

週刊エコノミスト タイアップ[®]特別広告企画

「育つ大学」特集

ご協賛提案書



毎日新聞出版

確かな取材力で世界経済・国内経済を分析。 ワンランク上の硬派な経済情報を発信する、 クオリティビジネスマガジン「週刊エコノミスト」。

『週刊エコノミスト』は1923年（大正12年）に創刊、2022年に創刊99周年を迎えました。創刊号では編集方針を「学理を論じて空疎に失せず、現実在即して卑近に流れず」と謳い、以来、本誌は、時流に流されず、現実を見据えた報道につとめてきました。世界経済・金融をグローバルな視点で分析することで、日本経済を指針するビジネス&経済誌として、世の中の事象を深く掘り下げる特集主義を貫き、めまぐるしく変化する世界経済の羅針盤となるような雑誌作りを目指しています。

政治・経済情報のエキスパートである新聞社系のビジネス誌として、幅広い情報高い取材力を武器に収集したマクロ的視点の経済情報から、さらにその取材力を各業界やテーマに落としこみ深掘りしたミクロ的視点の特集まで、ワンランク上の経済情報を求める企業のトップマネジメントやエグゼクティブ、金融関連業従事者などから厚い信頼と支持をいただいている硬派なクオリティマガジンです。



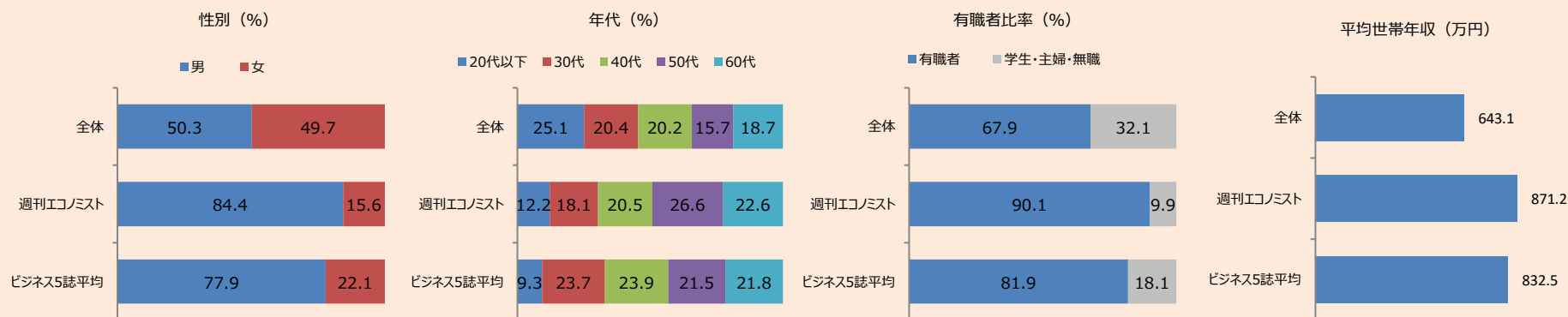
- 発行 毎週月曜日
- 版型 A 4 変形版（天地280mm×左右210mm）
- 定価 850円（通常号・税込み）
- 部数 40,000部

データに見る“週刊エコノミストの読者像”

