



今月のひと言 ★ キラリと光る売り場づくりは情熱と創意工夫から！

今号のミドコロは何といっても「第2回POP&ディスプレイコンテスト」！ほのぼのするようなPOPから迫力のディスプレイまで勢揃い！各店とも、売り場づくりにかける思いがそれぞれの作品に表れています★それでは、24号のDAIWA LETTERも是非、皆様でご覧下さい！

NEW! コミックシュリンカー **NICO800s** 新発売の **う ら がわ** 新型シュリンカーの魅力に迫る！！

START 今号は、新発売“コミックシュリンカー-NICO800s”の魅力をとことんご紹介いたします！

今回の新型シュリンカーの特徴は、何といっても「卓上型で自動包装！」

めっちゃコンパクト♪

業界初の卓上型自動包装！文庫A5までを自動シュリンク！

さらに！ シュリンクフィルムが軽量化されてロール交換もらくらく！！

セット方法も簡単でっせ♪

というわけで・・・★ **ただいま全国の書店様で導入中！**

価格帯や使用部品の細部も、全社員で見直しました！

検討会の様子

設計・開発係長からもメッセージが♪

今回のテーマはずばり“コストパフォーマンス”です。性能を落とすことなく、全体を徹底的に見直しました。コスト・性能面共に“いいとこ取り！”なシュリンカーですね。

ダイワノバージョン 設計開発係 係長 高橋

デモンストレーションも随時行っています。ぜひお気軽にお問い合わせください！

お待ちしています★

さらにさらに！

専用のワゴンに乗せれば、バックヤードだけでなく店内でも自由に移動しながら作業できます★

安全フタ付きで売り場に置いても安心！コンパクトで場所いらす！

▲NICO800sワゴン使用

社長のつぶやき

代表取締役 大石 孝一

今や自己啓発本やハウツー本はビジネス書の棚に溢れんばかりに並んでいます。実は私もよく手にします。誰もが成長したいという心理をうまくついたテーマが目につきます。読み進めると、他のビジネス書で読んだ記憶のある内容や諸先輩から伺った経験談によく似ていることが多いのです。しかしなぜこの手の本がこんなにも発売されるのか。おそらく読んでも読んでも本の通りに上手くはいかないので、次から次へと刺激的な新刊書を読み漁ることになる訳です。

知識を得ることは大切なことです。しかし、そのことで自分の人生が成功に導かれるかは未知数です。当然、知っていることと出来ることは次元が違うからです。人生を成功に導くことが出来る人は実行力があります。知識を行動に移して成果を上げる人です。理屈がどんなに正しくても、実行しなくては成果を上げられないことを知っているのです。自己実現への欲求が強い人です。

「判断は知識があればできる、しかし判断は勇気がなければできない。」

判断するには知識も勇気も備わっていないければ出来ないという。判断とは判断を下したことに責任を持つことで、結果責任から逃れられないということです。逃げ道や言い訳を先に考える人は、往々にして決断できないものです。

人生を成功に導くために、勇気を持って決断をしていきたい。

発行元： **DAIWA** 株式会社 **ダイワハイテックス**

DAIWA LETTER 24号 平成21年4月発行 発行部数：7,000部

東京本社：〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18
TEL 03(3558)8131(代) FAX 03(3558)8132

大阪支店：〒564-0062 大阪府吹田市垂水町3-2-1
TEL 06(6190)5731(代) FAX 06(6190)5732

お客様専用(BOOK事業)サイト：<http://www.daiwa-book.jp>
ダイワハイテックス企業サイト：<http://www.daiwa-hi.co.jp>

ダイワハイテックス社員BLOG「康コラム」好評連載中！
http://blog.goo.ne.jp/yasuko_daiwa/

DAIWA LETTER 24

— 24号 特別企画 — 第2回POP&ディスプレイ コンテスト大公開！

猫の手包装応援記 第6巻

谷島屋 浜松本店
包装応援&内覧会に潜入！

professional [プロフェッショナル]

Avanti Book Center
京都店 安西 京子 さん

PICK UP!

