

DAIWA LETTER

42

DAIWA LETTER 42号 ダイワレター

特集

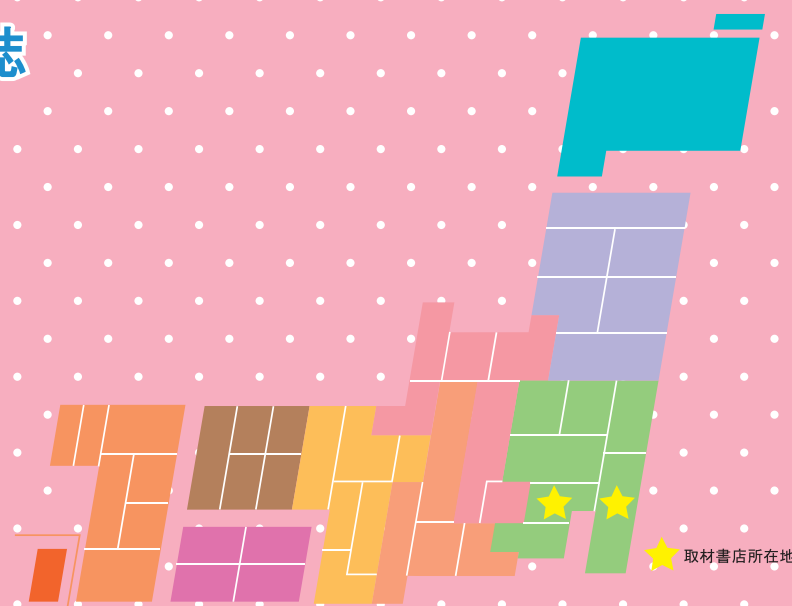
本屋さん盛り上げ隊！
フリーペーパー＆WEB雑誌

PICK UP!

BOOKS ルーエ

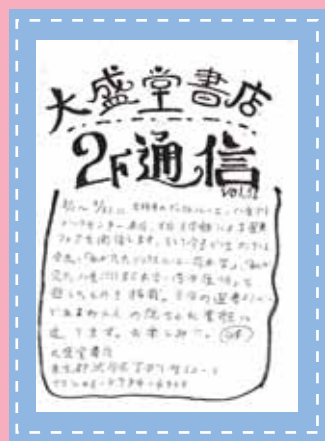
professional [プロフェッショナル]

丸善 津田沼店
沢田 史郎さん



★取材書店所在地

特集

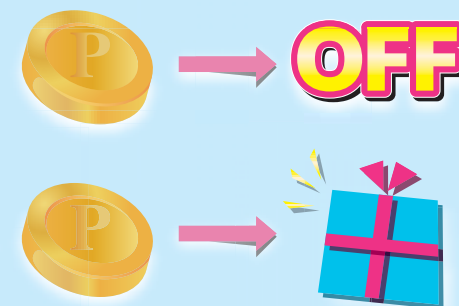


ウラ面

ショッピイポイントと商品を交換出来るようになりました！

ショッピイポイント交換制度スタート

100円ごとに1ポイント貯まるショッピイポイント。
このたび、1ポイント＝1円でのお値引きはもちろん、
素敵な商品と交換が出来ることになりました！



ポイントご使用の際は、ご注文商品確定後のページにてご指定ください。
ポイント商品は、ご発注担当者様宛てに後日発送いたします。

本革ブックカバー

しおりを外してチャームや
好きなキャラクターを付けたり、
自分だけのブックカバーにアレンジできます。



書店備品販売サイト『ショッピイ』とはー

いつもお使いのシュリンク袋・シュリンクロールや、ブックカバー・販促シールなどの
売り場作りツールが、ネットで簡単にご注文頂けます。商品価格100円ごとに1ポイント付きます。

他にも
こんなに
便利!

1. 注文履歴 & 商品の配送状況が分かる!!
2. 荷物追跡サービス利用可能!!
3. 1万円以上(税抜き)注文で送料無料!!

