV保証
文字数・形式	約2000文字~、図版3点程度
拡張配信	○(含む)
二次利用	可 (テキストデータをアドタイロゴとともにご提供します)

人が資産のマーケティング/広告/クリエイティブ業界。  
 専門メディアであるアドタイの編集部が、貴社の事業やスタープレイヤーを取材し、  
 貴社の魅力がより伝わる記事に仕立てます。

実施イメージ(※取材の有無で以下2パターン)

①通常(取材&撮影あり)



編集部による、オンラインもしくは  
 オフラインでの取材&撮影を実施。  
 そちらをもとに、記事を作成します。

アドタイに記事掲載



アドタイ内の特設ページへ格納



②書面取材パターン



フォーマット(想定質問)に沿って、  
 回答(テキスト)と図版、写真等  
 を入稿いただき、そちらをもとに、  
 再編集、記事を作成します。



料金プラン	
料金	130万円(税抜) ※書面取材(取材無し)の場合は100万円(税抜)
想定PV	4,000~ ※最低PV保証
文字数・形式	約2000文字~、図版3点程度
拡張配信	○(含む)
二次利用	可 (テキストデータをアドタイロゴとともにご提供します)

# その他各特集テーマに合わせた記事露出も可能

## 過去特集実施例(ご参考)

ご希望の特集テーマや露出の文脈がございましたら、下記よりお問合せください。  
✉: [houjin@sendenkaigi.com](mailto:houjin@sendenkaigi.com)

SPECIAL FEATURE

業界あげて進むDXの取り組み  
最新・テレビCMの効果的活用

いま改めて見直す  
ポスティング・新聞折込の効果

顧客に役立ち、売上にもつなげる！  
小売・メーカー  
における  
OMO事例

プライバシー保護とパフォーマンスを両立  
「データクリーンルーム」とは？  
DATA CLEAN ROOM

SPECIAL FEATURE

ブランド成長に貢献する  
「クリエイティブ」パートナーの  
選び方

Find the best creative partners

人の移動が活発化する春！  
最新・屋外・交通(OOH)  
メディア活用術

SPECIAL FEATURE

生活者の変化に合わせて  
企業も変わる！  
マーケティングDX

SPECIAL FEATURE

「預けてもいい」と思ってもらえる関係はいかに作れるか？  
ユーザーの「信頼」が基盤の  
データ活用戦略

認知獲得から販促、CRMまで  
最新・SNSマーケティング

SPECIAL FEATURE

目的の明確化が成功の鍵！  
動画活用マーケティング

本当の優良顧客は誰なのか？  
変化する社会の中で考える  
LTV

持続的成長に結びつく  
BtoB広報の実践

競争はより激化する？  
価格競争に巻き込まれ埋もれてしまう  
ECからの脱却

SPECIAL FEATURE

「ネット広告の体験品質」  
課題と対策

最新 Digital Transformation  
買い物の「体験」を向上させる 店舗DX

SPECIAL FEATURE

ラジオを起点にデジタルへも広がる  
デジタル化で進化！  
「オーディオアド」の活用術

HOW TO USE AUDIO CONTENT



# 特設サイト & 連載タイアッププラン 実施事例と料金プラン

「連載タイアップ & 特設サイト」の事例をもっと見る → <https://www.advertimes.com/special/>

### 電通デジタル様

### 博報堂DYグループ様×ヤフー様

### LINE様

### Wovn Technologies様

### フラクタ様

### ルームクリップ様

料金プラン			
記事本数	3記事	6記事	12記事
誘導期間 (想定PV)	3か月 (10,000~)	6か月 (20,000~)	12か月 (40,000~)
料金	390万円 ↓ <b>320万円</b> (17.9%割引)	780万円 ↓ <b>600万円</b> (23.1%割引)	1560万円 ↓ <b>1100万円</b> (29.5%割引)
掲載内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●1記事 1,800~3,000文字程度</li> <li>●貴社サイトへのバナー(3つまで掲載可能)</li> </ul>		
誘導	<ul style="list-style-type: none"> <li>●デスクトップ版 TOPページサイドに誘導バナーを掲載</li> <li>●スマホ版 ページ下部にリンクを掲載(ロテーション)</li> <li>●メールマガジン内に掲載(毎月1回)</li> <li>●ソーシャルメディアに掲載(毎月1回)</li> <li>●格納記事の記事下に関連記事として紹介</li> </ul>		
備考	※編集タイアップ広告の詳細は、14ページをご覧ください。		

