



## 経営のヒント+(プラス)の発展系 『経営のヒント プレミアム』とは

60分  
番組

経営のヒントプレミアムは、経営コンサルタント石原明が考える「生き方の極意」「成長への取り組み」「経営の真髓」を解説した音声コンテンツです。

プログラム内容は、「各回のメインコンテンツ」(約40分)、「注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介」(約10分)、「今月の一冊」(約10分)の3部作となっていて、石原明とプロデューサー早川洋平氏の対談形式で収録されています。

過去に配信した回は30回を超え、今もその中身は色あせることはありません。

### メインコンテンツ

## 「ビジネスにおける『デザイン』のチカラ! ～お金になるデザインとならないデザインの違いとは～」

今回は「公開収録」で大阪からお届けしているので、通常の番組とはまたひと味違った雰囲気になっていると思います(^^) (今回は最後に「質疑応答」のコーナーもあります)

私の会社では、サイトのデザインにしてもそうですが、上場企業さんから見ても「この会社、ちゃんとしてるな」と感じてもらえるレベルを強く意識していて、当社の奥行きや品質を担保できるようにサイトを構築しています。また、クライアント向けに『CKmagazine』という冊子をつくっているのですが、これなどはすべて社内で制作しているにもかかわらず、かなりのレベル感を出せているんじゃないかと自負しています(\*^\_^\*) 大量生産・大量消費の時代と違い、今からの時代は『デザイン』のチカラがないと、「商品の付加価値を生み出せない⇒値段を上げられない⇒会社が収益を上げられない」という負のスパイラルに陥ってしまうわけで、これからの時代を勝ち抜くための「感覚にシフトした経営」のヒントを十分に詰め込みましたので、わくわくしながら聴いてみてください♪



本編で紹介する  
CKmagazine  
の表紙デザイン

### 注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介

## 肖像画家「小野日佐子」

じつは最近、すばらしい才能を持つ方と知り合いました、初めて描いたショーンコネリーの肖像画が欧米人の心を激しく揺さぶった女流画家「小野日佐子」さんという方なのですが、ひょんなご縁から彼女の仕事のプロデュースをすることになりそうなんです(\*^\_^\*) 世界中をキャンバスにして活躍する姿から、成功の極意を感じ取ってほしいと思います(\*^\_^\*)

### 今月の一冊

## 『クリエイティブの授業 STEAL LIKE AN ARTIST "君がつくるべきもの"をつくれるようになるために』 オースティン・クレオン (著) 2012年9月・実務教育出版

著者の提唱する「アーティストは盗み上手」は、私の感覚とも共通するところで、かのパブロピカソも「芸術とは盗むことだ」と言っていたみたいですが、その真意はいかに!? 若き著者の潜在意識の深さと広さを感じさせる名著です。



### 最新号の購入方法

単品購入 [1話ずつの購入]  
3,790 円+税/1話

定期購読 [最新回から毎月]  
2,838 円+税/月

年間定期購読 [最新回から12ヶ月間] **3つの特典付**  
28,380 円+税/年

※過去に発売した回(バックナンバー)は単品購入でのみ購入が可能です。

※最新回から継続してお聴きになる場合は、「年間定期購読」が特典も多くお得です。バックナンバー割引の特典もございます。

詳細とお申込みは、  
こちらの専用サイトからどうぞ!

[ishihara-akira.com/premium/](http://ishihara-akira.com/premium/)

※クリックするとサイトに飛びます



日本経営教育研究所代表  
経営コンサルタント

石原 明

1985年、ヤマハ発動機(株)を経て、外資系教育会社、日本代理店に入社。1986年、セールス部門で日本1位、以後、世界約6万人のセールスマンの中で常にトップクラスの実績を収める。1992年、セールス・マネージャーとして年間を通して最高の成果を發揮した営業管理職に贈られる「セールス・マネージャー世界大賞」を受賞する。研修講師としても約200社の研修を担当した実績を持つ。1995年、日本経営教育研究所を設立、経営コンサルタントとして独立。各社顧問及びコンサルティング活動に入る。1997年、これまでの教育分野に対する経験をまとめた「成功曲線を描こう」を出版。この本の内容をカリキュラムとした「成功哲学セミナー」基礎コース・実践コースをビジネスマン向けに開催、延べ3万人が参加。2002年、無料メールマガジン「営業マンは断ることを覚えなさい」発行、最速で2万人の読者を獲得、メールマガジンとホームページを連動させたマーケティングを確立、WEBを使ったマーケティングの草分け的な存在となる。現在、各社顧問及びコンサルティング、執筆、講演活動、などで活躍中。2000年にスタートした「高収益トップ3%倶楽部」には全国述べ3,500社が参加している。