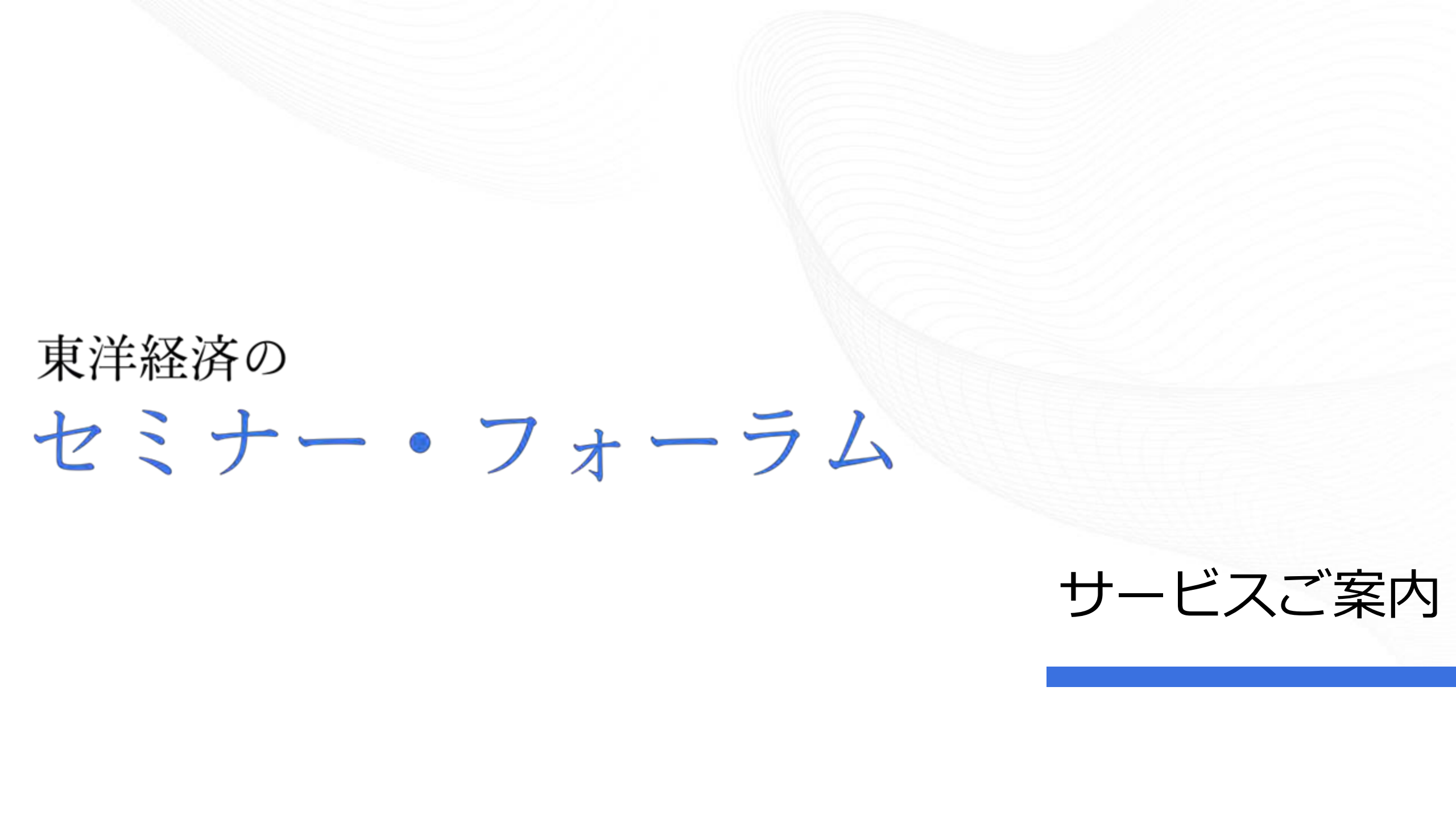




東洋経済の セミナー・フォーラム

サービスご案内

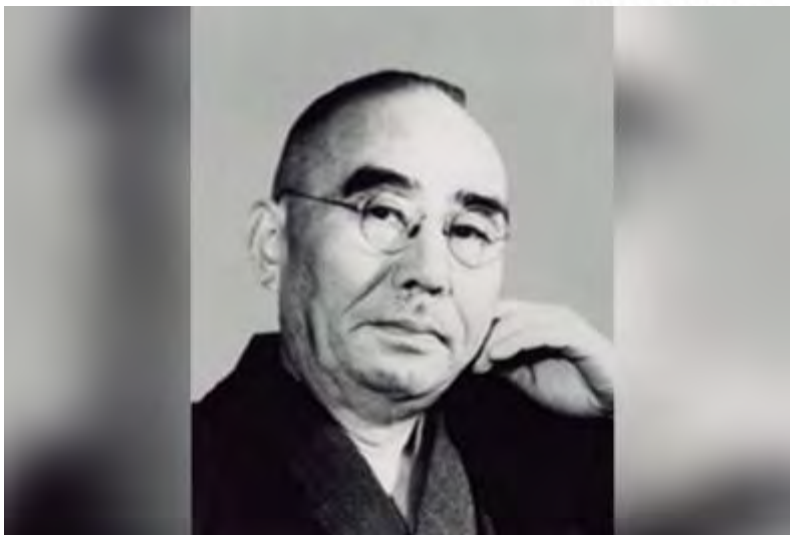
東洋経済新報社について



東洋経済新報社とは

東洋経済新報社は1895（明治28）年に創立されました。

現存する日本最古の週刊誌『週刊東洋経済』や、投資家のバイブル『会社四季報』をはじめとした雑誌の発行や、ビジネス系メディアトップクラスの規模である「東洋経済オンライン」といったウェブメディアの運営など、最前線で活躍するビジネスパーソンに選ばれる情報を提供しています。また、法人向けのさまざまなデータの販売や、経済を軸にした多様なジャンルの書籍の販売も行っています。



石橋湛山のスピリット

「政府に対する監督者、企業に対する忠告者、世界経済に関する情報の提供者」を標榜し創刊された『週刊東洋経済』。

その発展に大きく貢献したのが社の第5代主幹であり、後に首相も務めた石橋湛山です。

戦前から政府の軍備拡張、植民地支配に対抗する「小日本主義」を誌面で提唱するなど気骨の精神で徹底的なリアリズムを貫きました。

そのスピリットは社員一人ひとりに脈々と受け継がれています。

東洋経済の雑誌・メディア



『週刊東洋経済』

1895年に創刊した現存する日本最古の週刊誌です。

企業戦略やマクロ経済、主要産業の動向のみならず、社会問題や海外情勢なども幅広くカバーする「経済から社会を読み解く」スタンスを重視しています。

約100人の記者が『会社四季報』のため全上場会社を定期的に取り材しており、とりわけ企業・産業ニュースには圧倒的な強みを発揮します。「健全なる経済社会の発展に貢献する」という企業理念に基づき、独自の切り口で事象を深掘りする分析力も磨き続けています。



「東洋経済オンライン」

2003年に誕生した「東洋経済オンライン」は、2012年の大リニューアルを経て、現在では月間ユニークユーザー数2000万を超える日本最大級のビジネス誌系サイトとして、その地位は今や不動のものとなりました。

『会社四季報』を執筆する業界担当記者をはじめ、経済や社会、国際分野など各分野に精通する専門家やジャーナリストなど約400人と連携し、読者の皆様が気になるテーマを深掘りし、タイムリーに発信しています。コンテンツの発信はテキストだけでなく、ビジュアルデータ・動画・音声など、テーマによって最適な形をつねに追求していきます。

東洋経済のセミナー・フォーラム

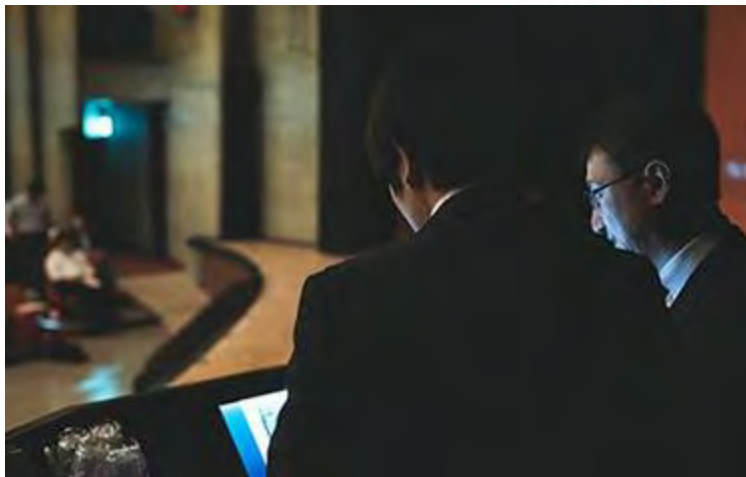


情報感度の高いエグゼクティブ層・ビジネスパーソンにリーチが可能

『週刊東洋経済』のメイン読者であるエグゼクティブ層から、「東洋経済オンライン」の閲覧ユーザーである第一線で活躍するビジネスパーソンまで、情報感度の高いユーザーにリーチが可能です。

