



小早川幸一郎
Koichiro Kobayakawa

出版業などコンテンツビジネスの理想的な経営は、ヒット作を継続して生み出すしくみをつくることです。ヒットをつくるのは“人”ですので、人のマネジメントが重要になってきます。ヒットを生み出すには現場に自由に仕事をさせることですが、ヒットを継続するには、しっかり仕事をチェックをしていく必要があります。昔、上司にチェックされるのが嫌だった自分ですが、今ではその大切さを実感します。

12月から新しくプロモーション担当の人員が増えたこともあり、フェイスブックやツイッターの更新も活発になりました。新刊やパブリシティ情報はもちろん、社内の出来事や社員の近況などアップしていきますので、ぜひ「いいね!」&「フォロー」お願いします。

FB:<http://www.facebook.com/CrossMediaPublishing>
TW:https://twitter.com/cm_publishing



根本輝久
Teruhisa Nemoto

よく言う話ですが、年々時間が経つのがどんどん早くなっている気がします。その割に、半年くらい前のことを思い出すと遙か昔のことのように思ってしまう……この時間感覚って何なんだろうなあと思いつつ、どうぞ本年もよろしくお願い申し上げます。昨年以上によき本をつくりたいと思います!



都井美穂子
Mihoko Toi

昨年は覚束ない営業で、担当書店の皆様には大変お世話になりました。辛抱強くお話を聞いていただきありがとうございます。自分が営業をしていることに私が一番驚いていますが、普通にデザイナーをしていたらできない経験です。いつまでも慣れない営業でご迷惑をおかけいたしますが、今年もがんばりますのでどうぞよろしくお願いいたします。



中山直基
Naoki Nakayama

あけましておめでとうございます!
昨年は10万部突破の商品が2点出て、書店の皆様には大変お世話になりました。今年も売れる書籍、面白い拡材をご用意して、書店様を盛り上げていきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。
私の今年の目標は、『特定の人としかうまく付き合えないのは、結局、あなたの心が冷めているからだ』の略称「ここさめ」を流行語大賞に選ばれるようにすることです!?



橋場優
Yu Hashiba

昨年も反省の多い一年でしたが、周囲の人に恵まれ、また新年を元気に迎えることができました。今年は、仕事はもちろんですが、また別に自分のための目標に向けても頑張ろうと思います。時間が惜しくて、いつか眠らなくても生きていける生き物に進化したいと時々本気で思います。今年もよろしくお願いいたします。



下松幸樹
Koki Shitamatsu

あけましておめでとうございます!
年末にフィンランドに行ってきました。フィンランドといえばムーミンが有名ですが、今回の目的はオーロラです。このオーロラ、十数年のサイクルでピークがやってくるそうですが、近年では2009年から2012年が当たり年だと耳にし、大枚を叩いて極寒の地へと赴きました。果たして、小泉はオーロラを見ることができたのでしょうか…!?

小泉千夏
Chinatsu Koizumi



クロスメディアに入って、もうすぐ2年がたちます。営業を始めてからはちょうど1年。相変わらずしゃべるのが下手ですみません。口べたなりに、自分でデザインを担当した書籍だと、ネタになって嬉しいので、今年はもうちょっとデザイン面押してご案内できたらいいな、と思います。書籍のカバー、販促物、店舗のディスプレイなど、デザイン方面で何かありましたら、いつでもお話をさせていただきます。今年もよろしくお願いいたします。



矢作千春
Chiharu Yahagi

新年あけましておめでとうございます。今年もどうぞよろしくお願いいたします。社会人になって一番早く感じられた1年でした。それだけ充実していたってことですね。今年の目標は『よい本作る!』ことはもちろんのこと、裏目標は『ダイエット』です。未だかつて見たこともない数字を日々更新中です。ご飯の大盛りはもうやめます(泣)

上坊菜々子
Nanako Uebo



クロスメディアかわら版

Vol.52 2013.1



An ordinary office worker to a great business man.*

1 書店の皆様へのお知らせ / 2 アメリカのビジネス書トレンド / 3 営業日誌 / 斎藤塾 / 4 スタッフのつぶやき…

クロスメディア・パブリッシング 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-20-3 東栄神宮外苑ビル Tel: 03-5413-3140 Fax: 03-5413-3141 <http://www.cm-publishing.co.jp>

謹賀新年



謹んで初春のお慶びを申し上げます。

皆様に支えられながら、当社も8期を迎えることができました。

昨年は、『日本人にしかできない「気づかい」の習慣』(12万部:2012年ビジネス書年間ランキング10位 トーハン調べ)や『特定の人としかうまく付き合えないのは、結局、あなたの心が冷めているからだ』(12万部:10月度ビジネス書ランキング1位 日販調べ)とヒット作にも恵まれ、増収・増益の業績とすることができました。

昨年は、多くの書店、取次の現場の方や経営者の方とお話をする機会に恵まれました。そこで皆様が口にされていたことは、「経営の効率化」と「需要の創出」です。

当社としては、利益の源泉であるお客様(読者)に向け、価値ある本、売れる本をつくり、書店、取次の皆様の利益に寄与できるよう、スタッフ一同より一層の緊張感を持ち仕事に邁進していく所存です。

