

DAIWA LETTER

ダイワレター

27



特集1 地球にやさしいエコ活動のすすめ

子どもたちにECOな未来を

—— 環境絵本でひろがる地域・企業のエコ活動 ——



OPEN! [オープン!] 第1回

NEW!

住吉書房 元住吉本店

professional [プロフェッショナル]

紀伊國屋書店 新宿本店

内田 委千弘さん

好評
連載中

孫の手訪問隊の
メンテナンス講座 ~第3回~

「今すぐチェック!
電源コード3つのポイント」



特集2

有限会社 さんぽうどー

TSUTAYA (水口店・甲西店) のECOな店づくりに注目!



コミックシュリンカー RAP01400 コミックシュリンカー NICO800S コミックシュリンカー PIKO300S

DAIWA LETTER 27号 ダイワレター

2010年6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

DH NEWS!

第17回

東京国際ブックフェア今年も出展いたします!

最新コミックシュリンカー

弊社ブースご来場でご契約頂いた方に
ブックフェア特典付き!!



最新万引き防止システム

弊社ブースご来場でご契約頂いた方に
ブックフェア特典付き!!



ダイワハイテックスブースの進化



テーマ: 仮想書店



テーマ: I ♥ シュリンク



テーマ: Shrink Bar



2010ブースはお楽しみに!

詳しいブックフェア
情報はHPへアクセス!

<http://www.daiwa-book.jp/>

検索

ダイワハイテックス

BOOK事業

6月中旬~特設ページにて発表!

ブックフェア特設ページ

社長のつぶやき

代表取締役
大石 孝一



今回のダイワレターは、環境を考える「エコ特集」に取り組みました。エコというと「エコライフ」「エコグッズ」「エコ住宅」など、身近なテーマであっても分かり易いようで分かり辛い言葉です。本来はエコロジー(環境・生態学)とエコノミー(経済・節約)の両方の意味を兼ね備えていると考えた方が理解しやすいようです。

特集1の環境絵本「海と空の約束」との出会い、日本航空 宣伝室様からの「絵本をカバ―したい」という突然の電話がご縁でした。何故JALが?出張中の電話対応でしたが、取り敢えず寄贈するように指示しました。そして本社に訪問し、ブックカバーを必要とする経緯や、絵本の著者である西谷さんやJALの地球環境部の取り組みなどのお話を伺いました。そして今回のダイワレターへと話は発展していきました。

特集2の有限会社さんぽうどーの井用社長のお話には驚愕しました。今ではローコストな店づくりなのに経営者も苦心惨憺している現状ですが、お金をかけてでも省エネ対応の店をつくるという。「言うは易く行なうは難し」です。「床・壁・照明・トイレ」などどこだわりは半端ではない。それは長期的な展望で持続可能な経営をめざしていることに他ならないからだと思います。単純に初期費用にだけ目を付ける短距離型ではなく、ハイコスト・ローリターンでも長い目で見るとマラソン型の店をつくるという。まさにトップの決断が店の品質を高めるといえることが良く理解できました。



DH 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

特集1 地球にやさしいエコ活動のすすめ

子どもたちにE C Oな未来を

環境絵本でひろがる地域・企業のエコ活動

今、地球温暖化をはじめとするあらゆる環境問題に対し、地域・企業が様々なエコ活動を実施しています。今回ご紹介する「海と空の約束」は、生物多様性・水の循環等をテーマにした環境絵本。近日、日本航空の全機内に搭載されるほか、兵庫県下をはじめとする地域での環境学習支援事業「海と空の約束プロジェクト」へと広がりを見せています。今回は著者の西谷さんをはじめ、日本航空の環境への取り組みに注目し、お話を伺いました。



「絵本作りのきっかけ、またこの絵本に
かける思いをお聞かせ下さい。」

約20年前、自分の2人の娘に童話を書きました。環境問題、犬や猫やトンボのこと…。親爺の自己満足の童話です。仕事で環境問題に携わり、環境省でも仕事をしましたが環境問題を分かりやすく子供たちの心、感性に伝える本や媒体がほとんどないと感じていました。

人生一度、自分の作品を世の中に出してみようと、神戸在住の新進のイラストレーター・有村綾さんの協力を得て神戸新聞総合出版センターから絵本を出版しました。それが、今回の環境絵本「海と空の約束」です。損得抜きで、一生掛けてこの絵本や紙芝居を使った環境教育活動をライフワークで進めていこうと決めました。



「海と空の約束」

作・にしたに ひろし 絵・ありむら あや

太古より、固い絆で結ばれてきた海と空の友情が生んだ、心あたたまる絵物語。優しい色調の挿絵とともに、美しい地球と生きもののたちの尊さを改めて気づかせてくれる絵本。【テーマ】水の循環、読み聞かせにもお勧めの一冊。 生物多様性、環境教育

