



DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー（本誌）

2026年5月号（4月10日発売予定）

DHBRオンライン

2026年4月10日公開



2026年5月号
編集特集
(4/10発売号)

データの収益化
(仮)

情報資産が「眠れる負債」と化してはいないか

プライバシーテックが実現する 攻めのデータマネタイゼーション

【対象サービス、キーワードなど】

■ 同意管理プラットフォーム (CMP) や匿名化技術などのプライバシーテック
データプライバシー保護とセキュアなデータ連携を可能にする先進テクノロジー
法規制遵守と収益化を両立するデータガバナンス戦略コンサルティング

※表紙イメージ
(実際とは異なります)



プロジェクトマネジメント
想定外を乗り越える



プロジェクトリーダーが想定外を乗り越える方法
プロジェクトの失敗を招く「独創性の罠」を回避する
バーゲンキングは貿易を機会にスマートマーケティングを
どうみるか? プロジェクトマネジメントの新常識
持続的に成果をもみ出すプロジェクト思考

2025年12月現在

■企画趣旨

Cookieレス時代に躍動するプライバシーテック ビジネスを加速させる顧客「同意」管理と匿名化技術の最前線

2026年5月号
編集特集(4/10発売号)
データの収益化
(仮)

情報資産を収益化するデータマネタイゼーションの成否は、いかに「データプライバシー保護」と「法規制遵守」を徹底できるかにかかっています。個人情報保護法やGDPRなどの強化により、顧客の同意なきデータ活用やデータ漏洩は、事業停止や巨額の制裁金、そして企業信用を失う決定的なリスクとなりました。この高まるリスクを前に、多くの企業はデータ活用のブレーキを踏み込んでしまい、情報資産が「眠れる負債」と化しています。

しかし、この課題は、先進的な「プライバシーテック (Privacy-Enhancing Technologies: PETs)」を活用することで克服できます。PETsは、個人情報を保護しながらデータの価値を最大限に引き出すことを可能にするプライバシー強化技術であり、リスクを低減するだけでなく、顧客やパートナーからの信頼という新たな競争優位性を生み出します。プライバシーテックを戦略的に導入することが、データマネタイゼーションを実現するための現代の必須条件となっているのです。本企画で紹介するプライバシーテックを軸としたソリューションを導入することで実現できる要素は以下の通りです。

- ・顧客の「同意」を正確に取得・管理し、データ活用の法的根拠を明確化
- ・データクリーンルームや秘密計算を活用し、情報を開示せず安全に外部企業と共同分析・収益化
- 匿名化・仮名化技術を適用することで、個人情報リスクを負わずにマーケティングや研究開発を推進
- ・強固なガバナンス体制を構築し、全社的なデータ利用の透明性と信頼性を向上

本企画は、DIAMONDハーバード・ビジネス・レビューの専門性の高い読者層（経営者・事業責任者）に、出稿企業様のソリューションの真の価値を深く理解していただく絶好の機会となります。ダイヤモンド・オンラインの記事フォーマットと編集力を活用することで、単なる広告ではなく、読者の課題解決に役立つ質の高いコンテンツとして、出稿企業様のブランドイメージの向上につなげます。



The image shows the front cover of the August 2025 issue of Harvard Business Review. The title 'HARVARD BUSINESS REVIEW' is at the top. Below it is a large green shield-shaped graphic with the text 'DIAMONDハーバード・ビジネスレビュー' and 'HARVARD BUSINESS REVIEW'. The main article title 'プロジェクトマネジメント 想定外を乗り越える' is in the center. The cover features a blue and green abstract design at the bottom.

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。

データを収益化する（仮）

データの収集はかつてと比べて格段に容易になった。しかし、集めたデータからインサイトを引き出し、あるいはそれをもとに収益化につなげ、独自の競争優位性を築いている企業は驚くほど少ない。データを資産として活用し、新たな収益源に変えるために企業はどのような点に着目すればよいのか。本特集ではデータ活用とその収益化で先進的な取り組みを実践している企業の例とともに、データマネタイズ戦略の立案に役立つフレームワークを紹介する。

