

DAIWA LETTER

特集

宮城県気仙沼市

宮脇書店 気仙沼本郷店

3. 11 復興 reconstruction

35

DAIWA LETTER 35号 ダイワレター

2012年10月発行 / 株式会社ダイワハイテックス 〒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

PICK UP !

創業273年
平惣

professional [プロフェッショナル]

ニューコ・ワン 商品部
杠 智之 さん

ウラ面

ブッカーパー君新サイズご案内

【表紙】宮脇書店気仙沼本郷店の皆さん



書店で本棚売りませんか？

販売代理



コミックの収納専用に開発されたオーダーメイドの棚です。
大量のコミックの収納にお困りのお客様にご提案してみませんか？
販促ポスター及び申込書兼カタログをご用意しておりますので、
すぐに販売可能です。

- 最大約515冊収納
- 幅1cmきざみのピッタリ設計
- 日本製

お気軽にご連絡ください

販売スペースは必要ありません

フックに掛けられるA3・6つ折りのカタログを店頭に置いていただき、レジにてお客様にご注文してもらう、という販売方法。店内に空きスペースが無くても大丈夫！
カタログ及び販促ポスターはもちろん、販売方法の手引きや、Q&A集もご用意しておりますので、すぐに販売可能です。

お問い合わせ: 03-3558-8131(代)「コミック棚担当」まで

社長のつぶやき

代表取締役

大石 孝一



私が20年通い続けている寺の住職の話をします。その住職が2009年にPHP研究所から「死んだらおしまい・・・ではなかつた」という本を出版し、その累計発行部数が先月10万部を突破しました。いわゆる高名な僧侶が上梓した訳でもないのに、発刊して3年、平均して毎年3万数千部も売れ続けているのです。
住職は、「死ぬということは、この身体と魂とが離れた状態である。」といいます。この手の話は私もよく耳にします。しかしさらに住職は身体と離れた靈のことを『本人』と呼び、靈の実在を確信しているのです。それは若い頃の葬儀で喪主からの「うちのやつは成仏するのでしょうか？」という問い合わせに、「僧侶として確信を持つて答えられなかったことを恥じたのがはじまりでした。それから葬儀や通夜の度に「なんとか故人を感じ取れないだろうか」と心を研ぎ澄ませて必死に読経をするようになり、次第に故人の様子や訴えていることを実感できるようになります。そして遺族とともに靈の実感を1件1件検証し記録に残し、約11年で2046人の葬儀を執り行なったそうです。

身体はこの世の借り物で、身体がなくなった状態こそがその人の本質的な姿だといいます。人は世間的な権威とか肩書とか役割みたいなものによって自分を作り、接觸する人によって対応も変わる。内心は傲慢でも外的には誠実な人柄として振る舞つたり、内心は臆病でも剛毅な性格を装つたりと、本質はカムフラージュされている。それが死によって身体と離れる、『本人』が現れる。自分を押さえつけていたもの、規制していた枠が外れ本質があらわになるのです。人は死んでも変わらない。生きていた時と同じで、優しかった人は死んでも優しいし、面倒見の良かつた人は死んでも面倒見がよい。頑固な人は死んでも頑固。

そして、死んで終わりではありません。死によって身体はこの世から滅するが、『本人』は消滅しないで続いている。死後も故人はそばにいて、私達のことを見ていろ、喋っていることも聞いている。故人のほうからも私達に語りかけているのでしょうか、身体が無くなつているので音(声)にならないのです。「死んだらおしまい・・・ではなかつた」



古瀬：取材・編集担当



高瀬：校正担当

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

平惣売れ筋ITEM



TOMICA
◆新しい商材として導入したTOMICA。
レジ前には100種類以上の品揃えがあり、ついで全部集めたくなる。
「全店舗売れ行き好調です！」

徳島情報誌

▶フリーペーパーが主流の中で、1万冊くらい発行されているタウン誌が数多くある。徳島のテレビでは民放が1局しかなく、大阪の番組が放送されている。情報を求めている人が多いのかもしれません。



阿波踊り本

◆徳島といえば阿波踊り！8月の祭り開催時前後には売り切れる商品も。「去年の踊っている自分が乗っているんです」と買つていかれるお客様もいるらしい。



紙文化の普及を

教科書販売をしている書店は年々減少しています。日本の紙文化から教科書すら離れて行くことは、寂しくなりません。そこで、廃業した書店のエリアを引き継ぎ、生徒数の少ない学校への納品を増やしました。また、廃業した書店の原点です。ほんの少しでも、地域に紙文化を普及させるお役に立てばと考えております。

阿南センター店リニューアルOPEN!



