

その声を起点に。

VOL.17 2026 APRIL NEWSLETTER

第21期上期の事業計画会議を実施しました —02

『魚ビジネスEXPO』第2回が開催されました —03
クロスメディア・ライティングスクール第1期が終了

【BUSINESS BOOK ACADEMY】
『戦略デザイナーが伝えたい、システムのデザイン』著者・山田和雅氏 —04
『君は体験に投資してるか』著者・長谷川雅彬氏
『なぜ外国人採用は、韓国人から始めるべきか?』著者・大亀雄平氏
ほか

【業界ビジネスチャンネル】
『東京の酒蔵ならではの課題と戦略』東京・石川酒造 —04
【WBC開催とともに発売】『野球ビジネス』トクサンTV・徳田正憲氏

【クロスメディア話題の書籍のご紹介】
『世界の一流は「部下」に何を教えているのか』 —05
『残された時間の使い方』

【編集日記】『君は体験に投資してるか』ができるまで<メディアデザイン室：城匡史>

【出版社発の商品開発】企画大会から生まれた「積読ホルダー」が大好評 —06
【広報だより】表現力がビジネスの可能性を広げていく

【CMG NOW!】ブックフェア・チャンピオンシップ第2回に参加 —07
【MY WORK】<アクティブヘルス事業部：青木美穂>
【はじめまして！新メンバーのご紹介】<コンテンツデザイン室：山上浩美>

【ビジネス書出版社社長のたまにはマジメな話】Vol.40 心地よさだけでなく —08
【NEWS】「業界ビジネスチャンネル」登録者数が1万人を突破しました

第21期

全社事業計画会議を実施



「顧客思考」をすべての起点に、さらなる成長を目指して

クロスメディアグループは、3月31日と4月1日の2日間にわたり、半期に一度の全社事業計画会議を実施しました。初日は各事業部のマネージャー陣が登壇し、第21期前半を振り返るとともに、後半戦に向けた目標と戦略を共有しました。

代表の小早川が、今後のグループの指針として強く打ち出した言葉は「顧客思考」。読者の皆様の想いやクライアント企業のニーズを直接汲み取り、事業へ反映させていくことで、着実な成長を目指す決意を語りました。また、これまでのオウンドメディアへの注力に加え、今後はSNSや動画などの「フロントメディア」をより積極的に活用し、新しいお客様とダイレクトに繋がっていくことの重要性を強調しました。

私たちはビジネス書出版社として、ビジネスパーソン潜在的なニーズを捉えた企画・アプローチを、すべての事業展開に活かしていきます。あわせて、法人事業で培ってきた「経営課題に対するソリューションとしての出版」を軸に、クロスメディアらしいコンテンツマーケティングを提案し、独自の成長を遂げていく考えです。

「出版社としての発想」だけに留まることなく、どこまでもお客様の視点を取り入れた「ユーザーファースト」な商品・サービス作りを追求し、グループ一丸となって邁進してまいります。



書籍がイベントに!



第2回 魚ビジネスEXPO に参画

「出版×イベント」で水産ビジネスの新たな可能性を後押し

2月14日、港区立産業振興センターにて、日本の水産業を盛り上げる注目のイベント『ニッポンの魚ビジネスEXPO 2026』が開催されました。

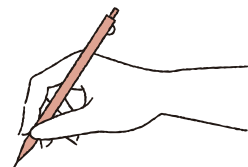
一般社団法人さかなの会（理事長：ながさき一生氏）が主催する本イベントは、魚ビジネスに携わる有志や関心を持つ人々が一堂に会する展示会です。クロスメディアグループは、ながさき氏の著書『魚ビジネス』を刊行した縁から、当日の「セミナー・トークセッション」の運営に協力。出版社という立ち位置から、情報発信をサポートいたしました。

当日は、多くの企業によるブース出展や熱気あふれる情報交換が行われました。私たちクロスメディアが運営に携わったセミナーコーナーでも、世界的に高まる日本の魚への注目などについて言及されたほか、国内の「魚離れ」という課題をどうビジネスチャンスに変えていくかなど、多岐にわたる議論が交わされました。

