

DAIWA LETTER

36

新年特集

今年も頑張る書店員さん2013

特集2

3.11 復興 reconstruction

みなとや書店BOOKBOY茶屋前店

新年拡大号!



OPEN!

東京堂書店
ソヨカふじみ野店

professional [プロフェッショナル]

戸田書店 静岡地区エリア長
高木 久直 さん

PICKUP!

宮脇書店和歌山店
高島平南天堂

ウラ面

『人生で大切なことは
みんなマクドナルドで教わった』
著者 鴨頭嘉人さん
からのメッセージ

【表紙】東京堂ソヨカふじみ野店の皆さま

DAIWA LETTER 36号 ダイワレター

2013年1月発行 / 株式会社ダイワレター 〒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)

2012年9月新潮社から出版された『人生で大切なことはみんなマクドナルドで教わった』は発売初日にAmazonビジネス部門1位。2日目には重版が決定した。著者の鴨頭嘉人さんは「サービス業で世界中の人を幸せに！」と世の中のサービスパーソンを元気にする活動を行なっていて、御縁あって我社にも講演に来ていただきました。そんな鴨頭さんから届いた一通のメールをご紹介します。

「人生で大切なことはみんな マクドナルドで教わった」 鴨頭嘉人さんの伝えたいこと



鴨頭嘉人 / 著
新潮社
1260円(税込)

Subject: 本屋の店員さんが気づかせてくれた大切なこと

こんにちは。
サービスハビネスクリエーターの鴨頭です。
先日、ある書店さんに行ってものごくびっくりしました。

～中略～

なぜ処女作が一位になる奇跡が起きたのか？
ウソでも綺麗事でもなんでもなく…

僕の本が店内に入って中央に平積み…
話題の新刊のところに1棚全部…
奥のビジネス書コーナーにも1棚全部置いてあって…
さらにさらにその下にも平積み…
なんと！！合計4箇所陳列されている！！
日本一「人生で大切なことはみんなマクドナルドで教わった」を並べてくださってたんです！！

「想いで売れたんだなあ」って…改めて思ったんです。

自分自身が想いだけで書いた本…。
たったひとりの想いが
純粋な想いこそが共感を呼んで…
その想いを受け取って動いてくれた人たちがいる。

～中略～

ビジネス本担当者さんは
「これはマクドナルドの本じゃなくて、全ての働く人にとって『働き方が変わる』そんなきっかけになる本だと思ってたんです！！
そして鴨頭さんの活動を知って大ファンになりました！だから本を売りたいっていうのもあったけど、鴨頭さんのことをもっとたくさんの人に知ってもらいたくて…！」

その事がわかったときにもうこれからの世の中は
「想いで動く時代が来たなあ」
って改めて思いました。
想いで時代が動く…
想いでビジネスも動く…
想いでカルチャーが変わり…
社会のトーンとか雰囲気まで変わってしまう…！！
そんな流れが、起こり始めてる！！

と、言ってくださってたんです！
そしてさらに嬉しいことに

そんな風なことをビジネス本
担当者の女性と話してて
…改めて教わりました。

「驚いたのは、この本を手にとってレジに来てくださったお客様はみんな…みんなうちのスタッフに話しかけて、サービスを褒めてくださって『これからも頑張ってください！！応援してます！』」って…すごく感激しました。」

今すごく強い想い、
純粋な想いを抱いている人は遠慮せずに
「伝えてみて欲しい」
それを、皆さんに伝えたいです。

こんなに嬉しい事はないと泣きそうになりました。

鴨頭嘉人 さん
カモガシラ ヨシヒト

鴨頭さんについてもっと知りたい人はコチラ→鴨頭嘉人公式HP: <http://kamogashira.com/>
鴨頭さんと日常の素敵な気づきをシェア→鴨め～の《気づいちゃったメルマガ》
配信希望の方はコチラ★<http://www.reservestock.jp/subscribe/593>

