

特別広告企画

# 新規事業・イノベーションを共創する 伴走型 & 自立支援型 次世代コンサルティング

特典

企画ご参画企業全て  
東証プライム企業  
のCxO/経営企画/  
新規事業開発部門  
3,000名に  
企画抜刷を送付！

※7P参照



特集連動

戦略としての  
イノベーション  
(仮題)



※3P参照

ダイヤモンド社ビジネスメディア局

表紙イメージ

2023年8月現在

コンサルティングファームへ仕事を依頼すると「自社にノウハウが蓄積しない」「人材育成につながらない」という課題を抱えている企業の経営者、経営企画、新規事業開発部門の意思決定者に対して、伴走型、自立自走支援型コンサルティングファームを活用するメリットについて訴求します

コロナ禍やロシア/ウクライナ戦争、気候変動リスクなど、世界を取り巻く環境や先行きは不透明さを増しており、あらゆる企業が激変するビジネス環境に対応するための変革を求められています。そういった中、企業変革やDX実現のために、戦略立案から実行支援までコンサルティングファームの活用が活発化していますが、外部を使うことで自社内にノウハウが蓄積せず、結果的に従業員の成長や教育機会を奪ってしまう状況が起きていることが、別な課題として浮き彫りとなっています。

そのような状況の中、企業と伴走しながら、改革推進や新規事業の立ち上げを支援し、最終的には企業内の人材だけで自立自走できるようにサポートする「伴走型」「自立支援型」のコンサルティングファームに注目が集まっています。彼らは、高い専門性を有するプロフェッショナル集団であると同時に、プロジェクトメンバーを巻き込みながら、KPIの設定、課題の整理、部署間のコミュニケーションの円滑化、企業内における組織開発や人材育成まで行うことが多く、企業にとってノウハウが蓄積されない、人材の成長機会が奪われる、といったデメリットを最小限にとどめながらプロジェクトを成功に導くことが可能になります。

そこで、トップマネジメントおよび経営の中核で意思決定を行う読者が多数購読する**DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー2024年2月号(1月10日発売)「戦略としてのイノベーション (仮題)」特集と連動する形で**

**「新規事業・イノベーションを共創する 伴走型&自立支援型次世代コンサルティング」**

と題した広告企画を実施いたします。本企画では、コンサルティングファームへ仕事を依頼することで「自社にノウハウが蓄積しない」「人材育成につながらない」という課題を抱えている企業の経営者、経営企画、新規事業開発部門の意思決定者に対して、伴走型、自立自走支援型コンサルティングファームを活用するメリットを訴求します。

また、本企画では、ダイヤモンドクォーターリー（東証プライム企業の取締役2万名を含むエグゼクティブに直送するマネジメント誌）読者へ企画冊子3,000部を同梱（詳細は参照ください）する付帯サービスもごございますので、ぜひこの機会にご出稿をご検討ください。



『DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー』とは、

米国以外では世界で最も早く1976年に創刊。2021年に45周年を迎えました。以来、グローバル・リーダーを目指す人のための日本で唯一の「マネジメント誌として高い評価を受けており、最近では 起業家やベンチャー経営者など若手のビジネスリーダーからも絶大な支持を得ています。

## 特集タイトル：戦略としてのイノベーション（仮題）

### 【企画趣旨】

革新的な製品やサービスを開発しようとする、新しさばかりに目が向き、経営戦略と乖離していくことは珍しくない。会社にとって必要な製品・サービスであり、かつ世の中に新たな価値を提供するには、戦略に対する理解、イノベーションに対する理解を深め、両者を適切に結び付けることが欠かせない。本稿では、これらを実践するための方法論を紹介する。

### 【HBR論文】

#### 【戦略を見直す】ラディカル・オプションリティ：不確実性を競争優位に変える

マーティン・リーブス（ボストン コンサルティング グループ ヘンダーソン研究所 所長）ほか  
“Radical Optionality,” HBR, May-June 2023.