今回のイベント運営を通じて得た現場の熱量や潜在的なニーズを、今後の出版企画やソリューション提案に活かしていくとともに、これからも「魚ビジネス」をはじめとする日本の産業発展に寄与してまいります。



クロスメディア CROSSMEDIA WRITING SCHOOL ライティングスクール第1期生が終了



編集者と受講生が本気で向き合った半年間。

昨年、ビジネス書出版社直営のライティングスクール「クロスメディア・ライティングスクール」を開講しました。

本気で書く仕事を目指す方や、今のスキルに限界を感じている方に向けて、出版社として培ってきたノウハウをオープンにしたい。そんな思いから始めたスクールです。

講師を務める現役の編集者たちも、受講生の皆さんと本気で向き合ってきました。皆さんも、一つひとつの課題に一切の妥協なく取り組んでくださり、濃密な時間を共に過ごすことができました。

そんな第1期が半年のプログラムを経て無事に終了し、事務局には受講生の皆さんからたくさんの感想が届いています。

「書くこと」は本来、一人で向き合う孤独な作業です。

けれど、同じ目標を持つ仲間や、客観的なアドバイスをくれる場所があることで、一人では超えられなかった壁を越えていける。本スクールがそんな「場」としての役割を果たしていけたらと願っています。

仕事力そのものの底上げになっている

ライティングの工程そのものが、仕事力を上げてくれると思います。入手した材料から優先順位を決め、不要部分を削除し、意味を見出していく過程は、すべての仕事に共通します。

頭から湯気が出るほど濃密な講義

初回講義は予想を遥かに超える内容でした。導入的な心構えを想像していたのですが、最初から最後まで企画や取材の理論と手法の解説。3時間の講義で頭から湯気が出るほど考えさせられました。

書くことに妥協しない姿勢を学んだ

AIを使ったライティングを学べると知り、受講しました。AIによって手間は軽減されるが、結局ライターとしての構成力や書く力や読む力は必須。どんなツールを使おうと、「書くことにおいて妥協しない」ということは必要なのだと分かりました。

スクールの講師陣



第1期受講生の声

他にもたくさんの声をいただきました!



詳細はこちら

BUSINESS BOOK ACADEMY

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。

特別回！

ぶっくま氏



年間300冊読む実践的読書術

書評インフルエンサーのぶっくま氏が、今おすすめの6冊をご紹介します。目的を定めて本の一部を重点的に読む方法や、学んだ内容をカレンダーに登録して実践に活かす独自の読書術を解説します。



動画はこちら

山田和雅氏



ビジネスをデザインする思考法

戦略デザイナーの山田氏が「システムのデザイン」について解説。社会やビジネスの複雑な課題の構造を捉え、本質的な原因を特定して解決策をデザインする実践的なアプローチを紹介します。



動画はこちら

長谷川雅彬氏



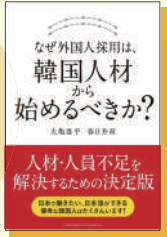
体験投資がつくる価値とは

情報が物が溢れる現代において「体験」が持つ価値とは。新しい体験が既存の知識に異なる視点を与え、独自の価値を生み出す源泉になることや、挑戦へのハードルを下げる重要性を伺いました。



動画はこちら

大亀雄平氏



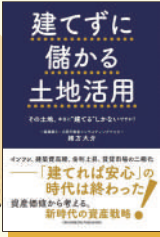
なぜ今韓国採用なのか？

韓国人材採用のメリットとは？ 高い日本語能力や日本文化への理解に加え、彼らのグローバルな視点企業がもたらす好影響、マネジメントを成功させるための秘訣を語ります。



動画はこちら

緒方大介氏



知らないと損する!? 土地活用

建物を建てることだけが土地活用ではない。建築費高騰などの時代背景を踏まえ、建てるリスクや建てない選択肢のメリット、投資として成功するための考え方を解説。



動画はこちら

黒川哲氏



秒速で心を掴む一行術

SNSや企画書で即戦力となるコピー術を伝授。AI時代にこそ必要な、優れた案を「選ぶ力」を養う。ヒット作の型を借りて心を動かす、ずらい販促技の極意に迫ります。

coming soon...