# 記事ブースト施策①

せっかく作った良質なコンテンツ。作っただけで終わらず、より多くのステークホルダーに届ける施策もセットで実施するのが基本です。

## ■ おすすめブースト施策候補

Facebook



1番  
人気

### Point

- ・アドタイSNSアカウントからの配信
- ・マーケター、ビジネスパーソンにターゲティング配信
- ・アドタイのSNS運用でノウハウを蓄積した、適切な配信設定。

### Facebook広告

想定追加PV 2,000PV(CPC 150円想定)

価格(ネット) 300,000円~

公開開始時間 平日11:00-17:00(JST)

配信期間 開始から30日以内で消化

レポート PV、UUFacebookいいね数  
(予算消化時点でレポート)



Sendenkaigi  
Ad Platform

PV  
安定

### Point

- ・宣伝会議とソニーグループのSMN社が共同開発した国産DSPです。
- ・SMN社独自のアルゴリズムと、宣伝会議が保有するデータベースを掛け合わせ、広告界に特化した高精度なターゲティング広告を提供します。

### 宣伝会議 Ad Platform

想定追加PV 3,000PV(CPC 100円想定)

価格(ネット) 300,000円~

公開開始時間 平日11:00-17:00(JST)

配信期間 開始から30日以内で消化

レポート Imp、PV、CTR  
(予算消化時点でレポート)

アドタイ  
AduerTimes

セグメントされた  
アドタイ読者に  
しっかり訴求

### 単独メール配信(テキストメール)



- 【想定追加PV】250PV~
- ※配信数:約58,000件(平均CTR:0.37%)
- 【価格】70万円(定価)  
→30万円(税抜/セット特別価格)
- 【配信タイミング】平日14時頃に配信

オプション

# 記事ブースト施策②

## Advertimes. × GROWTH 連携メニュー



GROWTH活用連携による拡張配信プラン

料金プラン	
想定追加imp	10万~30万imp
料金(グロス)	200万円 ※代理店様は担当営業にお問い合わせください。
配信期間	開始から1週間掲出 ※掲載可能な開始時期は営業にお問い合わせください。
レポート	放映回数、再生完了回数、再生完了率、画面詳細タップ数、画面詳細タップ率
動画納品	動画は15秒素材(GROWTH フォーマット)&コメントムービーの納品 ※コメントムービーは編集タイアップ取材時に収録を想定いたします。 ※長尺、短尺の複数動画をご希望の場合は営業にご相談ください。

### 配信イメージ

#### 動画広告制作



#### POINT

「Advertimes」編集タイアップの取材風景を撮影し、動画広告を制作いたします。  
配信フォーマットデザイン制作  
※2次利用可能

#### タクシーサイネージ「GROWTH」掲出&遷移

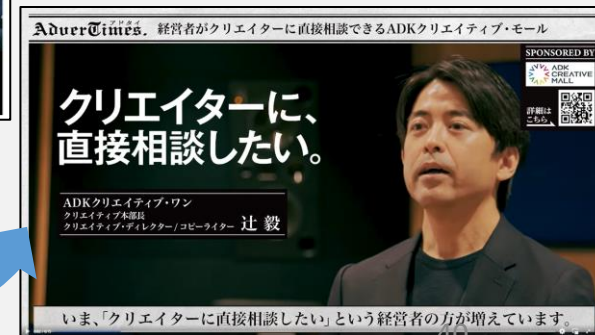


#### POINT

GROWTHに掲出  
遷移先は「Advertimes」編集タイアップ  
記事もしくは企業さま  
指定webサイトなどを想定

### ADKクリエイティブ・ワン様 実施例

※画像をクリックすると記事や動画が見られます





## Indeed Japan様



## 博報堂DYメディアパートナーズ様



## アクセントチュア ソング様



## ワンダーマントンプソン様①



## ワンダーマントンプソン様②



## 楽天様



## リクルート様



## ジャパネットコミュニケーションデザイン様



## Druga5様



## オプト様



## ノバセル様



## ラクス様



# 出稿企業×顧客の対談型編集タイアップ記事イメージ. 1

定番!

