

導入意思決定には「納得」が必要！
SMB企業の実感ギャップを一掃する
実務直結型AIソリューション

【対象業種・KW】

SMB（中小企業）向けSaaS系ツール、クラウド会計・給与計算、勤怠管理、電子契約・請求書、定型業務自動化、チャットボット、ノンカスタマイズ、ノーコードツール、脱Excel、ワークフロー、タスク管理、営業などのフロントオフィス業務支援

SMB経営者の意思決定には「納得」が必要

意思決定や責任ある立場、事業を推進するユーザーへの説得力のある訴求が重要

45.7%

従業員300名未満の企業に
所属するユーザー

29.7%

システム導入を承認・推進
する立場にあるユーザー

29.2%

部長職以上のユーザー

※ダイヤモンド・オンライン無料会員ユーザーデータより

SMB向けソリューション提供企業の 想定されるマーケティング課題

比較検討の場にかかる前に、候補から外れ
やすい

導入の決め手となる「信頼」を短期間で築
きにくい

機能訴求だけでは、SMB経営者に導入の必
要性が伝わりにくい

ダイヤモンド社メディアが担う役割

トップ層・意思決定層に向けてニーズを顕在化
させる

トップ層・意思決定層への効果的なリーチと訴
求で導入意思を醸成する

経営にどのように貢献するのかを含めたビジネ
スメディアならではの切り口で記事を作成

Diamond WEEKLY



◆雑誌販売部数（2024年7月～12月）

雑誌販売部数合計（①+②）

75,355部

①印刷版部数（定期購読）

30,478部

②デジタル版

44,877部

DIAMOND online



◆月間PV・ユーザー（2026年1月～3月平均）

※外部配信を除くPV ※GoogleAnalytics調べ

9,016万PV

2,069万ユーザー

◆ダイヤモンド・オンライン会員（2026年1月現在）

145万人

Diamond WEEKLY（週刊ダイヤモンド）とは

『Diamond WEEKLY（週刊ダイヤモンド）』は100年以上の歴史を誇るダイヤモンド社の主力メディアです。徹底した取材力と、“世の中が知りたいこと”を具現化する企画力には定評があり、『週刊ダイヤモンド』を“指名買い”するアクティブな読者も多数います。

2025年4月に定期購読を前提とした「サブスク雑誌」として大幅リニューアル。編集部の方針である「3大迫る（データで迫る・忖度なしで迫る・企業産業の最深部に迫る）」を徹底し、「ここでしか読めない」企業・産業系コンテンツを量産する体制へとアップデートしました。

[🔗 媒体資料ダウンロード](#)



ダイヤモンド・オンラインとは

『Diamond WEEKLY（週刊ダイヤモンド）』ブランドで培った高品質なジャーナルコンテンツを軸に、オンラインでも独自のポジションを確立しています。

国内トップクラスの会員数を誇るビジネスメディアとして、事業創出や意思決定に関わるビジネスパーソンに課題解決のヒントとなる情報を毎日配信しています。

[🔗 媒体資料ダウンロード](#)



「実感ギャップ」という課題 SMB企業が抱えるAIツール導入後の足踏み状態を解消する 実務直結型AIソリューション

急速なAI技術の進展に伴い、ビジネスシーンではAI実装フェーズへの移行が叫ばれて久しい状況です。

しかし、公的機関等の実態調査データを紐解くと、中小企業でAIを導入したものの、「運用担当者の負荷が重い」、「従業員による活用が進まない」といった“実感ギャップ”に直面している企業が少なくありません。

(中小企業の AI 等の利活用に係る実態調査より：中小企業基盤整備機構,2026,3月)

汎用的なAIツールを導入したものの、使いこなすためのノウハウや人的リソースが不足し、結局は現場の負担増や足踏み状態に陥っているのが多くのSMB（中堅・中小）企業のリアルな姿です。

一方で、資金や時間に制限がある中でAIの恩恵をフルに享受し、業務の圧倒的なスピードアップや人手不足解消を達成している先進企業も確実に存在します。その成否を分けるポイントは、社内で試行錯誤を重ねるカスタム導入ではなく、**経理・営業・人事・法務などの現場実務に最初から最適化された**プロダクト組み込み型AIサービスを選択している点にあります。

本企画では、自社でAIを育てる余力がないSMB企業こそ、実務に直結したAI機能を活用することで、導入初日から低リスク＆スピーディにROI（投資対効果）を実感できるアプローチを論理的に解説します。『週刊ダイヤモンド』および『ダイヤモンド・オンライン』の主要読者層である経営者・ビジネスリーダーへの訴求に是非ご活用ください。

