

# 大盛堂書店 2F通信

Vol.55

今号では書店・出版業界から注目を集めている栃木県小山市・進駿堂中久喜本店・鈴木さんと、みなみ ミシマ社、ワタベさんの対談です。全6回となりますので、ご一読も。(日本)

渋谷区宇田川町22-1  
TEL 03-5784-4900

※WEBサイト「楽天ブックコム」でも  
バックナンバーが閲覧できます。

## 対 談

「背伸びし続ける覚悟。 進駿堂中久喜本店・鈴木店長とミシマ社・渡辺さんに話を聞いた。」その①



### 鈴木毅さんプロフィール

進駿堂中久喜本店・店長。栃木県小山市【\*1】郊外のロードサイドに立地し、店内のPOPを多用した書籍・文具の独自の展開は、広く書店出版業界に刺激を与え続けている。また、玄人はだしのイラストや、「WEB本の雑誌」などに書かれている書評の質の高さも見逃すことはできない。「読書は外文、映画は洋画、釣りは洋式毛バリの海外かぶれ。世間が振り向かないものを専門にして生き残りをかけるニッチ至上主義者。洋式毛バリ釣りの専門誌「月刊FlyFisher」【\*2】(つり人社)にてなぜか本と映画のコラムを連載しています。」(WEB本の雑誌「横丁カフェ」【\*3】プロフィールより転載)



### 渡辺佑一さんプロフィール

今年10周年を迎える出版社・ミシマ社【\*4】の最古参兵。営業チーム所属。ひとり営業時代から「リーダー」を名乗っている。「じみち」をモットーに直取引をメインとした流通を確立し、取次会社【\*5】出身なのによくやるわ、と一部書店員からカルト的な人気を博す。もちろん鈴木さんとは昵懇の仲であり、昨春秋に発売された全国の書店を紹介したムック「本屋へ行こう!!」(洋泉社)では、渡辺さん執筆による進駿堂中久喜本店の紹介記事が掲載。S県にある某書店チェーンの「社長をもってして「あのなかで、唯一行きたく

なったお店だわ」と言わしめた。特技はビートたけしのモノマネをしている松村邦洋のモノマネ【\*6】。

(イラストは三点とも鈴木毅さん画)



大盛堂・山本 さてさて、渡辺さんは鈴木さんのお仕事ぶりに対して、どのような印象を持っていますか？



まず、こう見えて店長ですから。お店の運営とか雰囲気づくりとか、四六時中仕事しているイメージなのに、よく回していっちゃうなど。



僕はこう見えても店長なんですが、若いときは自分で全部やりたいと思って長時間労働してたけど、いまはスタッフに任せるようにしているから。



ちなみにどのような点に気をつけてお店を？



以前から陳列の仕方や、お客様の動線とかは細かく気にしていましたが、今はPOPや店内表示など含めた、お店全体の雰囲気づくりをより気に掛けるようにしていますね。



そういうことをスタッフも交えてすりあわせていく、と。



はい。売場の雰囲気までスタッフ任せではいけない、ということです。バラバラにしたいくないんですよね、お店の雰囲気を。



鈴木さんの現在のお仕事は、指揮者みたいなものかもしれないですね。



うーん、自店の行く方向を指し示すこと、つまり、ブランディングや雰囲気の一体感を出すということは、みんなで相談して進めるようなやり方では、できないことなのかもしれないですね。



確かになあ。



たとえばPOPについて言うと、各自に感性で作らせると、売場の雰囲気に統一感を出すのが難しくて。そこはまだ細かく指示しなきゃいけないところですね。



ホント指揮者みたいだなあ。ボクは小山の小澤征爾【\*7】だぞと。



でも、トップに立ったとしても全てに自分の考えを押し通せるわけではないですね。



どう作り上げるかについては、戦術と戦略を分けて考えますね。例えばジャンルごとの棚づくりは戦術だと思えます。そこは現場の担当に任せます。そして、お客様とお店を結びつける部分、こちらは戦略。店長は、日常業務をこなすだけじゃなくて、そこにも集中しなければいけない。



やー、確かに。店長の日常業務って、わりと兵站っぽいことが多いですね。だから戦略や作戦を考えることって、おろそかになりがちかもしれない。





なるほど。戦略というのは、地域の需要に応える、いうことも含まれるのでしょうか？





そうですね。当店は百年以上、小山で営業していて、


市内でそこそこ名が知られていますから、良い本、良い文具を置いて、お客様にご来店してもらえようようにすることがもちろん第一だと思います。


 良い文具といえば、高価な万年筆とかも扱ってましたよね。それは、店長が導入を決めたんでしたよね、確か。


 良い質問ですね。僕が中久喜店に来る前も文具雑貨売り場はあったのに、ほとんど物がなかったんです。それどころか、縄跳びとか、道具箱とか、学校近くにあるような学童文具がホコリかぶってたんですよ。買い切りということで商品が追加されずに最後の商品1個が残った什器とかがあったりして。


 ニーズは確かにあったんでしょうけど、メンテナンスされてなかった、と。


 はい。文具を意識してた人間が一人もいなかったんですね。だからもう、澱んでいて。


 お。その「澱んでいる」って表現、店長よく使ってますよね。


 そういうのって、見えるんですよ。手が入ってない、放置しているスペースって。僕の趣味である釣り【※8】だとね、魚がいそうな生きている流れと淀んで死んでいる流れというのが見えてくるんですよ（以下釣りについて10分ほど話すが本テーマと関係ないので割愛）……で、その文具の担当は僕がやることにしました。高級筆記具という路線で。


