

週刊 ダイヤモンド

週刊ダイヤモンドは、1913年（大正2年）の創刊以来90年以上にわたり、日本の産業、企業そして企業人とともに歩んでまいりました。その間、常にビジネスの現場にいる経営者、部課長などの管理職の方々を主たる読者層として、新鮮な切り口で情報を提供し続けてきました。この方針は編集記事のみならずタイアップ広告においても一貫して守られております。読者にとっては広告もまた、大事なビジネス情報ととらえられているからです。

特 別 広 告 企 画

ビューポイント View Point

【 View Pointとは 】

日常のさまざまな事象においてグローバル化が当たり前のように進んでいる昨今、あらゆるビジネスの局面においても、各企業は常に一歩先に出ることを目指し、「最前線」を走り続けるために、日々闘っています。

本企画では、商品・サービス、企業、そしてトップの顔といった、御社のもっとも旬なニュースを印象的な写真と文章で読者に紹介。あらゆる「最前線」からの眺めを、読者と共有します。

よりインパクトのある記事広告を作成するために、本企画では、①商品・サービス広告形式②企業広告形式③トップインタビュー形式という記事構成にあわせて、デザイン案も2種類ご用意しています。

つきましては、本企画書をご覧の上、
広告出稿をご検討くださいますようお願い申し上げます。

企画要項

企画構成

取材・執筆／委嘱ライターが取材し、記事スタイルでまとめます。

撮影／原則として、カメラマンがビジュアルの要素を撮影します。事前のご相談にも応じます。

掲載料金

■見開き2ページの場合

3,000,000円（税別・制作費込み／通常価格281万円＋制作費50万円＝331万円）

■純広1ページ＋タイアップ1ページの場合

2,700,000円（税別・制作費込み／通常価格281万円＋制作費25万円＝306万円）

※増ページ1ページをプラスすることもできます。料金はお問い合わせください。

お申し込み締切 発売日の60日前

取材撮影締切 発売日の40日前

オプション（別料金）

抜き刷りとダイヤモンド・オンラインへの転載につきましては、下記からそれぞれご確認ください。

- ① 抜き刷り
<https://adinfo.diamond.jp/dw/menu-1/>
- ② ダイヤモンド・オンライン転載
https://adinfo.diamond.jp/wp-content/uploads/dol_tensai.pdf

その他のオプションに関しましてはお問い合わせください。

お問い合わせ先

ダイヤモンド社 ビジネスメディア局

本 社 〒150-8409 東京都渋谷区神宮前6-12-17

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

第二表2掲載のタイアップ広告企画です

- 【テーマ例】
- ①商品／サービス広告形式

●新商品・サービス紹介●ヒット商品・サービス紹介●新展開、付加サービス開始報告
- ②企業広告形式

●CSRレポート●環境活動●株式上場などIR情報全般●イメージアップ●リクルーティング
- ③トップインタビュー形式

●経営戦略・経営ビジョン●就任挨拶●中期経営計画●新事業・新拠点展開●企業理念●新組織●新会社設立●研究開発●国内・海外戦略●グループ経営
- など、御社の訴求内容にあわせて的確な文章・デザインパターンが選べます。

- 【本企画の特徴】
- 1号につき1社の掲載です。

●本企画は、通常料金よりお得な広告料金を設定しています。

●表紙をめくってすぐ（第二表2）の大変注目度の高いポジションで掲載されます。

●表紙と同じ紙種のA2コート紙に印刷されます。

③ トップインタビュー形式

※デザインはすべて定型となります。

5 ビジュアル（サブ）

図表データもしくは、イメージ・商品カット最大2点まで
ビジュアルキャプション
MAX14W×9行程度

3 リード

4 本文
MAX 750字程度
テキストは横書き（算用数字）

2 メインタイトル

MAX11W×3行程度

1 ビジュアル（メイン）

社長（トップ）写真1点
（撮影）



設立2年半で約800億円の受託資産残高を積み上げたGCM。その驚異的な成長の背景には、メガバンク出身者の経営陣が持つ幅広い人的ネットワークがある。不動性のあるフィニッシュに特化した、独自のビジネスモデルを持つGCMの戦略を慶長製人社長に聞いた。

