



DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー（本誌）

2026年6月号（5月9日発売予定）

DHBRオンライン

2026年5月11日公開

6月号 編集特集
(5/9発売号)変化に対応できる組織
(仮)

後継者育成を企業成長の戦略資本に！

サクセSSIONプランが変える経営



【対象サービス】

- ・サクセSSIONプラン策定/運用を支援する経営・人事コンサルティング
- ・後継者育成・次世代リーダー育成の研修・教育プログラム
- ・事業承継・後継者不在リスクに課題を持つ総合人事ソリューション
- ・経営幹部育成支援サービス

2026年1月現在

※表紙イメージ
(実際とは異なります)

■企画趣旨

本企画では、**経営者、事業責任者に対して、サクセSSIONプラン策定や後継者育成の研修プログラムの導入が経営の持続可能性とガバナンス強化に有効であることを解説します。**

日本企業の多くが中長期的な成長シナリオを描きながらも、「次の経営」を誰に託すのかという根源的な問いに対して、十分な答えを持っていないのが現状です。帝国データバンクの全国『後継者不在率』動向調査（2025年）によると日本企業全体の**後継者不在率は50.1%に上ります**。経営の継続性を左右する重要テーマであるにも関わらず、依然として後継者育成が属人的な判断などに委ねられており、日本企業の構造的な弱点がここに表れています。

一方で、短期業績や当面の人材充足には注目が集まるものの、経営を継ぐ人をいかに計画的に育てるかという視点は、必ずしも経営アジェンダとして体系的に扱われてきませんでした。その結果、トップやキーポジションの交代のたびに、意思決定の質の低下や有望人材の流出といったリスクが顕在化する土壌が生まれています。事業環境の不確実性が高まる中、こうした**継承の空白を放置することは、企業価値の観点から看過できない問題**となりつつあります。

そこで求められているのが、**サクセSSIONプラン＝後継者を育てる経営戦略**という発想への転換です。経営にとって不可欠なポジションと要件を定義し、その役職を担いうる候補者を早期から見極め、計画的に経験・学習機会を設計していくことが重要になります。つまり、**経営を継ぐのは“たまたま選ばれた人”ではなく、“戦略的に育てられた人”**であるという前提を組織に埋め込み、次の経営を意思をもってデザインしていく取り組みこそが、これからの企業に求められるサクセSSIONプランの姿と言えるでしょう。

そこで、DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー**2026年6月号にて、「後継者育成を企業成長の戦略資本に！サクセSSIONプランが変える経営」**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、コーポレート部門の意思決定層に対して、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周年を迎えました。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。

変化に対応できる組織（仮題）

環境がまたたく間に激変する中、膨大な時間と資金を投じて、どれほど革新的な製品・サービスを打ち出せたとしても、即座に陳腐化するリスクを回避することはできない。これまで以上に、組織の適応力を高めることが不可欠である。変化に応じて組織のあり方を変えたり、あえて後退するという選択を行ったりするなど、慣習や常識に囚われることなく柔軟に対処する力をいかにして養えばよいのか、本特集ではその要諦を探る。

【HBR候補】

タコ型組織になるという進化

ヤナ・ワーナー、フィル・ル・ブラン（いずれもアマゾン・ウェブ・サービス エンタープライズ戦略担当）

“Becoming an Octopus Org,” HBR, November-December 2025.

プロジェクト駆動型の組織

アントニオ・ニエト＝ロドリゲス（世界的プロジェクトマネジメントの専門家／著者）

“The Project-Driven Organization,” HBR, January-February 2026.

