



 日経ビジネス

2025年物流広告特集&セミナーのご案内 効率化・人手不足解消に挑む 「進化を続ける物流」

Ver.2.0

広告特集
2025年8月25日号(8月22日発売)

セミナー
2025年10月28日

「物流」は今、経営の重要課題に——

EC需要拡大といった消費行動の変化とともに物流・ロジスティクスの需要が日々加速しています。同時に、トラックドライバーの時間外労働に上限規制が設けられる「2024年問題」や、社会から求められる「サステナビリティへの対応」など、多くの課題が山積する今、物流の在り方について企業の戦略が問われています。

最適なサプライチェーンを構築するために必要なことは何か。
不動産各社が取り扱う先端物流倉庫の動向と、荷主企業が取るべき最適な拠点戦略とは。
生産性向上と課題解決を両立させるための構造改革、DX推進とは。

日経ビジネスでは、業界を取り巻く課題と、それらを解決に導く先端サービスの動向を徹底分析。有識者による解説や、先進企業の成功事例等、最新の物流戦略を紹介する広告特集とセミナーを開催します。

企業の経営・マネジメント、物流部門担当者等に向けて貴社ソリューションをアピールするための絶好の機会として、ぜひご協賛をご検討ください。

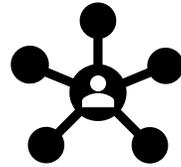
本企画の特徴



企業の意思決定権者 約8.6万人*に訴求

企業の経営・マネジメント、物流部門担当者等の意志決定権者に貴社のソリューションをPR可能。

*日経ビジネス発行部数146,498部
×58.5%(部長以上の比率)



雑誌/Web/セミナー が連動した クロスメディア企画

日経ビジネスならではのコンテンツ力による情報発信・ブランディングから、セミナーによる顧客リードの獲得まで、クロスメディア展開で貴社のマーケティングニーズに対応。



CLOの設置義務化 に向けた 経営目線の物流コンテンツ

2026年4月に予定される改正物流法によるCLO(物流統括管理者)設置の義務化。経営課題として、企業の持続可能性に直結する重要事項となった“物流”を、日経ビジネスならではのコンテンツならびにプログラムで訴求。

企画①日経ビジネス(雑誌&Web)広告特集

企業の経営者・マネジメント層および物流部門担当者、物流関連のステークホルダーに向けて日経ビジネス(雑誌)と日経ビジネス電子版(Web)で広告特集「**効率化・人手不足解消に挑む 進化を続ける物流**」を実施。貴社広告を特集内で掲載いただけます。

MAGAZINE



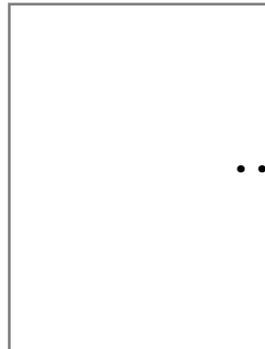
総論記事



協賛社ティアアップ広告

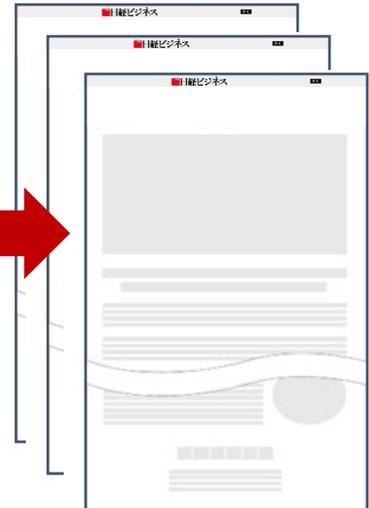


協賛社純広告



WEB

協賛社
ティアアップサイト



2025年8月25日号
(8月22日発売)にて実施

企画①日経ビジネス(雑誌&Web)広告特集 ご協賛プラン

基本プラン

	メニュー	料金	備考
日経ビジネス 広告特集	雑誌4C1P純広告	220万円 通常料金:252万円	
	雑誌4C1Pタイアップ広告	250万円 通常料金:282万円	制作費込
	雑誌4C2Pタイアップ広告	400万円 通常料金:564万円	制作費込
	Webタイアップ広告	250万円 ※雑誌2Pタイアップ転載の場合100万円 (雑誌1Pタイアップの場合+200万円)	想定2,000~2,500PV ※+100万円で7,000PV保証に変更可

