

DAIWA LETTER

ダイワレター

26

新春企画1

マンガ大賞2010特集

— 今年のノミネート作品を一挙大公開! —

it's mantai cartoon grand prize!

猫の手包装応援記 第8巻

コジマBOOKS文教堂
茨木店

professional [プロフェッショナル]

ふたば書房

代表取締役 洞本 昌哉さん

PICK UP!

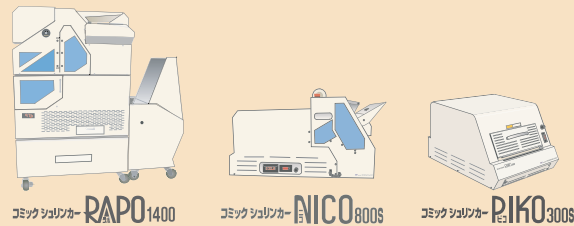
季節ごとの読み聞かせイベントが人気!

すばる書店 七光台店

新春企画2

万引き防止策シリーズ第4弾

書店の万引き防止策調査と
2010年対策強化ポイント!



コミックシュリンカー RAPO1400 コミックシュリンカー NICO800S コミックシュリンカー PIKO300S

DAIWA LETTER 26号 ダイワレター

永久保存版★キホンから覚える正しいメンテナンス方法★

新しい年の始まりはシュリンカーのメンテナンス・総点検から!
孫の手訪問隊のメンテナンス講座 ～第2回～
「コミックシュリンカー これだけは守って欲しいお約束事ベスト5」



Best 1 受けゴム・テフロンシート交換

自動型



受けゴム (シリコンゴム)



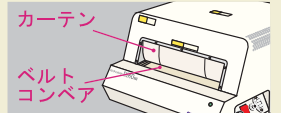
テフロンシート

受けゴム (シリコンゴム) とテフロンシートの交換は安定したシールカット (フィルムの接着) と安定した作業効率の面で最も重要なメンテナンス作業になります。定期的に使用面を交換し、常に新しい状態を保つように心がけましょう! 交換方法の詳細はお手持ちの取扱説明書もしくは下記HPに記載しています。ご確認ください!

Best 2 カーテン・ベルトコンベア部点検

卓上型

出入口についているカーテンをチェック! 破れていたたり、外れていると内部の熱を逃し十分なシュリンクが出来ません。内部のベルトコンベア部のシートが左右によれていないかも確認しましょう



Best 3 電源コンセントの変形・コードの断裂確認

自動型

コンセント接続部の金属が変形していたりコード部分が断裂していると、機械故障の原因になります。日頃からこまめにチェックしましょう。

卓上型

先端が曲がった状態のコンセント



Best 4 コネクタ接続部のチェック

自動型

自動機シールカット部と本体をつなぐコネクタが最後までしっかりと接続されているかチェック! 特に受けゴム、テフロンシート交換時の装着時に注意しましょう。

卓上型

最後まで差し込みきれていない状態



Best 5 シュリンカー設置場所の確認

自動型

自動機の場合、機械背面 (温風が出ている面) を壁にぴったりと付けてしまうと機械内部に熱がこもる原因になってしまいます。また卓上型などを売り場内に置く場合、周りに危険要因 (子供等が触らないか等) がないか確認しましょう。

卓上型

詳しいメンテナンス
情報はHPへアクセス!

<http://www.daiwa-book.jp/support/index.html>

検索

ダイワハイテックス

BOOK事業

サポート情報

社長のつぶやき

代表取締役

大石 孝一



弊社の幹部勉強会「つぶやき塾」で「組織の行動学」を勉強しています。企業の成長には組織の強さが大いに関係するといえます。それでは強い組織とはどういうことでしょうか?

