

# DAIWA LETTER

ダイワレター

29

特集

## 新年企画 今年もがんばる書店員さん

—— 沢山のご協力誠に有難うございました！ ——

全国の気になるお店をチェック！

### 恵文社 バンビオ店

しかけと技がぎっしり詰まったコミック売り場に潜入！

professional [プロフェッショナル]

### ビッグワン 本部 取締役 内山 貞男さん

商売の神髄、そして今後の書店業界を語り尽くします！

DH News シュリンク袋取り出しケース登場  
文庫もシュリンクしよう♪



DAIWA LETTER 29号 ダイワレター

2011年2月発行 / 株式会社ダイワハイテックス TEL: 03-3558-8131 東京都板橋区坂下1-34-27

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

年4回発行/発行部数6,000部

DH News

- ・シュリンク袋取り出しケース登場！
- ・文庫もシュリンクしよう♪
- ・社屋移転のご案内

皆さまのご要望にお応えし

シュリンク袋  
取り出しケース

## シコシコツとケース

つくりました！

debut

- ・すっきり収納&保管
- ・一枚一枚シコツと取り出し
- ・ふたを開けて簡単補充



日頃のご愛顧に感謝して

2/1~2/28  
SF140サイズご注文の方にプレゼント

※同梱アンケートにご協力を願いいたします

！！お願い！！

シュリンク袋をケースに移す際、茶紙を捨てないよう  
お願いいたします。  
不良品等が発生した場合、茶紙に記載されている  
製造年月日及び生産者の名前が必要となります  
ので、ご協力をお願いいたします。

他サイズ検討中！！！  
coming soon... ! ?

文庫本もShrinkして  
売上げもUp

Q:なぜ文庫をシュリンク…？？

→アイドルが表紙を飾る名作文庫や、ライトノベルの人気作は特に製品状態の良いものが好まれます。  
シュリンクして売上UPを目指しましょう。

- ・SF120…ライトノベル、薄い文庫本に
- ・SF130…一般的の文庫本に

この二種類を使い分けることで  
余りがなく美しい仕上がりとなります。  
お試しあれ★



【お知らせ】2月21日より東京本社が移転となります。電話・FAX番号共に変更ございません。

社長のつぶやき

最近、もの忘れがひどく自己嫌悪に陥ってる。  
取引会社の方が訪ねてこられた、顔は覚えて  
いるが名前が出てこないことがある。会話を繋げて  
いるうちに当然思い出すはずと思っていたものの、  
最後まで思い出せない。また、自分が何をする為  
に此処に来たのか思い出せない。途中で話し掛け  
られようものなら余計である。仕方なしに自分の  
机に戻って考えてみるが分からぬ。情けないこ  
と此の上ない。一昨年還暦を迎えた、そのころから  
多分に感じるようになった。

両親はお陰さまで健在で、八十年の後半になりました。母親は近年認知症と診断され、要介護3度ある。兎に角、片付け魔で目を離せば最悪の事態となる。大切にしていた大事な品物が、いくら探しても見つからない。問いただしても「私は知らない」の一点張り。父は元気で要支援1であるが、自分で話をしたこと覚えていない。上手くいかないことは他人の所為にする。ボケ始めている。二人の会話は噛み合わず、いつも頗珍漢である。下手な漫才より余程おもしろい。

誰でも年を重ねれば仕方のないことである。しかし、年を取ったことを認める事は簡単ではない。若い時から自分が年寄りになることなどは考へてもみんなものである。

今、経営者としてボケる前に事業継承しなければと考えている。しかし、社員から見れば、社長はとつくの昔にボケていると思っているかも知れない。ただ、言えないだけである。

急がなければ、大変なことになるかも知れない。



中島（中央）：大阪支店  
→2月より東京本社勤務  
古瀬（右）：大阪支店新人  
出口（猫）：東京本社新人

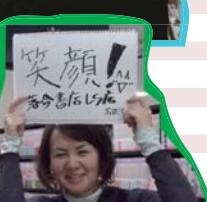
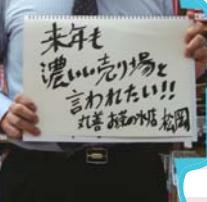
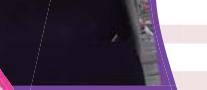
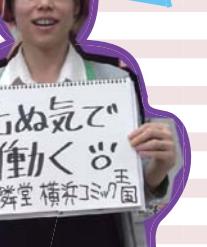
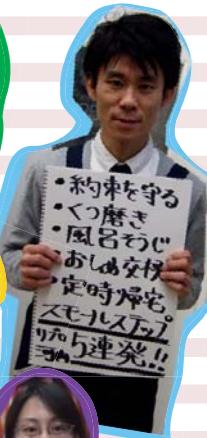
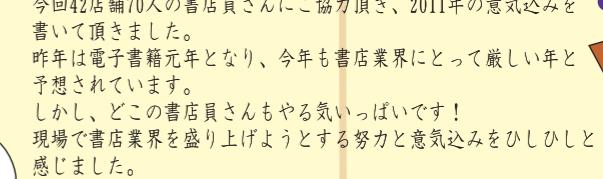


