

書店21ニュース

郵便番号 589-0013 大阪狭山市くみの木7丁目 1180 パルネットチェーン本部内

書店21研究会 編集人 木下尚平 TEL(0723)66-6685 FAX(0723)65-7421

中小書店の皆さんへ

「パルネット」に加盟しませんか！

日本経済、景気の回復は依然全く見えていません。

書店業界は、ネット書店、電子出版など、不況に加えかってない新たな脅威に直面しています。

あいかわらず配本が不十分。売上低迷の底が見えない。資金繰りに四苦八苦している。中小書店の現状は10年前に比べ何ら改善されておらず、むしろ逆行しているのが実情です。

パルネットは、結成以来20年を経た中小書店の協業組織です。多くの書店が加盟し発展してきています。この苦境を打開し、「街の本屋さん」として地域文化の担い手として経営していくには、単店の力では限界があります。パルネットに参加した本屋さんは、希望を持ち、生き活きとした店舗経営に励んでいます。

パルネットには次の「四つの力」があります。ともに手を携えて、出版業界の中で勝ち抜いていきましょう。心より、加盟を呼びかけるものです。

平成22年10月1日

パルネットの「四つの力」

1, 知恵の力

パルネットには、店舗経営の豊富な経験と蓄積してきた知恵があります。また、コンサルタント、弁護士など専門家を擁しています。この知恵の力があります。

2, 情報の力

パルネットには、公式の情報やマスコミ情報だけでなく、組織から発信される生々しい情報を得る力があります。日々の経営に直結した生きた地域の情報が得られます。この情報の力があります。

3, 交渉の力

パルネットには、組織として事実と道理に基づいた交渉を行う力があります。営業には、出版社や取次と交渉する場面が次々と現れます。パルネットには、「対等平等の交渉」この交渉の力があります。

4, 仲間の力

パルネットには、共通する悩みを抱えた仲間がいます。気持ちの判って貰える仲間がいます。そんな仲間との語らいは、何にも増して明日の勇気の源となるものです。この仲間の力があります。

電子化時代と書店のこれから

有限会社 ソフィア 代表取締役 澤崎 至

現在書店業界は、これまでにない新たな変化に直面している。一つはネット書店であり、今一つは電子書籍である。

ネット書店は、インターネット上で出版物の販売購入ができるというもの。“Amazon”がよく知られており、新刊のみならず古書の販売も活発に行われている。販売額においても、いまやリアル書店（通常の物販店としての書店）を脅かす存在となっている。

2010年5月28日、ついに日本に於いて電子書籍の端末機“iPad”が発売された。

ご存知のようにこの“iPad”は、通信機能を備えた携帯型端末で、インターネットに接続 Web が閲覧でき、併せて電子書籍の購読も行えるというもの。発売から三ヶ月後に世界で400万台ともいわれる台数が販売されたとも言われている。

“iPad”の画面ではページをめくる感覚で書籍・雑誌等が読める。出版・新聞など紙媒体に代わるものとしてメディア業界に根本的な変化をもたらす可能性がある。日経新聞などはすでに有料で配信を進めている。

こうしたデジタル化は、いずれにせよ抗しがたい動きとなって行くものと思われる。これらの事態に、書店業界としてはどう対応していくか。まだまだ未知数の部分は多く、方向性として確定的なことは言えないが少し私見を述べてみたい。

電子書籍の流通上の問題点

出版物の電子配信は大きく進むものと思われ、現在電子化には幾つかの問題点を抱えている。これらの問題をクリアするには一定の時間が必要となる。この間に書店業界としては早急に生き残り戦略を構築しなければならない。

一つには、供給側の問題。うまく電子出版の流通が作れるかという問題である。

出版社がすでに書籍としてある著作物を出版していたとしても、書籍をただちに電子化し配信でき

るとは限らない。著作権法上の独自の処理が必要となる、いわゆる公衆送信権（電子化し配信する権利）を別途に取得しなければならない点である。最近の新刊は別として、これまでの出版は、電子化を想定していないことが多く公衆送信権を取得していないケースが多い。いかに膨大な出版の実績があるからといって自動的に電子化し配信できるわけではない。これらの解決に時間を要する。

