

2025 年 10 月 23 日

東京都千代田区紀尾井町 3-12
アイティメディア株式会社
代表取締役社長 兼 CEO 小林教至
(東証プライム市場、証券コード:2148)

BtoB マーケティングの ROI 向上を支援する新サービス構想 「Campaign Central」を発表 -独自のメディアデータを活用し、リード獲得から商談創出までを統合的に支援-

<https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/23/campaigncentral/>

アイティメディア株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO:小林教至)は本日、BtoB マーケティング活動における投資対効果(ROI)の向上を支援する新たなサービス構想「Campaign Central(キャンペーンセントラル)」を発表します。本構想の第一弾として、中核ツールとなる「Pipeline Dashboard(パイプラインダッシュボード)」を、当社のリードジェネレーションサービスをご利用のすべてのお客様に本日から無償提供を開始します。

■構想の背景と目的

リード獲得を「ゴール」から「スタート」へ

BtoB マーケティング活動において、投資対効果(ROI)をいかに高めるかは、常に最も重要なテーマの一つです。当社の調査においても、「商談につながる質の高いリードをいかに獲得するか」、そして「獲得したリードをいかに効果的に育成し、売上につなげるか」という、リード獲得と育成の両面にわたる課題が明らかになりました。本構想は、この課題を解決するため、リード獲得を単なる「ゴール」ではなく、見込み客とのコミュニケーションの「スタート」として再定義します。当社が提供するリードは名刺情報のみに留まりません。獲得後もメディア上の行動や興味関心に関するデータを活用し、顧客にとって最適なアプローチタイミングとストーリーを提供することで、見込み客との良好な関係構築を支援します。

■メディア独自の優位性

本構想の最大の強みは、当社が長年蓄積してきた膨大なメディアデータにあります。

1. 広範かつ継続的なオーディエンスとの接点

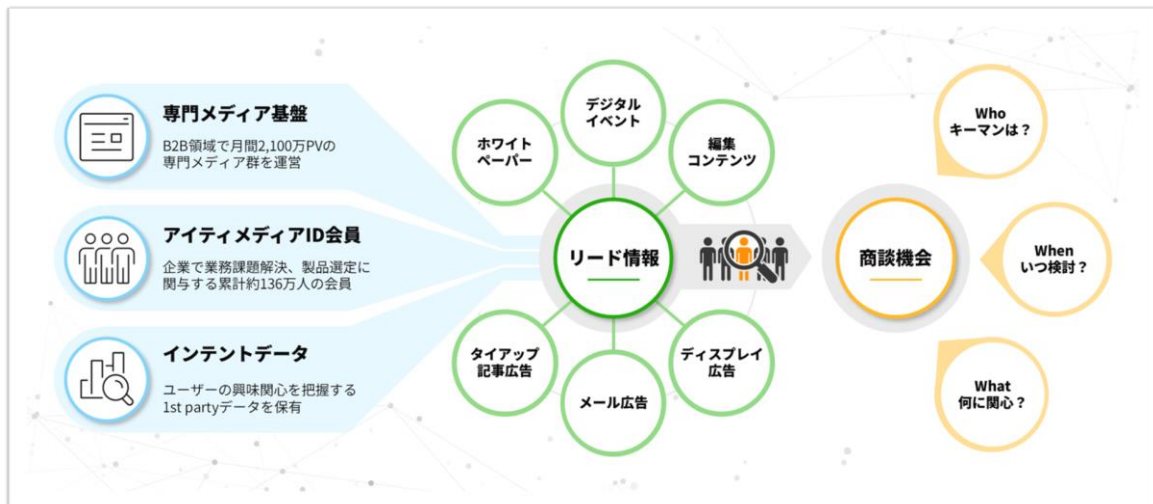
累計約 136 万人の会員基盤と、BtoB 関連領域における月間 2,100 万 PV のメディア基盤を通じて、広範囲なオーディエンスと持続的な関係を築いています。リードを提供して終わりではなく、メディアを介して継続的に接点を持ち続けることで、リード獲得後のナーチャリング(顧客育成)プロセスまでを強力に支援します。

