

ポット出版が書店に聞く ● 本の売り方教えてください

● 名古屋市中村区 / JR 名古屋 駅

鎌倉文庫 メルサ店



第一回目は岡田圭介（ポット出版、編集・営業）がお届けします。行ってきたのは名古屋にある「鎌倉文庫・メルサ店」です。なぜこちらに最初にお邪魔したかというと、ポット出版が出している『カーミラ』（レズビアンたちが作ったレズビアンのためのエロ本、上の写真の右の本）を発売以来、ずっと面だして販売してくれて、なんと一〇ヶ月で二四冊も売ってくれたから。

ポット出版の『カーミラ』を10カ月に24冊売ってくれた極意はなんなのか？

●話を聞かせてくれた人
岩崎美佳さん（鎌倉文庫・メルサ店）

取材日 2003年4月12日 天気雨



インタビューに答えてくれた人●
岩崎美佳さん

幼少のころからアニメ・マンガ・本が大好きで、その本好きがこうじて、大学入試が終了してすぐ鎌倉文庫メルサ店にバイトすることに決定。在学中に同人誌の委託販売を始める。卒業後そのまま就職。色々なジャンル（といってもほとんどアニメ関連本）の担当を移りつつ、現在、BL（ボーイズラブ）系文庫、新書、映画、サブカルチャー、特撮、そして自分で始めた直扱い商品の同人誌、ドラマCD（BL系）を担当。バイト時代を含めて勤続15年目（年がばれる-）。

でも二四冊というのは多くの人には決して多い数字とは思われないかもしれない。

しかし書店での新刊を平積みしてくれる期間を一ヶ月程度と考え、そこで二四冊を売るというのは今のポット出版では難しいと思うのだ。

例えば、紀伊国屋書店新宿本店での四月、ポット出版のある新刊平積み本の売れ行きデータでは、一二冊（二回補充あり）だった。この程度売れていけば、平積みが一ヶ月では終わらないだろうと想像でき、もう少し部数は伸びると思うが、この数字は大型書店の話であって、多くの書店に適用できる数字ではない。つまり、同じ売場で期間の長短を考えると、二〇冊売るといえるのはとても大変なことなのである。もちろん、その本自身も持っている力なりを考えて話さないと暴論としか捉えられかねないが、長期間陳列

してくれ多く売ってもらおう、というのは版元にとってはまさに「理想的」な本の売ってもらいたい方だ。なぜこのように売ってもらえたか、そして二四冊もどうやって売ったのか。このことを直接聞きたくて行ってきました。

立地は名古屋駅から徒歩五分できわめて好条件。だが、近隣に大型書店が多く（三省堂高島屋店、星野書店近鉄パッセ店、ヴィレッジ・ヴァンガード、アニメイト）、立地はよいが、かなり過酷だ。しかもメルサ店が入っている名鉄ビルは、お隣名古屋駅のツインタワーや、近鉄ビルに比べると少し見劣りもする。ちょっとだけ鈍くさい感じがするのだ。つまりビル自体が持つお客さんの流れも、それほど強力とはいえない。マイン要素が満載の書店だが、どんな商売をしている本屋なのか…。

アイドル写真グッズ販売

○岡田 アイドル写真やグッズを結構扱ってますよね、やっぱり小中高生を狙ってますか。

◆岩崎 そうですね。一応狙ってはいるんですけどね。アイドル系とかは結構見に来てくれる方が多いです。写真とか買っていくのはやっぱり小、中あたりですね。内容にもよるんですけど。

○岡田 売れてるんですか、写真な

んか？

◆岩崎 やり始めた頃よりはだいぶ落ちちゃってますけど、でも世代の流れというか、例えば「モーニング娘。」さんが全盛期の時はすごく売れてたし、売れる人が出てくるとお客さんの反応も良くなるんですよ。そういう意味では、お客さんにいろいろ教えてもらっているな、というところがあるのかなと思います。

○岡田 こういうグッズの仕入れは取次からつてわけではないですよ。◆岩崎 ええ。これは直接商品を持ってきてくれる業者さんがいて、並べるのはうちの店長が上手に並べます（笑）。

○岡田 ちなみに支払条件っていうのは？仕入れた時に即支払ですか？◆岩崎 いえ、じゃなくって一応委託になるのかな。（店長に）委託ですかこれって？（店長）委託ですよ。

