

DAIWA LETTER

47

特集1

書店員が気になる書店の 売り場を取材vol.1

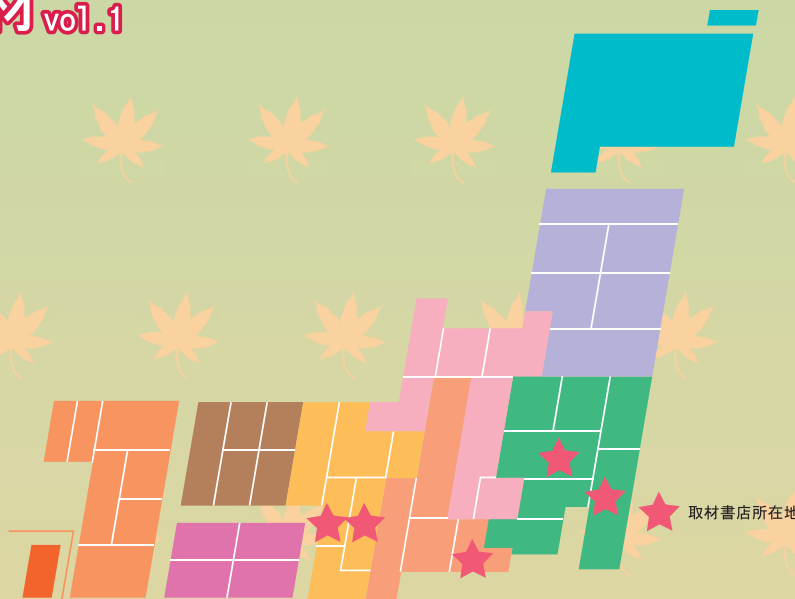
OPEN!

戸田書店 御殿場店

professional (プロフェッショナル)

良文堂書店 松戸店

堀江 基行さん



取材書店所在地



移転リニューアルオープン！戸田書店 御殿場店

ウラ面

書店横断カッターリレー・社長のつぶやき

DAIWA LETTER 47号 ダイワレター

2015年10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

紐は切っても縁は切れない
書店横断
カッターリレー
プロジェクト



紐は切っても縁は切れない 書店横断カッターリレープロジェクト

11

TSUTAYA 寝屋川駅前店
書店員歴7年 中村さん

Q: 書店のココが好き！
お客さんのワクワクした顔をみるとき。
コミックの新刊を買うお客さんの顔はみんな
いい顔ですね。



次はあなたの所へ！

取り上げていただきました！

2015年9月24日発売『本屋へ行こう!!』洋泉社

本がある生活や本屋の醍醐味を語る、本屋好き著名人・書店員・本屋通ライターの記事はもちろん。今回は、各書店の棚づくりや経営戦略にもフューチャー。総ページ数は112ページ！今すぐにも全国の書店めぐりに行きたくなる1冊。



▲P78「これが書店員の七つ道具だ」では1つめにコミックシュリンカーを、P82「書店員がつくるフリーペーパーがおもしろい！」では番外編で、ダイワレターを取り上げていただきました！

第二弾



▲2014年10月発行



社長のつぶやき

代表取締役

大石 孝一



28歳で創業し、今年38期を迎えた。この年齢にもなると「健康こそが全てだ」と思うようになる。体力や気力が以前と同じではないと顕著に感じるからある。自分だけは若いと思っても、体調不良や人間ドックの結果に不安を覚えるものだ。食欲や酒量など衰えないことに安心している。逆に生活習慣病になり、健康管理不能人間というレッテルを貼られてしまう。

半年程前に、ウェイトマネージメントという言葉に遭遇し、体組成計ヘルスメーターを購入した。もともと体重管理の意識はあり、20年位前から毎朝体重計に乗る習慣を身につけ、病気とは無縁の仕事人生を送ってきた。ところが同じ体重を維持していても歳を追うごとに筋肉量は減少し、体内脂肪は増えていく事がわかった。そこで冒頭のウェイトマネージメントということになる。

この体組成計はBM！内臓脂肪、筋肉量、骨量、基礎代謝量、体内年齢、体水分率など身体組成を分析するのである。体重を含め8つの項目を毎日記録している。その数字を見ると、一日の食事の量や栄養バランス、運動量によって数値が変動するのが良くわかる。体重をコントロールしながら、筋肉量や基礎代謝量を増やし、かつ体内脂肪を減らすには、食事制限や筋力トレーニングなどの継続的な努力と忍耐が必要だ。