組織は人が作っているの、組織の本質は集まっている人のつながりにある。人をつないでいる。「目に見えない糸」、これが組織を作っている。この「組織の糸」は命令、報告、連絡など意思伝達の働きをしている。

仕事は命令によって伝えられ、実行に移される。これは組織が活動を行っていく大前提である。ところが、現実には管理者の多くは、自分が命令によって部下を動かす立場にすることを認識していない。部下の方も、自分が命令される立場にいるという認識に欠けている。「この仕事、お願いしますね。」やさしい上司の言葉が命令であると意識されない。

このことが組織にもたらす損失は小さくない。第一に、仕事の拒否が発生する。「これは無理です。」まるでいやな仕事はしなくて良い権利があるかのように。その結果、管理者が余計な苦勞をさせられる。部下の気分を損なわないよう神経を使う。そして、仕事のミスが多発する。緊張を欠いた仕事の与え方が部下の気分をたまるませる。無責任な仕事はひびく。

また、仕事の実行者は命令者に対して仕事の結果、あるいは経過を報告する義務がある。命令と報告は一对のものである。しかし、この義務を十分果たしている社員は減多にいない、という。

染谷和巳著「組織の行動学」一部要約

2010年1月発行 / 株式会社ダイワハイテックス 〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18

TEL: 03-3558-8131 FAX: 03-3558-8132

年4回発行/発行部数7,000部

株式会社ダイワハイテックス

ダイワハイテックス

検索

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

いよいよ！ノミネート10作品発表！



「アイムヒーロー」
花沢 健吾



「宇宙兄弟」
小山 宙哉



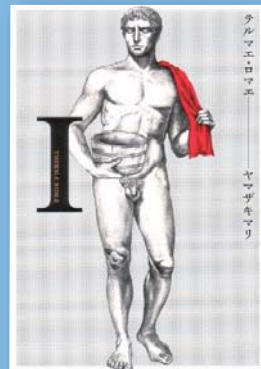
「アホイホノオ」
島本 和彦



「海月姫」
東村 アキコ



「高校球児 ザワさん」
三島 衛里子



「テルマエ・ロマエ」
ヤマザキ マリ



「虫と歌 市川春子短編集」
市川 春子



「モテキ」
久保 ミツロウ

個性豊かな作品が
ズラリ！



※作品名あいうえお順・敬称略



マンガ大賞 2010 特集

～ノミネート作品を一挙公開！“マンガ大賞2010”を盛りあげよう！～



今年で3年目を迎える「マンガ大賞」、みなさんもうご存知ですか？書店員をはじめとした各界のマンガ好きが「友達に勧めるならこれ！」という視点でおすすめの優秀作品を選び、表彰します。開催当初より各種メディアで取り上げられ、回を増すごとに注目度の高まる今大賞。本誌DAIWALETTERでは、今回3回目を迎えるマンガ大賞の舞台裏に迫ると同時に、2010年度ノミネート10作品を大公開！ますます目が離せない今年度はいったいどの作品が選ばれるのか、大注目です！

マンガ大賞
2010

Q1. “マンガ大賞” 発足の経緯を教えてください！

ある時、「従来のマンガ賞には出版社主催の賞が多く、作家さんへの“功労賞”といった面が強いですね」という話題になりました。最近では口コミで売れるマンガも増えてきており、できることなら面白いと思った「その時」に薦めたい。その気持ちをどうにか形にできないだろうか…というところから相談して『じゃあ、賞とか作ってみようか？』と軽いノリで始まったのがそもそもの発端です。

Q2. “マンガ大賞” 開催の目的は？

「マンガを読みたいけれど、どれを読んでいいのかわからない！」という方が、書店の店頭で面白いマンガとめぐり合う、ひとつのきっかけになることを目指しています。その作品を肴にして、気の合う人たちと盛り上げられたらさらに楽しいですね。

Q3. 実行委員会はどのようなメンバーで構成されていますか？

書店員やアナウンサー、WEBデザイナーや会社員です。賞を作ってみようと言い出した委員が、自分の友達の中から相当のマンガ好きで、かつホームページ作成やイベント運営に長けた方などに声をかけて集まりました。全員ボランティアで運営しています。

Q4. 今年度のノミネート作品の傾向や予想は？

…正直に申し上げると、想像がつきません！今年は全員が挙げるような大型タイトルよりも、それぞれの好みで反映された作品が上がってくるのではないかと予想していますが自信はありません。（※取材時はまだノミネート選考前）