お楽しみに！

業界ビジネスチャンネル

人気書籍「業界ビジネスシリーズ」から着想を得た、動画でさまざまな業界やビジネスに出会う番組。
本を飛び出し、業界のリアルや現場の声をお届けします。



福生市の石川酒造が実践する、逆境を乗り越える酒蔵経営の裏側に迫ります。東京産米の不足や地方銘柄への劣勢という不利な状況を逆手に取り、レストランや宿泊施設を併設した「酒飲みのテーマパーク」化を実現。さらに、安価なIoT機器を用いたDX化にハンディキャップ層の積極採用、海外客の事情に合わせた販売戦略、あえてお酒を飲まない層をターゲットにした顧客開拓など、常識を覆す生存戦略を紹介。



動画はこちら



日本最大級の野球YouTuberであるトクサンが、WBC内部取材で見た侍ジャパンの裏側を語ります。選手たちの尋常ではないプレッシャーや、ファンや社会を意識したプロとしての視座の高さについて解説。さらに、近藤健介選手の飽くなき探究心や牧原大成選手の意外な素顔といった注目選手の魅力、YouTuberならではのチェコ代表への独自取材の裏話など、野球ファン必見のエピソードが満載です。



動画はこちら

クロスメディア
話題の書籍

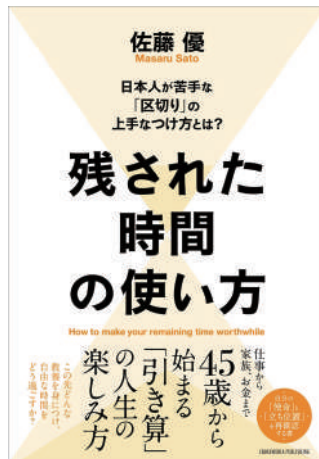
発売4日で重版、さらに「3刷」決定！
日本中のリーダーに薦めたい、令和のマネジメントバイブル。



『世界の一流は「部下」に何を教えているのか』
ピョートル・フェリクス・グジバチ著

発売直後から大きな反響を呼び、早くも3刷が決定した話題作。リーダーの悩みの原因は「能力不足」ではなく「マネジメント構造」にあると本書は指摘します。Googleなどでの経験を持つ著者が、日本企業の「指示の出しすぎ」を打破し、細かな管理から「リソース配分」への転換を提示。心理的安全性を保ちつつ、AI時代に打ち勝つチームを築くための具体的なメソッドが凝縮された一冊です。

佐藤優氏が贈る、45歳からの処方箋。
「足し算」の人生から「引き算」の豊かさへ。



『残された時間の使い方』 佐藤優著

知の巨人・佐藤優氏が大病を経て綴った本書は、効率化ではない「時間の質」を説いています。45歳までを積み上げの「足し算」、以降を人生を締めくくる「引き算」の時間と定義。病や加齢により「時間の有限性」を自覚した後半生こそが自分を完成させるクリエイティブな時であると示し、働き方やスマホの使用習慣、日々の選択を根本から見つめ直す、人生の指針となる一冊です。

編集
日記

「普通じゃないデザインにして」
社長のこだわりが、私にとっての新しい体験になった話。



メディアデザイン室の城です。私は本を中心に年間50冊以上の表紙を手がけています。今回の本は代表・小早川の担当書籍で、最初から抽象的なイラストをベースに広げていく、少し珍しい作り方をしていました。小早川からのリクエストは「『THE・ビジネス書』とは違う、あまり見かけないデザイン」。そこでタイトルのフォントは、文字の端を伸ばしたり切ったりして、どこか「ひっかかり」のあるオリジナルの文字を作りました。完成したのは、今の流行りとは逆を行くようなレトロで愛らしいデザイン。カバーと帯で紙の種類を変え、手に取った時の手触りや心地よい違和感も大切にしています。今回一番力を入れたのはデザインのパターン出しです。あえて多くの選択肢を提示するのは、選ぶ時のワクワク感や納得するプロセスを一緒に楽しんでほしいからです。遠回りに見えても、あえて色んな道を見ることが、結局はお互いが一番気持ちよくゴールへたどり着ける近道だと思っています。

