



メルマガ会員70,000人突破!!

みんなの
教育技術

「教育現場と企業をつなぐ」
メルマガ配信広告メニューのご案内

2025.11
小学館広告局

「みんなの教育技術」について

P.2

「みんなの教育技術」は、2026年に100周年を迎える教育雑誌『教育技術』を母体にした、小学校教員のための国内最大級のオンライン教育情報メディアです。現場の先生の「あったらいいな」に寄り添い、実践的な指導アイデアや教育トレンドを毎日発信しています。

メディアスペック

■月間PV 2,862,144PV

■月間UU 1,012,454UU

■メルマガ会員 72,000名

■Youtube チャンネル登録者数 12,100名

■X フォロワー数 13,901名

■Facebook フォロワー数 9,532名

■LINE 友だち数 6,926名



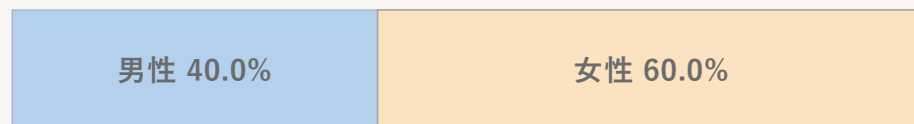
サイトURL : <https://kyoiku.sho.jp/>

「みんなの教育技術」 読者属性

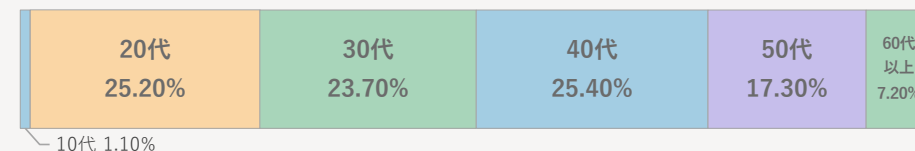
P.3

全国の小学校教員が主な読者層で、若手からベテランまで幅広く、授業づくりや学級経営に積極的な現場の実践者が中心です。
クライアント様の商品やサービスに関する情報を、教育現場での意思決定に関わる教員層へ直接届けることができます。