*協賛料金は税別です。

オプション

抜き刷り3,000部 25万円

掲載したタイアップ広告をもとに抜き刷りパンフレットを制作することが可能です。
 展示会やイベント等での配布物や営業資料としてご活用いただけます。
 ※コート紙70.5Kg/4C4Pだて/表紙&裏表紙簡易制作/都内1カ所納品
 ※部数等のご希望がある場合は別途お問合せください。
 ※抜き刷りはネット料金です。

企画②日経ビジネス主催オンラインセミナー

日経ビジネス主催 物流セミナーを開催。ご講演枠の提供、および事前登録者のリード情報を提供します。
また、ご講演のレビューを日経ビジネスと日経ビジネス電子版に採録します。

- 会 期 : 2025年10月28日(火)
- 形 式 : オンライン配信
- 主 催 : 日経ビジネス
- 事前登録数 : 400名(予定)
- 当日視聴数 : 各講演150~200名程度(想定)
- 受 講 料 : 無料(事前登録制)
- 参 加 者 : ユーザー企業の経営者・マネジメント層
および物流部門担当者、物流関連のステークホルダー
- 告 知 : 日経BPの保有する日経IDリストを中心に告知集客

<ご講演について>

- *開催日に都内会場もしくはスタジオへお越しいただきLIVE配信を予定しております。
リモートでのご講演は基本的に対応できません。
- *事前収録をご希望の場合はお問合せください。
(別途費用が発生します)
- *右スケジュールは変更の可能性がございます。
(午前or午後のみ開催の可能性もございます。)

10:00~10:30	基調講演
10:30~11:00	協賛講演①
11:00~11:30	協賛講演②
11:30~12:00	特別講演

13:00~13:30	基調講演
13:30~14:00	協賛講演③
14:00~14:30	協賛講演④
14:30~15:00	協賛講演⑤
15:00~15:30	特別講演

2025年10月28日実施

企画②日経ビジネス主催オンラインセミナー ご協賛プラン

基本プラン

		プラチナ協賛	ゴールド協賛	シルバー協賛	CF動画協賛 (社数限定)
		500万円	400万円	300万円	300万円
日経ビジネス主催 オンラインセミナー	講演1枠(30分間)	○	○	○	
	CF動画放映(1回)				○
	受講登録者リスト提供	○	○	○	○
	セミナーで個別アンケート実施可 (最大5問まで)	○	○	○	
	告知サイトへの社名ロゴ掲出	○	○	○	○
	日経ビジネス(雑誌) で講演レビューを4C1P掲載	○			
	日経ビジネス電子版(Web) 「物流・ロジスティクスチャンネル」 で講演レビューを掲載	○	○		

*協賛料金は税別です。

*受講登録者リストは、告知開始後に協賛をご決定いただいた場合は、登録サイトのパーミッション文に社名を明示した時点以降に登録のあった方がリストのご提供対象となります。

*日経ビジネス電子版の誘導枠は広告企画専用誘導枠となります。

*CF動画放映はイベント中に15秒~1分程度のCF(コマーシャルフィルム)動画を1回配信いただけます。なお、配信時間帯は主催者で決定いたします。

※上記の尺以外の動画の配信をご希望の場合はご相談ください。

オプション

個別セッション受講フラグ 5万円

受講登録者リストに、個別セッションの受講者フラグを付けてご提出いたします。
※フラグはネット料金です。

スケジュール

<日経ビジネス(雑誌&Web)広告特集>

- 6月20日(金) 申込締切
- 6月30日(月) オリエン締切
- 7月10日(木) 取材締切
- 8月22日(金) 日経ビジネス8月25日号&日経ビジネス電子版掲載

<日経ビジネス主催オンラインセミナー>

- 8月8日(金) セミナー協賛申込締切
- 9月中旬 セミナー告知集客開始
- 10月下旬 セミナー開催
- 12月上旬 採録掲載

※広告特集・セミナーそれぞれ3社以上のご協賛決定から実施いたします

物流ロジスティクスチャンネルにも転載

広告特集やセミナーの講演レビューは、日経ビジネス電子版 PR Specialサイト「物流・ロジスティクスチャンネル」にも収録掲載します。

日経ビジネス電子版 PR Specialサイト
効率的・自足的・安定的に機能し、止めないために
物流・ロジスティクスチャンネル
<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/21/logisticschannel/>