【HBR候補】

データを収益化する方法

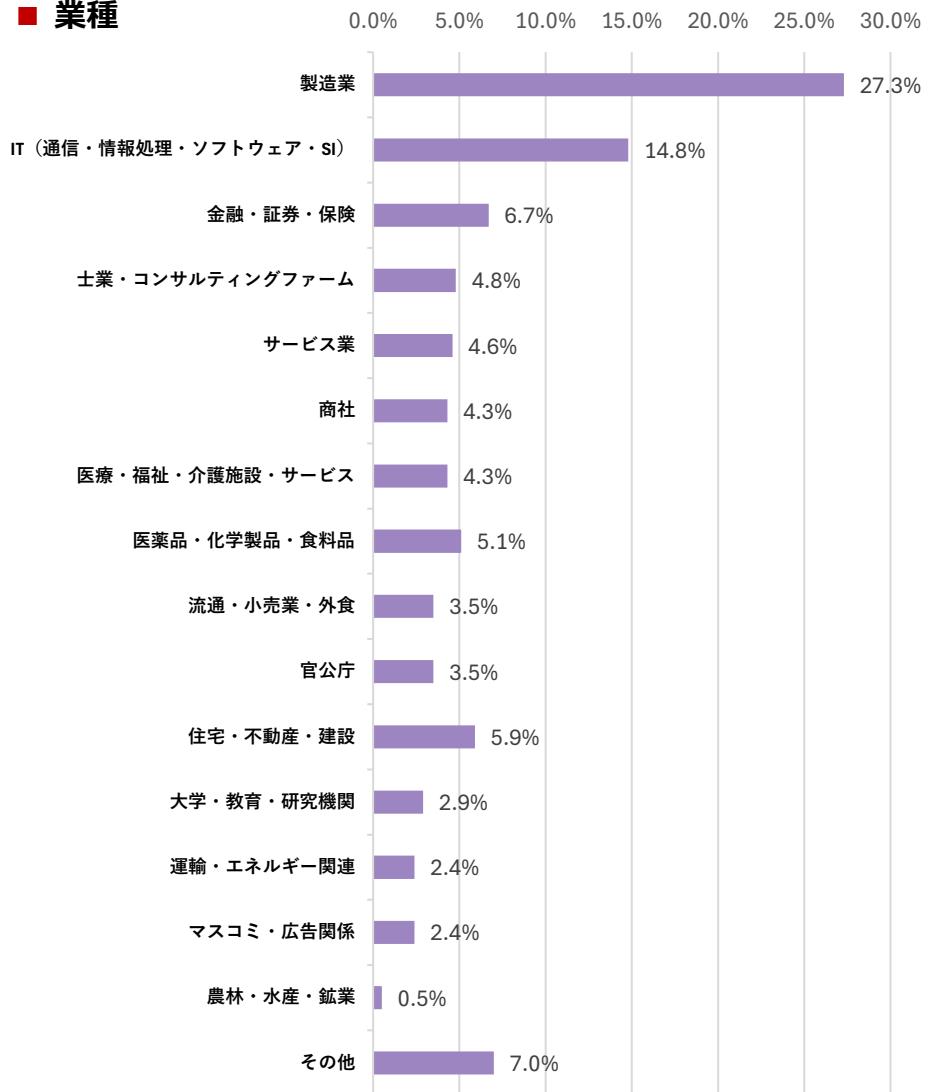
スラジ・スリニヴァサン（ハーバード・ビジネス・スクール教授／フィリップ・J・ストンバーグ記念講座）ほか
“How to Monetize Your Data,” HBR, November-December 2025.