努力の成果は確実に表れる。体内年齢が減少していくというご褒美がある。このことが非常に快感なのだ。

人生は意外と永い。「健康管理能力」がその人の人生を大きく左右する。

たべやーん！

矢内：取材
編集担当
高瀬：校正担当

お便り
お待ちしております★

DAIWA LETTER [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



啓林堂書店西大寺店
〒631-0821 奈良県奈良市西大寺東町2丁目1-63 サンワシティ西大寺2F
電話:0742-30-0801



TSUTAYA 寝屋川駅前店
〒572-0838 大阪府寝屋川市八坂町16-19 ウェストビル1・2F
電話:072-838-6500



一清堂上尾店
〒362-0047 埼玉県上尾市今泉(大字)607-28
電話:048-783-0080

今回ご紹介した書店はこちら



書店員が気になる書店の売り場を取材！ Vol.1

今号から書店員さんの気になる書店にダイワ社員が代行取材をする企画がスタート！
スタートのvol.1はダイワ社員が気になった店舗を取材、次号は各店の気になる書店に行ってきます！

Q.どの書店が気になりますか？
猫が通うツイッターが話題になっている九州のあの書店が気になる！

異なる競技にも共通点あり！



スポーツコミック2タイトルを取り上げた棚。共通した特徴が書かれている。『マイぼー』読者には『バガタウェイ』をオススメしたいという、担当者さんの想いが3枚のPOPからひしひしと伝わってくる。

▲マイぼー！
いのうえ空(著)
白泉社



▲バガタウェイ
古日向いろは(著)
マッグガーデン

電子書籍ユーザーを上手に取り込む



LINEマンガコーナー

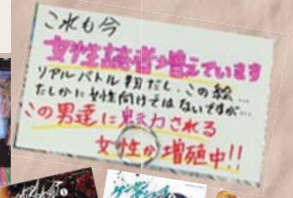


スマートフォンやタブレット向けのコミックアプリが発展し、CMでも宣伝を目にすることが増えている。そこで「コーナー化してしまおう！」と作られたLINEマンガコーナー。既に人気の高い作品と、アプリで人気が出た作品を並べ、定期的に棚の入れ替えを行っている。アプリの試し読みの続きは、書店で購入してもらおうという取組み。

少女コミックの横に
”裏少年サンデーコミックス”？！



ふんわりと柔らかいタッチの表紙が並ぶ女性向けの棚。しかし平台に、ひときわ目力のすごい表紙が！小学館がWEBマンガサイト「裏サンデー」で配信している少年コミック「ケンガンアシュラ」。女性読者が増加している少年コミックをあえて隣りに並べ、新たな読者を増やすきっかけに。POPには「女性読者が増えています」などロコミ要素を入れ購入の後押し。



▲ケンガンアシュラ
原著：サンドロピッチ ヤバ子
イラスト：だるめおん
出版：裏少年サンデーコミックス

【埼玉県：一清堂 上尾店】
イノセンスで一躍有名となった映画監督押井守。彼が愛・地球博で手がけた「めざめの方舟」のセットの1体を買取り、コミック売り場に展示。



怪物がいる書店

Q.どの書店が気になりますか？
興味が広がる棚づくりをしている隙の無いあの書店が気になる！

オリジナル帯



◀円卓
西加奈子(著)
文春文庫

この店舗に足を運んでもらう為のアイテムは、フリーペーパーだけではない。寝屋川駅前店で買うとオリジナルの帯が付いてくる。1枚の用紙に3種類の帯をデザインし色を付け1冊ずつ取り付けて面陳をしている。作品のキーフレーズが、本の名刺代わりとなっている。

フリーペーパーと連動するエンド台



POPが飾り付けられたエンド。フリーペーパー「ぶんどこでいず」内で紹介しているタイトルがずらっと並ぶ。取材時は西加奈子さん特集で、15ものタイトルが揃っていた。紙面では1冊ずつポイントと中村さんの溢れる想いがぎゅーっと書き込まれている。見ていて飽きないっ！