味の素様  
×TikTok様



ミツカン様  
×ぐるなび様



AKKODiSコンサルティング様  
×ADKマーケティング・ソリューションズ様  
×ノベルセル様



明治様  
×楽天グループ様



KDDI様  
×読売テレビ様  
×REVISIO様



大正製薬様  
×Glossom様



チヨダ様  
×ベネッセコーポレーション様



学研ホールディングス様  
×エビリー様



パナソニックコネクト様  
×インフォバーン様



KANEBO様  
×トレンドーズ様



GMOタウンWiFi様  
×AppLovin様



パーソルホールディングス様  
×GOKKO様



ワタミ様  
×ラクスル様



# 出稿企業×顧客の対談型編集タイアップ記事イメージ. 2

定番!

KANEBO様  
×電通デジタル様

キーコーヒー様  
×スフレ様

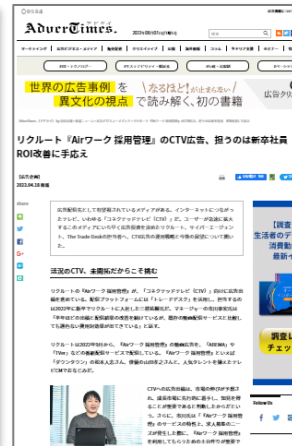
USEN-NEXT HOLDINGS様  
×エレクトロニック・ライブラリー様

リクルート様  
×サイバーエージェント様  
×The Trade Desk様

楽天グループ様  
×ABEMA様  
×Adjust様

H2O様  
×FinT様

ジュピターショップチャンネル様  
× スプリームシステム様



ビズメイツ様  
×サイバーエース様

ゴールドウイン様  
×LIVE BOARD様

サントリーホールディングス様  
×AnyMind Japan様

ロマンライフ様  
×ロックウェブ様

KINTO様  
×Tver様

LINE様  
×フォントワークス様

FICT様  
×揚羽様



# 出稿企業の背景/効果/コメント（コンテンツタイアップ編）. 1

## 出稿事例1. マーケティング支援会社:タイアップ記事(クライアント事例)

明確な象徴的な成功実績が生まれたタイミングで出稿しました。  
(記事素材の二次利用が可能なため)記事公開後から現在まで、会社の事業紹介資料やクライアント様向けメールマガジン、ウェビナーの題材など、自社でも**多方面で活用**しています。  
また**自社メルマガのコンテンツにしたところ、ぜひ詳しくその詳細をということで複数の商談につながる**など、コンテンツを目にした方々の反応もよく、新たなお取引のきっかけが生まれています。

## 出稿事例2. 暮らし系SNSメディア:タイアップ記事(事例記事、特集ページ付き)

とあるクライアントとの成功事例記事を掲載したところ、  
**翌日、そのクライアントの競合企業から問合せ**が来てびっくりしました。

## 出稿事例3. 動画プラットフォーム分析サービス:タイアップ記事(対談アサイン型)

カテゴリの市場啓蒙も兼ねて対談タイアップを実施。  
これまで接点がなかった大手企業の担当者と対談&発信ができ、クライアント側の温度感の**理解も深まった**とともに、業界における自社の一定の**認知&信頼度向上**にも貢献。  
さらに対談後、**対談相手から相談をもらい、当時最大規模の案件に**まで発展。  
担当者も昇格し、自社サイトにも実績としてそのクライアントのロゴを掲載。以降、**大手企業開拓のきっかけに**。