【日本オリジナル】

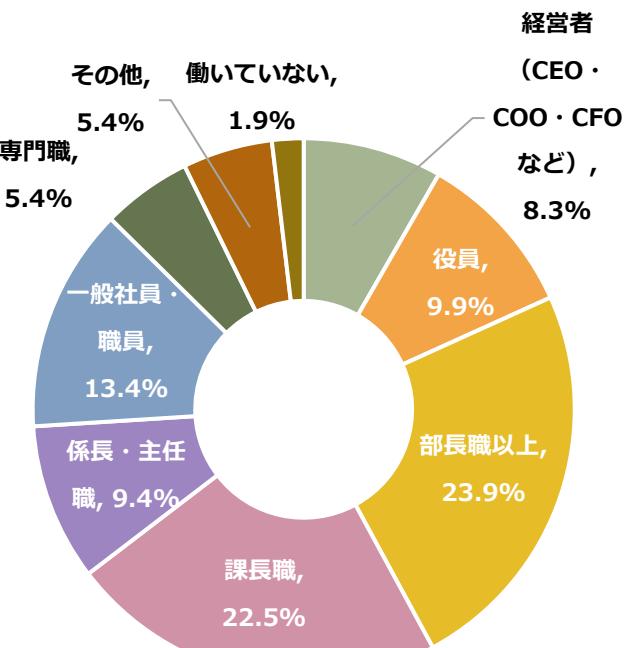
※未定

■ DHBR読者属性①

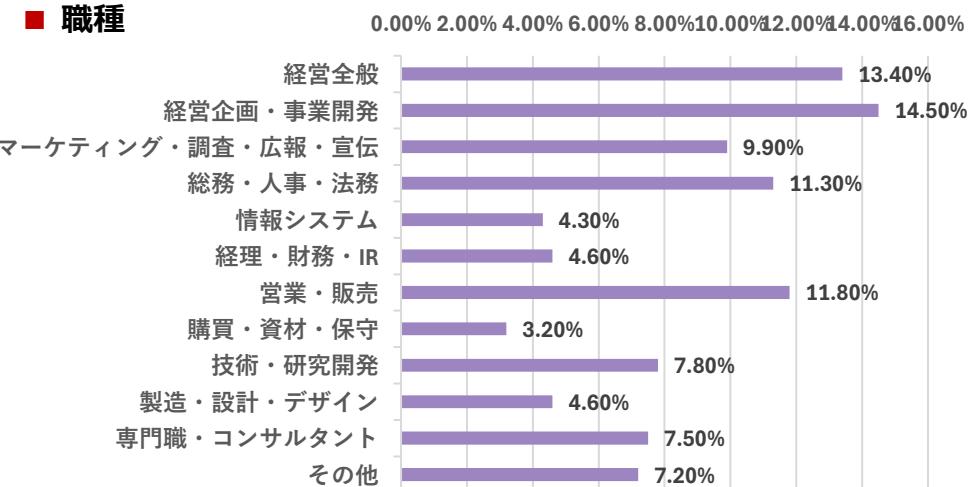
■ 業種



■ 役職

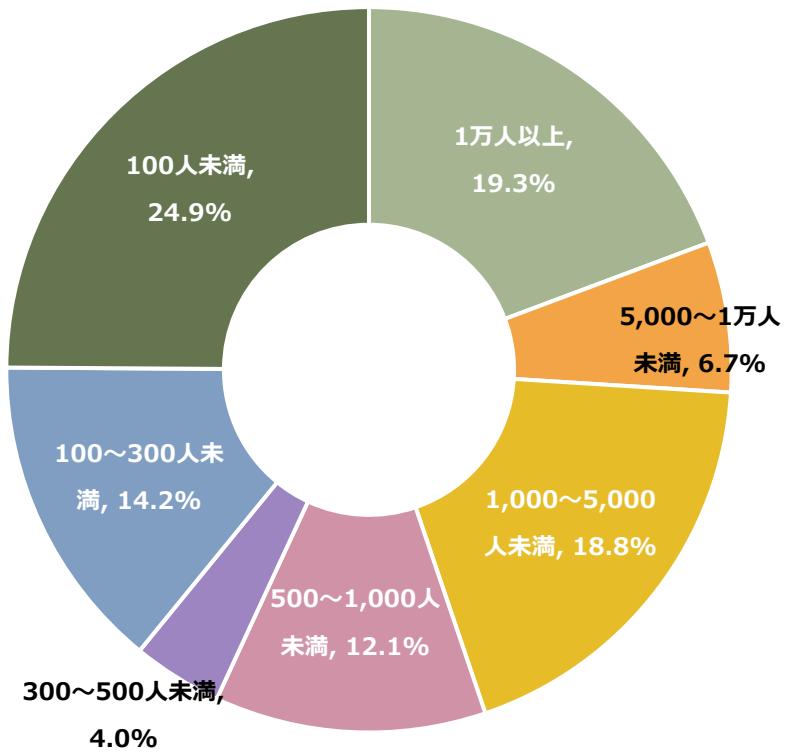


■ 職種

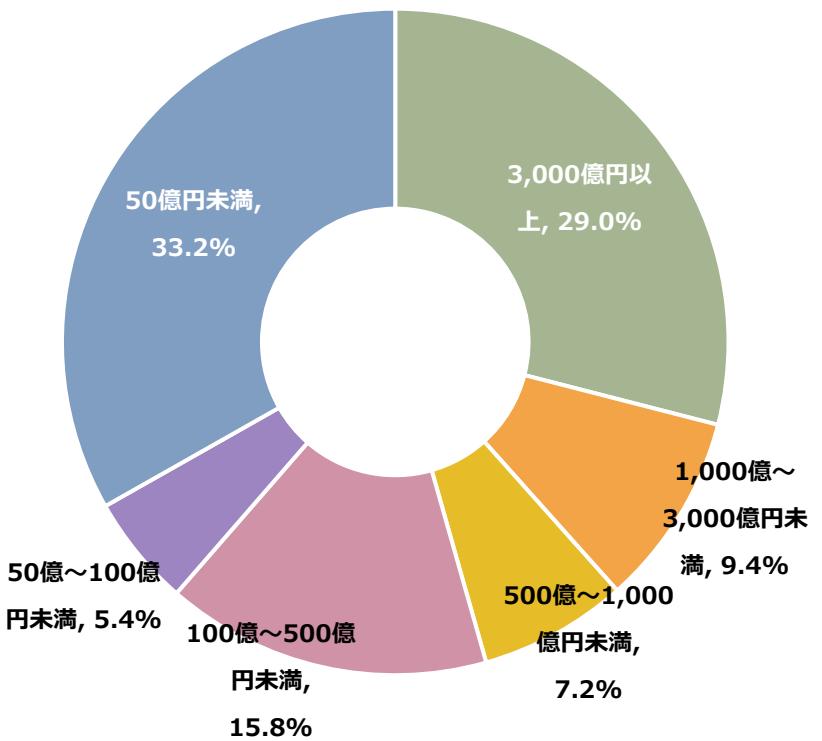


■ DHBR読者属性②

■ 勤務先従業員数

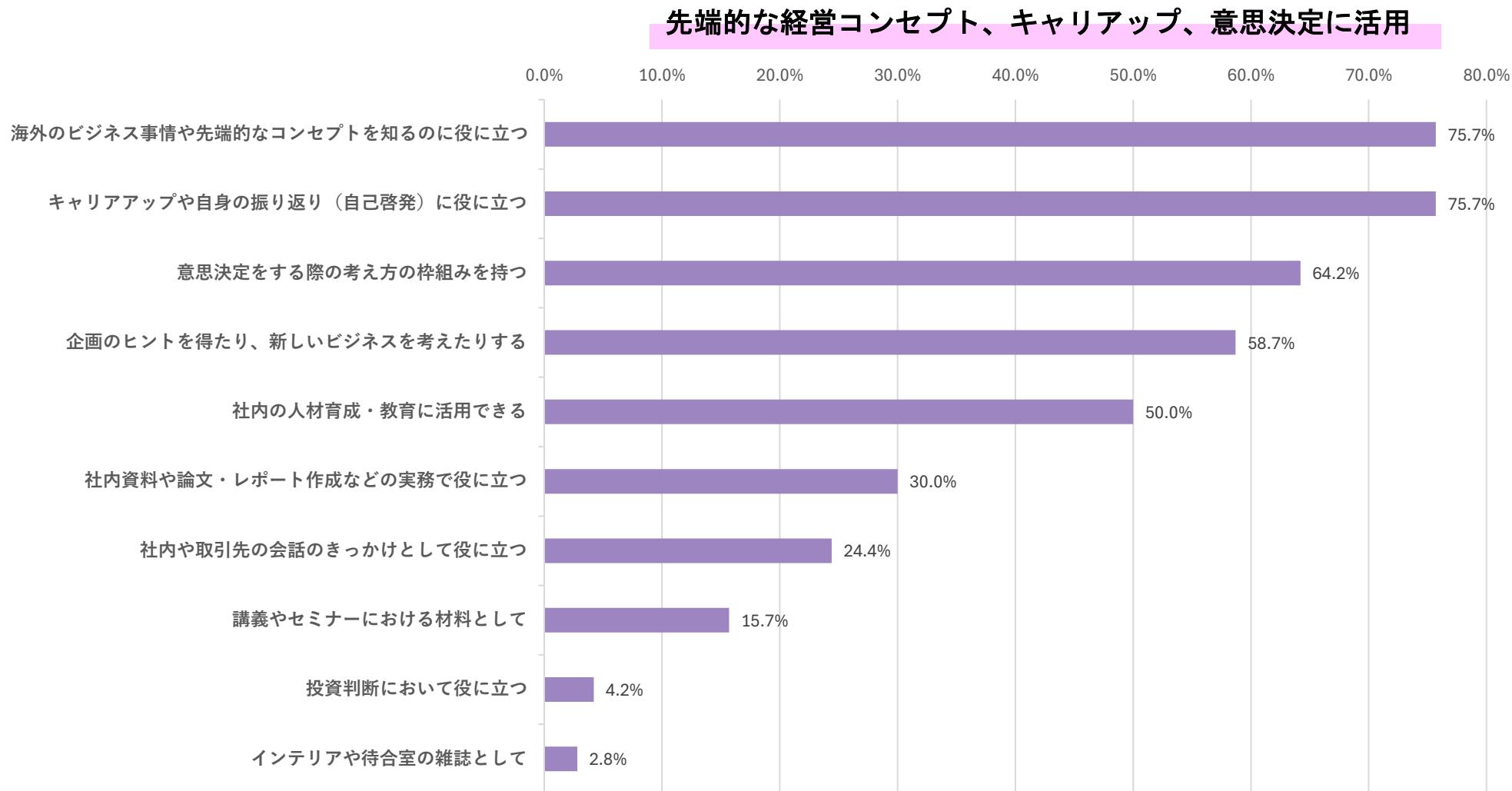


■ 勤務先売上規模



■ DHBR読者属性③

■ DIAMONDハーバード・ビジネス・レビューの活用方法



■広告掲載概要

連合企画ならではの構成で掲載されるタイアップ記事で効果的にメッセージを伝えることが可能です。
本誌/オンライン両方活用したハイブリッド掲載に対応しています。

広告企画：タイアップ



※協賛企業が2社の場合の展開例

広告企画：総論



本誌

編集特集

データの収益化（仮）



オンライン転載を
同時に実施可能



オンライン



■ DHBR誌面掲載イメージ



本誌

編集特集

データの収益化（仮）