専任のディレクターが提案から実施まで伴走

セミナー・フォーラムの専任の担当者が、ご予算やご要望に応じて最適な企画・プランをご提案します。また、有識者のアサイン、集客、会場手配やオンライン配信の手配まで、ワンストップでご対応します。



東洋経済のノウハウを活かした「参加してよかった」と思えるイベント

東洋経済は125年以上、日本の経済をみつめ、ビジネスパーソン役にたつコンテンツを作り続けてきました。参加した方に「参加してよかった」「役にたった」と思っただけの企画を提案いたします。

開催したセミナーレポートを東洋経済メディアでもご紹介

『週刊東洋経済』の紙誌面に、見開きでセミナーのサマリーを掲載し、要点を伝えます。認知度向上はもちろん、ブランディング戦略にもお役立ていただけます。セミナーレポートは「東洋経済オンライン」上にも掲載可能。お客様のWEBサイトから誘導していただけるほか、裾野の広い「東洋経済オンライン」読者への訴求も承ります。掲載記事をリーフレットにした抜刷を制作することも可能です。後日の営業活動にご活用いただけます。

セミナー・フォーラムの活用方法

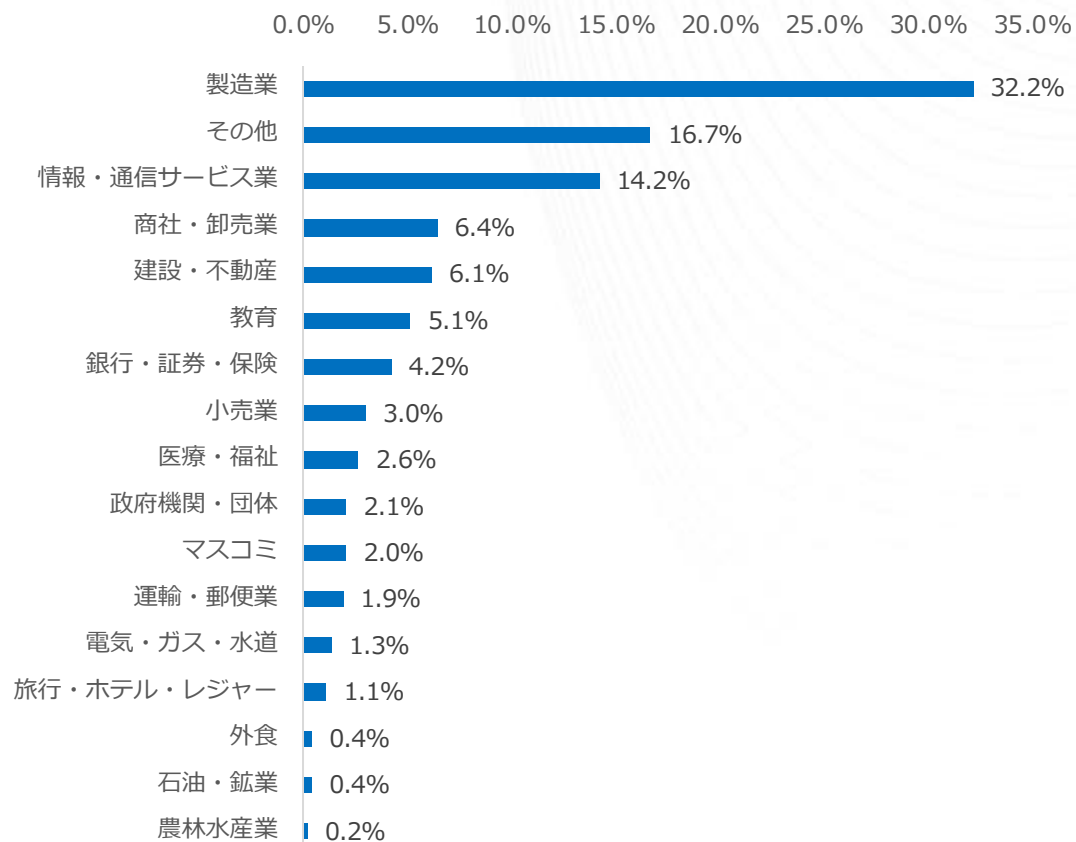
BtoB営業プロセスにおいて、リード獲得から商談・受注まで、幅広い目的でご活用いただけます。



参加者の属性

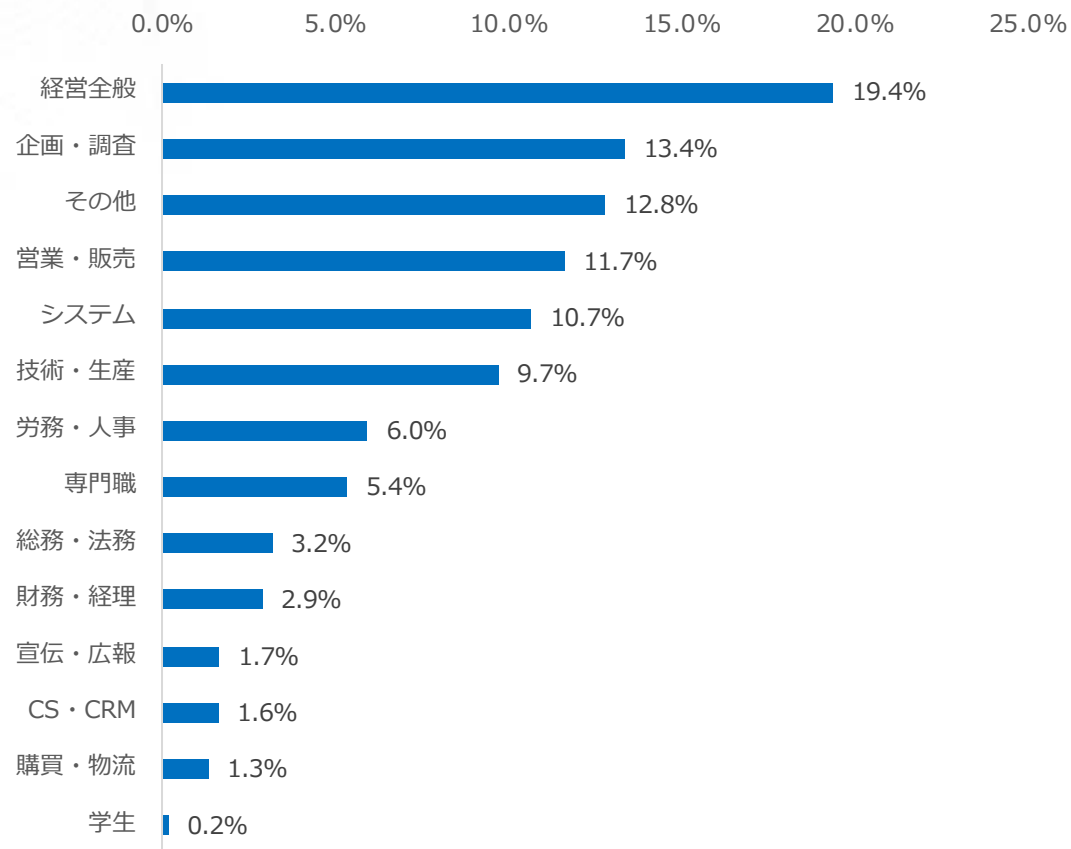
業種

「製造業」が最も多く、32.2%。「その他」を除くと、次いで「情報・通信サービス業」で14.2%。3番目が「商社・卸売業」で6.4%です。



職種

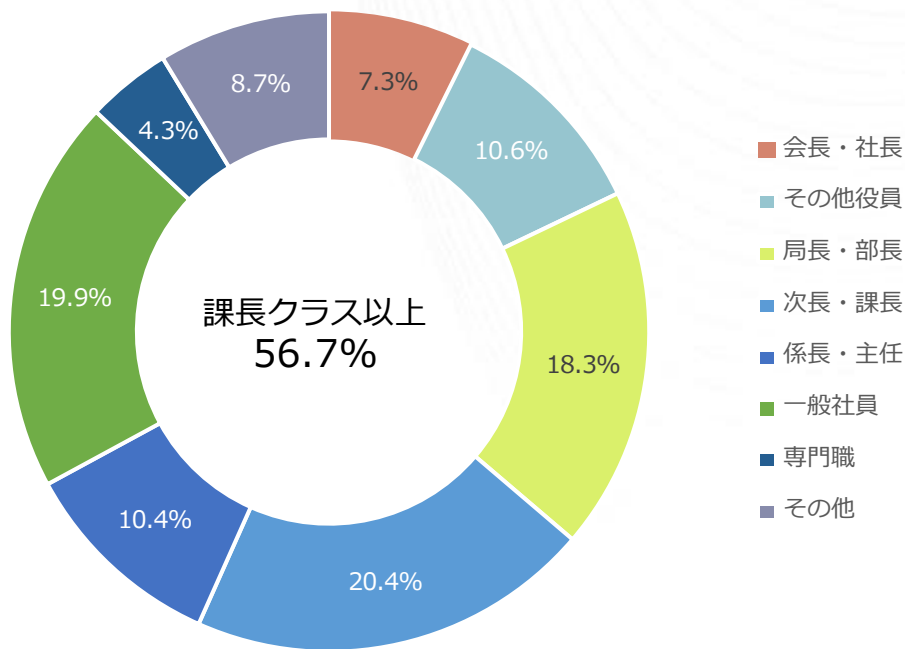
「経営全般」が19.4%。2番目が「調査・企画」で13.4%。「その他」を除くと、3番目が「営業・販売」で11.7%です。



