

VOL.16 2026 JANUARY NEWSLETTER

問 い か ら 始 め る。



【代表メッセージ】クロスメディアグループ新年のご挨拶 — 02

【特別対談】
なぜ鹿島は、勝ち続けられるのか——鹿島アントラーズを支えた経営の選択 — 03

【BUSINESS BOOK ACADEMY】
『目に見えない価値の伝え方』著者・今野有子氏
『未来思考コンセプト』著者・電通 未来事業創研 吉田健太郎氏 — 04
『サービスを言語化する』著者・大野加奈氏
ほか

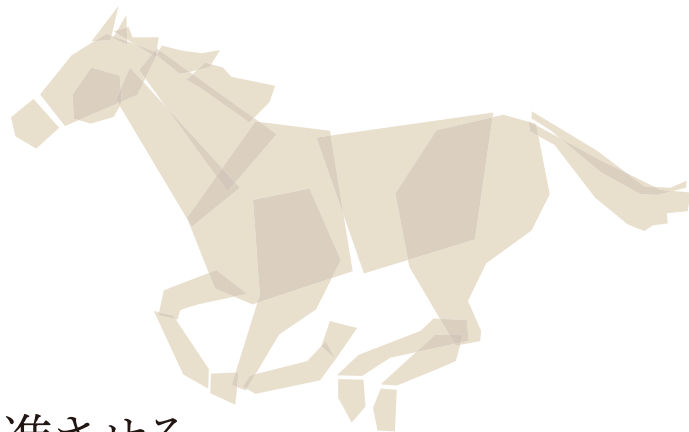
【業界ビジネスチャンネル】
【林業の課題と新たな市場開拓】『森林ビジネス』古川大輔氏 — 04
【チャンネル初のライブ配信開催】『世界史の食べ歩き方』陶山健人氏

【2025年書籍ランキング】人気だった本ベスト10 — 05
【編集日記】『プロ目線のPodcastの作り方』ができるまで＜編集部：小山文月＞

【次のヒットを生むのは誰だ？】全社員対象「企画大会」で生まれたアイデアをご紹介 — 06
【広報だより】オウンドメディア立ち上げ2周年を迎えて

【CMG NOW!】ベストセラー『科学的な適職』を題材に、大学生向けキャリアワークショップを開催 — 07
世界先行発売のビジネス書に挑む
【はじめまして！新メンバーのご紹介】＜編集部：山中千穂＞

【ビジネス書出版社社長のたまにはまじめな話】Vol.39 業績と人材 — 08
【NEWS】Podcast「編集者で経営者」配信2周年を迎えました
企業出版サービスのQ&A動画を続々公開中！



2026年 クロスメディアグループ新年のご挨拶 良質なコンテンツが組織と社会を前進させる

クロスメディアグループは、2005年にビジネス書出版社として創業して以来、編集力を軸に、社会とビジネスに価値あるコンテンツを届け続けてまいりました。

書籍出版を起点に、企業出版、Webメディア、コンテンツマーケティングへと領域を広げてきた現在、私たちはあらためて「編集とは何か」「コンテンツが果たすべき役割は何か」を問い直すフェーズに入っていると感じています。

数多くの情報が流通し、AIがコンテンツ生成をサポートする時代だからこそ、人が考え、構成し、意味を与える編集力の価値は、むしろ高まっています。今年、私たちは「売れる本をつくる」「成果につながるコンテンツを設計する」「効果を測定し改善を続ける」という3点を明確な方針として、事業をさらに進化させていきます。

特に、企業出版やコンテンツデザインにおいては、制作して終わりではなく、成果を可視化し、クライアントと共に改善を重ねる仕組みづくりに本格的に取り組めます。編集力とデータ、そして実践知を融合させることで、持続的な価値を生み出すパートナーであり続けたいと考えています。

本年も、クロスメディアグループは「良質なコンテンツが、組織と社会を前進させる」という考えのもと、挑戦を続けてまいります。皆様と共に、新たな価値を創造できる1年となることを心より願っております。