○岡田 毎月一回ぐらい？（店長）一ヶ月締めで。売れた分だけ請求。業者の方が毎月いらつしやつて、いくつ売れたかチェックをしてという形です。

○岡田 こういうものがあると、お客さんも大型店だけに行こう、なんてはなんなのかな。小中高校生もみんな三省堂、つてわけじゃないですよ。

◆岩崎 いや、でも結局すごく本が好きだとかそういう子たちは、どこに何が置いてあるとか知っているわけじゃないですか。何とかの本はどこかで買って、この本はあそこしかないからあそこで買って、つて

どうも使い分けているみたいな感じがするんですよ。だから三省堂の袋を持つうちに来るお客さんとかいるし、星野書店さんの袋を持つうちに来るお客さんとかもいるから、だから、全然来ないお客さんももちろんいると思うんですけど（笑）、流れてるみたいな感じですね。

○岡田 書店を巡ってきてるんですけど。◆岩崎 ええ。うちは一番最後（笑）。かもしれない（笑）。

○岡田 でメルサ店ではどんなものがよく買われているって感じですか。◆岩崎 今は割と、そうだなあ、女性向けの癒し系の本とか、こつちの方になるんですけど（といてそのコーナーまで移動しはじめる）。

あつ、ミリタリーもすごく強いんですよ。

ミリタリー

○岡田 おおつ。すごい品揃え！ちなみにメルサ店は何坪ぐらいなんですか？

◆岩崎 うーんとですねえ、えーつと売場で？

○岡田 ええ。

◆岩崎 売場で、四二坪。

○岡田 四二坪でこの品揃えって相当なものですよ。

◆岩崎 そうですね。結構この棚は顧客がついてるみたいで。土曜日とかになると人が棚の前で本を読んでいたりして近寄れないみたいなきもあるんですよ。

○岡田 「ミリタリー」ものは雑誌

右●15冊仕入れてパバツと売れてしまい、残り3冊になっていた『戦争のお値段』。戦争のお値段 ペンタゴン・カタログ 政治・社会・時事 西村直紀(にしむら・なおき)構成 本体838円/21cm/127p (世界の傑作機別冊) 文林堂 4-89319-101-2 2003.05刊
下●ミリタリーの棚。写真がへたくそですみません。棚は上にもう一段あり、正面左奥にもある。棚差しの本には高価な本も含まれる。



通路側のアイドル生写真。店内にも、アイドルグッズが多数取り揃えられている



が毎月出てるんですか？
◆岩崎 雑誌というより、これはムックなんですけど、月刊とはいいませんけど頻繁にこんな形で出たりとかしてるんですよ。だから、そうですねえ…
○岡田 新刊が多いってことなんでですね。
◆岩崎 多いですね。
○岡田 なるほど。ちょっといいですか(と棚を眺める)。ああ、学研なんだ。
◆岩崎 学研、大日本絵画、光人社なんかの本がよく売れてますよね。
○岡田 ちなみにこういった本は、一回仕入れたら半分くらいは捌けていく感じですかね。
◆岩崎 そうですね、売れるのはホントにザクザクって無くなってるちやう。売れると思うと補充とかしたりして、積んどいたりとかしています。
○岡田 ちなみにこの「コーナー」で今のイラク戦争の影響っぽい動きとかありました？
◆岩崎 そうですね。あんまり感じないけど、変な言い方だけどもニアっていかさういう戦争に対してすごく興味を持っている方は、ここにわっとくるっていうか…これ最近出たんですけど、『戦争のお値段』っていう…
○岡田 これ面白そうですね。
◆岩崎 ええ。こんなのが最近よく売れます。初回一五冊くらい入ったのが、もうあと三冊になってるから、うん、かなり売れてますよね。

