

はじめに

いつも「文藝春秋」にご支援ご協力を賜りありがとうございます。

「文藝春秋」は雑誌不況といわれる中でも前年を超える実売部数を誇り、多くの知識人・シニア富裕層の方々に愛読され、唯一無二の国民雑誌としてさらに社会的影響力を確固たるものにしています。

今回も部数増が見込まれる芥川賞発表号である8月発売号にて、大好評の金融・相続企画を実施いたします。「文藝春秋」の読者は60代以上の超富裕層が中心。1億円以上の資産をお持ちの方々も約3万人いらっしゃいます。いよいよ2024年から始まった新NISA制度も注目を集めており、シニアの方々も含め、積極的に資産運用をする意欲が高まっています。また、相続対策も喫緊の課題となっており、認知症発症などの長生きリスクに加え、消費増税やインフレ、社会保障負担増などの不安要素も多く、相続商品や生前贈与、不動産活用などで相続税対策をしたいと検討されている方々が多くいらっしゃいます。さらに、遺贈・寄付などの社会貢献も注目を集めております。

今回も「文春オンライン」への展開や「文藝春秋PLUS」での動画番組展開、「オンラインセミナー」の開催など、さまざまなオプションもご用意しております。

「文藝春秋」読者の**超富裕層（潜在顧客）の方々のリード獲得施策**として、ぜひ本企画をお役立ていただけますと幸いです。



文藝春秋

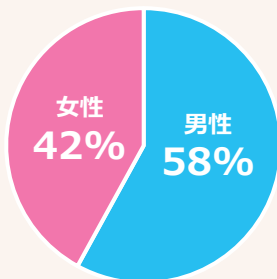
媒体特性

政治・経済・国際問題へのジャーナリスティックな論考から、注目人物の独占手記まで、世の中の出来事をあらゆる角度から俯瞰する、日本を代表する「総合月刊誌」です。年2回発表される「芥川賞」受賞作の発表雑誌でもあります。1923（大正12）年創刊、昨年100周年を迎え、社内では「本誌」と称される文藝春秋の看板雑誌です。

- ・ 創刊：大正12年（1923年）1月
- ・ 定価：1000円（税込）
- ・ 平均発行部数：**343,000部**

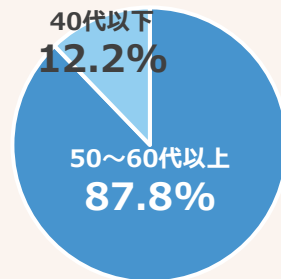
男女比

女性読者も多く、夫婦で読まれる雑誌です。

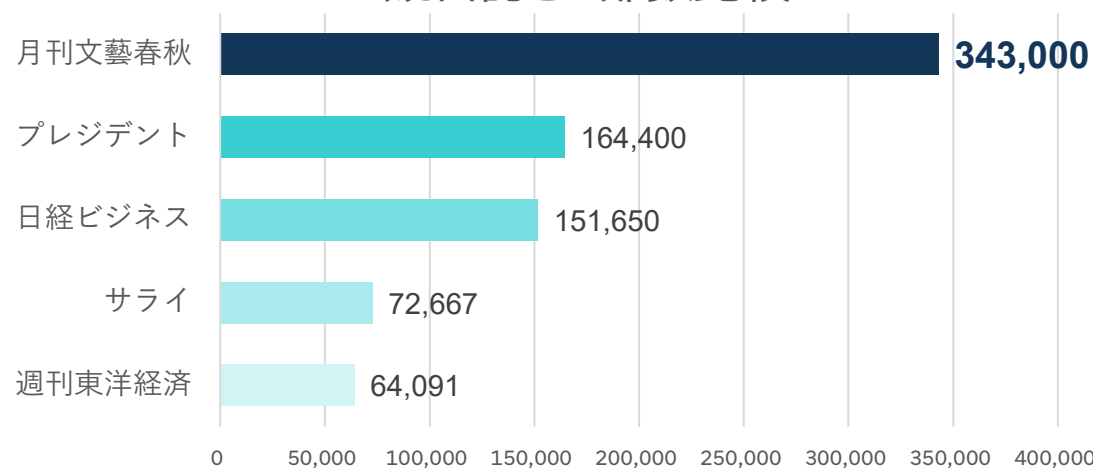


年齢比率

50代以上の読者が約88%を占めています。



競合誌との部数比較



JMPA印刷証明付発行部数（2023年7～9月）

※日経ビジネスのみABC公査実売部数（2023年1～6月平均）

企画概要

掲載月号 月刊「文藝春秋」2026年3月号（2026年2月10日発売予定） **芥川賞発表号**

企画構成 金融・相続特集 編集ページ3P（扉ページ含）＋広告ページ

☆アンケートページ+資料請求ハガキがつきます（編集ページのページ数は変更になる場合がございます）

想定商品 各金融機関（信託銀行・証券会社など）、非営利団体（NPO・病院など）、投資信託、REIT、株取引、金・プラチナ投資、不動産証券化商品、リバースモーゲージ、医療保険、プライベートバンク、会計事務所、税理士事務所、不動産・土地活用、相続コンサルティング、M & A、事業承継、PE