仕事をする上で、自分のエゴが一番後回しにしています。まずは編集者さんや著者さんの頭の中にあるイメージをしっかりと受け取ること。その「枠」の中で、いかに自分らしい遊び心を添えられるかを大切にしています。今回のプロジェクトは制約が多かったので、大変な場面もありました。しかし、決められたルールの中で試行錯誤するのは、不自由なようでいて、実はとても冒険的で楽しい時間でした。良い「体験」をさせていただいたことに感謝です。

他にも数多くのパターンを制作。



制作途中のデザイン



商品開発の裏側 新品・積読ホルダー 10000個突破!

新規事業として誕生した本以外のプロダクト「積読(つんどく)ホルダー」が、発売からわずか半年で出荷数1万個、売上約5,000万円を突破するという快挙を成し遂げました。

社内企画大会から生まれた「積読」解決ツール

「積読ホルダー」は、社内の部署の垣根を越えて開催された「第1回企画大会」のアイデアから誕生しました。発案者である事業開発部の高橋は、本好きなら誰もが抱える「机の上に本が積まれてごちゃごちゃしてしまう」という悩みに着目。ただ本をすべて収納する本棚ではなく、目の前に「見える化」して置くことで、「この本を読むぞ!」というモチベーションを高め、読書のハードルを下げることをコンセプトに開発を進めました。

Makuakeでの成功から全国へ

販売は、まず応援購入サービスの「Makuake」でのテストマーケティングからスタートしました。ここで約500万円(約1,000個)の支援を集め、確かな手応えを掴みました。この結果が業界紙でも報じられ、全国の書店様から「うちでも置きたい」という声が殺到し、書店員の方々も自らファンになって応援してくださるという嬉しい連鎖が生まれました。

さらに、SNSでは「積読論争」が巻き起こるなど大きな話題に。人気本系YouTubeチャンネルとのオリジナルコラボマグネットの展開も実現しました。読書だけでなく、仕事の資料や受験テキスト

の整理など、独自の活用法を見つけるユーザーも増えています。

日本の「Tsundoku」文化を世界へ

勢いは国内にとどまりません。今後は台湾やシンガポール、オーストラリアなど、アジア圏の店舗での展開も予定しています。「積読」という独自の概念を世界に広め、出版文化自体をさらに拡大するツールになる可能性を秘めています。

これからもクロスメディアは、読書文化を支え、本のある生活をより豊かにする新しい商品の開発に挑戦し続けていきます。



企画と発売までの実現を先導した事業開発部・高橋孝介に開発の舞台裏と展望をインタビュー。



動画はこちら

広報だより

表現力がビジネスの可能性を広げていく

クロスメディアグループに広報室が誕生して半年が経ちました。広報という名ではありますが、私たちは単なる会社の情報発信係ではなく、新規事業を開発するような心意気で、自社メディアをゼロから育てたり、自分たちでお客様と接点を持ったりと「攻めの広報」に挑戦しています。

現在は3名のメンバーで活動していますが、それぞれが試行錯誤の連続です。動画番組を育てて商品PRや法人集客へと繋げるメンバーもいれば、私のように自社の広報だけでなく法人クライアントのnoteやPodcastの立ち上げ、会社パンフレットの編集支援などに携わる者もいます。こうした日々の実

務を通じて、私たちが身をもって痛感しているのは、現代のビジネスシーンにおける「表現力」の重要性です。

私は「表現力」はコミュニケーションの前提となる「言語化」であり、自分たちのアイデンティティを自ら描き出す「自己開示」という、能動的な姿勢を指すと考えています。特にオンラインでの接点を中心となった今、画面を通じて自分たちの本質を誠実に形にする力は、企業の信頼に直結します。「発信力」が情報を拡散する力なら、「表現力」は自分たちが何者であるかを正しく定義する力。まだまだ私たちもその難しさに直面しながら、日々研鑽を積ん

