



立ち上がることもできず、近くにいたスタッフに覆い被さり落下物から守るのが精一杯だった。ここで死ぬんだと思った。

震災発生時 廣川さん

建物の窓ガラスは割れ、下りたままの踏切がカンカンなり続けていた。家で寝るのが怖かったので車の中で寝た。全く現実感がなかった。

当日の夜 佐藤店長

道路は延々と行きかう人であふれ、その中をクラクションを鳴らしながら車がかき分けていった。

救助の帰り道 津田店長

復興 reconstruction 宮城県 ヤマト屋書店

湊鹿妻店跡地

2011年3月11日、宮城県を拠点とし仙台市に2店舗、石巻市に4店舗を展開するヤマト屋書店を大きな揺れと津波が襲った。

中里店は津波で壊滅、店にいた社長を含め従業員は隣接するホームセンターの屋上駐車場に避難し、4日間取り残された。

1年前の本誌33号(左図)では、同店で被災した津田昌彦さんが震災発生直後から携帯電話のカメラで撮り続けた写真を紹介した。

震災から2年。再び津田さんの元を訪ね改めてお話を伺った。また、現在中里店で働き、同じく屋上で過ごした廣川美奈子さん、

東仙台店で被災した佐藤圭さんに震災から今日までの道のりと、現在の心境を伺った。



屋上での4日間

屋上に避難し、中里店が徐々に水没していくのを見ていた。ラジオから一人が家ごと流されている。200人近くの遺体が出ている」と流れ、それを最後にバッテリーが切れたんです。事の重大さがわかり、みんな黙りこくりました。ただ港に住んでる妹のことで頭がいっぱいになりました。

*

その日は雪が降っていました。車中で暖をとり、寒さをしのいだ。みんな一晩我慢すれば水が引いて帰れると思っていました。

ところが、この水が引かなかった。

自衛隊が懸命に川への放水活動をしていましたが、一台しかない放水機では1日15cmしか水かさが減らないというのです。業者へ放水活動の援助を求めた防炎無線がひっきりなしに流れていて、これはまずいと思いました。ガソリンが切れてきた車が何台か出ていたからです。ガソリンを保たせるため、エンジンを切り、耐えられなくなったら点けるを繰り返しました。

*

3日目、一緒に避難していたホームセンターの方と薬局の方と、いかだを作って、水没をまぬがれた食料やおむつを取りに向かいました。それを250人くらいで分け合って食べた。



自衛隊のボートに救出された時には、寒さと喉の渇きと空腹で、みんな疲れ果て、体力なんて残っていませんでした。

再スタート

その後も余震が続く中、スタッフはみんな激務に耐え、震災から8カ月、2011年11月11日になんとか中里店をオープンすることができました。

当日、社長からの挨拶の際、「屋上で過ごしたチームは手を挙げる。あの状況からみんなで良く復興した、私はみんなを誇りに思う。」と言われた。本当に、寝ないで仕事をしてきた。水が入ってきてぐちゃぐちゃの道。商売柄本なんて絶対に踏めないのに、それを踏まなきゃ前に進めなかった、その惨憺たる状況を覚えているから。あの社長の言葉は：ぐつとききましたね。



中里店店長 佐藤さん(右)
主任 廣川さん(左)

復興とは

佐藤：復興が進んでいることを実感する部分とそうでない部分、両方を感じています。未だに仮設住宅での生活を余儀なくされている方や、安定した仕事に就けていない方、大切な人を亡くして立ち上がれないままにいる方も多くいます。

廣川：私は4日間屋上で過ごしましたが、家を失ったり、親しい人を亡くしたりせずすみえました。亡くなられた方、そしてその遺族などの気持ちを考えると、考えれば考えるほど、「想像を遙かに超える痛みである」ということだけははっきりと言えることです。

佐藤：傷が癒えたのか癒えていないのか、震災復興は本当に人それぞれだと思います。

中里店 再オープンと現在

佐藤：お陰様で今も多くのお客様が来店し、店は常に賑わいを見せています。

廣川：オープン後しばらくの間は、震災関連の本やDVD、津波で流されたという方々がお求めになる辞書の売れ行きが目立ちました。現在はコミックと文庫の売上が好調に推移しています。

佐藤：オープン前の準備期間は、ギリギリまで店内の至る所で作業をしている状態が続き、間に合うだろうか？間に合わせなければ！と大変でした。

廣川：それでも私達は、再び店を立ち上げる決断をした社長の為にも、一丸となって頑張ろうと決まっていた。

社長は屋上での4日間、あの極限



状態の中でリーダーシップを発揮し、更には私達の健康も気遣ってくれました。自らが率先していかに乗り、食料を取りに行ったんです。社長の下で働いていて本当に良かったと、強く思いました。

