オフィスヨシノリ　実績一覧

2026 年 10 月時点

ライター・編集プロダクション　オフィスヨシノリ
代表：筒井秀礼（つついよしのり）
メール　tsutsuiyoshinori@gmail.com　　TEL　090-6911-6050
公式サイト URL　https://officeyoshinori.com

Facebook　https://www.facebook.com/yoshinori.tsutsui.77

【プロフィール】
高知県出身。大阪芸術大学大学院芸術文化研究科（文芸学専修）単位取得退学。2005 年、国際情報マネジメント有限会社入社。企業情報誌『COMPANYTANK』編集部に配属。2011 年、同社 Web マガジン『B-plus』創刊に伴い編集長に就任。2015 年、退職。同年にライター・編集業の「オフィスヨシノリ」を創業。本名の他にペンネーム「横須賀次郎」。

【主な分野】
◇ 定期刊行誌の取材記事
◇ 時事コラム寄稿
◇ 一般書籍・ビジネス書籍の企画・制作・編集協力
◇ 書評

〔書籍〕
『心に感じて読みたい 送る言葉』齋藤孝著　2016 年・創英社/三省堂書店
『「わか者、ばか者、よそ者」は“いちばん”役に立つ AI 時代の創造的思考法』木村尚義著　2017 年・同上
『複合介護　家族を襲う多重ケア』成田光江著　2018 年・同上
『モノが売れない時代の繁盛のつくり方』佐藤勝人著　2018 年・同文舘出版
『2030 年のセブン-イレブン』信田洋二著　2020 年・（株）商業界（未刊）
『MINX 流「デキる店長」革命』菅野久幸著　2021 年・女性モード社
『地域密着店がリアル×ネットで“全国繁盛店”になる方法』佐藤勝人著　2021 年・同文舘出版
『なぜ？　鼻高大好き日本』榎本勤著　2022 年・ゴマブックス（未刊）
『M&A ビジネスって、おもしろい！』大場康二朗著　2023 年・ゴマブックス（未刊）
『右にならうな！』大園巧著　2023 年・美容経済新聞社
▼著者が記念対談に呼んでくださいました
「ライター　筒井秀礼氏と本が出来るまでを語ってみた」（YouTube）
『令和最新版　プロが教える美容室開業読本』ﾋﾞｭｰﾃｨｶﾞﾚｰｼﾞｻﾛﾝ経営支援ｸﾞﾙｰﾌﾟ著　2025 年・ヘアモード社
『令和版　採用戦略』（株）HR Force、船井総合研究所著　2025 年・同文舘出版
『新版　美容室の開業』タカラベルモント（株）開業支援チーム著　2026 年・ヘアモード社