ハガキ・オンライン双方での資料請求

読者のアンケート結果、感想もすべて資料請求リストに反映させ、個人情報データをお渡しします。（潜在顧客データを確実にお渡しします！）

読者からも広告主様からも毎回大反響のある大人気企画です。

資料請求
ハガキ付



2025年
3月号

- ご協賛企業は**4社!!**
- ハガキ総数**約700～1,000通**
- **1社あたり約80～200件超**のレスポンス

読者からの反響がきっかけで成約に結び付くケースも多数ございます!!

掲載誌面例

[illegible]

タイアップ1ページ例

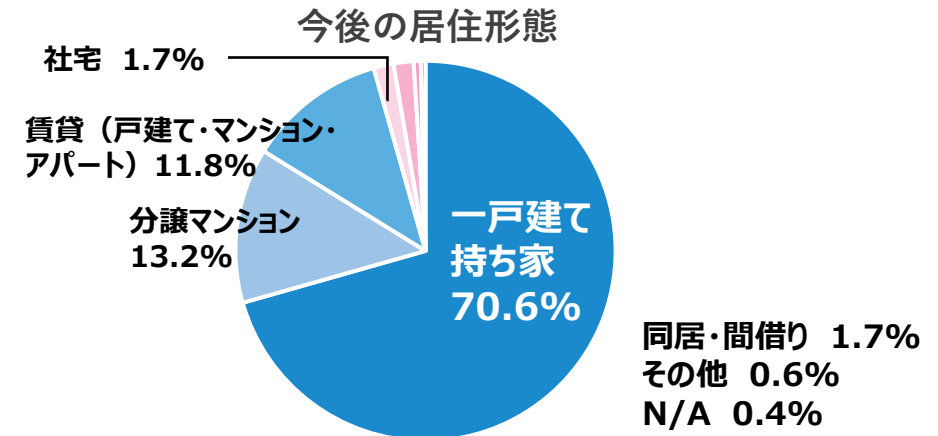
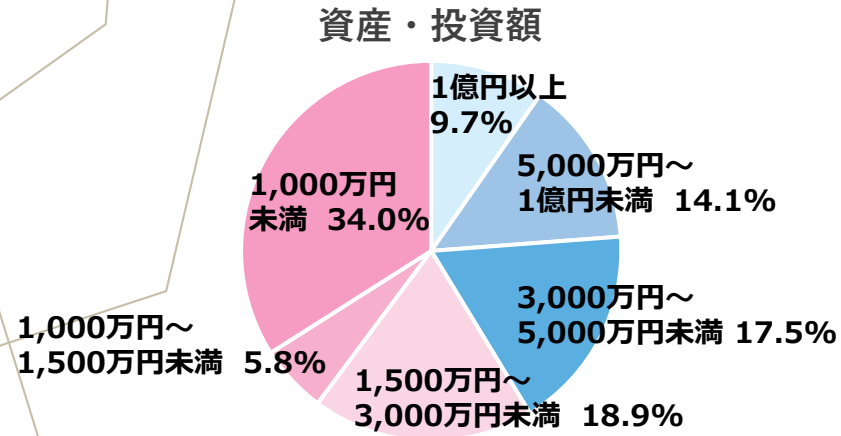
[illegible]

