

このたびの東日本大震災で被害に遭われた多くの方々にたいしまして、心からお見舞い申し上げます。

DAIWA LETTER

the 30th number anniversary

特集 全国の書店さんより温かいメッセージを頂きました！

全国の書店さん一心をひとつにー

OPEN! みどり書房福島南店

シュリンク袋の活用方法ご紹介

12種類のシュリンク袋でコーディネート

シュリンク袋 使い分け 12 Days

特派員古瀬の現場に密着ルポ

書店員さんのスゴ技ご紹介

professional [プロフェッショナル]

Books Kiosk 新大阪店

店長 澤田 こずえ さん

DH News

祝ダイワレター30号

読者のみなさんへ【緊急告知】があります！！

素敵なプレゼントもあるかも？
※詳細は裏面をご覧ください

【表紙】BOOKS KIOSK 新大阪店のスタッフの皆さま

DAIWA LETTER 30号ダイワレター

2011年5月発行 / 株式会社ダイワハイテクス 〒174-0043 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

ダイワレターお陰さまで30号！

いつもご愛読ありがとうございます

DAIWA LETTER HISTORY

ダイワレターとは年4回発行されている書店様向け情報誌でございます。

2002.10 第1号 ~ “ダイワハイテクスをお客様に知ってもらう”ことを目的に創刊！

【contents】 ・会社&社員紹介、シュリンカーメンテナンス方法、猫の手包装応援、PICK UP等

2007.03 第15号 ~ お客様とより身近な存在になるため、多くの書店様の情報発信を行う読み物へチェンジ！

【contents】 ・万引き防止対策特集 ・マンガ大賞特集
・POP&ディスプレイコンテスト ・professional連載スタート

2011.02 第29号 ~ 現場で働く書店員さんにスポットを当てた読み物へステップUP！

・・・そして緊急告知です

次号 (31号) より読者ページを開設したいと考えております！

お題:「書店員とは〇〇だ！」
&その理由も添えてください

併せて 特派員古瀬の現場に密着ルポ
書店員さんのスゴ技ご紹介

ex:「書店員とは文化の担い手だ！」

を募集しております！

他にも「書店員とは腰の力が重要だ！」などなど

ふるってご参加ください！！

マジメなことからオモシロいことまで何でもOK！

●応募方法●

- ①弊社営業担当を通して：営業のご訪問時にお伝えください
- ②メール：ideguchi@daiwa-hi.co.jp 担当/出口
- ③FAX：03-3558-8132 担当/出口

※「スゴ技」につきましてご応募された方には、後日弊社よりご連絡させて頂く場合がございます。

ご応募されたお客様には
先着50名様
番子さんプレミアムうちわ
差し上げます！！
※数に限りがございます

社長のつぶやき

代表取締役
大石 孝一



恐らくこのダイワレターがお手元に届く頃は、震災から3ヶ月ほど経過していることと思います。いまだ震災の爪痕は悲惨で、被災された方々には心よりお見舞い申し上げます。そして大勢のお亡くなりになられた方のご冥福を祈り、謹んでお悔やみ申し上げます。

この度の大震災は突然多くの人の人生を狂わせました。その中であって、被災直後のテレビで見た少女の言葉に耳を疑いました。

「自分の家も両親もすべて失った。今までどれだけ幸せだったか、よくわかった」と。

突如襲った不幸に対して「なぜ自分だけこんな目に」と運命を呪い、怒りをぶちまけ、先行きの不安に泣き叫んでも不思議ではないだろう。それにもかかわらず、両親と一緒に暮せた過去を幸せだったと感謝している。目の前の悲惨な状況、希望の光など全く見ることなどできない極限状態の中で、このような言葉が彼女の口から...

亡くなられたご両親はどんな方だったのか。思わず目頭が熱くなり、幼いこの少女の未来に幸多いことを祈らずにはいられません。そしてこの少女は素晴らしい人生を力強く歩んでゆくであろうことを確信しました。

「天災は忘れたころにやってくる」

「のど元過ぎれば熱さ忘れる」

平成3年の雲仙岳噴火、平成5年の奥尻島を襲った北海道西南沖地震、平成12年三宅島大噴火、平成19年新潟県中越沖地震、そして6千人以上の死者を数えた平成7年1月17日の阪神・淡路大震災...

