

いつもありがとうございます。DAIWALETTER第15号をお送りいたします。DAIWALETTERはお客様とより身近な存在でありたいことや、多くの書店様をご紹介できればという目的で発行しております。価値ある様々な情報を常にお客様へ提供していきたいと思っておりますので、どうぞ宜しくお願い致します

コミックご担当の方々を始め、たくさんの方々に読んで頂きたいと思っておりますので、読み終わりましたらまだ読んでいない方へ回覧していただくと幸いです。

DAIWA LETTER 15 30th.anniversary!

ダイワハイテックスは、
今年で30周年を迎えます！

全国の書店の皆様にご愛顧いただき、誠に有難うございます。

今まで数多くの書店様と出会い、お客様の声を元に様々なシュリンカーを誕生させて参りました。そしてこれからも、お客様のことを第一に考える存在でありたい、書店様の為にお役に立ちたい、書店の皆様と共に成長し続ける企業でありたいと考えております。

「書店様繁盛支援企業」としてのダイワハイテックスへ
これからどうぞ末永くお引き立て頂きますよう宜しくお願いいたします。



30周年
シュリンク
ありがとう企画

只今、30周年記念につき
消耗品をご注文のお客様に
新商品「書店版促用シール」
サンプル6種を無料贈呈中！！

ダイワハイテックス機械史 1980～2007

社員紹介 Special! 私たちが担当しています

ダイワハイテックスでは各地区の担当者を決め、お客様により迅速で丁寧な対応が出来る仕組みづくりを始めました。今回は各地区のお客様相談係と、社内の事務係やメンテナンス係の担当者をご紹介します。



大阪営業所
お客様相談係
森岡

自慢の熱い
ハートと笑顔でHOTな
サービスをお届けします！！
宜しくお願いします！



東京本社
事務担当
菊武

スムーズで
迅速な対応を心掛けており
ます。宜しくお願いいたし
ます！



お客様相談係
大阪営業所 所長
嶋田

いつもご支援頂き
ありがとうございます。日暮れ
より、よろず相談始めました。
どうぞお気軽に！秘密厳守



大阪営業所
メンテナンス担当
藤森

私の修理は
『早く確実に』だけでなく、
掃除にも力をいれています。



大阪営業所
お客様相談係
大関

大阪営業所の看板男です。
『誠心誠意』誠の心で努めます。



大阪営業所
メンテナンス担当
白

『これがウチの機械？』
と思われるくらいピカピカに
修理いたします。もちろん
買替も提案中★

社員紹介 plus α

全国地区
康コラム
編集担当



大阪営業所
お客様相談係
中島

こんにちは、
食いしん坊中島です。
今期は食べ物の記事よりも書店さん
紹介記事を増やします！
宜しくお願いします。

全国地区
出荷担当



東京本社
メンテナンス担当
上田

お客様の
大切な商品を、ミスをなくし
丁寧・スピーディーにお届け
いたします。宜しくお願い
します！

社長のつぶやき



代表取締役
大石 孝一

弊社の事業年度は2月からスタートします。今年で30期を迎えました。皆様のお陰をもちまして、書店様向け一筋に包装機メーカーとしてここまで事業を続けることが出来ました。本当にありがとうございます。ことと感謝しております。

最近よく「本以外の包装機は製造しないのですか」という質問を受けます。私は一貫して本しか包装できない機械を作ってきました。それは人材も資本も無かった弱小企業にとってあれこれと手を広げるよりも、すべてを一点に集中させることのほうが少ない経営資源で大きな効果が期待できると考えたからです。マーケットを絞り、（書店業界）商品を限定し（コミック・雑誌専用包装機）顧客をセグメント（優良書店）したので、そうした結果、書店業界に特化した包装機メーカーと言われるようになりました。

これからの私達はもっと書店様に必要とされる存在になりたいと考えています。その為には皆様から多くのご意見を頂いて、新製品の開発やサービスの提供をしていきたいと考えています。その一つに今年からセキュリティ・ゲート販売いたします。国内の技術力の優れたメーカーと協力体制を組んで、書店様向けにカスタマイズした弊社オリジナル防犯ゲートです。自信を持ってお勧めいたしますので、ご連絡をお待ちしております。

