

# TOKYO書店人

2018 VOL.235



平成29年度 書店経営研修会

こうした状況の中で書店経営を継続して生き残りを目指す道はあるのか、決して容易なことではないと思われます。個々の書店が自店の顧客を細かに再分析し、その顧客に見合った接客サービスの向上や商品構成の見直しだを徹底することにより、顧客満足度を上げることができます。

そのため一日 24 時間という限られた時間の中で読書に向けられる時間はどんどん削られ、一年間まったく本を読まないという層が増えてきています。

そのため、読書に対する興味が薄れて、本に対する意識が希薄化する一方で、地域に本屋が一店もない自治体が増えており、寂しい限りである。消えてしまった店を思い起こし、豊かな出会いの場とは何だろうと考え込んでしまう」というコラムが掲載されました。

現在置かれている状況には大変厳しいものがありますが、ネット書店にはない「リアル書店」としての利点を生かして、地域における文化発信の場である書店を継続できるよう力を合わせて頑張って行きたいと思います。今年も皆様方のより一層のご支援ご協力をよろしくお願ひ致

## 地域に根ざした「リアル書店」として存続を目指す

書店業界の危機が叫ばれて数年が経過していますが、一向に売り上げの減少に歯止めが掛からず、まるで底なし沼に沈んでゆくような感すら抱かせる状況に陥っています。電子書籍やコツミク・雑誌の読み放題サービス、ネット通販による無料配達等の拡大による影響も看過できな

いが、やはり一番の大きな要因は LINE

E などによるスマートフォン向けの多様なサービスに余暇の時間の大半を奪われてしまっていることにあると見えます。

そのため一日 24 時間という限られた時間

度をアップさせるための日々の努力が不可欠です。ネット書店にはない「リアル書店」としての読者との触れ合いを通して、本を読む楽しみを創造し、より身近な存在としての本の価値を高めてゆく必要があると思います。

朝日新聞の朝刊に「人の出会いと同じく、本との出会いにも偶然の面白さがあり、目当ての本を探して歩く本屋の店先で、自分の関心の外にある本、予期しなかつた本と出会い、そして一冊を買う。まちの小さな本屋は、とりわけ子どもたちにとって、知らない世界への入り口でもあった。そうした場所は残念ながら減る一方で、地域に本屋が一店もない自治体が増えており、寂しい限りである。消えてしまった店を思い起こし、豊かな出会いの場とは何だろうと考え込んでしまった」というコラムが掲載されました。

主な内容	
●年頭所感 船坂理事長	1
●報告・方針 平成 30 年東京組合の活動	2~4
●平成 29 年度 書店経営研修会	6~9
●第八回「書店大商談会」	10~11
●支部活動 武藏野支部、立川支部	12
●青年部の活動 青年部の活動とこれからについて	13
●理事会議事録	14~16
●委員会発信、編集室	16



「学習雑誌」が  
さらに  
パワーアップ!

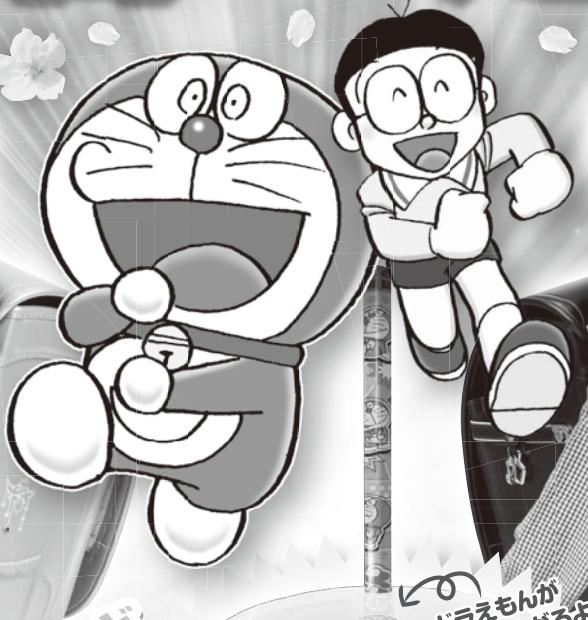
# 小学一年生

# 大増刊運動

2018



2018年度  
小一モデル  
丹 彩夏ちゃん



2018年度  
小一モデル  
山本将舞くん

年間  
定期購読  
特典

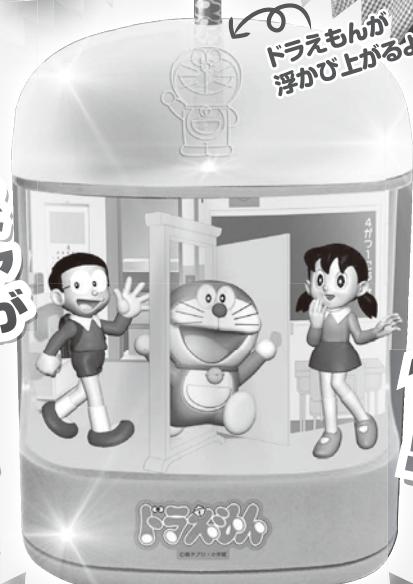


5つのめざまし  
音声で、生活習慣を  
身につけるのに最適!!

4月号  
特別  
ふろく

「ドラえもん」が起きて  
くれる!

「ドラえもん」  
が起きて  
くれる!  
どこでもドア  
がアドアが  
部屋に!!



ピカッ!  
と光る!!

「ドラえもん」  
どこでもドア  
のび太の部屋 教室のしづかちゃん  
鉛筆削り

こえで  
バッчиり!

「まかせとけい」

新連載スタート

「ピタゴラスイッチ」の  
佐藤雅彦 × ユーフラテス 監修  
「こんがらがっち」の

プログラミング力をつける!!

2020年より小学校段階におけるプログラミング教育が実施されます。

紙の雑誌ならではの提示で、遊びながらプログラミング力や多角的な視点、思考力、問題解決能力を育てます。

# 書店の存在感を示す年にしよう！



理事長 舟坂 良雄

新年あけましておめでとうございます。

今年は、書店の存在感を示す年でもあります。組合員の方々には、日頃より暖かいご支援とご協力をいただき役員一同大変感謝しております。

書店業界は、大変な勢いで店舗が減少しています。2万6000店あつた店舗が現在1万3000店をきる状態になっています。香川県を除く46都道府県の420の自治体で書店ゼロという記事が朝日新聞の一面に掲載されていました。書店が全国で減少し続ける状況に、大変な危機感を抱いています。人口減少、若年層の活字離れ、消費税率のアップ、携帯電話による雑誌定額読み放題サービス、電子コミックの急成長などにより書店の日々の売り上げを支えてきた雑誌とコミックの販売形態が崩れています。売り上げ増の方策を検討する段階はどうに過ぎました。具体策を早急に実施しなければなりません。

消費税に関しては、出版業界全体が伸び悩む中、消費税の税率アップは書店にとって死活

問題であり、軽減税率の適用を求めていかなければなりません。

文字・活字は、一般商品とは違います。人間にとつて食糧が大切なように、頭脳には知識の塊である文字・活字が大切です。小さい頃から活字に親しむことで、日々新たな発見があり、日常活動の基礎ができていきます。読書は、人が成長してゆくのに欠かすことができないものです。読書には切っても切れない出版物と、その出版物の継続的な発行を支えるのは再販制度です。その意味で、再販制度は絶対にくすことはできません。

