

THE WILL TO GROW

LOCAL GROWTH CONSORTIUM — 02
発足記念イベントレポート

コーポレートサイトのリニューアルについて — 03

【BUSINESS BOOK ACADEMY】 — 04
『本当に大切なことは「小さな暮らし」が教えてくれる』著者・横田真由子氏
『機能拡張』著者・坂田幸樹氏
『無重力リーダーシップ』著者・磯谷幸始氏

【編集4.0】 — 05
書店が「社会を編集」する。独立系書店が生み出すコミュニティ

【CMG NOW!】 — 06
「"個"で勝負したい」〈吉田雄亮〉
「著者・読者・会社の人、全方向に喜びを届けたい」〈宮藤大樹〉

【MY WORK】 — 07
出版社のマーケティング支援という独自性〈伊藤誠一〉
ベンチャー出版社の推進力の源泉〈浜田佳歩〉
【新刊ができるまで】
説明下手な編集者が作った誰でも説明上手になる本

【ビジネス書出版社社長のたまにはまじめな話】 — 08
vol.34 勝てば和はついてくる

LOCAL GROWTH CONSORTIUM

発足記念イベント開催

(ローカルグロース・コンソーシアム)



「地方発全国、日本発世界。」

地方企業の皆さまと想いを共にしながら、この国の明るく心豊かな未来をつくっていく。その意志のある人たちが集い、協力し合う場が、ローカルグロース・コンソーシアム(以下LGC)です。

4月25日、LGCの発足に伴い、「地方発全国、日本発世界。」に挑戦する企業の方々をゲストに招き、地方企業の全国展開、世界進出をテーマにしたトークイベントを開催しました。リアル会場・オンライン含め、全国から300名以上の方にご参加いただき、大盛況の内に終了しました。



Talk Session1では、「ギネス8連覇。世界一のパティシエ輩出。海外展開。地元兵庫から世界に挑み続ける洋菓子店の戦略とは」をテーマに、株式会社シュゼット・ホールディングス代表取締役社長 蟻田剛毅氏にお話しいただきました。「アンリ・シャルパンティエ」など、世界的洋菓子ブランドを持つシュゼット・ホールディングスが、世界で活躍するために大切にしている経営理念や、それを全社に徹底するために行っていることなどをお伺いしました。

Talk Session2では、宮崎県の食品EC「タマチャンショップ」を運営する有限会社九南サービス代表取締役 役田中耕太郎氏をお招きしました。「食に楽しみと発見を食のワンダーランドの創造。」というビジョンについて、また「タマチャンショップ」の独自性やこだわりに関する話が展開されました。セッションの後半では、大手ECプラットフォームと自社ECの使い分けやその意図、世界進出についてのお話も伺いました。

Talk Session3のテーマは「創業90年の釜石の水産加工業者が消費者向けの直販事業の立ち上げを行った裏側について」。岩手県の水産加工会社、株式会社津田商店代表取締役社長の津田保之氏を、ゲストに迎えました。50年以上に渡って全国の学校に給食用の魚を提供し続けてきたものの、東日本震災によ



り施設が全て流されてしまい、ビジネスを見直す転機となったこと。また、新型コロナ禍で学校が一斉休校になり、学校給食ビジネスの売上が3ヵ月間ゼロになってしまったことが、ECでの直販事業(「こどもようおさかなさん」)を立ち上げ、挑戦するきっかけとなったことなど、ビジネス環境の変化に応じたリアリティのある経営判断に関する話が展開されました。

LGC公式サイトでは、イベントのレポート記事を含め、地方発全国、日本発世界に挑戦する様々な地方企業の取り組みやストーリーを発信しています。ぜひご覧ください。

 LOCAL GROWTH CONSORTIUM

公式サイトは
こちら



想いを共にする5社がそれぞれの専門領域から地方企業の成長をサポート



CROSS MEDIA GROUP

SUPER STUDIO

ともに覚悟する。ともに挑む。

SOLDOUT

PRTIMES

ROCKET STAR

新しい「気づき」「発見」につながるメディアを目指して

コーポレートサイトをリニューアル

クロスメディア・パブリッシングとクロスメディア・マーケティングのコーポレートサイトが、今年4月に新しく生まれ変わりました。新サイトでは、各事業の最新情報とともに、編集者のコラムや著者のインタビュー動画、「編集力」に関する連載記事など、多彩なコンテンツを発信しています。新しい「気づき」や「発見」を提供するメディアを目指し、ビジネスにおけるインスピレーションや実践的なヒントをお届けしてまいります。