絵本コーナーには面陳された絵本がずらり！
思わず手にとって読みたくなります。



この10月にリニューアルオープンした阿南センター店。2階にあった専門書売場を1階に降ろし、空いたスペースに絵本・コミック売場を増床した。目的のあるものを上に、それ以外は下にすることで、よりお客様が2階に足を運びやすくする狙い。隣に新しくコミックレンタル館を建設し、雑貨販売「T.CRIP」も始める。5分離れた場所には平惣ゲオ阿南店があり、同社の書籍・CD・DVD販売・レンタル・雑貨・ゲーム・中古販売が一同に揃った。

メール会員募集・情報配信サービス開始 ポイントカードの導入

まずメール会員になると平惣各店で使える商品券がもらえる。さらにポイントが貯まると300円のお買い物が出来る。新書コミック一冊でも使えるよう、500円ではなく300円に設定。お客様への配慮が伺える。

2011年日経200年企業に掲載

企業DATA

徳島県郊外に書籍部・AV事業部合わせて12店舗を展開

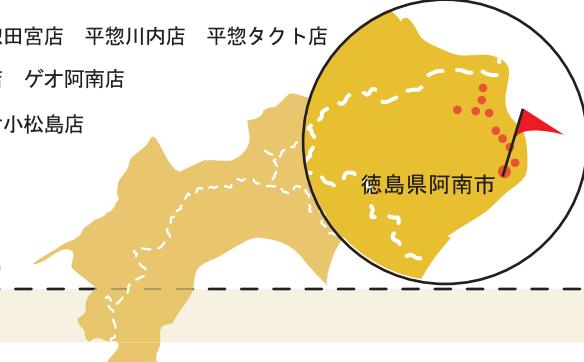
徳島市… 平惣徳島店 平惣レコード徳島店 平惣田宮店 平惣川内店 平惣タクト店

阿南市… 平惣本部・外商部 平惣阿南センター店 ゲオ阿南店

小松島市… 平惣羽ノ浦国道店 平惣小松島店 ゲオ小松島店

名西郡… 平惣 石井店

本部 〒774-0030 徳島県阿南市富岡町東新町80-1
TEL : 0884-22-1330 FAX : 0884-22-1329



町の本屋さんから複合郊外型店へ…

平成

雑誌・教科書、書籍の販売の開始

昭和初期

筆や墨などを扱いだし、文房具を中心とする店に

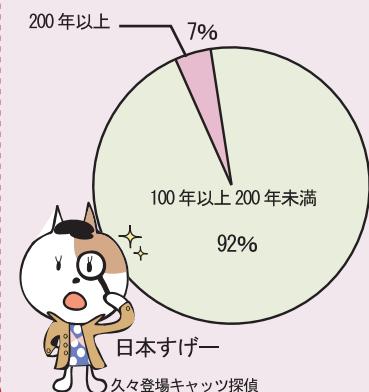
明治・大正

江戸時代

1739年初代平野惣吉が紙屋創業

現在書籍の売り上げは60%。このシェアが上がりすぎても下がりすぎてもいけない。今の水準をキープできるように、本を売るためのステータスとして色々な商材を重ねていっているんです。新しい事業を取り入れつつも書店業から離れるつもりはありません。電子書籍・デジタル化の波はあります。しかし、呉服屋が残るように紙の文化はなくならない。僕は生涯、書店人を貫くつもりです。

創業100年以上の企業 27,441社



学習★TIME

冒頭でも言いましたが、創業200年企業の40%は日本にあります。創業100年以上の企業に至ってはなんと27,441社もあるんです！世界に誇れる老舗大国日本。「老舗」と聞くと変化をしない、少しお堅いイメージがありませんか？しかし、200年企業3000社のうち2割は平惣のように現在と創業時の事業が異なっているんです。伝統を残しつつも時代の変化に柔軟に対応しているんですね。

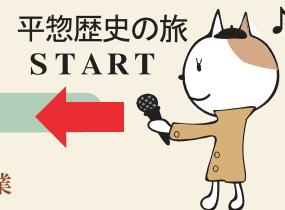
ちなみに日本最古の企業は、大阪の四天王寺にある建築会社「金剛組」。なんと創業1435年！