公共図書館、学校図書館への図書納入については、納入業務を専門とする企業が大幅な割引により参入してくることで、地元書店の参入を困難にしています。図書納入は、地元書店を優先してもらいたいと提言しています。

万引きの問題については、昨年9月27日に

「万引防止出版対策本部」の設立総会が開催されました。私は、この総会で「この万引対策に頑張りたい」と申しました。構成団体は、日本出版取次協会、日本書籍出版協会、日本雑誌協会、日本医書出版協会、日本図書普及の6団体1

企業となっており、出版界挙げて万引き防止に取り組んで行こうとしています。本部長には、私が就きましたが役員にはそれぞれの団体を代表される方に就任していただきました。そ

の設立趣意書には「昨今の万引き被害は、従前の青少年による出来心的なものとは異なり、グルーピによるコミックの大量万引きなど書店経営に大きな影響を与えるほど深刻さを増していく」と掲げています。もはや1書店だけで対応していくのは困難となっています。書店での被害がこれ以上多くならないようには被害の実態並びに急増する処分市場の調査、地域書店間の連携、損害賠償請求の普及、行政・警察との調整など、具体的な活動を行います。

我々書店は、小売業の本分である書籍・雑誌の販売をしっかりと行っていかなければなりません。経営状況が厳しい中、粗利30%確保が実現できるよう頑張っていきますので、本年

もよろしくお願いします。

平成30年

## 東京組合の活動

方針

報告

### 組織委員会

委員長 矢幡秀治

皆様もご存知の通り組合員数は、毎年20件程度のペースで減少しています。個人店では売上減少や後継者不在などで閉店せざるを得ない状況、またチエーン店では黒字必達のために組合の賦課金を削る、つまり脱退するといった状況です。本当に組合の存続が危ぶまれています。

そういう中、組織委員会では、少ない組合員数でも組合活動を維持していくために必要なエリア活動の推進、および組合員数を増やすといふことを大前提とした賦課金の見直しを検討しています。

エリアについては、「親睦から」ということで皆様にご協力をいただいているますが、組合員数の減少が進む中、エリアの機能をさらに拡大する必要が出てきています。つまり、支部からエリアへの移行を本格的に検討していくということです。支部役員とエリア役員の区分け、組合費・支部費の取り扱い、官公需などなど

課題は山積ですが、実際に運用するためには、そろそろ検討を始めないと遅いということです。

次に賦課金の見直しについてです

が、あくまでも組合員数を増やすことを前提に実施を検討しています。

特に、大型店に対する賦課金を見直さなければなりません。本間副理事長は「TOKYO書店人234号」

に「チエーン店の組合加入の負担は多大である」「このチエーン店の方々

との対話と負担軽減のご提案が必要」と述べておられ、「TOKYO書店人月報 2017年9月月報」においても「組織力」と題し、賦課金の見直しについて力強く述べられております。チエーン店の負担を軽減することで、組合への加入を促進できます。未加入支店ゼロを目指し、賦課金見直しを検討していきます。

最後に、今年度も残り3カ月となりました。移転、組織変更、商号変更、名義変更等各種届出をお忘れにならないようお願いします。

事業・増売委員会では、組合員の

経営経費の節減や店頭の活性化を目指して活動しています。主な活動内

容は、書籍や雑誌の増売をはじめ、

読者謝恩図書カードの発行・販売や出版社広告入りポリ袋の製作などが

あります。その他にも組合員にとつ

さなければなりません。本間副理事長は「TOKYO書店人234号」

に「チエーン店の組合加入の負担は多大である」「このチエーン店の方々

との対話と負担軽減のご提案が必要」と述べておられ、「TOKYO書店人月報 2017年9月月報」においても「組織力」と題し、賦課金の見直しについて力強く述べられております。チエーン店の負担を軽減することで、組合への加入を促進できます。未加入支店ゼロを目指し、賦課金見直しを検討していきます。

最後に、今年度も残り3カ月とな

ります。移転、組織変更、商号変

更、名義変更等各種届出をお忘れにならないようお願いします。

事業・増売委員会では、組合員の

経営経費の節減や店頭の活性化を目指して活動しています。主な活動内

容は、書籍や雑誌の増売をはじめ、

読者謝恩図書カードの発行・販売や出版社広告入りポリ袋の製作などが

あります。その他にも組合員にとつ

さなければなりません。本間副理事長は「TOKYO書店人234号」

に「チエーン店の組合加入の負担は多大である」「このチエーン店の方々

との対話と負担軽減のご提案が必要」と述べておられ、「TOKYO書店人月報 2017年9月月報」においても「組織力」と題し、賦課金の見直しについて力強く述べられております。チエーン店の負担を軽減することで、組合への加入を促進できます。未加入支店ゼロを目指し、賦課金見直しを検討していきます。

最後に、今年度も残り3カ月とな

ります。移転、組織変更、商号変

更、名義変更等各種届出をお忘れにならないようお願いします。

### 事業・増売委員会

委員長 井之上健浩

### 指導・調査委員会

委員長 渡部満

指導・調査委員会の主な仕事は、

- ①支部活動報告の整理と報告
- ②TOKYO書店人の編集と発行
- ③書店経営研修会の企画と実施
- ④万引き防止活動への参加

- ⑤今年度はそれ
- に加えて組合ホームページ（HP）のリニューアルに取り組んでいます。

- ⑥支部活動報告書は従来通り毎月の定例理事会で、前月25日までに事務局に届いた支部活動報告書を書式に従つて整理し、共通の問題や組合への要望などを拾つて理事会の話題に供しています。支部によつて活動しているところと停滞しているところがあり、様々ですが、是非支部の意見を報告書を通して理事会に発信して欲しいと思います。

- ⑦TOKYO書店人は、5月と8月を除く毎月FAXで配信される月報と、総代会を受けて7月初旬に、

- また新年初頭に発行される年2回の組合報の2種類があります。月報では、主に増売案や出版社の企画、研修会の案内や休配日、季節ごとのニュースなど、組合員にとって最新二

あります。しかししながら、注文を実際に出している組合員はごく少数というのが現状です。「期待されているのに期待に応えきれていない」という現状を、何とかして打破していくことが必要だと感じています。1店舗でも多くの書店が増売企画に取り組んでいただけるよう、案内をしっかりと行っています。また、店舗の大小に関わらず売れるような取り組みやすい施策を考えていきます。

②TOKYO書店人は、5月と8月を除く毎月FAXで配信される月報と、総代会を受けて7月初旬に、また新年初頭に発行される年2回の組合報の2種類があります。月報では、主に増売案や出版社の企画、研修会の案内や休配日、季節ごとのニュースなど、組合員にとって最新二

あります。しかし厳しい厳しいといわれる出版業界ではありますが、しっかりと前を向いて活動していくのでご協力お願いします。

からは「正副理事長から一言」とい

うコラムを新設、その時々の話題に即した発言を掲載しています。

組合報は、総代会特集号では、総代会の議題や決議事項について報告すると同時に、組合が現在取り組んでいる大きなテーマ、青年部の活動や理事会の議事録などを掲載しています。新年特集号は、理事長の抱負や副理事長の各担当分野の方針、各委員会の活動報告など、年頭にふさわしいテーマを選んでいます。それに加え、書店経営研修会や書店大商談会の報告、青年部の活動報告、理事会議事録なども掲載されます。