佐藤：中里店のオープン当日はとにかくすごい人でした。自分の予想を遙かに上回る賑わいで。



廣川：津田店長も言っていました、あの時、人間は食料だけではなく、本の力も必要なんだとすごく思いました。屋上での4日間ホームセンターさんと薬局さんのおかげで命を永らえました。当店には食べ物も生活用品もなく、みなさんのお役に立てないと同僚達と嘆いたことを覚えています。それが、再オープンの日、大勢のお客様で賑わう店内を見て、自分たちの仕事がお客さんから求められて

全国の書店さんに



いるということを感じました。震災前の私だったらそうは思わなかったかもしれません。書店の価値を心から実感することができた瞬間です。

佐藤：この場を借りて感謝の気持ちを伝えたいです。いろいろな形で石巻や他の被災地の為に動いてくださった方々、そして、今も動いてくださっている方々、本当にありがとうございます。お陰様でヤマト屋書店中里店も再スタートを切る事ができ、前に進むことができました。今回改めて実感しましたが本にはまだまだパワーがあります。私達はこれからも、「多くのお客様に、たくさんの本と出会って頂く為」、精一杯頑張ります。

取材後期

被災地の方にとって、「復興」とはどのようなことなのか。住む場所が戻る、仕事ができる、お金が入ること、という状況になれば「復興した」といえるのか。街の状況が完全に元に戻ったとしても、復興したと思う人とそう思わない人がいる。

ヤマト屋書店さんのお話を聞き復興とは一つの答えはなく、それぞれ個人の中にしかないということとを改めて感じました。せめて、ご縁があった出会えた人の感じたこと、思っていることをできるだけ詳しく、なるべくそのまま、伝えていけたらと思っています。

古瀬

ヤマト屋書店TSUTAYA中里店

〒986-0814 宮城県石巻市南中里2-9-36 TEL：0225-93-3323



「本屋ですが、ベストセラーはおいてません。」

若者の街、大阪は心斎橋にあるSTANDARD BOOKSTORE。
ホームページを開くとインパクトのあるこの見出し、
そして代表・中川和彦さんの挨拶にこうある

～ 最初に考えたことは
『自分たちが行きたくなる本屋を作ろう』
という事でした。～

広報担当平井さんに
お話を伺いました。
スタンダードブックストア
心斎橋店
542-0086
大阪市中央区西心斎橋2-2-12
クリスタランドビル1F BF
Tel : 06-6484-2239
260坪



STANDARD BOOKSTORE



B1F Cafe

1回のイベントに約200名が参加する。
最大で300名を動員したとのこと。

カフェの壁面には、郵便で詩を送るプロジェクト
「谷川俊太郎のポエメール」実物が展示されている。

カフェスペースでは著者、編集者その他作り手と読者が直接コミュニケーションを図れる、トークショーなどイベントが年間約120本行われている。
「3日に1回のペースです。オファーする件数も多いですが、著者さん同士の紹介などで向こうから依頼して頂くことも沢山あります。沢山の人と出会える仕事で楽しいですよ。」と話す広報担当平井さんは、1か月に30本は依頼の電話をかけるとのこと。そのうち決まるのが約10本。まるで営業マン。
今年2月、なんと谷川俊太郎さんご本人による詩の朗読会が行われた。ポエメールの運営元であるナナロク社の協力でも半年間送り続けた熱いラブコールが実ったとのこと。教科書に載ってる人が来てくれるなんてすごい!



たかはしよしこさんの野菜を美味しく食べられるエジプトの塩。

扱う商品は、偽物やまがい物を防ぐため、作り手個人から直接仕入れている。対個人の取引は入手に時間がかかったり、途中で連絡が取れなくなったりという苦労もあるんだとか...



レアアイテム発見!

日本でココでしか販売していない川島小鳥さんの「未来ちゃんリュック」



洋雑誌

書籍4万冊のうち4000冊を占める洋雑誌。その豊富な品揃えで遠方からの問い合わせも多い。



テーマごとに並ぶ商品

プチインタビュー

STANDARD BOOKSTORE のここが好き!

私たちが棚作りはもちろん仕入れも各担当が行っています。棚を丸ごと任せられるって感じですね。自分の興味を広げると棚も広がっていく。全部自分選んで出来るのが、動く上での楽しみですね。

コミック担当平松さん

※ スタッフに大工?!

