全国書店ヒアリングでの声

2024年10月
書店振興PT　事務局
経済産業局
沖縄総合事務局

地域経済産業局による書店ヒアリング（まとめ）　①

- ５月中旬～下旬、約30店舗の書店経営者にご協力いただき、以下項目についてヒアリング。
  - ①　**各書店の創意工夫・取組み**
  - ②　地域コミュニティにおける**書店の役割・意義**
  - ③　**書店経営を取り巻く課題**と**今後取り組むべきこと**。
  - ④　**中小企業支援策の認知ルート・活用状況**

- ①**様々な創意工夫あふれる取組**で、顧客拡大・魅力を高める書店あり。作家とのコラボレーション、顧客ターゲットの絞り込み（選書の工夫）、HPやSNSを活用したタッチポイント拡大、地域の人が気軽に立ち寄るコミュニティ拠点・情報発信地としての機能提供、経営の多角化等。

- ②**書店の役割・意義**として、「本と人、人と人をつなぐ役割」「地元密着の書店は、人と人のつながりが感じられる場」「本好き（作り手）から本好き（読者）への「繋ぎ手」の役割」「個人の文化醸成の場」等、**特に、「人」とのつながりを重視する声が多く聞かれた**。

- ③**書店経営を巡る課題**としては、デジタル化の進展・ネット書店の隆盛や、読書離れ、といった環境変化の中で、書籍販売のみでは経営がなり立ちづらく、特に、現行の業界慣行下で、**書店の利益率が約20%と低い中で、既存の各種コスト負担（例：書籍返本送料、キャッシュレス手数料、人件費・店舗賃料）が経営を圧迫**、との声が多くあり。
  取り組んでいくべきこととして、経営力向上、在庫管理・顧客管理等のインフラ整備、出版流通改革（返本率の低減等）、学校教材等入札時の工夫（地域書店への優先発注）、企業の枠を超えて新たなアイデア・取組を共有する「場」づくり、書店の魅力を形作る書店員の育成の他、読書人口の拡大等も行っていくべき等、様々な指摘あり。

地域経済産業局による書店ヒアリング（まとめ）　②

- **④中小企業支援策の認知ルート**は、書店組合、商工会や商店街組合、金融機関等経由。
  一方で、人づてに聞いて認知したケースや、**行政からの支援制度に関する情報は入手できていない**、**支援策にはあまり詳しくない**等の声もあり。

  支援策の活用例は以下のような事例あり。創業時に、**「よろず支援拠点」を知り、専門家から事業計画策定やWEB・SNSマーケティング等のアドバイスを受けた他、支援策の情報収集を行ったケース**も。

  - 事業再構築補助金---書店内カフェ併設等
  - 事業承継・引継ぎ補助金---在庫の文房具廃棄・１階の内装のリニューアル等
  - ものづくり補助金---キッチン付き無人書店を開業するための設備導入等
  - 持続化補助金---新規来店促進施策、多目的対応の売上スペース拡充、棚増設によるビジネス拡大等
  - その他---日本政策金融公庫融資、JETRO（海外へのネット販売の運営アドバイス）、県・市町村の空き店舗活用補助金や、店舗改修補助金等

書店ヒアリング結果

目次

北海道経済産業局

- 「コーチャンフォー」（北海道釧路市他）
- 「こども冨貴堂」（北海道旭川市）
- 「ダイヤ書房」（北海道札幌市）

東北経済産業局

- 「阿部久書店」（山形県鶴岡市）
- 「内田書店」（岩手県遠野市）
- 「さわや書店」（岩手県盛岡市）
- 「西沢書店」（福島県福島市）
- 「六日町ナマケモノ書店」（宮城県栗原市）
- 「ヤマト屋書店」（宮城県仙台市・石巻市）
- 「八戸市（八戸ブックセンター）」（青森県八戸市）

関東経済産業局

- 「石堂書店、本屋・生活綴方」（神奈川県横浜市港北区）
- 「江口又新堂」（茨城県東茨城郡大洗町）
- 「春光堂書店」（山梨県甲府市）
- 「CHIENOWA BASE」（埼玉県朝霞市）
- 「ブックカフェ＆リユースぐるり」（千葉県匝瑳市）

中部経済産業局

- 「ローソン立山町役場店」（富山県立山町）
- 「みやがわ書店」（三重県伊勢市）
- 「メリーゴーランド四日市店」（三重県四日市市）

近畿経済産業局

- 「シェア型書店 HONBAKO」（大阪府堺市）
- 「スタートアップカフェ大阪」（大阪府大阪市）
- 「ふうせんかずら」（奈良県奈良市）
- 「MIZUSHIMA Select Books & Select Goods ＋こどもto」（大阪府門真市）

中国経済産業局

- 「ウィー東城店、ほなび」（広島県庄原市）
- 「READAN DEAT」（広島県広島市）
- 「ロバの本屋」（山口県長門市）

四国経済産業局

- 「城南書店街」（香川県丸亀市）
- 「本の轍」（愛媛県松山市）
- 「本屋ルヌガンガ」（香川県高松市）

九州経済産業局

- 「cuwano.Books Café Space」（福岡県朝倉市）
- 「長崎書店」（熊本県熊本市）
- 「元野木書店」（福岡県飯塚市）

沖縄経済産業部

- 「金武文化堂」（沖縄県金武町）
- 「ジュンク堂書店那覇店」（沖縄県那覇市）
- 「TABINEKO BOOKS」（沖縄県沖縄市）

コーチャンフォー（株式会社リライアブル）

地域 北海道釧路市 ほか

お話をうかがった方 代表取締役社長　佐藤 暁哉　様

（同社ウェブサイトより）

■ 各書店の取組み（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 書籍や文具、CD、DVD等を販売し、飲食店を併設した大型複合店「コーチャンフォー」を北海道内外で８店舗展開。最大級を目指した品揃えが幅広い客層を引きつける。
- 客が求める商品の欠品を避けるため、各店舗の在庫状況をリアルタイムで把握できるシステムを構築。開店当初から児童、学生向けの書籍にも注力。
- 大型複合店でありながらも書籍売場の面積はかえずに、有人レジによる接客サービスなどリアル書店ならではのサービスを展開。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 書籍販売に参入当初、釧路市内には大型書店がなかったため、地域の顧客が欲しいものを確実にある書店にしようと品揃えで他店と差異化。
- 商品の多角化にも注力し、地域の複合型書店として、北海道産素材を使ったドレッシングやエゾシカ肉のボロネーゼなどのオリジナル商品を販売する。
- また、地元釧路市で歴史を持つ紙製品・文具などの小売店と連携し、道東産木材「コブシ」を利用した筆記具「DOTO WOOD」シリーズを商品化。
- 地元釧路出身の作家を参入当初から応援。現在も店舗において北海道出身の作家やアーティストのサイン会を積極的に開催するなど、地域の文化振興にも取り組む。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 今後も書店文化を守るため、採算が合う限り北海道内外での新規出店を検討。商品の多角化を進めながらも、現在グループ全体の売上の約半分を占める書籍販売のシェアを維持する考え。
- 一方、物流経費が増加する情勢での北海道からの書籍返品時の送料や、キャッシュレス比率の拡大に伴うクレジット手数料など書店側の負担増加への対応が業界全体として必要。※同社の返品率は企業努力により、業界平均より低い20%前後。

こども冨貴堂（有限会社絵本屋）

地域 北海道旭川市

お話をうかがった方 代表　土井　美千代　様、山本　公美　様

■書店の概要

- 旭川冨貴堂での児童書の担当者が独立し、1981年に「冨貴堂（ふうきどう）」の名前をのれん分けしてもらい、道内で初めて子どもの本の専門店として創業。
- その後、1987年に子どもの本・絵本ファンの9人が出資して、有限会社化し経営を引き継いだ。
- 出資者達は「この場所を残したい」という想いで身の丈に合った範囲での経営に拘っている。また、同店を支持するファン層による口コミや運営協力により支えられている。
- 近年では、全国・海外からの訪問も増えている。

■ 書店の取組

- 店内にはギャラリースペースがあり、旭山動物園飼育係から絵本作家となったあべ弘士氏をはじめとする絵本作家や、地元クリエイターたちの情報発信地となっており、展示予約は１年待ちの状態が続く。
- 店内での読み聞かせや、作家によるイベントなどを通じて、コミュニティ拠点としての機能も持つ。
- 最近は、砂川市のいわた書店の協力により、「こどもの本一万円選書」に取り組み、3年間で300弱の注文を受けている。
- 旭川市内の図書館、保育・教育施設からの注文が多く、新刊納入先の主体となっている。
- 納入された新刊は必ず内容を把握し、本当にお勧めしたい本を店頭に並べるよう意識している。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割

同店では、本と人、人と人を繋ぐ役割を大切にしている。
特に絵本は何度も何度も読むものであるため、お客様と相談しながら要望に合った一冊を探すことに力を入れている。
変わらず長く営業し続けることにより、親と共に来店していた子どもが成長し、またその子どもと共に同書店に訪れるという機会も増えている。

ダイヤ書房（株式会社ダイヤ書房）

地域 北海道札幌市

お話をうかがった方 代表取締役社長　山田　大介　様
店売部　店長　　谷尾　苑香　様

■各書店の取組み

- 2015年に店内をリニューアルし、「ヒシガタ文庫」という雑貨屋を併設。
- ヒシガタ文庫では、“物語との出会いをつくる本屋”をコンセプトに、作り手の想いがこもった雑貨を取り扱う。
- 書店の改装前は年配・ファミリー層中心。改装後は、30～50代女性や、小さな子どもをもつファミリーも多くなるなど客層が変化。
- 街で信頼される書店を目指し、利用者のニーズに合わせたワークショップや地域住民のお困りごとに寄り添った終活セミナー等、様々なイベントを実施。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