社長のつぶやき

代表取締役
大石 孝一



最近「モチベーション」という言葉を自己啓発書などでよく目にします。確かに経営者は高いモチベーションを持った社員を好み、その社員に期待したい。モチベーションを上げるとはどういうことなのか、またいつ頃から使われるようになったのか。

少なくとも戦後の右肩上がりの高度経済成長の頃は聞かれなかった。当時は仕事をすることに「動機付け」など必要がなく、着る物も食べる物も住む処も不足してはいたので必死に働くことが当然であった。少しでも豊かな暮らしを実現する為に必死で努力することをハングリ―精神と言った時代である。働く意義など考えなくても、自分の責務を全うし一生懸命に努力していれば、年功序列・終身雇用制度でそれなりの給与と昇給・昇格が手に入る時代であった。

一方、1980年代に入り経済成長に驕りが見られ政治の不信、経済の低調、雇用の低迷、社会の不安など、世の中全体が閉塞し努力しても成果が思うように出せない環境の中で、モチベーションという言葉が使われるようになった気がする。

モチベーションを上げるセミナーや教育が流行り、特に営業社員をその手の研修に出して成果を期待したいと目論む経営者の気持ちは理解できるが、そもそもモチベーションアップとはそう簡単な話ではない。

本来、モチベーションは将来に希望が叶うという夢がなければ強く持てる苦がなく、明確な目標があつて初めてモチベーションが維持できる。「モチベーション」とは「目標」が大前提である。自らの人生の目的や、何のためにこの仕事をやるのかという意義を明確にしなければモチベーションを上げ、維持することなど実現不可能な話である。会社や上司から押し付けられた目標ではモチベーションを上げることはできないのは当然の話である。

「目標」や「モチベーション」などの言葉を公言せず、心に密かに仕舞い込んでいる人が、意外と隠れた成功者であるかも知れない。それは本人しか分からないことである。

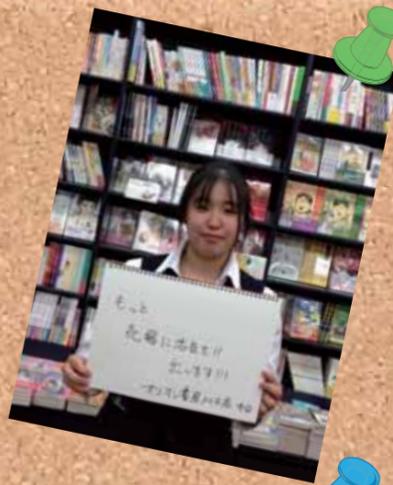
お便り

お待ちしております★

DAIWALETTER [ダイワレター]のご感想や、今回の取材店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 ダイワレター係まで!
(e-mail: info@daiwa-hi.co.jpでも承っております!)

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

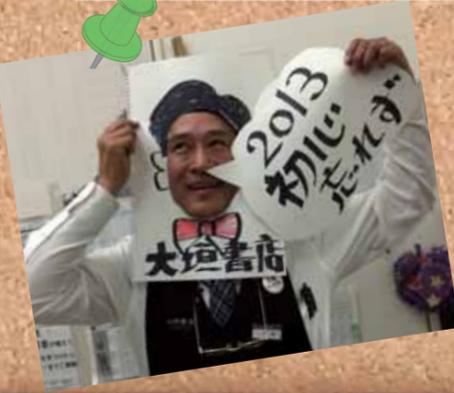
古瀬: 取材・編集担当
高瀬: 校正担当



また新しい年が始まりました。
 今年で3回目になる「今年も頑張る書店員さん」思い思いの
 目標を胸に…書店員さんは今年もがんばります!!