■サイト概要

企業がより「強い物流」へと体質を転換していくために、そして日本の経済を停滞させないためにはどのような取り組みが必要なのか。進化する物流の最新サービス、技術の動向、先進事例などを紹介。

■日経ビジネス電子版



■TOPページ



■各社PR記事ページ



ご参考① 日経ビジネス媒体概要



ビジネスリーダーに
最も読まれるメディア

部長クラス以上の読者

58.5%



スケールの大きい事業・
商談の可能性が広がる

従業員規模が1,000人以上の
企業の閲覧状況

40.0%



深掘りする分析と独自の視点

他メディアより日経ビジネスを
活用する割合

76.0%



企業の意思決定層へ
アプローチ

最終承認者、実質的な決定者の割合

45.2%



日本の経済を牽引する層として

世帯収入が
1,000万円以上

51.0%

【読者調査アンケート 調査概要】

- 調査対象：日経ビジネス定期購読者、日経ビジネス電子版登録会員・有料会員
- 調査期間：2024年7月17日～7月24日 ■ 調査手法：メール告知・WEB調査
- 有効回答数：916人 ■ 調査主体：日経BP / 日経BPコンサルティング



●雑誌

週刊 : 毎週月曜日発行
年間 : 50冊
販売部数: 146,498部
*2023年1-12月 ABC部数

●Web

月間PV数 : 9,033,213
月間UB数 : 3,255,217
登録会員数 : 2,144,047
*2025年3月現在

ご参考② 昨年セミナー開催報告 概要



2024.10.31 [Thu]
物流・ロジスティクスセミナー
先端ソリューションを起点に描く
「新・物流改革」

EC販売拡大といった消費行動の変化とそれに伴って物流・ロジスティクスの需要が日々増加しています。同時に、トラックドライバーの供給が減少し始める「2024年問題」や、社会から求められる「サステナブルビジネスへの対応」など多くの課題が山積する中、物流のあり方について企業の関心が高まっています。

最適なサプライチェーンを構築するための必要不可欠なことは何か、先着順向上と課題解決を両立させるための物流改革、加齢課とは、

本セミナーでは、業界を取り巻く課題を解決に導く先端ソリューションを、「先着順発表編」「総合物流ソリューション編」の2つのテーマでご覧いただけます。

有識者による動画解説で、先進企業の成功事例、最新の物流サービスを紹介します。

開催概要

名称	物流・ロジスティクスセミナー 先端ソリューションを起点に描く「新・物流改革」
日時	2024年10月31日(木) 10:00~16:00
開催形式	オンライン配信
主催	日経ビジネス
協賛	Exotec Nihon、霞ヶ関キャピタル、三菱重工業、プロロジス、セーフィー

プログラム

※講演者や講師情報など、プログラムは変更になる場合がございます。予めご了承ください。

10:00~12:25 先着発表編

10:00~10:30

【経理講演】
物流業界と物流施設のニーズ

スピーカー
リサーチ・シニアディレクター
高橋 加寿子 氏

詳細・プロフィールはこちら

10:35~11:05

進化する冷凍保管
～最新鋭のプラットフォームで、携行したい期間、必要なスペースだけ～

霞ヶ関キャピタル
取締役副社長 兼 ロジスティクス営業本部長
杉本 亮 氏

詳細はこちら

名称: 物流・ロジスティクスセミナー
先端ソリューションを起点に描く「新・物流改革」

日時: 2024年10月31日(木)10:00~16:00

形式: オンライン(Live配信)

主催: 日経ビジネス

協賛: Exotec Nihon、霞ヶ関キャピタル、三菱重工業、
プロロジス、セーフィー (敬称略/ABC順)

視聴者:337名(事前登録者:452名)