透明ブックカバーブツカー君 特集

ブックセンターササエ 大和吉岡店
“ブツカー君まつり”レポート！

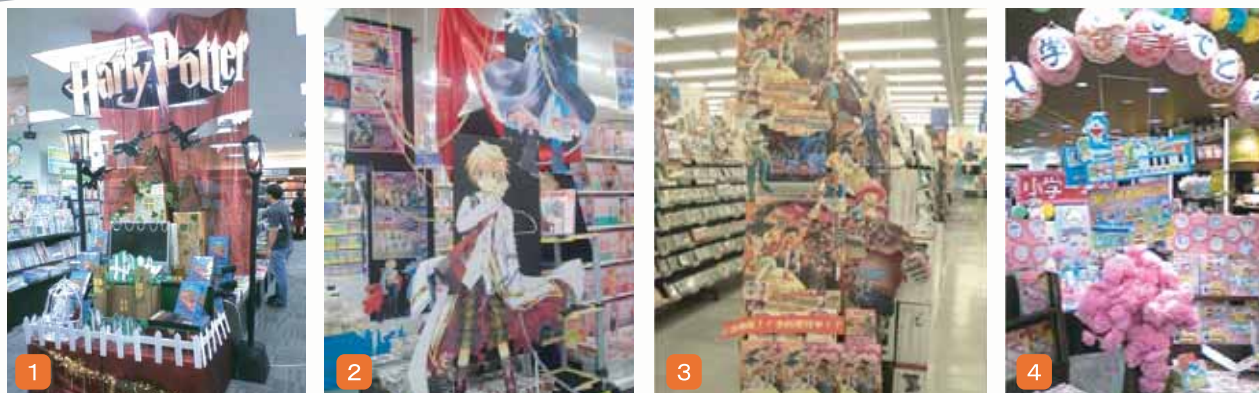
ネットで密かに話題沸騰中！

万引き防止対策シリーズ第3弾
“万引きを未然に防ぐ” 実施店特集

第③回 Avanti Book Center 南大沢店

大迫力★ディスプレイ部門

売り場を一気に盛り上げるディスプレイは、どれも見事な大作揃い♪



1 TSUTAYA首里店 赤嶺さん作
ハリーポッターの世界を見事に表現！手の込み様に脱帽です。

2 アニメイト立川店 斉藤店長 コミックご担当者作
チェーンを使った大胆なデコレーションがインパクト大★

3 5 TSUTAYA八千代大和田新田店 皿谷さん作
キャラクターのレイヤーを重ねて作られた圧巻のディスプレイ！（③）入学・入園・進級の贈り物としての本をおススメする企画ディスプレイ。手作りの桜の木が素敵です★（⑤）

4 TSUTAYA首里店 名嘉真さん作
インパクト大なバルーンと桜で入学式のお祝いモード一色に♪

6 ジュンク堂書店大宮ロフト店 吉川さん作
“黒執事”のディスプレイは目立ち度大で遠くからでも一目瞭然★

7 オリオン書房ルミネ店 池本さん作
大人気コミックの主人公が笑顔でお出迎え♪文字も達筆です！

8 TSUTAYA込店 三橋さん作
込店のアイドルその名も“辻ちゃん”！可愛いポーズが決め手です♪

キラリ★センス部門

一味違ったセンスと工夫でお客様の目線をキャッチ！オリジナリティあふれる作品に注目★



1 紀伊国屋書店ららぽーと豊洲店 亀山さん作
“100かいたのいえ”のディスプレイ。背景も作品のデザインになっていて世界観バッチリ♪

2 TSUTAYA首里店 赤嶺さん作
芥川賞・直木賞の受賞作だけでなく候補作も分かりやすく掲示。全作読みたいくなる仕組みが◎！

3 ブックスキヨスク京都店 松永さん・横井さん作
コミック棚の上には人気コミック“20世紀少年”に出てくる『ともだちの塔』が★手作りとは思えない手の込んだ作り！

4 須原屋武蔵浦和店 秋山さん・津野さん作
“Doubt”の世界観が伝わってくるオリジナルPOP！文字の擦れ具合が雰囲気出てます★

5 喜久屋書店漫画館倉敷店 吉田さん作
“くるねこ”の文字が入ったディスプレイ。ゆらゆら揺れるお魚がポイントに♪

第2回

POP&ディスプレイ コンテスト

DAIWA LETTER19・20号で沢山の書店様からご好評頂きました「POP&ディスプレイコンテスト」も、この度おかげ様で第2回目を開催することが出来ました！前回に引き続き全国から寄せられた力作が勢揃い！もはや販促物としてではなく、芸術作品として見るのもよし！POP・ディスプレイの新しい可能性を感じる作品の数々を一挙大公開いたします。それでは、ご覧下さい！

