

危機を制するものが未来を掴む！ ターンアラウンドの成功法則とは



※表紙イメージ
（実際とは異なります）



【対象サービス】

- 事業再生・経営改革コンサルティング
- ターンアラウンドマネージャー派遣
- 経営戦略立案、再建計画策定
- 財務アドバイザリー
- M&A・カーブアウト支援
- 組織・人材再構築支援

■企画趣旨

本企画では、経営不振に陥った企業を早期に立て直し、持続的に収益を生み出せる健全な状態に戻すために、ターンアラウンドマネージャーの導入が効果的であることを解説し、経営者、事業責任者に対して、業績不振からの短期間での経営改善に向けた先進的な取り組みをご紹介します。

コロナ禍以降、企業経営の前提は大きく変化し、従来の手法では対応しきれない課題が次々と顕在化しています。こうした状況下で、業績不振からの脱却を目指す企業にとって、「ターンアラウンド」は不可欠な選択肢となりつつあります。

ターンアラウンドの実行は、単なる業績回復にとどまらず、売上不振の根本解決や経営の健全化に向けた経営改革、従業員の意識と行動に変革をもたらせるなど、企業体質そのものの改善につながる可能性を秘めています。しかし一方で、対応を誤れば一時的な回復で終わり、真の再生に至らず、最悪の場合は倒産や事業消滅、上場廃止といった深刻なリスクに直面することにもなりかねません。

こうした取り組みを成功に導くうえで鍵を握るのが、経営破綻やそのリスクを抱える企業の立て直しに精通した優秀なターンアラウンドマネージャーの存在です。現場と一体となって再生を推進できる外部のパートナーは、今や経営再建の成否を左右する存在となっています。

そこで、DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー**2025年10月号（9月10日発売）にて、「危機を制するものが未来を掴む！ターンアラウンドの成功法則とは」**と題した広告企画を実施いたします。経営層や事業責任者、各部門のマネージャー層など経営の改善に悩んでいるキーマンに対してターンアラウンドマネージャーの導入に関する課題や成功するためのポイントを解説すると同時に、広告主様の製品・サービスの優位性や付加価値を訴求していきたいと考えております。

この機会にぜひご出稿をご検討いただきますよう、よろしくお願いいたします。



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。
2026年に50周年を迎えます。
創刊以来、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。

これからのマネジャーの仕事（仮題）

近年、マネジャーにはこれまで以上に高度で複雑な役割が求められるようになってきている。不適切なマネジメントを行わないことは、もはや最低限の条件にすぎない。マネジャーには、部下のモチベーションを高め、自己実現を支援する役割が強く求められている。これが果たされなければ、部下の意欲は低下し、生産性の悪化や離職率の上昇を招き、組織は瞬く間に機能不全に陥る危険性がある。

一方で、組織として達成すべき成果に対して、時には厳しく責任を問う姿勢も必要である。従業員一人ひとりの潜在能力を最大限に引き出しつつ、チームや組織として持続的に成果を上げていくために、マネジャーはこれからどのような役割を果たすべきかが問われている。

【日本オリジナル候補】

ヘンリー・ミンツバーグ（マギル大学 教授）

【HBR候補】

自分の部下や同僚に「価値ある存在」だと伝えているか

“The Power of Mattering at Work,” HBR, May-June 2025.

ザック・マーキュリオ（コロラド州立大学 上級名誉フェロー）

あなたは本当に聞き上手のマネジャーなのか

“Are You Really a Good Listener?” HBR, May-June 2025.