クロスメディア・パブリッシング

ビジネス書の魅力をお届けするメディアとして、書籍情報を中心にコンテンツを拡充。月別の話題書ランキングや著者と編集者の対談動画、書籍ができるまでを綴った編集者のブログ記事などを配信しています。



新設したランキングページ



クロスメディア・マーケティング

「ストーリーマーケティング」の最新情報やビジネスに実装する「編集力」についてをお伝えするコンテンツを発信しています。経営者や広報、ブランディング担当に向けた企業のブランディング、マーケティング、リクルーティングに役立つ情報が満載です。



「編集力」に関する連載



BUSINESS BOOK ACADEMY

ビジネス書の著者と当社代表の小早川による動画番組。
ビジネスパーソンに役立つ考え方や新たな視点を届ける。

本当に愛せるものを選び抜く ミニマムリッチな生活

モノも仕事も、詰め込みすぎないことが真の豊かさ。『本当に必要なことはすべて「小さな暮らし」が教えてくれる』の著者・横田真由子さんはミニマムリッチコンサルタントとして、心豊かに生活するための情報を発信しています。仕事に活かせる考え方、働く上で大切にしていることなど、様々なテーマで語っていただきました。



本当に必要なことはすべて「小さな暮らし」が教えてくれる

主な内容

- 「ミニマムリッチコンサルタント」の仕事
- ビジネスシーンで活かすミニマムリッチの思想
- 自分らしいものを選ぶようになるまで
- 人付き合いとミニマムリッチ
- 時代とともに変わる「豊かさ」の定義



横田真由子氏

人も組織も、成長のカギは「機能拡張」。 「強み」以外は外部化すればいい!

今ある技術を活用し、人や組織が持つ可能性を広げる「機能拡張」。人手不足やテクノロジーの発達によって、その必要性は増しており、世界ではすでに主流になっているといえます。『機能拡張』の著者で、経営コンサルタントとして活躍する坂田幸樹さんに、日本の企業や組織が「機能拡張」を取り入れ、個人レベルでも実践するためのポイントをお聞きしました!



機能拡張

主な内容

- 「機能拡張」が上手な会社や組織はうまくいっている
- 日本の「機能拡張」が出遅れている
- 人手不足とデジタル化によって求められる「機能拡張」
- 社外の人材と連携して事業を進める
- 今大事なものは「創造的破壊」ではなく、「創造的統合」



坂田幸樹氏

遠くの目標を追うのではなく 目の前の敵に勝つ

「リーダーシップはもっと自由であるべき」と語るのは、『無重力リーダーシップ』の著者・磯谷幸始さん。大学時代には、キャプテンとしてアメフト部を日本一へ導いた経験をお持ちです。「昭和の典型的なリーダー」だった磯谷さんが、個性を尊重したリーダーシップを考えるようになったきっかけや、ビジネスの現場でも活かせる目標設定についてお話いただきました。



無重力リーダーシップ

主な内容

- 小学生からのリーダー気質
- 日本一になれた!リーダーシップの秘訣は?
- 典型的な昭和時代のリーダー像
- 遠くの目標より、目の前のことを大切に
- チーム崩壊。学生時代の原体験
- 社会人のアメフト時代



磯谷幸始氏

編集4.0

クロスメディアグループには「編集4.0」という考え方があります。編集4.0は、出版社の持つ「編集力」を、出版物に限らず様々な対象に活用することで、社会価値を生み出そうという考え方です。本連載では、編集のスキルや考え方を新しい視点で捉え、活用している人やプロジェクトをご紹介します。