「今回、全てのJAL機内にこの絵本が
搭載される事に関してご感想は？」

飛行機から見る海や空、森、川、そして道路や都会。飛行機に乗るたびに素晴らしい地球という惑星に感動します。でも痛んだ森や山、海や川の姿を見ることも多く、人間の経済活動の影響の大きさと地球の将来が不安になることも。飛行機に乗るたび、私は窓の外の地球の姿に夢中になります。きっと飛行機に乗った子ども達も宇宙飛行士が宇宙から地球を見て感動するように、いろんなことを発見して感動するだろうと思います。絵本を出版した時から飛行機に搭載されたらなあという夢を描いていました。この度、JAL様の全面的なご理解とたくさんの皆さんご支援を頂いて全てのJALの飛行機に絵本が搭載されることになりました。一人でも多くの子どもたちやお父さんお母さんに飛行機の中で読んでもらい、地球の将来や環境問題について考えてもらえたら嬉しいです。

西谷 寛さん

神戸市役所勤務。05～07年環境省派遣。環境行政を担当する傍ら環境保全活動に深く関心を持ち、09年7月、環境絵本「海と空の約束」を出版。現在休日に様々なセクターと共同で兵庫県下を中心に講演や紙芝居、原画展など、環境学習支援事業を推進中。日本児童文学者協会会員、日本環境教育学会関西支部会員、潜水士。環境省環境カウンセラーとしても幅広く活躍中。



西谷さんが活動中の「海と空の約束プロジェクト」

絵本の売上の全てを子ども達を対象にした環境教育活動や環境を守る活動に当てています。保育所や児童館に絵本を寄贈したり、紙芝居や自然保護活動を開催しています。



▲原画展・紙芝居の様子。これまでに図書館・保育所に2,000冊の絵本を寄贈。



▲地域の子ども達を対象にしたビオトープ（生きものの集まる池など）観察会を定期的に開催。



協力店募集

現在、全国でお取り扱い頂ける書店様、海空プロジェクトにご協力、コラボレーションして頂ける店舗様を募集中です。是非、下記までお問い合わせ下さい。

読み聞かせ用 紙芝居も貸出中です★

詳しい活動内容・
絵本に関する
情報はこちらへ！

<http://umisora.petit.cc/>

海空約束

検索

絵本に関するお問い合わせは神戸新聞総合出版センター（078-362-7138）または、㈱ダイワハイテックス 坂上（03-3558-8131）まで！

日本航空 地球環境部の方に

お話を伺いました！

今回「海と空の約束」を機内絵本として
搭載される経緯とご感想をお聞かせ下さい！

日本航空 地球環境部
大高 由恵さん

今回、西谷さまから、JALの機内で子どもたちに読んで欲しいと、500冊の「海と空の約束」を寄贈下さるという、ありがたいお話を頂きました。

JALでは出前講座「そらいく」など、次世代を担う子どもたちへの環境啓発活動を行っていることもあり、心温まるこの絵本をぜひ機内に搭載したいと思っていました。機内ではたくさんのお子さまがご覧になるため、通常はハードカバーの絵本を用意しますが、「海と空の約束」はソフトカバーです。せっかく頂く大切な絵本を、綺麗な状態で長く読んでもらうために、ダイワハイテックスさまよりご提供頂いたブックカバーを、1冊ずつ手作業で掛けさせて頂きました。多くの方々のご厚意が詰まった「JAL空のエコ図書館」を通じて、子どもたちの心に小さなエコの芽が育つといいなと願っています。



▲5月17日、JALグループは環境省より『エコ・ファースト企業』の認定を受けました。

JALグループが取り組む「空のエコ」



エコジェット機の就航・ バイオジェット燃料の開発

JALの環境取り組みの象徴として尾翼を緑に塗装した「JALエコジェット」を運航するほか、植物由来のバイオ燃料の開発を支援しています。



大気観測や シベリア森林火災の発見

高度1万メートルの大気を採取し、気候変動のメカニズム解明をサポートする大気観測のほか、世界最大級のCO2吸収源であるシベリア森林を上空から観測、火災の情報提供を行っています。



生物多様性の大切さを 伝える活動を実施

地球上の多様な生物をその生息環境とともに保全することを目的とした生物多様性の保全活動の一環として、お客様や広く社会の皆様へ生物多様性の大切さを伝えています。

＜JALグループは環境省の取り組みを応援しています＞

折り紙教室実施中



2010年10月に開催されるCOP10（生物多様性条約締約国会議）に向け、日本航空では「国連地球生きものの会議おりがみ」を使用した折り紙教室を実施しています。折り紙にご興味のある店舗様、またその他の取り組みに関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

