

本屋の「今」が分かる！ 書店員さんのちょっとしたためになる情報誌

DAIWA LETTER 56号

特集 ダイワ社員出しゃばり企画 第2弾
店舗支援事業部 サービスエンジニア部門

PICK UP! 明正堂 クリップBOOK & ART

プロフェッショナル POPごと本を売る書店
木村書店
及川 晴香



特集

ダイワ社員出しゃばり企画 第2弾
店舗支援事業部 サービスエンジニア部門

PICK UP!

上野にある絵本とアートで遊ぶクリエイティブな空間
明正堂書店 クリップBOOK & ART



プロフェッショナル

木村書店
及川 晴香さん

“お客様と話すことで新しい気付きがある”



裏面

板橋区の絵本制作の取り組み紹介 / 編集後記

板橋区の企業としてダイワハイテックスもちょっぴりお手伝いをしてきました★



はやて いたばしプロレスリング株式会社代表
絵本の文を担当
はやてさん Twitterより @hayate275
まちはづくり大山みらい株式会社
公認レスラー
まるこ いたばしプロレスリング所属レスラー
絵本の絵を担当

MADE in ITABASHI! 『げんきとえがおと フライングボディアタック』

板橋区は「絵本のまち板橋」を産業ブランドとして推奨しており、区内企業と連携を図っています。今回は、「地元板橋に元気と笑顔を！」をモットーに、まちおこし活動をしているいたばしプロレスリング株式会社と区内の印刷 / 製本企業が協力し絵本の制作が実現しました。



あらすじ
『元気と笑顔の町』というなまへの町に4人のなかのわいるプロレスラーがすんでいた。いがみ合ったまま4人はしあいがおわってもはなしをすることすらなかった。かれらはべつつの町からやってきたあらしのプロレスラーたちとたたかうことになるが...

先人の知恵を借り、力をよりよく活用する。子どもに限らず、全ての大人が明るく生きていく為のヒントがこの絵本に隠されています。大人にも読んでほしい「いたばしプロレス」が放つ渾身の作品です。
(いたばしプロレスリング通販サイトより抜粋)

- 【企画】 株式会社ダイワハイテックス
- 【販売】 明正堂書店
- 【印刷】 株式会社オフセット岩村
- 【製本】 絵本の製本加工サービス 大村製本株式会社
- 【協力】 千種伸彰 板橋中小企業診断士協会



取扱いのご相談 / ご注文はこちら
いたばしプロレスリング株式会社

TEL 03-5918-6629
MAIL itapro.sogo@gmail.com
HP https://itabashi-prowrestling.jimdo.com

東京都板橋区のまちおこし企画 プロレスラーが絵本をお届け！

まちはづくり大山みらい株式会社といたばしプロレスリング株式会社が共同し、板橋区内にある公立・私立保育園、児童館、あいキッズ（学童保育施設）の合計206か所に絵本をプレゼント。昨年クリスマスには、CAP's 弥生児童館にプロレスラーが絵本を届けにやってきました！



編集後記

最近コミックスでは『鬼滅の刃』が話題になっており、書店様を訪問していても入荷した本がすぐに売り切れになってしまおうという話をよくお聞きします。本に限った話ではありませんが、いい物を作ればお客様に選んでいただけるものだと改めて感じる事ができました。私たちもお客様に選ばれる事ができるように、製品とサービスを磨き続けていかなければなりません。
（プロフェッショナル担当 白井）
今回は子供にまつわる記事ふたつに携わりました。明正堂さんの手掛けるクリップBOOK & アートでは、しばらくぶりに粘土に触れて子供の頃の記憶がよみがえりました。親の楽しむ姿を見せると子供が嬉しそうでした。子育ての真理を見た気がしました。
弥生児童館さんでのクリスマススイベントでは、キラキラの笑顔でレスラーを見つめる子供たちとその姿に目を細める大人たち。会場全体の一体感にエンターテイメントの持つ力を感じました。（PICK UP! 担当 高瀬）
今号は修理・点検をするメンテナンス部門を特集記事に取り上げました。約5000店舗のシュリンカーの修理を6名で行っているのですが、直すだけでなく、より使いやすくなるよう改良も考えています。開発・生産・販売・アフターフォローを一貫することにはこだわっているからこそ、その背中は誇らしく感じました。
この場で懺悔を：発行が不定期になり申し訳ございません。次いつ、皆さんの手元にお届けできるのか分かりませんが、なるべく多く早く制作を頑張ります！（特集担当 矢内）