ダイワハイテックスは「書店様繁盛支援企業」を目指します。



東京本社
編集：坂上 香織

株式会社 ダイワハイテックス 注文専用FAX：0120(056)740

東京本社：〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18
大阪営業所：〒564-0062 大阪府吹田市垂水町3-2-1 ONKビル
TEL 03(3558)8131(代) FAX 03(3558)8132
TEL 06(6190)5731(代) FAX 06(6190)5732

売れたブックスライドを追え！

緊急企画

BOOK-SLIDE

卓上型シュリンク袋カッター

追跡調査！

の プロローグ

2007年1月に発売スタートとなった

「シュリンク袋カッター BOOKSLIDE」販売当初から、様々な書店の方からお問い合わせがあり、好調な売れ行き……しかし！発売したからにはしっかりと結果を調査し、次なる「書店様支援ツール」の糧にしなければならぬ！と考えたキャッツ探偵。今回は、実際にお店で使っているお客様への聞き込み調査を行い、その実態を検証した。

ブックスマノ（山梨県）

コミック担当 後藤さんに聞きました！

Q. 使い心地はいかがですか？

良いですよ、やっぱりシュリンクしたコミックを1回でフィルムカット出来るので手間が省けて良いですね～。

Q. 主にどこで使っています？

2台購入しましたが、2台ともレジで使っています。時々返品作業で裏に1台持っていく程度です。

Q. 改善すべきところや、もっとこうして欲しいといったところはありますか？

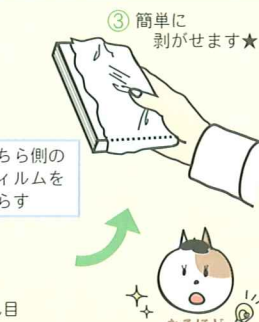
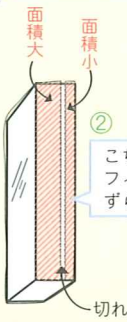
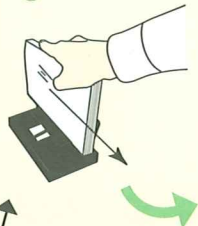
改善というか、やってある‘コツ’を掴んだんですけど、本の厚みで、カットした時に面積が大きい方と面積が狭い2つの切れ目ができますよね。そうした時に面積の狭いほうの切れ目の部分を指でずらすだけで簡単にはがすことが出来るんです。アルバイトの子達が取りずらそうにしているのを見て、このコツに気づきました。

報告書

やはり、“手で破る手間が省けて楽になった”と答えた書店様が多かった。この調査で頂いた提案に関しては、早速社内の開発チームと検討し、さらなる改良改善に力を入れていきたい。これから新しい「書店様支援ツール」の開発に向けて、奮闘する事を誓った。

1point アドバイス

① BOOKSLIDEでカット



株式会社 よむよむ 狭山ヶ丘店（埼玉県）

店長 渡辺さんに聞きました！

Q. 使い心地はいかがですか？

うちの場合、シュリンク袋を2枚重ねて包装しているので手で袋を破っていたときより断然楽になりましたよ。

Q. 主にどこで使っています？

1台をレジで使用していますが、バックヤードで作業する時にも使っています。

Q. 改善すべきところや、もっとこうして欲しいといったところはありますか？

もっと速いスピードで沢山処理したいですね。5冊いっぺんにカットできたら最高ですけど、どうでしょうか（笑）

※後日談：社内 開発会議で提案し、検討することになりました！



新商品

コミックシュリンカー PIKO300s ワゴン

Debut!

お客様の声から生まれ変わった新しいPIKO300sワゴンの誕生です。

店内のインテリアにも馴染み、機能面もグレードアップしました。

① 店内自由に移動可能なコンパクトキャスター付き

② 簡単組み立てドライバー付き（組み立て所要時間：約30分）

③ 4段棚でシュリンク袋・常備品などの収納もバッチリ！



PIKO 出口BOX（別売り）

¥23,800（税別）

BOXが上下に分かれます！

収納BOXとしても便利♪



コミックシュリンカー PIKO300s ワゴン

メーカー小売価格

¥25,800（税別）

主な仕様

高さ：650mm

奥行き：483mm

幅：592mm

色：オフホワイト

現状

・万引きされやすい商品

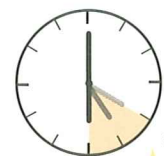
コミック
文庫
成人向書籍・雑誌
月刊誌
単行本
ゲーム攻略本
文具
学参・辞典
週刊誌
豪華本