▲中村さんが選ぶベストオブ西加奈子はふくわらい朝日文庫

フリーペーパーは来店のきっかけアイテム



文庫担当中村さんオリジナルフリーペーパー「ぶんどこでいず」。毎月テーマに沿った文庫を紹介している。大阪弁がちらばめられた紙面からは、作品の内容のみならず中村さんの個性までもが伝わってくる。また、裏面ではその月に発刊される文庫一覧が時系列で掲載されており、持って帰って保存しておきたい。

ねこ村：紙面では中村さんが可愛い文庫担当のねこキャラクターに変身！

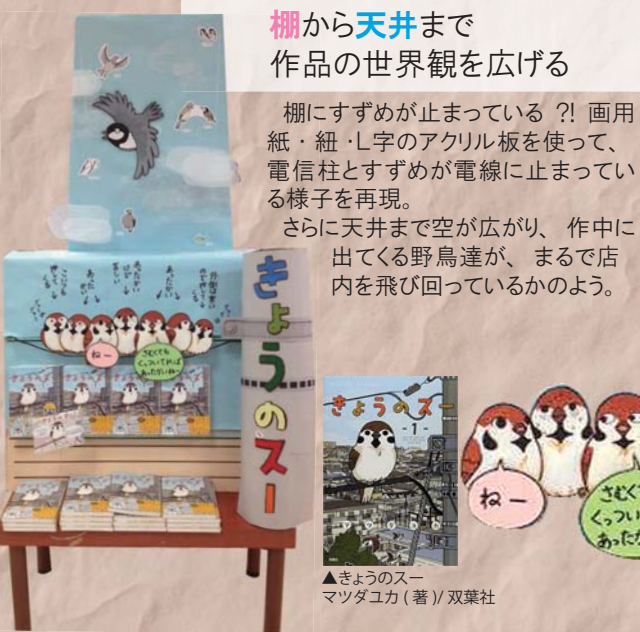


フリペが凄すぎる書店

【大阪府：TSUTAYA 寝屋川駅前店】
他店で見かけたフリーペーパーに魅せられ、3年前に自店でも制作・配布を開始。リピーターを増やすきっかけであって欲しいという想いから、毎月かかさずに発行。

Q.どの書店が気になりますか？
担当者さんがちゃんと本を読んでいることがわかるあの書店が気になる！

棚から天井まで
作品の世界観を広げる



棚にすずめが止まっている？！画用紙・紐・L字の亚克力板を使って、電信柱とすずめが電線に止まっている様子を再現。
さらに天井まで空が広がり、作中に出てくる野鳥達が、まるで店内を飛び回っているかのよう。



▲きょうのスーマツダユカ(著) 双葉社



▲きょうのスーマツダユカ(著) 双葉社

コミックからとびだすリアルさ



表紙のころころとしたヒヨコが印象的な「ひよこの食堂」。作中に登場するヒヨコが餃子に！ふわふわな質感、ぽってりとした見た目、されるがままの可愛さ、ヒヨコの愛らしさを際立たせるシンプルながらインパクトのある棚。

▲ひよこの食堂
ものゆう(著)
ふゅーじょんぶろだくと

身近な素材で作成



そびえ立つ棚に、再現率の高いタイトルが目を引く「ダンジョン飯」のディスプレイ。影にマンドレック... 冒険感を高める小物。これらは特殊な素材を使用したのではなく、他のフェアでもらった段ボールなど手短なものを再利用している。
下のダンジョン飯は茶色のタールに模様をつけたラップを巻いて作られている



▲ダンジョン飯
九井涼子(著)
KADOKAWA

フェア台が立体的な書店

【奈良県：啓林堂書店西大寺店】
店内入口から目立つフェア台にて、目を引くディスプレイを設置。とにかく立体的にバーンと打ち出すことがポイント。2ヶ月ごとに作り替えている。

イベントスペースも欲しい、でも児童書スペースも広く取りたい **ネット什器棚と可動式什器**で両方を叶える



ネット什器&棚受け

児童書コーナーの棚は、棚板の取り外しが可能なネット什器を採用。取り外せばイベントスペースに早変わり。見た目以上に頑丈で、板と受けのビス留めタイプなら、図鑑をこんなに載せても大丈夫！