今年も頑張る書店員さん

2013

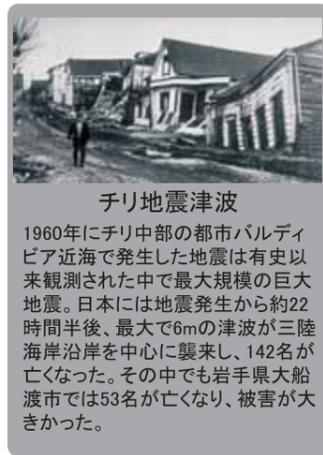




津波で大きな被害を受けた岩手県大船渡市。JR大船渡駅近くに設置されている「おおふなと夢商店街」は津波で流失した多くの商店が集う大型の仮設商店街である。この地で長年経営を続けていたみなとや書店も、4店舗中3店舗が全壊・商品全流失の被害を受け仮設店舗として営業している。私たち取材班は、仮設店舗から本設へ向け更なる復興を目指す、みなとや書店社長佐藤勝也さんにお話を伺った。



岩手県 みなとや書店 Book Boy茶屋前店



チリ地震津波
1960年にチリ中部の都市バルディピア近海で発生した地震は有史以来観測された中で最大規模の巨大地震。日本には地震発生から約22時間半後、最大で6mの津波が三陸海岸沿岸を中心に襲来し、142名が亡くなった。その中でも岩手県大船渡市では53名が亡くなり、被害が大きかった。

もう本は売れない
商売はできないと思った
「絶対に津波がくる。」そう確信するくらいに揺れだった。高校生の時にチリ津波を経験した佐藤社長は危険を感じ、従業員に「店を閉めな

くていいからとにかく早く逃げる」と指示。すぐに交通渋滞が起こり始めたが、対応が早かった為なんとか高台に避難できた。逃げ遅れたのは、津波の経験が無かった地域の人が多かったという。「高台から津波の様子を見ていた。すごい砂ボコリだった。最初、それが何かわからなかったけれど、建物が潰れていき流されていたためだと分かった。そして津波が引くとにも無くなってしまう。その繰り返しでした。茫然とするだけだった。」電話や携帯もつながらない。家族の安否もわからない。停電しているため方には不安が真つ暗になり静まり返って余計に不安が広がっていった。「娘夫婦が帰ってきた時は本当にホッとしていました。幸い家族みんなが無事でした。しかしその後大変でした。」家は残ったが、電気も水道も止まり、食べる物も無い。周囲には瓦礫が山となり道も無い、買物に行く事もできなかった。炊き出しをもらい家族で分けて食べた。ろうそくが無くなれば、お寺に行きもなくなっていった。



品は売り切れて無くなっているのに、雑誌だけが売れ残っているのを目にした。「ああ！もう本は売れないと思いましたね。家族にも、もう商売はできないと話しました。」

待っていてくれる人がいた
何としても大船渡に店を

大船渡から約2km離れたサンリア店(大船渡市盛町のショッピングセンターサンリア内)は唯一津波被害をまぬがれた。店に行くスタッフは崩れ落ちた本を片付けていたが、正直店を続ける気は無かった。ただ、「テナントに穴を空けるとサンリアに迷惑をかけてしまう。」とサンリア店の再開を決意し4月1日に再開オープンした。「すくく沢山のお客さんが来た。ほんとうにびっくりしました。」
まず児童書が売れたという。「その頃、テレビ放送は再開していましたが、殆どが震災関連の番組でした、子どもにあまり見せたくない、本

を読んでも少しも楽しくなって欲しいという想いで、親が買いに来たのだと思います。「また、ふだん売れない辞書が津波で流されたので売れた。そして震災雑誌、大船渡の世帯数より多い冊数が売れた。」震災で多額の損害がありました。奇しくも震災の雑誌で助けられることになりました。「訪れる多くのお客さんの声は、佐藤社長の気持ちを本店再開へと動かした。「サンリア店でレジをしていた時、大船渡から来たおばあさんに『あなたの父さんがやってた時から、本はみなとや書店で買っていた。ここは遠くて頻りに来られないから早く大船渡に店を出して欲しい』と言われたんです。その時に、改めて、みなとや書店は何十年もこういう人達を支えられて今までやってきたんだと改めて気付かされました。何としても大船渡に店を出したいと思いましたが、佐藤社長はまず本店を仮設で再開することに決めた。」