〔時事コラム〕 2017 年～2026 年 6 月まで毎月連載

★全記事は公式サイト内 「これまでのお仕事」カテゴリー にて年ごとに閲覧できます

社会・制度

- 食品ロスを減らすか、コンビニ会計を続けるか ～ポイント 5%還元の狙いを深読みする～
- 乗るかそるか、キャッシュレスポイント還元 ～官製バブル 9 ヶ月の攻防～
- 新法施行前に民泊について考える ～民泊ビジネスと本来の民泊を区別せよ～
- 民泊の規制緩和と花粉疎開 ～避粉ツーリズムの可能性をめぐって～
- 軽減税率は何するものぞ ～確定申告にあわせて考える～
- 労働移民と Nationalism ～改正入管法をめぐって～
- デジタル課税と自国主義 ～あるいは「相続土地国庫帰属法」の意義～
- 円安、原油、電気代 ～原価インフレによる値上げをマイルドインフレーションに変えるための仮説～
- 「脱プラ」論の周辺 ～国の産業戦略の視点から～
- ペットボトルの後始末 ～事業系ペットボトルに見るリサイクルの新段階～
- 夏、虫、昆虫食 ～「2030 年タンパク質危機」へのもう一つの処方箋～
- 無糖茶飲料（特に麦茶）の近未来 （横須賀次郎名義）
- 口座手数料導入が示唆するもの ～銀行は何をしてきたか～
- 情報銀行とデータポータビリティ ～あるいは「同意」という擬制の終わり～
- SDGs 待ったなし！「持続可能な開発」に取り組め ～差別化戦略は CSR から CSV へシフト～
- 無料レジ袋禁止（？）直前考 ～7 月から有料化が義務に。そのときお店は～
- 洗濯洗剤の市場が拡大！ 高付加価値化への道筋とは （横須賀次郎名義）
- 2020、成長戦略の正念場 ～「新陳代謝促進」の方針が意味するもの～
- 「骨太の方針」にツッコミを入れる ～床屋政談から始める市民民主主義の実践～
- スーパーシティは何するものぞ ～改正国家戦略特区法の施行を受けて～
- アニマルウェルフェアを消費者発で ～流通チャネルの変化が後押し～
- 「大きな物語」としての脱炭素 ～EV シフトを切り口に考える～
- 「定年起業」の今 ～iDeCo と小規模企業共済の間～
- 70 歳就業法に関するアーカイブ ～論の起点としての施行前夜の記録～
- エイジングテック、始まる。 ～「Aging2.0」という世界観～
- ウッドショックが問いかけるもの ～木材はどこから来るか～
- ライトレールの行方 ～公共交通・都市計画行政・人の移住のドラマ～
- 首都高速道路の料金はどうなるか ～オリパラ期間中の料金体系はターゲティング価格への布石？～
- オンラインとコンプレックス商品市場 ～あるいはリモートワークの近未来～
- 太陽光発電パネルか、断熱か ～新築住宅の公と私。あるいは全体主義と民主主義の建付けをめぐって～
- 非喫煙社会がやってくる ～受動喫煙防止法への対応を～
- 余暇に何する？ 「白書」から見るレジャーの今 （横須賀次郎名義）
- 特定原付でどこまでも♪ （横須賀次郎名義）
- おにぎり専門店に関する一考察 （横須賀次郎名義）
- 化粧品の成分買いがトレンドに！ その背景は？ （横須賀次郎名義）
- 伸び続ける男性の化粧（品）市場。その背景を探る （横須賀次郎名義）
- 抗バイオフィルム剤・製品で目指す、もう一つの世界線 （横須賀次郎名義）

サンケアは 5 月から！　疲労防止にも紫外線対策を（横須賀次郎名義）
この夏、漁業および魚食文化復権を模索する（横須賀次郎名義）
本筋に回帰するビール、市場に追い風（横須賀次郎名義）
ジョグとランとスマホとシューズ。そしてツーリズム（横須賀次郎名義）
ドライでジャニュアリーなシン・新年会？（横須賀次郎名義）
丙午の年に予想する占い市場のこれから（横須賀次郎名義）
すわ、引っ越し！　インフレ時代の“かしこい引っ越し大作戦”（横須賀次郎名義）
暗喩としてのイヤホン難聴とノイズキャンセリングと、他者への想像力をめぐって（横須賀次郎名義）