可動式什器

簡単に棚を移動出来るようにキャスターの付いた棚。本を載せたままバックルームに片付けられるので、イベント時の商品の出し入れがスムーズ。



▲壁を作らない
 入口右が児童書コーナー。仕切りにネット什器を使うことで、外からの光を店内に取り込める。また死角を作らない為、防犯対策としても期待できる。



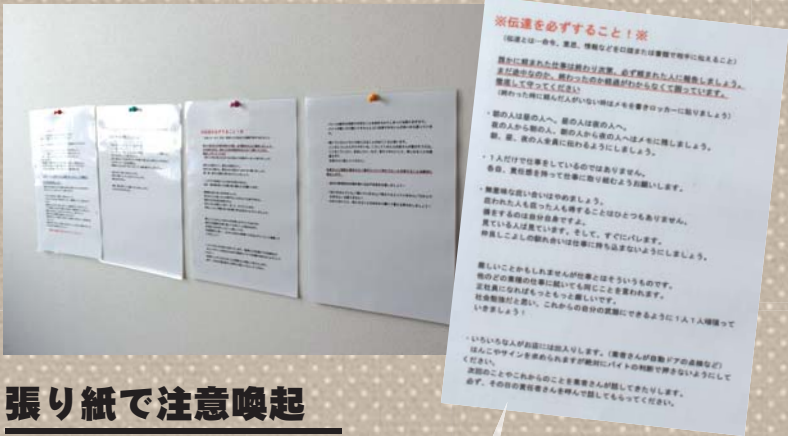
▲夏休み推せん図書フェア
 静岡県教育研究会が推薦する書籍を面陳。中でも、東日本大震災で被害のあった電気屋さんと地域の人との心温まるエピソードを集めた作品。涙なしでは読みきれない前向きになれる1冊だ。

2015.7.10 移転リニューアルOPEN！戸田書店 御殿場店



富士山のふもと、静岡県御殿場市。家族で経営する戸田書店のF C店である御殿場店。旧店閉店から新店開店までの日数はわずか 12 日間。こだわりの内装やスタッフ教育について高橋店長にお話を伺った。

親心を込めた スタッフへの**基礎教育指導**



張り紙で注意喚起

スタッフのロッカールームには4枚の張り紙。そこには、接客や仕事の心得が理由と共に書かれている。「スタッフがこの先どこで働こうと、困らないように」と親心を込めているそう。

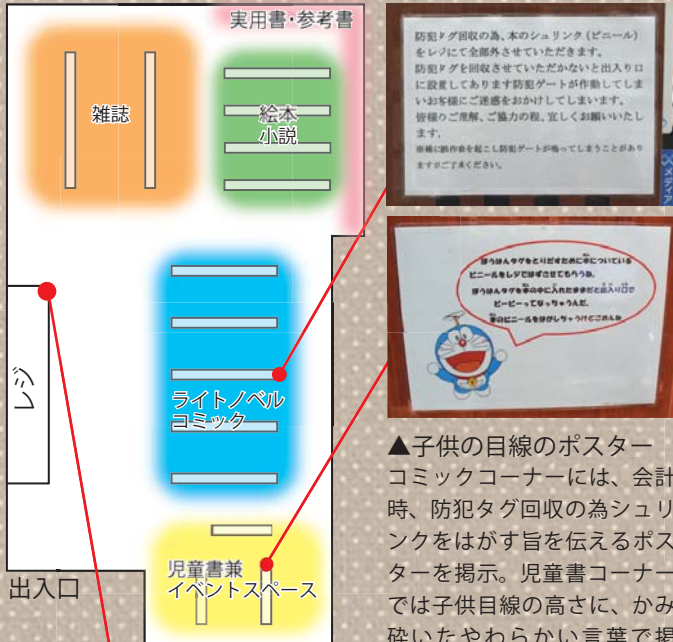


【熱きメッセージの一部を紹介】

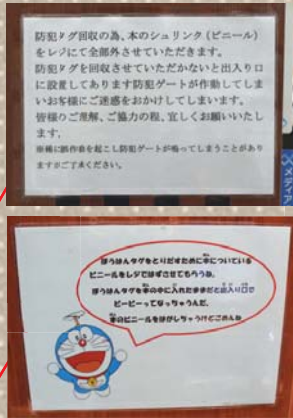
誰かに頼まれた仕事は終わり次第、必ず頼まれた人に報告しましょう。途engahのか終わったのか経過がわからなくて困っています。徹底して守ってください。

