

## 対談

「元祖『プリンス・オブ・ブックセラー』は、吉祥寺であなたを待っている!! 花本さんが提案する新しい雑誌の売り方」

BOOKS ルーエ 花本 武 聞き手：大盛堂 山本

### \*花本武さんプロフィール

BOOKS ルーエ（東京都武蔵野市）雑誌・フェア担当。今年、長年携わり各界から大きな信頼を得ていた文庫・芸術書等から現担当へ移動。本業の他にも、吉祥寺界隈の書店員サークル「吉つ読（きつよむ）」会長を務め、トークイベントやポエトリーリーディング、各媒体での執筆、フットサルなどでも絶賛活躍中。また現在フジテレビ系列で放映中のドラマ『戦う！書店ガール』の原作（『書店ガール』碧野圭 PHP 文芸文庫）にもこっそり登場している。

— ウ — ウ — ウ — ウ — ウ —

山本（以下Y）先ず雑誌担当になった感想を聞かせてください。

花本（以下H）最初ものすごく困惑しましたよ。向いていないとおもって。

Y それは今まで「書籍」で培ってきたスキルが、役に立たないからと感

じたから？

H ご明察（笑）今までやってきた仕事の延長におもえなかつたんですが、それは妄想でしたね。雑誌を売ることもやっぱり本屋の仕事だ。あたりまえだけど。むしろ本屋業務の「肝」というか「粹」なんじゃないかな。

Y 以前、花本さんが雑誌担当になって間もない頃、「とりあえず店頭在庫がめまぐるしく動く」みたいなことを言われてましたよね。そういうことでもカルチャーショックがありましたか？

H ええ。そうそう。担当になって五日ごとに主要な雑誌の動きを片っ端から見ることにしてるんですよ。超めんどうくさいんですけど。…いきなり馬鹿みたいに当たり前ですけど、雑誌ってスリップ（山本註 販売前書籍のページにはさまっている短冊型の売上スリップのこと）ないじゃないですか？すごい不安になるんですね。いきなり自分がいないうちに売れるものが完売してスルーになる現象が多発するんじゃないのか！？とかも考えちゃうんですよ、最初のうち。で、とにかく雑誌の在庫の動きをかなりの精度で追うようにして実感するのは、発売後一週間が勝負なんだな、と。週刊誌の場合は一日目。

Y 確かにそうですね。そしてだんだん潮目が見えてくると。また、発売してから中だるみがあって、また売れ出すという不規則なものもありますね。

H 不規則な動きね！あ、なんだ？？ってなって要因を探るじゃない。ちょっと興奮します（笑）

Y 各発売日前に旧号の在庫を持っておくとか。入れ替え間際で聞かれる

こともあるし。あと、主要雑誌の発売日は頭の中に叩き込んでます？

H その問題もある！それもモノによるわけじゃない？やたら間際に聞かれることが多いのと、さっぱりしているのと。発売日もね、それ店長に言われた（笑）それも含めて、まだまだよ、まだ！（笑）

Y （笑）ではでは、その流れでルーエさんの雑誌購買層について聞かせてください。吉祥寺という土地柄、近辺に住まわれている地元の方、観光客の方など混在しているイメージがあるんだけど。

H ほとんどの方が地場のお客さんじゃないかな？なので、ぼくのこれまでのやりかたが通じにくんじゃないかな、と感じたのもそこで。どちらかというと自分は遊びにきてる人に訴える売場を作るのが得意なタイプだとおもうんですよ。だからこれから+αの売上を見込めるしたら、定期的に買っている雑誌を求めている方よりも単発でおもわず買っちゃう方を多発させることなのかな。

Y 先日、ルーエさんに伺ったとき、雑誌売場がある1F正面の入口に吉祥寺特集の雑誌やムックがバックナンバーを取り揃えて目立つように陳列されていましたね。直接関係ないけど思わずその中にあった「東京人（東京旧三十五區特集号）」を買ってしまった（笑）

H あの「東京人」はものすごく在庫を消化したなあ…。吉祥寺特集みたいな商品の売れ方は驚異的ですね。さっき発売後一週間が…とか言いましたが一年スパンでずっと売れている様子ですよ。マチで。

Y やっぱり「住みたい街ベスト10」みたいなのだと吉祥寺は必ずラン

クインするわけで、新しく越してきた方等が購入するんでしょうね。その意味で「売れているジャンル」をその店の売場で露骨に押し出すのは、雑誌という形ならではですよね。

H そう！露骨にやる！それが悪目立ちしないで当たり前の風景、仕事として屹立するのが雑誌担当っていうジャンル。なんというか変な話、例えば書籍担当で、あるジャンルを露骨にやろう！というと、なかなか難しい問題があるわけでしょう？ぼくがやりたくない分野ももちろんあるけど。