新刊コミックになると高値で換金できるため、万引き率も高くなる。コミック・ゲーム攻略本・トレーディングカードは狙われやすく、万引き犯も中高生が多い。

大型書店では、高定価本や専門書も狙われる傾向にある。これらの商品を狙うのは、前述したプロによる巧妙な手口の場合が多いので注意が必要。

・万引きの多い月・時間帯

3月・8月・12月



夕方4～6時

学校が休みの期間と重なっている事がわかる。またこの時期には一般の休日休暇も多く、多忙期になるので注意。

比較的客足の多い時間帯に狙われる傾向にあるが、開店直後や閉店間際の犯行も報告されている。

セルフチェック

万引き危険度チェック

- ☒ 当てはまる項目にチェックしていきましょう
- ☐ 店内に店員の目の届かない死角がある
- ☐ 万引きについてのポスターや防犯機器がない
- ☐ 出入り口が2つ以上ある、またはショッピングセンター内など、周囲がすべて出入り口になっている
- ☐ 店内に空いた状態になった棚や、平台がある
- ☐ 店内の見通しが悪い（通路が狭い）
- ☐ 照明が暗い、または暗い箇所がある
- ☐ 死角になりやすい箇所の巡回を行っていない
- ☐ 什器の高さが150cm（目の高さ）以上ある
- ☐ スタッフが接客業務よりも担当業務に集中している
- ☐ 日頃から「いらっしゃいませ」等のお声掛けを積極的に行っていない

☒ が0個～1個

安全圏

防犯に対してかなり認識があり、実際に対策をされています。しかし油断は禁物です。さらなる防犯力アップに励みましょう！

☒ が2個～5個

要注意圏

まだまだ万引きに対する意識が十分ではないようです。改善できる所から少しずつ変えていきましょう。

☒ が5個以上

全体的見直しが必要

残念ながら、今のままでは万引き被害を軽減することは出来ません。全体的な意識改善から始めましょう。

このシリーズでは、書店の皆様と一緒に万引き対策について考えていきたいと思います。一朝一夕で解決できる問題ではありませんが、少しでも万引き対策について考えるきっかけになれば幸いです。

次回：一対策編へ続く



特集

万引き防止対策について考えよう

— 第1回 —

現状と傾向

鍵となるのは「万引きさせない」売り場作り！

書店における万引き被害は今もとどまる事を知らず、売り上げロス率の中でも大きな値を占めています。最終利益が2～4%の書店業界にとって、1%のロス率は死活問題に繋がります。

最近では、書籍自体にICタグを埋め込み管理しようという試みがなされており、万引きの防止効果も期待されています。しかし、導入時に莫大な費用がかかるなど、全国の書店に普及するにはまだまだ課題が山積みです。

このように、万引き防止の対策が日々模索されていますが、複数人での犯行など手口の巧妙化により、いたちごっこを繰り返しています。また、万引き犯の若年層化も進

書店が抱える万引き問題

んでおり、書店業を脅かす万引き土壌は日々確実に拡大しているのです。

万引き防止の最大ポイント

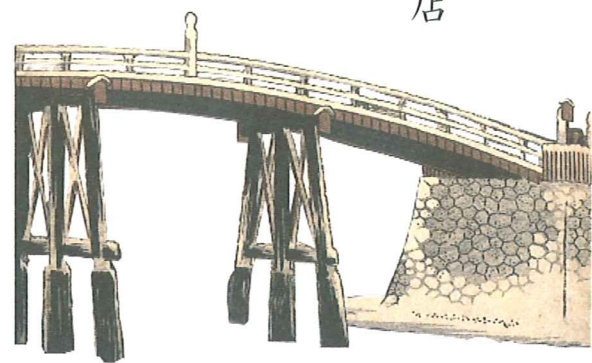
万引き防止の最大のポイントは「万引きをさせない売り場作り」をすることです。当たり前の事ですが、万引き犯は書店員に気付かれないように犯行を犯します。通常の業務をこなしながら、犯行を見つかることは至難の業です。万引き犯をいかに捕まえるよりも、犯行を未然に防ぐことが重要なのです。万引きのしづらい店だと思わせ、万引き犯の寄り付かない売り場作りをするために、まずはあなたのお店の現状を把握することから始めましょう。