本年も変わらぬご指導、ご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

クロスメディアグループ株式会社
代表取締役 小早川幸一郎



なぜ鹿島は、勝ち続けられるのか

——鹿島アントラーズを支えた経営の選択

クロスメディアグループ代表・小早川の地元であることをきっかけに、ビジネスクラブに加盟している鹿島アントラーズ(以下、鹿島)。

地方都市・鹿嶋で、なぜプロサッカークラブは生まれ、そして勝ち続ける存在になったのか。

鹿島アントラーズFC取締役副社長の鈴木秀樹氏が語るのは、スポーツの成功談ではなく、地域と向き合い、危機感の中で積み重ねてきた経営の選択でした。

「すべては勝利のために」という哲学はいかにして組織に根つき、街を動かしてきたのか。

1991年に誕生した鹿島のこれまでの歩みから、強い組織の本質に迫ります。



KASHIMA ANTLERS
**BUSINESS
CLUB**

※本対談は動画でご視聴いただけます。本記事はその一部を抜粋したものです。

小早川 本日は特別企画として、地元の人生の先輩でありサッカー、そして経営の先輩でもある鈴木秀樹さんにお話を伺います。まずは、9年ぶり9回目の優勝、本当におめでとございいます。

鈴木 ありがとうございます。まだ優勝から1週間も経っていないので、毎晩ありがたなお酒をいただいています(笑)。

小早川 お忙しい中ありがとうございます。鈴木さんは選手として鹿島に入り、27歳で引退後、マネージャーやスカウト、リハビリ担当など、まさに現場を知り尽くした立場からクラブを支えてこられましたよね。

鈴木 前身の住友金属工業サッカー団の時代は、とにかく人がいなくて、一人何役もやるのが当たり前でした。現場を回すだけで必死でした。

プロサッカーで街を変える、という「賭け」

小早川 そもそも、なぜ住友金属はプロサッカーに賭けたのでしょうか。

鈴木 住友金属工業を建設した鹿島製鉄所は地域の主力工場でしたから、企業として地域とどう向き合うかは大きなテーマでした。

当時、行政・民間・市民で「まちづくり」を考える場があり、その起爆剤として何ができるかが議論されていました。その中でサッカーのプロ化という話が出てきたんです。

ただ、簡単な決断ではありませんでした。鹿嶋市は人口4万5千人ほど。関東とはいえ地方で、サッカー文化も強くない。プロサッカーが本場に成り立つのか、否定的な意見のほうが多かったと思います。

小早川 今で言う「地域創生」の課題を、30年以上前から突きつづけていたわけですね。

鈴木 そうですね。工業地帯には企業が集まっていたけれど、若者が定着しない。魅力がなければ人は残らない。だからこそ、スポーツの力で街に新しい価値をつくるうと考えたわけです。

無理難題の連続。 Jリーグ加盟の舞台裏

小早川 Jリーグ加盟の選考では、相当な無理難題が出されたと言いました。

鈴木 今思えば、「どうしたら辞退してもらえるか」を試されていたのかもしれない(笑)。

スタジアムはどうするのか、戦力は足りるのか、自治体は本当に協力するのか。ひとつずつクリアしなければなりません。

でも、課題を出されるたびに、県や企業、自治体が本気で動いてくれた。専用スタジアムを新設するという決断も、そうした覚悟の表れでした。結果的に、それが最後の決め手になったと聞いています。

小早川 そして迎えたJリーグ元年。選手たちにかげられた言葉が印象的です。

鈴木 「優勝しろ」ではなく、「頼むからビリになるな」。弱ければ、地域も企業も守ってくれない。だから、とにかく勝つしかなかったんです。



危機感が育てた 「勝利の哲学」

小早川 経営者として見ると、鹿島の歩みはまさにベンチャー企業です。

鈴木 親会社の業況が悪化すれば、いつ支援が止まるかわからない。その危機感が常にありました。

だから、ブルームに頼らず、ファンクラブや顧客管理など、地道な投資を早くから続けてきました。

後に経営を引き継いだ側から「アントラーズにはベンチャー魂がある」と言われたのは、そうした積み重ねの結果だと思っています。

小早川 クラブ理念の「すべては勝利のために」は、経営にも通じますね。

鈴木 勝たなければ、存在意義を問われます。だから戦略を考え、手を尽くす。その覚悟が選手にもスタッフにも染みついていきます。冗談で言えば、その裏には「手段を選ばない」くらいの気持ちがありました(笑)。