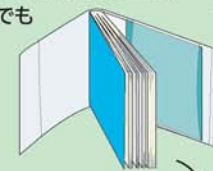
㈱ダイワハイテックス
担当：坂上（03-3558-8131）



じつは…★

ダイワハイテックスの 透明ブックカバー「ブッカー君」も このようなかたちで協力しています！

今回JAL機内絵本として搭載される「海と空の約束」に、弊社の透明ブックカバー「ブッカー君」が採用されました。大切な絵本をいつまでもきれいに守ります。



ピカピカな状態に！



ブッカー君A4サイズ
を加工して掛け…

皆様にながくご愛読して
頂くために、
表紙の汚れを
カバーし、
絵本をきれいに
守ります！





水口店外観

TSUTAYA水口店が平成20年環境省・省エネ照明デザインモデル事業に選出された
有限会社さんぽうどー。平成21年9月にはTSUTAYA甲西店を移転リニューアル
オープンさせた。この新甲西店が徹底した省エネ仕様で注目を浴びている。
今回は新しく生まれ変わった甲西店にお邪魔し、同社社長・井用貴也氏にお話を伺った。

有限会社さんぽうどー

TSUTAYA（水口店・甲西店）のECOな店づくりに注目！

水口店が環境省の省エネ照明デザイン
モデル事業に選出された経緯を
教えてください。

いろんな偶然が重なったことでした。水口
店が九年目を迎える頃、ちらほら蛍光灯が切れ
出して取り換え工事をしなきゃと思っていまし
た。しかし一本一本交換するのは手間。いつそ
全部取り換えようかと思っていた時に、ふと、
以前耳にしていたパナソニックさんの省電力照
明のプレゼンテーションを思い出しました。後日
話を聞きに行くと、環境省から助成金が出る、
モデル事業の公募があるといわれ、しかもその
日が締切前日。悩む間もなくその場で工事を決
断し、応募しました。TSUTAYA本部とし
ても初めての試みで、今後省電力店舗を増やし
ていきたいと賛同してくれました。本体・メー
カーと共同で取り組んだところ、郊外店のモデ
ル事業として選出していただきました。

次に、甲西店のリニューアルの経緯を
教えてください。

もともと移転はしたいと考えていましたが、
省エネ仕様によつと思つたのは水口店のモデ
ル事業選出がきっかけでした。初期費用を抑え

井用オーナーにお話を
伺いました！



有限会社さんぽうどー
代表取締役

井用 貴也氏

てもいさ蓋をあけてみたらランニングコストが
掛かっているのは短距離型の店。ハイコスト・
ローリターンでも長期的に見たら得をする、長
く続けられるマラソン型の店舗を目指しました。
世の中の流れがそうなってきたというの
もあります。民主党の環境政策やCO2排出権
問題などですね。今後うちのような省エネ店
舗が普通になってくるのではないのでしょうか。

リニューアル後、甲西店のランニング
コストはどのように変化しましたか？

わかりやすいのは電気代ですね。移転前、
150坪で月40万円掛かっていったものが、現
在450坪に増床して月30万円で済んでいま
す。1坪当たり約3割減、年間約360万円の
経費削減となっています。

また、CO2排出量は同規模・同立地条件の
TSUTAYAに比べ年間約40%の削減と
なっています。

電気代



年間約 **360万円**
削減

CO2排出量



年間約 **40%**
削減

省エネに取り組む書店様にアドバイス
をお願いします。

お金を掛けてでも、やるかやらないか、そ
れだけです。省エネは、やったからといって
売上が上がるわけでもお客様が増えるわけ
でもありません。私は省エネに“経費削減”とい
う価値を見出しました。その点をそれぞれの
書店さんがどう捉えるかですね。

省エネを通して、お客様に
どのようなことを伝えたいですか？

日本は「エコ」についてまだ意識付けの最
中です。エコや省エネを店舗というかたちで
表現し、ちょっとしたメッセージとして見て
もらえればそれでいいかなと。もしお客様が
家に帰って何か一つでも取り組むきっかけに
なったらそれは非常に嬉しいですね。