- 経済産業省の第６回事業再構築補助金を活用し、書店内にカフェを併設。社会保険労務士の方からの紹介で、当該補助金の存在を知り、企業としてはじめて補助金を活用。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 書籍の売上だけでは赤字。全国の書店で生き残っているところは、経営の多角化を行っているところが多いと思料。当社では、教材販売やICTソリューションを学校へ提供するなどして、書店の赤字分を補填。
- 今後書店として生き残っていくためには、“本を売る”だけでは難しく、本とサービスと掛け合わせて新たなビジネスを作っていく必要があると考える。そのためにも正確な顧客データを収集し、活用していくことが必要。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 書店業界は利益率が低い一方で、在庫負担や返品のコストが大きく、書店業界として構造的な問題があり、それを抜本的に変える必要がある。特に、北海道では物流コスト（時間や費用）もかかる。在庫や顧客データ管理等、業界共通のインフラとなるようなアプリの開発に今後取り組んでいく必要がある。

阿部久書店

地域 山形県鶴岡市

お話をうかがった方 店主　阿部　等　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・明治20年の創業以来保管されてきた生資料等の古書販売が特徴で、研究者や資料館等が主な顧客となっている。

・新刊や教科書販売も行っており、古書と合わせて3つのジャンルが同率程度の売上げとなっているため、安定的な収益につながっている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・書店は文化の発信拠点である。電子書籍の普及が進むなか、紙の書籍でなければできないことを探り、発信していくことが使命だと考えている。

・出版したい人のサポートができるのも書店ならではの魅力である。店舗に直接出向いて販売を依頼する地元の作家もおり、地元ゆかりの本を並べたブースを設けている（左写真）。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・書店経営には資本力が必要。出版流通経路の影響もあり、特に初期投資に費用を要するため新規参入が難しい。

・委託制度によって定期的に返品が発生するため、配送料等のコストがかかる。更に、販売利益も2割と定まっており書店業で利益を上げることが難しい構造になっている。

・自店が昭和レトロな雰囲気を残しているように、何か特徴や魅力のある空間にすることや、書店と何かを掛け合わせた経営形態など、工夫ある取組が必要だと考えている。

内田書店

地域 岩手県遠野市

お話をうかがった方 代表取締役　内田　正彦　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・1895年に中心部の商店街エリアで創業。遠野市内唯一の書店として、本店と市内ショッピングセンター内にあるとぴあ店の2店舗を経営。
・本店は高校生以下の子どもたちをターゲットに、対象とする年代別に合った本のコーナーを配置するよう工夫。また書店公式LINEやHonyaClub(好きな本屋で送料無料で受け取り可能なオンライン書店）を活用し、いつでも気軽に問合せ出来るようにするほか、インスタなどのSNSでイベントなどの情報を発信している。
・街中を回遊しながら書店にも足を運んでもらいたいとの思いから、地元に移住した作家の著作や、遠野物語に関連した書籍を本店のみで扱うことで、とぴあ店との差別化を図っている。現地でしか手に入らないオリジナルのブックカバーやしおり、水木しげるとのコラボレーションによる「御書印」も人気がある。
・学生などが自由に読書や勉強ができるスペースが欲しいとのニーズを踏まえ、物置になっていた本店2階部分をリノベしフリースペースを設置。本を購入すると高校生以下は1時間無料で利用できるほか、スペースのレンタルも可能。また地元の高校と連携し、授業の一環として「推し本」のポップ制作などのワークショップや、作家によるトークイベント、プログラミング教室等を月に数回企画・開催している。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。
（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

・2021年に事業承継・引継ぎ補助金を活用し、不良在庫の古い文房具を廃棄、本店1階の内装をリニューアルした。1階売場にフリースペースとしてイスとテーブルを設置したほか、外から店内が見えるよう入口をガラス張りにした。
・補助金を知ったきっかけは、近所の花屋の店舗改装が補助金を活用したことを知り、商工会や市に相談したもの。
・２階のスペースは、地元産木材の活用を後押しする県の補助金や商工業者の事業再生を後押しする市の設備補助金を活用。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・インターネットの情報に頼ると、自分が関心のある偏った情報しか入って来なくなる。書店に足を運び、店内を見て回ることで、自分が今まで知らなかった新しい情報を得て関心を持ってもらうことが書店の役割だと考えている。そのため、店頭の書籍は敢えてビニールフィルムで覆うことをせず、その場で読んでもらえるようにしている。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・高齢化した客層を若年層に広げるため、若い世代に対して本や書店に興味を持ってもらうための取組が必要で、作家や講師の方等への謝金等イベント開催補助が必要。
・キャッシュレス手数料が高い、ネット販売事業者の無料配送の禁止、全ての本の発売日の全国統一化やネット書店をリアル書店より販売日を遅らせるなど（リアル書店の優先販売）、副教材や問題集等学校関係図書の地元の教科書取扱店への優先発注、利益率20%から30%へのアップ。
・不要な在庫を抱えることで返品にかかる負担が増え経営圧迫に繋がるため、無駄のない仕入れや適切な在庫管理を行う工夫が必要。

さわや書店

地域 岩手県盛岡市

お話をうかがった方 代表取締役　赤澤　徹　様

■ 各書店の取組み（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・岩手県に縁のある作家は多くいることに加え、地元の出版社は多くあるため「地元の作家・出版社を大切にした売り場づくり」を大切にしている。先日も作家を招いてサイン会とトークショーを開催した。
・これらのイベントの開催はフェザンで実施したが、フェザンからも要請があったもの。
・周知・PRについては店内ポスターの掲示、HP・SNSの活用、店頭POPなどを活用。
・店頭POPは従業員自身が作成しており、それぞれの個性が反映されている。このようなやり方は他店に先んじて行っている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

・経済産業省の補助金などはタイミングが合わずに活用したことは無いが、商工会議所や商店街組合から情報提供があり、認知はしている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・地元の書店として創業から７０年を超え、地元密着を大事にしている。地域の祭りにも協力してきた。
・ふらっと入ってきた人に道やお店の場所を聞かれたり、祭りの日時を聞かれたりする。何も買わなくとも誰でも出入りできて、かつ、コミュニケーションが容易に取れる場所はあまり無いと感じている。地元密着の書店は人と人の繋がりが特に感じられる場なのではないか。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・カフェを併設したり、家具も販売する「セレクトショップ的な書店」も出てきているが、「広告」としての位置付けで他の収益源があるのではないか。
・物流も課題。これまでよりも効率の良い仕入れが重要になってくる。
・書店では買いに行った書籍以外も目に留まる可能性がある。少なくとも、購入意図を持った書籍以外については目に留まらないと購入意欲は沸かないもの。そこで、出版社も書店へお客を誘導するような取り組みを行ってもらえれば。書店は出版社から見ると広告塔でもあるはず。出版社・取次・書店の３者連携で進めていきたい。

西沢書店

東北経済産業局

地域 福島県福島市

お話をうかがった方 営業部　部長　古川　博　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 明治42年創業。書籍・雑誌、教科書・教材、官報・政府刊行物を取り扱っている。
- 市内1店舗の店頭販売と市内の小学校～大学（80校程度）・図書館・企業等への訪問サービス（出張販売、注文・配達に関するお問合せ対応等）を行っている。
- 経営面では、人件費や返送の配送料が高騰している中、余分な在庫を持たないよう在庫管理を徹底している。
- 店頭販売では、顧客の好みに合わせた歴史系の書籍コーナーを設けたり、手に取りやすいレジ横に地元の高校教諭等がおすすめする書籍を展示するなど、地域の書店ならではの顧客を呼び込む工夫を行っている。
- 加えて、店舗2階の多目的スペースでは、地元作家の講演会や朗読会を定期的に実施し、地元作家との交流の場、地元の文化活動の場として活用している。
- また、最近は、ネットでの情報発信に力を入れており、HPやSNSにて新刊の告知やポイントアップキャンペーン等のお知らせを定期的に配信し、関心層を取り込む仕掛けを行っている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 地域に根差した取組として、地元作家や福島関連コーナーを設け、自主出版に近い書籍も含めて販売しているほか、発売前予約の受付など、地域の書店として、地元にまつわる書籍が手に取りやすいよう、展示を工夫している。
- また、地域コミュニティとの関わりとして、市内の中学校で20年程前から実施している職場体験の受け入れ先となっている。
- 1回2、3名、年間7、8校程度を受け入れており、これまで延べ約200名の職場体験に協力してきた。
- 体験学習で店内のポップアップ作成や接客の仕方などを経験した中学生が社員として就職した事例もあり、地元の学生が地域の書店に興味を持つきっかけにもなっている。
- 体験学習への協力は、地域コミュニティにおける書店の役割・意義の一つとして、今年も継続して実施する予定。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 基本的に本の価格は全国一律で決まっているため、各書店で価格転嫁ができるものではなく、利幅が少ない業界。
- 加えて、キャッシュレス決済（Paypayや交通系、クレジットカード）を可能にしているが、手数料が高いと感じる。（利用者は2、3割程度）
- 利幅が取れる文具や雑貨などの商材も含めて販売をしているが、様々な媒体で情報が得られる中、人口減少や少子化も相まって、書店で購入する人は高齢化しているのが現状。（50代以上）
- 活字離れや売れる書籍の内容が変化している中では、経営効率化が必要だと感じている。
- 地域の書店として、地元の方に来ていただくためには、これまで同様の取り組みだけではなく、多目的スペースの利活用やネット配信などにも力を入れて取り組んでいく必要がある。