#### 【イノベーションを見直す】イノベーションが「破壊的」である必要はない

W. チャン キム（INSEAD 教授）ほか  
“Innovation Doesn’t Have to Be Disruptive,” HBR, May-June 2023.

#### 【戦略とイノベーションを結び付ける】自社の戦略目標とプロジェクトを結び付け、イノベーションを起こす方法

“A New Approach to Strategic Innovation,” HBR, HBR, September-October 2023.  
ハイジアン・ジー（前リノ・パワー・グループ CEO）ほか

#### 【組織文化を変える】優れたストーリーの力で経営戦略と組織文化を一致させる

ジェイ B. バーニー（ユタ大学 デイビッド・エクスル・スクール・オブ・ビジネス 教授）ほか  
“Create Stories That Change Your Company’s Culture,” HBR, September-October 2023.

#### ADM（Archer Daniels Midland）は変革を通じて商品から消費者に焦点を移行させた

ファン R. ルシアノ（アーチャー・ダニエルズ・ミッドランド CEO）  
“The CEO of ADM on Expanding Its Focus from Commodities to Consumers,” HBR, September-October 2023.

### 【日本オリジナル】

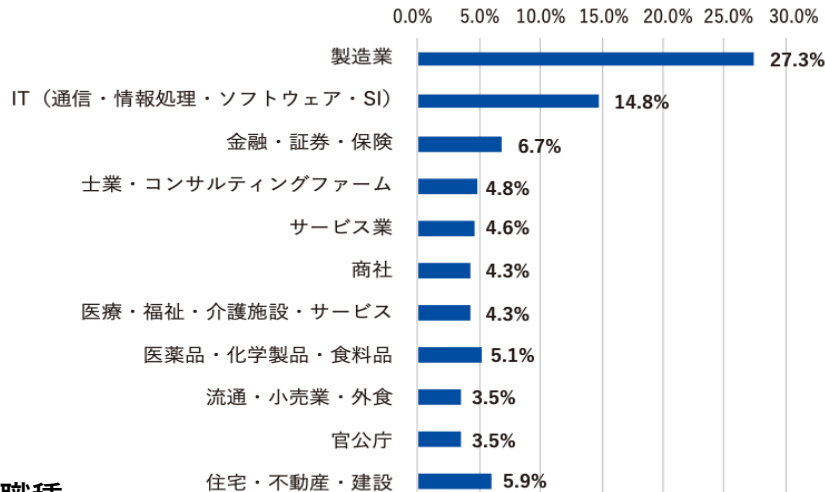
未定

※上記は全て仮。変更になる可能性があります。

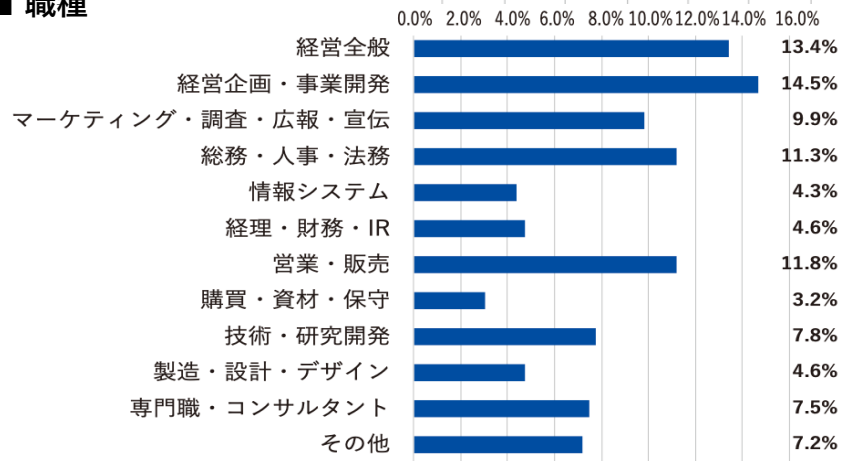
## 製造業を中心に大手企業の経営層、経営の中枢を担う部門の意思決定者が購読

出所：2020年12月に実施した読者アンケートより  
n=329

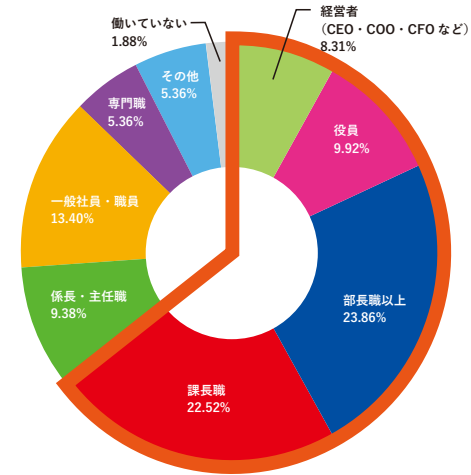
### 業種



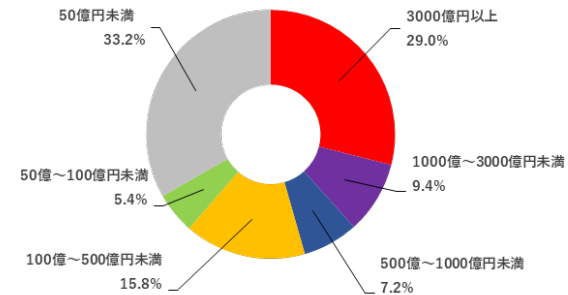
### 職種



### 役職

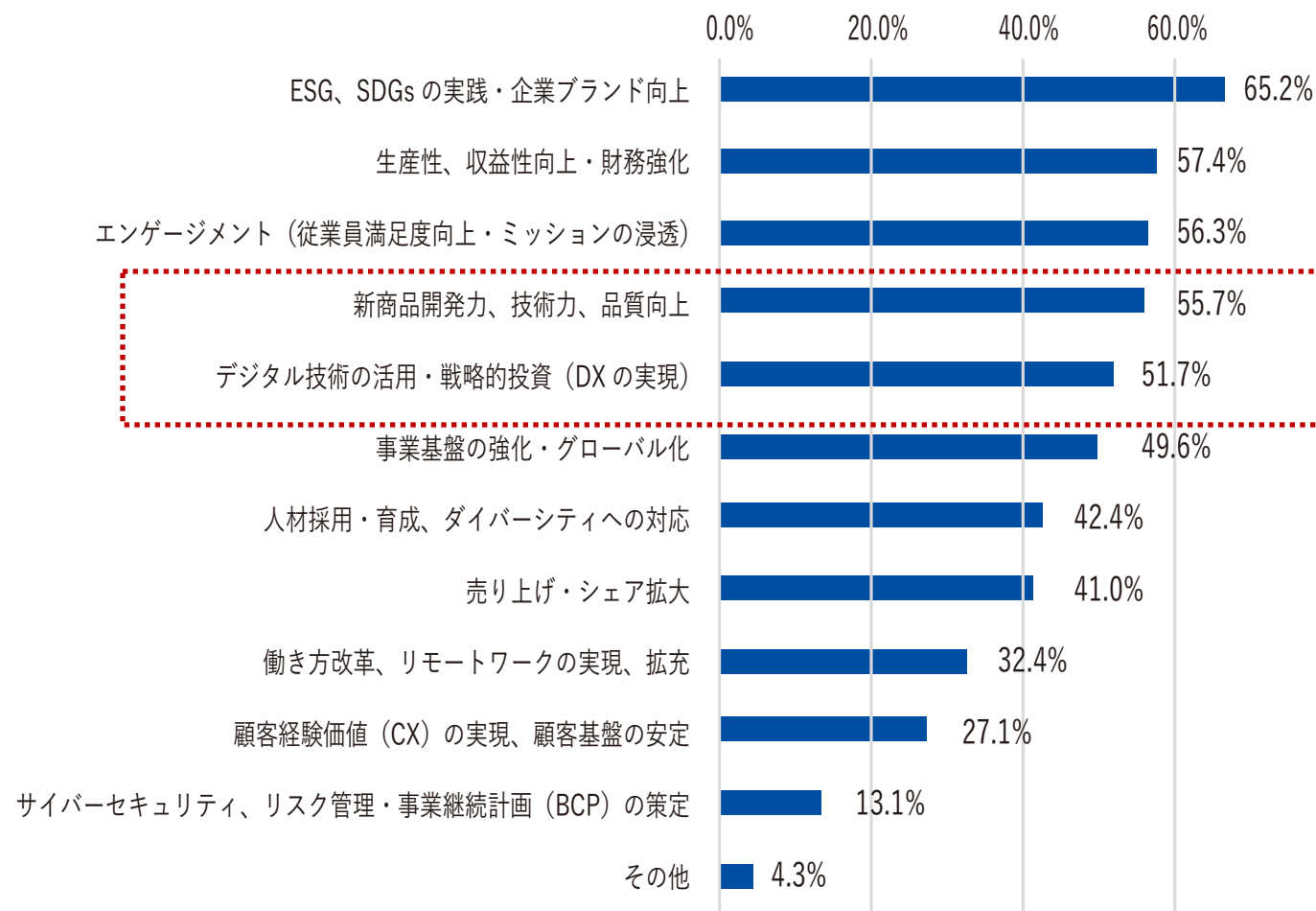


### 勤務先の売上規模



## 「新製品開発力」「DXの実現が課題」と答えた読者が多数

### ■ 自社が抱えている経営課題（複数回答可）



## [総論記事]

コンサルティング業務に詳しい専門家にインタビューを行い、コンサルティングファームの活用方法や自立自走して事業成長を実現する組織や人材の育成方法について語っていただきます。

## [各論記事（記事タイアップ）]

コンサルティングファーム各社へ取材を行い、独自の視点でタイアップ記事としてまとめます。

## [企画ページ構成]

下記（編集特集につづき、本企画を展開）