無責任のようだが、当事者でない人は忘れてしまふ。



中島 (左) : 取材・校正担当
出口 (中央) : 取材・編集担当
古瀬 (右) : 大阪支店取材担当



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
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

編集メンバー

みどり書房 福島南店

4月5日新店オープン



店舗DATA
【売場面積】 390坪
【書籍蔵書冊数】 30万冊
【住所】 福島県福島市黒岩浜井場24-1
【電話番号】 024-533-0363
【営業時間】 9時～24時

福島市のゆるキャラ
ももりん

新規オープンにあたり力を
入れたところを教えてください

一、児童書売り場
ファミリィのお客様に楽しんでいただける売り場を作ったかったので、大人だけではなく子どもたちにも本を選んでいただけるスペースを提供することができるようになりました。

二、コミック売り場
青年コミックの新作をしっかりと売れるスペースを設けました。その甲斐あり、現在コミックの売上は順調に伸びています。

三、雑誌売り場
県北最大規模を誇る雑誌売り場を作りました。オープン後は男女問わず20代前半のお客様が多く、その方々のニーズに合わせた品揃えをしたいと思っています。

震災後どのような経緯を経て
オープンに至りましたか

まず震災の翌週に入る予定の商品が入荷されず調達に手間取りましたが、日販さんのご協力を得てなんとか形にすることができました。

また、被害の大きかった他店（桑野店）の復旧作業と同時に福島南店のオープン作業を進めていたため、とても忙しかったです。このところ、コミックの売上が良かったため、何とかオープンさせたい！との気持ちでした。



【包装応援時】

【包装応援時】



雑誌売り場



コミック売り場



児童書売り場

▲あらゆる雑誌が手に入る充実の雑誌コーナーはこの奥行き！

▲蔵書コミックは50,000冊超！単純計算で1日20,000冊のシュリンク作業

▲オープン後の児童書売り場は小さなお子さんを連れのお母さんに賑わっている

包装応援後記

震災から約2週間後の3月28日、30日にかけて、包装応援でみどり書房様にお邪魔させて頂いたいただきました。震災直後であり、基本的な生活物資の確保もままならない状況下での包装応援に大変不安を感じておりました。ところがいざ現場に足を運ぶと、4月5日のオープンに向けてものごと作業されるスタッフの皆様が、全力でバックアップさせて頂きますので、よろしくお願い致します！

営業 岡田

全国の書店様に
一言お願いします

震災で被災された方々に少しでも元気を与えられるような楽しいお店にしていきたいので、よろしく願い致します。

※この度は大変お忙しい中、取材にご協力くださった山本マネージャー、布田主任、スタッフの皆様には厚くお礼申し上げます。



▲卓上型自動機NIC0800sをご購入頂きました！

今後の取り組みや意気込みを教えてください

子どもからおじいちゃん・おばあちゃんまで楽しめるお店にしたいと思っています。

どんなに忙しくてもひとりひとりのお客様を見て売り場を作っていくしたいと思います。

このたびの東日本大震災で被害に遭われた多くの方々にたいしまして、心からお見舞い申し上げます。また、被災地等におきまして、救援や復興支援など様々な活動に全力を尽くしていらっしゃる方々に、深く敬意を表します。

- ダイワハイテックスでは、被災された書店様への支援として以下の取り組みを実施します
- 被災によるシュリンカーの破損・故障の修理及び修復を無償で行います
- 被災により再度包装が必要となったコミックの包装をお手伝いします

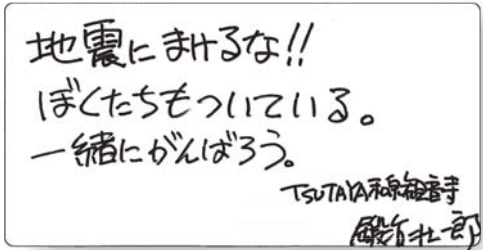
また微力ながら弊社営業がお客様へのご訪問時に、励ましのお言葉を集めさせていただきました。ご協力くださった書店員の皆さまに厚く御礼申し上げるとともに、こちらに掲載されたメッセージを通して皆さまと心温まる時間を共有することができたら幸いです。