編集1.0	メディアの編集
編集2.0	人の編集
編集3.0	事業と企業の編集
編集4.0	社会の編集

書店が「社会を編集」する。 独立系書店が生み出すコミュニティ

クロスメディアグループは、書店との関係性を大切にしています。その一環として、独立系書店でのイベント開催を通じて、読者と書店の新たな出会いの機会を創っています。

例えば、代々木上原駅徒歩1分の場所にある書店「CITYLIGHT BOOK」のご協力のもと、著者を招いたトークイベントを定期的で開催。毎回、定員いっぱいの大盛況となっています。書店の価値を再認識してもらい、文化の発信地としての役割を担う書店をサポートする取り組みを今後も続けていきたいと考えています。

今回は、書店が社会においてどのような役割を果たしていくのか、またクロスメディアグループがそこにどのようなサポートをしていきたいと考えているのかをお伝えします。

独立系書店は「本を売る場所」の役割を超える

現在、「本屋のない市町村は全国で26.2%」といわれています(出版文化産業振興財団の調査。2022年12月8日発表)。多くの大手チェーン系書店が街から姿を消していますが、一方で、独自の世界観をもった書店が生まれ、人気を集めています。「本離れ」が進む世の中で、独立系書店に人が集まる理由は何なのでしょう。

・ユニークな品揃え

独立系書店は、大手チェーン書店と異なり、店主の裁量で自由に品揃えができます。一般的には手に入りにくい専門書やニッチな本、インディーズ出版物などを取り扱うことで、特定の読者層にアピールすることができます。

・文化的交流の場所

独立系書店は、書籍の販売だけではなく、読書会著者のサイン会、ワークショップなど、多様なイベントを積極的に開催することで、交流や学びの場になっています。文化的な交流の場として機能し、地域に根ざしたコミュニティのニーズに応える役割を果たしているのです。

・ユニークなコンセプト

独立系書店の多くは、カフェの併設、アートやデザインに特化するなど、個性的なコンセプトを持っています。特定の興味を持つ顧客を惹きつけ、リピーターを増やす要因となっています。

国も本屋の役割を認識

減少し続ける街の書店を支援するた

め、経済産業省が新たに設置した「書店振興プロジェクトチーム」。書店を地域文化振興の重要な拠点と位置づけ、その個性ある取り組みを後押しする初の本格的な支援策です。

インターネットの普及とネット書店の成長に伴い、書店の総数は2013年の1万5602店から2022年には1万1495店に減少しました(日本出版インフラセンターの調査より)。さらに、前述の通り、全国の約4分の1の自治体では書店が一つもない状況が続いています。この現状を受け、経済産業省は文化による新たな付加価値をつける必要性を強調し、書店の存続と発展を支援する方策を模索しています。齋藤経済産業大臣は、「街中にある書店は、多様なコンテンツに触れることができる場として、地域に親しまれており、創造性が育まれる文化創造基盤として重要」と述べています。

国が書店を支援する背景には、文化の保存と普及、地域コミュニティの活性化、教育への貢献、多様な言論の場の維持が含まれます。そして、具体的な支援体制としては、出版流通改革、財政的支援、商店街の活性化支援、読書推進活動、デジタル化支援、専門知識の提供などが挙げられます。これらの支援を通じて、書店の存続と発展が図られています。

書店が「社会を編集」する

クロスメディアグループは、「編集4.0」を提唱しています。編集力をコンテンツの制作にとどまらず、人や

企業のプロデュース、広報支援、さらに地域社会の発展に役立てようというものです。

このビジョンは、独立系書店の役割とも通じると考えています。

ここまでにお話ししたように、独立系書店は地域住民のニーズに応えた選書やイベントなどを通じて、書籍販売の枠を超え、街づくりに貢献しています。書店を訪れるだけでなく、交流の場、学びの場にもなっています。

また、独立系書店は新たなビジネスモデルの可能性も示しています。例えば、カフェやギャラリーを併設することで、多様なニーズに応え、持続可能なビジネスを展開しています。こうした取り組みは、他の業界にも多くの示唆を与え、地域経済の活性化にも繋がっています。

独立系書店がその潜在力を引き出すことで、地域社会に与える影響を最大化し、その価値を広めていく。多くの人が書店の持つ力を再認識し、文化的な豊かさが次世代へと継承されていく。そのために、今後もクロスメディアグループは、独立系書店の価値を広く伝え、その成長をサポートしていきます。(文責：濱中悠花)