Cute★POP部門

春らしい鮮やかな色遣いとかわいいイラストで心を明るく元気にさせてくれそうなPOPです！

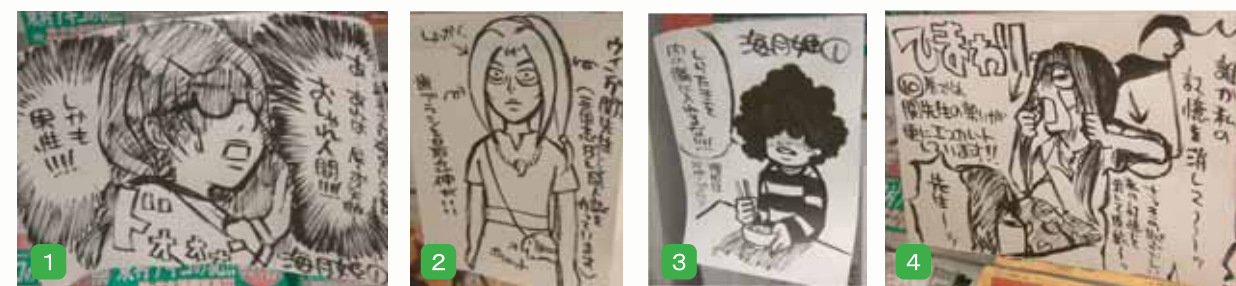


1 2 3 4 TSUTAYA首里店 伊波さん作
動物のカタチに切り取ったものや切り絵風のもの、優しい色遣いなど、目で見ても楽しむPOPに心が和みます。

5 紀伊国屋書店ららぽーと豊洲店 小沼さん作
女の子のイラストがキュートな作品。色も鮮やかで春らしいPOPに仕上がっています★

プロ並★描写力部門

もはや漫画家になれるのでは？と思えるような確かなタッチと描写力。



1つ1つのPOPをピックアップすると…★

1 2 3 4 5
オリオン書房ルミネ店 有川さん作

まるで作家さんが描いたようなタッチ！コーナー全体の見せ方もまとまっていて、作品に対する熱い思いが伝わってきます。



PICK UP! 全国の気になる書店さん、話題の商品をレポート!

今回は ブッカー君 特集



いきなりですが皆さん、ブッカー君をご存じですか？
近年徐々にインターネットで話題が急上昇し、販売店を探
お客様の数も増え続けている透明ブックカバー「ブッカー君」。
今回は、未だ知られざるブッカー君の正体と魅力に迫ります★

まずはじめに・・・

★「ブッカー君」とは??



購入後の大切な本やコミックを傷や
汚れなどから守る透明のブックカバー
です。現在は文庫・新書・B6・A5
の4サイズで展開中!

- 【特徴】
- ・ロゴ(意匠)などのプリントがなく
使い勝手が良い
 - ・他社製のブックカバーより厚手で
丈夫・長持ち
 - ・本にぴったりフィットする規格サイズ

上記の理由で
人気なんです!



ヘビーユーザー
も多数!

★使用例★



▲無色透明なので
本の中身が見え
て便利です★

★「ブッカー君専用サイト」まで誕生!

沢山のお問い合わせにお応えして、弊社HP上
でもブッカー君専用の直販サイトを設置。
使い方やサイズ早わかり表など、よりお買い求
めやすい環境づくりを目指しました!



弊社 経営戦略室 チーフ
WEB・システム担当 中村



★WEB制作担当から一言!

ネット上でのブッカー君人気
に注目し、専用サイトを立ち
上げました!
しかしまだまだ「実店舗で買
いたい!」といったご意見も
耳にします。この機会に
ブッカー君を書店様の売り場
でも置いて頂いて、一緒に盛
り上げていきたいですね!



▲ダイワハイテクスHP上にも
ブッカー君専用サイトがオープン!
<http://www.daiwa-book.jp>

★取扱書店様の売り場でもブッカー君をアピール!

ブックセンターササエ 大和吉岡店 “ブッカー君まつり”をレポート!



▲弊社と共同企画した
ブッカー君ポスター。ブッカー君
の8コママンガまで出来ました!

ブックセンターササエ 大和吉岡店(宮城県)では、
“ブッカー君まつり”としてコミックを5冊以上
お買い上げでブッカー君を1セットプレゼントする
キャンペーンを弊社と共同企画し、実施しました!

コミックご担当 佐藤さんにインタビュー!

Q1. 今回なぜ“ブッカー君まつり”
を開催しようと考えられたの
ですか?

A1. ネット上でブッカー君が話
題になっていて、取扱店として
もっと効果的に販促を仕掛けたい
と思い、このような企画を考え
ました。



ブックセンターササエ
大和吉岡店 佐藤さん

Q2. 実際に行った感想はいかが
でしたか?

A2. 正直、盛り上がりとしては
まだまだ物足りない部分はあり
ました。認知度的にもまだ知ら
れていないのも事実です。ただ、
「仕掛け続けること」が大切だ
と考えていますので、今後も定
期的に企画を立てていきたいで
すね。



ブッカー君ポスター プレゼント!

ただいま、ブッカー君ご注文時に
「ポスター希望」とお伝え頂いた
店舗様全店に、左写真のオリジ
ナルポスター&POPを
無料プレゼント!

★詳しくは弊社
HPまで!

応援よろしく
お願いします!



職人技★芸術POP部門

平面という枠を超えた新しいPOPのカタチ!
職人技ともいえる緻密さとアイディアに注目★



★制作された本人にインタビュー★



Q. 今回のPOPを作る上でのポイントは?

A. お店に来たお客様が、楽しめるように
との思いで作りました。実際に掴んだり
して遊んでもらいたかったので、ちょっ
との事では壊れないように丈夫に作って
あるのがポイントです! 今後もどんどん
新しい、楽しんでいただけるPOP作り
を目指していきたいですね。

ブックエース茨大前店 五十嵐さん

1 2 3 4 ブックエース茨大前店 五十嵐さん作

1 POP全体図。幅50センチほどの土台をドーム状に
し、下に置いてある攻略本を取り出す仕組みに!

2 こんなにたくさんのキャラクターを使って制作してい
るんです!(後方から撮影)。気の遠くなるような作
業は、業務の合間に少しずつ進めていったそう。



編集後記 & 第3回開催情報!