さっそく万引きの現状・傾向を掴み、「セルフチェック」をしてみましょう！

参照：書店万引き防止マニュアル/明日香出版社編

丸善

日本橋店



「The First MARUZEN」

原点に返り、ワンランク上のサービスを追及する店舗作りをコンセプトとする丸善 日本橋店。その歴史ある書店の新たな挑戦について語っていただいた。

大垣書店

二条駅店



「京都の人は京都が好きだと思います」

和やかに語るの京都 二条の駅前に店を構える大垣書店 二条駅店の赤井店長。京都関連の書籍を豊富に取り揃え、地域に密着した店作りを展開する二条駅店に注目した。



- ① 建物の1階に位置する大垣書店。2階にはゲームセンター、3階には映画館。
- ② 今回取材へ協力していただいた赤井店長（右）と弊社大阪営業所 お客様相談係の大関（左）。お店の入り口前で撮影。
- ③ 入り口正面に京都関連本のコーナーが。種類の豊富さと手作りのポップも凝っていて、にぎやかな雰囲気。
- ④ 置いてある京都本を見ていると、「京都検定」という本まで発見！受けた方がいらしたらぜひダイワハイテックスまでご感想を★
- ⑤ お店オススメの京都本。「京都四季めぐり」
- ⑥ 入り口すぐの所にある映画パンフレットのコーナーはかなりの品揃え。映画との連携が何よりの強みであり、特徴であることが伺える。
- ⑦ 取材に協力してくださった赤井店長（右）と大塚さん（左）。とても和やかな雰囲気インタビューに答えていただきました。
- ⑧ モダンな印象の二条駅。近くには朱雀通りや秀吉が建てたと言われる聚楽第がある。
- ⑨ お店に向かう途中に見つけた東寺。古都の歴史が色濃く残る街並みは、一度は訪れる価値あり。

PICK UP! 全国の気になる書店さん、話題のお店をレポート!

大垣書店 二条駅店

京都市中京区西ノ京梅尾町1-6 BiVi二条1F
大垣書店HPアドレス: <http://www.books-ogaki.co.jp/>

店舗情報

売場面積・・・175坪
コミック売場面積・・・約30坪
コミック冊数・・・2万冊



- ① 広く、落ち着いた店内。大きな本棚には迫力の品揃え。
- ② 1階には革机上品などの本物志向な商品がずらり。ステッキ、ネクタイ、洋小物が丸善の昔からの伝統商品。
- ③ エスカレーターにまでこだわりの。一直線に並んだライティングと、黒と白のコントラストが綺麗。
- ④ B1階フロアで特に目を引くのが万年筆売場。丸善の伝統を引き継ぎ、豊富な品揃えと専門のスタッフが対応するオススメの場所。
- ⑤ お持ち帰り用のハヤシ缶。ぜひ一度お試しを。
- ⑥ 3階にあるMARUZEN caféでは窓から見える桜並木がこれからの時期にオススメ。お気に入りの本を買った後はこのカフェで一休み。
- ⑦ 早矢仕の氏が生みの親と言われるハヤシライスは⑥のMARUZEN caféで食べる事ができる。
- ⑧ 昔のレンガ造りだった店舗へのオマージュ（尊敬・敬意）として新生日本橋店の柱もレンガ造りに。
- ⑨ 忙しい中、親切に取材へ協力してくださったコミック担当の宮森さん（右）、蛇名さん（中）、多田さん（左）

今回の「猫の手」キャンペーン

丸善 日本橋店

中央区日本橋2-3-10
丸善HPアドレス: <http://www.maruzen.co.jp/home/tenpo/>

店舗情報

売場面積・・・1000坪
コミック売場面積・・・20坪
総書籍数・・・60万冊
コミック冊数・・・2万冊



この度、お店全体が新しくリニューアルされる事となった経緯をお聞かせください。

はい。「丸善日本橋店」は、1870年に日本橋に当店し、今回で五代目の店舗となりま。前回のビルは1952年に建築され、ビル再開発事業のため今回建て替えとなりました。