省エネで未来の子供に自慢できる店舗を作っ
ていきたいです。

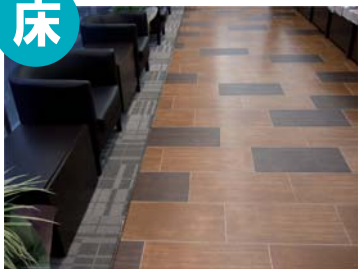


▲店内の壁には、導入しているECO仕様設備を分かり
やすく説明した張り紙を掲示。来店されるお客様へ、
環境配慮の大切さを伝えるメッセージを送っている。

甲西店の
ココがすごい！

店内のあらゆるものを全てECO仕様に！

床



セラミックタイル採用で ワックスいらず。

タイルは水拭きで簡単に汚れが落ちる
セラミックタイルを採用し、ワックス
がけが不要に。また、傷がつきにくく
半永久的にきれいな状態を保つことが
できる。

壁



特殊ガラス・断熱材で 保温・保冷効果抜群に！

熱線反射ガラスで日射で発生する熱
をカット。さらに店内の全ての天井
裏・壁に断熱材を使用。空調機が排
出するCO2も2～3%削減してい
る。

照明



省エネ蛍光灯とLEDの組み合わせで 雰囲気あるECO照明が実現！

従来の約半分の本数で新しい省エネ蛍光灯（Hf蛍光ランプ）
を導入し、CD・DVDのコーナーにはLEDのダウンライト
を採用。少ないランプでもLED特有のきらめきで明るさを
確保した。通常のものよりも約1.5倍の長寿命に。

外看板も“あんどん式” →LEDに。

屋外看板照明は従来のあんどん式の看板
を外し、LED照明に統一。LEDなら
ではの高演色性と照度でロゴも際立つ。
CO2排出量も70%削減。



トイレ



最新型のエコトイレで 60%の節水。

1回6リットルで洗浄できる最新
の節水型トイレを採用。水道水を
60%カットする、環境に優しい
システム。またトイレの照明にも
LEDを使用する徹底ぶり！

その他



環境配慮型自動販売機で 効率的に省エネ対策

一般の自動販売機に比べ消費電力を
40%削減。写真は店内に設置され
たカフェスペースの自販機。人が近
づくとも照明がつく人感センサーで経
済的。

ミニECOコラム

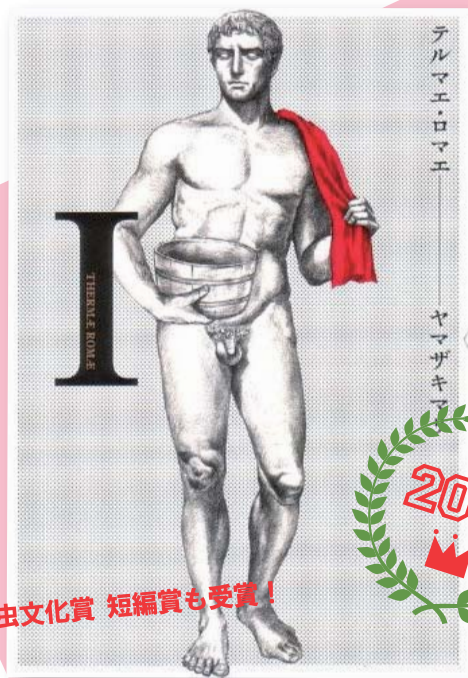
琵琶湖のヨシを使った名刺で 地元の自然環境保全にも貢献！

『ヨシ』は、水辺に生息するイネ科の植物で、水中のリンや窒素を吸収して
水質を浄化する能力に優れている。また多様な生物のすみかとなるなど、水
辺の環境を守る役割を持っている。その機能を維持するには毎年の刈り取り
が必要不可欠。琵琶湖のヨシ群落は、ヨシの需要低下により荒廃が進んだが、
近年その重要性が見直され、ボランティアでのヨシ刈り活動が広がっている。
刈り取ったヨシを有効活用することは琵琶湖の環境保全につながっている。
「滋賀県の企業として、地元産業の活性化と琵琶湖の環境回復に少しでも役
に立てれば。」と井用社長。滋賀県民としての誇り、琵琶湖への関心の高さが
うかがえる。



▲琵琶湖に生息するヨシ

【有限会社さんぽうどー】
〒528-0085 滋賀県甲賀市水口町名坂90井上ビル2F
【TSUTAYA 水口店】
〒528-0005 滋賀県甲賀市水口町水口5555アヤハブラザ水口
TEL：0748-63-0383 FAX：0748-72-6820 営業時間 10:00～深夜0:00
【TSUTAYA 甲西店】
〒520-3221 滋賀県湖南市吉永355-5
TEL：0748-72-6800 FAX：0748-63-1780 営業時間 10:00～深夜0:00



テルマエ・ロマエ

ヤマザキマリ



手塚治虫文化賞 短編賞も受賞!