第2回POP&ディスプレイコンテストはいかがでしたか? どの作品もご担当の方の熱意と創意工夫が
込められていて見る人の心を打つものばかり。ダイワハイテクスでは、今後も全国の書店の売り場で
日々作り出されるPOPやディスプレイ、またそれらを作っている皆様の“想い”を届けるため、
“POP&ディスプレイコンテスト”を開催します★
次回もたくさんのご応募お待ちしております!

第3回

POP&ディスプレイコンテスト 予告!

開催予定: 2009年 秋(10月中旬)

募集期間: 2009年5月~9月末日まで

詳しい内容や応募方法に関しては、次号DAIWA LETTERに
掲載いたします。

コストだけにとらわれず、必要数を設置することが防犯対策の第一歩

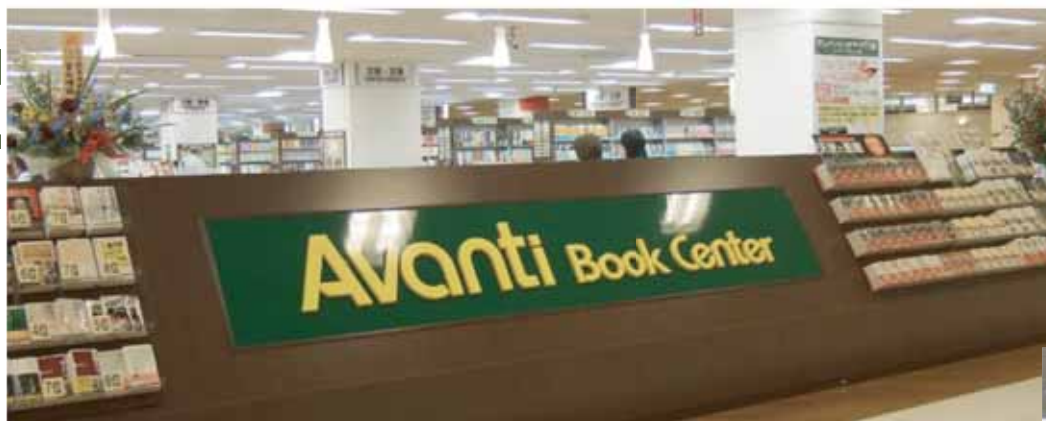
防犯機器を導入するに当たり、『費用対効果』の面で悩まれる方も多いのではないだろうか。―売り場規模に合った機器は？台数は？と考えるうちに「とりあえずつけておけば大丈夫だろう」という考えに陥ってしまいがちである。設備投資への考え方について中村課長に伺うと、「以前は私達もイズミヤ内での出店が多かった為、売り場規模に対する設備投資の考え方があまり定かではなかったんです」。しかし近年、外部出店を重ねるうちに、その考え方は徐々に明確なものへと変化していったという。「これからは自己防衛としてしっかりと対策をしなくてはと思いつたんです。やるなら徹底的に投資した方がよいと。防犯カメラを取ってみても、どこが写ってどこが写らないかは、常習犯であればすぐに分かります。荒っぽく付けても効果はありません。その状態で捕まえに行ってもリスクは高まります。やはり、台数をきちんと揃えることが第一歩ではないかと考えます。」この方針のもと、ロス対策が不十分でロス率が5%と万引き常習犯の巣となっていた店舗がカメラ設備の導入をしっかりと行った結果、一気に2%に減少。その後の警備活動により通常ロス率に改善したという。

接客品質の向上は万引きを未然に防ぐ最大の武器

株式会社アバンティブックセンター
商品部 仕入課 課長

中村 光一さん

兵庫県内の書店で10年間経験を積んだ後、横アバンティブックセンターへ入社。現在は商品部に在籍し、全国への出店企画や売り場指導など幅広く活躍している。



◆店舗情報◆
〒192-0364 東京都八王子市南大沢2丁目28-1 ガレリア・ユギ5F（イトーヨーカドー南大沢店）
営業時間 AM10:00～PM10:00 総敷地面積：355坪 総書籍数：20万冊

万引き防止対策シリーズ第3弾

“万引きを未然に防ぐ店づくり” 実施店特集

第③回

Avanti Book Center 南大沢店

防犯カメラ設置工事の様子をCHECK！



防犯カメラを設置する様子。モニターで写り具合をチェックしながら最も良いアングルに取り付ける。

配線の様子。天井裏などの見えない部分も丁寧に。▶



▲ 中村課長（左）と弊社大阪支店長 嶋田（右）



大阪府に本社を構え、関西地区を中心に、全国へ店舗展開を行っている株式会社アバンティブックセンターは、4月10日、68店舗目となる「アバンティブックセンター 南大沢店（東京 八王子市）」をオープンさせた。