Y 確かに。

H 雑誌は最もお客さんと店員を密につなげてくるな、っておもうんですよ。ばれる、わけじゃないですか。雑誌を決まった店で買っていくという行為は。私このジャンル興味ありますよ、偏愛しますよ、という。別にレジで接客しているときに会話が生まれるのかどうか、っていう話ではなくて…。なんとなくお金を頂いて通じ合う感じがするんだよね…。

Y 特に購入の習慣性の強い週刊誌や、NHKテキストはそんな感じがしますね。

H テキストを購入されたお客さんにさ、がんばってくださいね、っておもうじゃん、そのときの気持ちって。まあ当然勉強して引き続いうちの売り上げに貢献してくださいね、って邪心がほとんどだとおもうの。だけど勝手な言い草だけど通じ合てる気がする。

Y なるほどね。ただ、そう素直に言えるのが花本さんたる由縁じゃないかなと。長年売場で立って独特なアプローチをしてきたお客様に対して培

ってきたスキルというか。

H 今までの書籍担当でやってきたことって、通常の棚だったりフェアにおいて、コッチから話しかけるのがメインだったとおもうんですね。雑誌担当になってからは、お客さんが話しかけてくることに応えている感じ。あるいは話したがっているお客さんから何か引き出すというか。ずいぶん抽象的ですが。

Y それは一般的に考えられている新刊書店だと結構、積極的な姿勢ですよね。

H さっき言ったみたいに、どんな趣味を持っているか、どんな主義主張があるかってことがある程度は、というのは一歩踏み込んだ関係作りに移行できる扉が開きやすくなっているはずなんですよ。ちょっと具体的に考えられてないんですが、違ったアプローチの可能性を模索したい、とは思ってるんです。

Y その関連の一つだと感じのですが、今までの花本さんの仕事の通り、雑誌にも目立つように手書きのPOPも数多く出されていますよね。

H POPはかなり意識的にやっています。レジに立ちつつスキマができる時間に一通り目を通してはツッコミを入れる気持ちで書いてます。これはお客さんとの一対一の会話から、もう一人、雑誌っていう人格を交えて。その雑誌なりカルチャーの向こう側や中の人を召喚して語らいのグルーヴ感を産みたいんだよ。基本的には自己満足な作業なんですがね（笑）

Y グルーヴ感か…。

H 無責任なバカ話がサイコーに盛り上がったとき、そこにグルーヴが生じるのです。卖れない、儲からないとか嘆いてても詮無いでしょ。それよりもバカげた話のつづきをやろうぜ！

Y あと、雑誌=速報性・情報性というか、今、花本さんは30代後半ですけど、20代のころから当然変化はしていますよね。その上でこれからどういったやり方が産まれてくるんだ、と考えていますか？

H 例えば「ぴあ」を買って映画館に行ってましたよね（笑）そこからもうずいぶん遠いところにいるわけです。情報の鮮度よりもよりニッチであったり、マニアックであったりするものへの欲求に応えられる柔軟かつ奇妙な売場に賭けてみたい、のような気もする（笑）

Y いいじゃないですか、雑誌版「花本欄」ですね（笑）では、最後に本当にありきたりで、いじめたいですが（笑）あえてこの質問を。花本さんにとって「雑誌」とは？

H 雑誌とは…なんだろう…欲望…？

Y 率直なご意見（笑）…。あ、あとそうだ「書店ボーイ」として各お店の売場で奔走する「書店ガール」に向けてもメッセージを。

H なんだそれ、それが締めかよ（笑）…書店ガールの皆さん、っていうかみなみなさま。6月26日のブックンロールをよろしくお願ひします！！！

Y そういう締めかい（笑）ありがとうございます。ぜひ皆様、ブックンロール会場やBOOKS ルーエさんで花本さんと握手！

ということで、本と音楽と書店のイベント・ブックンロールの告知です。（詳しくはブログ「空犬通信」をご覧ください）

— ウ — ウ — ウ — ウ — ウ — ウ —  
空犬通信 presents ブックンロール Book n Roll 2015 The Last Waltz ~それでも本屋は面白い~

日時：2015年6月26日（金）OPEN18:30 START19:30（～22:30）

場所：阿佐ヶ谷ロフトA（03-5929-3445）

チヤージ：前売り1000円 当日1300円（いずれも当日会場でドリンク代として+500円）

出演者

・トークの部

内田剛（三省堂書店神保町本店）笈入建志（往来堂書店）

辻山良雄（リブロ池袋本店）

・ライブの部

島田潤一郎（夏葉社）花本武（BOOKS ルーエ）

みぎたとしき（エクスナレッジ）

企画主催：空犬太郎（編集者・空犬通信・本屋図鑑編集部）

大盛堂書店  
2F通信  
Vol.46

今号ではお馬鹿染み吉祥寺の  
書店 BOOKS ルーエさんの  
名物書店員・花本武さんに  
雑誌についての対談に  
ご登場頂きました。ご一読を。

150 - 0042

東京都涉谷区宇田川町22-1

TEL 03-5784-4900