私は多くの人に
助けられています。

仮設店舗を建設中のこと、佐藤社長の元を福岡県にある西日本新聞の子ども記者が取材に訪れた。子どもたちは、学校で集めた募金と「ブックオカ」に託された寄付金を手渡し、また看板の設置作業も手伝った。「ブックオカ」とは福岡の書店・出版社・古書店・編集者など本に関わる人々が作った団体で、九州でオリジナルのノートを販売しその売上げを寄付金として子どもたちに託したのである。

「嬉しかったですね。まさか東北で被災して、九州の人に助けてもらうなんて思わなかったです。」また、流失した莫大な数の書籍の損害を日販が全額負担したという。「被災し、再建できない状態でした。津波の被害だけ見れば不幸な出来事かも知れませんが、でもそれ以上に、日販さんをはじめ沢山の方に大きな支援を頂き元気になる気ももらいました。本当に感謝してもしきれません。」
数えきれない程沢山の店が流されました。仮設店舗さえも出せない人たちがいます。その中で、私がココに店を出せるのは本当にありがたいことだと思えます。」

仮設から本設へ

オープン直後は大盛況だったが、時間の経過と共に、お客様から欲しい商品が無いとの声が出てきた。「店の規模が小さいとどうしても品揃えが悪くなる。やっぱり仮設店舗は仮設で本設ではないんですよ。『欲しい本があった、本屋に来て良かったな。』ってそういう声が届いたよ。いつまでもこれをやる訳にはいかない。」

震災前、大船渡市には多くの書店があった。その内2店舗しか残らなかった。以前の店は150坪で新設した店は同じく、それ以上の規模でやらなくちゃいけない。その反面、多くの人が亡くなり、この地を離れた人も多くで、本当にできるのかとも思っている。でもやりたいっていうか、やらなくちゃいけないか。がんばっていかないと。前を向いて考え行

動すればきつとできると自分に言い聞かせている。
2013年2月1日、満を持して大船渡店がオープンする。



仮設店舗：茶屋前店にて佐藤社長

取材店舗
Bookboy茶屋前店(仮設店舗)
〒022-0002
大船渡市大船渡町字茶屋前57-6 B-2
売り場面積：30坪
Tel:0192-47-3581
新店舗情報
BookBoy大船渡店(本店)
〒022-0002
大船渡市大船渡町字野々田22-5
売り場面積：200坪
Tel:0192-27-3322

東京堂オリジナル PaperBackCafe

PaperBackCafeでは、デザイナーによって演出されたオシャレな空間でオリジナルメニューの東京堂カレーやガトーショコラなどを楽しみながら、芥川賞受賞作家の中村文則セレクト本や、服部みれい編集murmurmagazinなど厳選された本をゆっくりと読むことが出来る。

用意された本は東京堂が見本用として買い取っているもの。売場の本は持込禁止にしており、それは「痛んだ本を版元に返品したくない」というポリシーのもと。

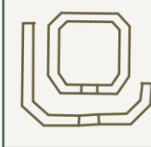


Books Tokyodo Selection



主婦層メインの店作りの中で男性客をうならせているセレクト棚。河合部長、竹田店長も「まさに東京堂!!」と語る。見ただけでワクワクするその外観は中を覗かずにはいられない。一つ一つの本棚を見ると、「歯応えのある本集めました」というPOPのついたノンフィクションフェア、今さら聞けないインバスケツトフェア、作家さんのセレクト本フェアなど、テーマごとに本が演出され、一冊一冊に存在感がある。本棚のトンネルをくぐり、コーナーの中心（棚上面図参照）に入るとさらに楽しい。そこに展開されているのは「本の本コーナー」。本にまつわる書籍を集めたコーナーで前後左右どちらを向いても上から下まで本に囲まれる。そこはまるで本の森のよう。

棚上面図



現代を新る 世界を見る
ノンフィクションフェア



OPEN!

東京堂書店



Books Tokyodo

2012年6月埼玉県ふじみ野市に、創業120年老舗書店「東京堂書店」がオープンした。世界最大級の「本の街」と呼ばれる神保町に本店を構える東京堂は、「数多くの新刊の中から読むべき本を教えてください」と読書家たちに愛されている。

ソヨカふじみ野店

〒356-0056
埼玉県ふじみ野市うれし野2-10-87
ショッピングセンターソヨカふじみ野

河合部長 竹田店長 お二人にお話を伺いました!