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。

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、専門家へのインタビューやビジネス課題などについての解説記事を掲載いたします。

※編集特集について広告企画を展開いたします。

＜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

本誌掲載内容をオンラインに転載。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いたします。

DHBRオンライントップ



ダイヤモンド・オンライン
広告誘導枠



誘導

オンラインタイアップ（転載）



広告主様サイト



※掲載終了後に掲載レポートを提出



■企画料金（誌面／オンライン）／オプション料金

▼誌面2ページプラン

実施工料	誌面/オンライン ハイブリッドパッケージ Premiumプラン	誌面/オンライン ハイブリッドパッケージ Standardプラン	オンラインタイアップ のみプラン	雑誌タイアップ のみプラン
	4色2ページタイアップ（中面）			
制作費込／税別	490万円	370万円	300万円	250万円
オンライン掲載 保証PV	転載10,000 PV	転載5,000 PV	10,000 PV	—

▼誌面4ページプラン

実施工料	誌面/オンライン ハイブリッドパッケージ Premiumプラン	誌面/オンライン ハイブリッドパッケージ Standardプラン	オンラインタイアップ のみプラン	雑誌タイアップ のみプラン
	4色4ページタイアップ（中面）			
制作費込／税別	690万円	570万円	300万円	450万円
オンライン掲載 保証PV	転載10,000 PV	転載5,000 PV	10,000 PV	—

▼オプション

・抜刷冊子



4色4面×1,000部～

450,000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。

・オンラインタイアップ外部ブースト

レコメンド
 

SNS


ニュース


ご要望に応じてお見積もりいたします、
ご希望の場合はお問い合わせ下さい。

[本企画のお申込み締切]

タイアップ申込締切：**2026年1月29日（木）**

タイアップ取材締切：**2026年2月13日（金）**

【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