今回の取材後、同店のブログをのぞいてみたところ...
発見! いらっしゃいました! 工作部員さんが。スタンダードブックストアのおしゃれで便利な什器を作成する様子。工作ブログがご覧頂けます。残念ながら現在常駐はされてないそう、取材したかったな。
<http://www.standardbookstore.com/>

料理本の横に並ぶのは大阪旭区発の金紋ソース。

本当に自分達の好きな本を

「ベストセラーは置いてません。」というのは、全く置かないという意味ではなく、「ベストセラーだからという理由では置かない」という意味です。なので、売れ筋商品のリストを見ながらこれを何冊、これは何冊...という風には仕入れません。
各担当が自分の興味のあるものや好きなものを一生懸命集めてくる。一応報告会議はしていますが、ほぼ個人の感性によるものですね。本当に自分達が読んでもらいたい本を置いていくんです。たまに著者の方が「ベストセラーは置かないと言ってる店に自分の本が取り上げられると、ベストセラーにならないんじゃないか」と心配されますが、そんなことはありませんよ。店頭で並べるからには、しっかり力を入れて販売させてもらいます。

本棚に並ぶソース

本は本、雑貨は雑貨と分けた陳列はしていません。カテゴリーにこだわらない陳列を心がけ、それぞれ本に付随する雑貨を置いていきます。商品の入れ変わりはすくなく激しく、新しい商品が入るたび担当が陳列を変えています。什器ごと位置を変える事もありますね。* スタッフに大工がいて、什器を作る事もありました。大移動するときはレジの位置をも変えました。店内は日々変化しています。

無添加の手作りスコーン。
ジャムも店内で仕込んでいる。
ホームメイドスコーン2種 + ドリンク ¥800

食べて頂けることにこだわっています。仕込は大変ですが...

マルサン書店トレーディングカードから広がる市場

TRPGってなに？

TRPGとは「テーブルトーク・ロール・プレイング・ゲーム」の略。ゲーム機などのコンピュータを使わず、紙や鉛筆、サイコロなどの道具を用いて、人間同士の会話と、ルールブックに記載されたルールに従って遊ぶ「対話型」のロールプレイングゲーム（RPG）のこと。

「簡単に言うと、友達とテーブルを囲んでワイワイ遊ぶゲーム。トレーディングカードをやる人は同じ様式のTRPGでも遊ぶ人が多いんです。」木村



▲ 充実したTRPGコーナー

拡販大成功



TRPGで使うもの1

ルールブック

ゲームを進めるための基本ルールブック。これに従って自分たちでシナリオを作る。これがないとTRPGはプレイできない。

クトゥルフ神話TRPG ¥6090
(ログインテーブルトークRPGシリーズ)

「アニメが終わってしばらく経ちますが未だに売れ続けています。」木村

きっかけ

ライトノベル

去年10月にアニメ化された「這いよれ！ニャル子さん」（GA文庫）書店員さんなら何度も目にしたはず。この作品の元ネタが



「クトゥルフ神話」

だった！

派生！！

TRPGで使うもの2

サプリメント

上記基本ルールブックの内容にシナリオの追加やルールの幅を広げる提案本。左写真以外にも多くのサプリメント本が出版されている。

クトゥルフ神話TRPG インスマスからの脱出
(ログインテーブルトークRPGシリーズ)

TRPGで使うもの3
専用の道具



サイコロやカードなど

コミック

ニャルラトホテブ
(クラシックCOMIC)



クトゥルフ神話に登場する神を題材にしたコミック。「這いよれ！ニャル子さん」のニャル子さんはニャルラトポテブのことだった。原型がまるでない…！



マルサン書店 仲見世本店 副店長
きむら ともひと
木村智仁さん

静岡県出身。書店員歴20年。6店舗の異動の中で新店の立ち上げに関わり、2店舗の店長を務める。現在仲見世本店の副店長として、コミック・ライトノベル・画材・トレーディングカードその他児童書・小中学参・高校学参など多くのジャンルを受け持つ。幅広い商品知識はお客様からの信頼も厚い。猫が好き。

professional

【プロフェッショナル】

マルサン書店
仲見世本店 副店長

第19回 木村 智仁

「 関連を知って組み合わせる
それだけで売り上げは全然違います 」

静岡県沼津市に6店舗を経営するマルサン書店は創業明治35年の老舗である。書籍・雑誌・専門書を常備し、地域の教育、文化の発展の担い手となりながらも、他に先駆けキャラクターグッズ等の新しい市場を取り入れてきた。近年書店での取り扱いが増えてきたトレーディングカード。2011年、その市場が1000億円を突破した。今回はいち早くその市場に注目し、若い世代の顧客獲得と関連書籍拡販を図ってきた木村智仁さんにお話しを伺った。



書店員になったきっかけを教えてください。

20年前アルバイトとして宝塚店（旧本店）へ入社しました。マルサン書店はその頃から、当時の書店では取り扱いは少なかったキャラクターグッズや画材を扱っており、それらの発注管理も教えてもらっていました。その頃はキャラクターグッズなどに詳しくはなくても、ガシガシやっていた感じでしたが、その仕事は楽しく、現在に至ります。