○岡田 ミリタリーの棚はもう定番なんですな。
◆岩崎 ええそうですね。ここに入ってる本は、差しになってるものはだいたい前からずーっと置いてあるんですよ。で、このコーナーの本はずっと差して売ってれば、年に二回くらい動くんですよ。五〇〇〇円から六〇〇〇円位の本が。いつか誰かが買っていくという。
○岡田 へえ。メルサ店ではコーナー担当のおのがしつかり見張ってるんですね。
◆岩崎 そうですね。これはめぼしい、これは売れそうだという本は配本はすごく少なくても、出版社さんとか、日販さんの店売とかに在庫があるか確認をして仕入れます。そして「こっだけ売れたか」とか「あんまり売れなかったね」とか、一喜一憂しています(笑)。
○岡田 電話をするのは日販名古屋支店ですか、それとも日販本社？
◆岩崎 日販名古屋支店の方です。
○岡田 名古屋支店の方はちよくちよく来るんですか？
◆岩崎 ええ、ほぼ毎日。午前と午後二回ずつ来て下さるんです。本が足りないときは「これあるかな、店売にある？」って聞いてあれば昼の便にのせてもらって、午後にはここに着いたり。そういう対応もしてもらっているんで、結構早く本が来たりとかもしますね。
○岡田 名古屋支店の方はどこの部署の方ですか？
◆岩崎 営業一課の方なんですが、

決まった方が毎日見えて「何か足りないもんあった〜」とか、そういう感じで来て下さるんでこっちは「これが欲しい、あれが欲しい」って。わがままばかり言うてるんですけど(笑)。

○岡田 じゃ、さきほど伺った女性の癒しのコーナーへ案内して下さい。

女性向け癒しコーナー

◆岩崎 こうい感じの『あなたがそこにいるだけで』とか、こちらへんちよつと直(直取引)なんですけど。

○岡田 デイスカバー21さんだ。デイスカバーさんにはメルサさんの方から直接取引のお願いをしたんですか？

◆岩崎 えーつとですね、社長がこの社長と知り合いだったそうなんですよ。で、うちでどうかって打診があったのかなあ。で、やってみたらすごく売れると。

○岡田 デイスカバーさんの補充はどうやってるんですか。
◆岩崎 確か営業担当の方がまわって見えるんですよ。月に一回か二回くらい見えて、飾り付けとかもその方がやっていかれてたんですよ。今はちよつと知らないですけど。あ、あいうポップとかですね、持って見えて。足りない本はその場でチェックしていつて、後で宅急便で送っていただいています。

○岡田 じゃあ、デイスカバーさんも毎月売れた分だけ請求書がきて、って感じですかね。

◆岩崎 たぶんそうだと思うんですけど。このコーナーは最近ちよつと担当が変わって、副店長の執行(しぎょう)っていう女性がやるようになって、棚揃えもだいたい変わって、たんで女性向けでかなり定着してきています。

○岡田 このコーナーに来るのは近所のOLさんですか。

◆岩崎 それもありますし、ちよつと中年の女性の方とかも、たぶんお買い物ついでかもしれないんですけど。OLさんもちろんいらつしやいます。

○岡田 このコーナーの定番ってどのあたりになるんでしょう。

◆岩崎 中谷彰宏の本は担当者がずつと切らさなようにやっていますよ。うん。たぶん最近よく動くのは着物の本とかですかね。古着の着物を買って若い人が着る、みたいな本が出ているんですよ。それが最近よく出ていますよ。あと

こちら辺の昔着物っていう本なんですけど(『KIMONO姫(1)』(3) Shoden shamook『祥伝社など)。いまちよつと匂みたいですね。若い人に人気があるみたいですよ。
あとは、あそこの大橋歩さんとかも、ずーつと置いてありますね。新しい本が出ると、お客さんのほうから言ってくるんですよ。西村玲子さんとか。

○岡田 このコーナーはいい感じですよ。メルサ自体も女性ものの洋服とか多いし。

◆岩崎 うちだけちよつと違うって感じはするんですけどね(笑)。

○岡田 同じフロアのCD屋さんには活気がありますか？ 最近新屋敷のようなタイプの店は厳しい感じがしますけど。

◆岩崎 ヤマガワさんですね。ちよつときつい所もあるみたいですが、アニメのコーナーだけ別になつてるんですが、そつちの方はいつていう噂は聞いています。ここはアニメイトさんも近くにあるので、大変だとは思いますが。でもすごい企業努力をしてらつしやるので頑張つて欲しいなって。

○岡田 そうですよ、同じフロアが活気づけば人も流れてきますものね。
◆岩崎 ええ。またあそこのお客さんとうちのお客さんはリンクしているところがあるので、頑張つていただきたいなと思います。