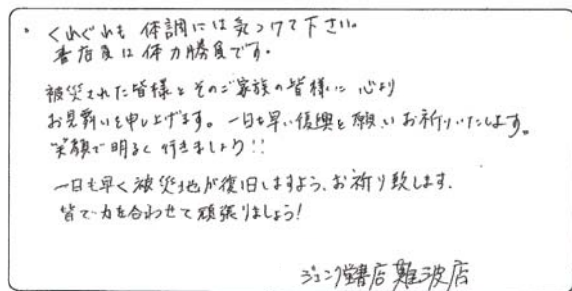
アカデミアサンリブシティ小倉店様



明屋書店 小倉沼新町店 測信世様



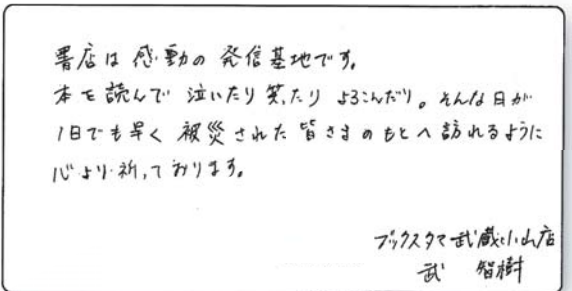
TSUTAYA和泉観音寺店 鍛冶壮一郎様



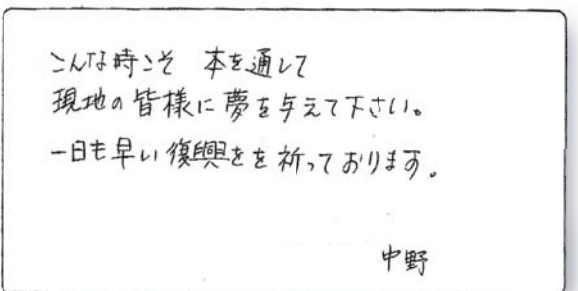
ジュンク堂書店難波店様



青馬堂 深瀬様



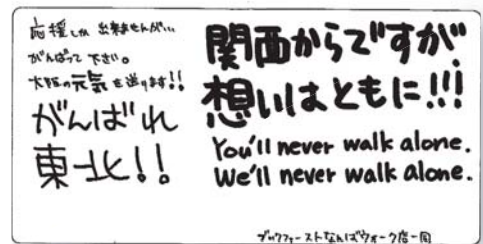
ブックスタマ武蔵小山店 武智樹様



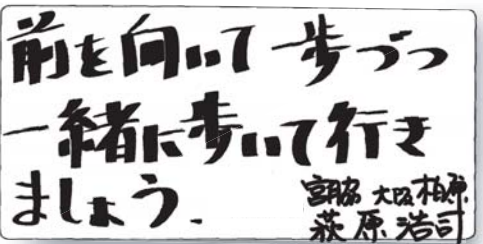
宮脇書店佐野店 中野様



TSUTAYA針中野店 岡本様



ブックファーストなんばウォーク店様



宮脇書店大阪柏原店 萩原浩司様

今、私たちは被災された書店様にお手伝いできることを真剣に考え、全社一丸となり行動することを決意しました。それがシュリンカーの無償修理です。そして包装応援です。猫の手サービスで鍛えたプロフェッショナルが腕を鳴らして待機しています。どうか遠慮なせずに声を掛けて下さい。喜んで伺いますので、ご連絡をお待ちしております。

Day12 SF-260

—女性誌・付録付き雑誌用—

- ・steady
- ・sweet
- ・電撃ポピーマガジン
- ・月刊New type

etc.

※厚み4cmまで

Day11 SF-250

—A4厚手用—

- ・Laura Ashley
- ・LeSportsac
- 等宝島社の付録本
- ・アニメの画集各種

etc.

▲人気のブランド付録本も
シュリンク包装で付録を守り
ましょう

Day10 SF-240

—A4用—

- ・spring
- ・MEN's NON-NO
- ・週刊エヴァンゲリオン

etc.

【営業 庄司】

Day14 SF-290

—画集・付録付き雑誌—

- ・non-no (付録付き)
- ・ゼクシィ (付録付き)
- ・月刊ホビージャパン

etc.

※厚み5cmまで

▲見本用シールを貼って
中身を見せちゃいましょう♪

▶こんなに分厚くても
角までキレイにシュリンク

FINISH
Have a enjoy
shrink life

【経営戦略室 小林里紗】

特派員古瀬の現場に密着ルポ 書店員さんの3技ご紹介

ジュンク堂書店 池袋本店 向井さんの3技

付録付き週刊誌を美しく
平積みするスゴ技



雑誌と付録を2セット用意します



シュリンク袋に雑誌(表面)
と付録を詰めます



もう一方は雑誌を裏面にして
袋の口側に付録をセットします



付録の角を押さえ、2か所とも
シュリンク袋に空気が入らないよう
ゼロハンテープで留めます



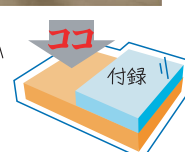
二つを重ねると、キレイに
合体!!
さらに常に表紙が上向きになリ
ます!!



重ねたままシュリンクして完成!!
※書籍の厚みによっては、二つ重ねてシュリンクできない
ものがあります。この場合、よりフィットさせるために
→右図ココにおもしを乗せてシュリンクしてください



向井さん
ご協力ありがとうございました



12種類のシュリンク袋でコーディネート

キレイなシュリンクはコレで決まり!!