同社では「あなたの街の身近な本屋さん」をコンセプトとするアミーゴ書店と、「豊富な蔵書であらゆるニーズに応える大型書店」をコンセプトとするアバンティブックセンターの2つのブランドを柱とし、地域の客層やニーズに合わせた店舗事業展開をしている。

2つのコンセプトを持つ書店の店舗展開と新たな取り組みへの挑戦。

大阪府に本社を構え、関西地区を中心に、全国へ店舗展開を行っている株式会社アバンティブックセンターは、4月10日、68店舗目となる「アバンティブックセンター 南大沢店（東京 八王子市）」をオープンさせた。

同社は調査・研究を重ね、セキュリティ機器の選定基準や売り場レイアウト、接客マニュアルなどを模索。そして現在、防犯カメラを中心としたセキュリティシステムを導入するなど防犯対策を確立してきた。

今回は、新規店である南大沢店のセキュリティシステムを弊社が担当するに当たり、設置工事段階から取材を行い、アバンティブックセンターの防犯対策における独自の取り組みと考え方について詳しくお話を伺った。

全店で実施している“SLU”（サービスレベルアップ）



全従業員が携帯しているという“従業員ハンドブック”には、接客のマニュアルから緊急時の万引き犯への対応方法まで細かく明記されている。

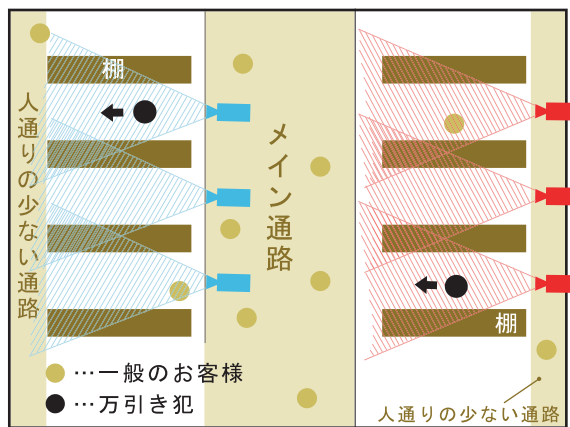
設備の充実により、着実に万引き防止対策への取り組みを進めているアバンティブックセンターであるが、その他にはどのような対策が行われているのか。それは徹底したスタッフ教育である。『SLU』というオリジナルの接客マニュアルを全スタッフに携帯させ、日頃から接客品質の向上に努めているという。「やはり、接客のレベルが高い店ほど万引きの被害も少ないという事を実感しています。お客様に関心を持って接客している店では、笑顔もお声掛けも常に徹底されています。結局はそれが防犯に繋がる大きな要素になっているのではないでしょうか。」と、接客の重要性を語る。

売り場設計・計画段階での防犯対策が鍵に

出店のほとんどがインショップ形態である同社では、売り場レイアウトの設計・計画も今後の大きな課題のひとつだという。「インショップだと、郊外の単独店に比べ売り場レイアウトに自由が利かないというハンディがあることは確かです。今後はこの課題を少しでもクリア出来るように新店オープン前の設計・計画を追求して、防犯に適した売り場へしていけたらと考えています。」

設備、接客、そして売り場構成の全面から、万引きに打ち勝つ強い店舗を目指す同社の取り組みに今後も注目したい。

中村課長に教わる“防犯カメラ対策の原理”