次ページでいよいよ
2010ノミネート作品発表！

マンガ大賞実行委員会の方々に 直撃インタビュー！

Q5. これまでの受賞作についてのご感想、受賞後の反響は？



「岳」石塚 真一著

一昨年の受賞作『岳（石塚 真一/小学館）』の時は、マンガ大賞の知名度自体がほぼ皆無の状態から始まりました。それに関わらず、石塚先生が受賞を本当に喜んでくださったのが印象に残っています。メディアの取り上げ方も、前向きかつ好意的でした。

昨年の受賞作『ちはやふる（末次 由紀/講談社）』では、1次選考で未読だった選考員が2次選考の候補作として実際に作品を読んだことでその面白さに触れ、結果的に投票していくのが鮮明に表れて面白かったです。

どちらの受賞作も、受賞後の新刊発売時には「マンガ大賞受賞！」と帯でロゴを使ってくれました。売上げも、既刊を含めてそれぞれ相当伸びたそうです。



「ちはやふる」末次 由紀著

Q6. 全国の書店員様にメッセージをお願いします！

「マンガ大賞」はあくまでひとつのガイドです。日頃それぞれの書店さんで独自にお薦めされている作品は数多くあるかと思いますが、それらのタイトル共にマンガ大賞の作品も店頭に並べていただいて、一人でも多くの読者の方に「マンガって面白い」と言ってもらえるきっかけになればと願っています。いろいろと厳しい出版業界ですが、コミック売り場から一緒に書店を盛り上げていきましょう！

ありがとうございました！

どの作品が受賞となるか！？
乞うご期待です！

3月末
大賞発表！



猫の手包装応援記 第8巻

ねこのてほうそうおうえんき in大阪

第八回目となる「全国猫の手包装応援記」。今回は大阪府にある「コジマBOOKS文教堂 茨木店」。コジマNEW茨木店の3階に店を構える店内は、主にファミリー向けの書籍を取り揃え、来店客のニーズに対応。今後の展開にも注目です！

家電量販店の(株)コジマに「コジマBOOKS文教堂」がオープン！

大阪府茨木市にある㈱コジマNEW茨木店。同社では今回初となる書籍の取り扱いをスタート！文教堂のフランチャイズ店として雑誌・文庫・コミック・児童書をメインに取り揃えています。ポイントカード制の導入も家電量販店ならではの取組み。



before

◀ 売り場スペース、商品数共に大規模な今回は、開店の棚入れ作業も大忙し。

コジマBOOKS文教堂 茨木店



2009
11/28
リニューアル！

〒567-0829 大阪府茨木市双葉町5番3号
http://www.kojima.net/netshop/index.htm
営業時間 10:00~21:00
売り場総面積: 660㎡ 総書籍数: 12万冊
取扱書籍: 雑誌・コミック・児童書・文庫 他

ちまんとひといき 新店プチ情報



▲オリジナルポストカード企画の棚



◀ 各漫画家の方とコラボしてつくったオリジナルカードの数々。「文教堂でお買い上げありがとうございます」のメッセージ付き。



▲クリスマス関連の絵本がずらり。



after

▲店内の什器は年配の方にも配慮し低めに。視界が広く見やすい売り場になりました！

包装応援風景

▶ 今回の猫の手スタッフ 弊社大阪支店 お客様担当大関(写真右)と森岡(写真左)。森岡は今年から東京本社勤務に。「東日本でも精一杯がんばります！」



シュリンクされピカピカに★



面談コミックもばっちりシュリンク！



今回ご協力いただいた 茨木店の皆さん★

新規・リニューアルオープン店情報募集中！

ダイワハイテックスでは本誌「DAIWA LETTER」に掲載させて頂ける書店様を大募集しています。今後オープン予定の書店様、新規開店・リニューアル時の記念に本誌でお店を紹介してみませんか？もちろん、シュリンクを導入された書店様へは弊社スタッフが包装応援に伺います！掲載希望の方は本誌末ページに記載されている電話番号、もしくはe-mailまでお問い合わせ下さい！