新サービス

サブスクリプションモデルから展望する小売りの未来　～DtoC、シェア経済、フリーミアム、コンシェルジュ～
すわ！　ダイナミック・プライシング　～一物一価の時代は終わるのか～
貧テックとしてのフィンテック　～グロスからネットを切り出せ～
Mobike と日本のシェアリング・エコノミー　～所有コストのかからない財で占う～
「おひとりさま」は何するものぞ　～時代に適応するための感性とは～
オンライン診療、始まる。～「受診控え」の次に来るもの～
オンライン薬局、始まる。～対人か対物か。もう一つの「医」の転換期～
IoB はネガティブ？　ポジティブ？　～振る舞いのインターネット Internet of Behavior をどう取り入れるか～
ファクタリングと就業不能保険　～金融・保険業の時代対応に関する一考察～
オルタナティブ現実としてのメタバース　～「世界」の成立要件とからめて～
ブランドジャーナリズムとパブリック・リレーションズ　～それは広告？　ジャーナリズム？　強いコンテンツをめぐる分水嶺～
自販機新時代　～可動式店舗の本質と食品販売をめぐる環境変化から～
ガチャガチャが 5 回目のブーム！　今回の注目は企業コラボ！？（横須賀次郎名義）
ユーザーフレンドリーで発展！　コインランドリーが熱い！（横須賀次郎名義）
盛り上がるフィットネス産業　～シニアが席巻するクラブと 24H セルフ型ジムからの逆襲～
ヘルスケア市場の未来と身体活動の強度をめぐって（横須賀次郎名義）
あなたとコンビに。コンビニジム♪（横須賀次郎名義）
増加する家電サブスクと急成長する中古家電市場（横須賀次郎名義）
リユース市場の新潮流（横須賀次郎名義）
生鮮食品の売り方が変わる！　増えつつあるスキンパック（横須賀次郎名義）
婚活アプリの可能性を探る（横須賀次郎名義）
全区分の医薬品 EC が解禁！　セルフメディケーションの心得を問う（横須賀次郎名義）
熱中症と PHR（パーソナルヘルスレコード）（横須賀次郎名義）
ソーシャルギフト（e ギフト）の可能性と将来性、成功原理について（横須賀次郎名義）
セルフ化が広がる外食産業。あなたのお店はどうする？（横須賀次郎名義）
音声会話生成 AI は孤独を乗り越える役に立つか（横須賀次郎名義）

