



物流・ロジスティクス チャンネル

～効率的・自足的・安定的に機能し、止めないために～
日経ビジネス電子版Special



2025.0615

経済活動のインフラとして不可欠な物流・ロジスティクス。
世界各地で多発している自然災害や、地域間紛争などによる地政学的リスクマネジメントの観点からも
経営の根幹を支える重要な経営課題として捉えられています。

また、物流関連二法改正で効率化に向けた様々な規制への対応が求められているのに加え、2026年4月からは
「物流総合効率化法」の改正により、物流統括管理者（CLO）の設置が義務化※されるなど取り巻く環境は
大きく変化しています。 ※一定規模以上の荷主企業に対して

企業の経営者などマネジメント層の読者を中心に持つ日経ビジネスでは、こうした物流の動きを
タイムリーに発信する特設サイトを開設し、経営課題としての物流に関する情報ニーズに応えていきます。

日々進化する最新サービス、技術の動向、先進事例、物流DXなどを取り上げることで、皆様と
企業経営者・マネジメント層との橋渡しとなることを願い、企画いたします。

ぜひご協賛のご検討をよろしくお願い申し上げます。

物流・ロジスティクス チャンネル概要

名称 日経ビジネス電子版特設サイト「物流・ロジスティクスチャンネル」

URL <https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/21/logisticschannel/>

読者属性 企業の経営者・マネジメント層、物流管理部門担当者等

告知 日経ビジネス電子版各種誘導枠、メールおよび日経BPの保有するリストを中心に告知・集客

構成 主催及び協賛のタイアップ広告および連動動画を特設ページに順次掲載



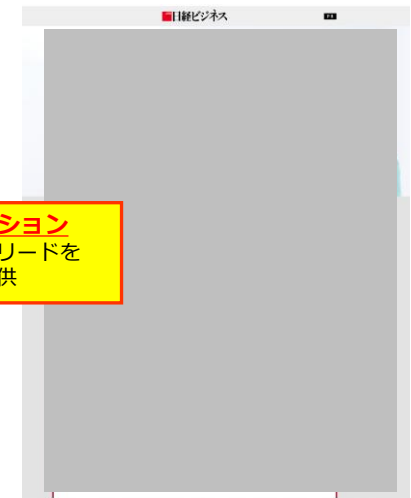
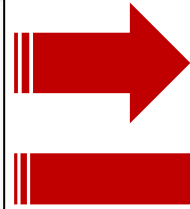
物流・ロジスティクス チャンネル概要（動線）

日経ビジネス電子版に特設サイト『物流・ロジスティクス チャンネル』を開設し、協賛各社様のタイアップ及びタイアップ連動動画を掲載します。貴社タイアップで2ページ目へ遷移したユーザーのパーミッションリードもご提供いたします。

▼日経ビジネス電子版

▼物流・ロジスティクス チャンネル特設ページ

▼各社タイアップ ※日経ビジネス電子版より個別誘導あり



ページ遷移リード獲得システム利用し、2ページ目への遷移時にリードを獲得します

特設ページでは主催および協賛各社のタイアップおよび連動動画を一覧で掲載します

任意のタイミングからご掲載いただけます

※リードを獲得しない通常タイアップのみを掲載するプランもございます

ご協賛プランA リード獲得タイアップ+動画プラン

■ご協賛料金 400万円 (税別)

■日経ビジネス電子版「物流・ロジスティクスチャンネル」でタイアップを掲載 (12週間)

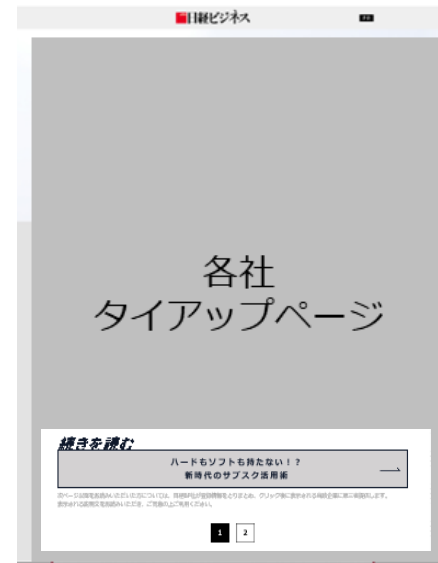
日経ビジネス電子版Specialの標準誘導メニューにて、貴社タイアップページへの直接誘導も行います