○岡田 結構交流とかあるんですか？
◆岩崎 そうですね。店員さんと割と行き来があるので、本買いにきてもらつたり、うちもCDを買いにいつたりとかしているんで、仲はいい方かな(笑)。情報交換もできるし。

写真集・ビデオ・雑誌

○岡田 写真集のコーナーは迫力がありますね。ビデオとかも並んでいきますけど、売れ行きはいかがですか。
◆岩崎 結構売れてるかな。ここは

いま社長がフル担当でやっています。

○岡田 ビデオの仕入れっていうのは取次経由ですか。

◆岩崎 ええ。取次経由が主流ですね。直のはあんまり扱ったことないですね。ほぼ日販さんから入つてくるものです。これはすごく良く売れるんですよ(小野真弓写真集『スマイル』ワニマガジン社)。

○岡田 ああ、そうか例のアコムのCMの人ですよ。全然かわいいなんで思わなかつたんだけど。なんかピントこなかつたんだけどなあ(笑)。

◆岩崎 うん、素人だとかみんなで言つて、冗談ですけど(笑)。でも売れます。

○岡田 雑誌の調子はどうですか？

◆岩崎 だいたい落ちてますね。やっぱり、なんか名古屋の特集とかあれば、普段売れなくてもバアツて売れたりとか婦人誌ではあるんですけど。でもやつぱり返品量は増えてきているかなつて思います。前はほとんど動かなくなつてきてるかな。

特撮

○岡田 デイスカバーさん以外で、ああいつた形態つまり直販でこれは売れるなといつたものつてありますか。
◆岩崎 『キャラ通』つて雑誌ご存じですか？

○岡田 いえ、知りません。

◆岩崎 文化産業新聞つてところが出しているんですけど(電話03・

ただく)

ここらへんとか、この辺りですかね。この辺はほとんど直なんですよ。でも出版社自体もすごく大きなところなんで、ただ直でやっているだけす。大抵のやる気のある書店さんであれば置いてあると思うんですけど。

○岡田 大手レーベルが多いんですか…ああ、コロンビアとか…

◆岩崎 あっコロンビアさんとかは日販さんから入れています。インターコミュニケーションズさん(電話03・5287・6141)とかも出しているんですけど、こういうのが直なんですよ。このジャンルはすごく市場が大きくなってきていますね。

○岡田 これは朗読のCDなんですか? それとも音楽?

◆岩崎 いや音楽じゃなくてホントにもう、どう説明していいのかな。テレビドラマがやっているじゃないですか。あれにモノログをつけた感じ。これは本を読んでいなくて、これ一枚で完結してるとていう、ラジオドラマのようなものですね。

○岡田 ちなみに岩崎さんなんか聞いたことありますか?

◆岩崎 私結構聞いてますよ(笑)
○岡田 マジっすか。どれが良かったですか。

◆岩崎 よかったやつ?(笑)

○岡田 うん(笑)。あ、売れてるものでもいいんですけど。

◆岩崎 うーんとですね。そーだなー。普通にやばいシーンとか入っているやつで私が一番好きなのは、

どれだっけか。これだな。『1Kアパートの恋』。これは良く売れたし、話の出来も良かったです(笑)。

○岡田 これはちなみに何部くらい売れたんですか?

◆岩崎 初回はあんまり売れなかったんだけど、発売してから二ヶ月くらいしたら急に売れ出した。たぶん一二三枚売っていると思う。

○岡田 へえー、こういうのって売れるんだ。

◆岩崎 今声優さんとかって人気あるじゃないですか。そういう人を起用しているから、声優さんを好きな人、っていうところで売れている部分もあるんですよ。ほとんど聞いたことがある声優さんばかりじゃないかな。昔のやつとかだと。

○岡田 これは××書店には置けないですよ。

◆岩崎 売ってないですよ(笑)。あそこはここまで柔らかいものは置けないと思うので。

○岡田 こういう(やおい系の)マンガとかはどうなんでしょう。

◆岩崎 あ、置いてますよ。××書店さんは意外とこういうのに力を入れてるんで。私もこれ読みたいけどうちにはないやつっていうものは、買いにいったりとか。これオフレコなんですけど(笑)。あそこはそんなに棚数はないけど、ちゃんと考えて揃えているなあって思いますよ。