シュリンク袋
使い分け

12 Days

Day2 SF-130

—文庫用—

- ・文庫本・コミック各種
- ・島耕作シリーズ
- ・手塚治文庫全集シリーズ

etc.

▶文庫コミックと言っても
出版社が異なると厚みも
異なるので120と130を使い
分けましょう♪

【営業 小林茜】

Day1 SF-120

—ライトノベル用—

- ・とある魔術の禁書目録
- ・僕は友達が少ない
- ・バカとテストと召喚獣
- ・文庫コミック各種

etc.

※厚み1.5cmまで

知っているようで、
知らない。

シュリンク袋は
使い分けることで
仕上がりがぜんぜん
違います。

そんなあなたに
各書籍にぴったりの
シュリンク袋を
ご紹介します!

START

Day5 SF-180

—A5用—

- ・星守る犬
- ・クレヨンしんちゃん
- ・うちの3姉妹
- ・ママはテンパリスト

etc.

※厚み1.5cmまで

Day4 SF-160

—B6用—

- ・リアル
- ・聖☆おにいさん
- ・大きく振りかぶって
- ・ゴルゴ13

etc.

Day3 SF-140

—新書用—

- ・ONE PIECE
- ・君に届け
- ・バクマン。
- ・僕らがいた

etc.

こんな応用編
あります!!

各種シールで販促効果
のUPはいかがですか?



【書店販促シール】
全8種/各50枚入り



【雑誌見本用シール】
3色各25枚入り



【みほん用シール】
全2種/各10枚入り

※シールに関するお問い合わせは
東京本社 (03-3558-8131) まで! 【販促担当 出口】

Day8 SF-220

—B5変形用—

- ・週刊少年ジャンプ
- ・月刊少年マガジン
- ・小悪魔ageha
- ・POTATO

etc.



▲ヒモで縛っていた週刊誌も
シュリンク包装なら傷がつきません!

Day7 SF-210

—B5薄手用—

- ・BLENDA
- ・風の谷のナウシカ
- ・ゲーム攻略本(特厚)各種

etc.

※厚み1cmまで



▶A5サイズのゲーム攻略本
で特に分厚いものは210で!

Day6 SF-200

—A5厚手用—

- ・ザ・花とゆめ(別冊号)
- ・コロコロコミック
- ・ゲーム攻略本各種

etc.

※厚み5cmまで





▼発売日の雑誌など目的買いの多い商品は、見つけてもらいやすいようボリューム感を重視した平積みで陳列



▲平積みされた雑誌の前には多くのサラリーマン風の男性であふれている。
まさに統計通りの光景！

お客様から『ありがとう』と言われると本当に嬉し
いです。今、この瞬間も多くの書店さんから『ありが
とう』が聞こえてくるようです。『ありがとう』をもっ
と欲してもらえるお客様に愛される書店づくりをして
いきたいと思っています。

全国の書店員さんへ

メッセージをお願いします。

さらに、各ジャンルに毎月・毎日の売上目標があり
ます。数字を明確に掲げることによって、『どんな客
層に何冊売れました』と具体的な報告が返ってきます。
数字は使いようで、自分がこんなに売ったんだ、と自
信・やる気に繋がっていくものです。しかし、数字ば
かりを追ってはお客様が見えなくなってしまう。
目標とスタッフのモチベーション、売上とお客様満
足度のバランスを常に考えています。

澤田店長のコメント

本真会には私にとって常に新鮮な目
で物事を考えられる大切な場です。
本当にみんなのモチベーションが
高く、自分のお店をどうにかしたい、
と真剣に取り組んでいます。
負けず嫌いなので負けられない！

澤田店長も参加する

『本真会〜ほんまかい〜』とは
2003年に発足し今年で9年目を迎える関西の有志書店
員による超自発的勉強会。2ヶ月に1度開催され、毎年
8月には出版社や取引先も交えた拡大本真会を行う。
メンバーが持ち回りで座長を務め、毎回決められた書
店運営に関するテーマについて現状を調査し発表。競合
という壁を越えて意見・情報交換をする白熱の場。

お便り
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、今回取材した澤田
さんへのメッセージを募集しています。宛て先：〒174-0043 東京都板橋区
坂下1-34-27 ㈲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：info@daiwa-hi.co.jpでも承っております！）

★オススメの理由は？

この物語の良さはヘコたれない
ところ、読んだ後また頑張
ろうという気持ちにさせてくれ
ます。良い本は人を幸せにし
てくれます。
商売人としての心得、基本が
学べますので、読んでない方
がいたら絶対に読んでほしい！