でいる最中です。

私たちはこれからも、企業や経営者の皆様が抱えるビジネス課題に対し、「表現の場」を共に創り、未熟ながらも誠実に伴走していきたいと考えています。

広報室という枠組みに甘んじることなく、クロスメディアグループの新たな一事業を担うという想いで、この「表現」の可能性を追求してまいります。

クロスメディアグループ広報室 室長 濱中悠花

日本で最も“企画力のある書店員”が決定！ 第2回「Book Fair Championship (BFC)」チャンピオンベルト贈呈式にて第2代王者を発表！

クロスメディアが実行委員として参画するBFCは、ユニークで面白いフェアや優れた企画力を持った書店員を広め、書店の売場が更に魅力的になることを目指しています。第2回贈呈式では、全国82件のエントリーから選ばれた広島 蔦屋書店の「ペア読」が、初代王者・久保田理恵氏との直接対決「防衛戦」を制し、新チャンピオンに輝きました。スペシャルプレゼンターの棚橋弘至氏よりベルトが贈呈され、審判員の角田光代氏や滝口悠生氏、久禮亮太氏は、親子で同じ本を同時に読み語り合う「新しい体験」の提案を絶賛しました。優れた企画力を可視化するこの試みは、出版業界の未来を自らの手で切り拓く新しい挑戦です。本を売るだけでなく「体験」を届ける書店員の情熱が、読者を再び街の書店へと誘う大きな原動力となっています。



詳細はこちら



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。

「このままでいいのかな」から「好きだから頑張れる」に。 人生を180度変えた出会い

クロスメディアが運営する疲労回復専用ジム「ZERO GYM」。2017年のオープン以来、インストラクターを務める青木美穂は、もともと不動産会社で働く丸の内OLでした。20代のころ、一念発起してヨガを学びにインドへ。日本とは全く異なる環境で、自分と向き合い、人生が180度変わるきっかけとなりました。そんな彼女を動かすのは「好き」という気持ち。「ZERO GYM」を通して、今度はお客様の人生を変えていくことを目指しています。

帰国後にご縁があり、クロスメディアで立ち上がったばかりのZERO GYMにインストラクターとして入社しました。お客様には、ZERO GYMに通い出してから、心がすっきりして新しいアイデアが生まれたと言っていただけでなく、このすばらしいプログラムを、もっと多くの人に広めていきたい。ZERO GYMを通して、お客様の人生をより良い方向に進めるお手伝いができたら、幸せです。



全文はこちら

人生を変えたくて、自分を見つめ直し好きなことを仕事にしてみようと思いました。そのとき私が「好き」と言えるものが、ヨガでした。会社を辞め、その1ヶ月後にはヨガの本場であるインドへ飛びました。インドでは、インストラクターの資格はもちろんです。もっと大切な「今を生きること」を学びました。

私にヨガに出会ったのは、20代前半のころです。初めてヨガをした時のことは今でも忘れられません。すーっと邪念が消えて、心が軽くなったんです。ここまでハマったのは、当時、いろいろなことに悩んでいたからかもしれません。ヨガが心の支えになっていったんです。



アクティブヘルス事業部 青木美穂

はじめまして！ 新メンバーのご紹介



コンテンツデザイン室
山上海美



北海道バイク横断旅の思い出



愛娘へ贈った手作りのスプーン

「人の可能性」を広げる仕事がしたい

新卒で入社した通信キャリアでは店舗のコンサルティングや研修を担当していました。その後、教育系事業会社に転職し、法人営業や新規事業開発、研修企画に携わってきました。

一貫して大切にしている軸は「人や組織の成長に貢献すること」です。クロスメディアではライティング・編集を通して、人や組織の可能性を広げる一助になりたいと思っています。