戦略的な冬眠を選択すべき時

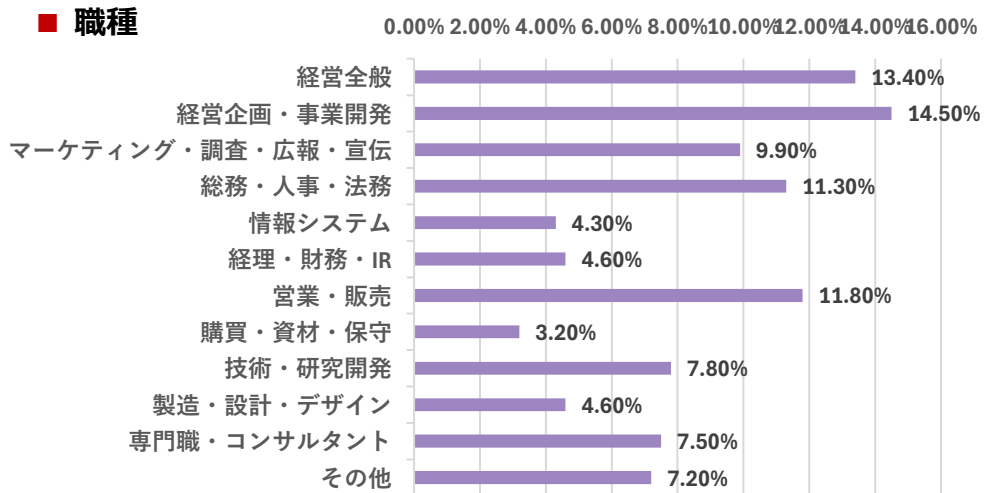
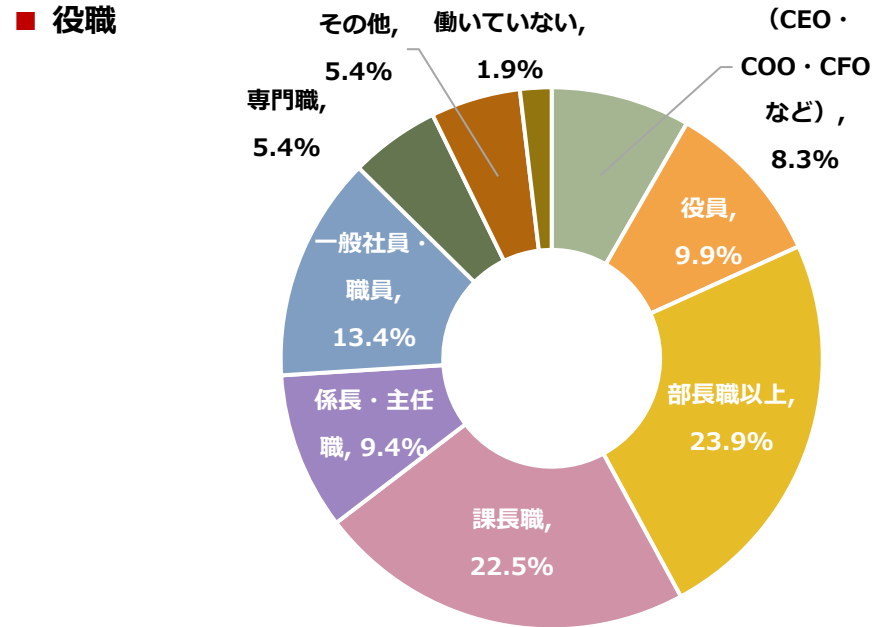
