

小早川幸一郎
Koichiro Kobayakawa



最近休日出勤すると、会社周辺の落ち着いた雰囲気似合わない人たちがわんざかいます。例えば、「全身赤や黄色、緑、紫、ピンクのオッサンたち」や「狩野英孝みたいなホスト風な男性」などなど、国立競技場の建て替え前の駆け込みコンサートで、今月は「ももクロ」と「ラルク」で、来月は「AKB」と「嵐」です。ちなみに、当社のシニカル番長都井がももクロのコンサートに行ったようで、最後に泣いた模様です。

中山直基
Naoki Nakayama



ついに春がやってきました！暖かくなって営業日和が多くなるのでハイテンションでやっていきます！というの、先月の営業で去り際に、店長に背中が丸くなるよと言われてハツとしてしまいました。新年度も始まるので、目標新たにコロコロ営業していく決意でございます。新刊も既刊も自信がある商品しがブッシュしませんので、お付き合いよろしくお願ひします！

橋場優
Yu Hashiba



洗濯物を干した後の「お日様の匂い」について、「それ、ダニの死骸の匂いなんだよ」と言われた時には「聞きたくなかった…」と残念な気持ちになったのですが、あらためて調べたら「洗濯後に残る汗・脂肪・洗剤などの成分が、太陽光や熱で分解されて発生するアルコールや脂肪酸等の揮発物質」の匂いだそうです。(私は最近知りましたが、もしかして常識でしょうか?)まったくもう誰ですかダニの死骸とか言ったのは…

吉田倫哉
Tomoya Yoshida



「マッキンゼー」がついていればなんでもいいのか?と思ってしまう最近のビジネス書。さて、マッキンゼーはどんな組織なのでしょう。弊社の著者にもマッキンゼー出身の方は確かに多いです。でも皆さんマッキンゼーを愛し、誇りに思っているようです。辞めた社員も大事にして、社員からも大事にされています。そんな会社は日本企業にはないといってもいい。でもそれもマッキンゼーの強みの一つなんですよね。

黒澤俊夫
Toshio Kurosawa



最近、ライブを見に行き機会を増やそうと思っています。3月9日にはDIR ENGREYの武道館、3月22日にはLaro en cielの国立競技場ライブに行きました。特にLaro en cielは憧れのバンドだったのですが、鳥肌が立つほど感動しました。どちらのバンドも、人に影響を与える力がある素晴らしいバンドなので、色々吸収していきたいです。

大沢卓士
Takushi Osawa



最近、素敵な古本屋さんを渋谷に見つけました。広告・建築などアート系の書物が中心で店内は、ヨーロッパのコーデジのような雰囲気。50年以上前に発行している書籍でも、かなり状態が良いものが多く、驚きました。私、顔に似合わず、お洒落な感じが好きなので思わず長居して楽しんでしまいました。これから色々な古本屋さんを巡るのも面白いかななどと柄にもなく、思っております。

暖かい季節がやってきました。寒いのが嫌いな僕にとっては待ちに待った季節の到来……のはずでしたが、何事にも良い面があれば、悪い面もあるもの。光と影、表と裏、陰と陽、世の中は常に表裏一体なのです。花粉だってぜんぜん平気な僕にとって、この季節の悪い面はセーターを脱がなければいけないこと。せつかく最近ぼつこりしてきたお腹をセーターのモコモコ感でうやむやにできていたのに。シャツ1枚になったら…かなりヤバイ。そろそろ本気出すぞ!

根本輝久
Teruhisa Nemoto



友人にかなりガチなアイドルオタクがいるのですが、その影響で、先日国立でついに私もももクロデビューしてしまいました。といってもそんなに詳しくないので、行けるなら行ってみたいな〜くらいの気持ちでいたのですが、気づいたら周りのモノノフの方々に負けないくらい全力でコールをしてペンライトを振っている自分がいました。。。ももクロ恐るべし。

都井美穂子
Mihoko Toi



上坊菜々子
Nanako Uebo



年明けのかわら版で宣言した通り、私は元気にライブ三昧な日々を送っています。先月はローリング・ストーンズのライブで驚愕の70歳を目の当たりにし、大興奮でした(その後のミックが心配ですが)。今月は、ポップ・ティランとブルーノ・マーズを見に行きます。楽しみがあると毎日乗り切れますね。

時田頌子
Shoko Tokita



私はディズニーへの関心がありません。女子力の低い人間です。しかし最近、ディズニー映画「アナと雪の女王」の主題歌が耳から離れません。「Let It Go」というティナ・メンゼルの歌で、世界各国の言葉で歌われているものもあり、興味深いです。日本語吹替は松たか子で、彼女の昔の歌より遥かに上手いです。May J. パーティションもあるのですが、彼女のキーは少し低めでまた違った雰囲気。これを機に女子力が上がるといいな。