厳しいことかもしれませんが仕事とはそういうものです。他のどの業種の仕事に就いても同じことを言われます。社会勉強だと思ひ、これからの自分の武器に出来るように1人1人頑張ってください！

明るく開放感のある 店内見取り図

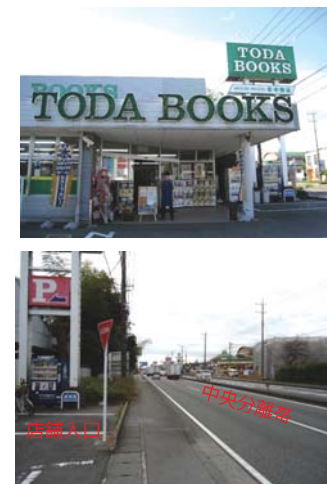


(売り場面積 105 坪)

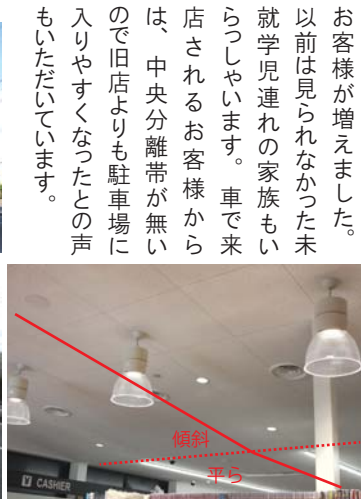


▲子供の目線のポスター
 コミックコーナーには、会計時、防犯タグ回収の為シュリンクをはがす旨を伝えるポスターを掲示。児童書コーナーでは子供目線の高さに、かみ砕いたやわらかい言葉で掲示。

▲レジ横のガラスケース
 玩具や文房具、一番クジなど、レジ周りで販売することが多い第三商材。ガラスケース内に綺麗に並べて展開することで、乱れがちなレジ周りがすっきり。



▲旧店舗と店舗前の道路



▲入口に向かって天井が高くなる

旧店は開店して27年が経過し、雨漏りなどの建物の老朽化が目立ち始めていました。さらに昨年の豪雪で屋根が歪み、電気系統に致命傷を受けてしまいました。そこで場所も見え目も新たに、御殿場店の移転リニューアルを決意しました。
 設備や取扱う書籍に見直しをかけ、経費の削減を行いました。旧店より30坪ほど縮小しましたが、入口の天井を高くし開放感を持たせたり、通路幅を広げることで店内を広く感じられる工夫をしました。どうせ作るならおしゃれにしたいと思い、外観や内装をガラッと変えました。茶色や黒を基調とし、カフェのような落ち着いた雰囲気を意識しました。
 周囲には住宅や学校があり、徒歩で来店されるお客様が増えました。以前は見られなかった未就学児連れの家族もいらつしやいます。車で来店されるお客様からは、中央分離帯が無いので旧店よりも駐車場に入りやすくなったとの声もいただいています。

オープン当日の様子を教えてください

開店を待つお客様が駐車場に行列をなし、10時の開店と共に店内はお客様で溢れていました。予想を上回る来店人数でしたね。開店から3日間限定で、お買い上げレシート1枚につき1回クジ引きができるイベントを行い、初日だけで1400人ものお客様に参加していただきました。用意していた景品を2日目に買い足したほどです。
 お客様の中には、旧店からよく話しかけてもらっていた常連さんが何名もいて嬉しかったです。そして安心もしましたね。

今後の展望と意気込みを教えてください

立地や常連のお客様に頼らず、ニーズをつかみ、積極的に多くのお客様に本を届けたいです。棚の構成など細かい視点で店舗をより良くしていきたいです。具体的には、読み聞かせイベントの開催や未就学児向けの知育玩具を増やすなどしていきたいですね。
 書店員経験歴も立場もバラバラなスタッフが全員で同じ目標に向かうことは大変難しいことだと承知しています。まずは私から率先してお客様を取り込み、少しでも利益をスタッフに還元することで全員のモチベーションを高めたいと思います。

閉店作業・開店作業は

どのように行いましたか？

まず新店スタッフを募集しました。これまで旧店のスタッフは平均年齢が高く、荷解きなどの重労働は動けるスタッフにかたより、負担になっていました。そこで若い人を採用し、バランスを取りました。オープニングスタッフということで普段よりも多くの方が応募してくれましたね。