## 出稿事例4. ブランディング・Webサイト制作支援会社:タイアップ記事

記事を見て、狙っていた大学/学校などからブランディングやwebサイトリニューアルの**相談が5件ほど発生**しています。

## 出稿企業の背景/効果/コメント（コンテンツタイアップ編）. 2

### 出稿事例5. SNSマーケティング支援会社:タイアップ記事(クライアント事例)

記事を見たということで何件かお問い合わせもいただき、また、提案時の後押しにもなっています。  
自社およびカテゴリ自体の認知/知名度が低く、セールスなどの人数も潤沢ではない弊社にとっては、  
**案件相談～提案～検討の一連の過程で効く**サポートコンテンツとして非常に助かっています。  
最後まで編集部の皆様に内容を調整いただき、企業担当者の方に刺さる内容に仕上げていただいたおかげでございます！

### 出稿事例6. キャスティング会社:タイアップ記事

記事掲載後、商談先の方からも記事出てましたねと言われるなど、対象先に読まれている実感があります。  
また実際に記事を見ての問い合わせも10件ほど発生しており、ど新規での問合せ以外に、  
**関係が少し遠くなっていた休眠顧客/パートナー企業からも記事をきっかけに改めて連絡**があり、案件につながりました。

### 出稿事例7. デジタルギフト/ポイントサービス:タイアップ記事(クライアント事例)

記事経由で15件ほど直接の問合せが発生。  
掲載期間中、**サービス名の検索数やサイト流入数も伸びており、間接的な問合せも**明らかに増えていたので、  
(特にその期間で別の施策を実施していたこともなかったことから)出稿が一因と考えられる。

### 出稿事例8. 制作会社:タイアップ記事

広告会社から記事を読んでいて良い会社だな…ということで、**記事に登場していた方に指名**で案件の依頼があった。  
仕事先でも記事が話のネタになっていたり、新たな相談をもらうきっかけになっていると感じる。

### 出稿事例9. BtoBマーケティング支援:タイアップ記事

おかげ様で前回タイアップ記事からの**流入、顧客化が数件確認でき**ております！

## 出稿企業の背景/効果/コメント（コンテンツタイアップ編）. 3

### 出稿事例10. テレビ/動画関連リサーチ会社:リリースタイアップ

(リリースタイアップを実施)記事からの遷移先に調査データ資料のダウンロードコンテンツを用意していたところ、**250件以上のダウンロード**が確認できており、驚きました。他では宣伝していないので大半がアドタイ掲載によるものと考えられます。100件いったら御の字くらいだと思っていたので、反響がありすぎるくらいありました。

### 出稿事例11. デジタルマーケティング支援:セミナーレポート

宣伝会議で**セミナーを実施する際には、毎回レポート記事を基本的にセットで実施**するようにしています。イベント/セミナー/ウェビナー関連は、せっかく準備したとしても、その内容がちゃんと届いている範囲は、広さと深さともに意外と限定的。だから、ちゃんと社内外の多くのステークホルダーが目にするところに、良質なタッチポイントとして残しておくことを意識している。話のきっかけやネタにもなるし、**自社への良質な認知/印象/共感が積み重なると、いろいろな面でビジネスにプラス**に働く。レポート記事の場合、費用・工数もそこまでかからないのでその点も良いなと思っています。

### 出稿事例12. ブランディング支援:セミナーレポート

過去にセミナーを視聴した企業から、**後日掲載されたレポート記事をきっかけ**に、改めて相談をもらい案件につながった。

### 出稿事例13. メディア向けソリューション企業:タイアップ記事(クライアント事例)

想定PVを大きく上回り8,000PV越え。**記事公開後、早速、Xでも対象としていたメディア関係者によってリポストされ波及**。記事を見たというメディア企業からの問い合わせもいくつか来ている。