六日町ナマケモノ書店

地域 宮城県栗原市　**お話をうかがった方** 店主　千田 昭子　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 「大人の休み時間」というテーマで、自称「風変わりな本と買う必要がない雑貨」を販売。新刊書は店主自らの目利きで選書、リトルプレスやZINE、地域関連の本など店舗の立地を考慮してラインナップに特徴をもたせている。古本も扱っており個人や古本屋が棚を借りて出品。併せて個性的で魅力ある雑貨も販売。
- 書店奥に、シェアショップ＆大人の部室「だいたい十三里商店」を併設。「だいたい十三里商店」では、シェアショップで近隣（50㎞圏内）の作家によるハンドメイド品の委託販売を行っており、ミーティングスペースではミニイベントや勉強会を開催、古本の漫画が置かれた図書室コーナーに棚と机を設置し、コミュニティスペースとして、家や職場以外のサードプレイスを提供。
- 開業講座や経営支援業務に携わった経験を生かして店主が起業者やイベントをやりたい人のサポートを行い、「新しいことを始めたい」人たちや、「何か楽しいことをしたい」市民同士の交流の場としても活用されている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 書店は、本好き（作り手）から本好き（読者）への「繋ぎ手」の役割。名前の知られているベストセラーならば、ECで購入でき、データでも読むことができるが、あえて紙で出版されるこだわりの本や広く知られていない本を店頭に並べて本好きから本好きに繋ぎ、個人の文化を醸成する場を提供したい。
- 商店街の中に立地している書店のため、学生や来街者が地域商店街に関わるきっかけを作ったり、地域住民が交流する場として機能。

（事例）
小学校：授業の一環で来店したのをきっかけに、家族で来店
中学校：商店街のシャッターを塗る事業
高　校：案内板の作成やイベントへの協力など積極的に商店街に関わる
　　読書推進のためZINEを作成した学生もおり、書店が配布に協力
地　域：イベント参加など、コミュニティスペースとしての活用、店舗スタッフは
　　地元のボランティア、個人ごとのミニコミュニティも生まれている

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

＜課題感＞

- 販売利益は2割であるため、書籍だけの売り上げで収益を上げて事業を継続していくことは難しい。
- 来店客のうち書籍に興味のあるのは3～4割（購入者は2～3割）程度で、来店人数と売り上げは必ずしも一致しない。
　書籍だけではなく、雑貨販売や委託販売、店主個人が行う仕入れのいらない仕事など、複業で収益を考える必要がある。

＜取り組むべきこと＞

- 一部の業界関係者が既にチャレンジを始めているが、業界内での店舗の利益率の向上や顧客づくり、書籍購入の推進が必要。将来に向けて、特に児童、学生が積極的に本を読む環境づくりも必要。

ヤマト屋書店

地域 宮城県仙台市・石巻市　**お話をうかがった方** 代表取締役　阿部　直英　様

■各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 書店のほか、カフェや不動産業の経営も行う。
  →書店の来店頻度は年々低下傾向で、書店のみの経営では採算が難しく、他業種の取り込みも必要。
- 書店経営においては家賃、人件費が採算に大きく影響する。ビルの敷地を借用して営業する店舗もあるが、その賃料の約４割を別の自社保有ビルの賃料収入で賄っている状況。
- オンラインサイトは、蔦屋のシステムを活用し、受取先を自社に指定している。人気作品の予約や、店頭では直接購入しにくいジャンルが多い。
- 来店のきっかけとなるよう、アニメ、ネイル、パン等、多様なイベントを開催。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。
（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 定例で書店組合の会合があり、事業再構築補助金の公募状況等が共有される。
  →書店を再構築するといった点で、活用までは難しい。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 本を売るだけではない役割がある。店舗によっては、売り場に一定のスペースを確保し、キッチンスペースとして開放。
  →来店頻度の増加にもつながる。
- 併設しているカフェでは、購入前の本の持ち込みが可能。
  →書籍と比較して飲食のほうが利益率が高く、カフェとともに相乗効果がある。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 購入者の支払方法は3～４割がキャッシュレス決済だが、そのうち３％が手数料で、負担が大きい。
- 店舗での在庫確認は1冊ずつ手作業で実施しており、年間1000万円のコストを要するため、管理の電子化が必要。
- 万引きによる被害額は年間で1～2%にも相当。
- 書籍の電子化が進んでいるが、電子書籍の9割が漫画であるため、文庫本等においては今後も需要が見込まれる。
- 出版社、取次会社、書店の３者で売上配分等が固定されているため、調整が困難。

八戸市（八戸ブックセンター）

地域 青森県八戸市

お話をうかがった方 所長　音喜多　信嗣　様
主幹　新井　絢子　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・八戸市が「本のまち八戸」を推進する拠点施設として2016年12月に開設した、書店機能を持ち合わせた公共施設。
・八戸市内10店舗の民間書店では扱いにくい本を揃えることで、八戸の書店機能を補完している他、施設運営の一部を書店組合に業務委託するなど、民間書店と連携した施設運営を行っている。
・提案・編集型の陳列により「本との偶然の出会い」を創出し、館内ではドリンクを片手に自由に本を閲覧できるスペースを提供しながら、本を購入し「私有して読む」体験を促している。
・本を手に取るきっかけとなるよう、トークイベントやワークショップ、ギャラリー展などの本に纏わる各種イベントを数多く実施している。
・「カンヅメブース」と呼ばれる執筆室を設け、「出版したい」「発表したい」「誰かに読んでもらいたい」などといったことを目標にして執筆する方約300人の登録者に利用されている。
・民間書店、図書館、教育機関、市民活動の中心として積極的に連携を取っている。
・全国的にも例の少ない、「本」や「書店」を核とした「まちづくり」を公共サービスとして実施していることから、八戸ブックセンターを目的とした県外からの誘客に繋がっている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・地域の文化力を高めるため、『本を「読む人」を増やす』、『本を「書く人」を増やす』、『本で「まち」を盛り上げる』を基本方針に掲げ、民間書店では実施困難である、本に纏わる様々なイベントを数多く実施し、本を介した地域文化を伝えるなど、重要な公共サービスとして、地域文化の情報発信拠点としての機能を担っている。
・八戸ブックセンターが開館したことにより、読書会などの活動をしていた団体が、当センターを利用したり、ブックフェスにおいて市民が古本市に出店参加したりと、本に関する活動をしている人（団体）の掘り起こしに繋がっている。
・中心市街地に立地していることで、来街者の増加や回遊性の向上を図り、中心市街地の活性化に寄与するとともに、イベント参加者による新たなコミュニティ形成にも繋がっている。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・八戸ブックセンターにおいては、民間書店で扱いにくい本の販売や、民間書店が実施困難な本に纏わるイベントの実施など、公共サービスとして必要な事業を実施しているが、施設の運営経費負担（建物賃借料等）、専門スタッフの確保など、財政面での課題がある。
・書店、出版、流通等の全体の課題として下記が挙げられるが、書店単体で解決するのは難しい。
○ネット書店に対抗する対策を講じるのが困難（商品着荷日、配送料など）
○再販売価格維持制度により価格を上下させることが出来ないが故に、書店・消費者ともに不都合が生じ、返品率が高くなっている。
○人件費や配送料、光熱水費、店舗賃料、キャッシュレス手数料などの経費が増加傾向にあるなか、書籍の利益率が低く、書籍以外の商品販売や他業種への参画などを考えざるを得ない。

石堂書店、本屋・生活綴方

関東経済産業局

地域 神奈川県横浜市港北区

お話をうかがった方 石堂書店／本屋・生活綴方 店長　鈴木雅代　様
〃　監修　中岡祐介　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 妙蓮寺駅前の商店街で長年営んでいる老舗の書店（1949年創業）。4年程前に書店での経験豊富な鈴木氏を迎え入れることで、地域のニーズはもちろん、新規客をも呼び込む品揃えを実現している。
- 2020年に本店の向かいに開業した支店「本屋・生活綴方」では、エッセイや詩歌を中心とした品揃えで本店ではカバーしにくい若い読者へ対応。また店内に設置した印刷機を活用して出版レーベル「生活綴方出版部」を運営し、独自で書籍を発行することで、他店との大きな差別化を図っている。
- 県内の出版社や書店が一同に介する「本は港」や、地元妙蓮寺の街なかで出版社や個人が本を手売りする「本や街」などのブックマーケットを主催し、本を核としたコミュニティづくりの活動もおこなっている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 書店員の賃上げなど処遇改善に関する施策や、キャッシュレス手数料の補助など、より実効性のある支援をいただきたい。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 書店はただ本を売るだけではなく、地域の人々が気軽に立ち寄れるコミュニティの場であることが重要。石堂書店は70年以上の時間をかけて地域住民の信頼を蓄積しており、それこそがコミュニティの場としての機能と役割を担う重要な要素となっている。親が商店街で買い物をしている間、子供を本屋で待たせたり、ただ話をするために来店するお年寄りがいたり、といった場になることも、書店の存在意義の一つである。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 書店経営は、現場での経験やスキルが必須であり、これは教育で身につくものではない。事業承継ができず閉店する書店が多い一方、書店業界では、本屋をやりたくてもできない、という人も多い。理由は、初期投資として本や雑誌の仕入れ（１千万程度）、出版取次の保証金（数百万程度）が必要な点が考えられる。昨今増えている独立系書店の多くは取次との契約がないため、現在のところ大衆向けに様々な本を取り扱っている一般的な書店の代りにはなり得ていない。