参加者の属性

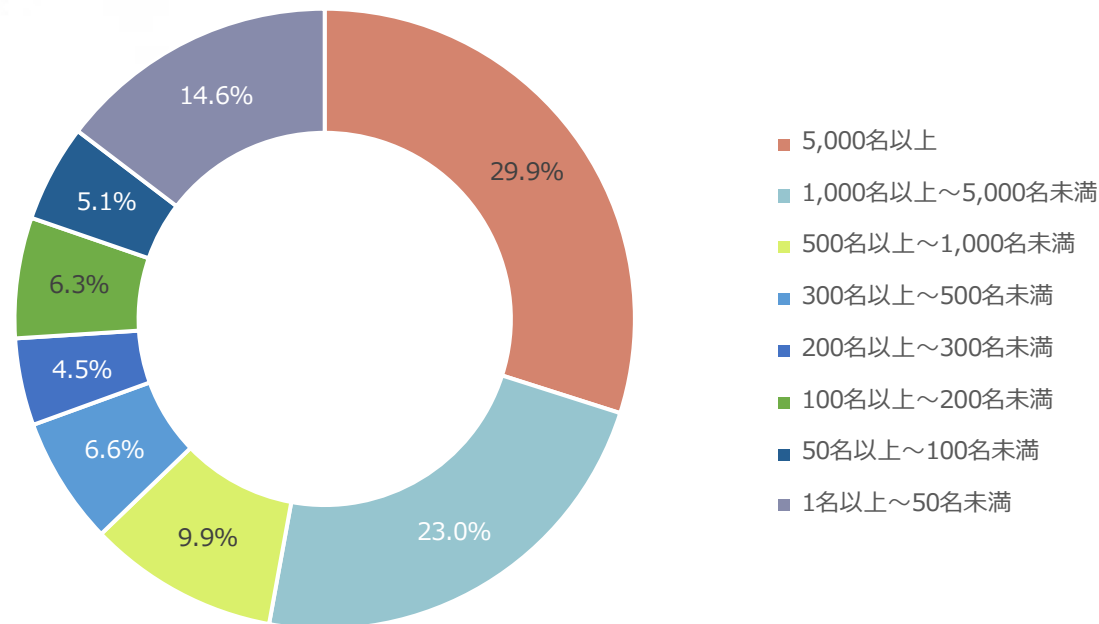
役職

「次長・課長」が最も多く、20.4%。次いで「一般社員」で19.9%。3番目が「曲調・部長」で18.3%です。
「会長・社長」も7.3%、「その他役員」も10.6%という割合です。



従業員数

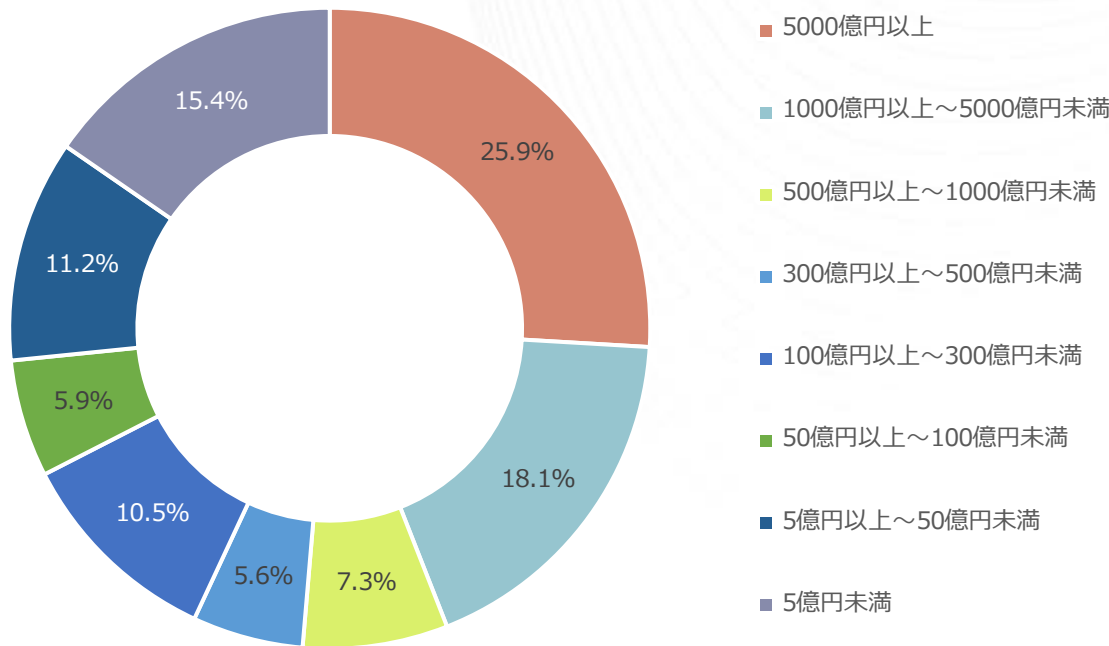
1,000名以上の従業員規模の企業所属の方が52.9%と、大企業の方が多い点が特長です。
「5,000名以上」も29.9%となっています。



参加者の属性

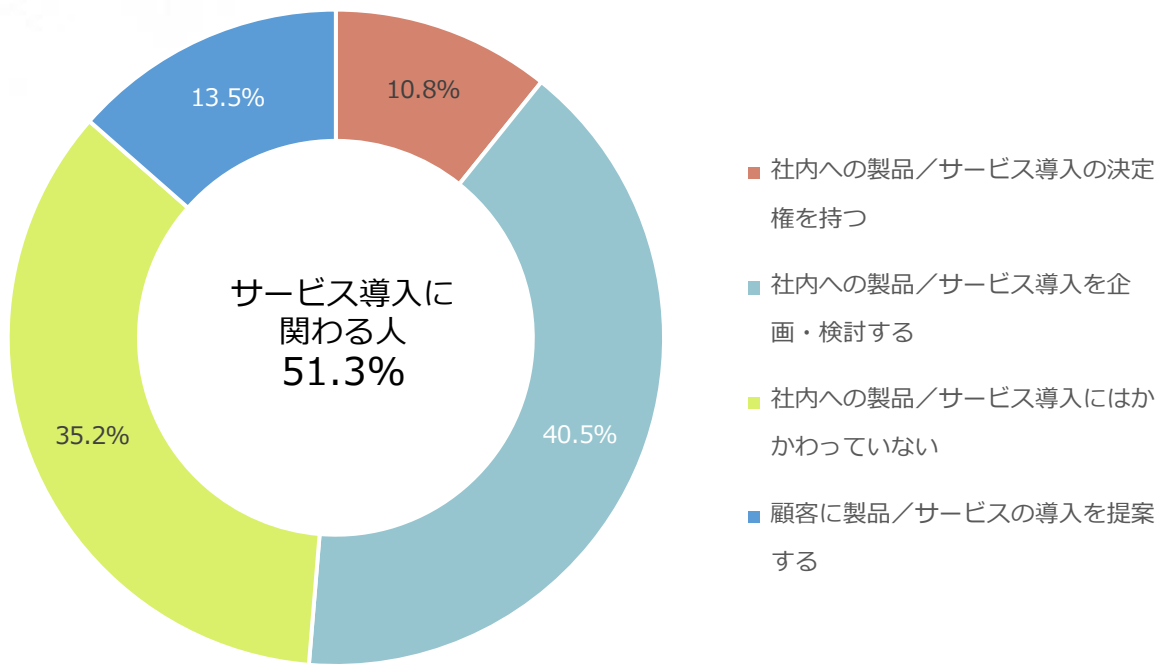
売上高

参加者の所属する企業の売上高は「5000億円以上」が25.9%と最も多く、次いで「1000億円以上～5000億円未満」が18.1%、「5億円未満」が15.4%となっています。