「テルマエ・ロマエ」
ヤマザキ マリ

マンガ大賞 2010

★結果発表★

～ 第3回グランプリは「テルマエ・ロマエ」に決定 ～

前回、DAIWA LETTER26号でも特集として掲載した「マンガ大賞 2010」。ついに第3回目となる今年のグランプリが決定いたしました! 競合率いるノミネート作品から選ばれたのは? 今回は授賞式の様子や大賞作品の内容についてご紹介いたします★



▲DAIWA LETTER26号 マンガ大賞特集ページ



1



2



3



4

ノミネート期間中には全国各地の店頭で
マンガ大賞コーナーが展開されました★



写真協力 TSUTAYA山陽店様

▲写真説明

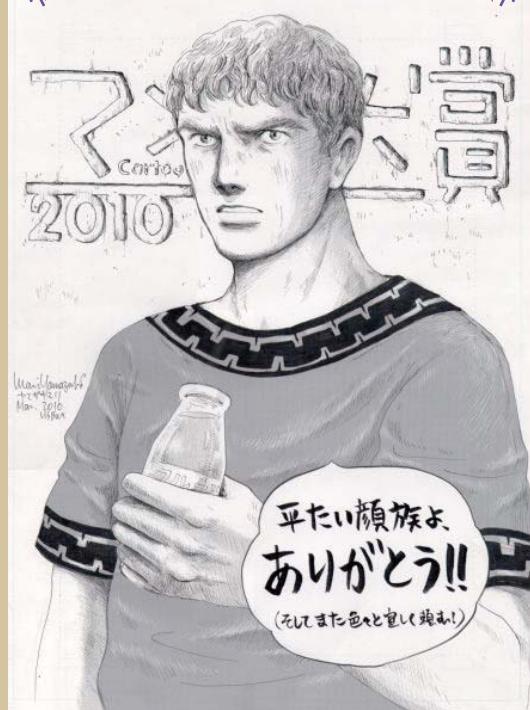
- 1 約200作品の中から選び抜かれたノミネート10作品が並ぶ。
- 2 ポルトガル在住の山崎先生のご自宅と会場をスカイプでつないでの授賞式。
- 3 マンガ大賞実行委員のほか、選考員の方々。毎年このメンバーで盛り上げています!
- 4 毎年作品のイメージに合わせてオリジナルで作られるブライズ。

2011もどうぞ期待!!

ご意見・ご感想、
大賞作品フェア台等の
情報も引き続きお待ちしております★



大賞受賞おめでとうございます!!



「テルマエ・ロマエ」

ヤマザキ マリ 著 (エンターブレイン)

Story

古代ローマの男が、現代日本の風呂へタイムスリップ! そこで目にした日本の風呂文化に驚愕した彼は...? 古代ローマの設計技師(風呂限定)ルシウス。仕事熱心な彼は浴場のアイデアについて悩みまくり、そのあげく現代日本の銭湯にワープ! ? 彼は日本と古代ローマ(風呂限定)を往来できる体質になってしまったのだ! 好漢ルシウスの時空を超えた大冒険(風呂限定)が始まった!

永久保存版★キホンから覚える正しいシュリンカーの使い方★

シュリンカーの電源コード、安全にお使いいただけますか?

孫の手訪問隊のメンテナンス講座 ～第3回～

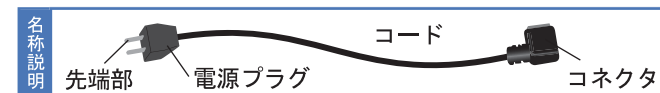


「今すぐチェック! 電源コード3つのポイント」



孫の手訪問隊
キャッツ隊長

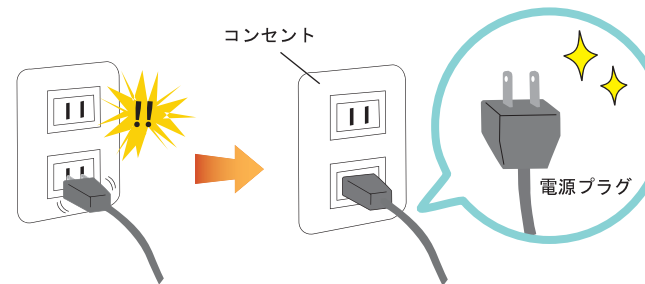
普段何気なく使用している電源コード、長い間そのままになっていませんか? コンセントやコネクタなど、気付かないうちにプラグ部分にほこりが溜まっていたり、コード内の断裂による接触不良を起こしている場合があります。今回は電源コードの取り扱い方法やポイント等をおさらいします。日頃から安全快適な作業環境づくりを心掛けましょう!



今回のメンテナンス機種
全機種

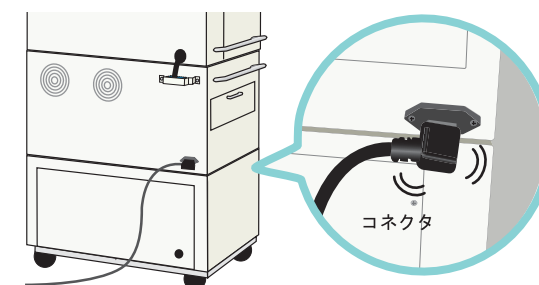


1 電源プラグが緩んでいませんか?