誌面掲載イメージ



複数協賛社で掲載ボリュームを出すとともに、見やすいビジュアルと平易な文章で読者の目を引きます。
※ご協賛社が1社のみの場合でも実施可能です。

※ご協賛社が1社のみの場合、総論記事は1ページ構成になります。

※上記のページ構成は一例です。都合により、企画内容およびページ構成は変更になることがございます。※総論記事は編集ページのため掲載前のチェック出しはございません。企画テーマに沿った導入記事をダイヤモンド社の視点で制作します。

オンライン掲載イメージ



1ページ構成のデザインでタイアップページを制作。各記事には総論記事と共通のキービジュアルを設置します。また総論記事の末尾には各タイアップページへのリンクを設置します。

※ご協賛社さまの当企画へのご出稿先がダイヤモンド・オンラインのみの場合、総論記事の制作はございません。

※総論記事は編集ページのため掲載前のチェック出しはございません。企画テーマに沿った導入記事をダイヤモンド社の視点で制作します。

※価格は全て税別です

掲載面	掲載プラン	実施料金
誌面掲載＋ オンライン転載	『Diamond WEEKLY』 4色2ページタイアップ ＋「ダイヤモンド・オンライン」転載10,000PV保証	¥4,900,000 ¥4,000,000
	『Diamond WEEKLY』 4色2ページタイアップ ＋「ダイヤモンド・オンライン」転載5,000PV保証	¥3,900,000 ¥3,500,000
誌面掲載	『Diamond WEEKLY』 4色2ページタイアップ	¥2,700,000 ¥2,500,000
	『Diamond WEEKLY』 4色1ページタイアップ＋1ページ純広告	¥2,450,000 ¥2,100,000
オンライン掲載	「ダイヤモンド・オンライン」 20,000PV保証	¥4,000,000
	「ダイヤモンド・オンライン」 10,000PV保証	¥3,000,000

※上記以外の形態でご出稿希望の場合は、営業担当にお問い合わせください。
 ※遠方取材、著名人の取材など別途費用が発生する場合は都度見積もりとなります。
 ※タイアップ記事、記事誘導枠にはPRクレジットが入ります。
 ※オンラインタイアップは保証PV達成まで誘導。公開後1年間アーカイブ保証。

制作した記事をさらに活用するご提案

No.	メニュー	実施料金（税別）	概要
1	【誌面タイアップ／オンラインタイアップ】 抜き刷り	35万円～	1000部～。 ※誌面タイアップとオンラインタイアップで料金テーブルが異なります。 詳細はお問合せください。
2	【誌面タイアップ】 二次利用（誌面掲載時のPDFデータお渡し）	20万円～	オウンドメディア内でのみ利用可能。印刷不可。 出典元、広告クレジットの明示必須。
3	【オンラインタイアップ】 二次利用（ページ素材お渡し）	50万円*	オウンドメディア内でのみ利用可能。 出典元、広告クレジットの明示必須。canocnialタグの設置必須。
4	【オンラインタイアップ】 二次利用（広告主サイトからリンク）	無償	オウンドメディア内でのみ利用可能。パラメータ付きURLを発行。 出典元、広告クレジットの明示必須。 ※パラメーター付URLで配信されない場合、外部誘導の判別がつかず、ダイヤモンド・オンライン内部誘導によるPVとしてカウントされることがあります。ご注意ください。
5	【オンラインタイアップ】 タイアップリターゲティング	30万円～	タイアップ記事に接触したユーザーおよび類推ユーザーへの、メール広告・ディスプレイ広告のターゲティング配信を実施。加えて、属性指定も可能なため、注力したい層に向けた広告配信が可能。詳細はお問い合わせください。

*はネット価格です。

誘導終了後10営業日以内に提出いたします。

※外部誘導を実施する場合、事前にご連絡ください。弊社からパラメーター付URLを発行いたします。
※外部誘導時にパラメーター付URLを使用しない場合、ダイヤモンド・オンライン内部誘導によるPVとしてカウントされることがあります。ご注意ください。
※「07：オーディエンスレポート」は、保証PVが5,000PV以下の施策には付帯いたしません。



※締切は目安です。詳細はご相談ください

▼掲載媒体

Diamond WEEKLY	2027年3月20日・3月27日合併号（3月15日発売号）
DIAMOND online	2027年3月15日（月）公開

▼お申込締切

タイアップ
掲載

お申込締切	2027年1月7日(木)
取材締切	2027年1月22日(金)

Diamond WEEKLYの
純広告

お申込締切	2027年2月16日(火)
入稿締切	2027年3月2日(火)

お問い合わせ
web_ad@diamond.co.jp

株式会社ダイヤモンド社
〒106-6010 東京都港区六本木1-6-1
TEL : 03-5778-7220 FAX : 03-5464-0783