東京本社：〒174-0043 東京都板橋区坂下1-34-27  
TEL 03(3558)8131(代) FAX 03(3558)8132  
※東京本社は2月21日より上記住所に移転します  
大阪支店：〒564-0062 大阪府吹田市垂水町3-2-1  
TEL 06(6190)5731(代) FAX 06(6190)5732

新春号ということで企画した「今年もがんばる書店員さん2011」。今回42店舗70人の書店員さんにご協力頂き、2011年の意気込みを書いて頂きました。昨年は電子書籍元年となり、今年も書店業界にとって厳しい年と予想されています。しかし、どの書店員さんもやる気いっぱいです！現場で書店業界を盛り上げようとする努力と意気込みをひしひしと感じました。そんな皆さんのお意気込みを、是非ご覧ください★

# 今年もがんばる書店員さん

2011



# 恵文社バンビオ店自慢のつみっく売り場ご紹介



▲本編に登場する小物を展示し、臨場感たっぷり！  
「このフクロウはよくみなさん触つていかれます。あ、ちゃんと洗ってますからね(笑)」



▲店長手書きポスターと作者直筆サインがズラッと並び、まるでギャラリーのよう。『少女ファイト』のポスターは編集者さんと仲良くなり、サイン色紙をもらう代わりに、新刊毎にポスターを描いてPUSHする約束をしたのだそう。



気になる売り場、話題の店を  
**PICK UP!**

JR長岡京駅前の商業施設『バンビオ』の一角にある同店。2005年、駅前の再開発で現在の場所に拡張移転した。駅前とあって、親子連れや通勤客など客層は幅広い。いざバンビオの世界へ……

京都府長岡京市



▲手作りPOPは遊び心満載♪  
①『吉田家のちすじ』周囲の目を気にしつつ、めくってみよう秘密の暖簾  
②『とろける鉄工所』本物の溶接マスクに作者直筆のサインをもらった超レアPOP!!

※印は見本です

## WHAT'S KEIBUNKO

宮川店長の呼びかけで延べ68名の作家さんが参加した同人誌。お題は『本屋の女の子、恵文子ちゃん』



『同人誌作りたいな～』とつぶやいたら、じゃあ作ろうって周囲の仲間が言ってくれて『KEIBUNKO』の発行が実現しました。2冊目は5周年記念として1年前から準備しました。無償でたくさんの方にご協力頂きありがとうございました。社長には事後報告でしたね(笑)

▲空間フル活用の展示！そして見本が多い！見本が多いのは、「コミックが表紙でしか選べないというのは悲しい。なるべく中身を読んでから買ってもらいたい。」という宮川店長の思いから。

### ◆店舗DATA◆ 恵文社 バンビオ店

住所：京都府長岡市神足2-2-1 JR長岡京駅前

TEL：075-952-3421 営業時間：9:30-22:00

URL：<http://www.keibunsha-bambio.com/>

売り場面積：110坪



彼がお出迎え♪

### ◆取材後記◆

とにかく明るくて『業界は大変ですが、そんな時にインキな顔しても良いことないですかね。』と笑顔がまぶしい宮川店長。「僕は本当にラッキーで、様々なことが結果的にうまくいったてきた。』とは、運も実際に働ける社風が、パラエティ豊かなアイデアと自発的な行動に繋がっていると店内の至る所で感じられました。さて、これまで宮川店長が一手に引き受けたコミック売り場は、宮川店長のカラーが加わり、どのように変化していくのでしょうか。『僕ばかりやついて面白くないです。』という店長に『受け継ぐところは受け継いで、徐々に変えていければと思います。』と淡々と話す齊田さん。変化を恐れず、形を替える情報と想いを発信していく柔軟さが、恵文社の強みだと感じました。恵文社バンビオ店の今後が楽しみです。