■タイアップと連動したインタビュー動画を制作・掲載 (10分~15分程度)

- ・タイアップ取材時に動画収録も行います。御社ソリューション導入の意義とその効果について、インタビューをベースに制作します。導入施設などを撮影することも可能です。
(別途撮影の場合は実費をご請求いたします)
- ・制作した動画は後日、貴社HPなどでも二次利用いただけるようデータ提供します (二次利用期間：半年間)

■貴社タイアップで見込み顧客 (リード) リストをご提供 想定リード数 80件~100件

ページ遷移リード獲得システム利用し、動画が掲載される2ページ目への遷移時にリードを獲得します



見込み顧客 (リード) リスト



Aプラン特典
動画二次利用
期間：半年間

ご協賛プランB ページ遷移型リード獲得タイアッププラン

■ ご協賛料金 **350万円** (税別)

■ 日経ビジネス電子版「物流・ロジスティクスチャンネル」
でタイアップを掲載 (12週間)

日経ビジネス電子版Specialの標準誘導メニューにて、
貴社タイアップページへの直接誘導も行います

■ 貴社タイアップで見込み顧客 (リード) リストをご提供
想定リード数 **80件~100件**

ページ遷移型リード獲得システム利用し、タイアップ2ページ目への
遷移時にリードを獲得します



**見込み顧客 (リード)
リスト**



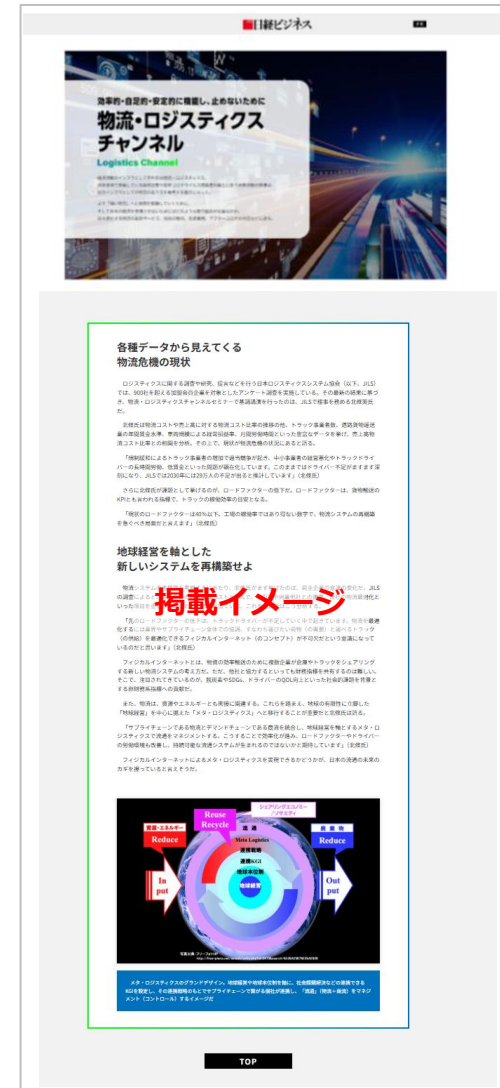
ご協賛プランC 通常タイアッププラン

■ ご協賛料金 **320万円** (税別) ※定価 350万円 (税別)

■ 日経ビジネス電子版「物流・ロジスティクスチャンネル」
でタイアップを掲載(4週間)
※7,000PV保証

日経ビジネス電子版Specialの標準誘導メニューにて、
貴社タイアップページへの直接誘導も行います

個別タイアップページ
(イメージ)