江口又新堂

地域 茨城県東茨城郡大洗町　　**お話をうかがった方** 店長　江口　文子　様

■ 各書店の取組み

- 歴史ある書店として、地域住民とファンのために営業を続けている。
- 取り扱っている本は多種多様である。ガルパンのコミックだけではなく、ミリタリー作家による自主出版したものの委託販売や、鹿島臨海鉄道応援団（りんてつ応援団）に参加し、りんてつ写真集の作成にも携わっており、各方面のファンが訪れたくなるような品揃えとなっている。
- ガルパン作家のコミックには、作家による自店オリジナルのイラストカードを1冊ずつつけている。オリジナルイラストを作家が地域の書店向けに描くことは珍しく、この特典を求めて、日本全国のみならず海外から多くのファンが訪れる。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 活用はしていない。支払方法に関して、商工会からキャッシュレス導入を勧められたが、手数料軽減の支援がなくなった後の負担を考慮し導入せず、今後も現金のみで対応する予定。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 本を売るだけではなく、自販機があるにもかかわらず、たばこを買いに来たり、何も買わずに挨拶だけしに来たりするなど、住民の方にとっては日々の交流の場となっている。
- 土日はファンが多く集まるが、中には特定のファングループに会いに訪れる人もおり、ファン同士のコミュニティが形成されている。このようなコミュニティは、意識的にではなく、ファンと住民とのつながりを大切にする江口又新堂の長年の歴史の中で、形成されたものである。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- インターネット上でも本が読めるという現在、出版業界は厳しい状況にある。初版数も多くなく増刷機会も少ない中、長年の経験から在庫切れも想定しあえて多めに注文するなど工夫し、ファンの購入機会をなくさないよう努力している。
- 地域の書店としては、大手書店が独占販売したことにより、売りたかった本を1冊も扱えずに、悔しい思いをしたことがあった。

春光堂書店

地域 山梨県甲府市

お話をうかがった方 春光堂書店主　宮川大輔　様
DEPOT代表　宮川史織　様
（苗字は同じですが、親族ではありません）

■書店の取組

- 甲府市銀座通り商店街で長年書店を営んできた春光堂書店（1918年創業）。店舗の隣が長いこと空き店舗のままで活用を模索していたところ、甲府市の企画制作ブランディング支援会社DEPOT代表宮川氏よりシェアスペースの共同経営を提案があり、読書と対話のためのラウンジ「TO-CHI（トーチ）」をオープンした。春光堂書店で購入した書籍やDEPOTが選書した本をゆったり読むことができるラウンジや、ギフトショップ、レンタルスペースなどのコミュニティ機能を提供している。
- 春光堂書店とDEPOTは連携して、「読書会」や対話イベントを企画・運営しており、本を通じた住民のコミュニティ形成に加えて、本を購入していただくきっかけをづくりをしている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 開業前に、あまり支援策の情報を得ることができなかった。（出産後、子育てしながらの開業準備だったこともあり、その余裕が無かったのも反省点。）また、開業後にDEPOTとして事業再構築補助金に申請するも、不採択となった。もし主旨に合う支援策があれば、利用したかった。

■地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 書店が担う役割のひとつは「居場所」。そこに行けば、面白い本に出会えて、本に囲まれた静かな空間で一息つく。街の知り合いがそこにいて、挨拶をしたり立ち話をしたりする。また、書籍を通した交流の場、対話や言葉の文化を醸成する「学びの場」。
- TO-CHIでは、春光堂書店やDEPOTで企画・運営する読書会や対話イベントを提供しており、高校生から大学生、社会人からご年配の方々など、多様な地域の人が参加して、対話を通して交流している。ひとつの側面としては、イベントの企画や運営など、ある程度のエネルギーが必要となるため、担い手不足の地方の書店では難しいお店も多いと感じる。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 「本」というものの本質的かつ普遍的な価値を理解して、これからのニーズにマッチさせる&ECと差別化する、付加価値に重点をおいた取り組みを行う必要があると感じる。
- 「本」を便利に買えるということだけでは、間違いなく文化をつなげていくことができない。新しいチャレンジや、若い担い手に機会や資源を提供していくようなマインドが必要とされていると感じる。

CHIENOWA BASE

地域 埼玉県朝霞市

お話をうかがった方 株式会社一進堂 代表取締役 山崎 幸治 様
CHIENOWABASE BOOKS事業部長 塩澤 広一様

■ 各書店の取組み（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 一冊の本を複数人で分担して読み、それぞれが読んだ内容をグループ内で共有することで対話が生まれ、楽しみながら読書体験をしてもらうことで、本に興味を持っていない人が読書に興味を抱くきっかけを提供する「読書会型ワークショップ」を開催。
- 福利厚生として、日常的な学び、交流を生み出す「企業内図書館」を提供。従業員同士のコミュニケーションを創出し相互理解を深めることや、継続的な学びへの意識向上とスキルアップに寄与している。
- 著者、編集者を招き、読書と講演、研修を組み合わせた「OpenMeeting」を開催。編集者や著者とのネットワークがある書店ならではの取り組み。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 政府等の支援の活用はなく、地域の経営者仲間に出資を募って株式会社CHIENOWAを設立。地域の学びにしっかりと重きを置くことで共感を得ることができ、共同出資につなげることができた。
- 書店販売以外のビジネスモデルのための施設整備費の支援があると良い。また、整備後の運営は、地域に本屋がなくなることに危機感を抱いている自治体が担ってくれたり、支援してくれると良い。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 本は史実、著者の実体験等に基づき、多くの人が関わり作られたもの。世に出回る情報の真偽の判断が難しい今の時代において、重要な役割を担っている。
- 自分以外に目を向ける、ひとづくりの根幹で重要なもの。
- 書店は、新しい学び、体験、つながりを通じて気づきや成長を応援し、可能性を拓く場所である。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 従来どおり本を売るだけでは経営は難しく、本屋の枠を飛び越えた新たな本屋の生き残りの形を模索している。そのためには経営者本人の意識を高めるのことが必要不可欠。
- 本を軸とした、地域の活性化、コミュニティ形成につながる場にするなど、本屋のあり方そのものを変化させていく必要がある。
- 新たな本屋の生き残りのカタチ（ワークショップのノウハウ等）を全国に広げていきたい。
- また、法人の枠を超え新しいアイデアや取り組みを共有する場、それを専門家などの知見を取り入れながらビジネスモデルとして確立する、業界全体へ広げるそんな動きができたら良い。

ブックカフェ＆リユースぐるり

地域 千葉県匝瑳市

お話をうかがった方 店主　兼　匝瑳市地域おこし協力隊員
北條　将徳　様

■ 各書店の取組み

- 古本・カフェ・ブックアパートメントとしての棚貸（1500円/月）を2024年3月から開始。
- 書籍販売への新規参入の厳しさと従来型の書店のビジネスモデルに対する危機感から、「本のある空間・居場所」と「地産地消のカフェメニュー（お茶、大豆、ビール等）」、「棚主自身が宣伝する」点に注力。SNSを中心に、15～16人/日、半径50km圏内で集客を実現。
- 100の貸し棚は開始3ヵ月で73の入居を達成。借主の9割は個人だが、残り1割の企業は、販路・認知拡大のほか、企業による応援やCSR活動としての利用で、半年から1年の契約期間。

■ 中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

- 匝瑳市の空き店舗活用事業補助金（2年間の賃貸料に対し1/2補助、初期改装費用の１/２補助・最大８０万円）を活用。
- キャッシュレス手数料が痛手（支援策は知らなかった）な上にキャッシュフローが悪くなるので、基本は現金払。
- 新規書店に対する保証金の減免や補助金はあると良い。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 学生参考書や漫画を求める声もあるが、現在の業態に対し、地域からは好意的な声が多く、顧客は新刊か古本かはあまり気にしていない。
- 本への接触機会を入口に、地域の文化資本へ繋げる仕掛けが重要。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 今後は、ブックカフェで構築した地域の繋がりを活かし、社会福祉向上や経済循環を実現する事業展開を計画中。古本・棚貸しの他に、レトロな中古品の回収・販売や、キッチンカーによる移動式子ども食堂を実施する。地元の食材を使ったランチメニューを都内で販売し、夜は地区ごとに日替わりでこども食堂を開設。消滅可能性都市である匝瑳市で成功モデルを作れば、他地域への展開もできる。
- 初期投資で支援活用し、自助努力で稼いで継続できるサスティナブルなビジネスを目指したい。

ローソン立山町役場店

地域 富山県立山町

お話をうかがった方 立山町役場企画政策課　中川課長補佐

■ 各書店の取組み

かつて町役場近くの商店街に個人経営の書店が３店あったが、近隣市に大型書店がオープンした影響もあり、平成25年を最後に町内の書店が全て閉店となった。一方で、書店閉店直後から、小学生から高齢者まで幅広い年齢層の町民から、書店誘致の要望があった。町民からの声を反映させるため、令和３年度から４年度にかけて書店誘致の募集を４回行ったが、どこからも手が上がらなかった。

同時期の令和４年11月に町中心部に唯一残っていたスーパーが閉店し、町民が食料品や生活用品を購入する場所がなくなった。買い物難民や近くにある高校の統廃合問題への対策として、コンビニ誘致を行うべく大手３社に声をかけたが、交通量の多い幹線道路から離れており採算が合わないとのことで当初は色よい返事がなかった。その後、株式会社ローソン側から書店併設型コンビニ「ＬＡＷＳＯＮ　マチの本屋さん」の提案を受け、令和５年３月に立山町と株式会社ローソンで包括連携協定を締結し、令和６年４月に町役場敷地内でオープン。市町村が誘致した書店併設型コンビニは全国で初めて。

顧客を呼び込み、経営を安定させるため、町内のキープレーヤーがお薦めする本を並べたコーナー「たてやまの本棚」（写真右上）や今後読書会やサイン会などの開催を計画しているコミュニティスペース（写真右下）を設置した。その他に、立山町が実施している電子地域通貨「たてポ」を店舗で利用できるようにしたことで、子供がたてポを利用して自分で本を購入できるようになり、町内で経済が循環できるような環境とした。

※たてポは、利用金額の１％分がポイントして貯まり、次回以降の買い物で使えるだけでなく、小学生がコンクールで入賞したときの副賞や子育て世帯が家を購入したときの支援としてポイントを付与するといった取り組みをしている。立山町民にとって最も身近なお買い物ポイントとして広く浸透している。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