ソヨカふじみ野店のターゲットは、お母さんと子供。同じ時期に出来た中野店とは全く作りが違っています。本店に近いシックな作りの中野店に対し、ここは近隣に住宅が多いためファミリーに向けたアメリカン調の明るい作りになっています。児童書、学習参考書のコーナーを充実させ、東京堂で初めての取り組みとなる絵本の読み聞かせもしています。加えて本のプロフェッショナルというこれまでの東京堂に対する評価にも応えられよう、セレクト棚のコーナーでは毎月様々なフェアを行っています。スタッフ一人ひとりが本のプロとして、より親身に色々な人に来て頂ける店作りを目指しています。

開店してから、児童書・参考書は売上が良く、この調子で伸ばしていきたい。セレクト棚も活きのいいフェアを行っていきます。そして思ったより年配の方も多いため、その世代にも楽しんでもらえる要素を取り入れて行きたい。どんな作り変えていきますよ。

お母さんと一緒に子供が来る、子供が来ればおじいちゃんおばあちゃんも来る。家族から繋がって行くような、身近な本屋でいたいですね。

Study



特に高校学参が充実している。「ソヨカ周辺には学習塾が30件もあるんです。現在小中学生が多いので、先を見据え今は認知をしてもらっているところですね。」

Comics



他の棚とは違い、黒をベースにしたコミックコーナー。ガラッと雰囲気が変わる。照明は可動式でライティング角度を変えられる。調光もでき、万引き防止の為に明るめ設定。

Goods



雑貨コーナーにはブックカバーやマスクングテープなどと一緒に、「今治タオル」が置かれている。中高年女性のリクエストにより取り入れたもの。

宮脇書店和歌山店

販売を始めて最初の頃、消費税を税務署に現金でもって行ったんです。消費税というのは地域に還ってきてるんだって目の当たりにした。Amazonで本を買っても和歌山にお金は落ちないんです。変な話日本にも落ちない。そんな地域のためにありますか？和歌山の為に、和歌山の人間は和歌山の人に売るのがいいかなと思った。

定期購読

オープン当初からずっと定期購読に力を入れています。よくある創刊号だけ安い週刊誌。これを売場の一等地では、いっぱい売って喜んで終わりで、ではダメなんです。190円の商品でも100冊売っても本屋の利益は4000円。大事なところはそこから定期購読を取る。定期購読は売上げの確定ですから。10月号買って11月号買いたらあと買うのをや

和歌山の為に

「おかげさまの笑顔で地元を愛する本屋さん」と一際目を引く看板。和歌山市内の無料配達、お話し、看板の通り宮脇書店和歌山店は地域への愛でできていた。社長でありながら、本屋のおっちゃんである、西田さんにお話を伺った。



生まれ初めて出会う本って絵本なんです。絵本読んでないと無の子が急に新聞は読めない。ちよつとずつ読めるように本を讀み聞かせるんです。お話し会では僕が絵本を讀むんです。お客さんと一番仲良くなるべきじゃないのは僕だから。そうすることで僕が『本屋のおっちゃん』になる。

今世の中近所に誰か住んでるのか分からない。昔は、近所のおっちゃんおばちゃんの名前まで知ってた。悪い事しようと思えば親と学校の先生以外に、近所の人の顔も見ないといけない。このおっちゃん怖いから悪いことしたらあかんなど。やっぱり地元の子どもは地元の人。大人が育てないといけない。今お話し会に参加してる子が大人になって「ココで絵本読ん

お話し会

和歌山市内全域で本1冊から無料配達をやっています。配達条件を複雑にするとお客さんは迷ってしまうし、対応がややこしいとスタッフも積極的に注文を取りに行かない。だから徹底的にハードルを下げた。書籍1冊・和歌山市内OKって言ったら誰でも分かる。全国探してもね、少年ジャンプ1冊から喜んで配達してるのはうちくらいじゃないですか。