テクノロジー

ドローン大爆発　～“目”がもたらす飛行ロボットの未来～

宅配ドローンが飛んでくる　～レベル 4 飛行（有人地帯における補助者なし目視外飛行）解禁を受けて～

太陽光発電のソーシャルコモンズ　～売電型から自家消費型への潮目～

ポスト卒 FIT 時代がやってきた　～蓄電池、地域マイクログリッド、分散型モデル～

睡眠ビジネス最前線　～スリープテック、健康経営、潜在市場～

デジタルセラピューティクスは医療を変えるか　～デジタルヘルスと医療費と、ポケットのなかの健康～

建設テック、なう。～知られざる防音パネルの向こう側の世界～

大豆、代替肉、フードテック　～日本人は全員フレキシタリアン？～

マイクロチップとペットテック　～市場の伸び率は年 24%～

ロボットシステム最前線　～ロボット SIer と産業ロボット、そして協働ロボット～

サービスロボットとバリアフリー（横須賀次郎名義）

合成燃料と水素商用化の未来　～EU の方針転換を機に考える～

コンタクトレンズの進化と真価と、市場の可能性（横須賀次郎名義）

文章生成 AI コト始め顛末記（横須賀次郎名義）

AI 時代のデータセンターの熱をどうするか（横須賀次郎名義）

働き方

働き方改革でいかに働くか　～労働価値の再評価と就労観の再構築を～

続・働き方改革でいかに働くか　～労働市場の再構築を～

続々・働き方改革でいかに働くか　～リモート授業ネイティブ世代の就労観に対応する～

リモートワークのこれから　～新型コロナウイルスが第一波。第二波は？～

在宅勤務の現象学　～欧州で進む「在宅勤務権」法制化の動きから～

健康経営とプレゼンティーズム　～労働の現場に本当に必要なものとは～

「静かな退職（Quiet Quitting）」問題の本質について　～ベアも春闘も大方の企業には無縁な国で考える～

「タイプ分析」で終わらないために　～採用後の人材育成についての一考察～

コンビニ、投資、技能実習　～「r＞g」が帰結する経済の曲がり角～

地方創生

地方と継業　～後継者不在時代のオルタナティブ～

これからの地域シンクタンク　～「として」へのコミット強化を期待～

地域通貨が復活する　～電子化される価値、増える価値～

関係人口と二地域居住　～全体人口減少時代の地域活性化策～

物流

動き出したラストワンマイル　～1 億総荷主時代の社会インフラをどうするか～

コロナと EC 荷物　～巣籠り消費時代のラストワンマイル～

外出自粛は食品流通に何をもたらすか　～改正卸売市場法の施行あるいは“after コロナ”を踏まえて～

ダークストアって何？　～「OniGO」から始める概念の交通整理～

フィジカルインターネットは何をもたらすか　～あるいは何がそれを阻害しているのか～

新農業

都市農業は復活するか　～「都市農地の貸借の円滑化に関する法律」から～

令和の〈農〉を求めて　～スマート農業、社会実装元年～

令和の米騒動は何をもたらしたか、もたらすか。一足早い中間整理　（横須賀次郎名義）

〔書評〕

2014 年 7 月～2022 年 3 月まで「月刊ブックレビュー」連載

★公式サイト内 「これまでのお仕事」カテゴリー の「寄稿－書評」タブにて、年ごとにまとめています

寄稿先検索ページでもバックナンバーが探せます

〔定期刊行誌でのお仕事〕 ▲新しい順▲

＊＊＊著者もの（識者インタビューとライティング）＊＊＊

――労働調査会――

隔月刊『そら』

連載 佐藤勝人の「人をうまく動かす活用術」第 1 回（2024 年 5 月号）～継続中

連載 佐藤勝人の「実践的リーダーシップ論」 第 1 回（2023 年 5 月号）～第 6 回（2024 年 3 月号）

連載 佐藤勝人の「グータラ社員蘇生法」 第 1 回（2021 年 3 月号）～第 13 回（2023 年 3 月号）

――ヘアモード社（旧 女性モード社）――

月刊『美容の経営 PLAN』

2026 年 4 月号特集 オーナーの夢を実現するヒト・モノへの投資 巻頭インタビュー 鎌形諒［AI TOKYO／（株）P.B グループホールディングス］

連載 美容室経営の根底を覆して成長する「ティール組織」：鈴木太一（BONDZSALON）2024 年 8 月号～2025 年 1 月号担当

2022 年 9 月号特集ゼロから始める美容室の DX Introduction と Commentary1～4 担当

2022 年 5 月号特集 あなたは何店舗まで出店したいか？ Commentary 1 担当

2022 年 2 月号 Interview 「人をデザインする」ということ 古城 隆［DADA CuBiC］

2022 年 1 月号特集 2022 年の美容業を大予測！スペシャル対談コロナ禍を経て、変わること・変えること 岡村享央［MINX］×川島修身［PEEK-A-BOO］

2020 年 9 月号特集 with コロナの時代に顧客マインドをつかんで美容室に呼び戻す 解説 1 with コロナ時代にお客さまを獲得する 価値のつくり方と伝え方 大谷芳弘

季刊『美容の経営プラン・プラス』

2026 SPRING 「独立を目指すスタッフにオーナーは何をしたらいい？」安斎智彦氏インタビュー

ムック本

2023 年 11 月発売『複雑履歴毛のためのパーマブック』基礎知識：株式会社アリミノ解説パート担当

2022 年 8 月発売『悩める髪を触りたくなる髪へ 髪質改善超入門！』chapter3［MINX］菅野久幸氏パート担当

ネイルメーカー広報誌

「paragel Owner‘s Club」vol.1 一冊担当

――日本商工会議所――

月刊『石垣』

2024 年 12 月号特集 2 忙しくなる年末の落とし穴 中高年労働者の事故を防ぐ「安全体力®」とは

2021 年 11 月号特集 2 “逆風”の今、地域密着店こそチャンス YouTube を活用して全国繁盛店を目指す！

新聞『会議所ニュース』
連載「佐藤勝人の地域一番店商法」第 1 回(2023/4/11 発行号)～第 7 回(2023/11/11 発行号)

――商人舎――
『月刊 商人舎』
2026 年 2 月号巻頭特集「ザ・コンサルタント」佐藤勝人パート

――日本医療企画――
月刊『介護ビジョン』
2023 年 2 月号第 2 特集 認知症と間違うケースも。「高齢者うつ」の正体
月刊『クリニックばんぶう』
2022 年 4 月号特集 放火・殺傷は対岸の火事ではない。暴言暴力から診療所を守れ。問題患者の危機管理を考える
2022 年 2 月号特集 診療所の命運を左右する医療経営コンサルタントの選び方・使い方
2021 年 9 月号特集 アフターコロナを見据え、いますぐ見直せ診療所の広報・広告戦略の強化書