サイトからご登録できます↓



<http://online.daiwa-book.jp/>

社長のつぶやき

代表取締役
大石 孝一



人事評価制度が上手く機能している企業は、組織が活性化され業績も概して良好です。それは、評価する仕組みの良し悪し、評価制度の成果に現れるからであり、評価制度の難しさを端的に示しているとも言えます。

その難しさの理由として、評価する側もされる側も、それぞれに判断基準が異なる、ということがあります。具体的な評価項目のひとつひとつの基準値が、人によって厳しかったり甘かったりするのです。そしてそこには、本人の生い立ちや性格、職務・職歴など置かれてある立ち場の違いも大きく影響します。

上手くいくかどうかは、あらかじめ評価すべき項目を精査し、評価の基準を作ることにあります。そしてそれでも、評価者によって基準が違うということを前提に、その評価制度をどの様に運用するかというところまで考えるのです。

また、評価者は単なる組織図上の上司ではなく、被評価者を直接指導・監督する立場の者でなければなりません。日頃から、現場やその社員の行動や仕事を把握している上司でなければ、正しい評価は難しいでしょう。思い込みやイメージが先行したり、周囲や他人の評判に惑わされることのないよう、評価者への教育やトレーニングを徹底することも大切です。

そして最も重要なのは、その評価結果をどのように本人にフィードバックし、次に生かしていくか、ということです。現状とこれからの課題については、具体的にかつ双方が納得するまで確認する必要があります。十分にその効果的にフィードバックされないと、信頼関係の構築どころか、かえってデメリットを生み出します。

人事評価制度とは、当然のことながら、人材と組織を成長させていく仕組みでなければなりません。

矢内：取材・編集担当

古瀬：取材・編集・校正担当

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

2014年7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

書店大横断型
フリーペーパー

晴読雨読（はれどく）

編集者：沢田史郎・村上由夏（丸善書店津田沼店）

知る人ぞ知る会社の枠を超えたフリーペーパー「晴読雨読（はれどく）」1冊20ページを超える本紙は南は九州、北は北海道まで約20～30人の書店員によって作成されている。選書のテーマ決めや記事の相談はSNSを利用。これがなかなかまとまらず大変だとか（笑）書店に留まらず図書館や古本屋にも拡散中。



イチオシ！

繊細で柔らかなタッチの表紙。フリーペーパーとは思えないこのクオリティ！

「何かを伝えたい」それは紙でもWEBでも同じ思い！！

出版社が書くWEB雑誌
みんなのミシマガジン



サイト QR

自由が丘のほがらかな出版社ミシマ社が運営する無料WEB雑誌『みんなのミシマガジン』『面白い』にジャンルや老若男女は関係ない！ミシマ社の全社員さんによって厳選された面白い企画は365日更新される。本にまつわる話はもちろん、映画やスポーツや将棋など面白ネタは多岐に渡る。また、サポーター登録をするとWEBの記事が一冊にまとめられた、紙版ミシマガジンを手に入れることが出来る！