DAIWA LETTER 56号 ダイワライター

2020年2月発行 / 株式会社ダイワハイテックス 〒174-0043 東京都板橋区坂下1-34-27 TEL: 03-3558-8131 FAX: 03-3558-8132

年3回発行 / 発行部数5,000部

【今号作成社員】
特集/PICK UP! → 高瀬 / 矢内
プロフェッショナル → 白井 / 古瀬

株式会社
ダイワハイテックス

感想・ご意見お待ちしております。

ハッシュタグ
#ダイワライター

バックナンバーWEBで公開中 <http://www.daiwa-book.jp/community/daiwaletter.html>

2種類の修理見積書の作成

御見積書(修理) 見積日: 2019年10月29日

お客様からの声をもとに、修理の見積書を作成しています。

品名	数量	単価	金額
本体	1	54,500	54,500
トナー	1	4,000	4,000
合計金額			58,500

(見積書作成例)

依頼修理

依頼された故障を解消するために必要な修理。経年劣化で摩耗が激しく甚大な故障を引き起こす可能性がある部品も交換する。

推奨修理

依頼された故障に加えて修理を推奨する項目がある場合に提案する修理。すぐに影響はないが、いずれは故障しかねない部品の交換もする。

依頼見積 No.00001884		推奨見積 No.00001888	
小計	54,500	小計	111,500
消費税	5,450	消費税	11,150
合計金額	59,950	合計金額	122,650

(修理推奨項目)

② 製品意見交換会

お客様からの声はもちろん、部品メーカーからの製品情報などを、製品を組み立てる生産部門とメンテナンスを行うサービスエンジニア部門で共有し、製品の改善・改良につなげる。



議題

液晶パネルの部品変更 / メンテナンス備品の見直し

コミックシュリンカーを構成している部品を定期的に見直し、さらなる耐久性・利便性の向上を図る会議。機械を駆動させる部品や、お客様に付け替えていただくメンテナンス部品など、各メーカーから得た情報を共有し、試験や耐久テストを行う。

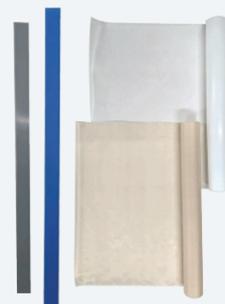
Case.1 メーカー廃番による部品変更

RAPO1400 に使用している液晶パネル。販売当初に導入していた型番が廃番に。サイズ / 価格 / 仕様も同様かつ、互換性のあるパネルを選定。単色表示からフルカラー表示になり、メンテナンス方法のより分かりやすい画像表示が可能に。



Case.2 お客様の声を集めながらの備品変更

お客様からの「不便ではないが、気になる」という声を少しでも解消できるよう、素材や厚みを変更し検証を行う。社内での試験だけでは、消耗の早さ、フィルムの切れ味の変化を十分に測ることが難しい。そのため同意をいただいたお客様に長期間ご試用いただいたうえで切り替えを行う。



ダイワ豆知識 1 第2種電気工事士の資格取得



若手社員に取得を促しているのが当資格。電機を扱う上で必要な、配線や電気の知識を身につけるのに適しています。筆記と実技試験があり、実際に試験で用いられるパーツを使って勉強をする時間を設けています。

ダイワ豆知識 2 インターンシップの受け入れ



春と夏にインターンシップを実施しており、大学生を受け入れています。機械を分解し、故障の原因を探ったり、新しい部品に交換をしたり、お客様先に訪問したり、実務を経験して学んでもらっています。

ダイワ社員出しゃばり企画 第2弾

店舗支援事業部 サービスエンジニア

通常は書店員さんにご協力いただき、店舗の運営に関する情報をご紹介している特集企画。ですが、「ダイワハイテックスの中を知ってもらうことも大切ではないか？」という社員の声により、数号に渡って当社の取り組みや社員を紹介していきます。これを読めばダイワをもっと好きになるかも?!