## 出稿企業の背景/効果/コメント（コンテンツタイアップ編）. 4

### 出稿事例14. コンサルティング:タイアップ記事(クライアント事例)

取材ではクライアントから色々面白い話を引き出していただきありがたかったです。読者視点はもちろん、自分たちが聞きたかったことも質問に加えてもらえたりと、タイアップの機会を通じて、改めて**顧客への理解も深まり次の提案にもつながりそうですし**、また自社の提供価値/強み/訴求点の整理ができたのも今後に向けて良かったです。

### 出稿事例15. メディア企業:タイアップ記事(クライアント事例、特集ページ付き)

クライアント様との事例記事を連載シリーズ形式で実施。毎回取材にも同席し、取材の場を通じて各クライアントとの良好な関係を築きつつ、取材で聞いた内容もふまえ次の提案に生かす。記事コンテンツは、アドタイに掲載して問合せを待っているだけでなく、自社法人向けのサイトや営業資料、メール等のコンテンツとしてもフル活用。**事例コンテンツをベースに新たな案件を生み出していき、また事例化してそれをもとに…という好循環を作り出した。**

### 出稿事例16. 外資系アドテク企業:タイアップ記事(クライアント事例/セミナーレポート)

**外資系企業あるある**なのですが、自社サイトの日本向けローカライズが完璧ではないので、グローバルである程度実績や知名度があっても、**日本企業から見たら、知らないorすごそうだけどよくわからない会社**ということで**少し心理的な距離感**がある、またそれを払しょくするための説明が都度必要になるなどのコミュニケーションコストがネックになっていました。ある程度信頼性の高い日本のメディアで、日本語の記事で、わかりやすくサービス紹介や実績等が載ることで、その点がかなり軽減されていると感じます。

## 出稿企業の背景/効果/コメント（コンテンツタイアップ編）. 5

### 出稿事例17. 外資系エージェンシー:タイアップ記事(採用目的)

大手クライアント新規獲得を機に、採用強化(アカウント/クリエイティブ/ストラテジー)でタイアップを実施。  
最終的に**内定を出した人のうち5名がアドタイ記事が応募のきっかけ**。  
応募数はもとより質の高さをご評価いただき、以降も案件状況にあわせて継続的にご出稿。

### 出稿事例18. 制作会社(動画に強み):タイアップ記事(採用目的)

**求職者が応募や中途採用面接の際に、自社のことを検索して出てくるWeb記事にたどり着き、読んできてくれる**ので、自社への理解が深まっているとともにメディアにも取り上げられている企業としてロイヤルティが上がっているケースが多いので助かっています。

### 出稿事例19. デジタルマーケティングエージェンシー:タイアップ記事(特集ページ付き)

**旧来の企業イメージと今の実態が乖離**してきており、実は今こんなことをやっている、ここまでできる、こんな相談にも対応可能なのに、**現在の会社のケイパビリティ/実態が知られていなくて**、もったいないと感じていました。そこで、複数記事通じて、各事業とそこで活躍しているメンバーを記事で押し出し、自社の知見やノウハウ含め紹介。登場した社内メンバーのモチベーションアップや、外部から取材/登壇の声がかかるなど、全体として良い方向に向かっていると感じています。

### 出稿事例20. ブランディング/EC支援会社:タイアップ記事(特集ページ付き)

自社のブランドを認知してもらう過程において、一気に露出するのではなく、**イベントやメディア、書籍などを通して“細かい波”を何度も出し、体験していただくことで**、「この会社おもしろい、この会社なら頼んでもいいかな、相談してもいいな」と思っていただけのことにつながると考えています。宣伝会議の良さは雑誌媒体やWebメディア、イベント、書籍など様々なタッチポイントがあること。**色々な方向から出した“波”によって認知が広がっていき、イベントなどに出席した際、****「この会社なんか知ってる」「あ、この本見たことある」と思っていただけ、という流れをつくるのが重要**です。また宣伝会議は60年以上メディアとしても続いていて、誤解を恐れずにいうとトラディショナルで安定しており、ブランディング向き。「あの昔からある宣伝会議によく出ているよね」「あそこは大きいからね」と思われるメディアブランドが重要で、長年発行している信頼と伝統のあるメディアから発信ができることには価値があると感じています。