――致知出版社――
『Web 致知』
連載 お客様から愛される地域一番店のつくり方:佐藤勝人 第 1 回(2022/9/5)～第 8 回(2023/4/3)

――パンニュース社――
月刊『B&C』
2023 年 1-2 月号特集「人材不足の壁を乗り越える」巻頭言 人材難克服の処方箋
2022 年 7-8 月号特集「夏でも売れるベーカリー」夏枯れのときこそ「攻めの商売」でシェア拡大を狙え
2022 年 5-6 月号特集「ベーカリーの客単価アップ」今すぐ取り組むべき客単価アップ5つの戦略

――単発系――
WANI BOOKS『NEWS クランチ！』
2022 年 6 月 15 日 世界が注目している「昆虫食」が日本でも普及するための課題とは？「昆虫イノベーションセミナー ～日本昆虫ビジネス・研究最前線！～」が開催！

近代セールス社 『近代セールス』
2020 年 10 月 15 日号特集「長引くコロナ禍に打ち勝つ！実店舗の課題発掘アプローチと支援策」
【課題・悩み別】取引先店舗へのアドバイス＆本業支援のポイント

パーソルキャリア運営サイト【techtekt】
2020 年 8 月 doda の開発エンジニアが語る――転職希望者に最適なサービスの在り方とは
2020 年 7 月 ユーザーの不安に「すぐに」答えられる体制を―― カウンセリング web 予約導入のウラガワ

LNE 日本版（LNE；Les Nouvelles Esthétiques）Japon
2025.06.05 在日フランス大使館 貿易投資庁-ビジネスフランス日本事務所 ニコラ・セスティエ氏インタビュー

――商業界――
『月刊 商業界』
2020 年 5 月号巻頭特集 「今こそ強化、ホームページ＆WEB 販促」
同緊急特集 「新型コロナウイルス対策」―この緊急事態下の考え方、行動の起こし方
同短期集中連載 「中小店経営者が知っておくべきアメリカと中国」―二大超大国の商業事情から見える商売のヒント
2020 年 4 月号巻頭特集 「アマゾン時代のチェーンストア理論」～これからの中小店の店の出し方、増やし方
2020 年 3 月号特別企画「三代目への手紙」～創業者とも二代目とも違う“ないないづくし”の 30 代、40 代経営者に贈る経営指南書～」
2020 年 1 月号新年特集 「2030 年の日本のショッピングセンター」
同事例特集 「発想の転換で成功する」～新しいビジネスと仕組み作りで成功した経営者にノウハウを学ぶ
2019 年 12 月号販促特集 「2020 年のチラシを最適化する」【新聞折込チラシ編】
2019 年 11 月号巻頭特集 「自分の店＜だけ＞で誰もが欲しがる、売れる＜商品＞の見つけ方」
2019 年 10 月号巻頭特集 「スマホで簡単“売る動画”“育てる動画”」――[総論] 販売促進＆スタッフ教育「動画のメリット」を繁盛に生かすコツ
2019 年 9 月号巻頭特集 「ドンキとアマゾン ～リアル専業の強者とネットの王者、好対照の2社から学ぶ、今後、あらゆる日本の商業者がとるべき必須の戦略
同販促特集スタッフの不安を解消しお客を惑わせない「消費増税＆軽減増税率」&「年末商戦」万全の準備と計画
同特別企画「EC サイト構築「売れるネットショップの作り方」～中小小売店・専門店向け EC サイト構築ポイント
2019 年 8 月号巻頭特集 「商業経営者が知っておきたい、スマホで店舗オペレーション【最前線】」
同販売特集 「ごく私的」販促の威力と効果と禁じ手と ～どこまで自分を出すべきか？ 刺激と炎上の境界線
2019 年 7 月号巻頭特集 「新時代を明るく元気に生き抜く、令和の「経営方針」
2019 年 6 月号巻頭特集 「令和元年、10 連休後に商人が取り組むべきことはこれだ！」
同人材特集 「心に響く「社内表彰」制度のつくり方」
2019 年 5 月号巻頭特集 「「コード決済」 導入の教科書」 サトカメ流、中小店「コード決済導入」の判断基準
2019 年 4 月号巻頭特集「商業界は軽減税率に反対です」 ～2019 年 10 月 1 日、「10%と 8%」へ 現場の現実からみた「今のまま」で導入の危険性～