○岡田 こういった本は初回は何部くらいから仕入れることが多いんですか。

◆岩崎 そうですね、一〇から多

くっても三〇位かな。だいたいもう、出始めみたいのに何でも売れるって時代じゃなくなっているんで、お客さんも私はこの人が好きだからこれを買うとか、このシチュエーションが好きだからこれを買うっていうふう

に選ばれるんですよ。だから全部が全部のべつまくなしに売れるというわけではなくったので、だから仕入れる方もこの人売れないから五冊とか、そういう風にしてきてますね。

○岡田 このコーナーのお客さんは何人くらいいるっていうのは見えてますか? 感触で構わないんですけど。

◆岩崎 うーん、わからないけどよく見かける人は一〇人くらいかな(笑)。沢山買っていくと、こつちも覚えるじゃないですか。そうすると、あの人は今日新刊出ているから買ってくれな、とか(笑)。そういうのはありますよ。

○岡田 うわ、楽しい(笑)。

◆岩崎 そうなんです。お店であの人がいらっしやったら、となると、今日はあれが出ているから、あれ買おうなっ!とか予想をしたりして(笑)。

文庫・ハム太郎グッズ

○岡田 文庫とかはどうですか。私は勝手にちよつと小さめの書店さんの棚なんかは、動きが止まっているよななんて、根拠なく想像しているんですけど。メルサ店さんの場合はどうですか? スペースは見たところ結構限られていますけれど。

◆岩崎 そうですね。担当者があ

る程度シチュエーションというか、テーマを決めてやっている部分は割と動いていると思いますよ。あの、さつき紹介したディスプレイさんとかを担当している人間がやっているんです。このあたりとか、このあたりとかは彼女が自分で棚を作っているんですよ。

○岡田 きれいですね。

◆岩崎 女性向けに作ってますね。最近女性客が増えたような気がしますね。先ほどの「女性向け癒しコーナー」の効果もあると思うんですが。

○岡田 あっ「とつとこハム太郎」だ。こういうのも取次なんですよ。

◆岩崎 はいそうですね。

○岡田 こういうのって売れるんですか?

◆岩崎 ええ、シールは意外と。

○岡田 親子づれで来て買って行くのか、それとも子どもが一人で買っていくんですか。

◆岩崎 えーとですね。比率でいうと子どもが欲しいって買っていく訳ではなかったと思います。いまはこの文庫のコーナーの横に並んでますけど、最初はレジの機械の上に置いてあったんですよ。すぐ目につくところっていうか。

たいいていはお母さんとかが来て、これかわいいわねとか言って買って行って下さることもあったし、OLさんが「キャー」とか買って買っていくこともありました。何か違う本を買いにきたのに、これもといった感じで、レジで置いてたんですよ。



グッズの棚

買切条件で仕入れている「ハム太郎」シール



ボーイズラブ・ドラマCDの棚。この下にはやおい系の同人誌、コミックがびっしりと並んでいる



文庫の棚。面だしを多用。かなり入れ替えが激しい



岩崎さん一押しのドラマCD。『1Kアパートの恋』（サイバーフェイス）原作：富士山ひょうた（桜桃書房 GUST COMIC 刊）

親子ずれのお客さんが来て、これ買つてというわけではなかったと思ふんですよね。

○岡田 お客さんを引掛けるように置いといたんです。キラキラいっすもんね(笑)。

◆岩崎 ええ(笑)。かわいいですもんね。かなり売らしてもらったような気がします。

○岡田 こういったものの条件についてのは、やっぱり普通の本とはほとんど変わらないんですか、それともぜんぜん別な条件なんですか。

◆岩崎 別の条件です。確か。これ日販さんから入れていたんですけど、買い切りだったんじゃないかな。返品出来なかったと思う。なのでホントは売れてたんでいっぱい置きたかったんですけど、怖いんで。だから「あと二個になっちゃった、そんじや注文しよっか」という感じでもちよつとづつ補充して、いまここに移動してきているんですけど。