全文はこちら



「“個”で勝負したい」

大企業からキャリアチェンジし、創業19年のベンチャー企業・クロスメディアグループに入社した人事総務室室長の吉田雄亮。現在は、採用をはじめ幅広いコーポレート業務を担当しています。

入社して感じたのは、クロスメディアは自己実現できる会社だということ。今回は、吉田自身の転職のきっかけ、若手メンバーでも「やりたいこと」を実現できる環境であること、そしてクロスメディアグループが求めている人材像などについて、お話ししました。

主な内容

若手社員の裁量権

クロスメディアに転職を決めた理由

人事担当が自社に求める人材

クロスメディアのできる挑戦

クロスメディアでの働き方



動画視聴はこちら

人事総務室室長 吉田雄亮

CROSSMEDIAGROUP CMGNOW!

クロスメディアで働く人が、どんな仕事をしているのか。最新の取り組みを紹介する動画番組。

「著者・読者・会社の人、全方向に喜びを届けたい」

今回は編集部の宮藤大樹が登場。自ら手を挙げて編集を担当した『魚ビジネス』は、発売1年で2.5万部売上の人気作に。当初は予定になかった『〇〇ビジネス』シリーズ化が決定しました。自身の仕事を通して会社や読者に貢献することを目標に、編集者として日々成長を続けていきたいと話す宮藤。『〇〇ビジネス』誕生秘話や編集者として大切にしていることなどを話しています。

主な内容

『〇〇ビジネス』シリーズについて

編集という仕事で得られること

人気シリーズ誕生の背景

書籍編集での3つのこだわり

今後出版予定書籍



動画視聴はこちら

編集部 宮藤大樹

01

出版社のマーケティング支援という独自性。 法人事業部に求められる役割とは

主に出版を通して、企業のマーケティングを支援するクロスメディア・マーケティング。企業と読者双方のニーズを叶える手法には、出版社ならではの強みがあるといえます。お客様に寄り添い、読者のためになる本づくりへのこだわりについて、法人事業部の伊藤誠一に聞きました。



法人事業部 伊藤誠一

広告会社やコンサルティング会社との違い

伊藤 私が所属している法人事業部では、企業のマーケティング支援を行っています。広告会社やコンサルティング会社のサービスにも近いといえますが、当社では、自分たちですべてビジネスを完結させられます。そのためお客様の要望を直接反映できることが、出版社ならではの強みだと感じています。

企業メッセージと読者インサイトを両立させた本をつくる

伊藤 当社の営業は、お客様と編集者を繋いで終わりではなく、最終的な納品まで伴走するというスタイルです。その過程で大切なのは、お客様にとって本当に価値のあるアウトプットを出すことです。お客様は自分の言いたいことがきちんと届き、かつ

価値ある本を作ること求めているはず。双方を成立させる「両利き」の視点でプロジェクトを推進することが、営業の役割です。

世の中に新しい価値をつくる言葉

伊藤 当社の編集力・言語化力を生かした事業を伸ばしていくことができれば、サービスの幅はさらに拡大していくはず。言葉には新しい価値が生み出す力があると思っています。

iPodの「1000曲をポケットに」のように、商品やサービスに言葉が足されることで、目覚ましい成長を遂げたという事例はいくつもあります。当社の強みを武器に、そんな仕事をしてみたいですね。



全文はこちら

MY WORK

もっと楽しく、夢中に、クリエイティブに。
クロスメディアグループの
メンバーの想いを引き出します。

02

ベンチャー出版社の推進力の源泉。 さまざまな業務を通して、会社の成長を支える

弊社は成長過程のベンチャー企業であり、日々多くの取り組みが生まれています。数あるプロジェクトを確実に進め、「ベンチャー×出版」の成長を支えているのがプロジェクトマネジメント室。同部署の浜田佳歩に、企業の成長を推進するための2つの心がけについて聞きました。

仕事の「種類」が多い部署

浜田 毎日の仕事は、クライアントと一緒に出版させていただく書籍に関するものが6割、それ以外のさまざまなプロジェクトに携わることが4割というイメージです。挙げればキリがないほど本当に幅広いプロジェクトに携わっています。仕事の「量」というより「種類」が多い。特定の専門性を極める部署ではありませんが、さまざまな案件に関わることができて、とても面白く感じています。