③今年度の書店経営研修会は、「丸善ジュンク堂書店の化石店舗対策」というテーマで、(株)丸善ジュンク堂書店会長の工藤恭孝氏から、地方の書店がいかに商品の調達に苦労しているかという神戸時代の原点から始まり、これまでの出店計画の経緯、これからのお店展開のあり方などについて経験に基づいた考えを伺いました。特にネットサイトhontoは、ジユンク堂書店の店づくりに対応した品揃えを基本にしていること、独自の流通センターの構築により利便性を高めているということを伺いました。また、これを業界の資産として利用してもらいたいという抱負を述べられましたので、今後それを

どう受け止めるかが課題です。

④「万引き問題」は、「万引き防止のための防犯責任者養成講座」「万引き放SUMMERキャンペーン」「万引き防止シンポジウム」などへの出席です。

⑤H.P.は、ミツバ総合印刷の協力により制作会社と協議中です。年明けにはリニューアルされたH.P.を開設することができると思います。東京組合の基本情報と最新ニュース、諸報告など、アップデートされた内容が閲覧できますし、青年部とのアクセス、協力出版社の広告掲載の可能性なども視野に入れています。

保険代理店業務は東京都火災共済協同組合の代理店として、各種保険の案内や加入者との連絡窓口としての活動を行っています。共済組合は非営利団体で掛金も保険会社に比べて安くなっていますので、加入を検討される場合は気軽に資料請求等をご相談下さい。

20年前今日のように出版物の売り上げが減少し続け組合員が減少することを、誰が想定したでしょう。組合員の減少は委員会活動に様々な影響を及ぼしています。福利厚生事業は、互助の精神に基づき互助会の運営、組合・支部功労者の表彰を行い、また新年懇親会を実施します。昨年の表彰は支部功労者2名、組合功労者20年1名、10年6名でした。永年勤続従業員表彰は平成28年度をもつて休止となりました。組合の財務状況も厳しく事務作業軽減が必須です。互助会も会費収入が減り互助準備金残高も減少し、平成25年度に給付金額を減額しました。新年懇親会は組合員同士で親睦を図り、出版社や取次と懇親を深める年に一度の機会です。出版社等の出席者数は減っています。出版社等の出席者はこのとおり100名を割り込み昨年は85名でした。少しでも大勢が参加できる提案をして参りたいと思いますが、組合員の皆様にも是非ご参加下さいますようお願いします。



厚生委員会は組合員の福利厚生事業及び保険の代理店業務を担当していますが、厳しい経営環境からの組合員の減少は委員会活動に様々な影響を及ぼしています。福利厚生事業は、互助の精神に基づき互助会の運営、組合・支部功労者の表彰を行い、後さらなる見直しが必至です。

倫理委員会は書協、雑協、取協の委員と共に出版倫理協議会として、毎月都庁で開催される「諮問候補団

書類に関する打合せ会」に出席します。都の担当者が書店等で購入した図書が「東京都青少年の健全な育成に関する条例及び同施行規則」に照らして、「指定図書」に該当するか否かを自主規制団体として判断します。さらに識者等で構成する「東京都青少年健全育成審議会」にかけられて指定図書とするかが決定されますが、自主規制団体が非該当としたものがこの審議会で該当に覆ることもあるようです。指定図書となつた本は、紐掛けし区分陳列しての販売が義務付けられます。



この制度は、各地で問題を起こし、受注する企業も特定の会社に片寄ってしまいます。私達は、以前から図書館への納入は地元の書店が受注するのが当然と考えます。また、書籍雑誌には再販制度があり入札になじみません。過度の値引競争で地元書店が受注できなくなってしまったため入札には反対しています。書店組合の目的である、書店の利益を守るために活動していきます。

デジタルに関する主な活動は、スマートフォン向けのデジタルコンテンツの販売です。この事業は、平成20年10月に携帯電話向けに始めたBooker'sに源があります。

Booker's事業は、当初会員数も増加し、「書店店頭と連動」をスローガンに出版社へコンテンツの提供をお願いし、組合員店舗でのフェア企画を実施することで書店店頭活性化に寄与しました。しかし、その後の携帯電話からスマートフォンへ移行していく流れに対応が遅れ、提携会社の変更もあり、Booker's事業は衰退していきました。

平成23年から新たな提携会社としてマートフォン向けにBOOKSMART事業を開始し、会員獲得を図つてしましました。携帯電話販売店を活用した「店頭アフィリエイト」の手法は効果

的で、一時的に大きく会員を増やし組合財政に貢献しました。世の中の変化は早く、特にデジタル技術の進歩は急激で、その中で事業をしていくには、資金・人材も必要で書店組合が行っていくには困難な事が多数あります。

平成28年6月からBOOKSMARTのサイトで「読み放題サービス」を始め、書店運動企画 TOKYO BOOK AWARDSを実施しました。

この企画は、店頭からスマートフォンのサイトへ誘導し会員の獲得をめざすものでしたが、あまり成果がありませんでした。書店が減少し組合の力が弱くなり、大きな企画を行なう結果を上げる事が年々難しくなっています。BOOKSMART事業も大資本との競争の中で売り上げが落ちてきており、今後組合を運営する上で課題となります。

**取引改善** 「送・返品同日精算問題」は平成26年4月1日から日販は3営業日前、トーハンは2営業日前まで入帳することになり一応の成果を得ました。ただ着荷、開荷、読み取りと入帳日でコントロールされないよう今後も調査して行きます。

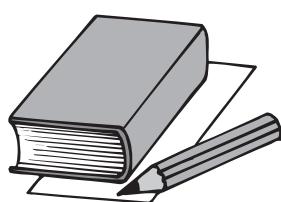
付録の問題ですが、一貫して「完成品での送品」を目指しています。

確かに一部のMOOKやDVDなどのメディアの添付付録に完成品での送品が見られますが、ほとんどの付録は別添です。以前出版流通改善協議会の行つたアンケートにも「雑誌付録の形態材質についてのルールはご存知ですか」の問い合わせに、十分理解している・理解しているが時々迷うを合わせると92%の出版社が回答しています。このように理解はしてい

が有りますが、都内においては以前の発売日という意味では合併号の問題があります。最近見られるのはハッピーマンデーの影響もあるようですが合併号が目に付きます。ただ合併号にして次の号を休刊にするのではなく、本来の発売日とは関係のない日に発売する事例が増えています。これではお客様も店頭も混乱します。

発売日という意味では合併号の問題があります。最近見られるのはハッピーマンデーの影響もあるようですが合併号が目に付きます。ただ合併号にして次の号を休刊にするのではなく、本来の発売日とは関係のない日に発売する事例が増えています。これではお客様も店頭も混乱します。

が運用は出来ないでいる事がはつきりしました。また付録現物には「何の付録」であるかと雑誌本体の表1には「どんな付録」が付いているのかを明記しなくてはいけない筈ですが、小さく書かれていたり、時にはまったく書かれていなかったりで現場を混乱させるだけです。送品時に複数の付録付き雑誌を送品形態重視の梱包で送られてくると、当然この付録はどの雑誌の付録かを確認しきりません。その際はつづりと明示されなければ確認に必要以上の時間を取られないでみます。本来付録とは本誌の内容を補填する為のものであるはずが最近特にいわゆる通販や商品のカタログが別冊付録として付いています。これも今後雑誌協・取扱に申し入れしています。