連載「ニッポン勝人塾」 2016 年 6 月号～2018 年 11 月号担当

＊＊＊取材・執筆＊＊＊

――日本医療企画――

月刊『厚生労働』

2025 年 3 月号特集　災害時に現地で活動する保健・医療・福祉支援チームの成り立ちと取り組み（後編）

2025 年 2 月号特集　災害時に現地で活動する保健・医療・福祉支援チームの成り立ちと取り組み（前編）

2025 年 1 月号特集　発生から 1 年「能登半島地震」災害時に避難先などで活躍した保健・医療・福祉支援チーム

2024 年 11 月号特集　たかが「かぜ」、されど「かぜ」にこそ要る知識　～はたらく細胞、カラダのすごい力～

2024 年 9 月号特集　医療情報ネット「ナビイ」で探す　あなたの薬局

2024 年 7 月号特集　「働く高年齢者」の安全と健康を確保する

2024 年 5 月号特集　お産の施設、どう選ぶ？分娩施設の情報提供 Web サイト誕生！「出産費用の見える化」が始まります

2024 年 3 月号特集　早期発見と治療と仕事の両立でがんの克服をめざす

特別企画〈座談会〉国土交通省＆厚生労働省の連携による「働き方改革」

2023 年 12 月号特集　2024 年 4 月の改正「改善基準告示」適用で自動車運転者の働き方が変わる

2023 年 10 月号特集　あなたの気持ち、行動に移しませんか。よし！　自分も「臓器提供」について考えよう！

2023 年 6 月号特集　世界が注目する新しい働き方「労働者協同組合」の可能性

2023 年 4 月号特集　超高齢社会と人手不足で急増中。あなたと家族の職場での「ケガ」を防ぐ！

2022 年 12 月号特集　誰もが安心して働ける職場をめざす！　働く人のために奮闘する労働 G メンたちの挑戦

2022 年 9 月号特集　もっと活用しよう！わくわく「多様な薬局」図鑑

連載「病院 Walker」 2024 年 4 月号～2025 年 3 月号担当

連載〈厚生行政を最前線で支える 地方厚生（支）局探検隊〉2023 年 8 月号～2024 年 3 月号担当

連載〈みんなで考える地域包括ケアシステム〉2023 年 8 月号～2024 年 3 月号担当

連載「医療現場」を支える縁の下の力持ち　2023 年 5 月号～2024 年 3 月号担当

連載「医療現場の最新事情」 2022 年 8 月号～2023 年 3 月号担当

――日本商工会議所――

月刊『石垣』

2024 年 12 月号　特集 2 テーマ別企業事例 忙しくなる年末の落とし穴 中高年労働者の事故を防ぐ「安全体力®」とは 弘化産業

2022 年 5 月号 シリーズ「あの人を訪ねたい」 演歌歌手・三山ひろし

――ヘアモード社（旧 女性モード社）――

月刊『美容の経営 PLAN』

2024 年 6 月号立体特集　次世代へ受け継がれる挑戦者魂 ブロッサムグループの全て

2022 年 7 月号特集　多様な人材が活躍して売上を伸ばす美容室　Report1 担当

2022 年 4 月号特集　年 10 万円使う VIP 客の研究　Report2、4 担当

――商業界――

『月刊 商業界』

2020 年 5 月号巻頭特集 「今こそ強化、ホームページ＆WEB 販促」

・パート 4 HP から DMP に進化する 「EC 率強化と共に顧客の詳細な動きを把握」【ダルトン/ ecbeing】

2020 年 3 月号販促特集 「2020 年版「繁盛」を拓き支える 最新ITソリューション」

・ITが強化する店頭で買物する楽しさと接客の醍醐味【渋谷PARCO】

・電子チラシサービス「Shufoo!」モスフードサービスなどと販促実証実験【ONE COMPATH「TORIMAKU」】