仕入れと定価

○岡田 今買切つて話が出ましたけど、仕入れる時に、返品つて必ず発生するわけじゃないですか。それって怖いなと思うときあります。

つまり岩崎さんは「売れなかったらどうしよう」という注文の仕方ですかね、それとも「返品すりゃいいや」という注文の仕方ですかね。ちよつと極端な言い方だったんですが。

◆岩崎 そうですすねえ。うちらも

どつちかっていうと商品を見てみるとわからないっていう部分があるから、でも、もしかすると今このジャンルは人気があるからいっぱい取っておいた方がいいかなって、すごく悩むときもありますよね。そういうときは、さつき仰つたみたいに「しようがないな、売れんかったら返品だな」って思う部分もやっぱり正直あります。

○岡田 そうですすねえ。手にとつて見なきゃわからないって部分はありますよ。例えば事前注文で版元がFAXなりを流して、よさ気だなんて思って注文しても、実際来たら何か雰囲気も違うし、あれ？なんて思うこともあるんです。

◆岩崎 ありますすね、やっぱり。よく知っている版元であれば、ここは作りがいつも良いから大丈夫だろうと思つていっぱい注文したりもできるんですけど、全然知らないところからいきなりFAXがきて、一部置いて下さいっていわれても、どうだろうって思うことはありますよね。文字情報だけではわからないです。

ね。表紙の写真とかももちろんそれも来たつて、なんだつて思う時はあるし、難しいですすね。

○岡田 僕も書店さんにFAX営業するときに、でも書店さんは現物を見られないんだよなと、日々のルーチンの中でふと思うことがあります。それは別なんですけど、今回ポット出版では『ワタシが決めた2』という本を出したんですが、これ事前注文の段階では、定価二〇〇円だつ

たんですが、最後の最後で二二〇〇円にしてしまったんですよ。これは書店さんにはちよつと悪いことをしてしまつたなと思つてまして。

すみません直裁にお聞きしたいんですけど、単行本で二〇〇〇円の代の本っていうのはやはりちよつと高いと思いますか。定価が高いと伸びが鈍くなるのか。もちろん本によつて違うというのはあるんですけど。

◆岩崎 そうだなあ。うくん、出足が鈍るっていうことはあるかもしれませんがね。まあ、定価は関係なしに売れちゃう本はあることはあるからでもいまこういうご時世だから値段に左右されるっていうのはあると思いますね。

○岡田 うくん、そうですね。◆岩崎 ここまでは出せるけど、これ以上は止めとこうっていうのは、ちよつと我慢しちゃうっていうのはあるんじゃないかと思ひますね、うん。全部が全部とは言わないけど、難しいところですね、それも。

カーミラ

○岡田 では最後にカーミラのところに。

◆岩崎 はい。かなり汚くなつちやつていて申し訳ない(笑)(埃がすこしかぶつていた程度)。

○岡田 『カーミラ』をずつと置いていただいている理由はなんですか？

◆岩崎 理由ですか？ うくん。○岡田 じゃあ入つて来たときどう

思いました？

◆岩崎 私ちよつと休みの日で、次の日来たら置いてあつたんですよ。でそんなときビニールかかつてなかつたのかな、そんななかを見て、よさ気な感じだなーつて思つて、ポツプをつけて下さつていましたよね、最初。

○岡田 ええ。

◆岩崎 でなんだか売れそうな感じがするつて。これ付けとけば絶対そぞれる人はいら思つて、これは面ちゃんだと(笑)。これは初回が二、三冊でしたよね。

○岡田 三冊ですね。

◆岩崎 でもうちよつと欲しいなと思つて、スリッパを見て電話番号を確認して、電話しました。

○岡田 ちなみにですね、メルサ店さんでは二四冊売つてます。定期的に三冊つていう単位で注文いただいていたんで、どういう売り方していいのか、と。最初は変な想像してまして、調べもしないものだから、町のちよつちよつな書店で、エロ本ばかり置いてあるところで、そこで人気商品になつちやつたんだなあ、すげえなあ、とか思ひこんで(笑)。

○岡田 こんな通路側だとは思ひていませんでした。

◆岩崎 ここは前社長がやつていて、もうちよつとエツチな感じだったんですよ。で「ちよつとやつてみやー」つて言われて、去年の五月くらいからやらせてもらつていたんですよ。ちよつとエロ系が多いなと