## 丸善ジュンク堂書店の化石店舗対策

講師

株式会社丸善ジュンク堂書店 会長 工藤恭孝氏

書店会館会議室  
出席者数 36名

司会 渡部指導・調査委員長  
開会の言葉 小林副理事長

恭孝会長をお招きして「丸善ジュンク堂書店工藤  
一馬で講演していただきます。今、  
低迷する書店業界の中で、「化石店  
舗」と称するリアル店舗をいかに活性化し、再生への道筋をつけるか、  
また、巨大化するアマゾンに対し、  
対抗軸としてのhontoシステムの確立、hontoを我々書店も活用させていた  
くべきだ道があるのかなどを論点をお話し頂ける事と思います。我々書店も参考になるお話をあ  
ると思います。1つでも2つでも持  
ち帰り、明日からの経営に生かして頂ければと期待しております。

半年前から会長になる準備を進めてまいりましたが、上場している関係と諸般の事情で発表できないでおりました。この話をいただいた時は(11/17)の時点で会長になつております。

◆ 入社 ◆

1972年に父が経営する兵庫県の書籍取次会社キクヤ図書販売に入社しました。兄はBL出版、ブックローンという会社に入つており父からはお前はキクヤ図書販売をやれと言わされました。しかしながら、この時点での会社では将来は暗い・無いと感じ、小売業(書店)を始めたというのが経緯です。

皆様、こんにちは。  
丸善ジュンク堂書店  
が今までどの様

講演

工藤 恭孝氏

### ◆ 経緯 ◆

今年11月に会長にやつとなれたのですが、1995年に神戸に震災がありそれから23年経ちました。震災前までは早く会長になり社長を引退と考えております。ところが震災で社長を辞めるどころか債務超過となり、会社を再建しなければならなくなりました。震災で兵庫県内の店舗だけでは経営が成り立たない窮地に陥り、全国展開をする情況になつてしましました。しかし、規模が大きくなり、このまま全国展開を続けばいつかは資金繰りで破綻するのでは目に見えていました。このままで潰れるとの思いから大日本印刷傘下に入り開発を継続する選択を致しました。店舗は、地方の書店さんとあまりパッティングしない大型店という形態で各県に一店舗と考え展開しています。

41年前にキクヤ図書販売から独立し、三宮店を作り震災までに8店舗を展開しました。京都を除いて兵庫県内の書店だけで、リージョナルなチェーン店であります。8店舗で89億円の売り上げがあり、9億円の利益を上げていました。これで私の役目も終わり会長になりましたが、95年の震災

で計画も変わってしまい、その後23年間休みなく働いて現在に到っています。店舗網やシステムの開発が一段落し現場を任せられる体制になり、また、業界が低迷し売り上げの悪い現在が世代交代のチャンスであると思い会長になりました。

### ◆ 化石化 ◆

既存の書店形態でリアルの本屋は生き残れるか、現在の大型店は正に生きた化石でシーラカンスみたいな存在です。毎週のように台風が来る日本は、アマゾンの様なネットに注文し宅配を利用する若者は便利さを感じ大多数の人が利用している。大型店に行つても広すぎて目的の本が見つけにくく、検索しても実際に本があるのかどうか、現物を手に取るまではわからない。丸之内、池袋などのターミナル駅に品揃え重視の大型店を作りました。その上その沿線にまで大型店を出店した為に自分で自分を喰つてしましました。お客様は、近場に大型店が出来ればそこで足を運ぶ必要が無くなり、旗艦店の集客はマイナスの要素が出てしましました。

## ◆ 催 事 ◆

日本橋店でBOOKCONを計画致しました。お客様の反応も良く、盛況の内に終わりました。版元の編集の人達からは「出版社と読者が直に接する場として継続して計画してほしい」と要望されました。ネットでは実現不能、リアルの本屋でしか実現できない直接対談は必要だと認識しました。3日間のイベントでしたのがこれで起死回生に繋がるとは思つていませんが、リアル書店ならではのイベントは絶対必要だと思つています。何も行動せずマイナス5%下落を受け入れ、座して死を待つと言つただけは避けたいという現場の共通した認識もあり、リアル書店にも希望が残つていると感じました。

## ◆ 展 開 ◆

ジユンク堂の展開と対抗策をお話しあし今後生き残れるのかを考える上での参考にしていただければと思います。最初に考えたのは兵庫県内で多店舗展開してロットを確保し、那次が相手してくれる店にする事でした。しかし、震災に会い目標の100億では足りなくなり、他県展開を始めました。始めたからには全

それと並行してPOSレジの開発を進めました。93年には一応完成はしておりますが、その後大日本印刷のグループに入りサーバーを大型化したりヴィジュアルジャパンのハードにも接続できる形に進化させていきます。POSレジの開発は、ベテラン社員のデータを全国の支店で活用・共有できるようにと考えた為です。開発したPOSレジを使い少人数で運営する明石店を作りました。驚く事に地方都市の店舗でも、大都市と同じように多くのお客様が本を待っています。POSレジのデータで店舗運営や大型店の店舗展開ができることが確認できました。またこれらは、ファミレスの注文システムにヒントを得て書店仕様にアップした子機を利用したものです。それまでレジでは多種のデータを手作業で打ち込んでおりましたが、この子機のおかげで、つり銭まで出てくるまでになりました。その後は、紀伊國屋さんに開発を先行され先を越されましたが。そのおかげで、フォーマットサービスも可となつております。そし

日本にアマゾンが出店するという情報が入りました。通販は、脅威になると早い段階から考え独自のネット通販を考案しました。アマゾンのネットは使い勝手が優れており、資本・開発力では先行されています。しかし、ジユンク堂のネットシステムはアマゾンに対抗する道具ではなく、我々リアル店舗で活用でき、店が生かされる事を第一に考えておりまます。文教堂・戸田書店・啓林堂書店などとも連携し、hontoに情報を集約しお客様に届けるシステムを作りました。紀伊國屋さんも参加してくれれば国産の最高のネットシステムができるのですがなかなか実現しないものです。現在のシステムは、スマホ・パソコン・店舗在庫の検索など多様な機能を備えております。在庫情報・品切・重版予定・注文・来店して現品を見てから判断する、または、宅配してもらうといったサービスも可となつております。そし

## ◆ 業界編成 ◆

店舗と流通センターと出版倉庫をネットで繋ぎ、良い企画を考えればお客様も書店に足を運んでくれます。名古屋栄店はなかなか認知されにくい場所にありましたが、ネットで宣伝をしました所、150%の来