メイン通路から奥に向けて映す設置方法だと…

カメラに背を向けた時、人通りの少ない通路側を向くことになる。人目に触れにくく、犯行のしやすい状況を生んでしまう。

メイン通路に向けて奥から映す設置方法だと…

カメラに背を向けようとする時、メイン通路側を向いて犯行を行わなければならないため、人目に触れやすく、抑止効果が高まる。



▲南大沢店の防犯カメラ設置風景。売場を取り囲むように奥側から映す手法をとっている。

アバンティBCで使用されている弊社万引き防止システム



万引き防止カメラ

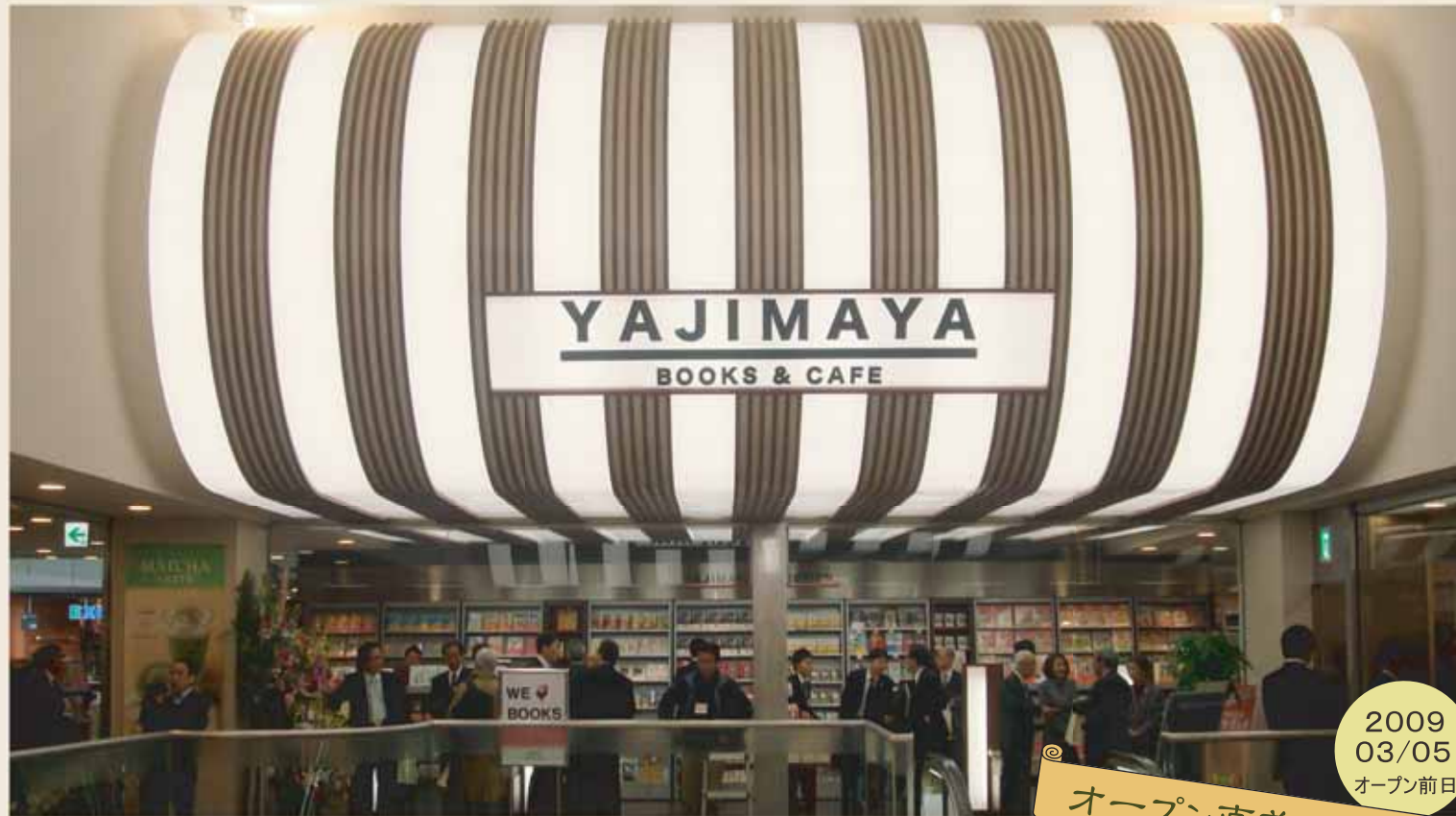
SURF Jc1



◆録画レコーダー ほか



防犯カメラはメイン（最も人通りの多い）通路に向けて設置すると抑止効果がさらにUPする！



▲エスカレーターを上がると見えるエントランスはインパクト大！



株式会社 谷島屋
取締役 企画室長
斉藤さん

Q. 先日行われた内覧会のご感想をお願いします！

A. 出版社、取次の皆様はもちろん、地元からも浜松市長以下行政の方々をはじめ、地元の企業関係者、教育機関など各方面から300名の方々にいで頂きました。皆様からは数々のお褒めのお言葉を頂き、ランドオープンを翌日に控えた我々に、自信と確信を与えて下さいました。

Q. 今回オープンされた浜松本店は同社全店の中で、どのような位置づけになるのでしょうか？

A. 以前より、『政令指定都市浜松の都心機能に不可欠な大型の旗艦店を出店することで、地域文化の向上に貢献したい』という想い（使命）を持っており、これを機に、創業の地である浜松市の文化向上と、中心市街地の活性化、賑わいの創出に貢献できれば、と考えております。

貴重なお話、有難うございました！



今回ご協力いただいた浜松本店の皆さん★

オープン本当におめでとうございます！
浜松本店の今後のご活躍を期待しています！



オープン直前：内覧会

◀見事に陳列された棚は迫力の品揃え！
内装にも探しやすいさを考えたこだわりが随所に見られました。



▲キッズコーナーへの入り口はこどもサイズの門を通る仕組みに。
本を読みに来るのが楽しくなりそう！

◀店内に併設されたカフェには、購入前の本も持ち込んで自由に閲覧できます。



浜松発★コミック情報



谷島屋 浜松本店
コミック担当 チーフ 阿部さん

『莓ましまろ』ばらスィー著（写真右）
『先生、イケメンです！』吉祥 りら著（写真左）

『莓ましまろ』の方は地元作家さんが描かれている漫画で、舞台もここ浜松なので、作品のなかに浜松の実在する場所がたびたび出てきます！



『先生、イケメンです！』は、先生が生徒に慕われている、という設定ではなく、先生が生徒（美少年）を一方的に好き、といった設定です。
「疲れた貴女は是非御一読を・・・★」といった感じのコミックですね！笑

全国各地 猫の手スタッフがオープン前のお店をお手伝い！

猫の手包装応援記 第6巻

ねこのて ほうそう おうえんき in 静岡

第六回目となる「全国猫の手包装応援記」。今回は静岡県にある「谷島屋 浜松本店」。浜松駅ビル内にある同店は県下最大規模、カフェ併設などの新コンセプトのもと、3月にオープンしたばかり。今回はオープン前の包装応援と内覧会の様子を取材した。

谷島屋 浜松本店



2009
03/06
Open!