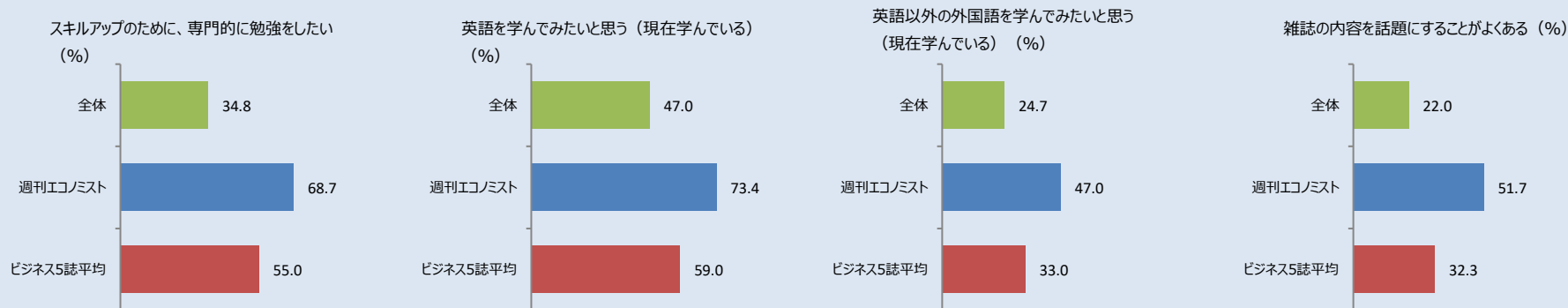
ビジネスに役立つ硬派な経済情報をお届けするクオリティマガジン。
上昇志向の高い、ワンランク上のビジネスパーソンに支持されています。



男性の比率が高く、年代もやや高め。一般的には、会社内での発言権が比較的高い層といえます。
有職者比率も高く、平均世帯年収は全体と比べて約230万円も高く、比較的收入の良い職・地位についていることが考えられます。



週刊エコノミストは、自己研鑽意欲が高い、上昇志向のビジネスパーソンの情報源となっています。



週刊エコノミスト タイアップ特別広告企画

「育つ大学」特集

本企画は貴学の人材育成についての理念や取り組みを紹介することで

「〇〇な人材が“育つ大学”」として、大学進学を控えた子どもを持つ親だけでなく、企業のマネジメント層や意志決定者に向けてPRいたします。

本企画は単に受験生の増加につなげることを見込むだけでなく、貴学の学生のための進路就職対策として、貴学の就職実績の向上を図ることも目的としています。就職実績が進路先大学を選択する上で大きな要素となりつつある現在、真の受験生増加のための施策としてご活用いただけるものと考えております。

企画趣旨ご賢察の上、何卒ご検討の程宜しくお願い申し上げます。

■ 誌面イメージと台割り（いずれも案）



例えば、「グローバル人材が育つ大学」、●●大学」という形でのご紹介を行なイメージとなります。

掲載号発売日

ご相談ください（毎週月曜発売）

発行部数

40,000部

特集総ページ

グラビア3ページ（扉ページとして編集ページ1ページご提供。）

PR表記

編集タイアップ企画として「PR」表記の代わりに「育つ大学」ロゴを使用し、ご協賛クレジットとして「大学紹介」の欄を設けます。その中で貴学の基本情報とお問い合わせ先の記載を入れさせていただきます。

