

自悠新聞

〒980-6101

仙台市青葉区中央1-3-1 アエル1階
発行所 丸善仙台出版サービスセンター

☎022-264-0151 fax022-264-0112

k.ishimori@nifty.com

編集長 石森浩一

平成21年(2009年)12月 No.81

印刷 東北堂印刷(株)

連載
第3回

第16回東京国際ブックフェア専門セミナー

『出版産業の課題解決に向けて』

今夏開催された第16回東京国際ブックフェアの専門セミナー、『出版産業の課題解決に向けて』、これからの取引・流通・販売のあり方とは、『』についての第二回目の報告です。

パネリストは(株)筑摩書房代表取締役社長 菊池明郎氏以下(菊)と表記、丸善(株)代表取締役社長 小城武彦氏以下(小)と表記、日本出版販売(株)常務取締役 安西浩和氏以下(安)と表記、(株)トーハン常務取締役近藤敏貴氏以下(近)と表記、そして(有)NET21取締役副社長田中淳一郎氏以下(田)と表記、文化通信社取締役編集長 星野 渉氏です。以下(星)と表記。



東京国際ブックフェア

(安) 本という商品のどれを、どう流通させるかの選択権や供給権を持つところが、つまりインシアティブを持ったところが、売上の責任を持つという仕組みが今必要なのではないかと思えます。

(近) 現在、販売のデータは取次会社にはたくさん揃っています。その状況の中では取次会社がインシアティブを持つのがベターであると考えます。しかし、販売の現場である書店もそのインシアティブを持てる様にすることも必要であると思えます。

(小) 書店の立場から言わせてもらいますと、やはりインシアティブを持つのは書店であると思えます。即ち、顧客との接点を持つ書店がインシアティブを持つべきだと思います。ドイツでは返品率がなんと5%に過ぎません。ドイツでは書店ごとにラインナップが違います。個性ある書店が多いのです。その個性ある書店には個性ある書店を

演出する書店員がいま。書店員がその能力と経験を活かし店の品揃えを考え展開するのです。日本の現状はといえば、在庫の四分の一は一冊も売れないで返品されるのです。そうしたら書店員も、どうせ返品出来るんだから取りあえず仕入れちゃえ、ということになってしまっています。こうした甘えは書店が悪いと思えます。まだまだ書店員にはこうした選書能力、マーケティング能力、発注能力が育っていません。だから書店には任せられないということになってしまっているのです。

(田) 書店員の現場感覚をもっと大事にして欲しいと考えています。商売はやはり顧客との接点を持つものがインシアティブを持つべきであると考えますし、その「商売感覚」こそ大事にされるべきだと思います。

(安) 取次会社は今後もデータを基に精緻な配本が出来るようにしたいと思えます。書店の選書能力が育つまでは、このデータに基き、こちらが指導していききたいと思えます。

(田) 現在の配本は取次主導で書店の選択権がほとんど無い状態です。しかも、ある書店には多く配本されるが、全く配本されない書店もあるという「偏在」という状況が現実起きています。これも問題だと思えます。

(小) ドイツでは、「時限再販」制度を取っています。つまり、一定期間は返品できますがその後は返品不可という制度です。この制度を採用してから売上も伸びているそうです。出版点数も日本より多く、それだけ選書する幅が大きいのだと思えます。

(菊) 版元から申し上げますが、現在弊社では特約店制度を実施しています。返品を段階的に減らしていく方を模索しています。

(星)では、次に流通各社の利益配分についてお話しさせていただきます。(裏へつづく)

M マルエム春秋

M

仕事一筋だったMさんにとって仕事に就いていないことが一番の苦痛だったようだ。こんな家でぶらぶらしている生活は男として情けないと溜息混じりで私に嘆くのであった。

その仕事をしたいという意欲からか、体力回復に向けたMさんの取り組みは生半可なものではなかった。毎日通っている施設には一時間以上も掛けて歩いた。スポーツクラブにも毎日欠かさず通った。好きだったビールなどのアルコール類も一切断ってひたすら体力回復に努めた。退院してすぐに私と散歩に行った時に途中までしか登れなかった瑞鳳殿の坂も難なく登れるようになった。早朝にやっている我々のテニスクラブにも積極的に参加し、コートも右に左に驚かせた。体力がついてくるのに従い、私の仕事も手伝ってみたいという意欲も出てきた。私は二つ返事で了承した。その時の嬉しそうな笑顔が印象的であった。