### <免責>

ご参画企業が1社の場合は、総論はつかず扉1ページのみ、2社の場合は、扉はつかず総論が2ページ、3社以上の場合は、扉+総論2ページの掲載となります。また、広告企画の掲載位置は編集ページの構成等により変動いたします。あらかじめご了承ください。

# ■ 出稿特典① (ダイヤモンド クォーターリーへの抜刷冊子同梱)

## 【実施スキーム】

本誌面（企画総論+ご参画企業様タイアップ記事）の抜刷冊子として作成し、ダイヤモンド クォーターリー（DQ※）の読者（東証プライム市場へ上場する企業+売上高400億円以上の企業の代表取締役格・CxOクラス）のうち、経営企画、新規事業部門の意思決定層を含む約3,000人に対して冊子を同梱し、バイネーム（個人名宛）で直送します。

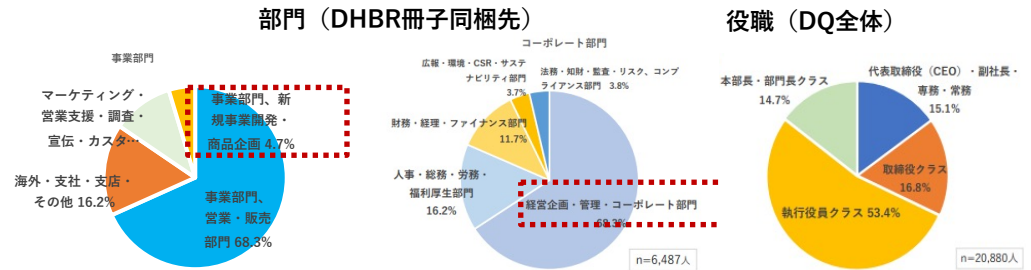
※DQの詳細は媒体資料（下記URL）を参照ください。  
[https://adinfo.diamond.jp/wp-content/uploads/dq\\_document.pdf](https://adinfo.diamond.jp/wp-content/uploads/dq_document.pdf)  
 ※DQへの同梱は、2023年冬号（12月末発行）を予定しています。

### < DHBR抜刷冊子 >



### ●DHBR抜刷冊子概要

- ページ数：4色6ページ～
- ※抜刷冊子はダイヤモンド社にて作成します。
- 総ページ数は、参画企業数によって変動します。
- ※参画企業様個別の抜刷冊子作成をご希望の場合は、別途費用が必要となります。