スイッチを切ってから電源プラグを抜き、ほこりやゴミを取り除いて下さい。日頃からこまめな清掃・点検をお願いします。

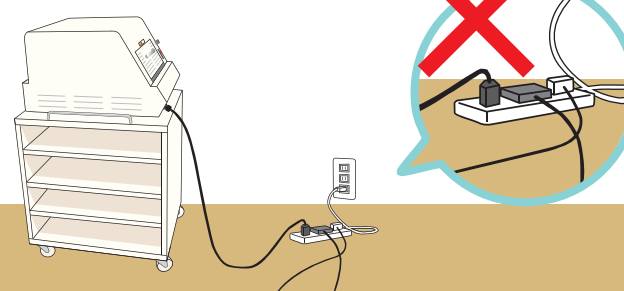
2 機械本体とコネクタがしっかり接続されているか、確認してください。



機械が正常に動作しない原因となりますのでしっかりと差し込まれているかご確認ください。

※お使いの機種によっては、上記の図と異なります。

3 タコ足配線や15A以下の延長コードを使用しないでください。



電源は壁直コンセントからお取り下さい。やむなく延長コードをお使いの場合は、15A以上のものをご利用ください。

こんな時はすぐに技術部まで
ご連絡ください!



- 電源コードやプラグが熱を持っている。
- 電線がむき出しになっている。
- 電源プラグの刃がぐらぐらしている
- コネクタが破損してしまった。



東京本社:03-3558-8131
大阪支店:06-6190-5731

▲写真のように先端部が曲がっている場合もご連絡下さい!



▶見えないところまで
ピカピカにして
送り出します!!



修理時にお預かりした機械は、修理箇所はもちろん、機械全体の清掃も隅々まで行い、きれいな状態でお客様の元へお戻ししています。

清掃で機械の底からこんなものが
出てくる場合も...!



シュリンク作業中はポケットなどから
落ちやすい物に気を付けましょう!

★メンテナンス担当より一言★



東京本社
メンテナンス担当 小林



外装の清掃はもちろんの事、お客様に長く安全に使用していただけるよう、普段触れる事の出来ない内部も念入りに清掃・メンテナンスを行っています。機械について気になる事がありましたらお気軽にご連絡下さい!

OPEN! 第1回

住吉書房 元住吉本店

2010.3.31
リニューアル
オープン!



■DETA

元住吉本店：神奈川県川崎市中原区木月1-22-7
平成第一ビル3F
TEL：04-4433-1313 FAX：04-4381-8521
営業時間：10：00～23：00
HP：http://www.books-sumiyoshi.co.jp/

バリアフリーとキッズコーナー充実で 地元の人々にさらに愛される書店へ！

片桐社長にインタビュー!!



住吉書房
代表取締役社長
片桐 和彦氏

Q1 今回の本店リニューアルに向けて、一番こだわった部分はどこですか？

バリアフリーですね。これまでは1階部分に他テナントが入っていたため2〜3階部分での営業でした。しかし、以前1階建ての店舗にいた際、車いすのお客様がいらっしゃっていたのに、2〜3階になってから全く姿を見なくなっていました。地元で長年営業している書店として、それではまずいという思いもあり、今回のリニューアル時には真っ先に入り口へのスロープ設置、2階までしか通じていなかったエレベーターを全階通すなど、車いすやベビーカーのお客様が来店しやすい環境を整えることに注力しました。さらに、児童書コーナーを圧倒的に広くし、以前からやっていた「おはなし会（読み聞かせ）」をより盛大にするなど、ファミリー層のお客様に喜ばれる店づくりを目指しました。

Q2 オープン後の感想やお客様の反応はどうでしたか？

評判は上々です。「広く、入りやすくなった」や、「明るくなった」など、お褒めの言葉をたくさん頂き、やった甲斐があったと思っています。またお客様はもちろん、スタッフのモチベーションも上がった様子で、毎日いきいき働いてくれています。環境を整えることの大切さを感じますね。

元住吉本店のバリアフリー対策

◀ 出入口にスロープ設置
車いすやベビーカーも入りやすくなりました。



◀ 全階エレベーター直通
取材時はまだ工事中。開通が待ち遠しい！



◀ 広く明るい通路
通路を以前より広く、見通しの良い明るい店内に！



Q3 店舗も拡大し、スタッフの数も足りなくなったのでは？

そうですね、今まで2フロア8人でやっていたのを、3フロアになって15人くらいで回すようにしています。アルバイトも多く採用しましたが、教育するのは店長の腕前にかかってますね。