気になる売り場、話題の店を  
**PICK UP!**

## 恵文社 バンビオ店 に注目！

恵文社と言えば『一乗寺店』を思い浮かべる方も多いのではないでしょうか。サブカルチャー色の濃い商品セレクトで情報発信に重点を置いている一乗寺店に対し、バンビオ店は『駅前書店として基本を押さえ、落ち着いた雰囲気の中で本を選んでもらう』というコンセプト。温かな光につつまれ、どこか懐かしさを感じる店内には、しかけと技がぎっしり詰まっていました！

### ◆書店員に必要な5つを教えてください◆

(ミ) ①まずはきちんと接客ができる事。②次にコミュニケーション。お客様とはもちろん、取次さんや出版社さんとの繋がりは重要。コミュニケーションを密にとる努力で配本数など変わってくると思います。それから③情報収集能力。コミックで言えば、新連載の1、2話は雑誌か出版社HPで必ず読みます。それで作品の売行きが大体つかめます。④体力。…後はなにかな~。

(サ) ⑤演出力、はどうでしょう。お客様に目をとめてもらう展示や、季節感を出すなど売り場をいかに演出するかは重要なだと思います。

### ◆今回お話を伺つたのは二人◆

宮川店長に聞きました！  
書店員五箇条

- 1) 接客
- 2) コミュニケーション
- 3) 情報収集
- 4) 体力
- 5) 演出力

### ◆モチベーションの源は何ですか◆

(ミ) 接客が好き。本が好き。

そして、好きなようにやれという恵文社の社風が合っていることが大きいですね。自由にやらせてもらっているからこそやりがいだと思います。仕事は楽しくないですね。だから僕も棚作りは各担当によるつり任せています。

(サ) 自分の思う通りにPOPや展示が作れたら『やった♪』って思います。そして、その作品を買ってもらえたならすごく嬉しい。



宮川店長

【宮川店長(ミ)】書店員歴  
=恵文社歴15年。美術系の学校を出た後他業種で3年ほど働き、恵文社にアルバイトとして入社。社員となりコミック担当として活躍。「僕はラッキーだけでここまで来た」と前向き。

# professional

[プロフェッショナル]

株式会社ビッグワン 取締役  
営業部 統括部長

## 第11回 内山 貞男

“商売の神髄は今も昔も変わらないと思います”



株式会社ビッグワン  
営業部 統括部長  
内山 貞男さん

新潟県出身。この道45年目のベテラン。新潟のブックセンター長岡で店長を務めた後、長野の平安堂では長野本店の立ち上げに携わる。7年前より栃木のビッグワンに入社、その後取締役に就任。現在は本・文具・カフェ部門を担当しながら、社員研修にも力を入れ、その活動の幅は広い。趣味は山歩きと野草の写真撮影。

栃木中心に大型複合書店を展開する株式会社ビッグワン。コーポレート・スローガンである『ONE AND ONLY (ワン・アンド・オンリー)』を合言葉に、今後は「Book & Cafe」などを例に、新しいスタイルの文化の提案を目指す。今回は同社取締役兼営業部統括部長としてご活躍されている内山さんにお話を伺った。



工業高校を卒業後、電車のモータを作るメーカーに就職しましたが、大学受験を志し一年で退社、受験費用を稼ぐために始めたアルバイト先が書店でした。結果、一度受験に失敗したところで諦め、21歳の時アルバイト先だった書店にそのまま就職したのがきっかけです。

書店員になつたきっかけを教えてください。

当時の様子をお聞かせください。

26歳の時、わずか30坪の小さな店の店長を任せられましたが、常に「地方の小さな書店の店長」という引け目を感じていました。そんな時、「岡田徹詩集（左ページいちおしBOOKS参照）」に出会い、もし恥じることがあるとなるなら、30坪にすら自分の思いを込められないことだ」と気づきました。そこで「あいさつ、きれいさ、親切さで日本一の書店」、自分自身は「日本一の店長になる」と目標を掲げ、全社員で一致団結。

また、休日を利用して各地の書店を回り、単品管理がいかに重要かを教わりました。当時はPOSレジもないう單品管理は至難の業でした。コミックを注文する時は「男の子のコミックを100冊送ってください」と頼んでいたんですね（笑）。そこで、売れる商品を切らさないよう独自で単品管理の手法を考え実践すると、みるみる売上げも上がり90坪で年商一億円、更に駆け出しました。その結果、業界紙で取り上げられたり、講演の依頼が入ったり、また書店員向けの「単品管理の手引き（左ページ写真1、2参照）」を取次さんから発行していました