▲WEBミシマガジン更新カレンダー。土日にもかかわらず記事が更新されている。現在連載しているテーマは48項目！各バナーも可愛い！



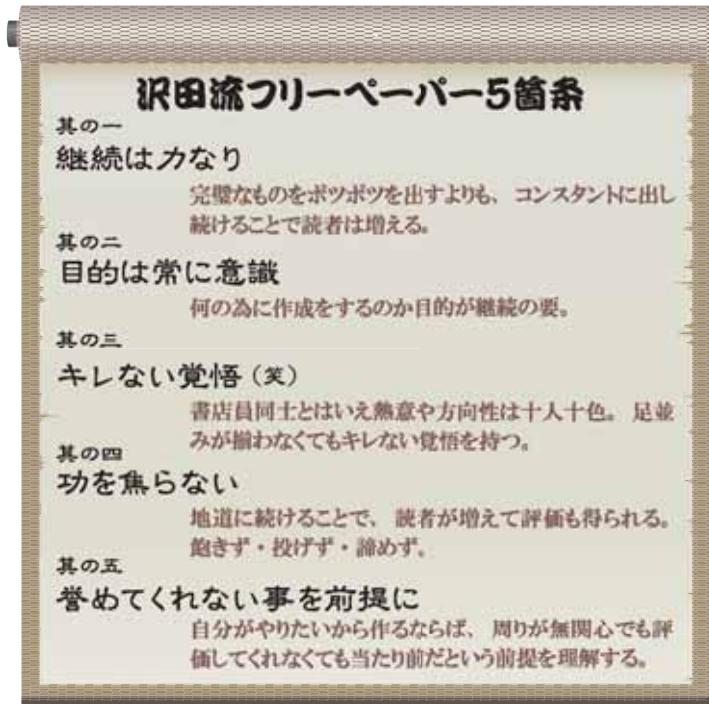
編集者はこの2人！



村上さん

沢田さん

表紙を描いている村上さん（左）校正された文章を読んで絵を思い浮かべ2～3週間で仕上げるそう。村上さんも編集担当の沢田さんも完成後のお客さんや参加メンバーが喜んでくれることが一番嬉しいとのこと。そんな沢田さんのフリーペーパーの作成術をご紹介します！



其一
継続は力なり

完璧なものをポツポツを出すよりも、コンスタントに出し続けることで読者は増える。

其二
目的は常に意識

何の為に作成をするのか目的が継続の要。

其三
キレイな覚悟（笑）

書店員同士とはいえ無意や方向性は十人十色。足並みが揃わなくてもキレイな覚悟を持つ。

其の四
功を焦らない

地道に続けることで、読者が増えて評価も得られる。飽きず・投げず・諦めず。

其の五
誉めてくれない事を前提に

自分がやりたいから作るならば、周りが無関心でも評価してくれなくても当たり前だという前提を理解する。



◀毎号個性溢れる装丁の紙版ミシマガジン。デザインは現在「たもんのインドだもん」を連載しているブックデザイナー矢萩多聞さん。

ミシマ社
営業チームリーダー
渡辺さん



営業チームリーダー
渡辺さんに伺いました！

Q：渡辺さんはどのようなフリーペーパーに魅力を感じますか？
やらされている感ゼロ。誰に言われるでもなく「好きだから、楽しいから作っているんです！」といったパッションがビシビシ伝わってくるような「濃さ」や「過剰さ」に魅力を感じます

Q：これから作成する方へアドバイスを！

まず手を動かしてみることでと思います。いいものを作らねばと意識してしまうと、ハードルが上がり作業が進みません。コピー用紙の裏でもなんでもとりあえず描いてみる！そこから何かが生まれるはず。フリーペーパーは自由です！

本屋さん盛り上げ隊！

フリーペーパー&WEB雑誌



制作者の個性輝く
個人作成フリーペーパー

ギフト

編集者：高橋佐和子（山下書店南行徳店）
挿絵：田嶋芳光

地元のお客さんにお店やスタッフのことを知ってもらいたいという想いから制作がスタート！似顔絵付きメッセージやオススメ本コーナーなど、スタッフの人柄や生き方が垣間見える誌面は、お客さんとの目には見えない繋がりを温めている。

■高橋さんからこれから作成する方へアドバイス

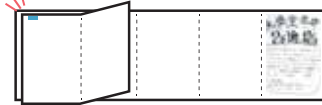
読み手の笑顔を思い浮かべながら楽しく作る

店長がどういう気持ちでお店作りをしているかを常に意識しながら、その想いを反映できるように作成しています。良い意見だけではなく、アドバイスも取り入れて笑顔を思い浮かべながら書いています。伝えたい想いを全面に出して楽しむことを心掛けています！