——貸し付け等の政策は、当初はなかったわけですね。
大矢 佐藤産業自体を理解してもらおうに苦労しました。逆に、矛盾と言えるが、政府の支援で大きくなった会社はありません。政府がこういう産業に関与をしないことが政策的な成功を促すことになると思っている。

新モデルは産業界にインパクトを与える起爆剤になる

——貸し付け等の政策は、当初はなかったわけですね。
大矢 ITブームののって外注を受けて、ビジネスソフトを開発し納品することで資金調達をして、その資金を新商品の開発に回していました。ただし、外注の開発がそれほどよかったわけではなく、「ダイヤモンド」がラウンチする直前には、自宅を担保にして銀行から融資を受けたりしていました。

——御社の商品があることで、周囲に波及効果は？
大矢 実際、今年の場合アニメーションや音楽業界に波及効果をもたらしていると思っています。インフラに対してそうです。たとえば、I S P が「ダイヤモンド」のために強い関係を保っているかどうかにかかわらず、会員数に影響を与えています。ブロードバンド環境の整備に影響をもたらした点としては、自負しています。今年の場合、3D化します。このことが、P C やスペースを高仕様化するブームの火付けにもなるかもしれません。

新モデルは産業界にインパクトを与える起爆剤になる

——3D化に伴うスペックの向上について、実際にハード周りにはどのような動きは？
大矢 新作は、高仕様のハードウェアやP C を要求します。それを普及させるために弊社としては、ディスプレイメーカーと手を組んで、共同プロモーションを展開します。実際に量販店では価格破壊が始まっており、新作が動くP C の値段もすでに値下がりしています。今年をきっかけに、高度な仕様のP C の販売促進が起るのではないのでしょうか。

社長の不動産ファンド事業の大半は、大手外資系証券会社とのアライアンスで、当社の不動産ファンド事業の大半は、大手外資系証券会社とのアライアンスで、当社の不動産ファンド事業の大半は、大手外資系証券会社とのアライアンスで

MDP3プログラム	中央社会政策センター
MDP2プログラム	
MDP1プログラム	
新投資マネージャー試験 (LessD)	
MDP-TAプログラム	
新規SV登録	
新規リーダー登録	
新規TO登録	
新規投資家登録 (Core Shareholder Program)	
新規入会登録	
新規メンバー登録	
新規スタッフ登録	
新規研修	

最先端ソリューションで21世紀型カンパニー



ダイヤモンドエンタテインメント

大矢門土

取締役社長

大いやもんと
明治大学法学部法律学科卒。
保険、三和銀行（現・三菱東京UFJ銀行）に入社。
2005年5月、GCM設立。
同時に代表取締役社長に就任。

設立：1999年
資本金：200億円
売上高：連結 338億7500万円
社員数：連結 3251名(2007年)
社員数：連結 3251名
事業内容：ABSやエプソン、世界最大規模のシステム等自動車システムの開発、製造、販売、自動車部品アフターマーケット製品、自動車部品修理、重機工場の輸入販売。
事業組織：（技術系）設計、研究開発、生産技術、アプリケーションエンジニア、マーケティング（営業系）営業（国内・海外）、生産管理、生産管理、製造管理、製造管理、製造管理
連絡先：〒100-0001東京都千代田区千代田1-1-1
http://www.diamond.co.jp/press/

9 クレジット

- ・「PR」表記が入ります
- ・ノンブルが付きます

8 企業名

7 肩書き+プロフィール

6 企業データ

（設立年、資本金、売上高、社員数、事業内容、住所、電話番号、URL等）

ビューポイント

View Point

① 商品／サービス広告形式

② 企業広告形式

※タイトル周りのみデザインレギュレーションがあります。

3 本文

テキストは横書き（算用数字）
MAX 1000字程度

2 ビジュアル

メイン写真大1点＋
サブ写真小1～3点まで

1 企業名もしくは商品・サービス名

ダイヤモンドエンタテインメント



View Point

最先端ソリューションで21世紀型カンパニー

医療技術の発達によって、ひと昔前に比べるとガンに陥らず急性心筋梗塞や脳血管疾患なども致命率に高くなった。一方で、別の問題が生じている。一命を懸けたあまたの、治療期間が長引いたり、介護が必要な状態になったりして、働けなくなるケースが少なからず発生している。