まだまだ！店頭でノミネート作品をオススメしませんか？

ダイワハイテックスでは、今回の「マンガ大賞」ノミネート作品を店頭でディスプレイしているお写真・エピソードを大募集しています！ご投稿された店舗様の中から抽選で10店舗様に弊社特製「I♥シュリンク」バッジをプレゼント！この機会に是非、ご投稿ください！

★投稿の流れ★

①携帯もしくはデジカメでディスプレイを激写！！



②下記アドレス宛てにデータを送信するだけ！



どちらか好きなデザインをプレゼント！
I♥シュリンク

または…

②印刷した写真を下記住所に郵送！



皆機からのご投稿お待ちしております。



宛先はこちら！

●メールで投稿する場合

pop@daiwa-hi.co.jp

※画像は2MB以内のものをお願いいたします。

※本文に書店名・ご担当者名・ご希望のバッジのタイプ(ブルー/ピンク)を明記してください。

※後日弊社よりご連絡する場合がございます。

●郵送で投稿する場合

〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18
株式会社ダイワハイテックス
「マンガ大賞ディスプレイ」係

※現像されたお写真と、書店名・ご担当者名・ご希望のバッジのタイプ(ブルー/ピンク)を明記してください。

※後日弊社よりご連絡する場合がございます。



▲昨年度「マンガ大賞ノミネート作品」ディスプレイをされた書店様の売り場(写真左・右下共に) ブックファースト新宿店 / 左から2番目 ブックエース上荒川店 / 右上 伊吉書院 類家店) ※全てマンガ大賞サイトより掲載

クリスマスイベントの流れ

★オープニング

- ▼ 手あそび『はじまるよ』
- ▼ 絵本読み聞かせ『ふしぎなナイフ』
- ▼ 絵本読み聞かせ『ピーターパン』
(母と子のおやすみまの小さな話365より)
- ▼ 手あそび『山小屋&アンパンマンver.』
- ▼ 絵本読み聞かせ『ハチ』
- ▼ 絵本読み聞かせ『まどからのおくりもの』
- ▼ 踊り『アンパンマン』

★エンディング

プレゼント（お菓子）の配布

Christmas Event

読み聞かせて読んだ絵本



「母と子のおやすみまの
小さな話365」
千葉幹夫 作ナツメ社



「いとしの犬ハチ」
いもようこ 作
講談社



「まどからのおくりもの」
五味太郎 作
偕成社



「ふしぎなナイフ」
中村牧江、林健造 作
福音館書店



▲▲ 店内の至る所にクリスマス
の装飾が施され、お店に来るお
客様の目を楽しませていました♪



弊社と共同企画制作した
オリジナルのクリスマス
カードとブックマーク。
今回は大抽選会の抽選券
として使用しました！



▲カード ▲ブックマーク



▲ はじめは手あそびからスタート♪
一生懸命真似っこをする子どもたちがとて
もキュートです★



【写真左より】弊社 石川、小川さん、堤さん、
津波さん（カエル）、稲田さん、吉原さん、
石塚さん、樋渡さん（後ろ）、樋渡さんのお子
様 みなさん、お疲れ様でした！！



▲ 読み聞かせでは4冊の絵本が登場★
スタッフの方も心を込めて読みます。



▲ハロウィンに引き続き、弊社
石川も一生懸命朗読！朗読も板
についてきた様子。

店舗DATA すばる書店 七光台店

野田市七光台4-2 ロックタウン野田七光台内
営業時間 朝10:00 ~ 深夜12:00 (年中無休)
総売り場面積: 358坪

地域に密着したイベントや催しものを数多く手掛けるすばる書店。
今回は10月末に行われた七光台店の「ハロウィンイベント」と、
12月23日に開催された「クリスマスイベント」に弊社スタッフが
特別参加！盛り上がったイベント当日の様子をレポートします！