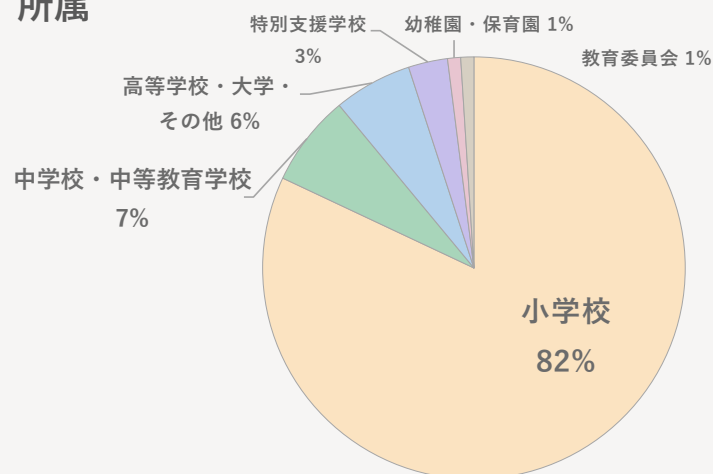
男女



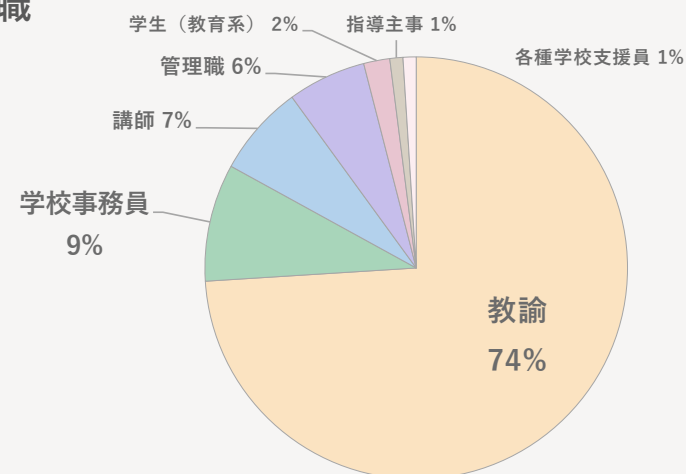
年齢



所属



役職



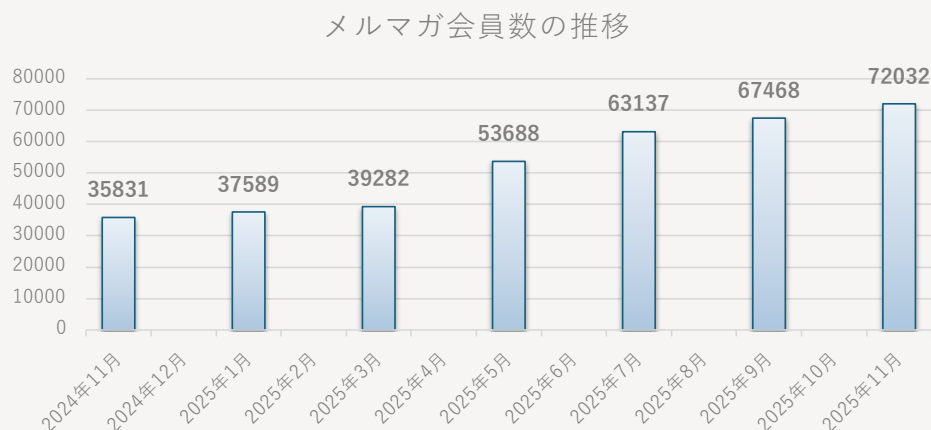
*「みんなの教育技術」登録会員情報（2025/09）

「みんなの教育技術」の読者コミュニティ

P.4

教育現場で働く教員が自ら登録するメルマガは7.2万人超。継続的な情報提供を通じてアクティブな教員コミュニティが形成されており、クライアント様の商品・サービスも教育現場の文脈の中で自然に受け入れられ、理解促進につながります。

メルマガ会員数の成長



⇒「みんなの教育技術」では、教育現場で働く教員が自ら情報を求めて登録しており、メルマガ会員数は年々増加しています。

アクティブな教員コミュニティ



メルマガを通じた
継続的な情報提供



読者アンケートから
フィードバックを取得



教員との関係性を育みなが
ら、商品理解の促進が可能

⇒メルマガや記事を通じて、教育現場の課題や実践を共有する教員コミュニティが形成されており、クライアント様の情報もその文脈の中で自然に受け入れられています。

クライアント様にとってのメリット



一度の接触ではなく、
継続的な関係構築が可能



アンケートや反応を通じた
現場ニーズの把握



教員の信頼を得ながら、
商品・サービスの理解促進

⇒クライアント様は、メルマガ登録者との継続的な接点を通じて、教育現場でのニーズや反応を把握しながら、商品・サービスに関する情報を自然な文脈で届けることができます。

*「みんなの教育技術」登録会員情報（2025/09）

広告メニュー②：メルマガ配信プラン

P.5

「みんなの教育技術」登録会員 約72,000名にメルマガ広告を配信するプランです。
メルマガの開封率は約20%と高く、教育現場に関心の高い教員層に確実なリーチが可能。
記事内やメルマガにはクライアントサイトへのリンク設置もでき、商品・サービスの理解促進と誘導効果が期待できます。

プラン	メールマガジン配信
掲載料金	G50万円
配信日	平日任意
配信数	約72,000通配信（メルマガ開封率：約20%）
申込期限	掲載開始日より10営業日前
レポート	メルマガ配信成功数、開封数、開封率、クリック数
注意事項	・本プランは、<u>オリエンシートに希望する掲載内容をご記入いただき、編集部と協議の上、進行させていただきます。</u> ・メールマガジンにはPR表記が付きます。 ・競合調整は行いません。あらかじめご了承ください。

メルマガ配信

電子黒板、導入後の壁を越える！活用定着の秘訣をエプソンが資料公開【PR】 外部 ☆

教育技術 メルマガ

📧 このメールを要約

 みんなの教育技術 8月29日 登録解除 ...
To 自分 ✓

こんにちは！ みんなの教育技術編集部です。

全国の学校でICT環境の整備が進む中、大型提示装置や電子黒板の導入が進んでいます。しかし、ただ導入するだけではその効果を最大限に引き出すのは難しいですね。では導入後にどういう手立てが必要になるのでしょうか。

今回は、電子黒板の開発・提供を行うエプソンが公開した、導入後の「活用定着」と「授業デザインの工夫」に関する最新資料をご紹介します。

※エプソン販売株式会社からの情報提供です。

72,000通配信

メルマガ開封率：約20%
記事・クライアントサイトへの
リンクが設置可能

実施料金：G50万円

広告メニュー③：トライアルタイアップ＋メルマガ配信プラン

P.6

支給素材をもとに編集部が記事を制作し、約72,000名にメルマガで配信する導入プランです。
メルマガの開封率は約20%と高く、教育現場に関心の高い教員層に確実なリーチが可能。
記事内やメルマガにはクライアントサイトへのリンク設置もでき、商品・サービスの理解促進と誘導効果が期待できます。