小早川 スポーツの枠を超えて、地域や組織、経営に通じる思想を、改めて教えていただいた気がします。



動画はこちら

ビジネス書の著者が本の内容や自身のキャリアについて語る動画番組。
ビジネスパーソンに役立つ考え方や新たな視点をお届けします。

今野有子氏



ワインと哲学に学ぶ価値の伝え方

顧客は商品ではなく「幸福への道筋」を買う。ワイン販売とシリコンバレーでの経験から導く、選ばれるための文脈作りと、AI時代に不可欠な思考力を聞きしました。



動画はこちら

電通 未来事業創研
吉田健太郎氏



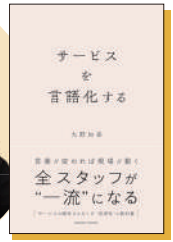
電通流「未来思考」で価値を創る

近い将来、SDGs（持続可能な開発目標）が終了し、社会の価値観が転換すると予測されています。理想の未来に向けてひとりひとりが身につけるべき「思考力」に迫りました。



動画はこちら

大野加奈氏



感覚を論理に。おもてなしの言語化

「センス」で片付けない。名門ホテルで人材育成を担った著者が、感動を生む「観察・仮説・寄り添い・行動」の黄金法則を公開。誰でも一流のサービスを再現できる秘密とは。



動画はこちら

SHOWKO氏



脳が整う「動く瞑想」の始め方

クラフトフルネスとは、クラフト（手を動かす）×マインドフルネス（心を整える）。靴磨きや料理など、五感を使ってビジネスに必要な「直感」を取り戻すメソッドを解説します。



動画はこちら

頼藤太希氏



敵は「脳」？感情に左右されない投資

投資失敗の本質は「解像度の低さ」にあった。行動経済学や地政学など4つの視点で、感情に惑わされず着実に資産を増やす「負けない投資」の極意を解説します。



動画はこちら

大野晃氏



「意志力」も「根性」もいらない。

「努力する人は楽しむ人に勝てない」。死から逆算する思考と、あえて退路を断つ環境作りで、意思に頼らず行動を「自動化」させる成功法則を伺います。



動画はこちら



林業の課題と新たな市場開拓

『森林ビジネス』著者の古川大輔氏を迎え、「林業は儲かるのか？」という直球の問いに切り込みます。市場規模の縮小や担い手不足という課題に対し、異業種との連携やブランディングによる打開策を提示。木材販売にとどまらない「森林サービス産業」の可能性や、若者が憧れる「カッコいい林業」の在り方とは。



動画はこちら



チャンネル初のライブ配信開催

「業界ビジネスチャンネル」にて初のYouTube LIVE配信を開催しました。ゲストには、『世界史の食べ歩き方』著者の陶山健人氏を迎え、旅をテーマにトークを展開。MCの広報・入江美寿々と「おすすめだけど危険すぎる世界の絶景」・「驚愕した世界のエアライン」をテーマにしたトークは、視聴者のコメントも交えながら盛り上がりを見せました。



動画はこちら

2025年 | 人気書籍ランキング ベスト10

2025 CROSSMEDIA PUBLISHING BEST SELLERS

1



『世界の一流は「休日」に何をしているのか』

越川慎司著

休日は単に「何もしない」時間ではない。一流は能動的に趣味を楽しみ、仕事の成果を最大化させる活力に変えています。彼らが実践する「戦略的休息法」で休日の解像度を高め、人生の充実と成功の両方を手にする一冊です。

2



『世界の一流は「雑談」で何話しているのか』

ピョートル・フェリクス・グジパチ著

雑談は単なる世間話ではなく、信頼を築き成果を生む強力な武器。一流企業では目的ある「対話」として活用されています。人間関係の構築に加え、仕事の質を劇的に高めるための戦略的な雑談技術を体系的に学ぶことができます。

3



『新NISAで始める！年間240万円の配当金が入ってくる究極の株式投資』

配当太郎著

新NISAと「増配株」で月20万円の配当を目指す実践書。企業の増配を味方につけ、堅実に利益を積み上げる銘柄選びや戦略を解説しています。給与以外の安定収入源を確保し、経済的自由と老後の安心を手にするための一冊です。

