

気になる会社



【企画主旨】

『ダイヤモンドZAi』は2000年3月の創刊以来、着実に成長を続けてまいりました。今では株式投資におけるリーディング・マガジンとして、一般の個人投資家はもちろん、金融業界のオピニオン・リーダーからも注目を集めています。

株式投資は、長引く銀行の「超」低金利などを背景に、有益な資産運用法の1つとしてますます身近なものとなっています。特に『ダイヤモンドZAi』の読者は普段から積極的に銘柄情報を収集する、意欲の高い個人投資家を中心。情報ツールを駆使して自ら投資先のデータを手、「その企業に投資するメリット」を判断しています。

そこで、『ダイヤモンドZAi』のIRレポート「気になる会社・気になる株価」では、取材記事形式でクライアント企業の魅力をご紹介します。記者独自の視点から、事業内容の強みや将来的な展望などを各種データを絡めつつ、より効果的にアピール。個人投資家の心をつかみます。

さらに、社長インタビューを通じ「将来的な事業戦略」や「投資家に対する経営陣の姿勢」を明確に訴えていくことで、数値化できない企業の真の魅力とその将来性をより強く打ち出します。また、記事が読者の目にとまりやすいよう、特別に巻頭ページをご用意いたします。

IR情報に対する関心が高い読者を対象とした『ダイヤモンドZAi』ならではの広告企画です。この機会に、ぜひ、ご検討賜りますようお願い申し上げます。



『ダイヤモンドZAi』 巻頭タイアップ企画

個人投資家の心をつかむIRレポート

注目度の高い巻頭タイアップ!
社長インタビュー&詳細データで
クライアント企業の魅力をアピールします



気になる株価

巻頭タイアップ企画
掲載料金

【4C2Pタイアップ】

定価:掲載料320万円+制作費50万円のところ
特別価格 / 250万円

【4C4Pタイアップ】

定価:掲載料640万円+制作費100万円のところ
特別価格 / 500万円

【オプション:サイ・オンライン転載】

雑誌2ページ分相当 / 70万円
雑誌4ページ分相当 / 140万円

※上記料金は消費税は含まれておりません。
※抜き刷りも可能です。詳細は営業担当にお問い合わせください。
※企画内容につきましては、変更になる場合もありますので、あらかじめご了承ください。
※上場後6カ月が経過した企業様に限らせていただきます。また、『ダイヤモンド・ザイ』および本企画へご出稿の際は、掲載審査をさせていただきます。

お申込み締切り / 掲載誌発売日の60日前

- 発行 / 月1回 (毎月21日発売)
- 体裁 / A4変型判・無線綴じ
- 発行部数 / 18万部

お問い合わせ先
〒150-8409 東京都渋谷区神宮前6-12-17
ダイヤモンド社ビジネスメディア局 ソリューション営業部

TEL 03-5778-7220
FAX 03-5464-0783

E-mail web_ad@diamond.co.jp



チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。チャート解説が入ります。

料になります。ライバル企業に比べて、どこが優れているのか、どんな面が有利なのかを解説。事業における「強み」を具体的に訴求することは、読者が投資する際に、御社を選ぶ重要な判断材料になります。ライバル企業に比べて、どこが優れているのか、どんな面が有利なのかを解説。事業における「強み」を具体的に訴求することは、読者が投資する際に、御社を選ぶ重要な判断材料になります。