プラン	CMS・取材なし
掲載料金	G75万円
掲載日・期間	平日任意正午／誘導：1ヶ月（アーカイブ有り）
記事想定PV	3,000PV保証
誘導枠	① TOPオススメ記事枠 ② 記事ページ右カラムバナー枠 ③ 記事ページ直下レコメンド枠 ④ TW、FBへのオーガニック投稿
申込期限	掲載開始日より35営業日前
掲載レポート	PV数（日別・合計）、UU数（日別・合計）、セッション数、リンククリック数（日別・合計）、CTR（日別・合計）、平均エンゲージメント時間、平均セッション継続時間、読了数、読了率 メルマガ配信成功数、開封数、開封率、クリック数
注意事項	・本プランは、オリエンシートに希望する掲載内容をご記入いただき、編集部と協議の上、進行させていただきます。 ・記事は、基本アーカイブいたします。 ・タイアップページ内と誘導枠にはPR表記が付きまます。 ・画像は3～5点、テキストは1,000字程度をボリュームを目安とさせていただきます。 ・掲載期間中の競合調整は行いません。あらかじめご了承ください。

タイアップ記事

電子黒板活用のヒントが満載！導入後の広げ方と授業デザインの工夫がわかる資料をエプソンが公開【PR】

3,000PV保証

エプソン販売株式会社

同様の導入直後の様子をお伝えした前回記事はこちら：「取組む授業」から「学ぶ授業」へ！公立中学校の電子黒板導入1年目の事例をエプソンが公開【PR】

メルマガ配信

電子黒板、導入後の壁を越える！活用定着の秘訣をエプソンが資料公開【PR】 外部

72,000通配信
メルマガ開封率：約20%
記事・クライアントサイトへのリンクが設置可能

全国の学校でICT環境の整備が進む中、大型提示装置や電子黒板の導入が進んでいます。しかし、ただ導入するだけではその効果を最大限に引き出すのは難しいですね。では導入後にどういう手立が必要になるのでしょうか。

今回は、電子黒板の開発・提供を行うエプソンが公開した、導入後の「活用定着」と「授業デザインの工夫」に関する最新資料をご紹介します。

※エプソン販売株式会社からの情報提供です。

タイアップ事例：エプソン販売様
<https://kyoiku.sho.jp/398556/>

実施料金：G75万円

広告メニュー④：メルマガ配信+アンケートプラン

P.7

「みんなの教育技術」登録会員 約67,000名に向けてメルマガを配信し、アンケートを実施するプランです。開封率は約20%と高く、教育現場の関心層に確実なリーチが可能。アンケートでは、商品・サービスに対する反応やニーズを把握でき、メルマガ内にクライアントサイトへのリンク設置も可能です。

プラン	メールマガジン配信
掲載料金	G70万円
配信日	平日任意
配信数	約72,000通配信（メルマガ開封率：約20%）
申込期限	掲載開始日より10営業日前
レポート	メルマガ配信成功数、開封数、開封率、クリック数 アンケート回答
注意事項	・本プランは、<u>オリエンシートに希望する掲載内容をご記入いただき、編集部と協議の上、進行させていただきます。</u> ・メールマガジンにはPR表記が付きます。 ・競合調整は行いません。あらかじめご了承ください。

メルマガ配信

電子黒板、導入後の壁を越える！活用定着の秘訣をエプソンが資料公開【PR】 外部 ☆

67,000通配信

メルマガ開封率：約20%
記事・クライアントサイトへの
リンクが設置可能

全国の学校でICT環境の整備が進む中、大型提示装置や電子黒板の導入が進んでいます。しかし、ただ導入するだけではその効果を最大限に引き出すのは難しいですね。では導入後にどういう手立てが必要になるのでしょうか。

今回は、電子黒板の開発・提供を行うエプソンが公開した、導入後の「活用定着」と「授業デザインの工夫」に関する最新資料をご紹介します。

※エプソン販売株式会社からの情報提供です。

アンケート調査

属性情報：
年齢、性別、勤務地域、学校種別（公立／私立）、教員歴、担当学年、担当教科役職

+設問8問ほど

実施料金：G70万円

小学館 広告局 第二メディア営業室

TEL : 03-3230-5366

Email: net-biz@shogakukan.co.jp

メールの際は下記担当者にもccでご連絡をお願いいたします。

企画ご相談

第二メディア営業室

小島

Email: atsushi.kojima@shogakukan.jp