敷地整備費及び建設費について、コンビニエンス部分は内閣府のデジタル田園都市国家構想交付金（地方創生拠点整備タイプ）、書店部分は富山県のまちづくり補助金を活用した。

店舗を運営する民間企業は、総務省の地域活性化企業人として町内に赴任し、任期後、町に本格移住し独立起業した方が代表を務めている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

１人で移動できる範囲が限定される小中学生や高齢者が、地元で気軽に本を手に取ることができる環境を提供。実際に、友達同士や親子連れの利用者が多く見られ、毎日のように本の注文がある。年配の利用者からは「孫に本を買ってあげることができて嬉しい」「70年間一度もコンビニに行ったことがなかったが、本を買いたくて初めて入った」といった声があった。また、前述の高校に通う高校生も連日コミュニティスペースに訪れ、バス待ちの時間を楽しんでいるようである。

今後は、事業の継続性のため、かつて町にあった書店が担っていた役割（役場や図書館、学校などへ本を卸すなど）も考えられる。また、町役場の目の前にあることから、開庁時間以外の休日や夜間の役場業務（マイナンバーカードによる住民票の発行、移住定住の相談窓口、各書類の受付など）の場としても活用している。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店がどのようなことに取り組むべきか。

現在は、前述した民間企業の代表が、オーナー兼店長を務めている。オープンして２か月だが、店長の適任者が見つかっていない（人材不足）。他市町と同じく立山町も、若年層の人口流出（特に10代～20代の女性）が多い中、経営者側も利用者側も含め、若年層をどう呼び込むか。

立山町からの要望で、店舗では売り場における児童書の割合を多めにしてもらい、また「立山町にゆかりのある１冊」「立山町の子どもたちにオススメしたい１冊」「立山町の小学生が夏休みに読みたい１冊」などを紹介するといった、独自の展開も計画している。子供自身が喜んで書店に足を運ぶことが、書店そして町の魅力向上・活性化に繋がると期待している。

みやがわ書店

地域 三重県伊勢市

お話をうかがった方 店主　橋村　孝子　様

■ 各書店の取組み

・「みやがわブッククラブ」という店主が選ぶ、お客様の年齢に合わせた絵本を定期的に購入する取組を実施。近年では少子化で購読者も減っているが、日本各地そして海外にも顧客がいることもあり、絵本が世界中で親しまれている文化であることを実感。
・店主自身、絵本好きのお母様達で構成され、子どもたちと一緒に絵本を楽しむための「たんぽぽ読書会」を約４５年前に結成。地域の親子が共に成長を感じられる機会の創出を図ってきている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

・使用対象がどの程度まで活用されるか分かりづらい。店内でのイベント（例：読み語り会や絵本、紙芝居講座）等を開く場合の必要経費に活用できれば集客のプラスにはなり、更に本が売れれば継続への道につながるのではないかと。
・書店主催の作家さんの講演会等への助成があるとありがたい。
・後継者問題、書籍が売れないなどの問題があり、助成金等があってもお客様数が増える訳では無い。
・読み聞かせ等の取組に対し、補助金が出るのであればお客様の来訪きっかけや、文化を広めるきっかけづくりになると考える。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・赤ちゃんからお年寄りが集う「サロン」であると考えている。
・地域の子どもを親よりも把握している部分があるなど、自然と地域にとって本を通じた見守りネットワークにもなっていると感じる。
・どの学問も文章を読むことが原点であり、それには「国語」が大事である。その「国語」に触れる場所として「書店」の役割は大切なものであると思う。
・（絵本専門店として）作家と地域住民と作品に興味を持つ接点を創出することで、地域の住民の財産になる機会を創出している。
・(絵本専門店として)個の感性を磨く「絵本の文化」と、共感の世界観を磨く「紙芝居の文化」を広める役割があると感じている。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店がどのようなことに取り組むべきか。

・業界全体として、やはり本を紙で見て欲しいと思う。しかし文明上、ネット化により本を直接書店で買う機会が減ることも理解している。
・書籍のネット購入は、書店にとっては大打撃である。他方、どの方法で購入しても、個人が手に取って本を読むのが大事である。
・（店主自身）地域の図書館づくり運動にも尽力してきた。
無数の本と触れ合う機会を図書館で得ることで、気になる本と出会うきっかけを作る。その気になる本を買う場所として「地域の書店」が必要とされるような仕組みづくりも大事。
・書店業界の商習慣（取引する際の供託金など）が、第３者が後継者として継承する際の障壁となっているように感じる。

メリーゴーランド四日市店

地域 三重県四日市市　　**お話をうかがった方** 店主　増田　喜昭　様

■ 各書店の取組み

・セミナー、レクチャー、キャンプの合同合宿などの自主事業を開催。これは、外遊びと読書は一緒であると考えており、絵本の中の出来事と現実の世界をオーバーラップさせて更に絵本に興味を持たせるようなイメージであり、そのためにキャンプ事業を行ったりしている。
・子ども図書館を毎週土曜日にNPOとして運営している。
　その運営も含めて、本を読むのが面白いと感じてもらい、親子で親しんでもらうことが大事であると考えている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

・商工会議所から話を聞いたことはあるが、補助金を貰ったことはない。

・メリーゴーランドらしさを追求し、給与が減ったとしても働きたいと思ってもらえるよう、経済面に追求されず、精神面を充実させるように心がけている。
・（補助金を使わない例として）例えば、夫婦のうち片方が本屋を営み、片方が普通に働いているケースなどもあり、これはこれで上手くやれる一つの理由だと思う。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・元々、地域に根ざした人間関係があった上での書店が多く、その人間関係があってこその空間があると思う。例えば、エプロン姿のお母様や近所の子どもたちが入ってきやすいのも、そうした空間づくりあってのこと。
・新たな興味を広げる場所の一つとして、店の後継者ができなくとも、周りを育てることで、文化を広める役割を担っており、実際に全国で店舗を開くような方もいる。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店がどのようなことに取り組むべきか。

・書籍に関しては、図書館・書店が連携して研究していく必要はあると思う。図書館と書店が隣同士でも良い。あくまでも図書館で本と出会い、実際に書店で購入、またその逆もしかりで、公共のためであるという観点を度外視した考え方も必要か。
・大手取次の仕組みや、価額に対する自由化など、仕入れや流通のシステムを変える必要あり。

シェア型書店 HONBAKO

地域 大阪府堺市

お話をうかがった方 代表　牧田　耕一　様
店長　中道　尚美　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 店内に常設した30cm四方の「本箱」を、利用者（箱主）にお貸しし、箱主が古本や自著等を販売する「シェア型書店」。
- 箱主や来店客同士ののコミュニティの構築・醸成を主軸においた建付けにしている。箱主の「一日店長」の仕組みや、店内のシェアスペースを活用したイベントや交流会の開催、月に一度箱主とお店の運営について話し合う「箱主総会」、ゆっくり寛げるセルフカフェの設置などの取組を行っている。
- 地域や行政と連携し、箱主と一緒に多くのイベントを企画・開催している。本は1冊販売ごとに50円を、地域の子ども食堂などに寄付することで、お店と箱主、来店客が一緒になって社会貢献できる仕組みになっている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。
（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- もともとはWebマーケティング会社を経営していたが、コロナ禍で受注が減少したところ、顧客の接点を増やすため、シェア型本屋へ新たに進出。
- その際の、店舗の改装および設備導入の経費等に事業再構築補助金を活用。
- 商工会議所の紹介で同補助金のことを知った。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- シェア型書店は、本を通じて人と人とを繋げることができる仕組み。箱主さんは物知りで、見識が深く、また人生経験豊富で、情緒豊かで優しい人が多い。地域が持つ課題に対しても積極的に知り・関わろうとする方が多く、そうした「本を読む人同士のコミュニティ」が地域に還元できるものは非常に大きいと可能性を感じている。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 本を読む人が減少し、書店がない市町村の増加するなか、読解力や情緒を育み、人生を豊かにするためにも、本と触れ合う場所や機会を提供することは重要。「書店の消えた町に、本と出逢う機会を」という理念のもと、本の交換会「本のバトン」をボランティアで開催しているが、このような取組を継続して実施できるようにしたい。

スタートアップカフェ大阪（書店ゲーム）

地域 大阪府大阪市

お話をうかがった方 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社
梅田MeRISE リーダー　植上 理恵 様
スタートアップカフェ大阪リーダー　宇山 千遥 様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など

- 関西大学とカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社（CCC）が協業する起業支援拠点「スタートアップカフェ大阪」を運営。大阪・梅田の一等地に構えていることもあり近隣には大規模な書店も多く、起業に特化したコーナーを設けたり、起業支援セミナーを開催したり、差別化を図っている。
- 関西大学の財前英司氏が、地域の書店減少への懸念と起業のきっかけ作りとして、「書店をゲームのように楽しむ」プロジェクトとして「書店ゲーム」を立ち上げる。参加者が、「書く」「作る」「売る」を一気通貫して体験できる、創作プログラムと共同書店を組み合わせた独自の企画が話題。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 国の支援の活用はなし。
- 関西大学からの運営費は活用している。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 繁華街ということで地域コミュニティが希薄になりがちな中、近隣の放送局とも連携して、地域や商店を盛り上げるためのイベントも開催している。住民でなくても、通勤している人、学生などたくさん活用してほしいと考えている。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 足を運びたくなる書店づくりのために複合的な売場づくり、体験価値の創出が必要。
- 書店が存続するためには利益を出す必要がある。紀伊國屋書店、日本出版販売とCCCにより「株式会社ブックセラーズ＆カンパニー」を立ち上げ、書店主導の出版流通改革に取り組んでいる。