製品・システムの社内導入権限

「社内への製品／サービス導入の決定権を持つ」「社内への製品／サービス導入を企画・検討する」が51.3%となっています。



事例のご紹介

ウェブサイトでは、東洋経済新報社のソリューション事例をお客さまのインタビューを基に多数ご紹介しています。



株式会社PKSHA Workplace様

人事や情報システムなど社内問い合わせに対応するAIチャットボットを提供するPKSHA Workplace様は、東洋経済新報社と共同で初の大規模なオンラインセミナーを開催しました。幅広い層にリーチでき、特に役職者の読者が多い東洋経済をお選びいただきました。集客目標500人を上回る申し込みがあり、セミナー開催後には数十社の商談に進むことができました。アンケートを見ると、「社内DX推進は手探り状態だったが、やっと道筋が見えた」と好意的な回答をくださるお客様が多かったです。



事例を
もっと見る



スマートフォンは
こちらから



株式会社日本マイクロソフト様

日本マイクロソフト様のソリューションやテクノロジーを駆使したDXを推進すべく、2022年から東洋経済新報社と「製造業DXフォーラム」を共催しています。普段コンタクトできない役員にアプローチできたイベントは好評で、2回目には地方5都市でのリアル開催も実施しました。5都市はいずれも盛況で、「こんな所まで来てくれてありがとう」と言ってくださるお客様もいました。商談ブースも設置し、パートナー企業様と営業とでお客様と直接お話しし、大変盛況でした。



事例を
もっと見る



スマートフォンは
こちらから

複数協賛型セミナープラン

東洋経済新報社主催のセミナーに協賛いただくプランです。

もっともリーズナブルで、セミナーを活用したセールス・プロモーションのトライアルに最適です。

複数協賛型セミナープラン

東洋経済の人的ネットワークを駆使し、魅力的な著名人や経営者などを招聘し、経営課題など注目度の高いセミナーを定期開催しています。企画に協賛いただくことで、協賛者枠のプレゼンテーションのお時間をご提供するほか、登録者リストのご提供や、登録者への資料の送付などが可能。御社のサービス・製品のプロモーションやセールスにお役立ていただけます。



こんな目的でご利用いただいています

見込み顧客の獲得に使いたい

ご提供する登録者リストを御社サービス・商品の見込み顧客としてお使いいただけます。東洋経済オンラインを定期的に読む、質の高い見込み顧客リストはご好評いただいております。

ブランディングやプロモーションをしたい

セミナー参加で「インプット」のモードに入った参加者は、協賛者枠のプレゼンテーションも熱心にお聞きになります。直接話を聞くことで、視聴者に深く印象を残すことが可能です。

複数協賛型セミナープラン：料金

概算費用・サービス内容の一例

ウェビナー

150万円～350万円 ※別途、PR枠あり

(税別・制作費込み)

	約300名集客想定
基調講演枠	-
PR枠	30万円 or 350万円
スポンサー1枠目	350万円
スポンサー2枠目	150～300万円
PR枠	30万円 or 350万円
スポンサー3枠目	150～300万円

協賛社枠	30分のプレゼンテーション時間
ウェビナー収録	配信日の1か月前を目途に協賛枠の講演収録を実施します。 収録場所は東京都内のスタジオとなります。
納品物	・事前登録者リスト(会社名・部署名・役職・電話番号・メールアドレスなど)を開催日の2営業日以内にご提供します ※登録人数ならびに視聴人数の保証は行っておりません ※競合排除はできません ※プランによってはセッション視聴リードのみ
申し込み期日	開催月の2か月前
集客方法	約50万の会員数の「東洋経済オンラインメール」の会員と、過去に東洋経済のセミナーに参加されたユーザーにメールでアプローチします。
PR枠	講演の幕間にて、3分のPR動画を配信
納品物	・LISTプランの場合は、協賛社枠と同様に事前登録者リストを開催日の2営業日以内にご提供します ※登録人数ならびに視聴人数の保証は行っておりません ※競合排除はできません
申し込み期日	開催月の2か月前

- 打ち合わせ・取材・撮影等については、ビデオ会議ツールなどを使ったリモートでの対応とさせていただきます場合があります。
- 現在協賛募集中の企画につきましては、[「東洋経済のセミナー・フォーラム：複数協賛企画のご案内」](#)をご確認ください。

スポンサープラン詳細一覧表

プラン		PLATINUM	GOLD	SILVER	BRONZE	LIST	PR
枠数		1枠	2枠			1枠	3枠
価格（税別）		350万円	300万円	200万円	150万円	350万円	30万円
セッション配信	協賛講演 枠順	1	2 または 3 (申込先着順)	2 または 3 (申込先着順)	2 または 3 (GOLD枠優先、SILVER 枠内では先着順)	—	—
	講演時間	30分まで	30分まで	30分まで	30分まで	—	—
PR枠	CM配信	3分まで ・放映はスポンサーセッション 1と2の間 ・完パケ動画入稿での対応	—	—	—	3分まで ・放映は2枠目と3枠目の 間 ・完パケ動画入稿での対応	3分まで ・放映は2枠目と3枠目の間 ・完パケ動画入稿での対応
収録リソース提供	スタジオ確保、収録、動 画編集	○	○	□	— 完パケ動画入稿での対応	—	—
リード提供	全リード	○	○	—	—	○	—
	セッション視聴リード	—	—	□	○	—	—
開催日決定権	当社指定期間内に限る	○	—	—	—	—	—
告知サイト上の ロゴ掲載	—	○	○	○	○	○	○
資料配布	—	○	○	○	○	○	○
セッションアンケート	3問まで ※リードに紐づけて当該セ ッション部分のアンケートを 提供	○	○	○	—	—	—
早割り	—	10%OFF	—	—	—	—	—

複数協賛型セミナープラン：スケジュール

スケジュールの一例

リアルセミナーのスケジュール例

	お客様	東洋経済
9～10週間前	申し込み締め切り	
7～9週間前	イベント実施打ち合わせ	
6～7週間前	講演内容検討	会場決定
5～6週間前		進行台本作成
4～5週間前		運用体制決定
3～4週間前	進行・講演について確認の打ち合わせ	
4週間前	-	告知メール配信
	-	集客期間
開催日	イベント開催	
2 営業日後	参加者リストを送付	

ウェビナーのスケジュール例

	お客様	東洋経済
9～10週間前	申し込み締め切り	
7～9週間前	イベント実施打ち合わせ	
6～7週間前	講演内容検討	講演内容の打ち合わせ
5～6週間前		進行台本作成
4～5週間前		
5週間前	収録について確認の打ち合わせ	
4 週間前	収録	
	-	告知メール配信
開催日	配信	
2 営業日後	参加者リストを送付	

一社単独型セミナープラン

1社単独のオーダーメイドでセミナーコンテンツを企画します。

ご要望に応じ様々な企画やオプションを組み合わせ御社のニーズにマッチさせたセミナーを開催できます。

一社単独型セミナープラン

お客様主催のセミナーを、テーマ、登壇者、コンテンツなど、完全にオーダーメイドで作上げるプランです。

集客もきめ細かく、お客様の商材やサービスにマッチするターゲットを集客することが可能です。

開催レポートを『週刊東洋経済』や「東洋経済オンライン」に載録してコンテンツ化することもおすすめしています。



こんな目的でご利用いただいています

見込み顧客の獲得に使いたい

ご提供する登録者リストを御社サービス・商品の見込み顧客としてお使いいただけます。東洋経済オンラインを定期的に読む、質の高い見込み顧客リストはご好評いただいております。

参加者との商談や交流会を行いたい

セミナー終了後に、ネットワークを目的とした立食パーティを開いたり、営業との商談ブースを設けたりなど、参加者との交流や交渉にご利用いただけます。

一社単独型セミナープラン：料金

概算費用・サービス内容の一例

「リアル+ウェビナー」のハイブリッドセミナーも実施可能です。

リアルセミナー

540万円～

(税別・制作費込み)

定員	100名想定
納品物	・事前登録者リスト(会社名・部署名・役職・電話番号・メールアドレスなど)を開催日の2営業日以内にご提供します ※事前キャンセル、広告主様指定の落選者を除く
会場	都内カンファレンスホールを想定
基本講演プログラム	・ゲストによる基本講演（40分） ・広告主様単独講演 1（40分前後） ・広告主様単独講演 2（40分前後）
集客方法	約50万の会員数の「東洋経済オンラインメール」の会員と、過去に東洋経済のセミナーに参加されたユーザーにメールでアプローチします。
備考	・基調講演(外部ゲスト)謝礼は別途頂戴いたします ・講演スタイルが対談やインタビュー形式になる場合は別途お見積り ・セミナー終了後の懇親会・パーティの開催も可能です。内容に応じてお見積りいたします ・詳細な実施料金はお見積りの上ご提案させていただきます

ウェビナー

450万円～

(税別・制作費込み)