(星) 今、利益配分でいえば、書店の利益率は40%。そして季節商品は時限再販に、どう考えもどいていますか？

(小) 書店側からいわせていただくと、書店員として胸を張って行くにはやはり35〜40%の利益は欲しいと思います。

(菊) ドイツの本の価格は日本の2〜3倍はします。消費者物価指数を見ると、本は価格が上つていないのが分かります。

今、弊社で責任販売制(※)責任販売制Ⅱ小学館、講談社、筑摩書房など大手中堅の出版社10社が採用している新たな販売方式で定価に占める書店の取り分を現行の22〜23%から35%に上げる代わりに、返品する際の負担を書店に求める制度)に出している本は返品率の低い本を選んで出しています。

(安・近) 取次としては、マジンを上げるというより返品を減らすほうに重点をおきたいと考えます。

(星) 最後に中小書店が生き残っていくためには、

どうしたらよいとお考えでしょうか？

(田) お客様に信用されるような店になっていくことが大事だと思えます。返品率を下げるという目標も大切であるとは思いますが、それだけではモチベーションが上がりません。やはり自分達を選んで本を店頭に並べるといふ「自主選書」という役割を担うことこそが書店員のやる気と誇りを持たせることであると思えます。それがお客様信頼と信用となつて書店に返つてくると思えます。

(小) 書店はもつと実売率を上げなければいけません。その為には先ほど出た「偏在」をなくしていくべきであると考えます。書店同士の取引の平等をなくしていくのです。

(菊) わが社でも見られるように、ベストセラーからもう一つ下のランクのいわゆるロングセラーの本の売上が落ちています。私の見かたですが、書店でのこのあたりの本の品揃えが抜けているの

ではないでしょうか。

(星) 出版を取り巻く状況が色々変化してしまっています。来年は国民読書年でもありません。出版物が広く多くの人々に受け入れられるよう様々な試みがなされることを期待してこのパネルディスカッションを閉めたいと思えます。皆さんありがとうございました。(おわり)

※

責任販売制、ネットブックの普及、書店業界の再編など出版界は今、大きく変貌しています。出版不況、活字離れなどと言われて久しいのですが、やつと本腰を入れて改革していこうという機運が高まっているように思えます。中小書店でも地域のニーズに合った品揃えが出来、その品揃えをする努力を促す仕組みを構築していくことが特に必要なのではないのでしょうか。出版社、取次会社、書店、消費者が一定の痛みを分担することによって消費者の求める本が広範に、かつ容易に手に入る書籍流通システムの実現が待たれます。

ことほぎのね

寿音 龍笛・朗読

おとのは・ことのは「龍笛と朗読で紡ぐ春の喜び」

龍笛 山下 進

朗読 佐々木 玲子(ボランティア)

日時 平成22年1月11日(成人の日)

開場 午後12時半～

呈茶をご用意しておりますのでお時間に余裕をもってお出かけください。お菓子とお抹茶で、開演前のひと時もお楽しみいただきたく存じます。

開演 午後13時半～15時終了予定

場所 良覚院丁庭園 緑水庵

(仙台市青葉区片平1丁目2-5)

お席料 2,000円(定員25名様 先着順となります)

笛の音は抜い清める力があります。

新年の始まりに、雅楽にふれてみませんか。

朗読は、絵本『天つ風の音』、詩集『風のうたがきこえる』からお送りします。

新春の喜びを清らかな「音」でお楽しみください。

* お申込:ご住所、お名前、ご連絡先を明記のうえ、電話かメールにてお申込ください。

tel 090-7663-4102(小野)

メール kotohoginone@yahoo.co.jp

丸善創業140周年記念万年筆 「オノトモデル」157,500円(税込み)

英国デ・ラ・ルー社が1905年世に送り出した万年筆「オノト」は、その書きやすさ、洗練されたデザインなどから人気を博し、夏目漱石、菊池寛、北原白秋などに愛用され、永く親しまれてきました。日本では1906年より弊社が代理店として半世紀にわたり輸入販売して参りましたが、1958年に英国デ・ラ・ルー社が万年筆の製造中止した後は、弊社オリジナル万年筆「オノトモデル万年筆」として復活させ、皆様に紹介して参りました。そしてこの度、1912年頃に発売された「オノト」のデザインをモチーフにした「オノトモデル万年筆」を発売いたしました。限定版として発売のこのモデルは、銀の象嵌装飾を施した1912年頃の製品をモチーフにし、純銀製の軸にエッチングで模様を施し、その上から全体に漆を塗り仕上げました。

て好評発売中
アエル店に
丸善仙台



お問合せは 022-264-0151 丸善仙台アエル店まで