竹内悠一郎
Yuichiro Takeuchi



ここ半年ほどの話なのですが、シャワーを浴びていると鼻血が出るのが時々あります。目の前の水が急に真っ赤になるので何回出ても相当焦ります。この症状が出始めるまでは人生の中で数回しか鼻血がでたことがなかったので、実は結構やばいのではないかと感じています。特に独り暮らしの私は外食が多く、栄養が偏りがちなので気をつけなければと思っています。とりえず、たくさん水を飲むことから始めます。

山下絢子
Ayako Yamashita



「炭水化物は人類を滅ぼす」という新書。しかし販売で目立っていたのと、迫力あるタイトルが気に入り、少し前に購入しました。よく行くローソンでも小麦の「ふすま」という部分で作られる、低糖質なパンを売り出しています。最近ではからあげクンのクロスセルも展開していて、力の入れ具合が半端ないです。こうやって糖質制限、低糖質ダイエットが世間に浸透していくのだなあと思っております。



クロスメディアかわら版

Vol.67 2014.4

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 販売審判記 / いい棚の作り方 / 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



弾丸頭の本屋さんが考える「本屋って…」

本屋さん歴30年以上!



大東京の某書店。そこには、巷で噂のスキンヘッドの書店員さんがいます。本屋に勤めて、30年以上。独自の目利きで、他では全く売れていない書籍を自店で**数百冊以上売ったこともある凄腕の方**です。今回のかわら版では、その凄腕の方の「本屋のルール」を紹介します!

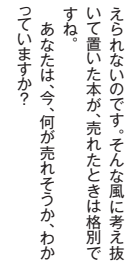
— 本屋さんは、おじいちゃんにも、女子高生にも、なれないといけない —

鉄則一
データだけでは足りない。想像しろ!



「売れませんが…」こういつて数多く、版元の営業マンがきますよね。『じゃあ: : : なんて言って、注文を出していませんか? 確かにその本は、他店で売れているのかも知れませんが、しかし、良く考えて欲しいのです。彼らは月に回しか来ません。自店で売れる本は、毎日見る僕らの方が絶対にわかっているはずなんです。自分が納得しなければ、発注しない。これは私のルールです。』

鉄則二
版元に数字をつけさせるな



えられないのです。そんな風に考抜いて置いた本が売れたときは格別です。あなたは今、何が売れそうかわかっていますか?

鉄則三
売れている本は仕掛けるな



今売れているベストセラーを多面展開する必要はありません。このことを一回考えて欲しいのです。誰でも知っている商品は多面にすることも別にお客様の目を引かなくても売れるのです。既にお客様は、テレビなどでその商品を知っています。本場に仕掛けるべきは、本来売れる力があるのに目立っていない書籍です。『目立たせれば、売れるかな?』という書籍の為に、仕掛けは存在する。皆さんも動揺している人が多いようです。だから、このことは強調して言っておきたいと思えます。



アメリカのビジネス書トレンド

BARNES & NOBLE BOOKSELLERS 3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? 著 トム・ラズ
2	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
3	Capital in the Twenty-First Century	(仮題) 21世紀における富の分配 トマ・ピケティ、アールサー・ゴールドハマー(翻訳者)
4	How to Win Friends and Influence People	(邦題) 人を動かす(創元社) 著 デール・カーネギー
5	Invent It, Sell It, Bank It!: Make Your Million-Dollar Idea into a Reality	(仮題) あなたのアイデアを形にして100万ドルを手に入れよう! 著 ロリ・グライナー
6	What Got You Here Won't Get You There: How Successful People Become Even More Successful	(仮題) あなたの習慣を見直そう 成功者はどのようにしてより大きな成功を手に入れるのか 著 マーシャル・ゴールドスミス マーク・レイター
7	The 48 Laws of Power	(邦題) 権力(パワー)に翻弄されないための48の法則(角川書店) 著 ロバート・グリーン、ユースト・エルファース
8	The Challenger Sale: Taking Control of the Customer Conversation	(仮題) 顧客のニーズの上を行く—顧客との関係で優位に立つ方法 著 マシュー・ディキンソン
9	How Stella Saved the Farm: A Tale About Making Innovation Happen	(仮題) ステラはいかにして農場を守ったのか 著 ビジネス・ゴビンダラジャン
10	The Liberated CEO: The 9-Step Program to Running a Better Business so it Doesn't Run You	(仮題) CEOの自律的な働き方より良いビジネスを実行へする9つのプログラム 著 スコット・レイナルド

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。

4月に入り、米大リーグ(MLB)が本格的に開幕しました。今年度からニューヨークヤンキースでプレーする田中将大投手に大きな期待がかかりますね。彼が登板する予定の試合にはぜひ足を運んでみたいと思っています。

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。今回のランキングには過去にランクインした本や新しくトップ10入りを果たした本など、順位に大きな変動がありました。そんな中1位に輝いたのは「StrengthsFinder 2.0」です。去年のランキング常連であったこの本がまた1位の座につきました。この作品は日本で2001年に翻訳された『さあ、才能(じぶん)に目覚めよう(日本経済新聞出版社)』のバージョンアップ版です。第2弾として、何度もランクインしているこの作品。いまだに日本語版が出版されていないことに疑問を抱くほどの人気のありようです。