定員	200名想定
納品物	・事前登録者リスト(会社名・部署名・役職・電話番号・メールアドレスなど)を開催日の2営業日以内にご提供します ※事前キャンセル、広告主様指定の落選者を除く ・視聴ログ（視聴の有無・入退出時間・視聴時間・申込者属性情報） ・アンケート回答(アンケートの設問項目は任意)
収録	ブイキューブ社のスタジオにて収録（全講演を1日で収録の前提）
基本講演プログラム	・ゲストによる基本講演（40分） ・広告主様単独講演 1（40分前後） ・広告主様単独講演 2（40分前後）
集客方法	約50万の会員数の「東洋経済オンラインメール」の会員と、過去に東洋経済のセミナーに参加されたユーザーにメールでアプローチします。
備考	・基調講演(外部ゲスト)謝礼は別途頂戴いたします ・講演スタイルが対談やインタビュー形式になる場合は別途お見積り ・詳細な実施料金はお見積りの上ご提案させていただきます

・ 打ち合わせ・取材・撮影等については、ビデオ会議ツールなどを使ったリモートでの対応とさせていただきます。

一社単独型セミナープラン：スケジュール

スケジュールの一例

リアルセミナーのスケジュール例

	お客様	東洋経済
17週間前	申し込み締め切り	
16～17週間前	イベント実施打ち合わせ	
12～16週間前	講演内容検討	会場・講師決定
5～6週間前		進行台本作成
4～5週間前		運用体制決定
5週間前	講演について打ち合わせ・講演内容確定	
4～8週間前	-	告知サイトオープン
	-	メルマガ・DM配信
開催日	イベント開催	
2 営業日後	参加者リストを送付	
6～7週間後	開催レポート掲載	

ウェビナーのスケジュール例

	お客様	東洋経済
13週間前	申し込み締め切り	
11～12週間前	イベント実施打ち合わせ	
8～11週間前	講演内容検討	講師決定
5～8週間前		進行台本作成
5週間前	講演について打ち合わせ・講演内容確定	
4週間前	収録	
1～3週間前	-	告知サイトオープン
	-	メルマガ・DM配信
開催日	イベント開催	
2 営業日後	参加者リストを送付	
6～7週間後	開催レポート掲載	

一社単独型セミナープラン：イベント載録

セミナー開催内容のコンテンツをわかりやすくまとめることで、参加者層以外の幅広い層にも訴求することが可能です。
『週刊東洋経済』『東洋経済オンライン』にて特別料金をご提案いたします。セミナー開催から概ね1.5か月後の掲載になります。

メニュー	仕様	セミナーオプション 特別料金（税別）	備考
週刊東洋経済	巻頭ビジネスアспект 4 頁	3,300,000円（定価4,400,000円）	ビジネスアспектは1号1社限定企画につき空き状況は別途ご相談ください
	記事 中 2 頁	1,800,000円（定価2,100,000円）	
東洋経済オンライン	東洋経済メール	5,000PV保証 : 2,000,000円	
		7,000PV保証 : 2,500,000円	
		10,000PV保証: 3,000,000円	
週刊東洋経済 + 東洋経済オンライン	巻頭ビジネスアспект 4 頁	誌面3,300,000円+転載10,000PV = 5,300,000円	7000PV保証の場合は転載料金1,400,000円 5,000PV保証の場合は転載料金1,000,000円
	記事 中 2 頁	誌面1,800,000円+転載10,000PV = 3,800,000円	
抜き刷り	4 ページ / 1,000部	260,000円	部数・ページ数に応じて要見積もり

一社単独型セミナープラン：イベント載録

Business ASPECT



セミナーレポート



<https://toyokeizai.net/articles/-/692075>



<https://toyokeizai.net/articles/-/639839>

一社単独型セミナープラン：オプション

メニュー	仕様	価格	
『週刊東洋経済』 告知広告	カラー1P	900,000円（税別）	  パンフレットの表面・裏面の内容を1頁に集約
DM発送	3,000通～	750,000円～（税別）	   パンフレット（表面） パンフレット（裏面） 専用封筒

集客パッケージプラン

御社主催のイベントの参加者集客をお手伝いします。

情報感度とビジネス関心の高い東洋経済のユーザーの中で、特に御社の企画に親和性の高い方にアプローチします。

集客パッケージプラン

東洋経済のメール会員とビジネスセミナー参加者に御社主催のセミナー・フォーラムをご案内します。
会員増加中の東洋経済メール会員と、東洋経済セミナーの過去参加者へアプローチします。

セールスフォース・ジャパン様



アマゾン・ウェブ・サービス・ジャパン様



SAPジャパン様



マクニカ様



こんな目的でご利用いただいています

見込み顧客の獲得に使いたい

御社主催のセミナー・フォーラムのURLへユーザーをご案内します。御社サービス・商品をご案内ください。

集客パッケージプラン：料金

概算費用・サービス内容の一例

通常パック

250万円～
(税別・制作費込み)

想定集客人数	オンライン開催：100名前後 / リアル開催：65名前後
メニュー	東洋経済メール（HTML）：約50万通 東洋経済過去セミナー参加者メール（テキスト）：約1万通
回数	1回

フルパック

350万円～
(税別・制作費込み)

想定集客人数	オンライン開催：150名前後 / リアル開催：100名前後
メニュー	東洋経済メール（HTML）：約50万通 東洋経済過去セミナー参加者メール（テキスト）：約2.3万通 東洋経済オンライン編集部メール（HTML）：約50万通
回数	1回

- 集客数の保証はしておりません。
- メール配信先のセグメント指定はできません。当社で貴社セミナーイベントの対象者を含んだメール配信先設定をいたします。
- クレジットについて：遷移先のセミナーのホームページおよび各種告知媒体などに、“協力”、“メディアパートナー”または“後援”などの明記で、東洋経済新報社のクレジットが必須となります。
- 遷移先のセミナーの申込ページ(LP)は、広告主様のサイト(ドメイン)にあるものに限りします。
- 本プランの実施に際しましては、事前に審査が必要となります。セミナーのテーマ、講演内容、登壇者などを事前にお知らせください。

集客パッケージプラン：集客実績

実績の一例

下記の申込み数実績は、東洋経済新報社主催のセミナーの集客の場合です。参考値としてご参照ください。

テーマ	実施メニュー	通数	想定集客 (登録) 数	テーマ	実施メニュー	通数	想定集客 (登録) 数
パーパス経営 /ESG	東洋経済メール	約500,000通	393名	経理DX	東洋経済メール	約500,000通	307名
	過去参加者宛メール	約23,000通			東洋経済オンライン編集部メール	約500,000通	
SDGs /成長戦略	東洋経済メール	約500,000通	441名	製薬業界向け /DX	過去参加者宛メール	約23,000通	307名
	過去参加者宛メール	約23,000通			東洋経済メール	約500,000通	
ウェルビーイング /生産性向上	東洋経済メール	約500,000通	331名	ハイブリットワーク	東洋経済オンライン編集部メール	約500,000通	257名
	過去参加者宛メール	約23,000通			過去参加者宛メール	約23,000通	
HR /人材マネジメント	東洋経済メール	約500,000通	150名		東洋経済メール	約500,000通	
	東洋経済オンライン編集部メール	約500,000通			東洋経済オンライン編集部メール	約500,000通	
	過去参加者宛メール	約23,000通			過去参加者宛メール	約23,000通	

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：DX×製造業

業種

製造業	79.90%
情報・通信サービス業	8.10%
商社・卸売業	1.80%
建設・不動産	1.40%
政府機関・団体	0.70%
教育	0.60%
マスコミ	0.50%
電気・ガス・水道	0.50%
銀行・証券・保険	0.40%
運輸・郵便業	0.40%
小売業	0.40%
医療・福祉	0.40%
石油・鉱業	0.30%
農林水産業	0.10%
旅行・ホテル・レジャー	0.00%
外食	0.00%
その他	4.50%

職種

技術・生産	49.40%
システム	16.00%
営業・販売	7.00%
企画・調査	6.60%
経営全般	5.60%
購買・物流	3.50%
専門職	2.00%
総務・法務	1.10%
財務・経理	0.80%
労務・人事	0.70%
宣伝・広報	0.50%
CS・CRM	0.40%
学生	0.10%
その他	6.20%

役職

会長・社長	1.70%
その他役員	3.30%
局長・部長	13.00%
次長・課長	20.90%
係長・主任	18.00%
一般社員	35.90%
専門職	2.10%
その他	5.10%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：DX×製造業

売上高

5000億円以上	48.90%
1000億円以上～ 5000億円未満	21.60%
500億円以上～ 1000億円未満	7.20%
300億円以上～ 500億円未満	3.30%
100億円以上～ 300億円未満	6.00%
50億円以上～100億円未満	3.20%
5億円以上～ 50億円未満	4.40%
5億円未満	5.30%

サービス導入権限

社内への製品／サービス導入の決定権を持つ	4.90%
社内への製品／サービス導入を企画・検討する	56.20%
社内への製品／サービス導入にはかかわっていない	27.00%
顧客に製品／サービスの導入を提案する	11.90%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：中小企業DX