組織図 (一部抜粋)

店舗支援事業部

書店 / コンビニ / 図書館向けの業務効率化を実現する製品を取り扱う。

お客様相談係

お客様のお困りごとを解消する営業部門。

サービスエンジニア

業務

各部門と連携を図り社内と社外を繋ぐ基幹部門。

各種機械の修理対応部門。

【主な業務】

- ① 故障時の修理対応
- ② 製品意見交換会
- 故障機械と代替機械の郵送手配
- 修理見積書の作成
- 修理金額や納期のご連絡

- お電話口での修理対応
- メンテナンス部品等の手配

① 故障時の修理対応

迅速かつ丁寧にそして予測も立てています。包装機械を購入いただいたばかりではなく、継続的に長くご使用いただくことがモットーの当社。なるべくお客様の作業の手を止めぬよう、宅配便にて機械の交換を行っています。

修理の手順

- 手順 1: お電話口での **ヒアリング**
- 手順 2: **代替機の発送**
- 手順 3: 到着した故障機械の原因調査
- 手順 4: **修理見積書の作成** / ご連絡
- 手順 5: 修理作業 / 完了時のご連絡
- 手順 6: 修理完了機械の発送

ヒアリング



お預かり修理対応の場合



修理対応機器一覧

- ダイワハイテックス製コミックシュリンカー
- テープショット MAGA / mini
- 卓上書籍研磨機
- 卓上シーラー
- ヒートガン

- ▲ ラミネーター
- ▲ バンド掛け機
- ▲ ディスク研磨機

製造元へ修理依頼を代理で行います

代替機の発送



(最新の専用BOX)

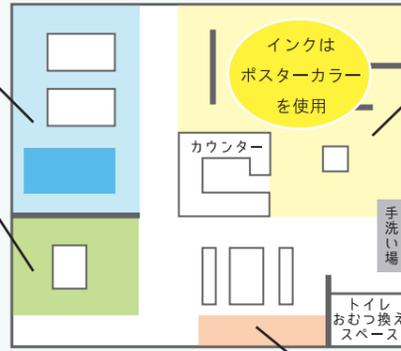
お客様をお待たせしない工夫として宅配便を用いており、早くて翌日には代替機をお届けしております。一見大きく見える、自動投入機能付きの機種であっても、3分割できます。さらに最新機種はよりコンパクトに設計をし、従来送料の約半額になりました。

店内見取り図

粘土工作エリア

読書エリア

人工芝の床の上に座って、ゆっくりと読み聞かせができるエリア。



ペイントエリア

持ち込みの軽食を食べられるエリア。すぐ横には絵本や図鑑、育児に関する本が揃っており、この場で購入ができる。

飲食 / 物販エリア

画用紙 / アクリル板が用意されており筆やスプレーの他、手や足など全身を使ってペイントができるエリア。いつでも描けるように用紙の交換、アクリル板の掃除を小まめに行っている。



- 育みのヒント(右頁・上部参照)
- ・具体的にほめてあげよう
- ・行為に共感してあげよう
- ・こだわった所を探してみよう
- ・お友達との共作は学びがいっぱい

創造性を育むためのルール

創造性を育む教育をテーマに、大人の価値観を子供に植え付けないための独自のルール(右頁・上部参照)を設けている。親がつい掛けがちな言葉を禁止することによって、褒められるためではない創作を促している。

また、後片付けまでを活動の一環にすることで、ものを大切にすることの大切さを伝えていく。手に付いたインクが水に溶けていく様子からも学びがある、と木村さんは言う。

子供だけでなく大人にとっても学びの多い遊び場となっている。

土の粘土は新しい発見がいっぱい

粘土がもっと必要になったら足してあげるから教えてね!