大盛堂書店
2F通信

制作者：山本亮（大盛堂書店）
執筆者：稲坂（大盛堂書店）
荻野（景文館書店）

蛇腹折りの誌面にホチキスでページを縫ぎ足すなど形にとられない自由な作りの『大盛堂書店2F通信』。SNSを利用し収集した作家さんや出版関係者のアンケートやコラムなどの大変充実した内容！時には山本さんが足を運びリポートすることも！



■山本さんからこれから作成する方へアドバイス

テクニクよりも情熱

自分がこの人を絶対押したい！というリスペクトの気持ちは、必ず持った方が良いでしょう。あとは書いていて「恥ずかしい」という気持ちは捨ててください。テクニクよりフリペに対する「熱量」があれば、面白いものが出来るはずです。

全店舗協力型
フリーペーパー

三省堂書店ジョジョ部
フリーペーパー

編集者：大西香苗（三省堂書店経堂店）

三省堂書店総勢20名によるジョジョ愛にあふれたジョジョの為のフリーペーパー。集英社に許可を得て2012年ジョジョリオン3巻発売と同時に発行した。ほぼ全店で配布するなど会社をあげてジョジョの盛り上げに成功！

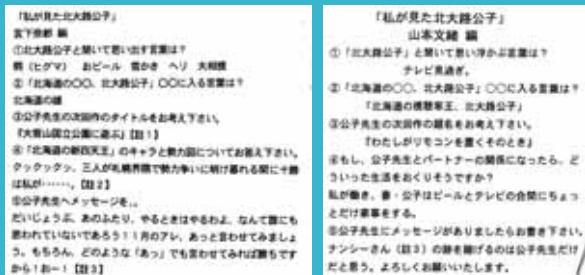
■作成にあたり各店舗とどのように連携を取りましたか？

多くのスタッフを巻き込み完成させるには、社内のネットだけでなく実際に会ったり電話したりということが不可欠だったと私自身実感しました。コミックはフリーペーパーを作りやすいジャンルだと思いますし、「こんなに面白いんだよ！」と熱を伝えることが出来たと思います。



イチオシ！

漫画家を目指しているスタッフさんによるほのぼのとした4コママンガやイラスト！文字の多い紙面に輝きを与えるなくてはならないコーナーです。



イチオシ！

作家さんへのアンケートやコラム。上記写真は北大路公子さんのイメージアンケートに、複数の作家さんが答えるという企画。宮下奈都さん山本文緒さんなど豪華メンバーからの回答！作家さん同士の関係性がうかがえます。



スコアレ No.4
宮下奈都 / 光文社文庫



フナリア
山本文緒 / 文春文庫



イチオシ！

ジョジョラーによる濃い各部の解説からジョジョを読んだことがないスタッフ目線のジョジョラー談義など。ジョジョラーから初心者まで多くの人に楽しんでもらえる、バラエティに富んだ内容になっている。



※1 ルーエの要!! 地元クリエイターとの共生



キン・シオタニさんデザイン書皮

ここでしか手に入れないイラストレーター、キン・シオタニさんデザインのオリジナル書皮。この書皮目当てで訪れるお客さんも。店頭の看板のデザインも担当されている。



武井伶のこの世は遊び場

吉祥寺在住の若手歌人、武井伶さんが自身の短歌フリーペーパーを置いて欲しいと訪れたのがきっかけで出来たコーナー。人生相談ポケットもあり、悩みを入ると後日武井さんから手書きでお返事が返ってくる。



▲ ショートソング/ 栞野浩一(集英社文庫)
著者さんと協力しオリジナル書皮を作成。作中に出てくるカフェが載っている吉祥寺の地図となっている。

栞野書店

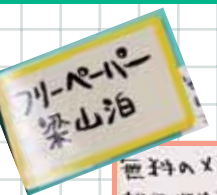
吉祥寺を舞台にした小説『ショートソング』の著者栞野浩一さんが突如ガラガラと引いて持ってきた出張棚。名づけて『栞野書店』。本人が気まぐれにお店に現れては、中の本を入れ替えているらしい。