※2012東京商工リサーチ調べ

小松島バイパス店店長
やおはら まさる
八百原 勝さん



2010年1月より業界紙新文化
「レジから檄（ゲキ）」を連載。



平惣が大切にしている事は
「ゴーキングコンサーン
(企業継続)の精神」です

創業273年

平惣

HIRASOH



日本には創業200年を超える企業が3000社以上あることをご存知ですか？

実は世界に存在する200年企業の40%が日本の企業なんです。

徳島県阿南市に本拠を置く平惣は、1739年に初代平野惣吉が紙屋として創業。今年で創業273年を迎えます。

江戸時代から今日まで、時代の変化を乗り越えてきた平惣の現在の姿を、小松島バイパス店店長八百原さんにお話を伺いました。

書店として地域に根付く
事業形態は変えつつも「地域社会を文化で結ぶ」というコンセプトは変わりません。現在平惣が強化してきたことは、文化関連事業において、平惣に来て頂くと大概のものは揃うという所です。本・CD・DV D・ゲーム・雑貨…。お客様が様々な選択肢を得られる場所にしたいですね。現在リニューアル中の阿南センター店は、初めてコミックレンタルを始めます。まだオフレコな部分もありますが魅力的な書店を作るために色々もぐろんでいますよ。

世代を越えた存続

ニューコ・ワン 杠さんの
いちおし★BOOKS

お便り
お待ちしています★

"professional" [プロフェッショナル]へのご感想や、今回取材した杠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 (株)ダイワハイテックス「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!)



ニューコ・ワン株式会社
TSUTAYA事業部 商品部
BOOK 課長
ゆづりは ともゆき
打 知之さん

奈川県出身。書店員歴15年。
大手書店で6年間の勤務を経た後、ニューコ
ン株式会社に入社。主力店舗である熊本
年坂店のオープンに携わり、現在BOK
業28店舗すべての商品確保と店舗運営サポ
トを行なう。
味は散歩にベランダ園芸。育てたハーブは
分で料理する。

品の選別やレイアウトに携わりました。その後現場で法経ビジネス・人文・理工・PCなどのジャンル担当を経て、現在は本部で出版社との窓口として商品の確保や、業務の仕組作りとそのマニュアル化などの店舗運営サポートをしています。店舗勤務だった時は、ジャンル担当として、決められた枠の中で深さを求めており、動きやすい環境を整えたりしていました。現在はあらゆる規模やジャンルに対応できる広い商品知識が必要になってくるので、とてもやり甲斐があります。

A wide-angle photograph of a busy indoor book fair. The scene is filled with numerous bookstalls, each overflowing with books. In the foreground, there are stacks of children's books, including one with a cartoon bear on the cover. The middle ground shows more bookstalls, and in the background, a person is visible walking through the crowd. The lighting is bright, creating a lively atmosphere.



professional

ニューコ・ワン株式会社 TSUTAYA事業部 商品部
BOOK 課長

第 17 回 杠 智 之

“店の形に正解はない、
しかし、答えを探す努力をやめてはいけません。”

蔦屋書店創業に携わった村井眞一氏が代表取締役を務めるニューコ・ワン株式会社はTSUTAYA+カフェ、文具・雑貨、フィットネスなどの大型店パッケージ【蔦屋書店】と、家の近くにあり利便性が高い【TSUTAYA AVクラブ】で、ひとつの都市を広範囲に網羅するエアードミナント戦略を掲げTSUTAYAのフランチャイジーとして西日本一の売上を誇る。

しんどですよ。でも書店員を経てしている理由にあります。初めてお客様の探している商品を見つけた時の「ありがとうございます」との一言が忘れられません。分からぬことだらけで正直キツイなつて思つていた矢先のことでした。もうタイトルも覚えていませんがSA機器が発達していなかつた頃の話です。目録と記憶を頼りに必死に商品を探していたのを覚えてますね。この言葉がなれば、今もこの業界にいただろうかと思います。お客様の方を向いて仕事をすることの大切さを最初に感じた出来事でした。

The image consists of two photographs of bookstores. The top photograph shows a large display of children's books, with many colorful book covers visible. The bottom photograph shows another view of a bookstore, with more books stacked on shelves and displays.

その一つとして気を付けていることは、売れる商品を大量に平積みしすぎないこと。例えば、ワンピースの新刊が300冊入荷するとそのすべてを展開してしまう傾向が見られます。全部で30面しか置けない平台にワンピースだけで10面置いてしまう。すると同じタイミングで出た他の商品の販売機会を逃す上に、それを求めているお客様をがっかりさせてしまいます。実は、売れる商品は10面置いても3面しか置かなくて売れる冊数は同じなんですよね。大事なことは時間時間できちんと補充を行い、商品を売場にキープすること。商品が出てさえいれば売れる売場は作れるんですね。このような事例を本部でデータ化し、フィールドマネージャーに理解してもらい各店にフィードバックする。そこから現場の担当者が上手に自分の色に染めていく。してくれれば良いですね。その色のバランスを取るのが

書店員になつたきっかけを教えて下さい。

私が28店舗すべてを回るのではなく、各店を回る名のフィールドトレーナーに現場の情報をいち早く取