▲ 絵本の読み聞かせ風景。“飛び出す絵本”に子ども
たちの視線は釘付け。物語に引き込まれている様子
でした！



▲ 電子ピアノもお手のもの。



▲北田店長（写真右）自らが率先してイベント
に参加し、企画も行うことで店全体の雰囲気も
格段にアップします！



▲ 帰り際に子どもたちがくれるこの笑顔が
次のイベントへの原動力に！



Halloween Event

読み聞かせて読んだ絵本

★オープニング

- ▼ 手あそび『はじまるよ』
- ▼ 絵本読み聞かせ『へんしんオバケ』
- ▼ 絵本読み聞かせ『ハロウィーンのお化け屋敷』
- ▼ 手あそび『大きくなったら何になる』
- ▼ 絵本読み聞かせ『くろくとなぞのおばけ』
- ▼ 絵本読み聞かせ『キリンはダンスをおどれない』
- ▼ 踊り『アンパンマン』

★エンディング

プレゼント（お菓子）の配布



「きりんはダンスを
おどれない」
ジェイルズアンドレイ 作
PHP研究所



「へんしんオバケ」
あきやまたし 作
金の星社



「ハロウィーンのお
化け屋敷」
エリカシルバーマン 作
セーラー出版



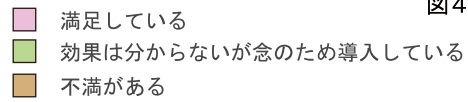
「くろくとなぞのおばけ」
なかやみわ 作
童心社



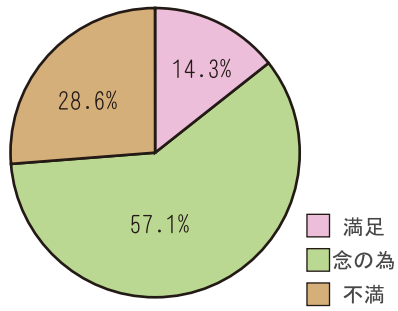
▶ハロウィンの飾り付けが
楽しげな店内♪

◆万引き対策システム（防犯機器）について

Q 4. 現在導入している防犯システム（ゲート・カメラ・警備員）には満足していますか？



■ 防犯ゲート



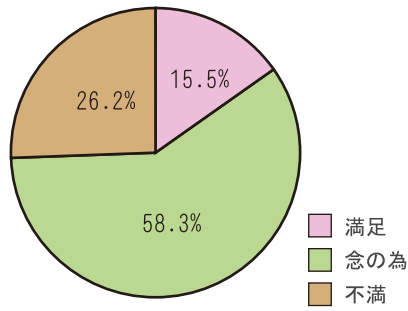
◆満足の理由

- ・タグが挿入されているだけで抑止効果がある。

◆不満の理由

- ・お客様の所持品等、タグ以外で反応してしまう。
- ・タグを抜き取られてしまう。

■ 防犯カメラ



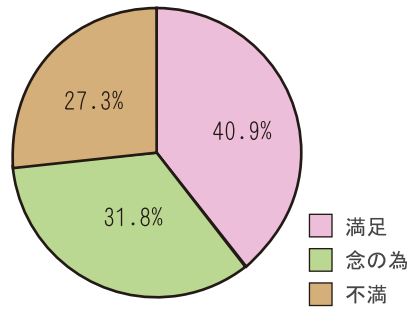
◆満足の理由

- ・設置による抑止効果が高い。
- ・記録を残すことで後々重要な証拠になる。

◆不満の理由

- ・機器が古くコマ不足により決定的瞬間を捉えられない。
- ・リアルタイムで見ることができない。
- ・録画できない。

■ 警備員雇用



◆満足の理由

- ・専門知識を持ったプロなので安心。
- ・緊急事態やトラブル発生時に頼りになる。

◆不満の理由

- ・時給が高く、数時間しか雇えない。
- ・適当すぎる上に、見つけても学生の脚力についていけない。

（ダイワハイテックス調べ）

今日からすぐに実践できる！

★2010年万引き防止強化対策 総集編★

1. 機器の選定と初期投資



最適な機器を選定し、必要な台数をきちんと揃える事が効果的な万引き防止策の第一歩に。すでに設置されているところでも、現在の機器で機能面で問題はないか、設置台数に不足はないかをもう一度確認しておく。