2. 多様なリード獲得手法とフルファネルでの支援

当社の強みは、オーディエンスの行動特性やステージに合わせ、ファネルの入り口から出口までを一気通貫で最適にアプローチできる点にあります。広告による認知獲得や、テキストコンテンツ、デジタルイベント、動画によるリード創出など、多種多様なソリューションを活用し、最適なアプローチを実現します。

3. インテントデータの活用

「誰が、いつ、どのようなコンテンツに接触し、どんな領域の商材・サービスに関心が高まっているか」という、ユーザーの興味・関心を示すインテントデータ(意図のデータ)を保有しています。この独自のデータをリード獲得前から獲得後にわたる全プロセスで活用し、お客様のROI向上に貢献します。



■ 構想の第一弾「Pipeline Dashboard」の提供開始

本構想の第一弾として、中核ツール「Pipeline Dashboard (パイプラインダッシュボード)」をリリースします。このダッシュボードを通じて、キャンペーンで獲得したリードを一元管理し、直感的なUIで分析できます。

● おもな機能:

- **キャンペーンプランナー:** メディアの膨大な閲覧データを活用し、有望なターゲットを可視化します。特定のテーマや領域に強い関心を示し、製品・ソリューションの導入可能性が高い個人や企業を、様々なカテゴリーや属性といった多角的な条件で高精度に抽出。まだリードとして獲得できていない潜在顧客のリストを生成し、キャンペーンにおける効果的なターゲティングを支援します。
- **アセットレポート:** お客様が実施したすべてのリード獲得キャンペーンの成果を統合し、横断的な分析を可能にします。また、獲得したリードのその後のメディア内での行動も継続的にトラッキング。関心度が高まったタイミングを可視化し、お客様が次にアプローチすべきリードの優先順位やタイミングの判断を支援します。

- **提供形態:** 当社のリードジェネレーションサービスをご利用いただいているお客様に対し、無償で提供いたします。

[「Pipeline Dashboard\(パイプラインダッシュボード\)」紹介ページ](#)

■今後の開発予定

「Campaign Central」は、今回のダッシュボードリリースをスタートとし、継続的な機能開発と高度化に取り組んでまいります。

- Account Based Marketing(ABM)に対応した機能の追加
- お客様のマーケティング基盤と連携し、獲得済みリードの変化を通知する機能
- 成果に繋がったリード情報から、同様の特性を持つ新たなリード獲得に繋げる機能

■今後の展望（事業責任者 多田頼正のコメント）



私たちは、情報を求めるオーディエンスと、優れたソリューションを持つクライアント企業との間に立ち、双方にとって価値ある「ビジネス機会」を創出し、最大化する存在でありたいと考えています。「Campaign Central」は、BtoB マーケティングにおけるリード獲得のあり方を、メディアという立場から、双方にとってより価値のあるものへと変革していく挑戦です。この基盤を通じて生まれる無数の出会いが、クライアント企業の成長、オーディエンスの課題解決や進化に繋がり、ひいては日本企業全体のデジタルトランスフォーメーション(DX)推進の一助となることを目指してまいります。

以上

<本リリースに関するお問い合わせ>
アイティメディア株式会社 広報担当
<https://corp.itmedia.co.jp/pr/inquiry/>

■ アイティメディア株式会社について <https://corp.itmedia.co.jp/>

IT、ビジネス、製造・産業、コンシューマー領域を専門とする、インターネット専門のメディア企業です。IT 総合情報ポータル「ITmedia」をはじめ、IT エキスパート向けの問題解決メディア「@IT」、モノづくり専門情報ポータル「MONOist」、トレンド情報メディア「ねとらぼ」など、ビジネスパーソンからコンシューマーまで、幅広い層に支持されるメディアを展開。

月間 4 億ページビュー、6,000 万ユニークブラウザという圧倒的なリーチ力で、読者のニーズに合わせた信頼のおける情報を迅速かつ正確に発信しています。

[東証プライム市場、証券コード:2148]