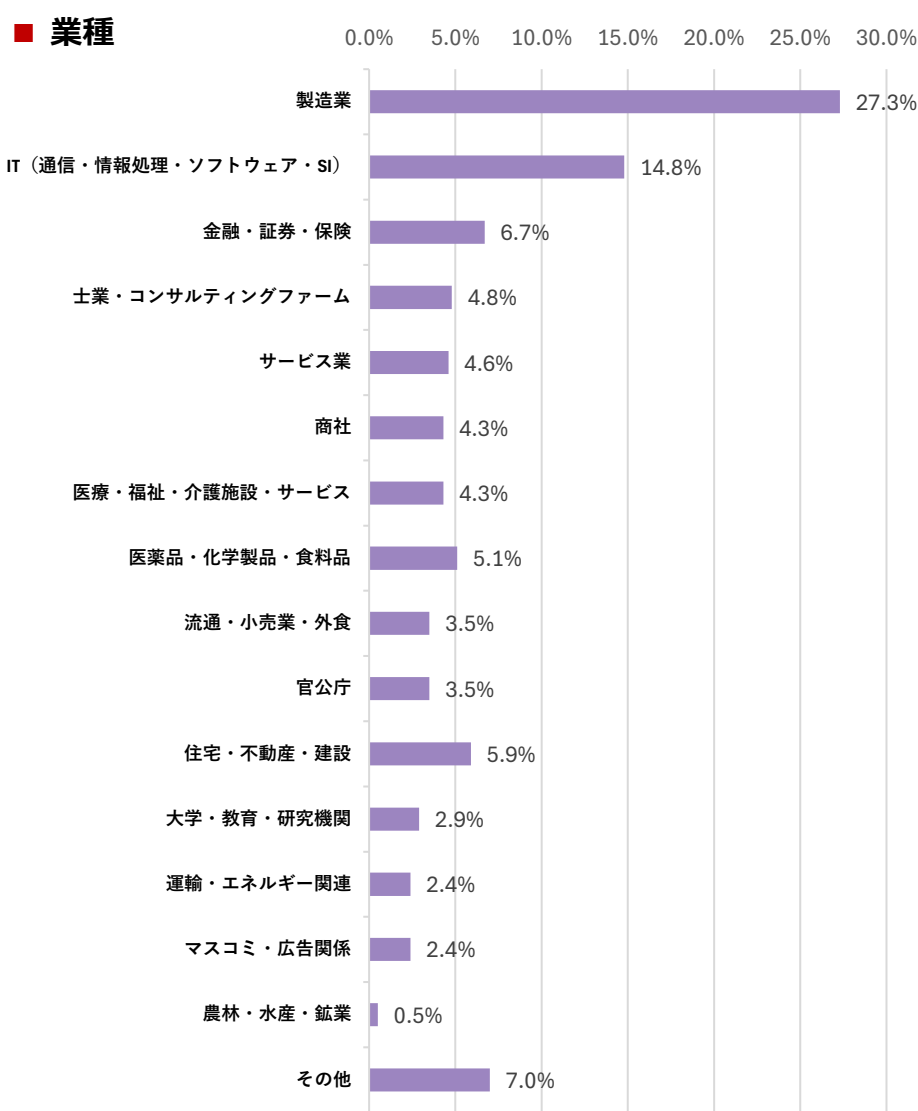
クリストファー・マークイス（ケンブリッジ大学ジャッジビジネス・スクール 教授）