業種

情報・通信サービス業	21.70%
製造業	19.90%
商社・卸売業	8.60%
建設・不動産	7.90%
銀行・証券・保険	4.10%
運輸・郵便業	3.00%
小売業	3.00%
政府機関・団体	2.60%
医療・福祉	1.90%
旅行・ホテル・レジャー	1.50%
外食	1.50%
教育	1.50%
電気・ガス・水道	1.10%
マスコミ	1.10%
農林水産業	0.40%
石油・鉱業	0.40%
その他	19.90%

職種

経営全般	33.70%
営業・販売	15.00%
企画・調査	12.70%
財務・経理	7.90%
総務・法務	6.00%
システム	6.00%
専門職	4.10%
技術・生産	3.70%
労務・人事	2.60%
購買・物流	1.90%
CS・CRM	1.10%
宣伝・広報	1.10%
学生	0.00%
その他	4.10%

役職

会長・社長	17.60%
その他役員	13.50%
局長・部長	23.60%
次長・課長	13.50%
係長・主任	8.60%
一般社員	13.90%
専門職	5.20%
その他	4.10%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：中小企業DX

売上高

5000億円以上	 10.50%
1000億円以上～5000億円未満	 9.00%
500億円以上～1000億円未満	 6.70%
300億円以上～500億円未満	 6.00%
100億円以上～300億円未満	 13.50%
50億円以上～100億円未満	 9.00%
5億円以上～50億円未満	 21.30%
5億円未満	 24.00%

サービス導入権限

社内への製品／サービス導入の決定権を持つ	 16.10%
社内への製品／サービス導入を企画・検討する	 43.80%
社内への製品／サービス導入にはかかわっていない	 20.20%
顧客に製品／サービスの導入を提案する	 19.90%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：HR戦略

業種

製造業	22.80%
情報・通信サービス業	16.70%
商社・卸売業	8.90%
建設・不動産	8.40%
銀行・証券・保険	4.70%
教育	4.20%
運輸・郵便業	3.90%
小売業	3.60%
政府機関・団体	2.80%
マスコミ	2.50%
旅行・ホテル・レジャー	2.50%
医療・福祉	0.80%
農林水産業	0.80%
外食	0.80%
電気・ガス・水道	0.60%
石油・鉱業	0.30%
その他	15.60%

職種

労務・人事	31.80%
経営全般	26.70%
企画・調査	8.90%
営業・販売	7.50%
専門職	3.60%
システム	2.80%
総務・法務	2.80%
技術・生産	1.70%
財務・経理	1.70%
宣伝・広報	1.70%
CS・CRM	1.10%
学生	0.60%
購買・物流	0.30%
その他	8.90%

役職

会長・社長	10.60%
その他役員	17.80%
局長・部長	20.60%
次長・課長	21.20%
係長・主任	7.80%
一般社員	11.70%
専門職	3.90%
その他	6.40%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：HR戦略

売上高

5000億円以上	23.40%
1000億円以上～5000億円未満	13.90%
500億円以上～1000億円未満	5.60%
300億円以上～500億円未満	6.40%
100億円以上～300億円未満	12.30%
50億円以上～100億円未満	8.40%
5億円以上～50億円未満	12.80%
5億円未満	17.30%

サービス導入権限

社内への製品／サービス導入の決定権を持つ	14.20%
社内への製品／サービス導入を企画・検討する	44.80%
社内への製品／サービス導入にはかかわっていない	31.20%
顧客に製品／サービスの導入を提案する	9.70%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：バックオフィス（経理）

業種

製造業	25.80%
情報・通信サービス業	13.10%
商社・卸売業	13.10%
建設・不動産	7.90%
教育	4.00%
運輸・郵便業	4.00%
銀行・証券・保険	2.70%
政府機関・団体	2.10%
小売業	1.50%
医療・福祉	1.20%
マスコミ	1.20%
旅行・ホテル・レジャー	1.20%
外食	1.20%
電気・ガス・水道	0.60%
農林水産業	0.30%
石油・鉱業	0.00%
その他	20.10%

職種

経営全般	28.90%
財務・経理	15.20%
労務・人事	10.30%
企画・調査	8.20%
総務・法務	6.70%
営業・販売	6.10%
システム	6.10%
専門職	4.00%
技術・生産	1.80%
購買・物流	0.90%
宣伝・広報	0.60%
CS・CRM	0.60%
学生	0.30%
その他	10.30%

役職

会長・社長	7.90%
その他役員	14.90%
局長・部長	25.20%
次長・課長	20.70%
係長・主任	8.80%
一般社員	14.00%
専門職	2.10%
その他	6.40%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：バックオフィス（経理）

売上高

5000億円以上	15.80%
1000億円以上～5000億円未満	14.60%
500億円以上～1000億円未満	8.50%
300億円以上～500億円未満	8.20%
100億円以上～300億円未満	14.60%
50億円以上～100億円未満	7.00%
5億円以上～50億円未満	15.20%
5億円未満	16.10%

サービス導入権限

社内への製品／サービス導入の決定権を持つ	12.50%
社内への製品／サービス導入を企画・検討する	48.60%
社内への製品／サービス導入にはかかわっていない	30.40%
顧客に製品／サービスの導入を提案する	8.50%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：CX

業種

製造業	35.90%
情報・通信サービス業	15.00%
小売業	5.70%
銀行・証券・保険	5.40%
商社・卸売業	4.30%
医療・福祉	3.90%
建設・不動産	3.40%
運輸・郵便業	2.10%
マスコミ	2.00%
教育	1.30%
旅行・ホテル・レジャー	1.10%
電気・ガス・水道	0.60%
政府機関・団体	0.40%
外食	0.30%
農林水産業	0.30%
石油・鉱業	0.00%
その他	18.20%

職種

企画・調査	23.00%
営業・販売	16.50%
経営全般	16.20%
CS・CRM	14.30%
システム	5.70%
専門職	4.30%
宣伝・広報	3.90%
技術・生産	3.70%
労務・人事	1.40%
購買・物流	1.10%
総務・法務	0.40%
財務・経理	0.10%
学生	0.00%
その他	9.30%

役職

会長・社長	6.40%
その他役員	8.70%
局長・部長	16.30%
次長・課長	20.70%
係長・主任	13.40%
一般社員	24.60%
専門職	3.30%
その他	6.40%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：CX

売上高

5000億円以上	24.20%
1000億円以上～5000億円未満	20.90%
500億円以上～1000億円未満	8.70%
300億円以上～500億円未満	7.00%
100億円以上～300億円未満	8.40%
50億円以上～100億円未満	6.00%
5億円以上～50億円未満	10.60%
5億円未満	14.20%

サービス導入権限

社内への製品／サービス導入の決定権を持つ	10.40%
社内への製品／サービス導入を企画・検討する	45.40%
社内への製品／サービス導入にはかかわっていない	25.20%
顧客に製品／サービスの導入を提案する	19.00%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：人的資本経営

業種

製造業	24.00%
情報・通信サービス業	13.90%
銀行・証券・保険	6.10%
建設・不動産	5.90%
商社・卸売業	5.60%
教育	4.80%
マスコミ	3.50%
小売業	2.90%
医療・福祉	2.90%
運輸・郵便業	2.40%
電気・ガス・水道	1.30%
政府機関・団体	1.10%
石油・鉱業	0.30%
旅行・ホテル・レジャー	0.30%
外食	0.30%
農林水産業	0.00%
その他	24.80%

職種

経営全般	33.10%
労務・人事	16.00%
企画・調査	11.50%
営業・販売	7.20%
システム	4.00%
財務・経理	3.50%
総務・法務	3.20%
専門職	3.20%
宣伝・広報	2.70%
技術・生産	2.70%
CS・CRM	0.80%
購買・物流	0.80%
学生	0.50%
その他	10.90%

役職

会長・社長	13.90%
その他役員	16.30%
局長・部長	18.70%
次長・課長	20.30%
係長・主任	6.70%
一般社員	12.30%
専門職	4.80%
その他	7.20%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：人的資本経営

売上高

5000億円以上	17.10%
1000億円以上～5000億円未満	15.20%
500億円以上～1000億円未満	6.40%
300億円以上～500億円未満	6.70%
100億円以上～300億円未満	13.30%
50億円以上～100億円未満	7.70%
5億円以上～50億円未満	13.10%
5億円未満	20.50%

サービス導入権限

社内への製品／サービス導入の決定権を持つ	19.50%
社内への製品／サービス導入を企画・検討する	34.10%
社内への製品／サービス導入にはかかわっていない	34.70%
顧客に製品／サービスの導入を提案する	11.70%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：サイバーセキュリティ

業種

情報・通信サービス業	26.00%
製造業	20.00%
銀行・証券・保険	9.90%
商社・卸売業	6.50%
建設・不動産	5.30%
教育	3.80%
政府機関・団体	2.90%
運輸・郵便業	2.40%
マスコミ	2.20%
医療・福祉	2.20%
小売業	1.70%
電気・ガス・水道	0.70%
旅行・ホテル・レジャー	0.70%
農林水産業	0.50%
外食	0.20%
石油・鉱業	0.00%
その他	14.90%

