



元氣とタイムリーな情報を提供する

# 五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2018年01月08日 第851号「週刊五十嵐レポート」

## まちの本屋

12月26日(火)付、日経新聞に「17年出版市場減少最大に」という記事。

出版科学研究所は、2017年の出版市場が前年比7%減の1兆3700億円になりそうだと発表(2017年で13年連続の減少)。

書店数は2017年約12,000店、2007年約17,000店で、10年で約5,000店なくなった。そういえば、私の地元「京成小岩」ではまちの本屋はすでにない。書店が地域に1店舗もない「書店ゼロ自治体」は全国の自治体・行政区の2割強を占める(朝日新聞より)。出版市場の減少の理由は、人口減少とスマホ等による活字離れであり、書店数の減少はアマゾンなどのネット書籍の台頭によるものと言われている。

ネット書店の台頭、市場の縮小、書店空白地域の急増の中、頑張っている「まちの本屋」(ポプラ社、田口幹人著:さわや書店フェザン店長)があった。書店員の仕事は「本が好き」だけではやっていけない。本を売ることが仕事。うちは1000坪の店じゃない。180坪のなかで、本をいつ売るか、を考えながらやっていく。本には旬がある。新刊だから旬だというわけではない。古い本でも旬はやってくる。そのタイミングでいかにお客様に提案できるか。お勧めして、共感してくれる人がいるから売れていく。売りたい本ではなく、「ああ、出会いたかったのはこの一冊だ」というタイミングで売れていく。大事なことは、一つのきっかけをつくること。きっかけをどうつくるか。それを意図的に考えて実践し続けるのが優れた書店員。POPやパネルはそれを演出する一手段。

本屋を耕す。農業の耕すと同じ。お客様とのコミュニケーション。お客様と本をめぐる会話をして、関係を耕していく。そうすることで信頼関係が深まり、提案を聞いてもらえるようになる。すると2000冊は動く(売れる)。(各書店員が顧客を持っている)

百聞は一見にしかず。年末に岩手県盛岡駅ビル内のさわや書店フェザン店に行ってきた。入り口にパネルやPOPの多さが目に入って来た。書店員の想いが伝わってきた。POPを読んで思わず衝動買い。東京都内にはこのような書店はお目にかかれない。これも弱者の戦略(接近戦)。

ちょっと  
気になる出来事

1月6日(土)付、日経新聞、「米銀にデジタル化の波」という記事。米四大銀行は過去5年で2割の店舗を閉じ、10%以上の人員を減らした。スマートフォンの普及が事業の効率化を後押し、人工知能(AI)やロボットの発展で、今後さらに3割の銀行業務が機械に置き換わる可能性も指摘される。

バンクオブアメリカでは従業員がいない支店もある。代わりにタッチパネルが並ぶ。窓口業務を無人にする「フル自動支店」を試験的にオープン。

顧客からの個別相談には、遠隔の拠点にいるスタッフがビデオチャットで答える。人件費を減らせるだけではなく、店舗の広さも従来の1/4程度。

各々がアプリに力を入れ、多くの手続きがスマホ上で完結。支店や人員の整理が進んだ。未来の支店は単純な処理業務より、助言や相談が中心となる。ネット取引の急拡大で業績が悪化したデパート・スーパーの姿は巨大な店舗網を抱える大銀行にとって他人事ではない。

デジタル化によりデパート、スーパー、銀行がそして人の働きが変わらざるを得ない。我々は凄いや時代を面白い時代にしなければならない。



一口メモ  
知識

## ベンチャーのマネジメント 成功のための4つの原則

発明家トーマス・エジソンは、手がけた事業のすべてに失敗した。エジソンの夢は、実業家として成功し、大企業の社長になること。最高の企画力を持っていた彼が、事業に成功して何の不思議もなかった。自分の発明した電球を使うようにするためには、いかなる電力会社を作るべきかを知っていた。いかに資金を集めたらよいかも知っていた。しかし、彼は、起業家のまま終わった。

マネジメントとはボスであることだと考えていた彼は、マネジメントのためのチームをつくらなかった。彼は、中小企業に成長した段階でことごとく倒産寸前に追い込まれた。彼が引っ込み、専門のマネジメントが代わるしか救う方法はなかった。

成功するには、4つの原則がある。第1に、市場に焦点を合わせること。第2に、財務上の見通し、キャッシュフローと資金の計画をもつこと。第3にトップマネジメントを用意しておくこと。第4に、創業者たる起業家自身が、役割、責任、位置付けについて決断すること。

### P.F.ドラッカー「チェンジ・リーダーの条件」より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