Q4 スタッフ教育の面で特に徹底していることはありますか？

外部の調査会社に抜き打ちで接客面をチェック、採点させています。その採点結果により店長の春の賞与が変わるしくみです。我々がたまたま居合わせた時に評価されるより、その方がスタッフも納得するだろうという考えで行っています。

Q5 それはスタッフの方々も毎日気が抜けないですね？

まあ、ここまでしても求めるレベルまではまだまだ上がっていないのが現状です。しかし、お客様の求めるものは高いので、常に接客の質は上げていきたいですね。ただ、社風のようなものもあるので一朝一夕には出来ません。会社全体でレベルを上げていけば、新しいスタッフが入った時点でそれが当たり前になります。時間がかかることですが、そうやっていくしかないと思っています。

Q6 生まれ変わった本店で、今後どのような展開をお考えですか？

大それたことは考えていません。ただ基本に忠実に、継続すること。スタッフにプライドを持って仕事に挑んで欲しかったから今回本店のリニューアルに踏み切ったという思いもあります。今後も一丸となってお客様にご満足頂ける書店を目指します。



▲以前の4倍は大きくなったというキッズ（児童書）コーナー。親子でゆっくり絵本が選べるこだわりのスペース。



◀通常の児童書コーナー。木をモチーフにした棚が可愛い。

おはなし会（読み聞かせ）になると・・・

おはなしの森に大変身！



▲地域で活動されているボランティアの皆さん。武蔵中原店でも同イベントを進行している「読み聞かせのプロ」！



▲帰りにはお楽しみプレゼントまで！



おはなし会で読まれた絵本

宮下店長にインタビュー!!



生まれ変わった本店へ是非お越しください！
住吉書房 元住吉本店 店長 宮下 康彦さん

★リニューアル後のご感想をお聞かせ下さい！

店舗が全面的に新しくなり、お客様にも喜ばれているので大変嬉しく感じています。1階も営業出来るようになり、ご年配の方や車いすの方も入りやすい店になりました。スタッフも新しい環境の中で機嫌一転、みな一丸となって頑張っています。今後もお客様に喜ばれる売り場を展開していきたいですね。

リニューアルオープン、誠におめでとうございます！
今後の展開に期待しています！

新規開店・
リニューアル店
情報募集中！

詳しくは東京本社
03-3558-8131まで！



貴重なお話、誠に有難うございました！

まず、南店での過去と、ちょうど児童書の面白さにも目覚めた時期でもあったので、正直なところ複雑な心境でした。しかしやれと言われたらやるしかない。そこからは気持ちを切り替え、目標も「よし、今度は南店を抜こう」と考えるようにしました。ただ、実際にはそこからが大変。南店よりも大きい売り場、熟練されたスタッフが作り上げてきた歴史のある現場で、どうまとめていけばいいのか。そこでも役に立ったのが、これまでの経験を通して身につけたコミュニケーションの心得。そうして日々奮闘する中で、熟練スタッフの強み（特化した商品展開）を生かしつつ、南店で効果のあった「入りやすい」売り場づくりのノウハウで、新しい本店らしさが作り出せたのではないかと思います。結果、再び2年で目標通り南店の売上を抜くことが出来た時は、自分の中で大きな自信に繋がりましたね。

これまでの経験から、現在の仕事に対する思いや今後の展開等お聞かせ下さい！

今日も多くの方が本を求めてやっています。最近ではコミック売り場（別館）で「本館はどこですか？」と尋ねられ、ここまで成長したあとにやりとする場面も。長年お客様に愛されてきた書店として、最上級の接客を心掛けることはもちろんですが、僕自身が売り場を見てきて思うことは、あまり型に当てはまり過ぎずお客様の年齢や来店された目的に合わせて柔軟に対応できるちょっとした「気づき」が肝心だということ。

また、品切れの言い訳を考える前に期待される品揃えをこれでもかというくらいに揃え、お客様の満足度を高めていく。そうやって日々部下たちと意識を高め合いながら、自らも成長できる現場でありたいと思いますね。



横浜みなとみらい店



横浜みなとみらい店

▲今年3月にオープンしたみなとみらい店 開店前の店内。オープン前には内田課長も立ち合い現場指導を行う。新店らしいモダンな内装。



▶現在内田さんが統括している本館2階には各フロアから選ばれたおススメ書籍のラインナップが。別館のコミックもここで紹介され、導線づくりのしくみに。



▲新宿本店の目印にもなっている入り口の新刊・話題本台。道行く人も思わず足を止めてしまう賑やかな印象。



▲新宿本店 別館コミック売り場。品揃えの豊富さは歴史ある本店ならではの。什器一つ一つにも内田さんのこだわりがみられる。



紀伊國屋書店 新宿本店 第二課 課長

内田 委千弘さん

愛知県出身。昭和39年生まれ。株式会社紀伊國屋書店に入社後、約25年に渡り仕入担当から店長まで全ての業務を経験し、現在に至る。主に新店舗でのコミック売り場の立ち上げに携わり、就任後2、3年で全国の店舗内でNO.1の売上を更新させるなど、その巧みな売場戦略とスタッフ育成で業界内でも注目されている。