2. 狙われやすい売り場の囲い込み



コミックなど狙われやすいジャンルの売り場はなるべく出入り口を1箇所に絞りゲートを設置する等、コーナー全体を囲い込む形にすると効果が高まる。「コミック専用レジ」がある場合はゲートや棚へ専用レジ使用の呼びかけポスターを掲示し、無駄な発報を防ぐ。

3. 接客力の向上・社員教育の強化



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た「万引き対策ハンドブック」があるといざという時の頼りになる存在に。スタッフ全員が携帯することでより防犯意識の高い店作りができる。

4. 清潔・明るい・親切的店内環境づくり



本が隙間なく整然と並べられた棚は、少しの乱れや変化で万引きの早期発見につながるため、日頃からこまめに整理整頓を。また通路毎に椅子等を配置し常に人目を置く環境にすれば親切で抑止効果の高い一石二鳥な店づくりが実現！

取材・撮影協力：啓文社岡山本店様、アバンティブックセンター南大沢店様、TSUTAYA WAY ガーデンパーク和歌山店様

★万引き防止対策に関するご意見・ご感想をお聞かせください！
ダイワハイテックスでは万引き防止策に関する皆様のご意見・ご感想をお待ちしております。またバックナンバーをご希望の方は下記までご連絡ください。

バックナンバー： 東京本社：03-3558-8131 坂上まで
製品・その他： 大阪支店：06-6190-5731 嶋田まで

万引き防止策シリーズ第4弾



書店の万引き防止策調査と 2010年対策強化ポイント！

年も明け、気分も新たに今年はイベントやフェアにもさらに力を入れていきたいところ。しかしながら、“万引き”の現状は時間や場所に関係なく今現在も深刻化しています。今回はこれまでに当社で独自に行った書店意識調査アンケートの結果を元に、万引き防止策の現状を分析し、今まで本誌で反響の大きかった対策ポイントを整理しました。今年も気持ちを新たに効果的な対策に取り組みしましょう！

◆現在の万引き対策について

Q 1. 現在対策は行っていますか？



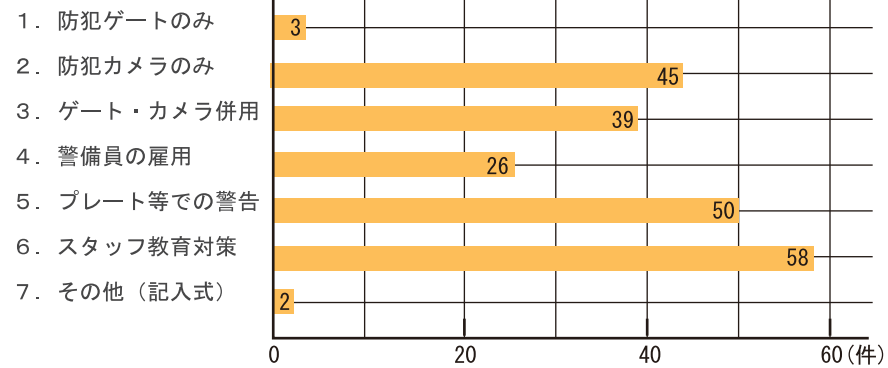
（ダイワハイテックス調べ）

2008年～2009年度に弊社で行った「万引き防止に関するアンケート」では、全国の書店を対象に、現在行っている対策の内容とその感想を調査しました。

その結果、ほぼ100%の店舗で万引き防止のため何かしらの対策をとっているという回答。（図1参照）年々深刻化する万引き被害に対し、各店舗毎にさまざまな打開策を講じている様子。

中でも、万引き防止として全体で高い実施率を挙げている対策の一つが「スタッフ教育対策」です。カメラやゲートなどの防犯システムを上回る件数でトップに。（図2参照）巡回や声掛け、アイコンタクト等、日々の業務の中で実践できるものから、実際に防犯システムが作動した際の対処法や店舗間の情報共有など、それぞれの店舗環境に合わせて工夫されていることが分かります。