通常営業と開店準備は同時並行で進め、旧店の在庫は返品せずに少しずつ新店に車で運びました。旧店スタッフには閉店作業、新店スタッフには開店作業と人員を分けました。みんな朝から晩まで黙々と作業をしてくれましたね。本当に助かりました。おかげで短い期間で開店することができました。

移転リニューアルの経緯と旧店との 違いを教えてください



店長 高橋 宏和さん

家業は書店の他、造園屋を営んでおり、そちらを継ぐつもりで造園関係の大学に進学。しかし卒業前に、造園屋は廃業。自分には向いていないと思いながらも書店員の道へ。気付けば書店員歴20年。

professional

【プロフェッショナル】

株式会社 堀江良文堂書店
松戸店 主任

第29回 堀江 基行

“教育に従事している人に優しく、
子供の感性を育てる本屋さんでありたい”

農園が多く自然を残しながらも、鉄道網が発達し交通便利性が高い千葉県松戸市。松戸駅からは東京都心へも繋がりがやすい。その松戸駅東口を出て目の前のビルが、創業 70 年、堀江良文堂書店松戸店。今年 6 月、半分を倉庫、残りをテナントとしていた 2 階を改装。新たに児童書フロアを設けた。今回は児童書担当の堀江さんに、売り場誕生話や、お客さんとのコミュニケーションについて伺った。



書店員としての経歴を教えてください。

実家である堀江良文堂書店での、学生アルバイトから書店員人生が始まりました。大学卒業後に2年間、福島県にある岩瀬書店で研修しました。その後、平成13年に堀江良文堂書店に入社しました。まず流山店でコミック・文芸書を担当し、その後に守谷店・八千代台店を経て綾瀬店で勤務しました。綾瀬店では、児童書を担当しました。6月にテナントビル閉館に伴い綾瀬店が閉店し、7月より松戸店での勤務になりました。同月にフロアの増床を行い、児童書フロアを開設。当フロアの担当になりました。

7年前、息子の誕生をきっかけに地元の子育て支援センターで読み聞かせ活動を始め、現在も月に3回ほど読み聞かせの活動を行っています。近年では息子の通っている小学校でも読み聞かせを行っています。そのような経緯もあり、児童書担当に選ばれました。

児童書売場増床の経緯を教えてください。

近隣に本屋さんが少なかった20年程前は松戸店でも児童書売場は活況でした。しかし、駅周辺や沿線の開発、大型書店の進出などで、女性やお子様連れのお客様が減少していきました。松戸店は駅前立地でありますが、多層階フロアですので、コアなお客様や、時間帯滞在のお客様が主な客層になっていきました。児童書の需要は年々減少し売場の縮小が余儀なくされていきました。

出版業界で捉えても児童書は決して伸びているジャンルではありません。その中で、再び児童書を大きく取り扱うべきか検討・検証に時間をかけました。しかし、長期の目線で見たとき、児童書の展開の重要性が大きくなり、新規フロア増床を決定しました。今連れて来られている子供たちは、未来のお



▲広く明るい児童書売り場

堀江さんの考える絵本の良さとは？

絵本とは子供の情緒や想像力・好奇心を育む書籍です。それぞれの絵本には意図する想いがたくさん込められていると思います。

小学館から11月に発売される『キッズベディア世界遺産』では、各遺産の本質が見出しになっています。遺産自身を見出しにしないことで、子供の興味を引き、さらに探究心を持たせる意図があり工夫されていると思います。

ヨシタケシンスケさんの『りんごかもしれない』は、「考えるのはたのしいことだよ。もつと色々なことを想

お客様ですよね。世代が変わっても堀江良文堂書店を愛用してもらいたいのです。児童書フロアの開設は自分にとっても、松戸店にとっても大きな一歩ですね。

仕事をする上で意識している点

を教えてください。

私は、絵本は大人が子供にあげるプレゼントだと意識しています。親は、子供がこの絵本を喜んでくれるのか、読んだら賢くなるのか、様々な親心で迷う上、数ある絵本を読み比べることは至難の業です。つい、わかりやすいアニメキャラクターの本を選びがちになってしまいます。そこで、私の経験を活かした絵本選びのお手伝いをしています。

例えば、お客様が手に取っている絵本から意図を読み取り、別の作品を紹介をする。お客様のお子さんの年齢に合った絵本を数冊絞って、それぞれの特徴を紹介した上で選んでもらっています。