ふうせんかずら

地域 奈良県奈良市

お話をうかがった方 有限会社ならがよい　代表取締役　平田 幸一 様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 無人でキャッシュレスの書店とすることで固定費を削減しつつ、来店者が落ち着いて本を選べる環境を構築。
- 入店時に必要な会員IDの発行時に個人情報を確認していることもあり、本を盗まれたことはない。
- カフェスペースやシェアキッチンを併設していることや、各本棚のオーナーになれる仕組みにしていることで、書店における体験や行動（書店でできる「動詞」）を増やす。
- 各オーナーが自分の棚をブランディングしたり、自分のお店のように知人を連れてきたりしている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 古民家を活用したキッチン付き無人書店を開業するため、キッチン設備やセルフレジシステムの導入等にものづくり補助金を活用。知人の事業資金形成コンサルタントからの紹介で同補助金のことを知った。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- ブックオーナー同士がつながり、本好きのコミュニティが形成されていることを考えると、人が集まる場所である本屋には、生み出せるコミュニティはまだまだたくさんあると思う。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 「新刊書店や古本屋はそれぞれこういうものだ、こうあるべし」という認識やこだわりをなくして、互いに本屋ビジネスの可能性を考えられる場があればよい。
- 本好きな書店の人と、新しい仕組みを考えられる人などが協力することができれば、書店の新しい仕組みや取組が生まれてくると思う。
- 書店の経営を好きでやっていても、気概でやっていても、継続できないといけない。そのため、ビジネスの持続可能性が重要。自走できる仕組みを作ることが大事。

MIZUSHIMA Select Books & Select Goods + こどもto

地域 大阪府門真市

お話をうかがった方
株式会社大阪水嶋書房
代表取締役 社長 水嶋 成年 様
ららぽーと門真店 店長 田中 敬喜 様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 水嶋書房は、子供から大人まで楽しめることをコンセプトに、子供向け知育玩具、絵本雑貨の体験型販売店舗として「こどもto～あそびとまなびと好奇心研究所」という新業態店舗を展開している。
- 少子化が進んでいるが、児童書の売上が伸びていることから新業態店舗の展開に踏み切った。「こどもto」では売り場だけでなく、読み聞かせや体験会等のワークショップやイベントを行い、子どもたちの知的好奇心を刺激している。
- 「地域密着型」の経営を行っており、地域の年齢層やニーズにあわせて柔軟に品揃えや店舗をブラッシュアップしている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 本屋には、地域に文化や学びなど様々な価値をもたらす文化拠点としての役割がある。人々が集まり交流し、学べるサードプレイスとして地域に貢献できると思う。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- キャッシュレスの手数料によって、元々少ない利益幅がより狭まっており、薄利多売の本屋にとっては辛いところ。業界全体で交渉し、キャッシュレスの手数料を一律で設定する等の対策を講じる必要があると思う。
- 株式会社PubteX（出版3社と丸紅の流通新会社）のRFIDソリューション事業や、株式会社ブックセラーズ＆カンパニー（紀伊國屋、CCC、日販で共同出資した会社）の出版流通の課題解決や改革に期待している。
- 返本率の低減など、出版流通の課題解決のためには、書店業界全体で協力して取り組む必要があると思う。

ウィー東城店、ほなび（株式会社総商さとう）

地域 広島県庄原市

お話をうかがった方 代表取締役　佐藤　友則　様

ウィー東城店

ほなび

■ 各書店の取組み

・両店舗が立地する庄原市は、広島県北東の山間部に位置し人口3万人余。本年４月末時点では、市内の書店は中心部から30kmほど離れたウィー東城店のみとなった。
・1998年に開店したウィー東城店は、来店する人の思いをくみ取り、寄り添うことを経営理念としている。その実践として、地元のお客様から寄せられる「よろず相談」への対応をはじめ食器、調味料など書籍にこだわらない住民ニーズを踏まえた商品の販売や年賀状の印刷等のサービスを提供する。
・加えて、店舗の一角に美容院やコインランドリーを備えるなど業種複合化や、外国人向けの日本語の教本を海外へネット販売することで、収益の拡大を図っている。
・本年５月には、無書店地域になっていた同市内の中心部に書店「ほなび」を新たに開店した。

■ 中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

・海外へのネット販売の運営にあたっては、ジェトロ広島から海外でのＥＣ取引に関するアドバイスを得た。
・また、「ほなび」では、地元の広島みどり信用金庫とも連携して、従業員の負担の軽減と売上げ機会の確保を図るため、無人レジの導入を検討している。
・その際、カタログ補助金の活用も視野に入れている。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・本屋に来る人は何か思いを持って来店するはず。まちに書店があることの価値を創造し、示していくことが必要である。
・「ウィー東城店」では地域に足りない商品やサービスを加える複合化を店という箱の中で展開した。
・一方、「ほなび」では、本屋を中心としたまちの再生につなげたい。その一環として地域の空き店舗を活用して地域に足りないサービス提供の場作りを進めたい。

■ 書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店がどのようなことに取り組むべきか。

・書店業界の最大の課題は、「経営意識の低さ」に尽きる。これまで出版取次に依存していたこともあり、書店の経営力の向上に取り組むべきである。
・また新たな書店を増やすためには、初期在庫の確保に必要な支援策や書店員向けの教育・研修プログラムの創設が必要である。

READAN DEAT

地域 広島県広島市

お話をうかがった方 店主　清政　光博　様

〈 店内の様子 〉

■ 各書店の取組み

・東京の書店で2店舗勤め、出版業界の流通事情を学び、ブックコーディネーターとの繋がりを得る。その後、広島に戻り原爆ドーム近くのマンション2階に書店をオープン。
・自身が好きなジャンルであるアートブックや写真集など目で楽しむ書籍を中心に、ハードブック、海外書籍の他、自費出版の本なども販売。広島市内に「文化的な場所」を作ることを目指す。
・アート作品や写真集などの企画展示・販売、製本ワークショップなどを随時開催しており、主な収益源となっている。
・店内デザイン・レイアウトは作品展示にマッチする雰囲気で、SNS（フォロワー数約1万人）を見た観光客、個展作家のファンなども訪れる。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

・支援策については、詳しくないため活用していない。特に融資等を受けることもなく、会社員時代の貯蓄を使い開業した。今後、新事業に取り組む際、融資を受けるための事業計画立案や経営相談をできる場所があればぜひ利用したい。
・コロナウイルスの感染拡大で経営に支障が出た際は、同じ状況下にある同業者から情報を得て給付金を受給。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・地域の個性となり得る場所。
・どの街にもあるインフラとしての本屋が無くなる中で、本を買わなくても立ち寄ることができ、旅の目的地のひとつとなるような場所であると良い。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・オーディオブックの流行が示すように、文章を視覚的に読み取ることを好まない層が増える可能性がある。
・書店の個性は、本の棚に表れると考えており、面白い棚は書店員の顔が見える。コストカットで本職の書店員が減り、人手不足から見せ方の工夫をする余裕がないのか、多くの書店では新刊の寄せ集めなど画一的な棚が多くなっている。本来、各書店の個性をPRできるのが書店員であり、彼らが書店内外でその能力を発揮できる仕組みを作ってはどうか。

ロバの本屋

地域 山口県長門市

お話をうかがった方 店主　塚田　誠子　様

本棚

喫茶スペース

■ 各書店の取組み

・牛舎だった建物を改装。牛舎の構造を一部残したレイアウトになっており、喫茶スペースを併設。
・本の数は多くないが、色々なジャンルを取り揃え、大規模な書店では手に取らない・出会わないような本に触れる機会を提供している。また、本の他にも工芸品、衣類などの作家作品から雑貨、文房具まで様々な商品を販売する。
・SNSでオーナーの日常を発信したり、展覧会やワークショップなどのイベントを開催するなど、自店のコンセプトに共感する人をターゲットとする。車で1時間以上かかる近隣市の方が来店してくださることも多く、こういったお客さんが長時間ゆっくり滞在できる空間となるようにしている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

・行政からの支援制度に関する情報はほとんど届いていない。
・新型コロナウイルスの感染拡大により本屋を閉店していた時期に、周囲から情報を得て給付金（個人事業者向け：100万円）を活用。
・補助金による支援は効果的でないと思う。補助金がなくてもきちんと経営が回るよう、書店側が頑張らないといけない。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・自身も小さい頃から時間があれば書店に通っていた。気軽に立ち寄ることのできる「居場所」のようなもの。昔ながらの小さい書店は経営も厳しくなっていると思うが、それでも書店は地域に必要だと考える。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・各出版社が直接自分たちの本を売りつつ、他の出版社からも売れそうな本を仕入れて販売するなど、小売も担うようにしてみてはどうか。
・書店も本を売るだけでなく、書店に行きたくなるような別の機能を併せ持つことが必要ではないか。

城南書店街
地域と繋がる本の街

四国経済産業局

地域 香川県丸亀市

お話をうかがった方 店主　藤田　一輝（いつき）様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 56人のショーテンシュ（書店主）が参画するシェア型書店。
- 収入はショーテンシュの参加費がメイン。利益は出ないが、ショーテンシュと連携して今後のビジネスにつなげる、地域の人との交流に価値を見いだしている。
- ショーテンシュは月に1回店番をやる。来店者との交流、自分の本棚の宣伝、物販につながるなど、店番は楽しい、価値があると感じてもらいたい。
- 店内でコーヒーを提供。本とコーヒーが掛け合わさることでコミュニケーション、交流が生まれる。
- SNSでの情報発信、イベント出展やFMラジオコーナーへの出演等を通じて認知拡大、来店につなげている。
- 本の購入はキャッシュレス決済のみ対応。レジ締め作業の負担軽減や金銭トラブル防止に効果がある。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。
（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 日本政策金融公庫の融資を利用。事業再構築補助金に3～4回応募しているが採択実績はない。
- 支援情報は知り合いや地域の中小企業に勤めている家族から教えてもらうことが多い。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 来客者だけでなくショーテンシュとの交流を重要視しており、様々な属性の地域の人がつながる場になってほしいと考えている。
- 県外のショーテンシュもおり、香川県を訪れるきっかけづくりや、Uターン・移住した際に知り合いがいるという強みにもなる。
- 観光客の来店も多い。例えばうどん屋のショーテンシュを紹介することで回遊につなげることができる。城南書店街は本を介して人を紹介する拠点である。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 本は好きな人と無関心な人が両極端なため、本好きを増やす取り組みが必要。
- 中型規模の本屋は、書店員が多忙のため接客や声かけをほとんどしていない。会話することで本を手に取るきっかけになるので、本屋で声をかける、話す文化をつくることが重要。