タイアップ2ページ例

純広告1ページ例

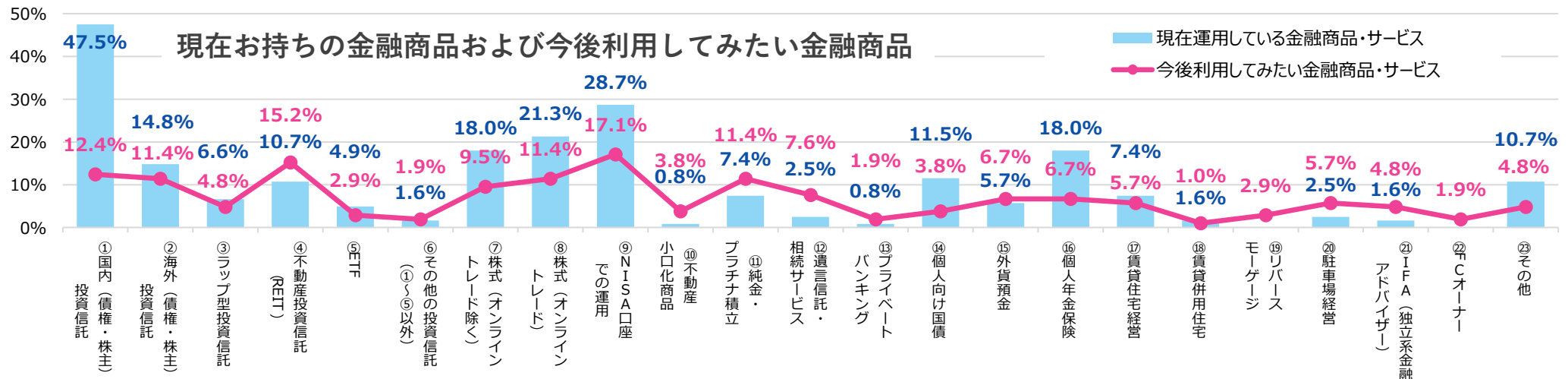
「文藝春秋」読者は多額の金融資産を積極的に運用し相続に悩む 60代以上の超富裕層が中心です