ジェフリー・イップ（サイモンフレーザー大学ビーディー・スクール・オブ・ビジネス 助教授）ほか

ミンツバーグ「マネジャーの職務」抄訳

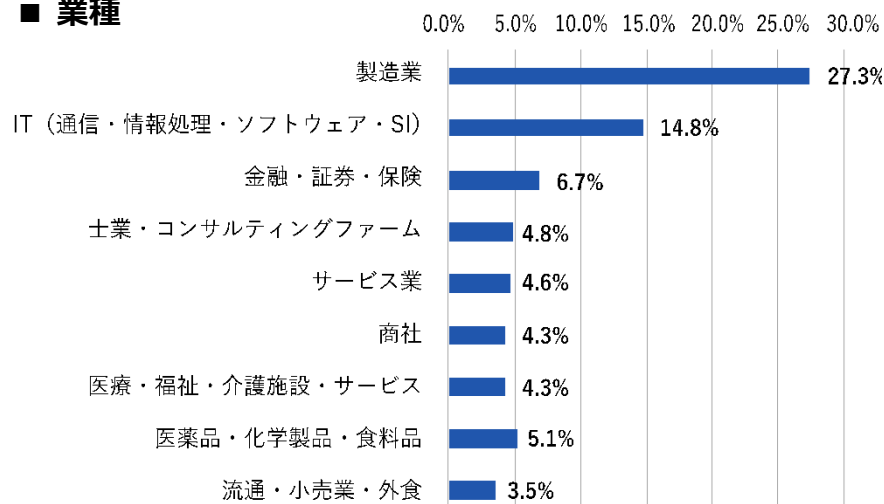
クラシック：The Human Side of Management

Thomas Teal

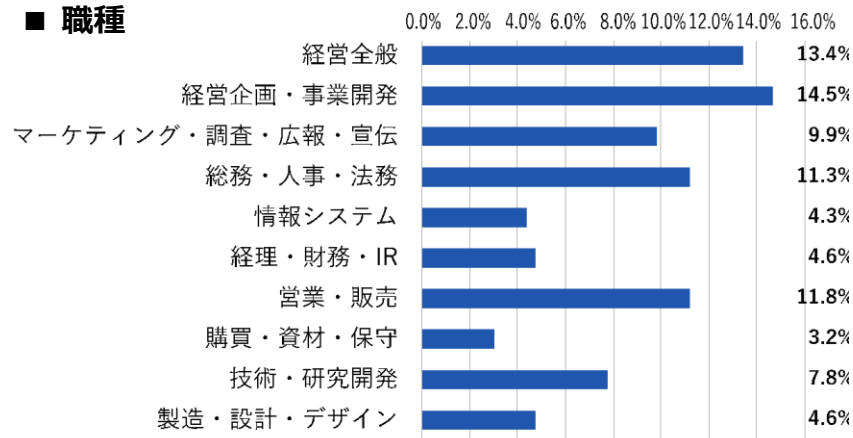
HBR, November-December 1996

■DHBR／DHBRオンライン会員読者属性

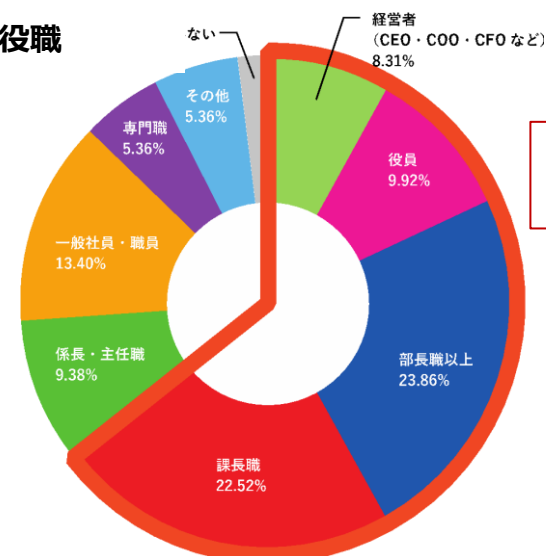