4

『戦略コンサルのトップ5%だけに見えている世界』 金光隆志著



5

『平均4.2カ月で1万フォロワーを実現するプロ目線のインスタ運用法』 石川侑輝著



6

『だから僕たちは、組織を変えていける』 斉藤徹著



7

『愛される書店をつくるために 僕が2000日間考え続けてきたこと キャラクターは会社を変えられるか？』 ハヤシユタカ著



8

『おとな六法』 岡野武志著



9

『最高の体調』 鈴木祐著



10

『今、ラジオ全盛期。』 富山雄一著



2026年も働く人の悩みに寄り添い、課題を解決する書籍づくりをまいります。

編集日記

バズよりも大事なものがあ。Podcastバイブル本ができるまで

編集部 小山文月



私は、約3年くらい前から「Podcastを始めたい……！」と思っていました。

出版不況のなか、本の編集だけしていても大丈夫なのだろうか、という焦りもありましたが、何より、ラジオやPodcastをはじめとした音声コンテンツが大好きなので、「音声をつかって何かやってみたい」という気持ちが大きかったのです。

けれど、なかなかしっくりくるものがつくれず、どうしたものか……と悩む日々が続いていました。

そんななか出会ったのが、『プロ目線のPodcastの作り方』の著者となる野村さんです。「私もこんな番組をつくってみたい！世の中にもっとおもしろいPodcastが増えてほしい！」そんな思いから野村さんに書籍化についてお声がけさせていただきました。

「Podcastを始める人の定番として、じわじわ売れる本を目指したいですね」

打ち合わせのなかで、野村さんとはこんな話をした記憶があります。バツと一瞬だけ話題になって終わる本ではなく、数年たっても古びない本にしたい。数年たって、日本のPodcast市場が大きくなったときに、一番最初に手に取られる本にしたい。そんな思いで書籍をつくりました。

情報過多な今の時代こそ、Podcastは可能性を秘めている——。いままで、情報発信に積極的になれなかった人ほど、Podcastというメディアを始めるのに向いているはずですよ。

ぜひ、この本を読んで、ご自身のなかに眠るとっておきの話をPodcastにのせてみてはいかがでしょうか。



全文はこちら

次のヒットを生むのは誰だ？

全社員対象「企画大会」で生まれたアイデアを一部ご紹介！

クロスメディアグループでは、全社員を対象とした社内「企画大会」を四半期に一度実施しています。

商品やサービスの新しいアイデアを、200字のテキストでまとめて応募し、顧問の先生方が匿名で審査。上位3案を表彰する仕組みです。

毎回、若手からマネジャー層まで幅広い社員が参加し、多様な発想が集まる場となっています。2024年12月に実施した第1回では、「積読ホルダー」が選出され、実際に商品化。現在では人気商品の一つとなっています。

今後もクロスメディアグループは、現場から生まれるアイデアを大切に、新しい価値を社会に届けてまいります。



第1回企画大会
大賞受賞「積読ホルダー」



お礼や激励として取材記事をプレゼントできるサービス。



Youtubeの撮影をしながら、本の出版を進める企業出版のプラン。



クロスメディアの流通網を活かし、海外に向けた企業出版プラン。



1冊のビジネス書を30分の散歩で学べる音声コンテンツ。



カバーをリバーシブルにし、裏でがらりと見た目を替える。



クロスメディアから出版した著者限定のコミュニティサービス。

広報だより

自分たちの声で、信頼をつくる。
オウンドメディア立ち上げ2周年を迎えて

クロスメディアグループのオウンドメディア「クロスメディアン」は、立ち上げから2年を迎えました。

これまでに公開したコンテンツは300本を超え、日々の発信の積み重ねが、少しずつかたちになり始めています。

採用広報の分野では、採用媒体への出稿に頼らず、私たち自身の言葉で会社の姿を伝える取り組みを続けてきました。その結果、「出会えてよかった」と双方が感じられる仲間との出会いが生まれています。

また、その効果は採用にとどまらず、社内広報、販促広報、企業広報など、さまざまな領域に広がり、オウンドメディアは組織全体にとっての広報基盤として育ちつつあります。

本広報誌は、クロスメディアンで発信してきたコンテンツの中から、その四半期を象徴する記事を集め、あらためて編集し直したものです。各号にタイトルを付けることで、「この期間、私たちは何を考え、何を伝えてきたのか」を一つのコンテンツとしてお届けしています。