職種

システム	26.70%
経営全般	21.10%
営業・販売	9.90%
企画・調査	8.70%
専門職	6.30%
総務・法務	4.50%
技術・生産	3.80%
財務・経理	1.20%
宣伝・広報	0.70%
労務・人事	0.70%
購買・物流	0.50%
CS・CRM	0.00%
学生	0.00%
その他	15.90%

役職

会長・社長	7.70%
その他役員	15.40%
局長・部長	19.70%
次長・課長	19.20%
係長・主任	9.90%
一般社員	17.00%
専門職	3.60%
その他	7.40%

Appendix:過去セミナー申込者データ

テーマ：ESG経営

業種

製造業	40.90%
情報・通信サービス業	8.50%
銀行・証券・保険	6.20%
商社・卸売業	6.00%
建設・不動産	5.30%
教育	3.30%
政府機関・団体	3.30%
医療・福祉	1.80%
電気・ガス・水道	1.60%
マスコミ	1.60%
小売業	1.30%
運輸・郵便業	0.70%
外食	0.40%
農林水産業	0.20%
旅行・ホテル・レジャー	0.20%
石油・鉱業	0.00%
その他	18.80%

職種

経営全般	26.50%
企画・調査	15.20%
営業・販売	13.80%
技術・生産	7.60%
総務・法務	5.30%
宣伝・広報	3.80%
専門職	3.80%
システム	2.40%
購買・物流	1.60%
労務・人事	1.60%
財務・経理	1.60%
CS・CRM	1.40%
学生	0.00%
その他	15.20%

役職

会長・社長	9.80%
その他役員	14.50%
局長・部長	18.80%
次長・課長	18.30%
係長・主任	7.80%
一般社員	12.10%
専門職	6.50%
その他	12.10%

広告掲載規定・免責規定・キャンセルポリシー

東洋経済新報社・ビジネスプロモーション局

広告掲載規定・免責規定・キャンセルポリシー

広告掲載基準と掲載可否判断

広告掲載基準について

広告掲載基準は、小社が提供するすべての媒体上に掲載される広告に適用されます。広告掲載を申し込む広告主はその広告について、この基準を順守する必要があります。

広告掲載基準と掲載の可否判断の関係について

小社の個別の判断により、当社規定の掲載基準を満たしている場合でも掲載をお断りすることがあります。また、基準を満たさない場合でも、掲載を認める場合があります（法令に違反するものはいかなる場合も掲載しません）。過去に掲載実績があっても現在の業務内容・商品によってはお断りすることがあります。いずれの場合でもその理由について開示しておりません。

掲載の可否判断と広告の責任について

小社は、この基準に基づいて個別に掲載の可否を判断していますが、小社の判断は広告に関する広告主の責任を軽減するものではありません。広告掲載を申し込む際には、広告に関する責任は広告主自身が負うことを承諾したものとします。また、掲載の可否を判断した理由について回答することはできません。

掲載審査に際してご用意いただく資料

会社名・所在地・事業内容が記載された資料または会社概要を確認できる URL、直近3年間の財務諸表

広告内容およびリンク先サイト内でのすべての情報に関する読者・ユーザー等の第三者からのクレーム等については、広告主の責任において対処されるものであり、小社では一切責任を負わないものとします。広告料金、メニューに関しては、小社の都合により変更する場合がございます。事前に必ずご確認ください。小社において制作した広告制作物（記事タイアップ広告、純広告等など）の著作権その他知的財産権は、掲載後も小社に属します。

掲載審査基準

国内関連法令および当社が加入する日本雑誌広告協会、日本インタラクティブ広告協会が定める広告掲載ガイドライン（最新版）に従い、また各業界等の自主規定を参考に、広告掲載の可否、原稿内容について、各広告媒体の特性や広告掲載による社会的影響等も勘案し、小社が独自に判断します。お申し込みいただく広告についての掲載可否決定権は、小社に属します。以下に該当するもの、および小社が不適切と判断したものは掲載不可とします。また、媒体特性により審査基準および広告掲載の可否に関わる判断が異なる場合があり、小社は掲載拒否の理由を説明する義務を負わないものとします。

- ・ 国内関連法規、国際条約等に反するもの
- ・ 医薬品医療機器等法、健康増進法、景品表示法、特定商取引法、公職選挙法等の広告・表示を規制する法律に違反するもの
- ・ 他人の氏名・肖像、または著作物や商標等を無断で使用し、権利侵害のおそれがあるもの
- ・ 特定の個人・団体の誹謗中傷、名誉毀損、営業妨害、人権侵害、差別となるおそれがあるもの
- ・ 広告主の名称・住所・連絡先が明らかでなく責任の所在が不明なもの
- ・ URL 等を表示して誘導したサイトの広告・表示に起因して、読者・ユーザーに不利益を与えることが明らかになったもの
- ・ 虚偽・誇大な表示、その他不当または不適切な表示があり読者・ユーザーが誤認するおそれがあるもの
- ・ 非科学的・迷信に類するもので、読者・ユーザーに不安や不利益を与えるおそれがあるもの
- ・ 反社会的勢力、詐欺的商法、日本国内において許可を受けていない商品・サービス、投機・射幸心をあおる表現のもの
- ・ 社会秩序を乱すおそれがあるもの、暴力や犯罪を肯定するようなもの、性に関する露骨・卑わいな表現など公序良俗に反するおそれがあるもの
- ・ その他、小社が媒体の性質・広告内容・社会情勢等を勘案して不適切であると判断したもの

掲載をお断りする業種・業態

- ・ 無限連鎖講（ねずみ講）、連鎖販売取引（マルチレベルマーケティング、ネットワークビジネス）、預託商法へ勧誘、紹介をする広告
- ・ フランチャイズ、代理店募集、人材募集で、定められた表示項目を記載していない広告
- ・ 特定の宗教の教義を紹介、入信を勧める広告・靈感霊能・スピリチュアル系など、非科学的な占いの広告、「幸運、金運、病気回復」など一定の効果をうたう商品（開運商品）の広告
- ・ 性風俗関連特殊営業（店舗型および無店舗型）に該当する業態の広告およびラブホテルの広告
- ・ 出会い系サイトの広告
- ・ ギャンブル、カジノ（オンラインカジノを含む）の広告
- ・ 脱法ハーブ、合法ドラッグ等と称される「危険ドラッグ」の広告
- ・ 私的な目的のために寄付、財物の提供を募る広告
- ・ 仮想通貨取引、クラウドファンディング・病院・クリニックにおいて医療行為、施術を訴求する広告
- ・ 加熱式たばこを含むたばこ広告は、日本たばこ協会が設ける自主基準にのっとり可否を判断します
- ・ その他、小社が不適切と判断した広告

免責事項

- 広告掲載を申し込む際には、広告に関する責任は広告主自身が負うことを承諾したものとします。
- 掲載された広告内容（リンク先に掲載される情報を含みます）に関する一切の責任は広告主が負うものとし、小社はいかなる責任も負わないものとします。
- 広告掲載申し込みを受領後でも、訴求内容が小社掲載基準に反していると該当した場合、小社は広告掲載を拒否できるものとします。
- お申し込み者の責めに帰すべき事由によって広告の全部または一部の掲載が行えない場合、小社は一切の責任を負わないものとします。
- 小社が行う広告原稿の審査、または審査合格は、広告内容の適正性および適法性の保証を意味するものと解釈されないものとします。
- 第三者から小社に対して広告に関連して損害を被ったという請求がなされた場合は、広告主および広告会社の責任と負担において解決するものとします。ただし、当該損害が小社の責に帰すべき事由に起因する場合はこの限りではありません。
- 小社は、通信回線、コンピュータ、サーバー、キャリアネットワークなどの障害、停電、天災地変による小社媒体の中断、遅延、中止、データの消失、データへの不正アクセスにより広告主および広告会社に生じた損失、損害などについて、一切の責任を負わないものとします。
- 掲載号または掲載期間において原則競合排除はしておりません。
- 広告主および広告会社、広告内容について第三者の権利を侵害していないことおよび記載内容に関わる財産権のすべてにつき、権利処理が完了していることを小社に対して保証するものとします。
- 小社の責に帰すべき事由により広告を掲載することができなかった場合も、小社は、通常損害に限り責任を負うものいたします。また、損害賠償の総額は、原因のいかんにかかわらず、申し込み料金を上限といたします。
- 記事広告は掲載時点での情報を基に制作するものであり、掲載後の修正は、原則、お受けできません。
- 薬機法、景表法等に関わる内容・表現については外部の審査機関に審査を依頼します。その判断によっては表現・内容の修正、場合によっては掲載中止をお願いする場合がありますのであらかじめご了承ください。