国に大型店舗網を作るという思いで現在に到つております。

## ◆ 開 発 ◆

◆ アマゾン対策 ◆

は全国の大型店にも普及し活躍しております。POSレジを活用し中核都市の明石店をローコストで運営していく結果、行列のできる繁盛店に成長しました。

◆ アマゾン対策 ◆

日本にアマゾンが出店するという情報が入りました。通販は、脅威になると早い段階から考え独自のネット通販を考案しました。アマゾンのネットは使い勝手が優れており、資本・開発力では先行されています。しかし、ジユンク堂のネットシステムはアマゾンに対抗する道具ではなく、我々リアル店舗で活用でき、店が生かされる事を第一に考えておりまして。POSレジのデータで店舗運営や大型店の店舗展開ができることが確認できました。またこれらは、ファミレスの注文システムにヒントを得て書店仕様にアップした子機を利用したものです。それまでレジでは多種のデータを手作業で打ち込んでおりましたが、この子機のおかげで、つり銭まで出てくるまでになりました。その後は、紀伊國屋さんに開発を先行され先を越されました。そのおかげで、フォーマットサービスも可となつております。そし

て、大日本印刷グループに参加してからは赤羽に流通センター（SRC）を作りました。書店在庫と流通センターをネットで連動させ、店に在庫のない商品を翌日発送できるシステムを作つております。また、京葉流通倉庫・河出興産・大村紙業ともEDI連携しております。専門書関係は、アマゾンよりも在庫が多いと思つております。しかし、アマゾンには在庫があるという先入観があり、この思い込みはなかなか崩せないもので売り上げもアマゾンに先を越されています。当日発送は過剰サービスだと考えますが、アマゾンでは実行しています。他の業界では常識的なサービスがなぜ書店業界では実現しないのかと強く感じています。お客様の書店離れが加速し、アマゾンに流れるといった悪循環を繰り返し、益々書店が無くなつてゆくパターンになつています。

客数を記録して驚きました。ネットでの宣伝・案内だけで来店数が上がり現在も継続しています。ネット宣传は、私どもが考へているよりも効果があり有効で利便性も良く大変喜ばれています。池袋で文具の展示会を行った時、本のネット会員に案内を出しました。景品・サービス品・ポイントを付加し、本好きのお客様が会員なので好評を得て大変喜んで下さい、大成功でした。メディアにも取り上げてもらい更にお客様が来店されるという反響もありました。ネットの情報発信力は、生活必需品であると思つております。

### ◆リアルの魅力◆

SRCとネットの情報発信によつてリアル書店の利便と魅力を伝える事が出来ます。本の匂い・紙の匂い・インクの匂い・棚の空間などは、アマゾンには無いリアル書店の良さ利便性をお客様がまだまだ求めていると確信しております。

### ◆EDI連携◆

現在丸善ジユンク堂書店は、京葉流通倉庫・河出興産・大村紙業・版元ドットコムとで、EDIを繋いで

連携しております。また、SRCに在庫がなければ版元と連携してゆく仕組みを作りつつあります。SRCをより拡大する手法は、大日本印刷・日本ユニシスの力を借り安定した環境で開発進化しております。

### ◆少ロット生産◆

PODはDNPの得意とするところですが、1冊2冊の生産は京葉倉庫さんも機械を持ち可能です。絶版品を100冊200冊の単位で再版し在庫する事業を考えております。基幹店にはその棚を作り常設する、流通センターには在庫を置くという仕組を進めています。初版が1000冊を割る時代が来ると思ひます。業界はデジタル出版だけで成り立ちません。過去の財産・資産である品切絶版の本を流通センターに在庫し本屋に供給する。アマゾンにはできない事を考えております。

### ◆分析◆

ベテラン社員の手法で作った棚は、本を主役に引き立てます。「緊張を取る」というタイトルの本をビジネス書の棚に置き換えた動きがあり、丸の内店では300冊も売れた。

### ◆本は宝◆

本は日本の資産であると思ひます。残念ですが店舗が減少していく現在何とか書店を残しておかなければなりません。担当者もお客様に喜んでもらえる仕事だと自覚しておられます。現在何とか書店を残しておかなければなりません。担当者もお客様に喜んでもらえる仕事だと自覚しておられればなりません。

### ◆本と人間◆

日本全国に本屋が無くなっていくと、将来アメリカと対抗する力がなくなります。本を読む事によって日本語を勉強しノーベル賞を取った人もおります。日本語の漢字とひらがな、脳の右と左を使って読書をしてても買いたい商品です。水・空気・電気と同じく無くなれば困るも

この情報を全国のジユンク堂に指示を出したらベストセラーになつた。ベテラン社員のデータや知恵が支店に反映された事例です。データを管理・分析する事は、化石店舗だと言われない為にも必要な仕事です。また、意外な本が動いているデータがありました。全国のジユンク堂書店に連絡して、展示場所を変える店、在庫切れで発注する店とデータを基にそれぞれの店が指示を出し活用しております。売れないデータも売れるデータに変わります。データを使って店を管理しお客様に安心と信頼を感じてもらえる店になる様、また、意外な本にも出会えるような店を目指しています。

### ◆正味問題◆

配達をする本屋さんは報奨金を100円・200円でも付けて頑張っている本屋を応援する運動も興してほしいと思っております。地方の本屋があつてこそ大型店も維持できているという思いがあります。ぜひ地方の本屋さんを残す様な対策を考えてほしいと思います。

日本全国に本屋が無くなっていくと、将来アメリカと対抗する力がなくなります。本を読む事によって日本語を勉強しノーベル賞を取った人もおります。日本語の漢字とひらがな、脳の右と左を使って読書をしてバランスの取れた人間が成長してゆくということも事実です。本の大切

さ、本屋の大切さを認識し読者を育て守っていく運動を興してほしいと思つております。

◆仲間◆

丸善ジユンク堂書店のシステムや流通センターを活用し、ベテラン社員のデータをこの業界の資産にとも考えております。この資産を共有してゆくアイデアもある。このグループの仲間として一緒にやりませんか。輪を広げ次世代につなげる業界として、出版社・取次・書店に利益が分割でくる業界に変えなければならぬと思つております。

質疑應答

西東京市

東書商では、ネットを通じてコンテ  
ンツを売り会員20万人のBOOKSMART  
を運営している。また、「本屋さんへ  
行こう」を展開しているが、あまり  
利用されていない。ジユンク堂書店  
さんのハイブリット型 hon to は  
業界のインフラとしても魅力を感じ  
る。組合も hon to を利用したい

**A** リ化石化してきた。今後はどのように展開するのか、また、DNPがバスクアップして資本投下し、ハイブリット型総合書店hontoをめざしているが光は見えているのか。年経ちますが、数字は下がりぱっなしである。

**Q** ブックスページワン 片岡氏  
北区  
ジュンク堂書店は、大型店舗を全

いので、ジュンク堂書店の情報が共有できない。スマホでも発注は出来るが、やはり最低機械は必要である。

**ワタナベ書店 渡辺氏**

千代田区

ワタナベ書店 渡辺氏

読書以外に時間を取られ本離れになってしまった。どこかで下げ止めをし利益を出さないといけない。ジョンク堂書店も初期店頭在庫が400億ありジャンプUPをお願いしても弁済しなければならない。我々は増資という手があるが、払えなくなれば最後は会社を持つて行かれる。どこかで下げ止めをしなければ会社も業界も立ちいかなくなる。取次と利益を取り合っている場合ではない。定価を上げ正味を下げないか。一般的の本屋は不安で先は見えなか。