〒430-0926 静岡県浜松市中区砂山町6-1 浜松駅ビル
メイワン8F
http://www.yajimaya.co.jp/
営業時間 10:00~20:00
売り場総面積：600坪 総書籍数：40万冊

きそもしき 猫の手包装応援とは…

新規オープン前の準備は、猫の手も借りたいほど大忙し。そんな中、シュリンカーを導入していただいた書店様のもとへ弊社スタッフが包装応援に伺ってお手伝い。それが「猫の手包装応援」なのです！

★今回ご購入いただいた
コミックシュリンカー
NEW! コミックシュリンカー RAPO1400
★処理能力：約 1,320 冊/1h



オープン前：包装応援



オープン前の店内へ。陳列前の本はまだ箱の中です。このダンボールの数々が浜松本店の品揃えの多さを物語っているかのよう！一同いざ、コミック売り場を目指します。

シュリンク開始～！

ご担当の方と一緒に弊社スタッフがコミックをシュリンクがけ！終始和やかな雰囲気の中でも、シュリンクの手は止めません！



こちらは消耗品のロールフィルム交換方法をレクチャー中。弊社スタッフが丁寧に教えるので、初めて機械を使うアルバイトの方にも安心です！

Q. 今回の浜松本店オープンに関して、開店前に一番意識した点、力を入れた点をお教え下さい！

A. 商品構成、レイアウトを決めるまでには相当時間をかけました。幅広い品揃えを実現し、お客様のニーズに応えつつ、探しやすい売り場を作ることに、本当に苦労しました。ですので今回の売り場は全てに力を入れています。



谷島屋浜松本店
店長 富永さん

Q. 今回の弊社猫の手包装応援はいかがでしたか？

A. 本当に助かりました！オープン時にはほぼ全てにシュリンクが完成しているというのは、予想していなかったので大変嬉しく開店を迎えることが出来ました。本当にありがとうございました。また浜松に来たときには是非立ち寄ってください！

貴重なお話、有難うございました！



今回の猫の手包装応援で包装したコミックの総冊数は…

約 3 万冊！



ちょっとひといき 地元プ子情報

浜松といえばやっぱり「うなぎ」！



▲包装応援中の昼食も名物
うなぎでスタミナ補給！

明治時代に始まったうなぎの養殖は、浜松の浜名湖が発祥とされ、現在も湖畔には沢山の養鰻池が見られます！

また、「天才バカボン」で登場する「ウナギイヌ」は浜松市の「福市長」としても活躍中です！

はままつ「福市長」のウナギイヌ★▶



安西さんが手掛けたイベント＆サイン会の数々

昨年だけで14回開催！



姜尚中さんの『悩む力』発売記念サイン会の様子。話題作の作家さんということで、沢山の読者の方が来店した。



▲コミック売り場には新鋭の作家カトウコトノさんの複製原画が。ご本人を招いてのサイン会も開催し、京都店全体でPR！

◀ 勝間和代さんをお招きした『1問1答 勝間和代のワンポイントアドバイス』企画イベントでは、1人1分の設定だったので内心200分はかかかと思っていたら、勝間さんの機敏さで、150人を120分で終わらせるという偉業を成し遂げたとのエピソードが。「恐ろしく頭のきれる方でした」と安西さん。



▲ここ京都店が舞台となった『エンキョリレンアイ』の著者、小手鞠るいさんのサイン会。本作品は12万部のベストセラーに！



ジャンルを超えた
チョイスも数多くの担当
を経験された安西さん
ならではの技！
売れ行きも絶好調！



京都水無月大賞とは??



「読まないで損！」な面白い文庫をお薦めするために京都周辺の16店舗、16名の書店員により推薦された選りすぐりの文庫本の中から上位を選考！大賞発表と同時に参加店舗での大賞文庫フェアも実施します！

第2回の発表は
2009年6月1日！

ちなみに2008年度の大賞は
加納朋子著
「レインレイン・ボウ」でした！



アバンティブックセンター 京都店 安西さんの

いちおし☆BOOKS

便利
お待ちしております★

“professional” [プロフェッショナル] へのご感想や、今回取材した安西さんへのメッセージを募集しています。宛て先：〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18 ㈱ダイワハイテクス「ダイワライター プロフェッショナル」係まで！(e-mail: pro@daiwa-hi.co.jpでも承っております！)