・購買とブランディングを高め、売上げデータを存分に生かせるECプラットフォームを提案【ecbeing】

2020 年 2 月号巻頭特集 「アマゾンは 中小店のためにある」 ～敵ではなく味方としての別の顔、徹底研究～

《アマゾン マーケットプレイス＋FBA 販路拡大 編》

・Case Study2【山谷産業】新潟・アウトドア用品販売 売上高 8 億円突破の経験者は語る「アマゾンでの販売には自社商品を持つことが第一」

2019 年 12 月号特別企画

・消費税率 10%＆軽減税率導入初日現場リポート【東京・大井町駅周辺】［日野眞明＆筒井秀札］

・同販促特集 「2020 年のチラシを最適化する【ポスティング編】

・不動産データでセグメント強化 ポスティングの精度を飛躍的に向上：ライン 反響率を高めた 2 つの方策

2019 年 11 月号販促特集 「ITが「お客の感性」を売上げに変える」

・ ＜unico＞ 顧客の「インスタ映え」画像をEC に活用 ユーザーの感性で商品の魅力を訴求する

2019 年 8 月号巻頭特集 「商業経営者が知っておきたいスマホで店舗オペレーション最前線

・[事例①] 現場力を最大化するビジネスチャット【direct】

・[事例③] 人工知能を活用した店舗解析サービス【ABEJA Insight for Retail】

2019 年 6 月号巻頭特集 「令和元年、10連休後に商人が取り組むべきことはこれだ！」顧客名簿こそ、収益源

・Case Study1 炭棟梁 ：棟梁 森下容輔

2019 年 5 月号販促特集 「効果検証」で学ぶコトPOP、鉄板成功パターンはこれだ！

・〔ケーススタディ2〕 坂井善三商店（漬物屋）二代目店主 坂井清峰

2019 年 1 月号巻頭特集 「中小店への影響力大 LINE経済圏」

・［インタビュー］LINE Pay株式会社 取締役COO 長福久弘

2018 年 12 月号巻頭特集 「老舗とIT」 ―時代を生き抜く技術と精神―

・銀座 松﨑煎餅（東京・中央区）

同ニュービジネス特集 「レンタル＆定額制ビジネスの勧め」

・coffee mafia（コーヒーの定額制飲み放題） 経営のデジタル化で飲食店ビジネスを改革

2018 年 11 月号巻頭特集 「個店も、チェーン店も「コトPOP」経営」

・ケーススタディ①］ 新岩城菓子舗（神奈川・川崎市）三代目女将 徳植由美子

・ケーススタディ②］ Aコープしろいし店（佐賀県白石町）副店長 前田利香

2018 年 8 月号実務特集 「人材募集・定着「NGワード」大辞典」

・ケーススタディ①］ ドラッグストアmac（愛媛・西条市）

・ケーススタディ②］ 居酒屋鮮道こんび（大阪市）

同販促特集 「見るだけで分かる！ 捨てられない「チラシ」の作り方」

［読者参加企画］第9回商業界チラシ・DM大賞 結果発表

・大賞：Shimadaya HOME＆LIFE 高知店（家具店／高知市）

2018 年 7 月号巻頭特集 「値上げの説得力」

・[値上げの実践]たいやき ともえ庵（東京・杉並区）

2018 年 6 月号 倒産ドキュメンタリー「地域土着は断じて滅びず！」

・地域の暮らしを支え続けた中小スーパー「やまと」創業105年目の挫折と再生への意志

2018 年 5 月号注目企業特集 「サトカメはなぜつぶれないのか！？ 中小ローカルだからできる顧客一体化戦略の全貌[実践事例]

・サトーカメラ大田原浅香店：商いを通じて実感できる人間としての成長が人材を育てる

・いわい生花（栃木・鹿沼市）：佐藤勝人一番弟子が貫く顧客一体化経営の全貌