Webとは異なり、紙で印刷することで、一つひとつのコンテンツをより丁寧に読んでいただけること、そして手渡しできることにも、大きな価値を感じています。

日々の発信は即座に成果が見えにくいものですが、月単位、年単位で振り返ると、オウンドメディアは「続けること」そのものが価値であり、企業の大切な資産として蓄積されていくことを実感します。

オウンドメディアは、自分たちの声で、自分たちの考えや取り組みを伝える場です。企業発信であるがゆえの見方もありますが、自らの言葉で誠実に伝え続けることでしか築けない信頼があると、私たちは考えています。

これからもクロスメディアンを通じて、クロスメディアグループの取り組みや素顔を丁寧に発信してまいります。本広報誌とあわせて、引き続きお目通しいただけたら幸いです。

クロスメディアグループ広報室 室長 濱中悠花



ベストセラー『科学的な適職』を題材に、 大学生向けキャリアワークショップを開催！

当日は大学1年生から4年生まで20名以上の学生が参加。会場にはキャリアへの意識の高い学生が集まり、イベント開始前から参加者同士のコミュニケーションが活発に行われるなど、熱気に包まれました。ワークショップでは鈴木氏による講義と、それを実践に落とし込むグループディスカッションを交互に行いながら進行了。質疑応答の時間では、「鈴木氏が就活生に戻ったら何を考えて仕事選びをするか」など、就職活動における等身大の悩みや、キャリア形成に関する鋭い質問が次々と飛び出しました。鈴木氏は一つひとつの質問に対し、データや心理学の知見を交えて丁寧に回答。イベント終了後も、鈴木氏の元に多くの学生が列を作るなど、最後まで学びへの意欲に満ちた会となりました。



当日の様子はこちら

主な内容

- イタリアと日本の精神性の近さ
- ラテン諸国での共感と背景
- アメリカのマインドフルネスの変化
- 日本とアメリカ 文化と理解の違い
- 『MUSHIN』と豊田さんの今後の展開

**世界先行発売の
ビジネス書**

「世界進出するのなら、まずはアメリカだ」当初そう意気込んでいた著者・豊田氏。しかし、熱烈なオファーが届いたのは、意外にもアルゼンチンやイタリア



『MUSHIN』
豊田圭一著



動画はこちら

アといった「ラテン文化圏」でした。動画では、豊田氏が実際にイタリアへ渡った際のエピソードが臨場感たっぷりに語られました。ミラノの書店にふらりと立ち寄ると、そこには大々的に陳列された著書『MUSHIN』の姿が。実は私が著者ですと伝えた瞬間、驚きとともに始まった即席サイン会。そして、メディア家ゆかりの「お城」のようなオフィスを構える出版社「Giumi」への訪問——。着物姿で現れた豊田氏への質問——。着物姿で現れた豊田氏への質問は、まさに日本の精神性が海を越えて共鳴した瞬間でした。

後半は、難関アメリカ市場攻略に向けた作戦会議の話へ。白黒はつきりさせるアメリカ文化に対し、曖昧さを持つ日本文化をどう伝えるか？「マインドフルネス」を超えた「成果を出す技術（ゼロマインドセット）」としての再定義はビジネスパーソンにとっても大きなヒントになるはずです。

スロバキアでの出版も決定するなど、世界展開は止まりません。日本の精神性が世界でどう愛されていくのか、その軌跡をぜひ動画でお楽しみください。

はじめまして！ 新メンバーのご紹介

趣味はランニング。毎年フルマラソンを走っています！



働く女性を応援できるような本をつくりたい

高校生の頃から編集者になることが夢で、新卒で手芸専門の出版社に入社しました。手芸が趣味というわけではなかったので知識はあまりなかったのですが、SNSを活用して作家を探し、刺繍や洋裁、ミニチュア粘土などの本を編集。ヒット作にも恵まれました。

その後、手芸以外の本も作ってみたいと思い、実用書が中心の出版社に転職しました。そこでは、温活などの健康本や、自己啓発本の編集に携わりました。

編集部
山中千穂



そして、クロスメディア・パブリッシングに入社しました。きっかけは、横田真由子さんの本です。忙しい日常の中でも素敵に生きるコツがたくさん掲載されており、私もこんな本がつくりたいと思いました。ビジネス書の編集は初めてですが、働く女性の悩みに寄り添い、前向きな一歩を後押ししてきような本をつくれたらなと思っています。日々学ぶことばかりですが、良い本を読者に届けるため、精進してまいります。今後ともご指導のほど、よろしくお願い致します。



Webで連載中!