「プリンセス・トヨトミ」

万城目 学 (著)
文藝春秋

◆作品説明◆

五月末日の木曜日、午後四時のことである。大阪が全停止した。長く閉ざされた扉を開ける“鍵”となったのは、東京から来た会計検査院の三人の調査官と、大阪の商店街に生まれ育った二人の少年少女だった一。

★オススメの理由は？

タイトルは「プリンセス」ですが、父と息子の絆の物語です。「大阪男子」はもちろん必読ですね。一気読み間違いなしの面白さです！



たかぎなおさんの「浮き草デイズ」もおすすめ！ほんわか癒されます。

お客様のニーズをいち早く察知して、先手を打つ売り場づくりをしていきたいです。その為には

それでは今後の展望と、全国の書店員の方々にメッセージをお願いします！

そうですね、深いと思いますよ。京都に対しての思い入れも強いですね。昨年、京都周辺の書店仲間と『京都水無月大賞』という、文庫本の埋もれた名作を紹介する賞を立ち上げました。現在広報として新聞社との交渉や他店との調整を担当しています。続けることに意味があるので、この2回目为正念場、是非成功させたいですね。

POPを活用して展示方法を工夫したり、新しいジャンル分け、例えば特定の年代や性別に向けた棚を作ってみるなど、やってみたいことが沢山あります。

全国の書店員の皆さん、この業界は本当に人手不足で担当者にどんな負担がかかってしまうのが現実だと思います。我々の抱える悩みはきっと一緒です。どこかに楽しみを見つけて、「どうせやるなら楽しんで」という気持ちで頑張っていきましょう。

貴重なお話、
どうもありがとうございました！



Avanti Book Center
京都店 企画リーダー・一般書部門長

安西 京子さん

京都府出身。大学卒業後、関西を中心にスーパー展開するイズミヤ㈱に入社。グループ企業(株)アバンティブックセンターで理工書、学習参考書、コミックなど様々な担当を歴任し、書店部門の基盤を築いたメンバーの一人。熱意ある人柄から業界各方面との繋がりも多く、その人脈を活かし数々のイベントを実施し、京都書店業界を盛り上げる。現在は店長代行として、後継者育成にも力を注ぐ。

professional

[プロフェッショナル]

西日本リレー第1弾

Avanti Book Center 京都店

第6回 安西 京子

“寄せ集めの素人集団だったあの頃。
素晴らしい出会いに恵まれて今日の私があります。”

古都京都のメインターミナルJR京都駅を目の前に臨む商業施設アバンティ。その6階に店舗を構えるAvanti Book Center京都店は、専門書も充実する550坪の大型書店。競合ひしめく激戦区で、圧倒的なリーダーに支持され20周年を迎えた。今回は“中核を担う女性幹部”にスポットを当て、同店の企画リーダーを務める安西さんに仕事への思いと取り組みについてお話を伺った。



入社のキツカケと
当時の様子を教えてください。

キツカケはしょうもないんですよ。友人の付き添いで入社試験を受けたら、人事担当と阪神の話で盛り上がった意気投合しちゃって(笑) 昔から本は好きでしたので、書店部門で働けるならと思いつきました。

素人ばかりの中で、どのようにして
書店業務を確立してこられたのですか？

ひたすら周辺の書店さんに通い詰め、棚を観察し、見よう見まねで棚を作っていました。あんまり通うものだから、そのうちに顔を覚えられ『あなた、よう来てるよなあ』『そうですね、勉強させてもらってます』といった具合にお話をさせていただくようになったんです。そんな師匠が何人かいて、それはもう鍛えられました。この方々との出会いは私の財産ですね。

それから、お客様に教えていただくことも沢山ありました。専門書を担当していた頃、『素人なもので、何か教えて頂けるとありがたいです』とお客様に尋ねたりもしました。皆さん詳しくて、それは丁寧に教えてくださるんです。よくよく話を聞くと大学の先生だったということも何度

がありましたね。

周囲の人たちのお陰でなんとかここまでやってこられました。本当に出会いに恵まれた人生です。

今までで『これは当たった！』という
企画を教えてください。

学習参考書担当だった頃、常連の塾の先生に『ドラゴン桜』というコミックに色んな参考書が載っていると教えてもらい『ドラゴン桜に出てくる参考書はコレだ！』フェアをやったんです。まだコミック4巻が出たところで認知度も低かったのですが、バカ売れました。それが編集部に伝わり、サイン本や色紙を頂くようになり、最終的にはご本人をお招きしてサイン会を開催するまでに発展しました。あれは嬉しかったですね。

最近のお仕事についてお聞かせください。

3年前から本格的にイベントを始めまして、現在は企画リーダーとしてサイン会や握手会の企画・運営をしています。昨年は14回のサイン会を行いました。やはり、イベントに来てくれたお客さんがニコニコと帰っていくのを見ると本当に嬉しいですね。またその他の仕事では、店長代行として後継者の育成も担当させてもらっています。叱る立場になって感じることは多々ありますが、やはり一番重要だと感じるのは『素直でいること』が成長の大きな要素になる、ということですね。

京都の書店員同士はつながりが深いという印象を受けましたがいかがですか？