本の轍
オーナー夫妻の好きが込められた店

四国経済産業局

地域 愛媛県松山市

お話をうかがった方 主宰　越智　政尚　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 2017年のオープン時から30～40代の女性をターゲットにした店づくりをしており、従来の薄暗いイメージの古書店に入りにくかった人や、本に興味がない人でも入店しやすい明るい雰囲気の店づくりをしている。営業面積は6坪ほど。
- 新刊と古書のミックスで、「暮らしとアート」をテーマにセレクト。なかでも、大手書店やネット書店が取り扱うことのできない（ISBNやバーコードのない）リトルプレスは、店舗の個性を出すための重要な商材と捉えている。
- 取り扱っている本の多くは委託ではなく買い切りで仕入れているため、すべてクリアカバーをつけて陳列することで汚破損の防止や、お客様に気持ちよく購入していただくことに繋がっている。
- VMDの手法を取り入れたディスプレイや提案を心がけるとともに、積極的に接客をすることで買上率を高めている。
- 本の原画展や作品展を中心とした企画展も定期的に開催。会期は15日程度で入れ替える。展示と連動させたイベントも行うこともあり、時折単発で作家による朗読会やトークイベントなども実施。
- 本の他、編み物作家の奥様が製作した作品や本と相性の良い雑貨をおいたり、コーヒーなどのドリンク類を提供している。
- 店舗内に友人が営むジャム工房を併設しており、物件をシェアすることで固定費を抑えるとともに、ジャムやマーマレードの販売により客層の幅を広げている。

■ 中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。
（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 持続化給付金は申請したが、それ以外施策を知らず、利用したことはない。
- 愛媛県が新型コロナ交付金を活用して行った、本のクーポン券ともいえる「愛顔（えがお）の読書券」は利用者も多くありがたかった。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 書店は知の向上を得られる場所であるとともに、文化の発信場所である。
- 同好の士が集まる場所という考えから、“出会い系本屋”を目指している。
- 本を買うだけならインターネットで購入できる時代、わざわざこういう店に来る方は何かしらコミュニケーションを取りたい人たちであると思っている。
- イベントを開催すると15～20名ぐらいが参加。
- 企画展やイベント内容によって、はじめて来られる方も多く、3月に開催した「94歳セツの新聞ちぎり絵日記」刊行記念 木村セツ原画展では、他のイベントより多くの方にお越しいただき、特に高齢者が来店。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- ネット書店はプラットフォームとして必要ではあるが、送料無料なことから、実質的な割引きであると考えられる。リアル書店の客離れの要因のひとつ。
- 日本はどこで買っても定価販売であるのは良いことであるが、現在は雑誌が売上を支えていた状況と異なるため、利益率を向上させる仕組みが必要。
- 大手取次と契約して委託・配本制度は便利だが、出版社・書店ともに利益率の低さに繋がっていることから流通の見直しが必要。
- DXやキャッシュレス払いは利用手数料が発生することでただでさえ少ない利益が削られるだけで、支払い手段が増えても客数増加には繋がらない。
- 店や地域により本の売れ行きは異なるため、大手取次を利用していない個人店間で本の交換（横移動）制度のようなものができるとありがたい。
- 紙や印刷、判型などの装丁や製本に関わる造本、いわゆる「本の器」に拘れるかがポイントであり、そういった本はモノとしての所有欲も高まり、愛でられて残っていくと考えている。

本屋ルヌガンガ

地域 香川県高松市

お話をうかがった方 店主　中村　勇亮　様

■ 各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

- 「店主が厳選した書籍のみを扱う提案型書店」としてターゲットを絞り込み、顧客一人一人に対して丁寧なサービスを提供することにより、コアファンを獲得。顧客との持続的な関係構築のためにもSNSによる情報発信は必須。
- 1日30～50人の来店があり。一人あたりの客単価は全国平均の約2倍。SNS配信をきっかけに認知度も上がり、本屋巡りを楽しむ観光客は約3割。四国では希な形態のため、県外からの来店も多い。
- 本屋巡りブーム終息後も考え、地域のリピーター獲得を特に意識しており、ゆっくりじっくりと本を選んでもらえるような空間づくりで居心地の良さを追求。
- 顧客の好みを熟知した選書と配置、イベント開催、さりげない声がけなど、顧客満足度を高める工夫で、日々接客レベルを高めている。
- 本に関連したイベントに絞り、週２回程度開催。わざわざ店に来たくなるきっかけをつくり、本を買う機会を増やすことにも繋がっている。
- 夫婦のキャラクターもあり、書店での会話を大切にしたい人や、人との関係を構築したいと思う人が自然と集まって来るようになっている。
- 当初は都会的で感度の高い若者をターゲットにしていたが、年配層に読書好きが多いこともあり、今では幅広い年代の方が訪れている。
- 大学生になって県外に出てからも帰省の度に立ち寄ってくれている若者もいる。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

- 創業時に、ネットでよろず支援拠点を知り、専門家から事業計画策定やWEB・SNSマーケティングなどのアドバイスを受けた。
- よろず支援拠点からの紹介やネットで情報収集を行い、小規模事業者持続化補助金を3回活用。
  ①書店の新規来店促進及び客単価向上施策（H29補正）
  ②新規顧客獲得のための多目的対応の売上スペースの拡充施策（H30･2次補正）
  ③古書事業進出のための棚増設によるビジネス拡大（R元補正）
- 什器などの設備投資に使える支援策は、定期的に活用していきたい。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 毎日のようにふらりと立ち寄れるような「馴染みの本屋」を目指し、利用者に「自分は街の一員だ」と感じてもらえる場所にしたい。
- 香川県在住の作家やデザイナー等とコラボしたイベントも開催しており、まちの情報発信基地としての役割も担っている。
- 新刊書店では珍しく読書会などの参加型イベントも重点的に行い、今までに無かった地元の読書家同士のコミュケーションの場づくりにも繋がっている。
- 県内の企業から、毎月社内ライブラリーの選書依頼があるほか、美容院等に雑誌配達を定期的に行っており、本屋として地元で必要とされる存在であり続けたい。

■ （自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版･書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 雑誌の衰退により書店を訪れる機会が少なくなっているため、書店業界全体でSNSを活用して本の認知度を上げていく取組が必要。
- 接客のレベル向上や積極的な情報発信により、人との出会いや読書好きの交流のきっかけを増やすことが大切。

cuwano.Books Café Space
本好きの店主が作った地元商店街の「Books カフェ」

九州経済産業局

地域 福岡県朝倉市

お話をうかがった方 ㈱桑野商会　取締役 桑野 真智子 様、店長　馬場 陸歩 様

（店舗外観）

（書店 左側）

■ 書店の取組み

＜全ての年齢層が集まる書店を目指して2022年にオープン＞

- 店主の桑野取締役が、東京で本とカフェとパン屋さんが一緒になったお店と出会い、このようなお店を地元商店街に作りたいと新規参入を決意。2022年12月、書店・カフェ・コワーキングスペースが揃った複合施設「cuwano. Books Cafe Space（クワノドット ブックス カフェ スペース）」をオープン。本は約4,000冊を取扱う。
- 書店は店により趣味嗜好が違う。色々なターゲットに焦点を当て、オールジャンルに対応できるよう店長が選書を行っている。

＜２階のコワーキングスペースは地元の交流の場に＞

- ２階のコワーキングスペースでは、絵本の原画展や、自習室をはじめ各種ワークショップやカルチャースクール講座が開催され、人が集まるイベントを実施。
- また、ワーケーション・フリーランス・在宅ワークにも活用されている。

■中小企業支援策やその他政府支援の活用

- 同社の祖業はLPガスの販売会社。事業再構築補助金を活用し「Books カフェ」をオープンすることができた。
- 事業再構築補助金については、手続き緩和や事務局機能の向上が図られると、より使い勝手が良いものになると思う。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 地元商店街は、全ての年齢層（ファミリー夫婦、ビジネスマン、学生等）が集まる場所。子供から高齢者まで、商店街と一緒に居心地の良い、「街の憩いの場」を目指す。
- 西鉄甘木駅周辺の再開発（7～8年後）に期待している。再開発地域で、新たな拠点を作っていきたい想いもある。

■ 書店業界を取り巻く課題感、解決するための各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

- 「RFIDシステム（商品の在庫管理）」の導入は必須だと考える。棚卸しが無くなり、無人書店も実現可能。
- また、配本システムにより、都市部に比べて地方の本屋では人気の書籍などは入荷日の遅れが生じたりする。
- これらの課題・問題等について、業界全体で考えていくといいのではないか。

（店長と店主）

（書店 右側）

長崎書店

明治22年開業 ギャラリーやホールを新設した地域の文化拠点

九州経済産業局

地域 熊本県熊本市

お話をうかがった方 代表取締役社長　長﨑 健一　様

- **1889年　「長崎次郎書店」の支店として開業**
- **1985年　長崎書店ビル（鉄筋2階建延432坪）完成**
- **2006年　リニューアルオープン。記念イベントとして画家・葉祥明氏、作家・葉山祥鼎氏のサイン会**
- **2009年　創業120周年を迎え、代表取締役社長に長﨑健一が就任**
- **2021年　リニューアルオープン。一部商品のオンラインショッピング開始**