“現場の結束力は1対1の会話から。
自ら率先して動くことで売り場は必ず変わります。”

新宿駅東口から徒歩3分の場所に位置する紀伊國屋書店 新宿本店は1964年のオープン以降、幅広い顧客層から愛され続ける大型書店だ。その中で、長年に渡ってコミック売り場を支えてきた内田課長に現場をまとめる上で大切なポイントと売り場づくりの考え方についてお話を伺った。



入社されてから現在まで、どのようなお仕事をされてきましたか？

本店入社後、新刊・文芸書の担当からスタートしました。それから仕入れセクションで5、6年勤務し、都内・関東近郊の数店舗で、学参・児童書・コミックなどひと通りのジャンルと業務を担当しました。その中でも新宿南店（新宿高島屋に隣接）のコミック売り場立ち上げの際の記憶はとても印象に残っています。

新宿南店開店へ向けて、苦労した点、一番力を入れた点などお聞かせ下さい。

経験者数名、新規採用者が数十名という状況の中、どのような環境でも開店した以上はお客様にしっかりと対応しなければとの思いで、時にはスタッフを厳しく叱ることもありました。もちろん、自分が間違っていることもあるので、その時はちゃんと素直に非を認め、謝ります。常にメリハリをつけ、嘘をつかないこと。そういった態度を見せることで、徐々に心を開いてもらいました。

店自体の特徴としては、「1階にコミック」という作りは当時画期的で、全店舗内でも注目を集めていました。周囲からの様々な意見や期待が集まる中、何も知らない自分たちがまず何からやればいいのか、頭を練る日々が続きました。

結果、第一に意識したのはとにかく「入りやすい」売り場を作ること。什器の色選びから始まり、隣接する高島屋自体に幅広い年齢層のお客様がいらっしゃるので、本の品揃えもオーソドックスながらしっかりと幅広く揃えることを念頭に置きました。

数多くのスタッフをまとめる上で一番のポイントは何でしょうか？

紀伊國屋書店 新宿本店 内田課長の

いちおし★BOOKS

“professional”【プロフェッショナル】へのご感想や、今回取材した内田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「ダイワレター 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！)

お便りお待ちしています★



「初秋」

ロバート B パーカー (著)
早川書房

◆作品説明◆

離婚した夫が連れ去った息子を取り戻してほしい。—スペンサーにとっては簡単な仕事だった。が、問題の少年、ポールは彼の心にわだかまりを残した。—人生の生き方を何も知らぬ少年と、彼を見守るスペンサーの交流を描き、ハードボイルドの心を新たな局面で感動的に躍らせた傑作。

★オススメの理由は？

とにかく文章の描写や表現が素晴らしく、一気に物語の中に入り込んでしまいました。ちょうど本店に入社した当時に出版された作品だったこともあり、自分の中ではとても思い入れ深い1冊です。



同著者の「真相」もおススメです！

その後、内田さんは良き競合店でもあった本店へ戻ることになるわけですが、本店へ戻られてからのお仕事はいかがでしたか？

本店へ戻り2年程経ったころ、店内全面リニューアルを迎え、コミック売り場も以前より大きく生まれ変わりました。その時の担当は児童書でしたが、尊敬する上司に「コミック大きくしたからお前がやれ」と指名を受け、再びコミック売り場を任されることになりました。



▲落ち着いたブルーを基調に、明るく入りやすい印象の南店。

やはり一番はトップに立つ人の意思が全体に伝わっているかどうか。南店もその事例のひとつで、意識疎通が上手にとれていたのがスタッフ間の結束力も強かったと思います。また僕自身が実践していたことで効果があつたのは、毎日出勤してくる部下全員に1対1で話しかける事。ほんの数秒、どんなことでも構わないのだからと目を見て話す。そうすることで社内の風通しがぐんと良くなるのを実感しました。毎日20、30人は出社しますが、自分の中の信念として欠かさず行っていました。また、スタッフ間で具体的な目標を共有する事も大切です。当時の南店での合言葉は「とりあえず本店を抜こう！」（笑）そのためには、オーソドックスな品揃えからこそ「どこでも売れるコミックをどこよりも多く売る」ことが課題になりました。そして実際に、開店後2、3年で本店の売上を抜くことができました。その時は本当にうれしかったですね。