## 出稿企業の背景/効果/コメント（コンテンツタイアップ編）. 6

### 出稿事例21. デジタルマーケティングエージェンシー:タイアップ記事(事業部門トップへのインタビュー)

事業やサービスについて、取材の過程を通じて頭が整理され、考えがより洗練されたと感じています。  
自分が考えていることを市場や顧客側の文脈も踏まえてうまく言語化してもらえた感覚です。

### 出稿事例22. 外資系コンサルティング:タイアップ記事(特集ページ付き)

他業界から広告/マーケティング/クリエイティブ業界へと事業領域を拡張するなかで、社名はよく聞かすが、外からは実態がよくわからない、  
ボールに包まれている、いろいろな意味で謎の企業という状態だった。  
このままでは、事業を成長させていくうえで、新たな優秀な人材の採用という面でも、案件相談という側面でも、  
障害になるのではという判断のもと、各事業や部門のメンバーを紹介する記事を連載。  
具体的な事業内容や強みを整理し打ち出し、またメンバー各人のキャリアや人柄なども伝わるような記事に仕上げ、  
ステークホルダーに対して自社への理解/解像度を上げてもらいつつ、ポジティブな印象を醸成した。

### 出稿事例23. メディア企業:タイアップ記事(自社で新たに立ち上がったプロジェクトをタイアップ記事で発信)

対外的な反響のほかに、個人的には社内に向けても効いていたと感じます。  
社外に発表した手前、しっかり推進していくための社内の説得材料やモチベーションになったり、  
プロジェクト推進の旗印的な役割として機能し、中の人間としてはありがたかったです。

以上のように、一口にタイアップ記事広告といっても、目的や使い方によって、社内外のステークホルダーに対して、  
様々な効果/効用につながる施策にすることができますので、ご興味の方は、ぜひ一度ご相談ください

✉ [houjin@sendenkaigi.com](mailto:houjin@sendenkaigi.com)



# 制作ガイド

# 制作ガイド

## 記事制作スケジュール

※取材から掲載まで約1ヵ月が必要です。

5営業日～

7営業日～

5営業日～

ご発注

オリエン

編集部による取材

テキスト原稿送付

原稿のやり取り

校了・掲載

弊社既定の発注書のご提出をもって発注とさせていただきます。

ご請求・入金日、掲載希望日をもちろんご記入ください。

編集部同席のオリエンを実施。「構成案」を作成いたします。

・取材当日のご撮影希望の有無  
・写真以外の掲載希望素材の有無  
・希望取材日時  
・構成の希望など

事前に作成した「構成案」をもとに取材します。(所要時間約1時間)

内容や訴求点に齟齬がないか、確認をお願いいたします。

最大3回の修正が可能です。(1週間～2週間程度)

校了後2営業日後からの掲載となります。

## 記事制作時の注意事項

取材前

取材日の調整は、候補日を3つご提示ください。

・ピンポイントでの指定はご遠慮ください。  
・取材が遅れると、ご希望のタイミングに掲載ができない場合がございます。

掲載希望の素材は取材当日までご準備ください。

・素材も含めて取材内容に反映いたします。  
・企業ロゴ、お問合わせ先、画像についても取材時までにご準備ください。

原稿確認・お戻しについて

テキスト原稿について

・テキスト原稿はWord形式にてお送りいたします。  
・加筆修正は赤字履歴を残した状態でお戻しください。  
・表記ルールは弊社メディアルールに則ります。  
・ページスペースには限りがあります。  
・「事実関係の裏付けができない。」  
「不当に他社を貶める。」  
「編集部が規定する公序良俗に反する表現」は削除や修正させていただきます。

修正指示のNG例（誤字脱字の原因となりますのでお控えください。）

NG

・修正箇所をメールにバタ打ちで連絡  
・曖昧な修正依頼(もっと〇〇な感じで、など)