ビジネス書は、ビジネスの現場の今を映す鏡のようなものです。働く人の声に耳を傾け、当社独自の切り口で、不確実なことの多い昨今に必要なとされるビジネス書をつくっていききたいと思います。

本年も引き続きご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。

クロスメディア・パブリッシング 代表取締役 小早川幸一郎



アメリカのビジネス書トレンド

BARNES & NOBLE BOOKSELLERS 12月のTOP10

順位	タイトル	邦題 (翻訳書がないものは訳)
1	StrengthsFinder 2.0	(仮題) さあ、才能(じぶん)に目覚めよう2 著:トム・ラス
2	The Patriarch: The Remarkable Life and Turbulent Times of Joseph P. Kennedy	(仮題) ケネディ家の始祖ジョセフ・驚くべき人生と激動の時代 著:デイヴィッド・ネイソー
3	Do More, Spend Less: The New Secrets of Living the Good Life for Less	(仮題) 少ないお金で賢く暮らす:新しいグッドライフリビングの秘訣 著:ブラッド・ウィルソン
4	The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable	(邦題) あなたのチームは、機能していますか? (翔泳社) 著:パトリック・レンシオーニ
5	Training Camp: What the Best Do Better Than Everyone Else	(仮題) 他人を出し抜くベストトレーニング 著:ジョン・ゴードン
6	Tap Dancing to Work: Warren Buffett on Practically Everything, 1966-2012	(仮題) タップダンスを踊るようにして仕事へ行く: ウォーレン・バフェットのすべて (1966-2012) 著:キャロル・J・ルーミス
7	The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business	(仮題) 習慣のチカラ:なぜ我々はこんなことをするのか 著:チャールズ・ドゥイック
8	Heads in Beds: A Reckless Memoir of Hotels, Hustles, and So-Called Hospitality	(仮題) ホスピタリティの勝利—ある向こう見ずな男の回顧 著:ジェイコブ・トムスキー
9	Steve Jobs	(邦題) スティーブ・ジョブズ 著:ウォルター・アイザックソン
10	The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change	(邦題) 7つの習慣—成功には原則があった! (キングベアー出版) 著:スティーブン・R・コヴィー

このコーナーでは某商社 NY 本店に勤務するビジネス書大好き人間が、日々通う書店のビジネス書コーナーで感じたことをお話ししていきます。

HAPPY NEW YEAR! NY でも寒い毎日が続いています。僕は今年も大晦日のカウントダウンに参加して、夜通し友人たちとお祭り騒ぎをしました。タイムズスクエアでは、花火も上がったりするんですよ。

それではさっそく今月のランキングを見ていきましょう。

1位は、おなじみ『StrengthsFinder 2.0』。去年8月以降、上位を行きつ戻りつしていましたが、1位へ返り咲きです。自らの強みを見つけて伸ばそうとするアメリカ人のポジティブな面が、この本をベストセラーにし続けているのでしょう。

2位の『The Patriarch: The Remarkable Life and Turbulent Times of Joseph P. Kennedy』は、先月1位に続いてランクイン。アメリカで絶大な人気を誇るケネディ家の長ジョセフ・P・ケネディの伝記ですから、まだまだ売上が伸びそうですね。

さて、注目なのが5位『Antifragile: Things That Gain from Disorder』。これは『まぐれ——投資家はなぜ、運を実力と勘違い

するのか』や『ブラック・スワン——不確実性とリスクの本質』で知られる人気随筆家ナシーム・ニコラス・タレブ氏の新作。タイトルになっている「Antifragile」という言葉はタレブ氏の造語で、「Anti(反)-fragile(壊れやすい)」、直訳すれば「壊れやすすくないもの」。タイトルは『アンチフラジール: 衝撃を与えると利益が出るもの』となります。この興味を引くタイトルが、人気の秘密かもしれません。

6位は『Tap Dancing to Work: Warren Buffett on Practically Everything, 1966-2012』。有名な投資家ウォーレン・バフェットの仕事に対する流儀が伺える本です。ウォーレン・バフェットは、パークシャー・ハサウェイという世界最大の投資持株会社で会長兼 CEO を務める金融界のヒーローとも言える人物。彼に関する本は、日本でも『バフェットからの手紙』『ウォーレン・バフェット』などが発売されています。

9位にランクインした『スティーブ・ジョブズ』をはじめ、前年から続いてランクインする本が多かった今月。去年はかなりの豊作だったのかもしれませんが、今年も去年以上にいい書籍が出ると思います。

来月のランキングをお楽しみに!