出身は徳島県ですが、仕事で転勤が多く、神戸、福岡、長野、名古屋など各地に住んできました。学生時代は自主映画制作に打ち込み、脚本や動画編集などを担当していました。

社会人になってからは、アウトドアの魅力に気づき、

キャンプやスノーボード、バイク旅を楽しんでいました。特に、バイクでの北海道横断、アイスランドでの氷河トレッキングは、一生忘れられない思い出です。

現在は4歳の娘を育てており、休日は子ども中心の時間を過ごしています。自分の時間をとれるときには、彫金（金属加工）で作品作りを楽しんでいます。

これまで様々な趣味にはまってきましたが、幼少期から変わらず好きなのは読書です。本は心が折れそうなときに自分を支えてくれる存在でした。ライティング・編集の仕事は、昔からずっと挑戦してみたかった仕事です。1日も早く戦力となれるよう、精一杯努力してまいります。ご指導のほどどうぞよろしくお願いいたします。



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.40 心地よさだけでなく

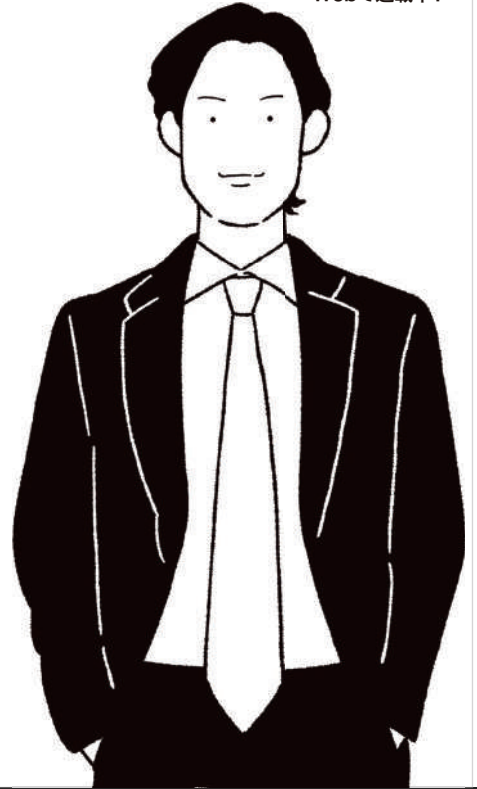
経営において私たちが重視すべきは、組織の“心地よさ”だけでなく“成果を生み出す力”です。

コストセンターの充実や働きやすい環境づくりは確かに重要ですが、それらはあくまで土台にすぎません。企業が持続的に成長していくためには、まず利益を生み出すプロフィットセンターを強くすることが不可欠です。

どれほど制度や仕組みを整えても、事業そのものが勝てなければ組織は前に進みません。人が活きる経営とは、成果と向き合い、価値を生み出す現場が主役である状態をつくることです。

勝つ組織には自然と一体感が生まれ、和もまた後からついてきます。だからこそ私たちは、まず業績を上げることに真正面から取り組むべきなのです。

クロスメディアグループ代表 小早川幸一郎



業界ビジネスチャンネル 登録者数1万人を突破しました!



登録はこちら

クロスメディアグループが運営するYouTubeチャンネル「業界ビジネスチャンネル」が、開設から約1年でチャンネル登録者数1万人を突破しました。

本チャンネルは、弊社の人気書籍「業界ビジネスシリーズ」をベースに、各業界の構造や裏側を映像で解き明かす公式メディアです。

最大の強みは、出版事業で培ったネットワークと「一次情報」に基づいた深い解説にあります。

魚、映画、コンサルティングなど、多岐にわたる業界の専門家をゲストに迎え、表面的なニュースだけでは見えてこない収益構造や現場のリアルを徹底的に深掘りしています。

特に、今後は就活生や転職検討層の方々へ向け「キャリア形成における新バイブル」として高い支持を得られるコンテンツを拡充します。「実際の業務内容は?」「その業界の課題は?」といった、ミスマッチを防ぐために必要な情報

を丁寧に言語化できる動画を目指します。情報が溢れる現代だからこそ、信頼できる確かな知見を届けること。私たちはこれからも、動画と出版のシナジーを活かし、働く人々やこれから社会に出る方々が「業界の真の姿」を正しく理解し、納得感のあるキャリア選択ができるようサポートを続けてまいります。