ご参考② 昨年セミナー開催報告 参加者属性

業種

製造業を中心に卸売・小売業、商業等の荷主企業が参加

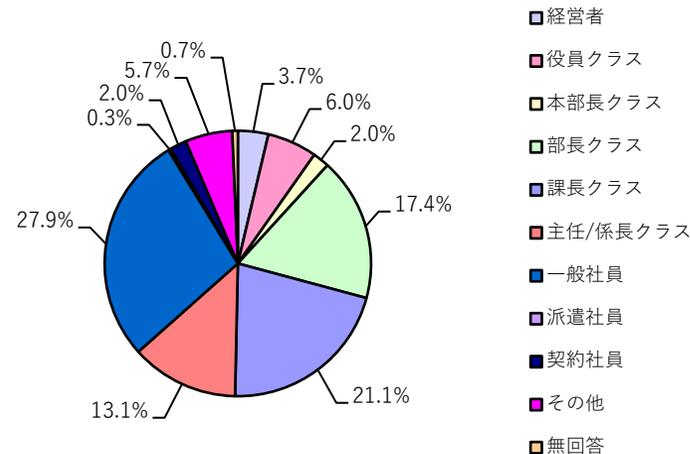
	%
農林水産・鉱業	0.0%
建設	4.7%
自動車、輸送機器	8.4%
電気・電子機器	12.4%
機械、重電	5.4%
素材	1.7%
食品、医療、化粧品	5.4%
その他製造	7.4%
エネルギー	0.7%
卸売・小売業・商業(商社含む)	11.7%
金融・証券・保険	1.3%
不動産	4.0%
通信サービス	2.0%
情報処理、SI、ソフトウェア	10.1%
運輸	12.1%
コンサル・会計・法律関連	2.0%
放送・広告・出版・マスコミ	1.0%
教育・教育学習支援関係	0.7%
医療	1.0%
公務員	0.7%
介護・福祉	0.3%
飲食店・宿泊	0.0%
人材サービス	1.0%
旅行	0.0%
その他	5.4%
無回答	0.7%

職種

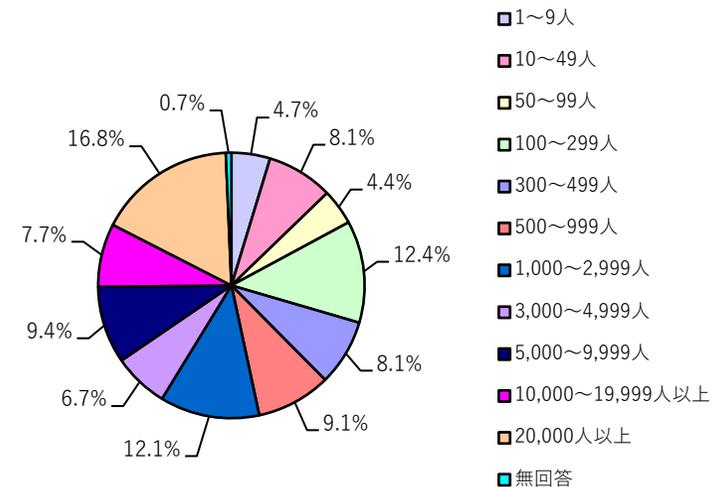
物流部門に限らず幅広い部門から参加

	%
経営者・役員	4.0%
経営企画	7.7%
総務・人事	4.7%
財務・経理	1.3%
一般事務	2.0%
情報処理・情報システム	12.8%
広報・宣伝	0.7%
企画・調査・マーケティング	10.7%
営業・販売	16.8%
生産・製造	5.4%
資材・購買	1.3%
配送物流	7.0%
技術・設計	8.4%
研究・開発	8.7%
編集・編成・制作	0.0%
専門職(建築・土木関連)	1.3%
研究・技術開発	1.3%
専門職(医療関連)	0.0%
その他の医療関連	0.0%
専門職(会計関連)	0.3%
専門職(法律関連)	0.0%
専門職(教育関連)	0.0%
その他	4.7%
無回答	0.7%