前店舗との違いや、丸善ビル内で「ここは行くべき」といったオススメスポットはありますか？

明治、大正時代に建てられていた店舗はレンガ造りで、そのイメージを今回新店舗の柱に打ち出し、伝統を引き継いでいます。さらに、前店舗ではコミックを扱っていませんでしたが、今回は学参も含め、フルジャンルの取り扱いをしています。

また、オススメはこの時期ですと3階のカフェから見える大通りの桜並木が綺麗ですよ。それにこのカフェで食べる事ができるハヤシライスはオススメです。このハヤシライスは丸善の創業者である早矢仕の氏が生み出したものであり、とっておきの一品です。

かなりの老舗という事になりますね。では、新しい店舗の売場作りのコンセプトは何ですか？

「The First MARUZEN」原点に返り、ワンランク上の

二条とはどんな街ですか？
古い町です。最近南の方にマンションが増え、若い世代の家庭が増えましたね。北の方には年配の方が多く、お店に来るお客さんの層も非常に幅広いんです。それから、近くに朱雀通り、秀吉が建てた聚楽第があります。歴史ある街なんです。

扱っている商品の中で、この地域ならではのアイテムはありますか？
京都関連の本が多いですね。京都本は良く売れるんですよ。やっぱり、京都を案内する時に色々知ってほしいのじゃないですか。京都の人は京都が好きみたいです。

では次に、お店づくりの事をお伺いします。どのようなお客さんが多いですか？
うちは同じ建物内に映画館があるので、上映する映画が大きく変わります。「ドラえもん」のときは子供連れが多いし、「男たちの大和」の時には年配の方がいらつしやいました。なので本当に客層は幅広いんですね。

売場作りで一番力を入れている所と、売れ筋の商品を教えてください。
やはり、映画との連携が大きな特徴です。上映中の映画に合わせて商品を揃えています。ですので、映画本の売れ行き

サービスを追及する店舗というコンセプトで店作りをしました。

今回、コミックシユリンカー「RAPPORT II」を導入して頂きましたが、感想はいかがですか？

丸の内本店でも導入し、担当の松本さんを中心に、親切・丁寧に指導して下さいました。素晴らしいですね。それとやはり、綺麗な本をお客様に購入していただきたいという思いもあります。

それでは最後に、今後どのようなお店づくりをお考えですか？

丸善 日本橋店でもしか手に入らない書籍を数多く発掘していきたいです。それと、何よりお客様がくつろげる書店にしていきたいですね。

お忙しい中、ご協力ありがとうございました！

ちよつと一息
キャッツのつづき

猫の手貸しきすニャン

猫の手キャンペーン
マスコットキャラクター
キャッツハンドくん

猫の手キャンペーンとは？

新店オープン準備には、猫の手も借りたいほど大忙し。お店の新しいスタートに、私たちも何かお役に立てることはないかな？そこで、得意とするコミックの包装作業を自動コミックシユリンカーを導入して頂いたお客様へお礼を兼ねてお手伝いできれば、...そんな思いからスタートしています。

は好調ですね。あと店舗の特徴として、ゲームセンターもあるので新しいゲームが発売されると攻略本の売れ行きも良くなります。もちろんコミックもよく売れますよ。

弊社の自動シユリンカーの使用感はいかがですか？また、弊社スタッフへの要望・ご指摘はありますか？

以前は手作業でしたので大変楽になりました。コミック担当者だけでなく、スタッフ皆で使っています。CDのサブライナなんかもシユリンクしてありますね。みんな機械を使いまわしてて感心しています。あと、要望としてはそうですね、「一日就業体験」なんてどうですか？（笑）技術を持っている会社さんだから、きっと目の付け所次第で色々な事に発展していけるのではないのでしょうか。その為には書店をもっと観察してもらって、やっぱりその意味でも「一日就業体験」オススメです（笑）

最後に、今後の展望についてお聞かせください。

やはり品揃えを充実させたいですね。映画に左右されず、まいなかな出来ないんですけど、徐々に、ですね。

お忙しい中、ご協力ありがとうございました！