 高級な作戦で行くぞと。


 でも、一万円の万年筆を陳列してから売れるまで1年かかりましたね。今では1万円から5万円くらいの万年筆が月10本以上売れています。


 へー。そりゃすごい！でも最初売れなかったとすると、どうやって作戦を見直したんですか？なんで売れるようになったのか、すごく気になる。


 当たり前ですが、プロとして万年筆の勉強をしたんですよ。機能、メーカーごとのクセ、インクや紙との相性とか、ペン種の違いとかね。


 なるほどそっか。高いものだから知識も大切と。

 好きになって自分で楽しむのが手取り早いよね。なんでも楽しいものは深く知ることができる。嫌よ嫌よも好きのうちかな、ですよ。


 なんだそれ西野カナ【\*9】かよ。「好きこそ物の上手なれ」だし。


 そうともいう。そうやって得た知識を万年筆のファンとか、入門しようとしている人に説明するんです。そうすると安心して買ってくれます。


 それはどんな説明ですか？（前かがみで揉み手しながら急に先代の圓楽師匠【\*10】っぽいテンションで）


 うーん、例えば「上司が定年退職するのでその人にボールペンを送りたい」というお客様が来たとするじゃない？そしたら、ボールペンじゃなくて万年筆を勧めます。


 そのころは？（大喜利【\*11】っぽいテンションで）


 仕事で長年ボールペン使っていたから、単純に万年筆の方が新鮮で喜ぶでしょう、と。


 （心底感心したように）ほほほおー。

 さらに、定年して書き物をするときってのは、一筆が増える。年賀状や礼状とか、そういうところに一筆入れるのは、細いボールペンじゃなくて、万年筆の太字で書いた方が温かみが出るんですよ、と。で、退職されたその方は、これで礼状書くのも楽しくなると思いますよ。……てね。

 や、それは確かに。

 困ったことがあれば聞いたり、教わったりできる場所があるという安心感は、趣味性の高い高額商品には必要不可欠ですね。

 なるほど。安心して相談できる場があるというのはお客様の大きなポイントですよ。（突然、先代圓楽師匠風に笑い出し）ダーハッハッハ、やまだくーん！進駿さんの一枚取って大盛さんに一枚あげてくだささい！

 なんで僕がもらえるんですか（笑）  
（4月上旬配布の次号へ続く。\*注釈説明は最終回に入ります。）

## 猿のでどころ

第31回 景文館書店・荻野

寒い季節。体調を悪くする人もいるでしょう。

28歳の時だったかな…年末に仕事で徹夜の予定があって、その日の夕方から風邪っぽくて食べたものを戻したりしてたんですが、夜になって、室内にいた時の格好のまま30分くらい外に出て十数人でわーわーやったら、胃が絞り上げられるような感じと共に、体が動かなくなって膝から崩れ落ちちゃったことがあるんですよ。ひとりで立ち上がれなくて、「寒さ」って人体を硬直させるんだな、と怖くなりました。たくさん人がいたから、すぐに助けてもらえましたが。

交替勤務をどうスムーズに行うか？これってどの企業でも重要なテーマですよ…。情報を共有して誰かが急に抜けてもできるだけ業務の全体に支障をきたさない体制づくり。

今年の一月の下旬に一週間ほど入院しました。いろいろあったんですけど結局、皮膚疾患の重症化で、そんなことで入院なんてね…。で、まあ10日程度ではありますが、病気で休むとなった時に、いちばん気がかりだったことは仕事が止まる、特に「注文された本の出荷」が止まるのはどうなる？の件でした。これはもう版元としてスタートする前からわかってることで、自分が急死したり倒れた時に迷惑をかける範囲をどう小さくするか。ずっと課題で、結局は棚上げしている問題です。

例えばいま、自社のウェブサイト経由で本を直販することはほとんどしていません（本屋に売ってないから、と個別に問い合わせがあれば断らずに郵送はしてます）。個人の人から受注した直後にぼくが交通事故とかで急死したら、その死亡情報なんて相手に伝わるわけないから、相手にいつまでもまちぼうけを食わせることになっちゃう。それが嫌だからです。

ほんとに急死した場合、本屋さん向けの出荷もストップしちゃうし、僕が死んだことが取引先に周知されるまでに何日かかるかもわからない。だからだれにもなにひとつ迷惑かけないということは結局無理ですけど。でもまあそんな場合に「迷惑かける範囲を小さくする」には、受発注の指示を全部ウェブに転送して病室からも出荷指示できるようにしておくとか、パスワードもだれかと共有しておくとか、やれることはある。と、わかっても、「仕事上のパスワードを全部だれかと共有」ってなかなか踏み切れません。もし頼むんならこの人、という人はいるんですけどね。

ところで入院前、顔から膿と細菌がいっぱい出て気持ち悪かったんですが、そういう状態の顔で外を出歩くより、包帯が覆面を顔で隠して活動する方が気が楽ですね。仮面女子みたいなやつで、北風の中でも寒くないし。検討すべきことが山積みです。