だくことになりました。

書店員時代から現在に至るまで大切にしていることはありますか？

私は新潟にいる頃から、スリップを再利用してお客様からお書きして頂いた要望を片づけながら書く、ということをしていました。例えば、「トイレはどこですか？」と聞かれたら、それは「トイレをちゃんと分かるように表示してください」という言葉が聞かれているのです。また現在もPPOSレジがどこでも導入されていますよね。ただPPOSレジは売れているものは分かっても、売れていないものは分からない。でも人間は状況をしっかりと把握できるから、見方を変えれば人間PPOSレジの方が優秀なんですね。つまりお客様の見えない声をどうやって取り扱むかということです。だからお客様が喜びます。そして、それらを一つ一つ積していくべき。顧客満足への取り組みの秘訣はそれしかありません。この活動は現在ピックアップでも続けています。朝礼のときに社内会議で情報共有し、要望を分類分けし、その後の販路を書き込むという風にしています。これは「品切れメモ」と呼んでいます。これが「商品の品切れ」という意味もそうだし、お客様から要望があるということは「サービスの品切れ」といふこともあります。

顧客満足の基本とは「お客様の望んでいることをすること」なんです。それをやつていれば自ずと売上げがついてきます。ほぼ全ての企業が「顧客第一主義」を掲げていますが、自分たちの金儲けの方便として使っている

品切れメモ一覧表			
品名	在庫状況	希望在庫	備考
商品A	在庫あり	在庫あり	○

▲上にはお客様からの要望、下にどのような対処をしたかを書き込んでいる。

私が一番大切にしていることは「商売十訓（左ページ参照）」という商業会の基本理念です。私が小売業界に

入った時、これを徹底的に教わりました。

が、「指揮」とは会社の都合のことなんですよ。

企業もたくさんあります。「百貨店は「道徳なき土に経済は育たず」と言っています。商売の神髄は今も昔も変わらないと思います。

今、私がピックアップでしなければならないことは「商売十訓」や「百貨店らの理念をどのように若い世代に伝えていくか」ということです。今風の言葉ですね。

電子書籍が話題となつてますが、今後どのように書店が生き残ると思われますか？

今、書店業界の売り上げは、5年後くらいまでに一割程度が電子書籍に移行すると予想されています。電子書籍が始めたころは、紙の本が無くなるような論調もありましたが、ここへきて紙の本は絶対にならないと言われています。

電子書籍に向いているのは、雑誌、コミック、小説等の比較的内容が軽めの本や情報誌だと思います。例えば株価のことは、今の時代月刊誌が出るまで待つといられない。また、現在携帯電話で配信されている電子書籍の売上げは、コミックが約8割を占めています。その対価は専門書や、ビジネス書、学習参考書等、今後読み捨てのものが電子書籍に移行していく一方、権威が落ちてしまつた、と言つていいように思いますが、「良い本」を中心とした品揃えの水準をちょっと深める、という姿勢でいきます。日々新刊が出て情報が入ってくる中で、いかに味がある翻つくりをしていく必要があります。反応していくようにじっくりが集まりませんから。当然客層が変わったり、競合社が出てきたり。。。近くにコンビニができるため売上げが落ちてしまつた、と言つていいようではダメです。賃やサービスを高めることで「どうせ買うならあの店で」という「わざわざ店舗」になります。

そして、やはり「良い本」を見分けるのはスタッフの力量にかかりています。最後は人、全て人です。

### Mr. UCHIYAMA's 魂

▲内山さんが制作に関わった書店員向けの出版物の数々

▶POSレジのない時代の優秀な人間POSレジ（笑）

写真 (1)

写真 (2)

道徳なき経済は罪悪であり  
経済なき道徳は寝言である  
二宮尊徳

「道徳なしに儲ける事を考えるから、昨今の詐欺まがいの事件が起こるんですよね」

印象に残った言葉は手帳に何でも書き込む

「世の中で一番難しいことは自分を知ること  
一番簡単なのは他人に忠告すること” タレス

「私は毎日一番容易なことをしているのだな、と反省…」

※「」内は内山さん談

## いちおし★BOOKS

### 「岡田徹詩集」

岡田徹（著）  
商業会

◆作品解説◆

スーパーもチェーンも大車門店も、すべてはここから始まった。『商売とは人の心の美しさを出しつくす業』とうたう感動の商人讃歌。『商店界』編集長などを務め、昭和32年に亡くなった著者の詩集。

岡田 徹詩集  
高危とほ  
人の心の美しさ  
を出しつくす業  
あなたの  
商人の心は  
前ぜぬをかけた  
み仙をみたい

こちらは内山さんが持参された当時のもの

★人生を変えた一句を紹介

人の心の美しさを潤したそろよ  
小さなあなたの店に  
人の心の美しさを  
一杯に満たそよよ  
その

「もいちゃんのかげおりくり」もおススメ！毎年8月になると、読み返して涙します。