なお、出版物の電子化の究極の姿である「著作者自らがデータ配信を行う」ということは、現実にはハードルが高い。

出版には編集という極めて重要なプロセスがある。編集とは、作品を冷静に評価し著者に協力しつつ完成させていくというプロセスである。出版社の持つこの役機能は専門的かつ独自の働きがあり、出版に置いては極めて重要である。また、出版社には宣伝機能がある。いかによい作品が生まれたと行って自動的に読者にその情報が伝わるわけではない。

しかし、これらの問題も将来的にはクリアされていく可能性はある。

消費者の側の問題点

一部の先進的な人、生まれながらにゲーム世代の人とはともかく、圧倒的多数の人々が電子機器を活用して読書するにはまだまだ抵抗がある。紙媒体として書籍・雑誌は簡便性、保存性、一覧性など捨てがたいものがある。こうした消費者がただちに電子化に対応できるかと言えばかなりの時間を要するものと言わざるを得ない。私自身をふり返ってみても、一過性の情報はともかく、じっくり検討したい作品や論考は、書籍で読みたいと思う。

しかし、これらのクリアすべき問題があったとしても、早晚電子化は大きな流れとなるものと思われる。これらに対しどう書店として生き残りを果たしていくか。これには、二つの道があるものと思われる。

いつでも身近な「街の本屋さん」

一つは、街の文化発信基地「本とめぐり会う場所」としての充実である。経営難から手軽に書籍・雑誌を手にするのできる書店がどんどん無くなっていく状況に、多くの人々は不便さを感じている。こうしたときに地域の書店の果たす役割はきわめて大きい。ただし、ネット書店など競争形態が多様な下では「街の本屋さん」を維持していくには、相応の経営努力が必要となってくる。パルネットなどに結集し、組織の力と知恵を活かして地域密着の経営力を高めなければならない。

ネット書店に対抗していく上では読者イベントの実施など、「街の本屋さん」でなければならない取り組みによって読者の組織化をすすめていくことも重要になってくるものと思われる。これも単店では難しいが組織的な取り組みをすることで可能

となる。

電子化（デジタル）とモノ（リアル）の融合

今ひとつは、書店の物販店の機能を活かすことである。電子化で配信されるものはあくまでもデータである。データだけで完結できるものとできないものがある。電子化配信に対応・補完するものとして物販店としての生き残りである。データで送れるものには限界がある。モノを販売する機能を小売店は持っており、物販機能を活かさなければならない。いわゆるデジタルとリアルのメディアミックスの方向である。これらの研究が必須のものである。

いずれにせよ、中小書店はパルネットに結集し、物販店経営の基本、そしてメディアミックスなどの研究を進め、電子化時代に即応した経営を目指さなければならない。

「パルネットに加盟して、私の体験」

私は、パルネットひまわり難波店の新谷と申します。私がパルネットグループに加盟したのは、去年の12月で、早いものでもう8ヶ月の月日が過ぎてしまいました。

当初は、何がなんだかかわからずただ慌しく日々をすごし、感じる余裕も考える余裕もありませんでしたが、今少しその余裕が出来たことで、この場を借りて一番に伝えたいといけなことがあります。

この業界での経験がまだまだ浅い私が今書店を経営していただけるのも偏にパルネット本部の皆さん、および、加盟店オーナー方々の温かい支援があったからとっております。

本部スタッフの皆さんには細かな質問にも丁寧に対応していただき、加盟店諸先輩方には色々な業界情報や現状を教えてくださいました。そのほか、売れ筋の書籍・雑誌や、売れ行き良好コミックの確保など、グループだからこそできるたくさんの利点

があります。

そんな中でも私が思う一番の利点は何よりアットホームで温かみを感じられるグループであるということです。先にも申し上げましたが、経験未熟な私が書店を営むことが出来ていることが、何よりパルネットグループの力の証明になるのでしょうか。