※2 集める＆作るフリーペーパー



作る フェアに欠かせないフリーペーパー

選書フェアには、必ず花本さん特製のフリーペーパーが添えてある。どんな内容なのか、どんな期待を込めて選んだのか、本の表紙だけでは知り得ない情報がギュッと詰まっている。フェア台に並ぶ本達も出版社さんも選書した方も、みんなが喜ぶ魔法の紙となっている。



無料のメディアはとにかく
親近がゆい...というのがほとんどの
ご意見です。
ここにあるのは只の紙です。
しかし受け取る人によっては、
人生をわけてしまう良友も
ともなう紙です。当店は「わかれ
書」も抱いていきますので、おしらせ。

▲ 本と本屋と「詩」を愛する花本さんの言葉には惹きつけられるものばかり。人生ねじ曲げる為にダイワ社員も数部持ち帰りました(笑)

集める フリーペーパー梁山泊

りょうさんぼく
梁山泊...優れた人物達が集まる場所

書き手と読み手をつなぐフリーペーパー棚。持ち出しも持ち込みも自由で、気軽に楽しむことができる。本に関する内容に限らず、食べ物や健康に関するものなど、10種類以上が置いてある。絶えず情報を発信し続ける電波塔のような役割を果たしている。

今おすすめ！乙女棚



▲ かぎ編み・棒編み・レース編み
ミシン... 手芸までもマスターすれば完璧な乙女!

乙女棚

女性らしく可愛い乙女棚。星座・イラスト刺繍編み物コーナーなど女子力 UP にもってこいな品揃え。女性の担当者ならではのセンスが光る素敵な棚。



▲ 12星座/石井ゆかり
(WAVE出版)
星座ごとに人の感性が書かれている。そっと自分を省めてくれる様な1冊。

◆BOOKS ルーエ◆

〒180-0004
東京都武蔵野市吉祥寺
本町 1-14-3
TEL: 0422-22-5677
営業時間: 9:00~10:30
売り場面積: 180坪
蔵書冊数: 18万冊
スタッフ人数: 15名



HPでは売上ランキングや、出版業界ニュースも発信!キン・シオタニさんグッズの販売も行っています。要チェック!