ビジネス書出版社社長の たまにはマジメな話

Vol.39 業績と人材

企業にとって「業績が良いから良い人材が来るのか」「良い人材がいるから業績が良いのか」という問いは、まさにニワトリとタマゴの関係に近いものです。どちらが先かを議論しても明確な結論は出ません。

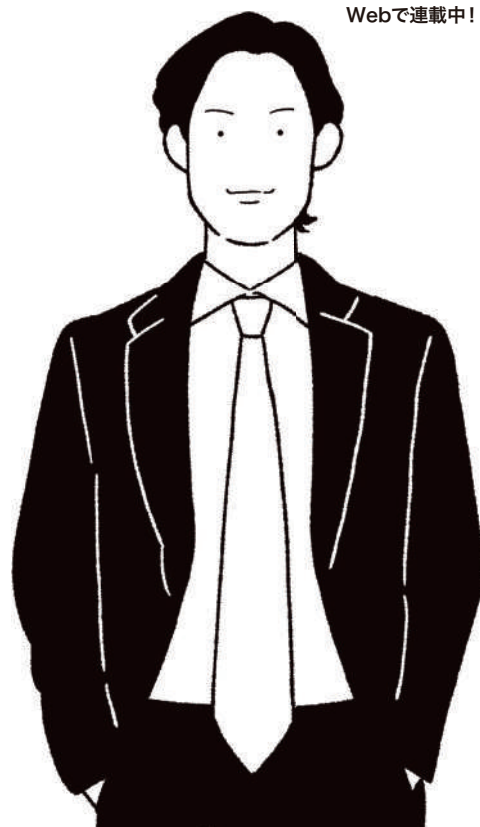
しかし、人間主義的経営の視点に立つのであれば、順序よりも“好循環”をつくり出すことが重要だと考えます。

良い人材が育ち、力を発揮できる環境が業績を押し上げ、その成果が次の優秀な人材を呼び込むという好循環こそが持続的成長を支えます。

同時に、経営陣は夢や浪漫だけで人を惹きつけてはいけません。まず自らが業績を上げ、未来への確かな道筋を示すことで、「このチームでなら次のステージに進める」と感じてもらえる状態をつくるのが大切です。

業績と人材はどちらかが先ではなく、互いを引き上げ合う関係です。その循環をつくるこそが、経営の本質であるといえます。

クロスメディアグループ代表 小早川幸一郎



Podcast「編集者で経営者」 配信2周年を迎えました



2023年の秋にスタートしたPodcast「編集者で経営者」は昨年、おかげさまで配信2周年を迎えました。本番組では、クロスメディア代表の小早川の思想やクロスメディアの取り組みの背景を、毎週届けてきました。

現在配信中の新シーズンでは、「編集」

を軸に、企画の立て方やヒットコンテンツが生まれるプロセスを掘り下げています。編集とは、単に情報をまとめることではなく、「何を選び、どう伝えるか」を決めること。その考え方は、経営や組織づくり、日々の意思決定にも通じるものがあります。

変化の激しい時代だからこそ、自分なりの“編集軸”を持つことが大切なのではないかと。そんな問いを、音声というメディアを通して、これからも投げかけていきます。



Apple Podcast



Spotify



YouTube



△YouTube「クロスメディアTV」でも配信中!

なぜ企業は出版すべきなのか? 企業出版サービスのQ&Aを動画で公開!



クロスメディアグループでは、法人向けのサービスとして「企業出版」を提供しています。

書籍を起点に、企業の思想やビジョン、事業の強みを社会にひらき、採用・ブランディング・事業成長へとつなげていく——それが私たちの出版サービスです。サービスの全体像を分かりやすくお伝えするため、よくいただくご質問についてのQ&A動画を公開しました。動画では、次のような疑問にお答えしています。

- どんな業種・規模の企業が出版しているのか
- 書籍出版はブランディングにどう役立つのか
- 他のマーケティング施策と比べた強みは何か
- 一冊分を語れる自信がなくても出版は可能なのか
- 出版によってメディア露出は本当に増えるのか



動画はこちら

これからの発信・経営の選択肢のひとつとして考えるヒントになれば幸いです。