“Is This a Moment for Strategic Hibernation?” HBR, November-December 2025.

【日本オリジナル】

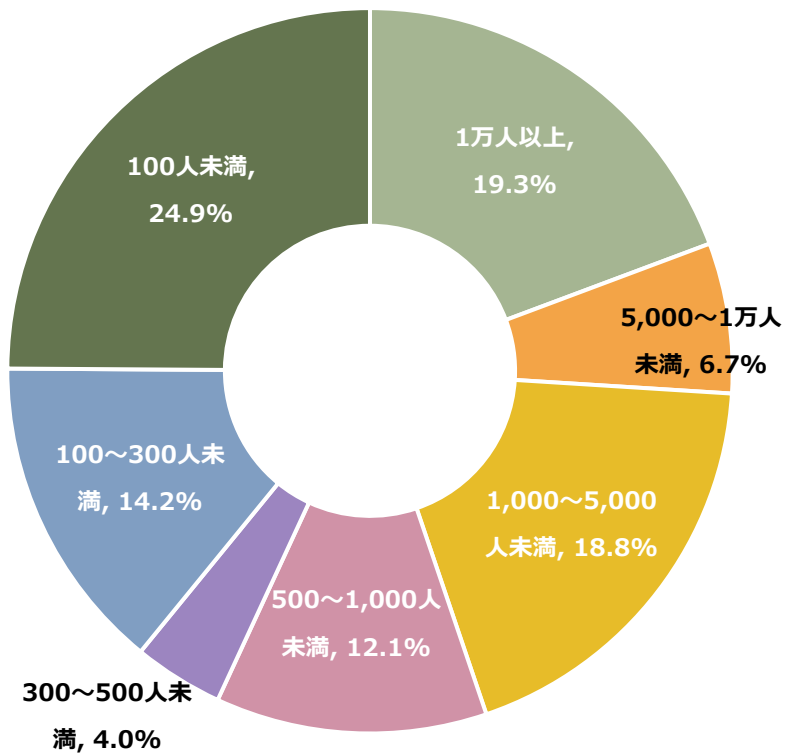
未定

■DHBR読者属性①

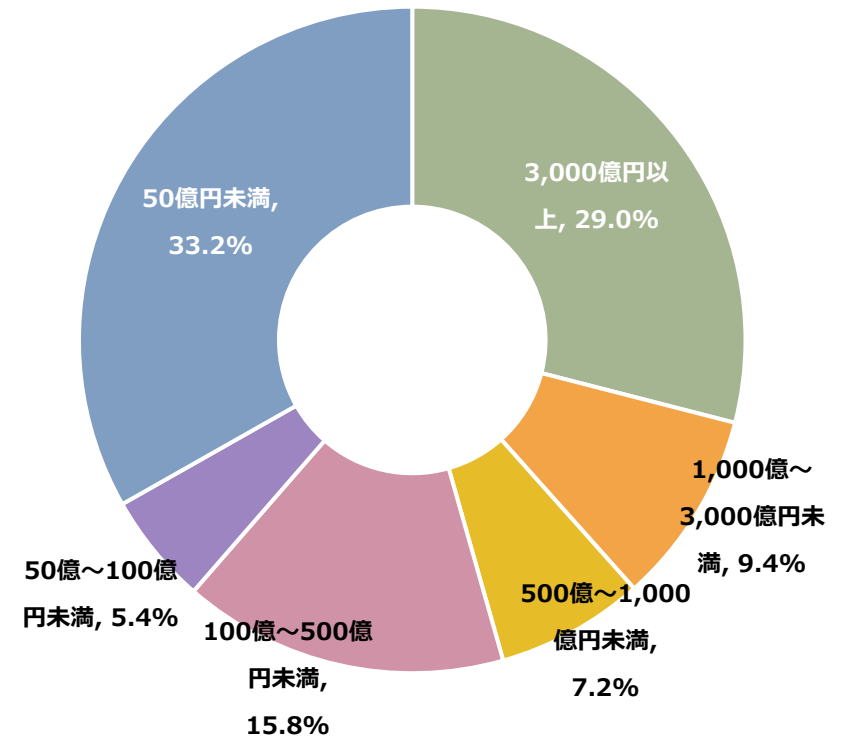


■DHBR読者属性②

■ 勤務先従業員数

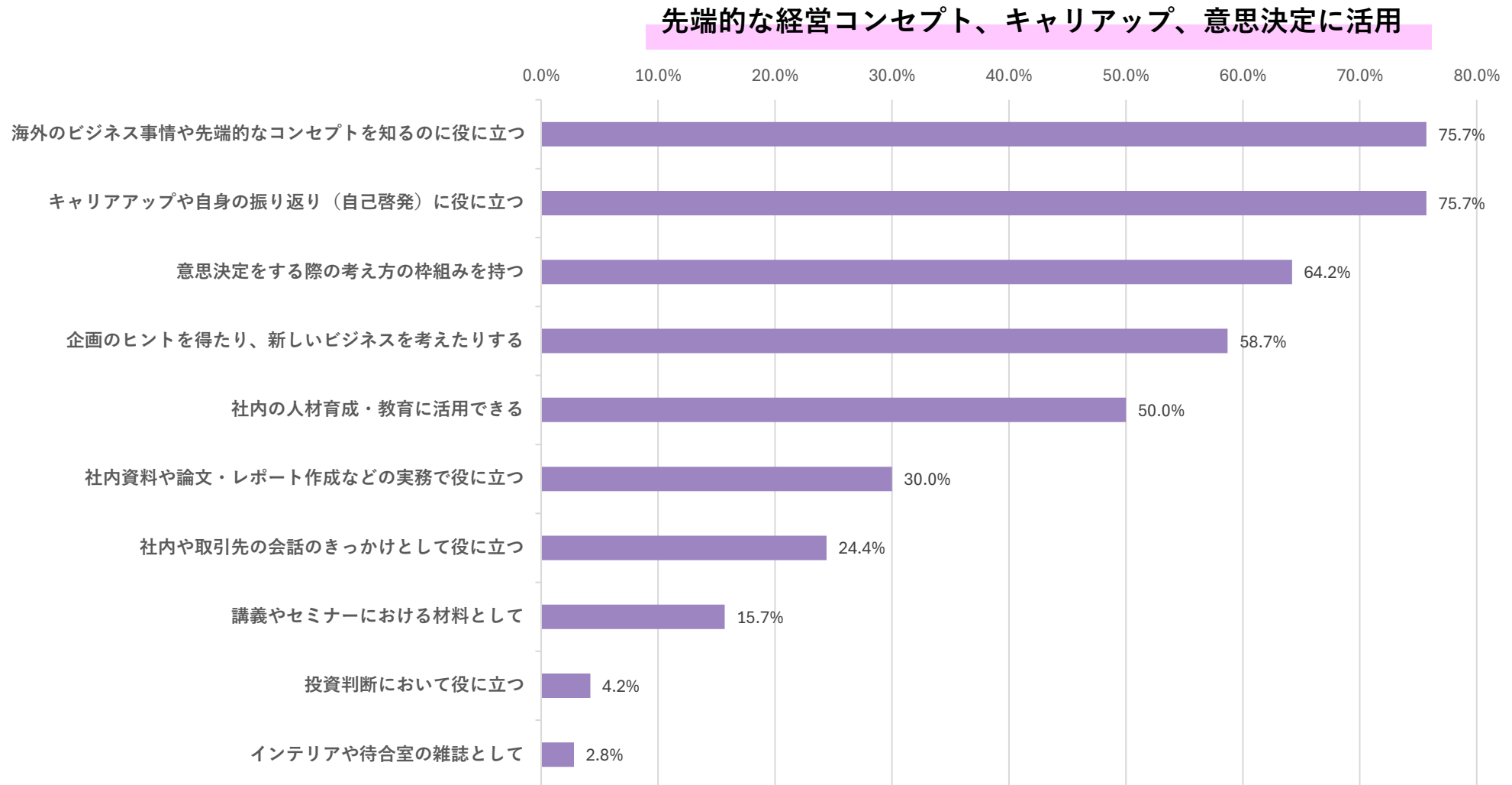


■ 勤務先売上規模



■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



広告企画：総論