無料配達

めてしまふんです。それをちゃんとお客さんの元に届ける。それで売上げが維持できる。



カフェを作ってからお話し会の参加人数が急に増えました。本当はこの広いスペースに棚を置いて、本を売ったほうがいいんです。でも、幼稚園に行く前の子供を持つお母さんって、行

カフェ

でもらったな！って地元の愛着になるんです。ただ単にお話を聞くだけじゃなくて、近所のおっちゃんに本を讀んでもらうというその交流こそが、生きていくにあたって大切な、素晴らしい経験だと思ふんです。

儲かってるって言うといやらしい感じがするけど、売上げが上がるっていうのはお客様の評価だから、堂々と儲けたら良いと思う。その評価は、品揃えじゃないんです。自動検索機、うちは絶対入れません。人がいることが店の価値にならないから田舎の地区では戦えない。商品を生懸命探してくれる店員さん、和歌山市内の無料配達、お話し会など、うちじゃないとダメな理由、お客さんの必要としていることを少しずつ求めていかないと、うちが無くなったら困るお客さんを作らなきゃいけない。無くなって困る店は無くない。

お客さんに「お店に入った瞬間なんか温かい」って言われるんです。それでいいんちゃうかな。

やごうじ

く所がないんです。泣いたらどうしようとか。うちの店くらいはその居場所を作れたらと思った。ものは売れなくても、微笑ましい光景じゃないですか。



西田社長と大阪屋の方、弊社営業山本



PICKUP

地元を愛する町の本屋さん

40年前、高島平という地名ができた頃、駅の周りは全部空き地だった。そこにボツンと南天堂ができ、今年で39年目。小学生の頃から本に囲まれ、ずっと高島平を見てきました。空き地だった土地は建物が建っていきましたが、本の売上げのピークは平成5年。現在は私たちが外に出て行き、親が残っているという、超高齢化が進んでいます。

高島ライダー

地元新聞社の編集長と「商店街のまに何かできないか」と話してた時の事。小学生の頃「たかしまだいら」という発音ができなくて、どうしても「たかしまらいた」となってしまふことを思い出したんです。高島ライダーって面白いなって盛り上がり、作る事になりました。出版社もすごく協力してくれて計画が進み、町の予算で作らせてもらった。頭だけで50万円に参入したり、グッズも作り商店街で販売しています。



警察署のイベントとか、お祭りとか、この格好で歩いていたら1日百人くらい子どもを抱っこして筋肉痛になるくらい大人気です。大々的に発表してないんですけど、ネットを取あげられて、深夜番組でご当地キャラクター1位に選ばれたりしました。ちなみに変身するのは1時間かかります(笑)



私が高島ライダーだ!

「戦闘はあまりしない」
「礼儀正しい」
「協力的でやさしい」
名刺も持ち歩いています★



B1フロア担当相田さんと弊社営業高場

僕は本屋という小さなカテゴリーではなく、高島平という大きなカテゴリーにいる。お客さんもただのお客さんではなく、同じ高島平の住人という目線で見ています。そのお客さんと本を題材にコミュニケーションを取る。それが商売に繋がっているんです。南天堂はこれからも町と共に生きて行きます。

やごうじ



高島平南天堂

都営三田線高島平駅の北口駅前にある高島平商店会。その商店街のキャラクター、高島ライダーを知っていますか？謎のヒーロー。彼の正体はなんと書店の社長でした。商店街の入口にある高島平南天堂。地域に対する想いと、南天堂としてのあり方を内田社長に伺った。

周りの反応

売場のリニューアルは高島平の人たちがどのように使うんだろう、特に未来の読者である子どもたちの顔を思い浮かべながら作った。お店から発信してこの作品を一番売ろう！とかは一切考えていません。過去のデータで、幅広い品揃えが喜ばれて、どうして商品ばかり見えてしまう。商品に偏るのではなく、もっとお客さんに偏ったお店を作りたい。それが一番お客さんの為かな。