砂粒が細かく、成形しやすいコシが特徴の土粘土を使用。油粘土のようなぬじみや臭いがない手に取りやすい。「土の粘土はじめて!」「冷たくて気持ちいい!」と子どもの笑顔があふれる。乾いてしまっても卓上サイズの土練機で再利用ができる経済的。



絵本とアートで遊ぶクリエイティブな空間

100年の歴史ある老舗書店が昨年3月に新しく始めた事業「クリップ BOOK & ART」。これまで本部のオフィスだったフロアを改築し、子どもが壁や天井などにペイントをしたり、粘土を使って創作する、まっさらなキャンパス空間を設けた。一見、ごく普通のプレイグラウンドに見えるが、そこには明正堂の理念に基づいた様々な工夫が施されている。本事業を立ち上げ、運営をしている専務取締役の木村さんにお話を伺った。



▲ 来店時、子どもには遊び方のルールを、大人へはクリップBOOK&ARTの趣旨をしっかりと伝える専務取締役木村歳一さん。

「教育に関連する事業を行いたい」との考えから書店を立ち上げた創業者の想いを今一度振り返り次の100年は一人でも多くの方が希望を持つためのお手伝いをしていく会社を目標にしています。明正堂HP Missionより抜粋

新事業考案の初期は、読書スペースのあるキッズカフェを検討していました。しかし、読み聞かせで滞在する時間や、子どもが食べる食事は、料理の準備を上げるのを得ません。しかし、金額に見合う質の料理を提供することは現実的ではないと思いました。

そこで、本屋はなぜ本を売っているのか、子育てとは何かと改めて考えてみました。例えば社会人なら、ビジネス書から得た知識を業務に活かされれば、本を読んだ価値があります。では、子どもはどうだろうか。絵本や児童書を読んでも育んだ創造力や感性を創作し形にすることに価値があるのではないかと気付き、表現の場となる本事業を始めました。

教育について

小学校までは、ある程度の枠が決まっている中で、みんなと同じものを描くことが多いと思います。それでは、個性は伸びにくいのではと疑問を感じました。今の子供たちはプログラミングや英語

SNS運営上の2つのポイント

赤と青のスマッグ

洋服の汚れを防ぐスマッグ。SNSへの写真の掲載に際して、顔出しの可否を色で判断。
赤…顔出しOK
青…顔出しNG

紙ねんどのプレゼント

作った作品をSNSに掲載してもらえお客様には、体験終了後に紙粘土をプレゼント。家でも楽しんでもらいたいという想いと、口コミ効果を狙う。



▲ SNSでは来店家族の写真を掲載。お店の広報としてだけでなく、来店家族が見返すアルバムとしても活用。

社員体験レポート

6歳の息子と行ってきました。店内に入った瞬間に息子の表情がぱっと明るくなり、ここは楽しい場所だと分かったようです。色水スプレーが特に気に入ったようで、紙や壁や床に思いっきり吹き付けていました。家じゃ絶対に怒られるやつです(笑)

息子は絵を描くことがあまり好きではなく、思い通りに描けないと癪癪をおこすことがありました。夢中になってスプレーしている姿を見て、決まったものを描くことが苦手なだけだったんだと新鮮な驚きがありました。また、私の『それは何?』とか『上手だね』というここでは禁止されている声掛けに窮屈さを感じていたのだと反省しました。

大切な気付きとスタッフの皆様の見守りのおかげで、後半は子供を放置することができ、自分も数十年前の粘土工作に夢中になりました。謎の生き物に別の子がまっつけを付け足してくれたコラボ作品も誕生。親子で楽しめる貴重な遊び場です。(高瀬)