日経ビジネスの強み（電子版）



ビジネスリーダーに
最も読まれるメディア

経営層や専門職の
役職者

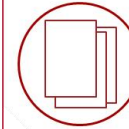
61.8%



スケールの大きい事業・
商談の可能性が広がる

従業員規模が1,000人以上の
企業の閲覧状況

37.8%



深掘りする分析と独自の視点

他メディアより日経ビジネスを
活用する割合

65.4%



DX への関心度が高い

関心のあるテーマで
「AI」「DX」「データ活用」を選択した割合

58.1%

※3項目の平均値



日本の経済を牽引する層として

世帯収入が
1,000万円以上

46.3%

【読者調査アンケート 調査概要】

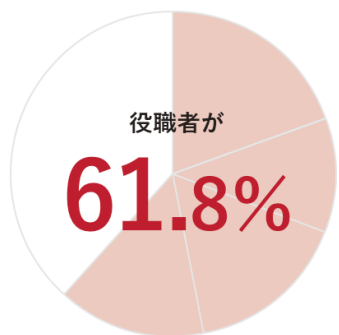
- 調査対象：日経ビジネス定期購読者、日経ビジネス電子版登録会員・有料会員
- 調査期間：2024年7月17日～7月24日 ■ 調査手法：メール告知・WEB調査
- 有効回答数：916人 ■ 調査主体：日経BP / 日経BPコンサルティング



日経ビジネス読者プロフィール

役職

課長クラス以上が **47.0%**

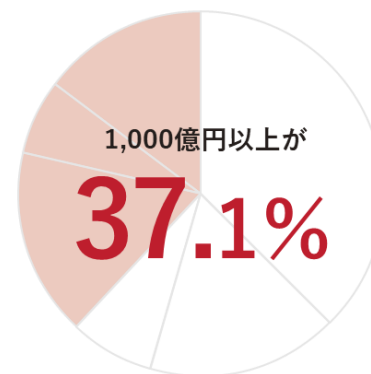


経営者／役員／本部長クラス…19.6%
 部長クラス……………11.4%
 課長クラス……………16.0%
 主任／係長クラス……………14.8%
 一般社員……………38.2%

部長クラス以上が約 **3割**

売上高

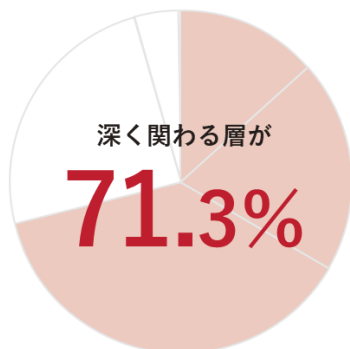
1,000億円以上の企業 **37.1%**



10億円未満～50億円未満……………24.8%
 50億円～300億円未満……………17.6%
 300億円～1,000億円未満……………12.3%
1,000億円～1兆円未満…20.8%
1兆円以上……………16.3%
 非公開・非営利組織・分からない 8.2%

意思決定権

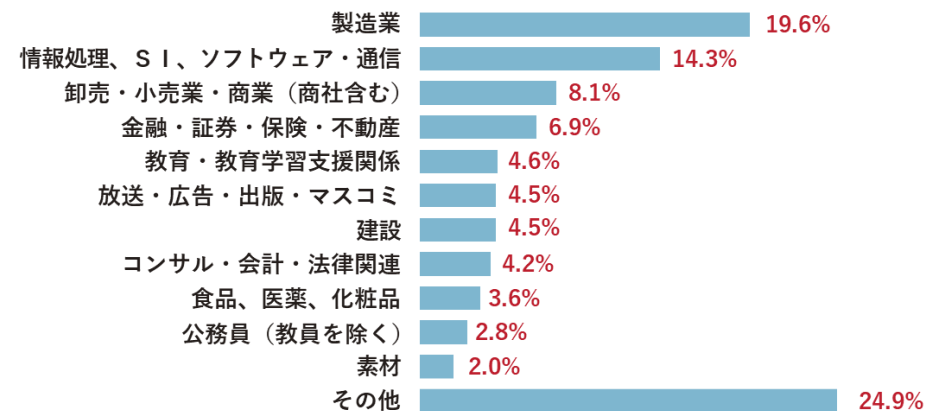
深く関わる層 **71.3%**



最終承認者……………13.6%
 実質的な決定者……………19.8%
 検討作業の中核メンバー…37.9%
 意見等を寄せる立場……………24.6%
 全く関わらない……………4.1%

業種

多様な産業・業種の読者が閲覧



実施スケジュールイメージ

- お申込み締切 掲載ご希望の2カ月程度前
- 取材締切 掲載ご希望の1.5か月程度前
- 校正ご確認 2～3回程度実施
- 校了日 公開10営業日前（リード獲得タイアップの場合）
- 日経ビジネス電子版公開 8週間掲載（プランCは4週間掲載）

お問い合わせ

日経BP アカウントビジネス1部

E-mail : nb-ad@nikkeibp.co.jp

TEL : 03-6811-8025

〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12