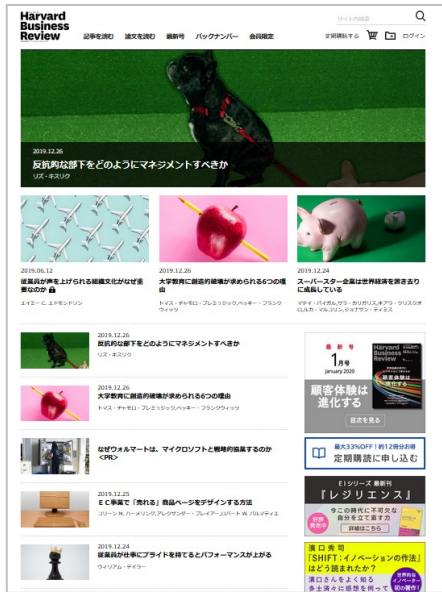
### ●DQ同梱概要

- 実施号：2024年春号
- 発行日：2024年3月末
- 同梱部数：3,000部
- ※雑誌全体の発行部数は21,000部です。

# DHBRオンライン展開イメージ

DHBRオンライントップ、ダイヤモンド・オンライン、メールマガジンなどから企画内容に興味を持つ読者を引きつける誘導テキストを設置し、タイアップページへ誘導します。

## DHBRオンライントップ



<https://dhbr.diamond.jp/>

## 広告主様タイアップページ



転載

## 広告主様サイト



※掲載終了後に掲載レポートを提出





広告主様のお手持ち資料を活用し、スピーディーかつ低コストで見込み客のプロファイル獲得施策を実行できます。

## <コンテンツ支給型リードジェネレーション実施イメージ>



標準登録項目は以下の9項目。  
最大3問まで質問を追加できます。

No.	項目	回答形式
1	メールアドレス	FA 必須
2	氏名	FA 必須
3	フリガナ	FA 必須
4	勤務先名	FA 必須
5	部署名	FA 必須
6	電話番号	FA 必須
7	役職	FA 必須
8	業種	SA 必須
9	従業員数	SA 必須
1	追加質問1	FA/SA 任意
2	追加質問2	FA/SA 任意
3	追加質問3	FA/SA 任意

※追加質問は、“任意”回答での設置となります。“必須”回答にはできません。  
※広告主様のプライバシーポリシーを明示します。事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。

※効率の良いリード獲得のため、表紙デザインやタイトルについて弊社にて変更のご相談をさせていただく場合がございます。  
※保証数についてはコンテンツを拝見し、別途ご提示させていただきます場合がございます。

## <リード獲得用ターゲットイングメール配信可能属性>

ターゲットイングメールを使用し、ご希望の属性を中心にオファーします。

※ご提供リストのセグメントを保証するものではありません

居住地	年齢	性別	業種	職種	従業員数	役職	年収
都道府県	生年で絞り込み	男/女	農林/水産/鉱業	経営全般	1~49人	経営者（CEO・COO・CFOなど）	~500万円未満
			建設業	経営企画/事業開発	50~99人	役員	500万円~750万円未満
			住宅/不動産	マーケティング/調査	100~299人	部長職以上	750万円~1000万円未満
			製造業	情報システム	300~499人	課長職	1000万円~1500万円未満
			商社	総務/人事	500~999人	係長・主任職	1500万円~2000万円未満
			流通/小売業/外食	法務/知的財産/特許	1000~4999人	一般社員・職員	2000万円~2500万円未満
			食料品/飲料/嗜好品	経理/財務	5000~9999人	上記以外	2500万円~3000万円未満
			医薬品/化学製品製造	IR/CSR	10000人以上	働いていない	3000万円~
			金融/証券/保険	広報/宣伝	非会社組織（公共機関など）	専門職	
			情報処理/ソフトウェア	営業/販売	勤めていない		
			運輸/エネルギー関連	保守/サポート			
			通信サービス	技術/研究開発			
			SI/コンサルティング	デザイン/設計			
			サービス業	製造/生産/検査			
			専門サービス（弁護士/会計士/コンサルタントなど）	購買/資材/物流			
			官公庁/公共団体/公益法人	専門職（医師/弁護士/コンサルタントなど）			
			自営業	無			
			マスコミ/広告関係	その他			
			大学/教育/研究機関				
			医療/福祉/介護施設/サービス				
			その他				