**Q** 港区 小川書店 小川氏  
SRCと各倉庫は、ジュン  
ク堂書店が独自に持つてゐるのか。  
大阪屋、日販、トーハンは関係して  
いるのか。将来は、一緒にやろうと  
思つてゐるのか。

**A** SRCは、丸善ジユンク堂  
書店が運営している。注文は、

**A** SRCは、丸善ジュンク堂書店が運営している。注文は、まずSRC+取次+ジュンク堂書店+出版社という流れで対応している。在庫ヒット率は非常に高い、楽天天は関係していない。

ク堂書店が独自に持つているのか。大阪屋、日販、トーハンは関係しているのか。将来は、一緒にやろうと思っているのか。

# 累計130万部突破！『居眠り磐音』に続く新たな物語

※「空也十番勝負」累計

## 佐伯泰英

空也十番勝負 青春篇

# 剣と十字架



れるPOPを書くという話をしていた。『日本の中小書店も必ず元気になる! 独立系書店の存在意義』では、文化通信編集長星野涉氏がアメリカの書店組合員数は増えているという話からはじめ、我々日本の中書店も元気になる、そして未来に希望が持てる話をしていた。各勉強会、講演会の参加者数は40名前後、特に文化通信編集長星野涉氏の講演は参加者数が60名を超える盛況ぶりであった。

また、「トップリーグ」(角川春樹事務所)の著者である相場英雄さんによるサイン会も実施され、多くの書店がミニ色紙をいただき、サイン本も購入していた。

### コミック分科会の開催

平成30年2月8日(木)講談社別館講堂にて、24社による商談が実施される(昨年比3社増)。昨年はとても好評で多くの書店員に参加していただいたが、大変混雑してご迷惑をおかけしたので、今回は二部制とし混雑を緩和し、より多くの商談ができるよう計画をしている。

#### \* 商談成立金額

3560件 7971万7839円

#### \* 来場者集計

書店 710名

#### 出展社

1198名・240社

#### 取次会社

207名

#### 報道

24名

#### 見学他

88名

スタッフ 15名(日書連、東京組合、取協、JPIC)

計2242名

#### \* 書店アンケート

##### 〈本会について〉

出展社数 ちょうどよい76%。

もつとほしい6%。多い17%。

満足度 満足69%。やや満足26%

やや不満1%。不満0%。

##### 〈各コーナーについて〉

一般書 満足度 大変良かつた36%。良かつた57%。もの足りなかつた2%

児童書 満足度 大変良かつた33%。良かつた54%。もの足りなかつた2%

ビジネス 満足度 大変良かつた20%。良かつた66%。もの足りなかつた3%

第三商材 满足度 大変良かつた15%。良かつた56%。もの足りなかつた11%

### コミック

満足度 大変良かつた25%。良かつた56%。もの足りなかつた7%

#### 相場英雄さんサイン会

満足度 大変良かつた24%。良かつた72%。もの足りなかつた4%

#### 児童書勉強会

満足度 大変良かつた35%。良かつた65%。もの足りなかつた0%

#### 梅田悟司さん講演会

満足度 大変良かつた21%。良かつた74%。もの足りなかつた4%

#### 星野涉さん講演会

満足度 大変良かつた30%。良かつた68%。もの足りなかつた1%

満足度 大変良かつた30%。良かつた74%。もの足りなかつた4%

#### 星野涉さん講演会

満足度 大変良かつた30%。良かつた68%。もの足りなかつた1%

#### コミック分科会の反省点

反省会前に原稿が締め切られたので、コミック分科会の報告と合わせて月報にて報告する。

ビジネスマンの毎日に

ダイヤモンド社  
の雑誌

[www.diamond.co.jp](http://www.diamond.co.jp)

〒150-8409 東京都渋谷区神宮前6-12-17

週刊 **ダイヤモンド**

**CAR and DRIVER**

●毎月26日発売

ダイヤモンド・ザイ  
**ZAI**

●毎月21日発売

**Harvard Business Review**

DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー

●毎月10日発売

**T&V station**  
Digital

●隔週水曜日発売

## 武藏野支部の今昔

武藏野支部 西東京市 アンビル宮脇書店東京田無店 濱野 敏明

我が武藏野支部は、中央線の吉祥寺から武蔵小金井まで、西武新宿線・池袋線の多摩地域を範囲とする書店で構成しています。

この地域は昔から「武藏野台地」と言われて、畑や雑木林が多い農村でしたが、戦後大型団地や都営住宅が多く建てられ急速に宅地化が進んでいきました。特に

「中央線文化人」と言われた中央線沿線の書店は豊富な読者に支えられ、早くから大型書店も現されました。

西武線沿線はサラリーマンの住宅を中心として宅地化が進み、都市基盤の整備が遅れ、小規模な書店が地域に密着

していました。

日本が高度成長していく中で、人々の出版物への需要が増加し書店も増え、武藏野支部も多くの組合員で活発に活動していきました。その後だんだんと都市基盤が整備され、各市に公共図書館ができるようになり、組合活動の重要な業務の一環となっています。



近年、各市とも駅前再開発を進め、大型商業施設ができてテナントとして大型書店が出店して地元の書店が経営難に陥り、インターネットの普及で店頭売り上げが減少する等、書店経営は年々厳しくなっています。

平成29年度の支

部の組合員は13

店となってしま

い、全盛期の二

割弱です。財政

的にも苦しくな

り、支部の旅行

も何年も行つて

おりません。

年間の活動と

しては新年会と

支部会で4回位

の開催です。参

加人数も数人で、理事会報告を中心にして各店の経営問題を話しています。経営が成り立たない状態が続くと街から書店が無くなり、ますます寂れた街になってしまふと危惧しています。

街の書店は、地元の自治体業務の一部を担っている部分もあるので、各市に公共図書館ができるようになります。組合活動の重要な業務の一環となっています。

## 支部活動

### 夏季リクリエーション バーベキュー会 7月16日(日)

立川支部 調布市 神代書店 川原慎一

私たちが所属する立川支部は調布市から青梅市までと東西に広く、会合があつてもすぐ集まることができません。そのかわり以前より夏の親睦行事には齊藤さん（青梅 幸福書房）を中心に様々な方に企画・実施に参

して頂き、当日

はご家族や従業員の方も出席して頂いています。

今年の夏季リクリエーション

は7月16日(日)に青梅市沢井にある「煉瓦堂朱

とんぼバーベキュー

ユーラーデン」にてバーベキ

ュー会を催し、18名の方にご参

加頂きました。このバーベキ

ュー会場はJR青梅線「軍畠」より徒歩10分ほどの多摩川のほとりにあります。昨年に続き二度目の利用となりました。今回は多摩エリア会の親睦行事も兼ねて、濱野さん（宮脇書店 武藏野支部）、丸山さん（丸山書房 武藏野支部）、黒田さん（黒田書店 八王子支部）の三名の方々もご参加頂きました。皆、生ビール

片手に焼きたてのバーベキューを楽しみました。普段の書店業務からかけ離れた多摩川源流の豊かな自然に包まれた空間で皆が共に大きいに食べ、大きいに飲み、大きいに語らう事は大きな気分転換になり明日への活力になりました。