特典

- ・特別料金を設定致します。
- ・扉ページの制作費をサービス致します。

貴学PR
タイアップ広告

- ・担当教員紹介
- ・取り組み紹介
- ・施設紹介

など

3

貴学PR
タイアップ広告

- ・学長インタビュー
- ・歴史・沿革紹介
- ・実績紹介

など

2

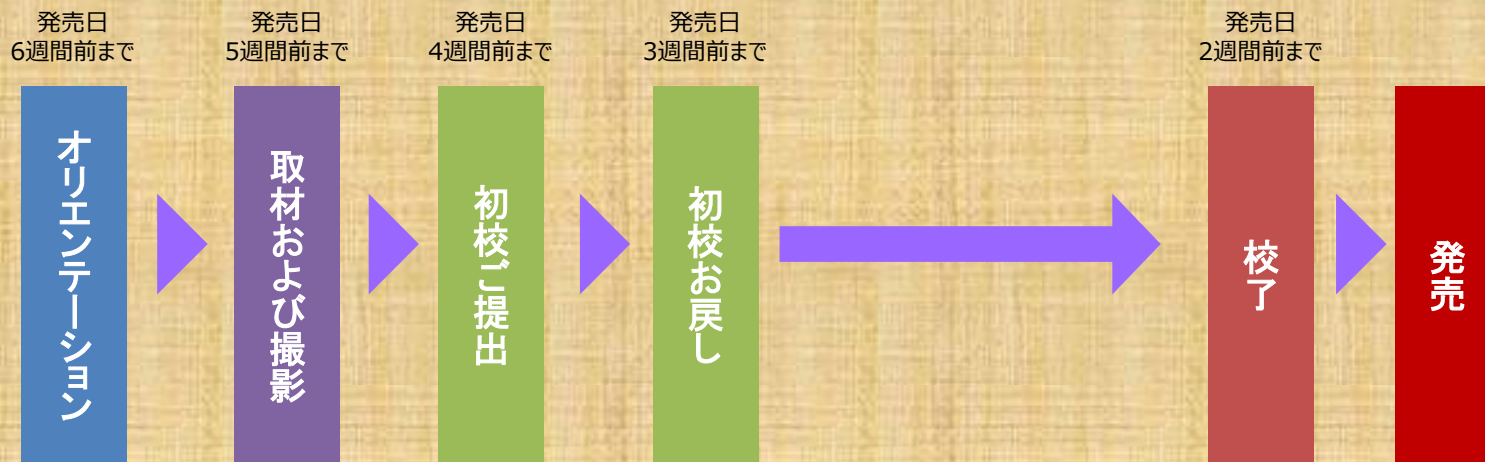
扉ページ
特集記事

テーマ：
いま、求められる
人材とは？

1

※記載のトピックスは案です。ご要望をお聞かせください。

進行スケジュール（案）



ご提案料金

広告掲載料

センターグラビア2ページ：¥1,400,000（gross・税別）

制作料

タイアップ広告2ページ制作料：¥625,000（gross・税別）

ご提案料金 計

¥2,025,000（税別）

「週刊エコノミストオンライン」にタイアップ広告を転載。

PCサイト誘導枠 今週のおすすめ

トップページのほか、各記事の右カラムに掲載され、
タイアップ広告ページへの誘導を促します。
※ローテーション掲載



SPサイト誘導枠 おすすめ情報

編集部がおすすめするコンテンツのひとつとして
スムーズに誘導します。

※ローテーション掲載



「今週のおすすめ」コーナーに転載

サイト内の「今週のおすすめ」(タイアップ広告)コーナーに、WEB用に再レイアウトして転載します。WEBでの展開をプラスすることにより、紙媒体だけでは網羅できない層へのリーチを狙います。ニュースサイトに掲載される情報だからこそのニュース性と、説得力が付与されたコンテンツとして、より一層の情報発信力が期待できます。

▼ 転載パッケージプラン

誘導枠	PCサイト誘導枠: 今週のおすすめ枠 SPサイト誘導枠: おすすめ情報枠
掲載期間	1ヵ月
広告表記	[PR] * 企画名 *
掲載料金	¥ 700,000(税別)
想定PV	10,000PV ※想定PVは効果を保障するものではありません。 訴求内容によっては、上記数値に達成しない可能性があります。
アーカイブ	有
レポート項目	タイアップページPV数
リンク機能	ご要望のサイトへ遷移するURLをお付けします。

- ※ 公開時にタイアップページに規定のヘッダー、および、フッターを付与いたします。
- ※ 有識者、著名人の出演、および、遠方取材の場合は別途お見積りさせていただきます。
- ※ 掲載期間を延長する場合はお問い合わせください。

エコノミストオンラインとは

政治・経済情報のエキスパートである新聞社系のビジネス誌のオンライン版として、記者が高い機動力を武器に収集した最新の経済情報と、幅広い人脈を活用してアナリストやエコノミスト、トレーダーなど各界の専門家による鋭い分析記事を随時更新。