文藝春秋「金融・相続特集」読者アンケート、媒体資料より

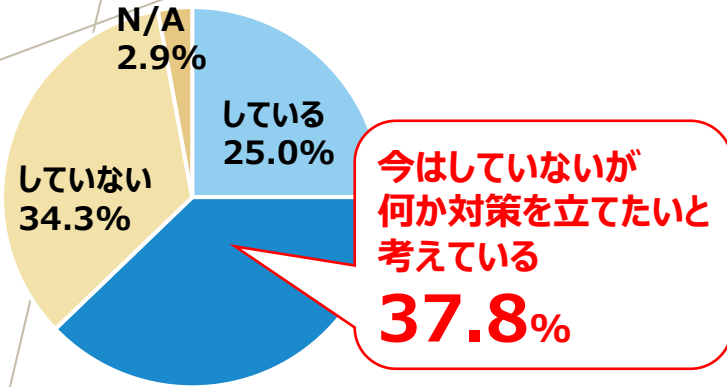


→ 資産・投資額が1億円以上の超富裕層が約9.7%（約3万人）。
3,000万円以上の富裕層が約42%（約13万人）。

→ 約7割の方が一戸建て・土地所有者です。

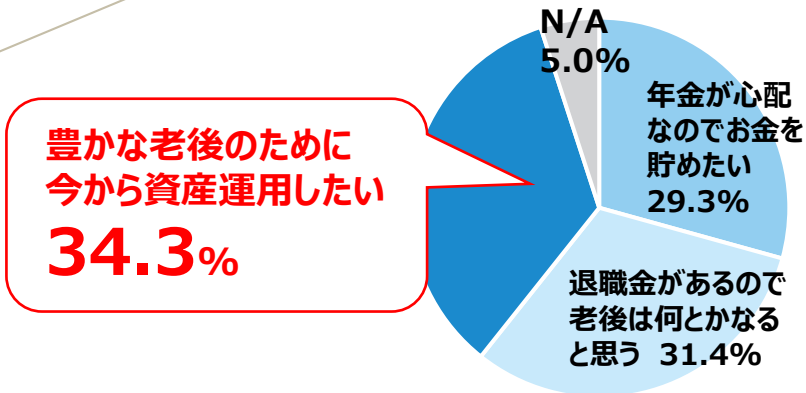


相続に関して、ご自身で知識を得たり相談をしているか



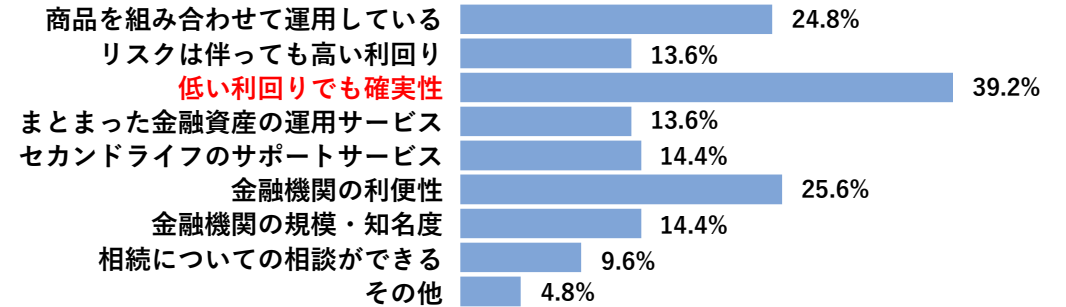
→ 約6割の方がご自身で相続対策をしたり何か対策を立てたいと考えています。

セカンドライフについてあなたの考えに近いもの

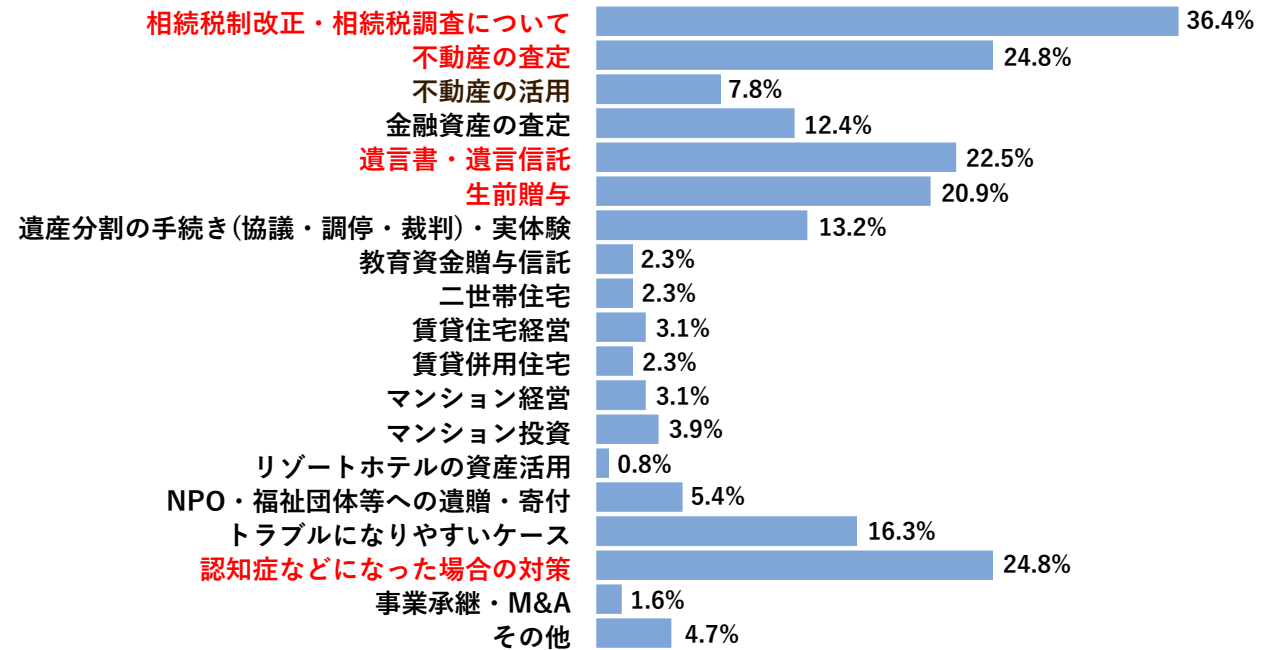


→ 多くの方が老後のために資産運用したいと考えています。

金融商品・サービスを利用する際に重視すること



相続に対して関心のある事柄



→ 相続税制改正や遺言信託、生前贈与、認知症などになった場合の対策に興味を持っています。

性別年代、家族構成、職業、年収、貯蓄額、金融商品の関心有無など
幅広くアンケート調査が可能です。

- ①職業
- ②貯蓄額
- ③家族構成
- ④世帯年収
- ⑤預貯金以外に現在利用している金融商品・サービス
- ⑥今後利用してみたい金融商品
- ⑦金融商品・サービスを利用する際に重視するポイント
- ⑧当該項目の相談先（誰に相談しているか）
- ⑨相続に関して、興味のある事柄
- ⑩セカンドライフについての考え方 など

獲得リード（資料請求者）が上記質問項目に対し、どのような回答をしたのか、回答をすべて納品いたします。

広告料金（金融・相続特集特別料金）

①4C2Pタイアップ： 350万円 （通常実施価格：388万円） ※制作費込みの企画特別料金	②4C1P純広告＋4C1Pタイアップ： 340万円 （通常実施価格：368万円） ※制作費込みの企画特別料金	③4C1Pタイアップ： 180万円 （通常実施価格：194万円） ※制作費込みの企画特別料金
④4C2P純広告： 328万円	⑤4C1P純広告： 164万円	⑥1C1P純広告： 95万円