思ひまして、だいが減らしてこういう棚にしてみたんですよ。でもやつぱりちゃんと動くものは動くん。いまちよつと置いてあるんですよ。でも私はこの本がたとえ一冊になつても面ちゃん置いてちやう(笑)。

○岡田 ありがとうございます(泣)。この辺は他はどんな本が動いているんですか？

◆岩崎 最近よくスリッパ見るのはこれですかねえ。これとか。『大人の性技講座—女性の性感メカニズムに基づいた究極の実践理論』。これも出た当初よく売れましたね。

○岡田 どののだ？

◆岩崎 永岡書店ですね。

○岡田 直販ですか？

◆岩崎 ええ。営業さんが結構頻繁に見るんですよ。でチェックリスト、これが膨大な長さのものなんですけど、それを毎回チェック入れていつてくれるんですよ。で「これがないから、あれがないから」つて、あとはそのコーナー担当と今度こういうのが出るんだけどとか、これすぐく売れるんで一冊補充でいいですかみたいな、という風に相談しながら、注文とつていつて、で返品は持つていつてくれるんですよ。その場で(笑)。なんですごくまめな出版社さんなんですけど。

○岡田 データハウスさんの『10分でわかる女性器の秘密』はいい感じですよ。

◆岩崎 日販が入つてきます。パツキングしてあるのがミソですよ。○岡田 ええ、なかなか。

◆岩崎 最近頻繁に出ています(笑)。これも良く動いていますよ、竹書房さんの『48H』ですよ。これもそうですね、私が定番にしました(笑)。

○岡田 出でどくらい経つんすか。◆岩崎 確か去年か一昨年の暮ぐらい経つていら思ひうんですけど、最初に入つてきたとき面白そうだなと思つて積んどいたら意外と売れたんで、ずつと面ちゃんにしたいんですけど、一時期減つてきて注文出しても来ないんで、あれ？と思つていたらこの間、重版がかつたつてFAXが流れてきたんですよ。それでまた五冊とか八冊とか書いてガーツと注文ながしたんですよ。

○岡田 へー。◆岩崎 で面白いですよ、この本。去年のクリスマススイブに二冊動いたんですよ。

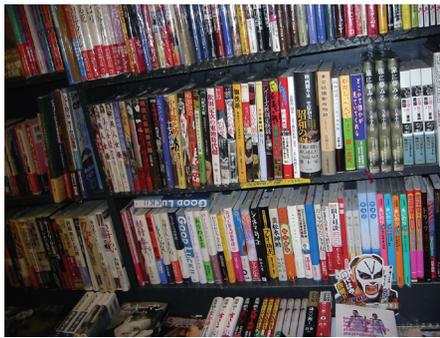
○岡田 おお！

◆岩崎 いつもはそんなに動かないのに。一ヶ月に一冊二冊売ればいいんですよ。

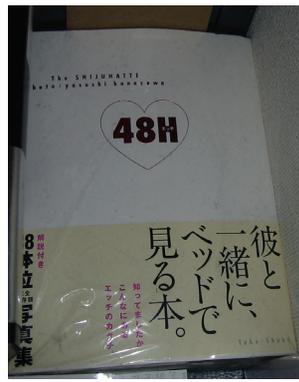
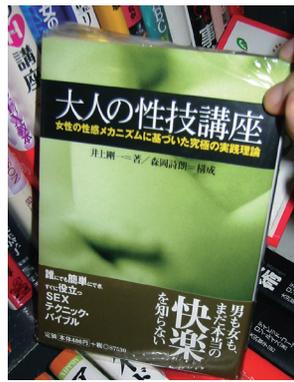
○岡田 すごい。この本もつてクリスマスか。いいなあ(笑)。ちなみに買ったのは男性？女性？