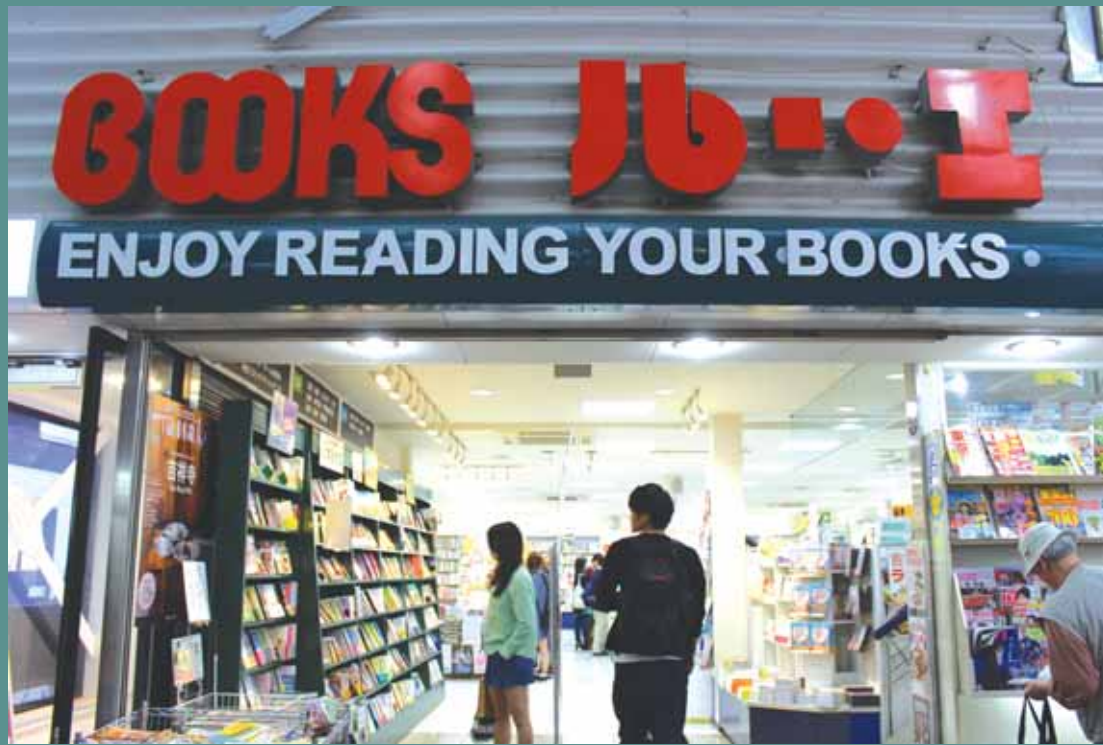
おまけ

店内に掲示してある言葉達。心に響きます....



コミックコーナーへ続く階段

PICK UP! BOOKS ルーエ



昭和11年に蕎麦屋「おおむら」として開業。その後、喫茶店「喫茶ルーエ」を経て平成3年に現在の「BOOKS ルーエ」となった。ルーエとはドイツ語で「憩い」の意味を持つ。業態を変えながらも78年間、吉祥寺で暮らす人の憩いの場として愛され続けている。今回は、フリーペーパーの御意見番と名高い花本さんにお店の魅力をお伺いしました。



▲ カフェやレストランのほか映画館の特集雑誌まで集まっています。

Q 商店街にある本屋さんとして意識されている点を教えてください。
吉祥寺特集の雑誌をボリュウムを出してワゴン展開しています。また、特定の世代に向けた品揃えをせずルーエらしさを追求しています。レジでこんな本も買おうのか!という発見が世代関係なくありますね。自分が読んだことのある本を持ってこられるという話しかけやすいです。その一瞬の会話から吉祥寺に溶け込んでいるなと感じられますね。

Q どのような経緯で飲食店から書店に業態が変わったのですか?
地域での市場調査を行った結果、吉祥寺の商店街では書店にニーズがあると見込めるからです。異業種とはいえお客さんと接する仕事という点は同じです。それに喫茶店はお客さん同士のコミュニケーションの場です。本を介して人と人を繋げる場である書店への変化は、それほど大きな飛躍ではないと考えています。



花本武
数々の個性的なフリーペーパーを作成している。その経験を元に早稲田大学で特別授業を開講するなど、精力的な活動を行っている。写真は2014年のブックンロールでポエトリーリーディングの様子。

Q 今後のお店作りへの意気込みを教えてください。
他店との合同フェアなども、能動的に行っていきたいと思っています。僕は、お客さんや著者さん出版社さんに褒めていただけたら、喜んでいただけることがヤル気につながっています。開き直っています「褒められたくてやっている」んです(笑)これからは褒めてもらえるような取り組みをコソコソと仕掛けていきたいと思っています。

Q 売り場作りの工夫を教えてください。
何か面白いものを作りたいという気持ちがあり、5年ほど前からフリーペーパーを作成をし始めました。なかなか作成する時間がなく大変ですが、業務の少しまとまったスキマ時間を見つけて「今だ」と一気に書き上げています。作家さんも出版社さんも喜んでくれますし、お互いが応援しあう関係になれるので、苦労してまで作成する意味はあります。フリーだと気軽に手に取りやすい上に、人と人を繋げやすいですね。お客さんも面白がつてくれたらなお良いですね。(左ページ※2参照)