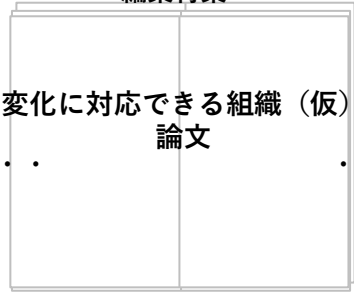
※協賛企業が2社の場合の展開例




オンライン転載を
同時に実施可能

編集特集

変化に対応できる組織（仮）
論文



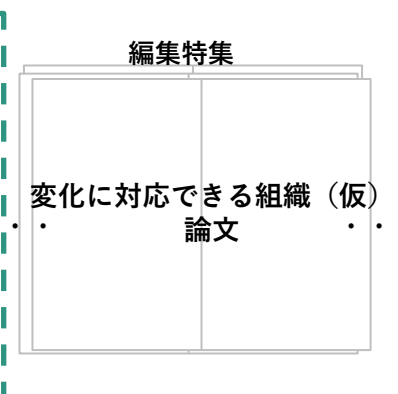
本誌



オンライン



■DHBR 誌面展開イメージ



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。

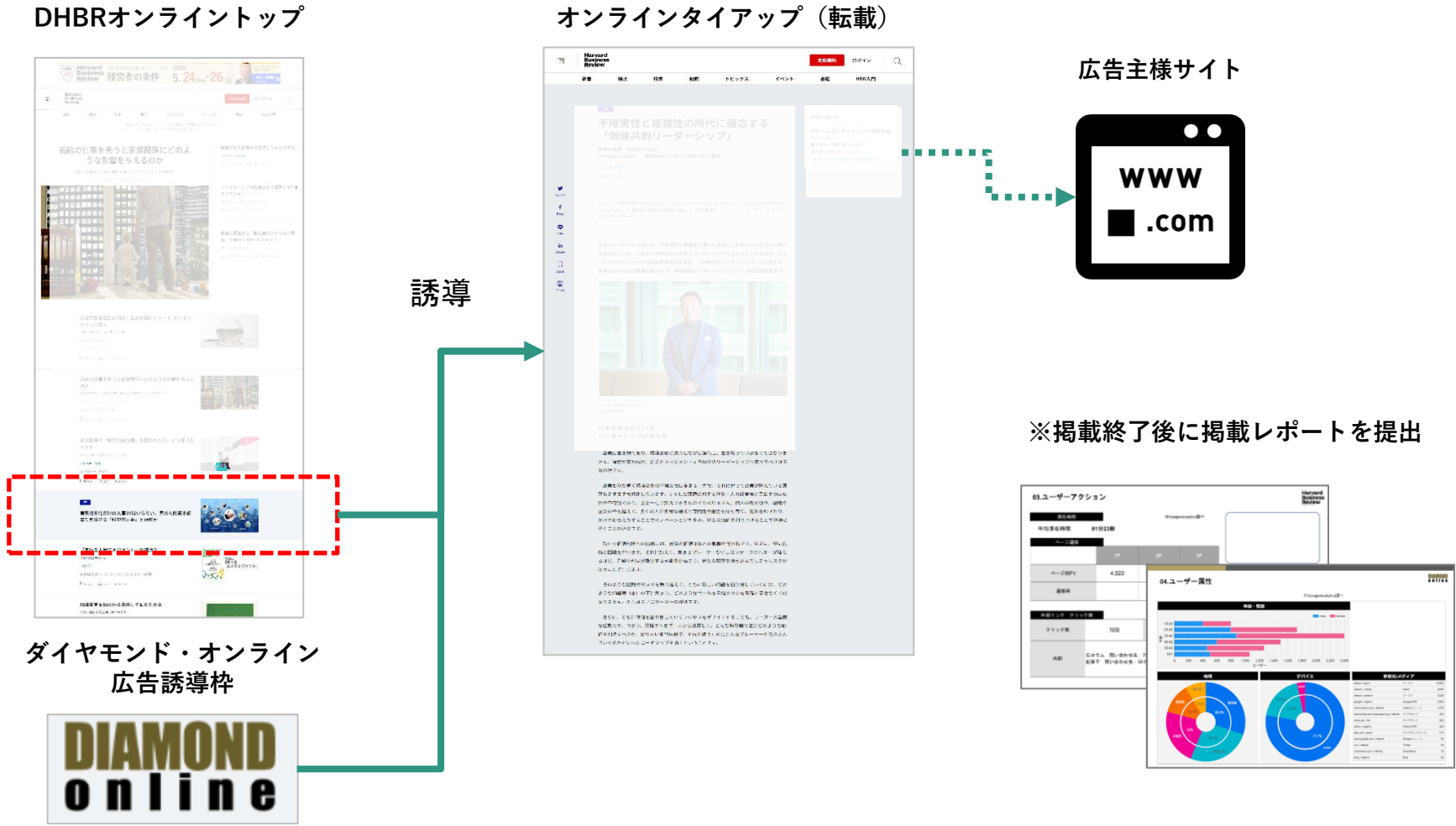
※編集特集につづいて広告企画を展開いたします。

<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。



■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

実施料金	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

実施料金	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頁×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



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2月20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