リニューアル

高島平の人口が増えればそれだけで書店がやっつけられるかといえそうではない。雑誌が売上の土台であるという今までの図式が変わってきている。2012年夏、書籍売場を減らさず、コンビニを併設しました。なんとお話し会をして生き残る為に、ある書店さんが「負け残りでも残る」と言っていたんです。面白いですよね。負けても残る、今回のリニューアルもそんな気持ちで行いました。

町の発展と書店

うちの強みは、お客さんとの距離がとて近い事。ほとんどが高島平の住人で常連さん。リニューアルオープンした時、お客さんがお連れの方に「ココがこういう風に変わったんだよ」と話していたんです。まるで自分の店のように。嬉しいですね。

お客さん



professional

【プロフェッショナル】

株式会社 戸田書店
静岡地区エリア長・掛川西郷店店長

第18回 高木 久直

“力の一部を地域に向ければ、
本屋ってここまで減らなくても済むんじゃないかな”

2012年12月1日。静岡県内で営業する全ての新刊書店が投票権を有し、その投票結果のみで大賞を決定する静岡県書店独自のオープン文学賞、「静岡書店大賞」(SST)が発表された。静岡県内の書店160店舗、609名という多くの書店員が投票に参加した。取次の枠を越え多くの参加者を集めた、SST実行委員事務局長を務める高木久直店長に、書店業界に対する熱い思いを伺った。



株式会社 戸田書店
静岡地区エリア長・掛川西郷店店長
たかぎ ひさなお
高木 久直

静岡県出身。42歳。中学校の講師勤務を経て戸田書店に入社。入社1年という早さで菊川店開店店長に就任。書店は人類文化の縮図という観点を持ち、本と関連する商品を組み合わせた独自性のある店作りを行う。これまで4店舗の出店を任せられ、現在掛川西郷店店長、静岡地区のエリア長を務める。



今から10年前、オートバイの本のフェアをやった時に新車のハーレー・ダビッドソンをパンと置いてアウトドアの本で周りを固めた。そうしたらまさかの200万円ハーレーが売れたんです(笑)。この経験で、本は本屋さん、バイクはバイク屋さんという常識に囚われちゃいけないなと思いました。せつかくお客さんが店に足を運んでくれるんだから、本にプラスアルファで楽しんでもらいたいですよね。雑貨、玩具はもとよ

「書店員になったきっかけを教えてください。」
大学卒業後、3年ほど中学校の講師をしておりました。講師の仕事は楽しく、天職だと思っていたのですが、なかなか正社員になれなかった。教員免許を持つていたので、いつでも講師に戻れると正社員枠で戸田書店に入社しました。この業界からはすぐいなくなるつもりだったんです。ところが書店業って非常に奥深い世界だった。ここまでやれば終わりっていうのが無いんですね。販売の工夫一つでいかように売ること、魅せることも出来る。やればやるほど楽しくなってしまうって、するすると15年の長きにわたって働くことになりました。

「最も印象に残っているフェア
そこから学ばれた事を教えてください。」
今から10年前、オートバイの本のフェアをやった時に新車のハーレー・ダビッドソンをパンと置いてアウトドアの本で周りを固めた。そうしたらまさかの200万円ハーレーが売れたんです(笑)。この経験で、本は本屋さん、バイクはバイク屋さんという常識に囚われちゃいけないなと思いました。せつかくお客さんが店に足を運んでくれるんだから、本にプラスアルファで楽しんでもらいたいですよね。雑貨、玩具はもとよ

「これほど多くの参加者を
どのようにして集めましたか?」
静岡を西から東まで歩き、知っている限りの書店に企画の主旨をお話しさせて頂きました。しかし、僕の知ってる書店は50件くらいで、しかも取次がバラバラ。そこで7つある取次全ての説得に腐心し、結果私の書いた手紙と投票用紙を一齐に撒いてもらうことが出来ました。