Q BOOKSルーエならではの取り組みを教えてください。
他店との差別化を図るために、キン・シオタニさんのコラボを13年前に始めました。これを始めとして、まだ認知されていない若手の作家やクリエイターなど地元のアーティストの応援に力を入れています。棚を任せてみたり、彼らの好きな本のフェアを行うなど私たちが働きかける事で、お互いwin-winな関係を作っています。彼らがSNSでルーエとのコラボを宣伝してくれていると「その意気だ!よしっ!」って思いますね。いつかこの才能が僕らに恩返しをしてくれるんじゃないかと期待しています。(左ページ※1参照)

professional

〔プロフェッショナル〕

丸善書店株式会社

第24回 沢田 史郎

“ まずは基本が出来てから、
変化球はそれからです。 ”



津田沼店 一般書部門担当
さわだ しろう
沢田 史郎さん

千葉県出身。書店員歴18年。
1996年某書店に正社員として入社。
店長として赤字店舗の立て直しや、既刊本の
仕掛け販売などを積極的に行う。
2009年丸善に転職。20店舗以上の書店が
参加しているフリーペーパー『晴読雨読』の取
りまとめを行うなど精力的に活動している。

千葉県津田沼市、J R津田沼駅南口から徒歩1分の
場所に位置する丸善津田沼店。売場面積約1,000坪
蔵書冊数80万冊、県下一番の品揃えを誇るこのお
店でお客さんと本とのより良い出会いを提供してい
るのが一般書部門担当の沢田さん。
今回は日々奮闘する沢田さんに仕事への思いと現在の
取り組みについてお話を伺った。



本にまつわるエピソードや
書店員になったきっかけを教えてください。

大学生の時、司馬遼太郎の『竜馬がゆく』を何気なく読み、衝撃を受けました。坂本竜馬が暗殺されることは小学生でも知っていて、結末は分かっているはずなのにらはらドキドキした。そして生まれて初めて本で泣いたんです。本当にびっくりしましたね。本って泣けるんだって。そして次に椎名誠さんの『哀愁の町に霧が降るのだ』を読んだら、これが我慢できず吹き出してしまうくらい面白かった。今度は笑えることにびっくりしました。もしかして本って漫画より面白いんじゃないか。そう気付いてからはどつぶり書店に通いつめていました。

とを楽しんで協力してくれました。著者さんからは気が気じゃなかったと後から言われましたが（笑）。結果、1冊だけ返品がありました。累計で600冊以上を販売することができました。

また現在、津田沼店では出版社に許可をとり、小説の『ゲラ』の冒頭部を冊子にし、「ちょいゲラ」（左ページ※1）として書籍の発売前に店頭で配布しています。

こういったことはお店の環境によって出来る出来ないはあると思います。ですが、もともと本は買わなくても生きていけるもの。だとすれば、どこか遊び心をもった企画でお客さんの興味を引きたいですね。

店づくりで意識していることを
教えてください。

普段滅多に本を読まない人でも気軽に入ることができ、敷居の低い本屋というのを意識しています。

あまり捻った陳列をしすぎてお客さんが本を探せないという意味がありません。あるべきところにあるべきものがあり、誰でも目的の本にたどり着けるゾーニング、その中で「こんな本あったんだ」というキラツと光る部分があるのが理想ですね。

また、ベストセラーや新刊ばかりに頼らず、この店ならではの新しい発見ができるお店にしたいです。

昔ある人に言われた「本は手にとった時が新刊」という言葉がずっと心に残っているのですが、はじめて読む人にとっては発行時期なんて関係ないんですよね。もちろん売上のバランスも考えて話題本は販売しないといけません。でも、自分のお店が一番オススメがどこの書店にもある話題の新刊、というのはなかなかこ悪いじゃないですか。確かに、既刊本は「知ってるけど買わない」というお客さんが多く、その理由をひっくり返すのは難しいことだと思っています。でもそれをPOPやフェアでひっくり返すのが私たち書店員の仕事なんですよ。