クリップ BOOK & ART

OPEN 9:30 CLOSE 18:00
TEL 03-3834-8072

【運営】
株式会社明正堂
〒110-0005
東京都台東区上野 4-6-4

などを義務教育で学びます。その上で、そのスキルを活かして何が作れるのかが大事だと思います。その創造力を育む教育の要素を「クリップのルール」として提示しています。

そのひとつには、親が子供に掛けがちな褒め言葉をひかえてもらっています。子どもが大人に褒められるために作ってしまうことを避けるための工夫です。具体的に褒め、認めてあげること、自己肯定感が高まり、自然と子どもが自ら作品について語り始めます。

事業を始めて半年経ってみて

参考となる書籍や企業がないため、ニーズがどのくらいあるのかは、やってみるまではわからず不安でした。しかし、子どもの感性を育める、質の高い教育の場だと認知していただけており、口コミやSNSを見てはじめて来店するご家族が増えており、手応えを感じています。次は創作物をグッズ化したり、デザインの管理ができるようなコンテンツを検討しております。

今後の業界を作っていく若手に一言

本という媒体は大事だと思っています。しかし、単純に「本は良いものだから残るとは考え難い」です。そこで私は何のために本を売っているのかを見つめ直し新事業を始めました。

芳しくない市場で、これまでの伝統を重んじるだけでは、新しいものは思い浮かびにくいと思います。様々な業界の考えを取り入れて、お客さんにどんな価値を提供できるのか、一緒に考えていきましよう!



Professional

[プロフェッショナル]

木村書店
書籍係ポップ担当

第38回 及川晴香

“お客様と話すことで新しい気付きがある”



木村書店
書籍係ポップ担当
おいかわ 及川 晴香

青森県八戸市出身。書店員歴9年。趣味は絵を描くことと読書。好きな本のジャンルは児童書。毎朝2時間、仕事後にも本を読むほどの読書好き。2年前から独学でポップを作りはじめ、今まで作成したポップの総数は3,000枚にのぼる。

港町、八戸市に本店を構える木村書店は今年で創業94年目の老舗書店である。この書店が今、ポップごと本を売る書店として、SNS上で話題となっている。製作を手掛ける及川さんはツイッターで毎日自作のポップを公開している。フォロワーは2万人を超え、最近では日本全国からお客様が訪れ、遠方のお客様から電話注文を受けることもあるという。

読んでみたくなるようなポップを作り、本にさらなる価値をつけている木村書店のポップ担当及川さんにお話を伺った。



木村書店に入社した時の事を教えてください

職安で募集を見て、本をよく読むので面白そうだと思います。社長との面談で、人魚姫の原作と絵本との読み比べにはまっているという話で盛り上がり、縁あって採用していただきました。

ポップを描くようになったきっかけは何ですか？

ご年配のおお客様にお孫さんへ贈るのにおすすめの本を教えてくださいとお願ひされベストセラーを紹介したところ、「人気の本より貴女が今まで読んで面白かった本を教えてください」と言われました。お客様は意外と書店員が読んで面白かった本を知りたいのかもしれないと気付き、それをうまく伝える方法を考えました。声を掛けたら警戒されてしまう可能性がある。そこで、ポップを作ってみました。その頃はほとんど描けなかったのですが、いろいろな絵を描きながら自宅で独学で勉強しました。それから2年、今ではデジタルで絵を描くことにも挑戦しています。

ポップと売れるようになったのはなぜですか？

お客様からのご要望でポップを差し上げたところ、後日同じ本を数冊ポップ付きで購入したいとお求めいただいたからです。お話によると、自宅に飾っているポップを見たご友人が「この本がほしい」と言ってくれたことでした。これは面白い売り方かも知れないと思い、社長に許可をとり、売ることをはじめました。定休日以外は毎日描いており、これまでおよそ800種類、枚数にして3000枚近く描いていると思います。社長から無理をしないようにと言われていたので、自分の時間を削らないよう

取り組んでいます。

ポップ作りで工夫している事や、気を付けている事を教えてください

ポップは過激な表現や暴力表現がある書籍には付けず、面白かった気持ちに嘘がないものに付けるようにしています。また下書きの際、感想に間違いや正解はないので、修正する場合も二重線を引く元の記事を消さないようにしています。また以前は使用しないポップは捨てていました。最近では後から参考になることもあるなと思ひ残してあります。