**2018年から展開しているエコノミストオンラインに
広告メニュー。感度の高いビジネスパーソンに向けて
貴社情報を発信します。**

コレキヨ

小説 高橋是清 第81話 熱戦江の戦い＝板谷敏彦

「離脱後」に何が起きる？ シナリオ2 新協定期間に合わせて、移行期間1年延長＝菅田健一郎

2020年の年平均対米ドル相場予想

日経平均 新型コロナウイルスの影響は急激な暴落で 2万5000円へ＝上野裕之

米国株 新型肺炎で調整するが10月にダウ3万2000ドル＝広木隆

日本の中東閣内 司令官殺害で分析の浅き露足＝田中直毅

核合意崩壊・制裁復活で高まるイランの復興リスク＝金川隆之 無料記事

「古賀切り」の神話のめるか「虎債」迫られた岸田氏＝高塚保

映画 鮮やかな若手の自然と男2人の環境な奥底描く＝野島孝一

クラシック 第88回日本音楽コンクール受賞者発表式＝梅澤時比古

内閣と供給網に懸念も 市場は「春の晴色」見込む＝藤原部 無料記事

国際金融と研究開発に絡む 英銀を待つ「いばらの道」＝太田瑞希子 無料記事

ドル・円 米好景気、感金利が材料 大統領選前後に120円台へ＝藤澤保樹

「離脱後」に何が起きる？ シナリオ1 移行期間延長せず、英経済へ逆風強～

週刊エコノミスト最新号のご案内

2月25日号

民法改正

契約のルールが変わる。民法改正16種活動の機軸が、一足 4月施行のインパクト。市川 昭代19インタビュ。高橋是清、京都大学大学院法学部教授。120年より改正の意義。市民に分かりやすく社会に生きた民法に。第1部。債権消滅21「コガタ事」。『関心』が変わる。ケース別で解説改正の重要ポイント【目次を見る】

