

経営を支える 3つの常設企画

2022年3月リニューアル

企業の成長ステージに合わせて
最適なビジョンを発信

TOPに
訊く

新 市場 戦略
MARKET STRATEGY

共に
Go Beyond
歩む

有料読者[※]15万人と 266万人のWEB会員にアプローチ

(※ABC部数 ビジネス分野第1位)

時代が変化するスピードは、VUCA時代に入ってさらに加速しています。

過去の常識が通用せず、未来の予測が困難なこの時代。

持続可能な社会を形成する一員として、

企業には成長過程に合わせた的確なメッセージ発信を求められています。

自分たちはどのような価値を社会に提供していくのか。その目的は何か。

顧客、ステークホルダー、そして従業員とのエンゲージメントをどう高めるか。

広くビジネスパートナーに語りかける機会として、本企画をご活用ください。

日経ビジネス



15万人の
読者

創刊：1969年9月
発行部数：152,140部（2020年ABC部数）
発行形態：週刊（毎週月曜日発行）、年間50冊
販売方式：年間予約購読による読者直送方式、
一部書店・駅販売店でも販売

ビジネスリーダーのための経済・経営総合情報誌。ビジネスの最前線で今何が起きているのか、時代の潮流や注目企業の最新動向を大胆な仮説と鋭い分析で捉え、新時代へ積極的な提言を行う。多角的な分析により、経営・管理職層の意思決定に役立つ情報を提供。経営・管理層や経営コンサルタントなどのビジネスリーダーが読者。

電子版



266万人の
WEB会員

月間ページビュー数： 16,007,561
月間ユニークブラウザ数： 3,848,453
登録会員数： 2,662,458
(2021年11月現在)

企業のトップやビジネスリーダーに向けたビジネス情報Webサイト。意思決定に携わる経営者や役職者層に、氾濫する情報を「読み解く」ためのよき助走役となるべく、思考の軸や材料、旬のニュースに潜む本当の意味、オルタナティブな視点を毎日提供。経営者や役職者層を中心にビジネス誌最大267万人超の会員を擁する。

経営を支える3つの常設企画

企業の成長ステージに合わせ 最適なビジョンを発信

「トップに訊く」「新市場戦略」は、より読者に企業の姿勢をメッセージアウトできるよう、デザイン刷新を致しました。そして、かねてからニーズの高い、ユーザー事例紹介をテーマにした「共に歩む」を新たにリリースします。



日経レジデンス 代表取締役 COO 日経 正雄氏

企業経営者インタビューが中心の雑誌。経営者へのインタビューが中心の雑誌。経営者へのインタビューが中心の雑誌。

新社長就任、経営戦略刷新、経営統合、周年記念、好業績時などでのビジョン発信。



新市場戦略

企業が満を持して投入する新製品やサービスには、その企業ならではのメッセージを発信します。

The voice of person in charge

企業が満を持して投入する新製品やサービスには、その企業ならではのメッセージを発信します。



共に歩む

自社が提供するサービスによって、顧客の企業価値を上げ、共に成長を遂げようという思いを込めて。

共に歩む

自社が提供するサービスによって、顧客の企業価値を上げ、共に成長を遂げようという思いを込めて。

新事業創出、新製品・技術の開発、サービスローンチ・リニューアルなど、新たな市場開拓・拡大に向けたメッセージ発信。

顧客とのパートナーシップ強化、提供サービスへの理解促進、販路拡大などを目的としたサービス導入事例紹介。

予算に応じた各種プランを用意

本プランは「TOPに訊く」「新市場戦略」「共に歩む」限定の特別料金です。



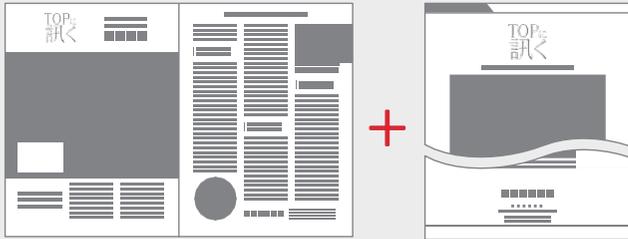
A
プラン

日経ビジネス
記事体広告 2P

+

日経ビジネス電子版
タイアップサイト **勝導4週間**

広告メニューはP.4をご覧ください。



広告料金

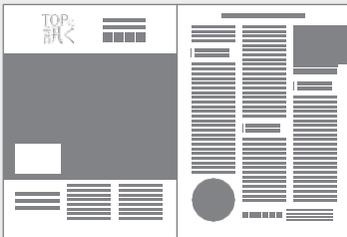
500万円

(通常料金:914万円)



B
プラン

日経ビジネス
記事体広告 2P



広告料金

400万円

(通常料金:564万円)



C
プラン

日経ビジネス電子版
タイアップサイト **勝導4週間**

広告メニューはP.4をご覧ください。



広告料金

300万円

(通常料金:350万円)

オプション

日経トップリーダー
流用掲載



2P

➔



**4.5万人の
読者**



A or B
プラン

+

100万円

(通常料金:154万円)

発行部数
45,504部 (2016年ABC部数)

発行形態
月刊(毎月1日発行)年間12冊

中堅中小企業の経営トップに向けた実務情報誌。読者のうち56%が社長・会長で、経営者層は74%を占める。経営課題に直結した実務情報を提供する。

※金額は全て税別表記

WEB - Archives 掲載

日経ビジネス電子版 タイアップサイトへ公開と共に「Archiveサイト」の一覧にも掲載されます。各企画テーマに対して注目・関心を持つ読者の回遊と、コンテンツの長期的な活用が可能です。



※アーカイブサイトは4月中旬に開設予定

広告メニュー/標準誘導枠例(4週間)

「日経ビジネス電子版」のバナー・メール広告(誘導枠)からタイアップサイトにリンクします。



※誘導メニューは実施時期の在庫状況により変動いたします。



より多くの読者に記事をご覧いただけます。

スケジュール

雑誌掲載日の2ヶ月前までのお申し込みを基本とさせていただきます。



1.お申し込み
雑誌掲載ご希望の
2ヶ月程度前



2.取材準備
2週間程度（オリエン・情報
交換、想定質問の提出等）



3.取 材
雑誌掲載の
1.5ヶ月程度前



4.原稿校正
修正作業など
2回程度実施



5.校了日
掲載の10営業日前



6.雑誌掲載

詳しくはお問い合わせください。

広告のお申し込み・お問い合わせ

日経BP

メディアビジネス推進部
アカウントビジネス部

〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12

TEL : 03-6811-8031 MAIL : nb-ad@nikkeibp.co.jp

Nikkei BP AD Web

<http://adweb.nikkeibp.co.jp/>