Q 2. どのような防犯対策を行っていますか？



（ダイワハイテックス調べ）

また、これらの対策に関しての満足度を

Q 3. 現在行っている防犯対策で、不便に感じている点がありますか？

ゲート・カメラ

1. 専門知識をもったスタッフがいない。（大阪府Y店他）
2. タグの装着に時間がかかってしまう。（兵庫県S書店他多数）
3. カメラを入れても死角がなかなかカバーしきれていない。（東京都K書店他多数）
4. コストの面で十分な台数のカメラやゲートが入れられない。（福岡県S書店）

スタッフ教育

4. 人手不足でなかなか効果が上がらない。（大分県H書店他多数）

（ダイワハイテックス調べ）

測ってみると、システムを導入したものの「人手不足」の問題で管理しきれていない現状や、「念のため」で導入した結果、本当に必要な台数が不足していたりと、せっかくの投資が「気休め」的な存在になってしまっているものも見受けられます。（図3、図4参照）

経済の低迷により防犯に対するコストもあまりかけられない昨今、ポイントとなってくるのは現場スタッフの強力な連携体制と、導入した機器をしっかりと運用する事。左ページにまとめた4つのテーマをもう一度見直すことが確実な万引き防止への鍵となるでしょう。

根拠なく悲観するのはやめましょう。書店というのは基本的には安全な事業です。不景気とはいえ、明日潰れるわけではないのですから。まずはひとつ自分が自慢出来ることをもち、お互いに成功事例を出し合い、情報交換をしていきましょう！
〜貴重なお話を誠に有難うございました！〜

全国の書店員さんにメッセージを
お願いします！

▶ふたば書房のポイントカードには同社の創業者洞本太郎氏が書店を開業するきっかけとなった※キケロの言葉が記載されています。



【抜粋】
「書籍は青年のための食物となり、老人のためには娯楽となる。
病める時は装飾となり、苦しい時には慰めとなる。
内にあっては楽しみとなり、外に持つて出ても邪魔にならない。
特に夜と旅行と田舎においては、良い伴侶となる。」
※マルクス・トゥルリウス・キケロ：共和制ローマ期の政治家、哲学者

書店業界への思い入れをお聞かせください。
本はこの世からなくなりません。読書は人間の最新の娯楽だと思います。定年後のおじさん達が毎日新刊を目当てに通っているという事実が裏打ちしています。また、阪神淡路大震災の時に避難所では1冊の週刊誌が取り合いになったと聞きました。人間は想像力の生き物。本の世界に入ること心が癒される。本には値段以上の価値があるのです。そのような事業に携われることを誇りに思います。

書店業界への思い入れをお聞かせください。



株式会社ふたば書房 代表取締役

洞本 昌哉さん
ほらもと まさや

京都府出身。1969年生まれ。大学卒業後銀行に勤め金融を学ぶ。3年勤めた後、家業である「株式会社ふたば書房」に入社。書籍担当、店長職を経て社長に就任。J P I C読書アドバイザー資格を取得し、各方面にて読み聞かせ活動にも積極的に参加している。現在3児の父。「ええ格好しい」の性分で頼られたり乗せられたら頑張ってしまうという親分肌。

professional
[プロフェッショナル]
西日本リレー第3弾

株式会社ふたば書房 代表取締役

第8回 洞本 昌哉

“書店というフィールドを利用して
とにかくやってみる、怖がらずに。”

昭和5年創業、京都を中心に15店舗を展開する老舗書店。それぞれの地域性に合わせた特色を持つ店舗作りで地元へ愛される書店を目指すふたば書房は、昨年は大阪府の心斎橋と箕面に新規店をオープンするなど、業界低迷にある中で精力的に事業を展開している。同社代表取締役の洞本氏に、ふたば書房での取組みと今後の方針についてお話を伺った。



ふたば書房に入社された経緯を
教えてください。

祖父がふたば書房を創業して、僕で3代目になります。生まれた時から家の前が本屋で、本は読むものではない、売るものだという事を幼いながらに思っていました。

せっかくの舞台に上がらないのはもったいないと思っていましたから、大学3年生になり進路を真剣に考え出した時、まずは書店業を継ぐために役立つ職業に就こうと思いました。会社を経営していくとなると「お金を借りる」ことが自分の仕事になってくるのではないかと、銀行に就職することを決めました。この時に得た知識と経験は大変役立っています。銀行の担当者は嫌がってますけどね。(笑)