役職 役職者比率が約63%



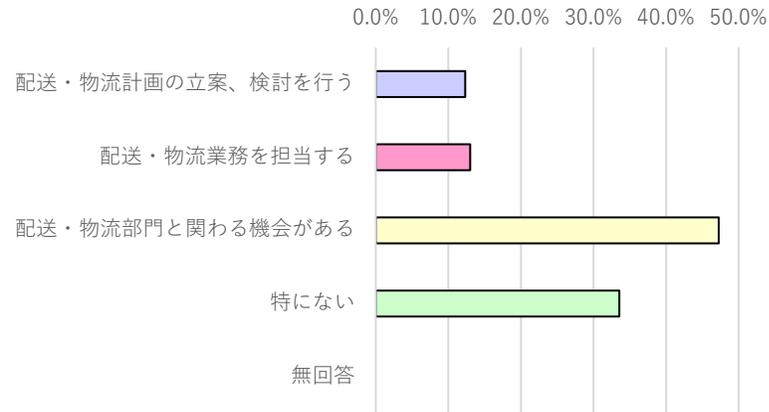
従業員規模 1,000人以上の大企業が半数以上



ご参考② 昨年セミナー開催報告 参加者アンケート

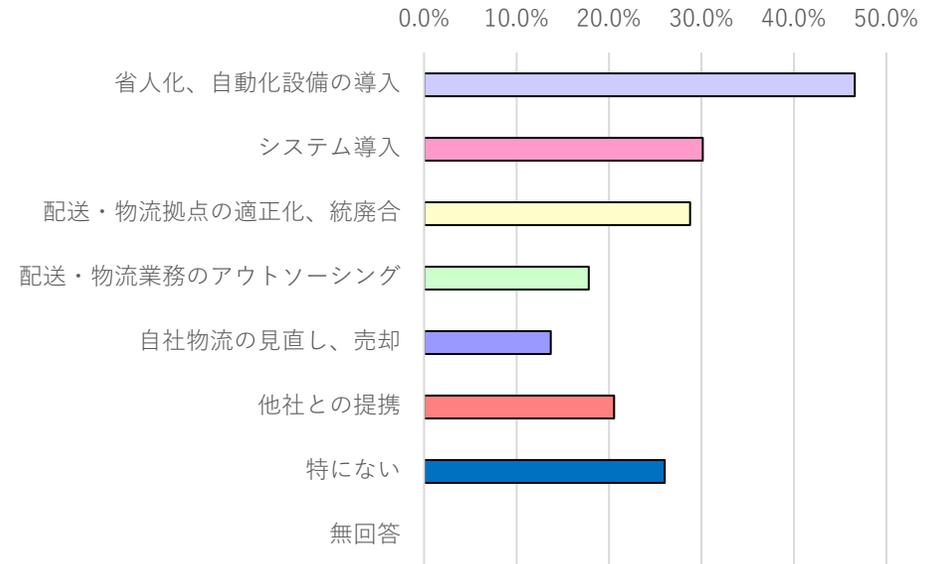
あなたは、勤務先で配送・物流業務との関わりはありますか

約73%が物流に関連する業務機会がある



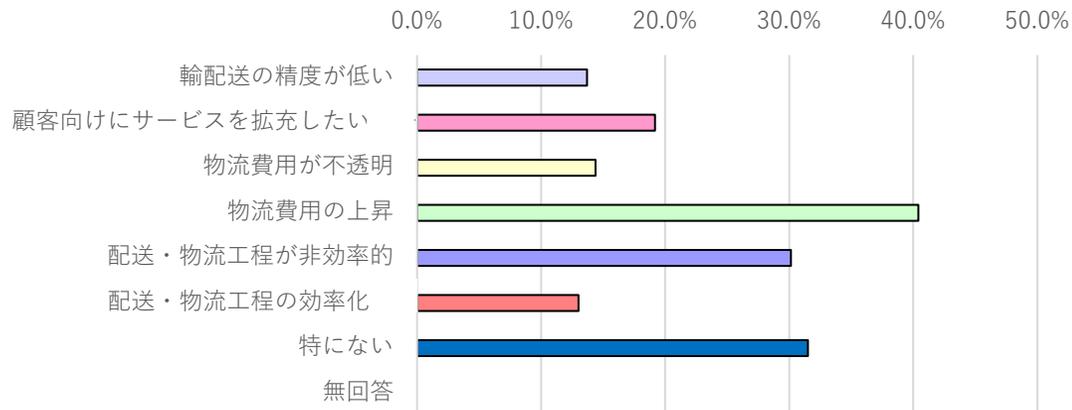
物流改革を行う場合、何がポイントになると思いますか

課題解決のためのシステム、拠点戦略が求められる



勤務先で、以下のような物流分野の課題はありますか

人手不足、効率化の課題感を持つ



個人情報を提供する際の取り扱いルールについて

日経BPでは顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。
是非、ご確認いただきますようお願い申し上げます。

1. 顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先(または自宅)住所」「勤務先(または自宅)電話番号」「勤務先(または自宅)FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

2. 顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BP社 リードジェン支援システム」を使用してお提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

お問い合わせ先: 日経BP社 リード・サポートセンター(E-mail:lgsc02@nikkeibp.co.jp)

3. 顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

4. 顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。

5. 提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。
万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

お問合せ

日経BP

アカウントビジネスユニット
アカウントビジネス1部
nb-ad@nikkeibp.co.jp