

1. メディア概要

- **媒体名**：近代セールス社メールマガジン
- **配信形式**：不定期（臨時増刊号形式でスポット配信）
- **購読者数**：約 6,800 名（2025 年 4 月時点）
- **購読方法**：当社 Web サイトにて商品購入時、メルマガ購読の可否を任意選択 他
メルマガ登録フォーム https://www.kindai-sales.co.jp/mail_magazine

2. 読者属性

- **業種・資格者等**：
地方銀行、信用金庫、信用組合、農協（JA）、生命保険会社、証券会社
税理士／社労士／行政書士／中小企業診断士などの士業、
独立系・企業系問わず個人ファイナンシャルプランナー（FP）
- **職種・部門**：
営業店職員、人事・教育担当者、経営企画部門、事務・推進部門、顧客支援担当、コンサルタント など
- **読者の特徴**：
 - 金融・実務情報に高関心
 - 自主学習意欲が高く、サービス・教材導入に積極的
 - 顧客支援力・提案力を高めたいと考える“実務の現場”層

3. 出稿フォーマットと料金

メニュー	内容	税別価格
単独スポット配信	臨時増刊号形式で 1 社のみを紹介	1 回あたり： 50,000 円
内容形式	タイトル＋本文（最大 1000 字程度）＋URL リンク	－
効果測定	メール内 URL のクリック数レポートを提供可能（件数ベース）	

>>リピーター向け割引制度（自動適用）

- 5 回目以降：1 回あたり 40,000 円
- 10 回目以降：以降すべて 30,000 円／回

4. 出稿メリット

- 業界特化型媒体としての**高い信頼性と情報到達率**
- 金融機関職員・士業・FP 層など**提案者層に対して直接訴求可能**
- **セミナー告知、資料 DL 誘導、新商品紹介**などに最適
- **クリック数レポート提供により効果測定が可能**

5. 活用事例（抜粋）

▶ 某 IT 企業 様

相続トラブル対策セミナー（司法書士・弁護士登壇）

専門性の高い法務テーマで、金融実務層から高反応。

▶ 某教育系企業 様

財務フェスティバル告知（会場＋オンライン）

金融・保険・税務の実務者を対象にした大型集客イベントを PR。

▶ 某コンサルティング会社 様

補助金情報を切り口にした営業支援セミナー

地方銀行・信金・FP 向けに「補助金×本業提案」モデルを訴求。

6. 出稿の流れ

1. ご相談・ヒアリング（配信目的や内容の確認）
 2. 配信スケジュールの決定・当社メルマガフォーマットご用意
 3. 原稿のご提出（テキスト形式でご用意ください）・校了
 4. メール配信
-

【初めてのお取引・ご出稿いただく企業様につきまして】

※社内基準に基づく事前審査をお願いしていることとなっております。

つきましては、お手数ですが以下の情報をご提供いただけますようお願い申し上げます。

■ご出稿予定の内容概要（例：セミナー告知、商品紹介など）

■貴社ホームページ URL

■貴社事業概要・主要サービスのご紹介（簡易で結構です）

■メルマガ内でご案内予定のリンク先 URL（LP などがあれば）

■上記内容を含むメルマガ原稿（上記含まれておりましたらメルマガ原稿のみで問題ございません）

※メルマガ原稿はテキストであればどのような形式でも問題ございません

ご提出内容をもとに、当社媒体の読者層との親和性や表現内容を社内で確認させていただきます。

なお、審査の結果、掲載を見送らせていただく場合もございますので、あらかじめご了承くださいと幸いです。

お問い合わせ先

株式会社近代セールス社 営業部 広告担当

☎ TEL : 03-6866-7586

🌐 <https://www.kindai-sales.co.jp/>