今後書店を取り巻く環境はより一層厳しくなると思われませんが、だからこそ**PAL（仲間）NET（掛け値なしの）**となり歩んでいかなければいけない。強くそう思うのです。

私の言葉で少しでも加盟に興味を持っていただいた書店様と一緒に輪となり歩んでいければと願い、この言葉とさせていただきます。

ありがとうございました。

（パルネットひまわり難波店 新谷）

「パルネットに加盟して、私の体験」

堺市に3店舗の書店を経営しておりますパルネット東文堂書店の東と申します。

バブル崩壊後、東文堂書店の二代目として約10年間何とか営んできましたが、その後のリーマンショック、出版不況が重なって売上が著しく低下、このままでは店舗の縮小、それとも廃業かと考えている中、約3年前に堺市の商店連合会でパルネットチェーンの西浦本部長と出会いました。

その後同業種と言う事で、商店連合会を通じてお付き合いさせていただいていました折、西浦本部長より「パルネットチェーンに加盟して一緒に頑張らないか！！」とお誘いをいただきました。現状ではダメ！と言うのはわかっていたのですが、最初はなかなか決断できませんでした。

その理由は取次店を変更しなければならない点、又、低金額ではあるが加盟金やPOSレジ等の投資が必要になる点でした。しかし同時にいつも店頭で感じていたのは、売れるときに売れる本が入ってこ

ない！なぜ私の店には売れ筋の新刊配本がこんなに少ないのか？周辺の大型チェーン店にはたくさん積んであるのに。又、補充注文を出しても入荷するのは1ヶ月も先と言うことが多々ありました。

そんな中パルネットチェーンに加盟する決心がついたのは、加盟店を訪問し店頭を見せていただき、当店でも、加盟すれば新刊配本および追加注文商品の充実が間違いなく良くなるという確信が持てた事、そして、私の場合以前よりランニングコストも少し抑えられる事、それから、共同仕入れのメリット等でした。

加盟を決断した後は、帳合変更、商品入れ替え等パルネット本部の方々に助けて頂きながら、スムーズにパルネット東文堂書店としてオープン出来ました。早いもので半年がたちますが今では以前と比べて少しずつではありますが売上も上がり、加盟して本当に良かったと感じています。

(パルネット東文堂書店 東)

「パルネットに加盟して、私の体験」

私は昭和43年に取次店〇社時代の先輩夫婦と私ども夫婦の4人で書店を開業しました。

当初は、子供たちも多く幼年誌がよく売れました。書籍では平凡社や小学館の各種百科事典や、新潮社・河出書房・筑摩書房の全集物の全盛期で、相次いで出版されておりました。

昭和48年に私が別の地に新たに新店を出すことで、先輩と分かれて現在地で正文堂書店としてスタートしました。7坪の店で20年、その後平成5年に現在の60坪の店になり、順調に売上を伸ばしていましたが、バブル崩壊後の売上不振が積み重なり月々の支払いが非常に厳しくなり、取次店から商品の送品停止を言い渡されるようになりました。

40年間続けてきた書店を廃業する決心をする前に、パルネット本部西浦会長に相談することにしました。現状は悪くとも再建可能という結論に達し、平成20年7月にパルネットに加盟し、はや2年を過ぎました。

廃業寸前の書店がパルネットチェーンに加盟することにより、本部の指導の下再生することが可能になり、又、協業化による売上報奨もあり非常にありがたく思っております。

商品においても、新刊および売れ行き良好書の調達。グループ各店の立地や面積等を見据えての売れ行き動向比較や商品特性による各店の需要に合った配本、客注品の融通配本等。又、月例の会議では取次店担当方々を交えての情報交換や議論も有効です。

今後グループの更なる地位向上、発展に向けて取り組まなければならないことが色々あるようですが、仲間の皆さんと協力して共に頑張りたいと思っています。(パルネット松原近商店 上野)