デジタル紙面ビューアーで読む

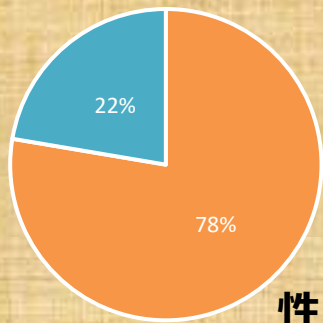
アーカイブ検索（記事DB）

紙媒体に掲載された記事を検索

有料会員限定 会員の方はログインしてご利用ください
オンライン版に掲載された記事は、サイト内検索でも探いただけます。

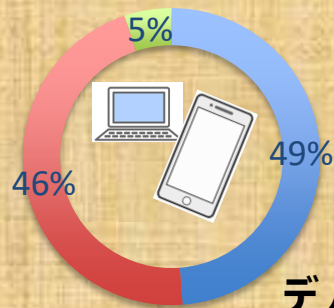
ユーザープロフィール

エコノミストオンラインの中心読者は40歳以上の働き世代の男性。また教育(研究者)・製造業・金融関係の方に多く読んで頂いているのが特色です。



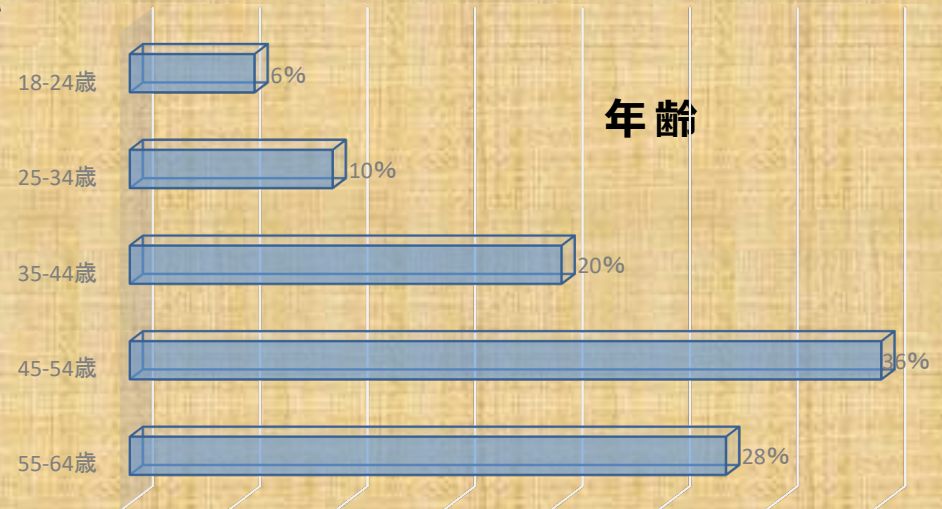
性別

■ 男性 ■ 女性

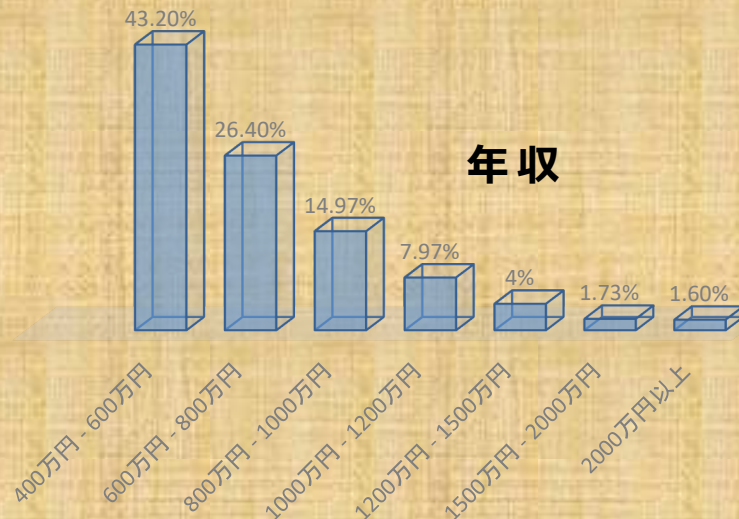


デバイス

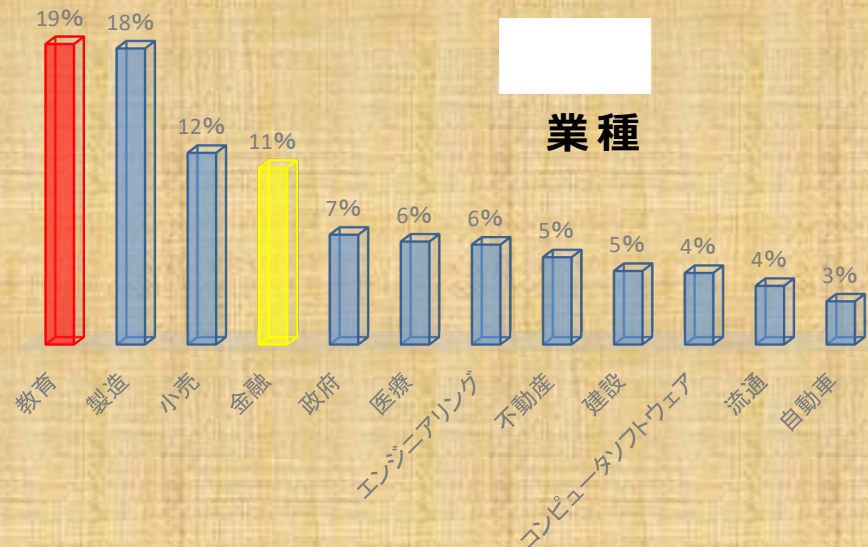
■ PC ■ スマートフォン ■ タブレット



年齢



年収



業種

オプション (料金別途)

抜き刷り印刷で簡易パンフレットに。

週刊エコノミストで実施したタイアップ記事から抜き刷り印刷を制作いたします。抜き刷り印刷用にカスタマイズした表紙をお付けして、4ページ建てのパンフレットとしてイベントや店頭等での配布などによるプロモーションにお役立ていただけます。



週刊エコノミストでタイアップ広告2ページを掲載



抜き刷り印刷することで4ページ建ての
簡易パンフレットを制作（表紙は別途制作）
※1,000部単位から承ります



貴社施設やイベント等で配布いただくことで
販促やPRツールとしてお役立ていただけます。

実施料金は抜き刷り部数に応じてお見積もりさせていただきます。

本企画へのお問い合わせ先は

毎日新聞出版株式会社 戦略営業部 担当：鈴木
TEL：03-6265-6731 FAX：03-6265-6980
Email：suzuki-sho@mainichi.co.jp