今年度はあいにく、

秋の親睦会を行なえませ

せんでしたが、昨年度は11月13日(日)に高尾山・稻荷山周辺の散

策を催しました。高尾山と稻荷山周辺の木々

も彩る見頃の中、絶好の紅葉日和に散策を楽し

みました。途中何度も紅葉と日光が織り成

す絶妙の風景に足を止め見入っていました。散策を堪能し

た後は、近くの温泉施設に行き、ゆ

っくりとお湯につかり、身も心もリ

フレッシュして、参加された方々が時間の許す限り、熱く語らいました。

これからも、立川支部では夏と秋の親睦行事を軸により多くの方に参

加頂けるような行事や研修会を企画し、支部員同士の交流をより深め、書店の活力を高められればと思いま

# 青年部の活動

## 青年部の活動とこれからについて

東京都書店商業組合青年部 会長 田中 紀光

今年の6月に開催された青年部の総会で、会長職について5か月が経ちました。最近の青年部の活動と今後について、自分なりの考えを報告させていただきます。

現在、青年部は毎月一回理事会を開き、10人程度の理事で4つの委員会（店頭活性化、庶務、NET店頭連動、書店再生）を運営しています。人数は少ないですぐ一人一人が目的をもって自分の店を經營しながら組合のために働き、みんなで和気あいあいと活動しています。また縛を深めるために一年に一度リクリエーションを行ったり、本のお祭りである神保町ブックフェスティバルにも参加しています。

副会長時代に多くの勉強と経験をさせていただき、そのころから現在の基本的な考えは、まず青年部は店頭の活性化を主とした組織であると認識しています。現状の少ない粗利の中では書店を維持していくことは極めて困難で、少しでも利益を確保できるように出来高制の報奨金という形で利益確保に努めた企画を考え行っています。今後も報奨金を軸と

した組合員にとつて有益で面白い企画を考え実行していきます。

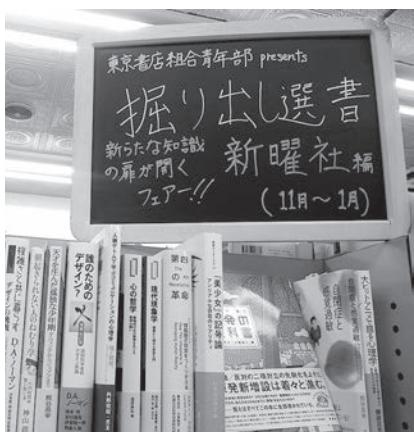
また、最近では青年部の店頭活性化の継続事業である「掘り出し選書」についても配達費の値上がり等により継続中止について議論がなされ、最終的には自分の判断で継続を決めさせていただきました。この企画は、各版元さんが選んだ棚一本分の人文書を書店間で回していくもので、売り上げ効率（棚回転）はいいとは言えないかもしれません。しかし、重要なのは町の書店でも専門性の高いお客様と共有できることであり、この企画の本質は本を売る事をあきらめない事だと考えています。今回参加

書店の直近の課題については、店頭に読書習慣がなく読書の楽しさ、重要性を知らない若者を呼び込むことです（もちろんこれまでご利用いたいている広い層のお客様にも配慮しながらやっています）。そのためのとつかかりとして店頭は若者に興味を引くような視覚からくるおもしろさを考えていきたいと思っています。現在、河出書房新社の「僕はロボットごしの君に恋をする」の販売で当店は河出書房新社オリジナルDVDを流しています。店頭で販促品のDVDを流す事は新しい事ではありませんが、本を販売するうえでオリジナルの映像を流す事（トップのデジタル版）は今後若者の店頭への呼び水として何かのヒントになる可能性を感じます。店頭は夢があるところであり、本との出会いの場所でなくてはなりません。そのため、青年部は楽しいことを考えられる元気な集団でありたいと思っています。

していただいている書店の手間は増えましたが手間が増えた分、今まで以上にこの企画に愛着をもち今一度原点にかえって本を売るということができると考えています。

書店の直近の課題については、店頭に読書習慣がなく読書の楽しさ、重要性を知らない若者を呼び込むことです（もちろんこれまでご利用いたしている広い層のお客様にも配慮しながらやっています）。そのためのとつかかりとして店頭は若者に興味を引くような視覚からくるおもしろさを考えていきたいと思っています。現在、河出書房新社の「僕はロボットごしの君に恋をする」の販売で当店は河出書房新社オリジナルDVDを流しています。店頭で販促品のDVDを流す事は新しい事ではありませんが、本を販売するうえでオリジナルの映像を流す事（トップのデジタル版）は今後若者の店頭への呼び水として何かのヒントになる可能性を感じます。店頭は夢があるところであり、本との出会いの場所でなくてはなりません。そのため、青年部は楽しいことを考えられる元気な集団でありたいと思っています。

最後に今後の課題として、町の書店が他業態と同じように通常の経営



# 理事会議録



「東京古道探訪」は、組合増売商品とする。 「要請」岩波文庫「星の王子さま」について、希望者は申し込み願いたい。

## 三、指導・調査委員会

〔報告〕第8回「万引き追放SUMMER キャンペーン」に当組合からは4名参加する。

## 四、共同受注・デジタル委員会

7月4日(火)14時30分より16時50分  
庶務報告 ①平成29～30年度役員・委員会名簿は、9月理事会に配布する。  
②グループ別委員会名簿を配布する。  
③平成28年度未収消費税を各支部会計及びエリア会計等に返還する。

一、総務・財務委員会  
〔承認〕平成29～30年度の相談役を定款第36条に基づき、丸岡元理事長及び大橋前理事長に委嘱する。なお、今後は改選期毎に委嘱する。

〔承認〕本日、今年度のエリア活動費30000円を支給する。

〔承認〕理事1名支部の代理出席者については、次の通り届出があり、今後理事が欠席する場合、代理出席を認めれる。「文京支部 奥村弘志氏、北支部片岡 隆氏、品川支部 古谷憲一氏、台東支部 吉田栄一氏、荒川・足立支部 小泉忠男氏」本日は荒川・足立支部井上理事の代理として、小泉忠男氏が出席。

二、事業・増売委員会  
〔承認〕青幻舎「携帯東京古地図散歩」

員会にて、東京組合の組織率アップのための賦課金の見直しは必要で、実施すべきとの意見もあり、引き続き検討していく。

## 二、事業・増売委員会

〔報告〕読者謝恩図書カードについて、(8/16)以降出版社訪問を行なっており、9月以降も引き続き訪問していく。また、(9/4)現在3社4口分広告協賛を得た。

〔承認〕河出書房新社「日本文学全集源氏物語上」「僕はロボットごしの君に恋をする」「日航123便墜落の新事実」は、組合増売商品とする。

三、指導・調査委員会  
〔承認〕東京組合ホームページの作成について、(7/27)小委員会で、組合の概要及び組合員への情報等を発信するためには必要であること。作成見積額は33万円(税別)であるとしてこれを支出する。