■各書店の取組み

＜ギャラリーやホールを新設し、多様なコンテンツに触れる拠点へ＞

- 2006年、モダンな内外観の店舗へリニューアルし、文化性・地域性の高い書籍の取扱を拡充。外観のベースカラーは青色。
- 店内に新設したギャラリースペースやビル3階の元倉庫を改装した「リトルスターホール」では、展覧会・トークイベント・ミニライブ等、多様な企画・イベントを開催。

＜店舗・WEBサイトのリニューアルとオンラインショッピング開始＞

- 2021年、再び店舗をリニューアルし、外観のベースカラーは上品で落ち着いた茶色へ。 WEBサイトもリニューアルし、一部商品のオンラインショッピングを開始。
- 長崎書店のオリジナル商品として、熊本県出身の画家・松永健志氏の直筆サイン入り画集などを導入した他、ポストカード・缶バッジ・クリアファイル等のグッズも販売。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。

- なし

■地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 役割・意義には地域性があり、各地域によって異なる。その前提で当店の役割・意義を下記の通り考えている。
- 購入・販売は勿論だが、まずは来店していただくことが大切。地域で活躍するクリエーターの方、クリエーターを目指す方とコラボしたい。
- 作家のみならず、画家やデザイナー等のコンテンツ産業を支える方々とタイアップしたイベントも開催。地域を盛り上げたい。
- 作家、出版社、地元メディア等との接点を生み出す拠点になりうる。

■書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店がどのようなことに取り組むべきか。

- 紙媒体の売上が減少。書店にとって雑誌と漫画単行本は重要な商材であるが、2018年頃に漫画単行本において電子書籍が紙媒体を上回り、書店への固定客の来店減少が顕著に。
- 各書店による取組だけでは、書店の減少に歯止めをかけることは難しい状況に陥っている。
- 業界全体での取組が必須であり、「書店に限定したキャッシュレス決済時の購入者へのポイント還元事業」や「ご当地図書カードおよびご当地ギフトラッピング促進事業」等の展開を希望。

元野木書店

明治10年創業 自社の変革と商店街の活性化に取り組む書店

九州経済産業局

地域 福岡県飯塚市

お話をうかがった方 専務取締役　元野木 正比古 様

■ 各書店の取組み

＜２階の倉庫を交流スペース＆カードショップに転換＞

- 元野木専務が家業を継ぐためにUターンした2016年当時、1階が本屋、2階は倉庫であった。2019年12月、2階を交流スペース「モトノキノウエ」に転換。現在は交流スペースに加え、カードゲームの販売を行い、カードゲームの大会も開催。地元の子供をはじめ県外からも多くの人が集まる場所へ。

＜１階の書店面積を半分にしてレンタルスペースに転換＞

- 同社は売上の約9割を外商（教科書等）が占めており、１階の書店面積を半分にしても全体の売上は変わらないことが検証できたため、半分をレンタルスペースに転換。2023年8月から就労支援事業者が入居し家賃収入を確保。

＜移動本屋の開始＞

- 中古トラックを購入し、移動本屋を開始。

■ 地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

- 今の時代、書店は本を手に入れる場所ではない。本を手に入れる最適解はオンライン書店。これからの書店は“人が集まる場所”でなくてはならない。商店街の中でも子供が気軽に入店できるのは書店くらい。
- 2021年に商店街等の有志数名でまちづくり会社「㈱スキマニヤモリ」を設立。商店街の空き店舗をリノベーションし貸し出し。地域が一体となって活性化していくことが重要。

■ 書店業界を取り巻く課題感と取り組み

- 本を売るだけではダメで各書店が“色”を持つ必要がある。同社では次なるアイデアとして本の自動販売機（例えば書店がない自治体に設置）や、カードゲームの延長としてe-スポーツ分野に参入できないか検討しているところ。
- 地域の書店を守る観点では、大手に有利にはたらく取次会社を通した仕入れの仕組み（例：人気のある本が地域の書店にまわってこない）や、学校教材の入札条件（例：デジタル教材を扱う事業者の新規参入）等については検討・整理があってもいいかもしれない。

金武文化堂

地域 沖縄県金武町

お話をうかがった方 店主　新嶋　正規　様

上:店舗外観
右:店内

■各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・創業65年。現在の店主は2代目。近隣小中学校の子ども達を中心に、地元に密着した書店として営業。
・４年ほど前に店舗を建て替えた。建て替え前、今後の書店経営について考える中で、勉強会に参加。子ども達の立寄場所という同店の役割を再認識し、子ども達が楽しい書店として新店舗をスタートした。
・しかし、新型コロナ流行を経て、子ども達が来店しなくなった。コロナの外出自粛中に、学校も日常生活においても、デジタルへの移行が進み、本がなくても済むようになってしまった。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

・特になし

■地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・金武町商工会青年部OB会や、PTA等の地域に密着した活動を継続して取り組んでいる。
・地域により異なるが、地域より求められるものがあるはず。色々な役割があると思う。

■（自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・小規模の新刊書店は、書籍の利益が低いということもあるが、品揃えという点で、店の特色を出しづらく、どこでも買えるものを売るということが難しい。同店でも解決策を模索し、従来より言われている複合化や、営業時間、営業日の見直し等の経費の削減に取り組んできた。
・イベントによる集客や、書店の他、幅広い業種を展開する書店等、全国でおもしろい取り組みをしている書店に注目している。
・本が嗜好品になってしまっている。良い悪いではなく、デジタル化により紙の雑誌、本ではなくていいという時流でないか。コロナで10年単位で早まった感がある。

ジュンク堂書店　那覇店

地域　沖縄県那覇市

お話をうかがった方　エグゼクティブプロデューサー　森本　浩平　様

上:店舗外観
右:沖縄本コーナー

■各書店の取組み（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・書店は、地域の寄合所のように、本を買わなくても来てもらうことに意味があり、そのきっかけがイベントと考えている。同店では、著者によるトークイベント等を月４、５回実施。
・沖縄関連書籍を多く取りそろえた「沖縄本」コーナーを常設。沖縄本は、一通りのジャンルが揃うほど種類が豊富で、そのうち沖縄の出版社からは毎年300冊ほど出版されている（沖縄は出版社が多い）。また、県内古書店が出品する古本コーナーを定期的に開催。
・沖縄県内の書店等とともに、「沖縄書店大賞」と「ゲキ推しの一冊！この沖縄本がスゴい!」を発表。受賞作品の売上が伸びる等の効果を上げている。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

・支援策の活用は特にない。

■地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・書店は人が集まる業態。書店を起点に地域（通り）を回遊してもらいたい。同店がある那覇市沖映通り商店街振興組合は、文化の発信を掲げており、同店を中心とした通りのイベントを企画。
・主なイベントとして、当店を核に通りの各施設で落語が聴ける「うまんちゅ落語祭り」、そのクラシック版の「沖映クラシックス」、フリマイベントの「一箱古本市」の３イベントを定期開催。

■（自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・読書離れや、客がコンビニやネット書店に流れるようになったことにより、書店に行くきっかけがなくなっている。書店は、人が集まる業態とは言え、これまでの待ちの商売から転換し、人が集まる仕掛け作りに取り組むことが必要。
・沖縄県特有の課題としては雑誌の発売が遅れること。主要な雑誌を飛行機に載せて自社で運んでみたが、コストがかかり利益にならなかった。

TABINEKO BOOKS

地域 沖縄県沖縄市

お話をうかがった方 店主　堀家　盛司　様

上:店舗外観…右側が書店とカフェ、左側は本業の経営コンサルタントの事務所
右:自社出版写真集…猫書店員がいる本屋として親しまれ、写真集が好評

■各書店の取組み
（経営強化に係る取組み、顧客を書店に呼び込む上での工夫など）

・コロナ禍での開業で、書店の認知度向上を最優先に取り組んだ。SNSのライブ配信や、テレビ・ラジオ出演、積極的なプレスリリースや、広報物（新聞やカード等）配布を実施。
・店舗改装の設計や、広報物製作をスタッフが行うことでコストを押さえつつ、カフェの併設により収益率向上に取り組む。
・展覧会やワークショップ等の様々な企画やイベントを毎月開催。本は見たり、手に取ったりしないと選べない。SNSや紙媒体でおもしろそう、行ってみようと思わせられるよう意識している。

■中小企業支援策やその他政府支援を活用されているか。
（支援ツールをどう使ったか、認知したきっかけなど）

・特になし。開店時に沖縄市の店舗改修補助金を利用。

■地域コミュニティにおける書店の役割、意義についての考え

・文化的価値の提供を期待されていると考えている。
・商店街（中央パークアベニュー）テナント会の一員としてイベントを企画、実施。その他、市工芸団体主催の工芸フェアでは、近隣の店舗等19の会場の一つとして、工芸品の展示・販売を行った。市図書館との共同企画でスタンプラリーやトークイベントを開催するなど近隣施設や団体主催の企画に積極的に参画。

■（自社に限らず）書店業界を取り巻く課題感と、それを解決するために各書店（あるいは広く出版・書店業界）がどのようなことに取り組むべきか。

・本は利益率が低いため、規模の小さい新刊書店の新規参入が難しい。同店は、経営コンサルタントとの複業で書店を経営している。特に地方においては、複業を組み合わせて書店をやっていくことをサポートできる仕組みがあれば良い。
・価格維持制度が廃止されても、本離れ加速懸念から値上げに踏み切れる書店は少ない。一方、書店の収益構造は既に業として成り立っていない。卸掛率低減を前提とした製造・流通段階での支援を検討いただきたい。
・フランスのカルチャー・パス制度を参考にした子供向けクーポン配布も有益と考える。