いずれにしても息子が興味を持って読んだ、読み聞かせ会で子供たちが喜んだ、親も盛り上がったなど、子供との関わりで出会った実績の伴った絵本をオススメしています。なので松戸店では、「視野を広げて絵本が選べる」と自負しています。

その結果、フロア場設置から1ヶ月半で、リピーターのお客様が増え、「絵本を買うならここしかない」と言ってくださる方もいらっしやいます。

像してごらん。」という想いが伝わり、発明家のような無限の想像をさせていると思います。りんごをただのりんごとして捉えなかったら、子供の想像力は無限に広がっていきます。文字量は多いですが、短文で区切られているので、年長さん位のお子様でも自然と読み切れてしまします。

今後の展望と意気込みを教えてください

親御さんはもちろん保育士・学校の先生など、教育に従事している人に優しく、間接的にでも子供の感性を育てる本屋さんでありたいです。

絵本選びのお手伝いの他にも、取扱商品の要望に応えたり、季節ごとに選書を変えて棚の充実と成長を図りたいです。手始めに、保育士さんのご要望を取り入れ10月から紙芝居の販売を始めます。また、保育士志望の学生さんとイベントをやりたいとも考えています。夢のために一生懸命な人には刺激を受けます。応援したいです！一緒に成長していきたいです。

全国の書店員さんに一言お願いします！

全国の書店員さんはもつと自分の気持ちを表して良いと思います。

児童書売り場開設の際にスタッフが、子供の時に読んで以来、一番大切にしているという絵本を教えてくださいました。その想いを私がお客様に伝え、勧めたところたった1週間で4冊購入していただきました。誰かを介しても、本への気持ちは伝わっています。

皆さん本が好き・自分で本棚を作りたい、という志で書店員になったと思います。ですがその当初の想いを、日々の仕事の忙しさで忘れていませんか？選書の基準が一般的な作品になっていませんか？初心に戻り、本への強い想いをアピールしましょう！そうして1冊売れた時の嬉しさは格別です。さらに10冊売れた時には自信につながります。

素直に「私はこの本が好きだ！」と言いましよう。

「協力ありがとうございました！」

物置フロアを大胆に児童書売り場へ改装！



物置と貸しテナントとしていた2階。壁を取り壊し、明るい児童書フロアに大改装した。そのポイントをご紹介します。

【天井の高さを上げる】
少しでも開放感を出すため、以前の高さよりも天井を上げた。



【スチール棚の利点を活用】

他の売り場では、木製の棚を使用。今回、コストの見直しにより児童書売り場ではスチール製の棚を採用。磁石がくっつく利点を活用し、子供の遊び心をくすぐるパズルを設置。子供が暇を持て余したり、ぐずったときに大活躍！



お客様への声掛けは優しさに溢れている



【入店：子供とのコミュニケーションもこの一言から】
複数人同時に来店しても、1人に1回は「いらっしゃいませ」と声を掛ける。また、子供には「いらっしゃい〜い」と柔らかく呼びかける。

【児童書選び：子供も大人も引き込まれる読み聞かせ】
既に手に取っている絵本の良さを伝え、さらに売り場のあちこちから、3冊ぐらい持ってきて目の前で読み聞かせがスタート。全て購入してしまいたくなる誘惑タイム。

【レジ：最後に情報発信】
レジでの会計をし終えた後、忘れずに新刊と予約のご案内。松戸店の広告塔であるTwitterやFacebookページのQRコード入りのチラシも渡す。宣伝にぬかりなし！

堀江さんの

いちおし★BOOKS

【作品紹介】

作者かがくいひろしさんと、「ほげちゃん」(写真左)の作者やぎたまこさんは同じ松戸市出身。「だるまさんが、ぶしゅ〜っ」思わず声に出して読みたくなる言葉に合わせて、愛らしいだるまがぺったんこになったり伸びたり。身振り手振りを覚え始めた頃にぴったりな1冊。

【オススメ理由】

息子はこの2冊で育ってきたと言っても過言ではありません。今では息子自身が、お店に来たお客さんに読み聞かせています。息子にとっても自分にとっても思い入れのある2冊です。



だるまさんが
かがくいひろし(作・絵)
ブロンズ新社成社