〔報告〕平成29年度書店経営研修会は、株丸善ジュンク堂書店・工藤恭孝氏を講師に、11月17日(金)15時から開催を予定している。

〔報告〕(8/2)開催の第8回万引き追放SUMMER キャンペーンには、組合から3名が出席した。

〔報告〕第4回「万引き防止シンポジウム」は(9/19)開催される。組合から小林副理事長が出席予定。

四、共同受注・デジタル委員会  
〔報告〕BOOKSMARTの今後の活動方針について、再度回答を求めている。

その他、諸報告があつた。

出席理事26名 理事代理3名、監事1名

# 平成29年度10月度理事会

10月3日(火)14時30分より16時50分

庶務報告 ①本の学校・出版産業シンボジウム2017 in 東京が、(11/3)神保町で本の『いま』を語ろうのテーマで開催されるとして、参加要請があつた。

## 一、総務・財務委員会

〔承認〕平成30年東京組合新年懇親会の実行委員長は、柴崎副理事長とする。

〔承認〕第27回神保町ブックフェスティバル11/3(金)～11/5(日)における出品ワゴンは合計2台で、1台につき100000円を負担する。

〔承認〕公明党について第48回衆議院議員総選挙に対する推薦をする。なお、他の政黨から依頼があつた場合も同様とする。

## 二、組織委員会

〔報告〕賦課金の見直し問題に関する見直し案を作成中である。

〔要請〕第八回書店大商談会について、参加を願いたい。

## 三、事業・増売委員会

〔承認〕小学館「最新世界大地図」を増売商品とする。

〔承認〕祥伝社「火喰鳥」「夜喰鳥」「九紋龍」を増売商品とする。

〔要請〕右記商品について、拡販目標数



## 平成29年度12月度理事会

12月5日(火) 14時30分より16時50分

**庶務報告** ①29年4月1日～9月30日分消費税の中間納付を11月28日に行つた。金額は105万1400円。

### 一、総務・財務委員会

〔承認〕出版社による本の販売を行う「築地本マルシェ」(2018年2月17日(土)～18日(日)ベルサール汐留B1)に関し、組合の後援名義使用及びレジ3台対応依頼。

### 二、組織委員会

〔報告〕賦課金の見直し案を、加入促進による組織率アップを前提に作成中である。「要請」書店大商談会コミック分科会から組合に動員要請があり、ホームページによる参加申し込み方法を説明した。

### 三、事業・増元委員会

〔承認〕読者謝恩図書カードの販売期間及び到着日についての提案。

### 〔承認〕KADOKAWA「西郷(せご)どん」を組合増売商品とする。

### 〔承認〕日経BP社「誰がアパレルを殺すのか」「町工場の娘」を増売商品する。

1名

出席理事26名、理事代理3名、監事

〔承認〕集英社「学習まんが日本歴史全20巻」「世界の伝記 NEXT」を組合増売商品とする。

### 四、指導・調査委員会

〔承認〕東京組合HPデザイン案が提示され、何点かの修正点以外はこのデザ

イン案で進めていく。

〔報告〕書店経営研修会に、36名が参加した。

〔承認〕全国万引犯罪防止機構から「全國小売業万引被害実態調査」について協力を願いたいとの要請があり、これに協力する。

### 五、共同受注・デジタル委員会

〔報告〕本屋さんへ行こう!アプリについては、平成28年5月に開設したが、改良の要望に応えてもらえていない。今後はすでに軌道に乗っているアプリに協力、利用させてもらうこと等も検討したい。

〔要請〕共同受注の納入については、協力会社から取引条件変更の申し入れがあつたとの情報が寄せられた。今後もより良い受注活動を行つていただきたいので協力願いたい。

### 六、再販・発売日・取引改善委員会

〔報告〕小学館刊『小学8年生第5号』『ポケモンファン 第56号』の付録が共に3.5cmの厚みがあり「雑誌作成上の留意事項」に抵触している。

その他、厚生・倫理委員会及び諸報告があつた。

## 委員会発信



### ☆厚生委員会

☆互助会給付内容は左記の通りです。

(平成29年7月4日理事会～12月5日理事会)

### ☆脱退者

☆脱退者は左記の通りです。  
(平成29年7月4日理事会～12月5日理事会)

### ☆組織委員会

区分	脱 退	区 分
品 板 豊 渋 中	江 大 品 板 豊 新 千 代	慶 祝
川 橋 島 島 央	大 目 大 板 文 新 新	傷 病
コ 澤 (株)山 下 書 店	千 代 田 宿 宿 (有)	死 亡
一 新 文 美 堂	田 (有)宿 (有)	区 分
ラ 田 文 井 上 商 會	川 (有)黑 田 (有)京 (有)	地 区
ル リ 書 川 堂 書 店	岸 (有)田 (有)橋 (有)	店 名
フ 店 堂 柳 庄 司	田 (有)堵 (有)京 (有)	姓 名
岡 澤 田 合 内 和	田 (有)玉 (有)京 (有)	備 考
田 直 佐 真 崇	田 (有)雲 (有)京 (有)	

## 編集室



マージン30%確保に思う

今年度の最重要な課題は、このテーマであると思われる。しかし実際

問題ほとんど進展を見せていない。  
全面展開では中々事は進めにくい。  
まずどこかに風穴をあけなければ。

そこで、いま底無しに落ち続ける雑誌に絞って展開してみては。版元はいま雑誌の凋落と同時に返品率も下がらないというジレンマに陥っている。その40%超の返品率にこそ、正味下げの原資がある。

定期配達や取り置きの雑誌を買いつり扱いにし、正味を下げる。元々そうした定期の継続は書店の努力の成果であり、版元からも定期の重要性を指摘されている。ただ問題はそのシステム構築の方法である。早急に、志のある版元と話し合い、版元に取つても将来的にメリットの多いことを説得する必要がある。中小書店の減少は雑誌の売り上げ減少に直結している事は自明の理なのだから。

企画・編集／指導・調査委員会 第三三五号  
TOKYO書店人 指導・調査委員会  
担当副理事長 小林洋  
委員長 渡部満  
編集者 牛房邦夫  
東京都書店商業組合  
電話〇三(三二九二)〇八五三  
東京都千代田区神田駿河台一一一  
東京都千代田区神田保町一一二五八

### 指導・調査委員 原田福夫 記

# 図書カードNEXTは 「本屋さんへの招待状」です。

図書カードは、書籍・雑誌の増売効果を促し、出版界に還元される「本の贈りもの」。出版界ならではの、販促＆ノベルティツールです。会社でも、プライベートでも、贈りものの機会はきっとあるはず。日頃のギフトとしてご活用いただき、書店店頭にお客様を誘いましょう！

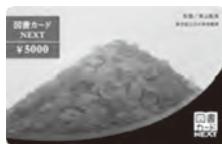


ピーターラビット™シリーズ



BEATRIX POTTER™ © Frederick Warne & Co., 2018

東山魁夷 シリーズ



富士山 シリーズ



詳しい情報はこちらから  
[www.toshocard.com](http://www.toshocard.com)



それは、いわば、名画を巡る旅。



世界の名画を「テーマ別」に収録した初の美術全集！

# ART GALLERY

## テーマで見る世界の名画 [全10巻]

監修 | 青柳正規 (前文化庁長官／東京大学名誉教授／)  
木島俊介 (ボーラ美術館館長／Bunkamuraザ・ミュージアムプロデューサー)  
中野京子 (ドイツ文学者／美術評論家)

第5巻『ヌード かぐわしき夢』5,000円+税

1月15日(月)発売予定

続刊 毎月1冊 15日頃発売予定

ご予約受付中 | 全巻セットをご予約いただくと 50,000円(+税) ⇄ (全巻一時払い特価) 45,000円(+税)に！

2018年1月31日お申込みまで。お近くの書店にてお申込みください。

最新情報、詳細などは公式サイトをご覧ください。<http://www.shueisha.co.jp/artgallery/>

集英社