※連合広告企画の体裁になりますのでタイアップ広告の誌面デザインは統一させていただきます

※企画末尾には読者アンケート＆資料請求連合ハガキをお付けします ※1P広告ご掲載の際には広告対向になる可能性があります

お申し込み締め切り日

タイアップ **12月5日（金）**

純広告 **12月12日（金）**

※純広告の原稿は2026年1月19日（月）までに
JMPA準拠データにてご用意をお願いします。

タイアップ広告スケジュール（予定）

12月5日（金）オリエン

～12月12日（金）取材・撮影

1月6日（火）初校ご提出

1月9日（金）初校お戻し

1月13日（火）再校ご提出

1月16日（金）再校お戻し⇒校了

2月10日（火）発売日（予定）

オプション企画 ①

話題性・影響力No.1

文春オンライン

世の中の「ほんとう」がわかります

月間PV：3.9億

月間UU：約3,300万

- ① 誌面ではカバーできない30代～50代現役層にリーチ
- ② SNS等、オンライン独自の拡散力
- ③ 信頼できる「文藝春秋」のコンテンツ力と、「文春オンライン」の拡散力で、より効率的なコミュニケーションが実現できます

日本最大のニュースサイトとなった「文春オンライン」と連動した企画もオプションにて実施可能です。月間約3.9億ページビューの圧倒的読者数（約3,300万UU）!!

「文春オンライン」タイアップ転載料金 本企画限定サービス

「文春オンライン」への
タイアップ転載が **100万円 1万PV保証**
(14日間想定／アーカイブ半年間)



文春オンライン内 資料請求ページ

広告主様問い合わせフォーム

広告主様メルマガ登録フォーム

広告主様ウェブサイト

など、リンク先は自由にご設定いただけます。

オプション企画 ②

「文藝春秋PLUS」 動画制作プラン

タイアップインタビュー内容を動画展開するプランです。「文藝春秋PLUS」YouTubeチャンネル（登録者34.3万人）にて展開いたします。商品紹介から担当者インタビューまで、ニーズに合わせてテレビ番組風に動画制作をいたします。オウンドメディアなどでの二次利用も可能です。

特別料金 **300万円～**

※視聴保証2万再生 本編約20分、ダイジェスト版約3分



【金利上昇に惑わされない不動産術】「2025年はターニングポイント...」
10万 回視聴・3 日前

**BUNSHUN
MONEY SCHOOL**
は人気番組企画として再生回数も好調

オプション企画 ③

単独オンライン セミナープラン

自社だけではなかなか集客できない企業様に向けて、「文藝春秋」の優良読者をご招待して実施するオンラインセミナーです。年間50本以上のセミナー実績を誇る弊社ならではのプラン。内容やテーマ、開催時期などとはご相談の上、実施させていただきます。

特別料金 **350万円～**

※著名人出演料別途



文春オンライン クライアントからの声

- 熱心な「文藝春秋」の読者からの反響に驚いています。新聞と比べても、これだけのレスポンス（資料請求）が得られる媒体はなく、継続的に出稿しているのは「文藝春秋」だけです。
- 「文春オンライン」にも掲載したところPVも大変高く、注目度の高さに驚きました。デジタル展開でも認知拡大ができ、期待以上の結果でした。

文藝春秋PLUS

「文藝春秋PLUS」に記事転載サービス

2024年12月にリニューアルしたデジタルサイト「文藝春秋PLUS」（旧文藝春秋電子版）。

約1.5万人の会員に向けて、タイアップ実施の企業様に限り転載サービスを実施します。

読者からの声

- ○○○○（金融機関名）超高齢社会への取り組みや金融機能を生かしたシニア世代のお金の問題への解決策の提案やさまざまな情報を提供しているところに興味を持ちました。具体的に相談したいと思います。
- 毎月必ず寄付をしていますが、今回も初めて知ることができた団体もあり、未来を担う子供たちのために社会貢献としてさらに遺贈も考えたいと真剣に思い、手続きを開始しました。

A series of thin, light brown lines forming an abstract geometric pattern in the top left corner of the page.

お問い合わせ先

(株)文藝春秋 メディア事業局 メディア事業一部

HP : <https://admap.bunshun.co.jp>

担当 : 青木 (t-aoki@bunshun.co.jp)

高橋 (s-takahashi@bunshun.co.jp)