OK

・必ず原稿に赤字を入れてご連絡ください。  
・営業担当に意図・意思をお伝えください。

## 制作中

Q.初稿への赤入れ段階で文字量が大幅に増えてしまっても掲載可能でしょうか？

A.文字数が3000字を超えてしまう場合は下記の通り、追加の製作費をいただきます。  
・3000字以上~3,500字未満:5万円(税別)  
・3500字以上~:10万円(税別)  
また1記事として最大でも4000字に収めることを推奨しております。

Q.写真撮影を2日わけて行いたいのですが？

A.対応は可能です。別途3万円(税別)を頂戴いたします。

Q.サムネイル画像を制作してもらえますか？

A.対応可能です。別途2万円(税別)を頂戴いたします。

## 掲載後

Q.記事配信後、広告内容の変更をおねがいできますか？

A.対応可能です。別途10万円(税別)を頂戴いたします。

Q.記事コンテンツの2次利用は可能ですか？

A.記事リンクを自社サイト・SNS等に掲載されることは当社の許諾がなくとも実施いただいて問題ございません。記事のローデータ(本文、写真、図など)は買取いただければアドタイに遷移させずに貴社のオウンドのコンテンツとして掲載いただくことが可能になります。その場合、記事内にアドタイ掲載の旨、記載いただくことが条件となります。(※スタンダードプランでは、2次利用権も含まれています)

記事ローデータ買取:15万(税別)

※テキスト、記事内に使用した写真・図、アドタイロゴがセット

※web上に掲載される場合、複製コンテンツ認定により貴社のサイトの検索順位が下がることを防止するため「カノニカルタグ」の設置が必須となります。

Q.掲載された写真(当社撮影)を買い取りできますか？

A.対応可能です。別途3万円(税別)を頂戴いたします。

# 純広告スケジュール

## 仮押さえ

ご指定の日時の枠が空いているか営業担当にご確認ください。

仮押さえ期間は1週間です。

## ご発注

営業担当より弊社既定のご発注書をお送りいたします。

請求・入金日ももれなくご記入ください。

## 素材の入稿

事前各枠しての素材をご入稿ください。

提出期限:掲載日の1週間前

## 掲載

毎週水曜日の12時より掲載いたします。

## 税込表記について

2013年10月から施行されておりました「消費税総額表示義務の特例」の適用期間が2021年3月31日をもって終了したため、弊社媒体上での価格表示につきましては、下記の表示例に従いご入稿ください。

### 具体的な表示の例(税抜価格が1,000円の場合)

- ① 1,100円
- ② 1,100円(税込)
- ③ 1,100円(税抜価格1,000円)
- ④ 1,100円(うち消費税額等100円)
- ⑤ 1,100円(税抜価格1,000円、消費税額等100円)
- ⑥ 1,000円(税込1,100円)

※総額表現が読みづらい掲載方法での入稿は掲載をお断りする場合があります。

### POINT

総額表示なので、必ず**税込価格**の**1,100円**の表記が必要

## よくあるご質問

Q.記事配信後、広告内容の変更は可能ですか？

A.別途費用を頂戴します。

Q.誘導期間後の記事はどうなりますか？

A.配信後の記事は全てアーカイブされます。

Q.デバイス指定は可能ですか？

A.デバイスの指定はできません。

Q.記事の2次利用はできますか？

A.P21をご確認ください。

Q.媒体資料のPVは保証するものですか？

A.平均的な目安となる数値です。

# お問い合わせ

メー ル

[houjin@sendenkaigi.com](mailto:houjin@sendenkaigi.com)

本 社

〒107-8550 東京都港区南青山3-11-13 新青山東急ビル  
TEL:03-3475-3010 FAX:03-3475-3075

中部本部

〒461-0005 愛知県名古屋市東区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル  
TEL:052-952-0311 FAX:052-952-0312

関西本部

〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島2-1-31 京阪堂島ビル  
TEL:06-6347-8900 FAX:06-6347-8944

九州本部

〒810-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8番1号 JRJP博多ビル  
TEL:092-419-3010 FAX:092-419-3015