▲越谷オサム（著）
階段途中のビッグ・ノイズ

入社当初、店長から「丸善は少し堅いイメージがあるので崩してほしい」といわれ、ずっと好きだった越谷オサムさんの『階段途中のビッグ・ノイズ』をワゴンに200冊くらいドカ積みし、『最後まで読んでつまらなければ返品承ります』と書いたパネルを掲げて展開しました。かなり思い切ったフェアですが、当時の店長もスタッフも異分子として入社した僕のするこ



今後の展望を教えてください。

今日はたまたま仕事が早く終わったから丸善によって帰ろうとか、買うつもりが無くても気軽にふらつとよつてもらえる、そして『ああ良い店だな』と思ってもらえる店には時間を掛けてでもしていきたいと思っています。

じゃあ具体的に何をしたら良いのか。挙げ出せばキリがないですが、接客、掃除、品揃え、陳列…一つ一つ当たり前のことを当たり前にやることが大事だと思います。ストリートがキャッチャーミットにいけないのに一生懸命カーブの練習をしても意味ないですよね。まずは相手にボールが届くようにする、基本が出来てから。変化球はそれからいいんです。

全国の書店員さんに一言お願いします。

右肩下りの業界、もしかすると楽しい事より苦しい事の方が多い時もあるかもしれません。でも、みんな一緒なんですよ。僕はそう考えて辛いと感じた時、悩んでいるのは自分だけじゃない、みんな頑張っているんだから自分もがんばろうと気持ちを入れ替えています。

それに、最近ではSNSという飛び道具が充実し、10年前だと考えられないような繋がりを作ることが出来ます。その中で試行錯誤しながら頑張っている人を見ていると負けたくないという気持ちも湧いてきます。もう、仕事辞めたいなんてかっこ悪くて言えないですよ（笑）。良きライバルとして助けられていると思いますね。

沢田さんありがとうございました！

津田沼店フリーペーパーコーナー

同店のフリーペーパー『読書日和』を始め、沢田さんが編集担当を務める『晴読雨読』（※特集ページにて紹介）、他の書店さんのフリーペーパーなどが沢山置いてあります！



『読書日和』

《読書日記》 《表紙》村上由夏
沢田史郎・酒井七海 《四コマ》西尾文恵

表紙絵担当の村上さん、四コマ担当の西尾さんのイラストはプロ並み！沢田さんの似顔絵もそっくりです（笑）
沢田さん、酒井さんによるオススメ本紹介は読む前からその本を好きになってしまいます。気になる中身は津田沼店でチェック！



小説のお試しよみ 『ちょいゲラ』

当初、差別化を図るため津田沼店だけで配布していたちょいゲラは、現在フェイスブックなどで公開し、他の書店さんとも共有してるとのこと。「本そのものが売ってくればという気持ちで共有するようになりました。全国でブレイクすれば必ずうちでも売れますからね。」（沢田）



◀▲思わず本を手にとりたくなる文章のPOP。
沢田さん曰くPOPを書くコツは「照れを捨てること」最初は恥ずかしくて書けなかった沢田さん。今では自分のPOPには必ずハンコを押してるんだとか！

丸善 沢田さんの

いちおし★BOOKS



「幽霊人命救助隊」

高野和明（著）

◆作品解説◆

浪人生の高岡裕一は、奇妙な断崖の上で3人の男女に出会った。老ヤクザ、気弱な中年男、アンニュイな若い女。彼らは自殺した幽霊だった。天国に行く条件は自殺志願者100人を救うことだった。地上に戻った彼らが繰り広げる怒涛の救助作戦。

★オススメの理由★

幽霊になった主人公達は、自分と同じように自殺しようとする人達を説得するうちに、死んでから後悔しても遅いということに気がつきます。

そんな中一人が発した「未来が定まっていない以上、すべての絶望は勘違いである」という言葉には本当にしびれました。

心の描写が凄くリアルで読んでいて苦しいところもありますが、笑えるシーンは凄く笑えます。そして何度読んでも泣いてしまいますね。