はっさく 「八朔の雪—みをつくし料理帖—」

高田郁（著）
角川春樹事務所

◆作品解説◆

享和二年。大坂・淀川の大洪水で両親を失い、天涯孤独の身になった少女・澤。上方と江戸の味の違いに戸惑いながらも、料理人として一步一步成長してゆく。話題の時代小説「みをつくし料理帖」シリーズ第一作。

about

本真会？

新大阪店の特徴を教えてください。

新大阪駅構内という立地柄、通学・通勤時間となる
朝8時台と夕方6〜9時が忙しいです。そしてお客様
の求める情報がとにかく速い。開店からの2時間で完
れた商品はすぐ追加発注をかけるようにしています。

返ってきた時は嬉しかったですね。
丁寧に根気よく販売を続けた結果、累計で1000冊
を販売しました。始めは手に入りにくかった追加発注
商品も『きれいな商品が返ってきたので回しておきま
した！』と、出版社や取次さんの方からアクションが
返ってきた時は嬉しかったですね。

雑誌のバックナンバーをたくさん販売したことです。
当時小さな店舗の店長を任されていた私は、『何か売
れるものはないだろうか』と頭を悩ませていました。
そんな時、ある書店員さんからアドバイスをいただき
「SAVVY」という情報誌なら売れるのではないかと
考え、バックナンバーを強力でプッシュすることに
しました。POPでアピールはもちろんのこと、手を
尽くして商品をかき集め、売れては補充を繰り返して、
丁寧に根気よく販売を続けた結果、累計で1000冊
を販売しました。始めは手に入りにくかった追加発注
商品も『きれいな商品が返ってきたので回しておきま
した！』と、出版社や取次さんの方からアクションが
返ってきた時は嬉しかったですね。

これまでの書店員人生で一番印象に
残っていることを教えてください。

もともと本が好きで、学生時代に札幌の某書店でアル
バイトをしていました。学校よりも一生懸命になる
程楽しかったんですね。その思い出が残ってしまし
て、転職を考えたときには次は自分の好きなことを職業
にしたいと考え、今の会社の面接を受け、アルバイト
として採用されました。

書店員になったきっかけを教えてください。



“目標とスタッフのモチベーション、
売上とお客様満足のバランスを常に考えます”

東海道新幹線の終点、山陽新幹線の起点であり1日に
約5万人の利用客がある関西のビッグターミナルJR新
大阪駅。同駅の新幹線乗換改札前に店舗を構えるBooks
Kiosk新大阪店は、情報発信スピードの速さと厳選さ
れた商品展開で、駅利用客を惹きつけている。
駅中書店としての販売への取り組み及び人材育成の取組み
について店長・澤田こずえさんにお話を伺った。

professional
〔プロフェッショナル〕

Books Kiosk 新大阪店 店長

第12回 澤田 こずえ

Books Kiosk
新大阪店 店長

さわだ
澤田 こずえさん

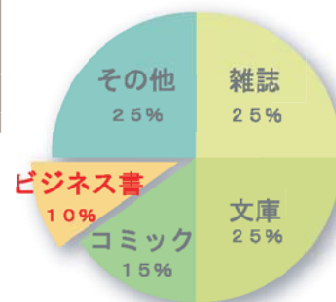
北海道出身。書店員歴16年。一般企業に就職し
た後、自分の好きなことを職業にしてみたいと
の想いから書店業界に転職。ブックスキヨスク
六甲店のアルバイトから社員を経て7度の異動
を経験し、2年前より新大阪店店長に就任。関
西の書店有志の勉強会【本真会】に参加するな
ど、精力的に関西の書店業界を盛り上げている。
趣味は旅行と韓流鑑賞。

新大阪店でのお店づくりの
ポイントを教えてください。

お客様は大きく分けて「時間のある方」、【時間
がない方】だと捉えています。じっくり商品を選ぶ時間
はないが何か読みたいという後者のお客様に対して、い
かに適切な商品アピールが出来るかが勝負です。迷っ
ている背中をぽんと押してあげられるようなPOP作
りを目指しています。



▲リーダーシップフェア開催中
シンプルにインバクトの大きいPOPが並ぶ



▲新大阪店の売上げ構成比
一般書店におけるビジネス書の
売上げ構成比率は5%程度

また、新幹線を利用されての出張のお客様も大変多
く、ビジネス書の売上構成比率の高さが新大阪店の最
大の特徴だと思います（左図参照）。お客様の実に75
%が男性で、そのうち30代〜50代が65%を占めていま
す。