マルチスキルとディープな思考を両立させる

浜田 幅広い仕事を進めるためには、マルチスキルとディープな思考が大切。これらを両立させるためには、スピード感を持った仕事と相手が求めているものを考えることが必要です。

人と関わる仕事はなるべくスピーディーに進めた上で、ディープな思考時間を使うようにしています。早く終わらせる仕事とじっくり考える仕事を区別して、それぞれに合った進め方を考えるのが、この仕事のコツなのかもしれません。

「ベンチャー出版社」だから経験できること

浜田 弊社の、ベンチャー企業ならではの自由度が高い環境にやりがいを感じます。任せられている業務の多くは新しい取り組みであり、縛られていると思うことはありません。複数のプロジェクトが終わるたびに「前に進んでいる」という達成感を得られます。自分がやっている仕事で会社と世の中に貢献できるよう、これからも頑張ります。



全文はこちら



プロジェクトマネジメント室 浜田佳歩

新刊ができるまで

「最初の1分」だけ頑張る！ 説明下手な編集者がつくった誰でも説明上手になる本

みなさんご経験があると思うのですが、打ち合わせやプレゼンで、最初からスムーズに話せるとうまくいくけど、最初につまずくと挽回するのはめちゃくちゃ難しいですね。僕自身、説明するのはあまり得意ではなく、手元に資料がないと不安になるタイプなのですが、「自分がうまく話せるときと、そうでないときは何が違うのかな」とずっと思っていました。

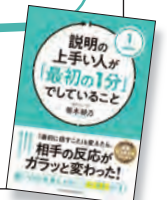


編集部 大沢卓士

そんなとき、ご縁があって著者の笹木さんにお会いしたのです。笹木さんは「伝え方」というテーマを持っていました。確かに言われてみれば、忙しいメディアの人に、どうやってPRパーソンの人たちは商品やサービスの魅力を伝えているのだろう。そこで何が重要なかを聞いてみると、「最初の1分ですね、そこで決まります」とお話されて、「おお〜」とまさに惹き込まれたのですがさらに聞いてみると、ものすごい再現性の高い内容があることがわかり、「ぜひ本にしましょう!」ということで制作がスタートしました。



全文はこちら



ビジネス書出版社社長の

たまには じめな話

Vol.34 勝てば和はついてくる

経営に「人」が大事なことは言うまでもありませんが、近年、人に寄り添い過ぎた経営で業績を落としている会社を目にすることがあります。

ビジネスの現実には競争なので、人も組織も強くなければ生き残れません。特に低成長の日本では、限られた市場の中で競合他社に先駆けて顧客を獲得しなければ、会社の業績は悪化しますし、結果として経済的に社員を不幸にします。そのため、人も組織も仕事の練習と実戦を通じて強くならなければなりません。

「練習もせずに試合に出て点を取ってこい!」というような乱暴な経営にはムリがありますが、「練習はほどほどでいいよ」「自分が出たいときに試合に出ればいいよ」では、人も組織も強くなりません。

強くなるのがすべてではありませんが、社会経済の環境が厳しくなっていく中で、豊かで幸せに生きていくためには強さが必要です。

人を犠牲にしながら業績を伸ばしている会社は、もっと人を大切にすべきで、人に優し過ぎて業績が下降している会社は、人にとって本当の優しさとは何かを考えるべきです。

勝てば和はついてきます。

負けてヘラヘラしてたり泣き言や言い訳をしている人や組織より、勝つことで苦労や頑張りが報われ、豊かになる人や組織をつくっていききたいと私は思っています。



WEBで
連載中

クロスメディアグループ代表 小早川幸一郎

期待の声に応え、 公開後3ヶ月で リニューアル

動画・音声・記事コンテンツでクロスメディアグループに集まる人たちの活動を届ける「クロスメディアン」。2024年1月に公開されて以来、ほぼ毎日コンテンツが配信されております。特に動画コンテンツに好評をいただいております。トップページでおすすめの動画が自動再生される仕様に生まれ変わりました。本誌のコンテンツはすべて本サイトでご覧いただけます。ぜひ覗きにきてください。

クロスメディアン/
公式サイト