トレーディングカードに注目した
きっかけを教えてください。

18年前に、お客様からの要望で世界初のトレーディングカード「マジック・ザ・ギャザリング」を取り扱ったのが始まりです。その後「遊戯王」が爆発的に流行し、カードの販売が軌道に乗りました。さらにお客様からの要望でカード大会を開催することになりました。すると、大会の参加者が、カードだけでなく、コミック・児童書・キャラクターグッズなどを買っていき姿を見ました。これは書店とうまくマッチすると思い、大会を頻繁に開催するようになりました。



カード大会の様子

カードを扱う際に
気を付けている点を教えてください。

カード大会の運営自体はそこまで難しい事ではありません。ゲームの進行は、参加者の中で仕切ってくれる子に任せたりしています。やはりある程度の商品知識やルールは勉強しないと行けません。特にカードはお客様の方が商品知識が豊富なことが多いので、こちらがわかっているかどうか

と仰っていたとき、実際に異動後の店舗にも来店していただいた事がとても印象に残っています。今後そのような接客や心遣いを大切にしていきたいです。

後継者の育成については
どのようにお考えですか？

トレーディングカードに限らず、この職業は専門知識に合わせて、この作品が売れるか売れないかの「直感」が大切だと思います。例えば昔に比べ、アニメ化されるコミックの点数が膨大に増え、すべての作品を展開することが困難です。そのため、ある程度作品に期待値があるものは先行投資し、それ以外はアニメ放送を最低2・3話まで視聴し、「これだ」と思った作品を展開させます。そうやって実際にそれが当たっているという感触を掴んできました。スタッフにも、直感で判断しそれを売り場に活かしてもらいたい。経験を積んでもらうため、現場での仕事はなるべく部下に任せるようにしています。そして、ある程度そのような指導育成が出来たスタッフを本店より各支店に順次派遣しています

今後の展望と
全国の書店員さんに一言お願いします。

書店は本だけという概念を捨て、特に若いお客様が来ていただけるように色々な商材やイベントに今後チャレンジしていきたいです。みなさんも厳しい状況が続いていますが、若い世代が書店に興味を持ち携帯やネットではなく書店に足を運んでいただくような色々な努力を続けていきましょう。

「協力ありがとうございました！」

見透かされますからね。知っている人がやっているんだなと思ってもらえるような、つまり、お客様が求める商品展開を心がけています。そうしないとお客様は他の店に行ってしまう。それは、カードに限らず、本や他の商材でも一緒の事です。

具体的に成功したフェアについて、
教えてください。

カードを購入するお客様と一緒にTRPG本を買っていく方が多くいらっしゃいます。昨年TRPGコーナーの「クトゥルフ」関連書籍をカード常連のお客様が購入して行くことに気が付きました。理由を尋ねたところ、その頃ヒットしたアニメ「這いよれ！ニャル子さん」の元ネタが「クトゥルフ神話」だということを知ったのです。それをきっかけに「クトゥルフ」関連のコーナーを拡充し、大会に合わせてフェアを行ったところ、一冊6090円のルールブックがひと月に6〜7冊売れたんです。それに加えてみんな関連書籍をセットで買って行く。決して安くはない本です。その後も毎月大会の度に確実に売れて行きました。ただカード・本を扱うだけか、関連を知って組み合わせるかで売り上げは全然違います。

※詳しくは左ページ参照

働く上で大切にしていることはなんですか？

お客様と交流を持ち、情報交換をすることです。クトゥルフ神話の拡販成功についても、トレーディングカードを買われるお客様から情報を得て商品展開に繋げる事が出来ました。直接要望を言ってもらえるような信頼関係を築くため、お客様にはなるべく話しかけるようにしていますね。富士急店から長泉店に異動することになった際、何名ものお客様に『これからはそちらにも行きます。』

マルサン書店 木村さんの

いちおし★BOOKS

十二国記の「月の影 影の海」
(講談社X文庫一ホワイトハート)

◆ 作品解説 ◆

陽子はもう一ヶ月も同じ夢を見続けていた!闇の奥から邪悪な何か毎夜近づいてくる夢だ。そんなある日、学校に忽然と現れた奇妙な男は陽子を「私の主」と呼び、とてつもない冒険の旅へと彼女を誘った。

★ オススメの理由は？

コミック・ライトノベルの代表的な作品を読み終えたなつ時に、当時の文庫担当者に勧められたのがこの作品でした。言葉にするのは難しいですけど、衝撃でした。ジャンプばかり読んでいた時にクラブを読んだ感覚に似ています。これは男性には書けないなって。ホワイトハートは基本的には女性が買うジャンルですが作品的にもかなり面白いので、男性にも是非読んでほしい。