書店を経営する上で大切にしている事を
教えてください。

『地元にあるべき本屋さん』を目指しています。例えば家電などの大きな買い物をするならば、多少遠くとも大きなお店に行くでしょう。でも本屋さんには違います。徒歩や自転車で行ける場所にあることが重要で、そうやって来てくれるお客様の期待に応える本屋でありたいと思っています。

書店という安定した基盤をもとに、新しい事業に挑戦し収益を上げていきたい。そのためにはまず、皆さんに来てもらえる書店をしっかりと作らなければいけない。それには人材育成・社員を大切にすることが重要だと考えています。

とにかく僕の仕事は、稼ぐための方法を考える事。社員に払う給料が何よりの結果です。ふたば書房で働いて良かったと思ってもらえるようにしたい。目標は社員平均月収40万円！



京都タワー店



京都の土地柄にちなんで“和”をテーマにした商品展開の京都雅コーナー。マニアックな物がよく売れるという。



心斎橋店

▲昨年の秋にオープンした2店舗。ファミリー層が多く来店する箕面店（写真左）は「ブックサファリ」をコンセプトにPOPで楽しい店舗デザインに。一方心斎橋店（写真右）は雑貨と音楽をプラスした“FUTABA+”を展開。より雑貨アイテムを増やし、書籍も実用書を充実させた新しいスタイルを提案。



▲色んなデザインの和柄ブックカバー



▲干支お手玉は去年のヒット商品！

ほかにも
様々なグッズ展開が★

株式会社ふたば書房 洞本社長の

いちおし★BOOKS

「おこだでませんように」 くすのき しげのり（著）石井 聖岳（イラスト）小学館



◆作品説明◆

「ぼくは、いつでもおこられる。家でも学校でも…。休み時間に、友だちがなかなまはずれにするからなぐつたら、先生にしかられた」いつも誤解されて損ばかりしている少年が、七夕さまの短冊に書いた願いごとは…？

★オススメの理由は？

もう涙がとまらん。
七夕のお話だけど、年末年始いつもより長い時間子どもたちと一緒に居られる時間にぜひ大人に読んで欲しい作品です。



北方謙三著「水滸伝」もおすすめ。“組織に属する男”には必読の一冊！

現在、特に力を入れている事は何ですか？

直近では文具・雑貨に力を入れています。面白いですよ！書店は子供からお年寄りまで来られるという間口の広さと敷居の低さがあります。このフィールドを利用しない手はないじゃないですか。1から店づくり客づくりを始めるよりも、書店という既にあるフィールドで他に売れるものを置く方が手っ取り早い。ペン1本でも置いてみて欲しい。結構売れるものですよ。とにかくやってみる、怖がらずに。

社員教育に対する考え方や実際の
教育方法について教えてください。

ただ命令するだけでなく、なぜそうしなきゃいけないのか理由をつけて説明しなければ人は聞きません。具体的な内容としては、社員に読書感想文を課します。書店員として最低限知っていて欲しいベストセラー本や、私のお勧め本の感想を会議で発表してもらいます。また、備品の申請の際には必ず費用対効果の数字を提出してもらっています。コスト計算の考え方を身に付けてもらうためです。その計算があっているかどうかよりも、経費の感覚・考え方を身に付けて欲しいと思っています。

間違えてもいいんです。大切なのは自ら考え実行すること、自分なりの答えを持つということです。時には赤っ恥をかくこともあるでしょう、しかしそれも成長のための重要な要素だと思います。

他には、出版社と協力してふたば書房オリジナルPOPコンテストを実施し、選ばれた社員・スタッフを出版社がランチに招待するという「社員還元プロジェクト」もやっています。社長への接待より有効なお金の使い方だと思いませんか？社員のやる気・モチベーションアップへの効果は高いです。