「静岡書店大賞開催に至った理由は何ですか?」
今年、総務省の統計調査で、静岡県が1世帯当たりの書籍購入額が全国ランキング38位と報道されました。静岡っていうのは読書県だと思っていたので驚きました。朝読などにも力を入れていたので、これは僕ら書店のアピール不足だと痛感しましたね。そこで、企業単位ではなく、静岡のすべての書店が参加可能な企画はできないかと静岡書店大賞を立ちあげました。

「私が大切にしていることは「他がやらない、じゃあウチはやろうか。」という感覚。スタッフで何かやってみたいことがあれば遠慮無く言って欲しい。最近では歳のせいか、僕より若い従業員が書店員として一人前になったと感じる瞬間が何より嬉しい。本屋って価格競争ができない、じゃあ何が違うのかというやっばり人なんです。僕がいなければダメと言う考えはいけない。後進を育てるのが今の僕の仕事ですね。」

だから、大賞が決まった瞬間、私と実行委員で、出版社に「静岡にある書店全体分」の商品を仕入交渉に行きました。そしてその仕入れた本は、小さな町の書店にも希望数が行き渡るようにと、7取次に割り振ったんです。

そして160件の書店が参加してくれました。本当に驚きましたね。新刊書店だけで見れば、ほぼ全ての書店が参加しているんです。その中には通常児童書は置いていないが、静岡書店大賞の時は置いてみようという書店もありました。

静岡県が読書推進に向かうこと。それは僕ら書店だけではなく官民一体となる事が必要だと、県知事にもお話させて頂きました。「静岡の各図書館でも連携してコーナー展開します。」と連絡があった時、静岡県が一丸となったのを実感しました。嬉しかったですね。

12月1日、静岡書店大賞発表と同時に、静岡の書店と図書館に一齐に静岡書店大賞の本が並ぶのです。

「今後の展望を教えてください。」

発表！ 静岡書店大賞

対象となった書籍は、小説の新作・児童書の新作・名作の3部門 児童書が対象となるのは全国の文学賞でも珍しい。

全国で書店数が減少している中で、一番縮小傾向にあるのが児童書です。読書文化の土台を担うのは子どもたちなのです。紙離れが進んでいますが、将来活字を読む子どもたちを今のうちに育てなければいけない。売れないという理由で子どもたちの読む本を売場からなくしてはいけないと思う。そういう願いを込めています。(高木)

【児童書・新作部門】

大賞 『きょうのごはん』
加藤休ミ (偕成社)

第2位 『ふじさんファミリー』みやにしたつや (金の星社)
第3位 『うどんのうーやん』岡田よしだか (プロダクション)

【小説部門】

大賞 『きみはいい子』
中脇初枝 (ポプラ社)

第2位 『光國伝』沖方丁 (角川書店)
第3位 『三匹のおっさん ふたたび』有川浩 (文楽春秋)

静岡作家賞『本ボシ (文庫)』曾根圭介 (講談社)

【児童書・名作ロングセラー部門】

大賞 『100万回生きたねこ』
佐野洋子 (講談社)

第2位 『くりとくら』中川李枝子 (福音館書店)
第3位 『はらべこあおむし』E.カール (偕成社)

特別賞

『おもかげ復元師 (ノンフィクション)』
笹原留似子 (ポプラ社)

なきがらに笑顔を戻し、遺族の深い悲しみを、生きていく力に変える。東日本大震災後、300人以上をボランティアで復元した女性納棺師が綴る、生と死のドラマ。

戸田書店高木店長の

いちおし★BOOKS

「旅猫リポート」
有川浩 (著)
文藝春秋

◆オススメ理由◆
作家とは切っても切れない猫文学。私の中で「吾輩は猫である」を越えました。ネコ目線で人間界をみた犬派の人でも涙するお話です。

「小説部門で募集したにも関わらず、ノンフィクションであるこの作品に投票してきた書店員が10人以上いたため特別賞にしました。僕も読みましたが、駅のホームでひと目も気にせず号泣してしまった。」高木

「PCもPOSも導入していない書店があります。開票は大変でしたが、だからこそおじいさんおばあさんがやってる書店にも参加してもらえました」高木

▲ 手書きの投票用紙のごく一部。メールでの投票は一割もなかったそう。