新モデルは産業界にインパクトを与えていく

一家の大黒柱が要介護状態になり、働けなくなることは、たちまち経済的な問題に直面することを意味する。収入は減少してしまうのに、医療費や生活費がかさみ、家計のバランスが崩れてしまう。

こうした「生存リスク」を軽減して、安心を届けるのが、三善目が「保険料払込免除特約」。悪性新生物（ガン）、急性心筋梗塞、脳卒中などの特定疾病や特定障害状態、要介護状態になった場合は、それ以後の保険料の払い込みを不要にするというもの。同社のこの特約の特記すべき点は、プラスできる保険種類が多いことだ。

前述した「新医療保険」以外にも、同社が販売している個人向け主力保険商品のほかに、オプションとして加えることができる。例にあげるのは、払い込みが免除された以後の保障であるが、この点も心配は無用。保障はそのまま維持され、解約返戻金も保険料を払い込んでいたときと前様に積み上がっていく。

「販売する代理店から見ても、「保険料払込免除特約」は多くの保険種類に付加することができるため、さまざまな保障を必要とする三十代から四十代の働き盛りの方がたに提案しやすいようです」と山田支社長代理は話す。

新モデルは産業界にインパクトを与えていく

代理店による販売が中心の同社の営業現場では、損保系生保会社の強みを生かし、代理店が生損保合わせた総合リスクコンサルティングを実施し、一人ひとりに合ったプランを提案しているという。最後に「今後、お客さまの視点に立った、「オーダーメイドの保険」を提供していきたい」と鈴木課長代理は今後の抱負を語った。

以上、三井住友海上と共々生命の好評の三商品を軸に、社会の動向や顧客ニーズをくんだ取り組みを見てきた。保障の位置づけがますます重要になってくるなかで、顧客に安心を提供する、親しみやすい商品を提供し続ける同社の今後の取り組みが注目される。

「販売する代理店から見ても、「保険料払込免除特約」は多くの保

6 企業名・住所・電話番号・URLの4項目

7 クレジット

- ・「PR」表記が入ります
- ・ノンブルが付きます

5 リード

MAX22W×9行程度

ダイヤモンドエンタテインメント



View Point

最先端ソリューションで21世紀型カンパニー

医療技術の発達によって、ひと昔前に比べるとガンに陥らず急性心筋梗塞や脳血管疾患なども致命率に高くなった。一方で、別の問題が生じている。一命を懸けたあまたの、治療期間が長引いたり、介護が必要な状態になったりして、働けなくなるケースが少なからず発生している。

新モデルは産業界にインパクトを与えていく

一家の大黒柱が要介護状態になり、働けなくなることは、たちまち経済的な問題に直面することを意味する。収入は減少してしまうのに、医療費や生活費がかさみ、家計のバランスが崩れてしまう。

こうした「生存リスク」を軽減して、安心を届けるのが、三善目が「保険料払込免除特約」。悪性新生物（ガン）、急性心筋梗塞、脳卒中などの特定疾病や特定障害状態、要介護状態になった場合は、それ以後の保険料の払い込みを不要にするというもの。同社のこの特約の特記すべき点は、プラスできる保険種類が多いことだ。

前述した「新医療保険」以外にも、同社が販売している個人向け主力保険商品のほかに、オプションとして加えることができる。例にあげるのは、払い込みが免除された以後の保障であるが、この点も心配は無用。保障はそのまま維持され、解約返戻金も保険料を払い込んでいたときと前様に積み上がっていく。

「販売する代理店から見ても、「保険料払込免除特約」は多くの保険種類に付加することができるため、さまざまな保障を必要とする三十代から四十代の働

▲純広1ページ+タイアップ1ページバージョンのイメージ