インターネット広告の表現について

以下に該当する広告は、掲載をお断りすることや修正をお願いすることがあります。

- PC、スマートフォンのウィンドー、アイコン、カーソル、ボタン等を想起させ、ユーザーの誤解を招く可能性がある表現
- クリック、タップ、マウスオーバーなど一般的な操作方法とそれによる表現手法に合いたしない新たな操作概念による広告（マウスオーバーやマウスアウトで、サイトにジャンプする、ポップアップウィンドウが立ち上がるなど）
- 音声、サウンドを含む原稿は、デフォルト音声オフが条件です。またサイレン、クラクション音、叫び声、不快音などの使用は不可とし、ユーザーの意思によって音量調整、ON／OFFが明確にできるボタンなどを表示してください。
- アニメーションを含む原稿（gif等）は、短時間に急激に変化するもの、原色、蛍光色、輝度の高い色がフラッシングする原稿などは変更をお願いすることがあります。また、アニメーションは15秒以内で、再生の無限ループは不可とします。
- その他、小社が不適切と判断した表現については修正をお願いすることがあります。

広告表現に関する注意事項

- 広告原稿は事前審査が必要です。
- 編集記事と紛らわしい表現（広告原稿と小社コンテンツの区別が不明瞭なもの、小社媒体内のデザインやコンテンツを模したもの）は避けてください。体験談は実在の人物のものであることをご確認願います。
- 純広告内での媒体名使用はできません。
- 醜悪、残虐、猟奇的で不快感を与えるおそれのある表現は避けてください。
- No. 1 表記・最大級表現（日本初、最大級、第一人者、日本一など）が入る場合は、必ず広告内に第三者機関で使用許諾がとれたエビデンスの記載をお願いします。
- 固有名詞をいれる場合は、許諾がとれている内容のみご使用ください。
- 過度な煽り、性に関する露骨な表現、残虐性があり不快感を与える内容はお受けできません。
- 特許は「取得済」のみ表示可能です。その際は必ず特許番号を併記してください。「特許出願中」は表示できません。
- 薬機法にかかわる内容が入る場合は、弊社にてJAROに確認をとる場合がございます。
- 金融商品・サービスはディスクレーマーを入れてください。純広告では、ランディングページにご記入ください。
- 不動産投資は上場企業様の企業広告のみお受けできます。セミナー告知などリード獲得が目的の内容はお受けできません。
- 企業審査で問題ない場合も、商品内容によってはお受けできない場合がございます。事前に訴求内容をお知らせいただき掲載可否判断をさせていただきます。
- 純広告のランディングページは、広告主様保有のドメイン下に置くようにお願いします。
- 広告クリエイティブとランディングページの間に甚だしい乖離がある場合は、修正をご依頼する場合があります。
- 純広告のランディング先が申し込みフォームの場合、必ず申し込み内容や個人情報の利用規約などを説明する項目・要素を入れてください。

広告掲載のお申し込みについて

- 広告の掲載は、広告掲載申し込み締切日までに、書面または電子メールにてお申し込みください。
- 広告掲載申し込み締切日は媒体により異なりますので、小社営業担当までご確認ください。
- 広告掲載申し込み締切日以降の掲載延期や中止のご要望はお受けできません。
- 掲載する広告原稿は、小社にて事前審査を行います。原稿審査の後、広告内容の修正をお願いすることや、掲載をお断りする場合があります。
- 掲載された広告内容（リンク先に掲載される情報を含みます）に関する一切の責任は広告主が負うものとし、小社はいかなる責任も負わないものとします。
- 申し込み者の責めに帰すべき事由によって広告の全部または一部の掲載が行えない場合、小社は一切の責任を負わないものとします。
- 小社が行う広告原稿の審査、または審査合格は、広告内容の適正性および適法性の保証を意味するものと解釈されないものとします。
- 広告申し込み規定・広告掲載規定・広告入稿規定（<https://biz.toyokeizai.net/guide/>）・広告料金・広告原稿仕様を改定する場合があります。お申し込みの際に、小社営業担当までお問い合わせいただき、申し込み者ご自身で内容をご確認ください。
- 広告掲載のお申し込みをいただいた場合、申し込み者において「広告申し込み規定」「広告掲載規定」「広告入稿規定」を承諾したものと見なされることについて、あらかじめご了解ください。
- 広告掲載のお申し込みをいただき、小社が承諾の意思表示をした時点で、広告掲載契約が成立します。

広告掲載のお申し込み 雑誌広告

雑誌広告の掲載申し込みは、下記内容を書面またはメールに記載のうえ、各媒体の申し込み締め切りをご確認のうえ、お申し込みください。

①申し込み者（請求先）内容：社名、部署名、申し込み者名、所在地、電話番号

※請求先が異なる場合：請求書送付先住所、部署名、ご担当者名、電話番号

②掲載内容：広告主名（広告会社の場合）、掲載広告商品／銘柄名

③申し込み内容：掲載媒体名、発売日、スペース／メニュー名、掲載量（頁数等）

④申し込み料金（ネット金額：税別）、申し込み日、ご請求日、お支払日。前付、編集頁対向等のご希望は事前にご相談ください。台割上、ご希望に添えない場合もございます。

広告掲載のキャンセル 雑誌広告

お申し込み後のキャンセルについては以下の基準によりキャンセル料をいただきます。

ディスプレイ広告

申し込み日以降～8営業日前まで 掲載料金の50%
校了日以降 掲載料金の 100%

記事広告、動画広告、メール広告

申し込み日以降～8営業日前まで：掲載料金の 50%および実費
校了日以降：掲載料金の 100%および実費

企画広告について、上記の掲載料金に加え、首都圏以外の出張費、著名人への謝礼、特殊撮影など別途制作費用が発生した場合の実費をいただきます。

※『週刊東洋経済』ビジネスアспектは、発売日 8 週間前以降のキャンセル料について、掲載料金の 100%および実費（首都圏以外の出張費、著名人への謝礼、特殊撮影などによる別途制作費用が発生した場合はその実費）とさせていただきます。

【延期について】仮の掲載期間を確認したうえで料金はそのままスライドします。

お申し込み後の掲載キャンセル有無にかかわらず、取材日直前での変更については以下の基準によりキャンセル料をいただきます。

通常の記事広告取材の場合

- ・取材2～3営業日前のご変更：Net5万円
- ・1営業日前～当日のご変更：Net10万円

出張が伴う記事広告取材の場合

- ・3営業日前のご変更：ネット10万円

※税別

※有識者や外部会場のキャンセルフィーは別途規定に準じます。

広告掲載のキャンセル インターネット広告

お申し込み後のキャンセルについては以下の基準によりキャンセル料をいただきます。

純広告 入稿締切日以降：掲載料金の100%

企画広告 掲載開始の11営業日前まで：掲載料金の50%および実費
掲載開始の10営業日前以降：掲載料金の100%および実費

企画広告について、上記の掲載料に加え、首都圏以外の出張費、著名人への謝礼、特殊撮影などにより別途制作費用が発生した場合の実費をいただきます。

【延期について】仮の掲載期間を確認したうえで料金はそのままスライドします。

お申し込み後の掲載キャンセル有無にかかわらず、取材日直前での変更については以下の基準によりキャンセル料をいただきます。

通常の記事広告取材の場合

- ・取材2～3営業日前のご変更：Net 5万円
- ・1営業日前～当日のご変更：Net 10万円

出張が伴う記事広告取材の場合

- ・3営業日前のご変更：N10万円

※税別

※有識者や外部会場のキャンセルフィーは別途規定に準じます。

追加誘導のキャンセル

お申し込み以降のキャンセルは、料金の全額をお支払いいただきます。

「セミナー」のキャンセル

お申し込み、ご契約以降のキャンセルは、協賛料金の全額をお支払いいただきます。

セミナーに関するお問い合わせ・お申し込み 問合わせ先&申し込み先

営業時間：午前10時～午後6時

bp-seminar@toyokeizai.co.jp

※18：00以降のお問い合わせ・お申し込みに対する対応は
翌営業日以降とさせていただきます。

東洋経済プロモーション

<https://biz.toyokeizai.net/>

東洋経済新報社の雑誌およびデジタル広告、
セミナー、カスタム出版のご案内

TOYO KEIZAI BRAND STUDIO

<https://biz.toyokeizai.net/brandstudio/>

東洋経済のコンテンツ制作力を生かした
広告主様向けのサービスをご提供

東洋経済新報社

<https://corp.toyokeizai.net/>

ビジネスプロモーション局メディア営業部

〒103-8345

東京都中央区日本橋本石町1-2-1

東洋経済オンライン

<https://toyokeizai.net>

東洋経済オンラインtwitter

<https://twitter.com/toyokeizai/>

東洋経済オンラインfacebook

<https://www.facebook.com/ToyokeizaiOnline/>

東洋経済オンラインLINE



東洋経済新報社ではJIAAが定める
ガイドラインに準拠して広告を配信しています。