新書として初登場第5位にランクインを果たしたのが「Invent It, Sell It, Bank It!: Make Your Million-Dollar Idea into a Reality」

です。発明家であり、起業家であり、テレビパーソナリティでもあるロリ・グライナー氏が著者のこの本では、多彩な彼女のビジネスにおけるノウハウを明らかにしています。400以上の製品を立ち上げ支援した彼女の実績は確かなもので、アイデアを実際のビジネスに应用する彼女独自の洞察力を知ることができます。ビジネスマンはぜひ手にしたい一冊ですね。

第8位にランクインしたのは「The Challenger Sale: Taking Control of the Customer Conversation」です。どの企業でも必要になってくる「営業」。この本では、次世代の営業のあるべき姿を、多くの事例を調査し述べており、常に素晴らしい成績をあげ、「チャレンジャー」とよばれる営業担当者の工夫やテクニックを解説しています。営業担当者には必読の一冊でしょう。

過去にランクインした作品の返り咲きが多かった今月の順位。その中にはまだ翻訳され日本で売られておらず、日本語版が出たらどれくらい売れるのか気になるところ。長期間の人気を誇る作品なので、きっと日本でも売れるのではないかと……。今回はどんな本がランキングに入るのでしょうか。それでは、来月のランキングをお楽しみに。



とある書店でのビジネス書販売奮闘記 第六回

みなさん、おひさしぶりです。

新大阪駅の中にあるブックスキヨスク新大阪店でビジネス書を担当している伊藤です。当店は最近まで駅の改装に伴い一時閉店しており、やっと再オープンできたという感じです。しかし改装中の仮店舗ということもあり、お店の面積が前の1/4ほどしかありません。したがってビジネス書のスペースもあまりなく、今までのような販売も非常に難しい状態です。今回はそういった変化を迎えたお店の話を交えながら、ビジネス書の販売について考えていこうと思います。皆さんはお店が急に小さくなるということはないかもしれませんが、転動で小さなお店に行くことやコーナーの縮小等、色々な状況の変化があるかもしれません。そういった際にどうすればいいのかわからない場合は、まず僕も転動で違うお店で働くこともあったのですが、このような小さなお店で働くことも、

一からの棚作りをするという経験も初めてでした。これって本当に難しいです……。少ない棚にどう本を置き、どう販売するか?すごく悩みました。棚が少なくなることで、今までのような充実した商品量は確保できません。いかにポイントをついた棚を作るかに尽きると思います。そこで、まずは棚での高回転商品を中心に定番書をバランスよく揃えたオーソドックスな棚を作ってみることにしました。既刊本をそんなに置くスペースはないという意見もありましたが、ビジネス書の売れ筋はやはり定番書なので、そこはこだわってみました。また、新刊中心だと売り上げも安定しませんので、ビジネス書の棚としても良いものができるとは思えませんでした。それとオーソドックスな棚を作ったのにはもうひとつ理由がありました。お店の規模や場所の変化で客層に変化が出るのではないかと……。そういった反応を見るにはオーソドックスな棚が一番だと考えました。なんと

からです。またそこから色々な動きを見ながら棚を作っていくにはいいのではないかとのお考えもありました。



新社員紹介

2014年4月1日付で入社いたしました。長谷川 諒と申します!

書籍の編集が担当業務となります。当社では久しぶりの新卒採用らしいのですが、じつは大学2年生の頃からアルバイトとして本作りに関わっておりました。目指すのは「ロマンのある本」。新しい知識・新しい可能性を、ドキドキ・ワクワクとともにご提供するのが夢です。これまで私に数多くの発見と驚きを与えてくれた本に感謝し、いち早く出版業界に恩返しをできるよう邁進していきます!

20% 将棋

駒にはたいたい将棋の本が3冊は入っています。弊社は東京・千駄ヶ谷にありますが、幸運なことに日本将棋界の聖地、将棋会館が近くに入り浸りそうなので心配です。首都圏界隈の書店員さまのなかで将棋を指せる方がいたら、ぜひ一緒に行きましょう!

卓球 30%

中高の青春を捧げました。主将を務めながらもレギュラーになれなかったのはいい思い出。神奈川の高校で卓球をしていただけに、同じ舞台のマンガ「ピンポン」はパイプです。4月からアニメ化に狂喜乱舞!

20% カレー

「ricocurry」というお店に、週5で通っています。カレー専門店に修行された奥様と、元フレンチシェフの旦那様のご夫婦がつくるカレーを一口食べれば、鼻腔を満たすスパイスの華やかな香り、口いっぱいに広がる野菜の旨味に、思わず涙が出そうになります! カレーで感動はできるのです。twitter:@ricocurry

科学・SF 30%

「[相対性理論]を楽しむ本」(佐藤勝彦監修 PHP文庫)を小学生のときに読んで以来、科学好きに。小説では60年代、70年代のSFを愛しています。子どものころ本に感じたロマンを、編集に活かします!