クロスメディア営業日誌

みなさま、はじめまして。
12月にインプレスコミュニケーションズに入社しました
陰山晃靖(かげやまてるやす)と申します。

インプレスコミュニケーションズが関西事務所を開設することとなり、所員第1号として働くこととなりました。

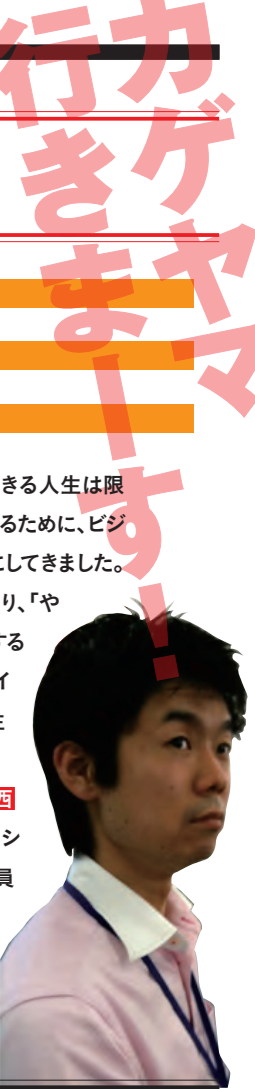
生まれは、**兵庫県の姫路市**です。社会人となり、**大阪**で約6年間働いていました。ずっと関西にいたのにも関わらず、関西弁を喋ることができません。その後、**岡山**で1年半働いていたため、現在では標準語と岡山弁のミックスで関西弁のイントネーションとなっております。

前職では、**広告会社**で営業をしておりました。決して華やかな業界ではなく、地味な仕事が多かったです。でも、「どんな仕事をしているのですか?」って聞かれたときに「〇〇駅の看板を担当しています」と説明したら「見たことがある」と言ってもらえたので、少しは華やかなのかもしれません。

商談後の雑談でよく「どの**ガンダム**が好きですか?」と唐突に聞かれます。ところが、見た目と違ってガンダムをちゃんと見たことはありませんでした。お客様の期待を裏切るまいと、ガンダムの映画3部作を観たのですが、「3部作を観たぐらいでガンダムを語るな!」と上司に怒られてしまいました。現在、皆様の期待にお応えできるよう休みの日に少しずつではありますがガンダムを観ています。

社会人になり初めての上司に「自分一人だけでできる体験できる人生は限られている。いろんな体験をビジネスに生かせるようにするために、ビジネス書をたくさん読め!」と教えられ、積極的に読むようにしてきました。

しかし、**気付けばビジネス書ではなく小説として**読んでおり、「やっぱ、できる人は凄いなあ」と偉大な方々の半生に感動するだけで、自分のビジネスに生かせておりました。(マイベストビジネス書は**島耕作**シリーズです。)この反省を生かし、より良い営業ができるよう切磋琢磨してまいります。現在、関西事務所は私一人ですが、関西だけではなく**西日本全体へ営業**できるようになることが与えられたミッションです。関西事務所から関西支店、西日本支社へ、人員も増員できるよう、まずは関西を中心に書店の皆様と書籍の売上げUPができるよう一緒に頑張っていきたいと鼻息を荒くしておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。



名物講義

斎藤塾 第12回

企画力養成講座 ～店全体を舞台にした企画 Vol.2～

「海・川・プール 出かける前にちょっとスロトレ」の商品は「30秒ドローイング」がメタボ対策にも応用可能と判断し、40～50代のサラリーマンも視野に入れられるかなと思い選びました。何店舗かで仕掛け売りの実績が出ている「ストレッチメソッド」を3面、「30秒ドローイング」を2面、隙間に新書版の「一日6分痩せる体」を1面で棚一段を埋めました。

この企画は思った以上に売上が高く、補充の状況で面数の入れ替えを随時行いました。結果は6/20から8/31までの期間でチェーン内他店との売上比較で振り返りました。3点のうち「ストレッチ・メソッド」は三鷹店が一番で104冊売っていました。「30秒ドローイング」は神田駅前店が一番で同じく104冊でした。3点合計では神田駅前店が一番の実績で197冊でした。

10月30日調査での神田駅前店で3点それぞれの累計売上は「ストレッチ・メソッド」137冊、「30秒ドローイング」158冊、「一日6分痩せる体をつくる」82冊 となっていて、トータルでは約4ヶ月間で377冊の実績です。雑談から生まれた企画にしてはぜひぶん大きな売上を稼いだこととなります。

自分の担当ジャンルの中で商品をさわっているだけなのと、店の色々な場所に商品を置くのとでは**自分の気持ちの持ち方が変わってきます**。店の奥の方に配置されている商品が入り口近くの場所や新刊台を使えると販売冊数が大きくなります。

担当者の気持ちが変わってくると商品への思い入れも変わってきます。**ジャンルミックス**することや、**陳列場所や陳列方法によっても**違いがでるたびに、**売上が大きくなり、担当者の経験知も大きくなって**いきます。

最高の場所で思いっきり腕を振ると、積極的な考え方が出てきます。また売上部数が大きくなるたびに仕入れの腕前が上がります。新刊の事前注文や追加注文の数が大きくなります。次はああしたい、こうしたいというアイデアも湧いてきます。

2009年の忘年会シーズンを前にビジネスマン向けの企画第二弾ができました。商品は「おとなの箸袋おりがみおかわり」1点で、ビジネス書のおすすめ本コーナーで始めました。

(つづく)

啓文堂書店神田駅前店 斎藤敬司