■ 業種



■ 職種

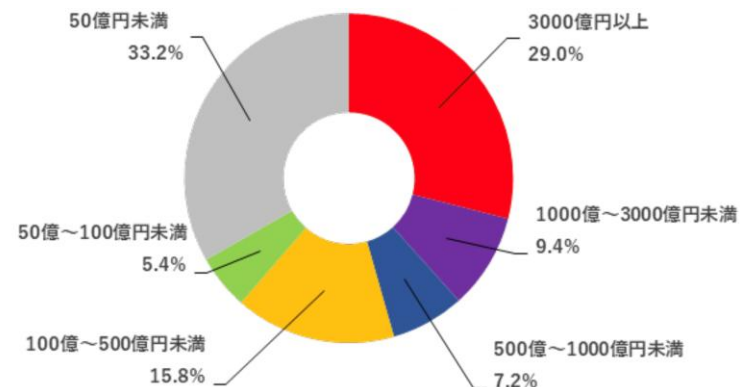


■ 役職



出所：2020年12月に実施した
読者アンケートより
n=329

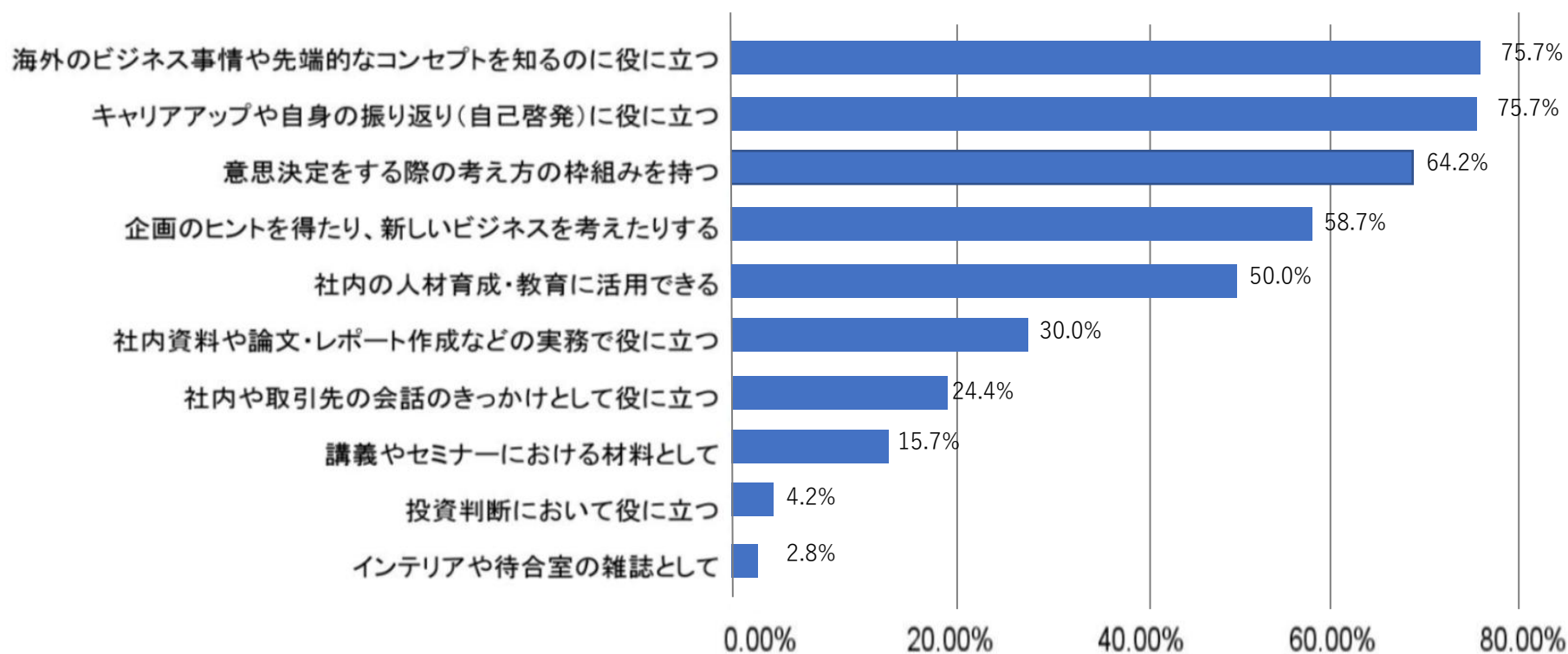
■ 勤務先の売上規模



■DHBR／DHBRオンライン会員読者属性

■ DIAMONDハーバード・ビジネス・レビューの活用方法

先端的な経営コンセプト、キャリアアップ、意思決定に活用



■DHBR 誌面展開イメージ

[総論記事]