▲『東北朝市紀行』のポップの下書き。引かれた二重線から及川さんの言葉に対するこだわりがうかがえる。ISBNも記載。

書店員としてうれしいと感じる瞬間はどんな時ですか？

書籍はどこでも購入できるはずなのに、わざわざ木村書店からポップ付きで購入したいと電話注文を受ける時です。「ツイッターで毎日日本を紹介してくれてうれしいし、ポップも欲しいので送料かかってもいいのでください。」というお電話を受けたときは本当にうれしかったです。まめに更新する意味があると再確認する事ができました。「ごめんなさい、遠くに住んでいるので近所の本屋で買いました。」とコメントをいただくこともあり、それがとてもうれしいです。私自身身体の日々に他の書店に行くことと素敵な売り場や本に出会うことがあります。書店が少なくなるのは寂しいので、木村書店のツイッターをきっかけに、たとえ他のお店でも書店に足を運ぶ人が増えることがすくなくうれしいです。

です。

お客様からのお電話やコメントは仕事のやりがいを感じる瞬間でもありますし励みにもなります。

今の目標を教えてください。

ポップ以外に何か木村書店でしか買えないものやできない体験を考えていきたいと思っています。今は二カ月に一度フリーペーパーを発行しています。木村書店はすごく小さい書店なので、遠方から来ていただいたお客様が欲しい本がなかった時、何か一つでも持ち帰っていただきたいと思ひ発行しています。



▲二カ月に一度発行しているフリーペーパー。ポップを見に来てフリーペーパーを持って帰っていただくだけでも大歓迎のこと！

これからの書店業界を作っていく若手の人、全国の書店員さんに向けてアドバイスや伝えたいことはありますか？

あまり上から目線では言えませんが、お客様と話してみる機会を増やすといいかもしれません。お客様が書店員が読んでいる本を知りたがっていたこと、からポップ付き書籍販売の企画が生まれました。また、ポップを描くときに使うペンの種類を聞かれたこともあります。すべての要望を取り入れられるわけではないですが、時間のある時にお客様と話すことで新しい気付きがあるかもしれません。

「協力ありがとうございました！」

ポップ担当日記

木村書店が広まるきっかけとなった及川さんのツイッターをご紹介します



ポプたん



きわねこ



カパたん



右の主要キャラクターが登場するつばやきでは、書籍の紹介はもちろん、及川さんの日記も日々更新。

店内ではポップ担当日記の原画を展示。誰でも自由に読む事ができる。丁寧にまとめられたノートはまるで一冊の本の様。▲



店内の取り組み

SNSでは伝わりきらない、ぬくもりあふれる店内の一部をご紹介します



▲レジ横ではオリジナルキャラクターきわねこのメッセージカードを販売。



▲『酒と料理と人情と。青森編』 栗原心平 著 主婦と生活社 刊



▲店内では書籍のほかおすすめの食べ物を販売。もちろんこちらの商品もポップで紹介。



▲ポップコーナー 本の表紙が隠れないように詰め込みすぎないように配置が工夫された、及川さんのポップが集まったコーナー。表情豊かに繰り広げるきわねこの紹介絵から、普段は読まない本もついつい手に取って見てしまう。

及川さんのいちおし★BOOKS

【書籍概要】

東北の朝市の様子を20年取材し、朝市の風景や商売の様子だけでなく、いざわのかつちや(朝市のお母さんの呼び名)のおしゃべりや表情などをありのままに記録したもの。『東北朝市紀行』 池田進一 著 こぶし書房 刊

【おすすめポイント】

多くの本ではお母さんたちの方言が標準語に直されていますが、この本では方言もそのままに記載されています。朝市で売っている珍しいものや、商売の様子だけでなくだだそこにいる人の会話や笑顔に触れている貴重な資料だと思います。