※配信属性の指定および、獲得したリストのセグメントは不可となります。

### <コンテンツ支給型リードジェネレーション実施概要>

保証件数	<b>50件</b>
コンテンツ	ランディングページ：取材なし。500字～700字 ホワイトペーパー：広告主様支給の資料、PDF形式。事前に内容確認いたします。
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）
お問い合わせ	有り（記事末、右カラムに広告主のお問い合わせ先を表示します）
誘導施策	<b>トップ・中面などのタイアップ誘導枠、ターゲティングメール</b> リード件数達成次第、誘導終了いたします。ページアーカイブは公開から1年間。
ダウンロードフォーム	定型フォーム、3項目まで無償で追加可能です。
プライバシーポリシー	広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 ※事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。
保証内容	・重複、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力の際は除外 ※競合企業などはドメイン指定10個まで可能。詳細は営業担当にご相談ください。

※掲載可否は、商材・訴求内容によって判断いたします。また、保証数を別途ご提示させていただく場合がございます。

### <コンテンツ支給型リードジェネレーション免責事項>

- ・リード獲得期間は掲載開始より1か月から2か月を想定しております。
- ・件数保証は、以下のような要因により提案時に想定した期間内で保証した件数の達成が難しい場合があります。
- ・訴求、商材内容：ターゲットや利用シーンが限定されるような商材の場合
- ・掲載時期：市場の動向や読者ニーズが大きく変化した場合
- ・再掲載：既に一般公開されたホワイトペーパーや動画を流用した場合

万が一、リード獲得の進捗が想定に達せず、3か月を超過する場合、残額分の別商品へ振替え、または獲得数に応じた出来高精算の提案をさせていただきます。

※保証リード獲得が困難な場合、下記を代替案としてご提案いたします。

- ・残額分の別商品（メールマガジン等）への振替え  
もしくは
- ・制作費・獲得数に応じた出来高精算

をご提案させていただきます。

## ■DHBR本誌

### ●中面4色2頁タイアップ

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

**2,650,000円**（税別）z

※タイアップ掲載費用+企画冊子作成+DQへの同梱費用（詳細は13Pを参照ください）を含む

### ●4色4頁タイアップ

※タイアップ仕様：4,000-5,000字程度、写真、画像3～4点程度

**4,350,000円**（税別）

※タイアップ掲載費用+企画冊子作成+DQへの同梱費用（詳細は13Pを参照ください）

## ■DHBRオンライン

### ●雑誌2頁タイアップ転載（5,000PV保証）

**1,000,000円**（税別）

※雑誌料金にアドオン。タイアップ仕様：雑誌に準拠

### ●雑誌4頁タイアップ転載（10,000PV保証）

**1,800,000円**（税別）

※雑誌料金にアドオン。タイアップ仕様：雑誌に準拠

## ■単独抜刷サービス（オプション）

### ●4色4頁×1,000部～

**350,000円～**（税別）

※一社単独での抜き刷りの場合。

1,000部以上ご希望の場合はお問合せ下さい。



※表紙イメージ

### ●オンライン単独タイアップ

**10,000PV保証 2,500,000円**（税別）

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

※抜き刷りサービスは付帯しません。

### ●コンテンツ支給型リード件数保証型タイアップ

**リード50件保証…1,000,000円**（税別）

※内訳：掲載費750,000円+制作費250,000円  
（制作費はネット料金です）

※詳細は9-12Pをご確認ください。

## ■ 締切／掲載スケジュール／出稿特典／お問い合わせ

### [締切]

タイアップ申込締切 **2023年11月1日（水）**  
純広告申込締切 **2023年12月1日（金）**

### [掲載（公開）スケジュール]

DHBR本誌掲載 **2024年1月10日（水）**  
DHBRオンライン  
・タイアップ掲載 **2024年1月10日（水） 13:00公開**  
・リードジェン **2024年1月10日（水）以降**

※実施時期はご相談ください。

### [出稿特典]

ダイヤモンド クォーターリー（冊子同梱） **2024年3月末**

### 【お問い合わせ】

株式会社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 鶴巻／寺田  
[web\\_ad@diamond.co.jp](mailto:web_ad@diamond.co.jp)

〒150-8409東京都渋谷区神宮前6-12-17  
TEL:03-5778-7220 FAX:03-5464-0783