CHECK! 6
informationは、株主優待情報をはじめ、様々な活用の仕方が可能

もちろん、御社で告知したい新商品・サービスの告知スペースとしてご利用いただくことも可能です。もちろん、御社で告知したい新商品・サービスの告知スペースとしてご利用いただくことも可能です。

information

株主優待の内容などを紹介、読者の注目を高めます

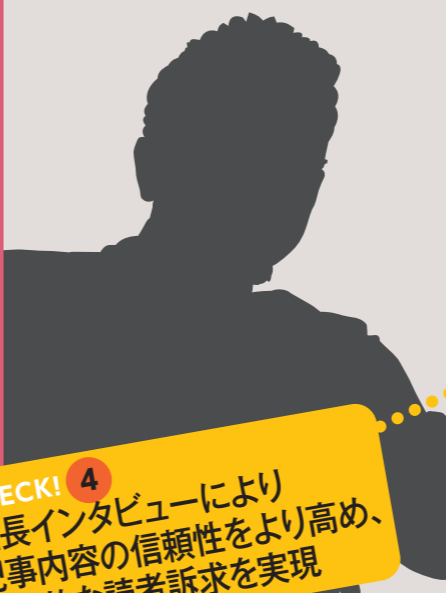
株主優待の内容を具体的に紹介することで、より読者の関心を惹くことができます。株主優待の内容を具体的に紹介することで、より読者の関心を惹くことができます。株主優待の内容を具体的に紹介することで、より読者の関心を惹くことができます。

新商品・サービスの告知スペースとしても活用可能



株主優待の内容を具体的に紹介することで、より読者の関心を惹くことができます。株主優待の内容を具体的に紹介することで、より読者の関心を惹くことができます。

CHECK! 4
社長インタビューにより、記事内容の信頼性を高め、効果的な読者訴求を実現



社長ご自身の言葉で個人投資家に対する企業姿勢を、強くアピールしていただきます

代表取締役社長 **ダイヤモンド・ザイ** (だいやもんど・ざい)

企業の将来性や強み、さらに個人投資家に対する経営陣の姿勢などについても語っていただきます。記事と重複する部分もありますが、社長の言葉で改めて語っていただくことで、読者の「信頼」をより効果的に獲得することを目的とします。

クライアント企業の魅力を書き記す視点から立体的に分析・解説し、効果的にアピール!

誰でもインターネットで簡単に企業データを手に入れられるようになったいま、読者にとって本当に価値を持つのは、数値に表れない情報です。見開き2ページのスペースをフル活用して、事業内容・これまでの業績・今後の事業方針・注目の新商品・サービス・株主への利益還元など、様々な視点から魅力をしっかりと伝えられます。

CHECK! 2
見出し回りで、読者に最も訴求したいテーマを強くアピール

何がスゴイの?

ライバル企業に比べて、どこが優れているのか、どんな面が有利なのかを解説。事業における「強み」を具体的に訴求することは、読者が投資する際に、御社を選ぶ重要な判断材料になります。

CHECK! 1
会社名、証券コード、コーポレートサイト URLを明記

ライバル企業に比べて、どこが優れているのか、どんな面が有利なのかを解説。事業における「強み」を具体的に訴求することは、読者が投資する際に、御社を選ぶ重要な判断材料になります。

CHECK! 3
「どんな会社?」「何がスゴイ?」「将来性は?」という3つのポイントから、基本的な事業内容や将来性といった魅力をわかりやすく紹介

ライバル企業に比べて、どこが優れているのか、どんな面が有利なのかを解説。事業における「強み」を具体的に訴求することは、読者が投資する際に、御社を選ぶ重要な判断材料になります。

将来性は?

現在の基幹事業を核に、今後どのような展開を考えているのか、10年後、20年後のビジョンについて説明。御社の将来性に、読者が大きな期待と信頼を感じることができると、読者は投資をします。

どんなな会社?

基本的な事業内容やこれまでの業績をわかりやすく解説! 自社製品やサービスなど、御社の事業内容をこれまでの業績を絡めつつ、わかりやすく解説します。

CHECK! 5
株価データもしっかり紹介。過去1年間の業績の推移、現在の株価の割安度や収益度などをデータで分析

具体的な訴求する際に、御社が有利な面が有るのか、どこが優れているのか、どんな面が有利なのかを解説。事業における「強み」を具体的に訴求することは、読者が投資する際に、御社を選ぶ重要な判断材料になります。