企画テーマの内容に知見を持つプロフェッショナル、専門家にインタビュー。

[各論記事（広告タイアップ）]

広告主様各社へ取材を行い、独自の視点で貴社サービスの特長や強みをタイアップ記事としてまとめます。

[ページ構成]

編集特集につづいて広告企画を展開いたします。



※協賛企業が2社の場合の展開例

<備考>

※1社ご参画の場合、総論はつかず、扉1Pのみとなります。

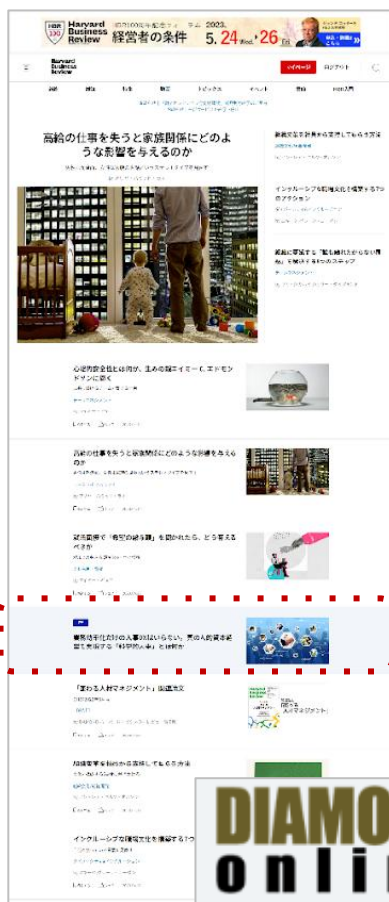
※2社ご参画の場合は、扉はつかず、総論2Pのみとなります。

※3社以上ご参画の場合は、扉+総論2Pの掲載となります。

■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・オンラインの広告誘導枠から読者をタイアップページへ誘導

DHBRオンライントップ



誘導

オンラインタイアップページ



転載

広告主様サイト



※掲載終了後に掲載レポートを提出



● ダイヤモンド・オンライン広告誘導枠

■企画料金（誌面／オンライン）／オプション料金／申込締切

■DHBR誌面

●中面4色2ページタイアップ

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

2,500,000円（税別）

●4色4ページタイアップ

※タイアップ仕様：4,000-5,000字程度、写真、画像3～4点程度

4,500,000円（税別）

■DHBRオンライン転載 ※誌面料金にアドオン

●雑誌2ページタイアップ転載（5,000PV保証）

1,200,000円（税別）

※タイアップ仕様：雑誌に準拠

■抜刷サービス（オプション）

●4色4ページ×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）

3,000,000円（税別）

※タイアップ仕様：3,000-3,500字程度、写真、画像2～3点程度

■ブーストパッケージ（オプション）

（NewsPicksブランドパネル／vimps保証付き）

NewsPicksユーザーへとリーチを拡大し流入を強化することが可能です。費用は別途お問い合わせください。

※vimpの定義：フィード上で可視領域（スクリーンの70%以上）に入った回数

[締切]

タイアップ申込締切：**2025年7月3日（木）**

【お問い合わせ】

株式会社ダイヤモンド社 メディア局
ソリューション営業部
〒150-8409東京都渋谷区神宮前6-12-17
TEL:03-5778-7220 FAX:03-5464-0783
Mail:web_ad@diamond.co.jp