◆岩崎 あんときは確か、男性ばかりでしたけど。

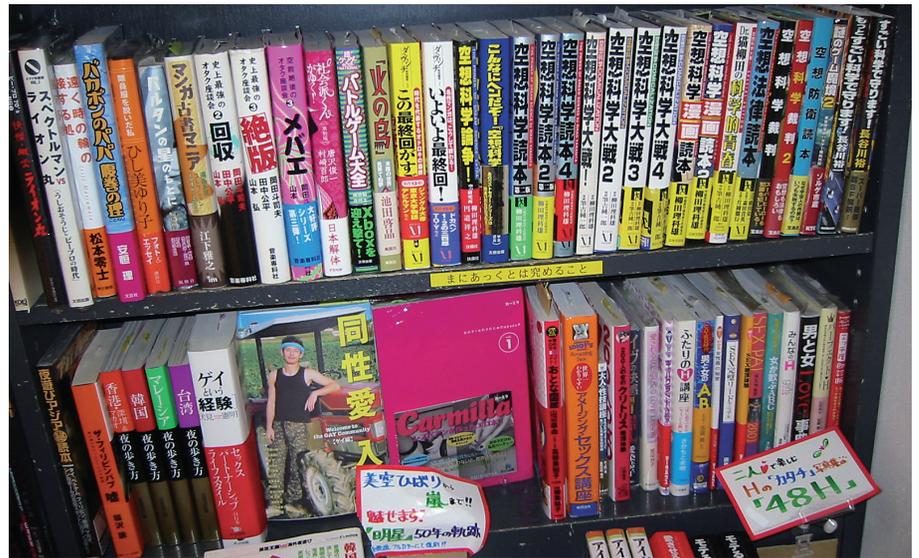
○岡田 残念。つて何がだろ(笑)。◆岩崎 こつちもお気軽な気持ちで、重い意味で置いているわけではないので、ふつーにホントにサブカルつて感じで読んでもらえればいいなつて思つてます(笑)。



映画の棚も充実している。ポット出版の取締役、飯島洋一映像事業部長が繰り返し読み返すほど好きだという、『昭和の劇映画脚本家・笠原和夫』が棚差しになっていました。訊いてみると、太田出版の営業の方に、「一冊おいておけば必ず回転するから」と、強引にプッシュされ、熱意に負けて置いていたそう。



最近よく売れている、『TVシリーズ&スターズ』近代映画社。現在、パート9まで出ている。800円。



男性用ポップをつけた『カーミラ』。隣には『同性愛入門』を置いていただいていた。以前は写真の2段目くらいまで、エロものを置いていた

おわりに

○岡田 ありがとうございます。今日こんなインタビューをさせていただいたのは、ポット出版で本はどいうやって売ればいいのか、つてことがちよつと分かんなくなつてきて（笑）。

◆岩崎 ははは（笑）。そうなんです

○岡田 ええ（笑）。分からないこと無いんですが、書店さんで売つてもらつていてという実感が、私自身は良くつかめていないんですね。毎日、倉庫業者から、これだけの出荷がありましたつて報告は届くんなんです。

なのでその感覚を掴みたいというのがあるんです。それと、本は、まず書店さんに置いてもらわないと売れません。当たり前ですけど、でメルサ店さんの『カーミラ』の動きはポット出版にとつては理想的なものだったんです。この秘密を何とか聞き出して、他の書店さんにも教えてあげたらなと思つたんです。そこで『カーミラ』を売つている本屋さんには、どんな本屋さんなんだろうと、インタビューをお願いしたわけです。

◆岩崎 そうですか（笑）。でも大切なことだと思いますよ。私たちもわからなくなつて。例えば、ある本が、正直いつてどこのコーナーに列べていいのかわからない、だから他の書店さんがどういう風に置いてい

ですかつて、やつぱり営業で回つてきた出版社さんの方に聞いたりしますもん。でどこどこ書店さんはどういう置き方しているとか、お互いにやつぱり情報交換とかして、じゃあうちもそこに置いてみますとなつて、実際売れたり、ま、それでも売れなかつたり、つていうのはあるんですけど。そういう情報は書店も知りたがつていと思うんですよ。

○岡田 書店さん同士の交流はあるんですか。

◆岩崎 名乗つてという交流はないんですけど、たぶんこつそり行き来してるのかな（笑）。私はわりと×書店が好きなんですけど、だからさつきも言つた見たいに、うちには無いけどこれ読みたくなつちやつた、でもあそこに行けばあるだろうなと思つて良く行くのが×書店さんなんかで。

うちの社員の人間はもつと細かく知つていんですよ。あの本は××書店のあそこに平積みしてあつたとか。交流つていうより一方的に偵察（笑）。さすがに名乗つたりはできないんで、××書店に行つて鎌倉文庫です！なんて（笑）。ここはこういう風に、こういう架をつけて売つてい

るんだとか、これ平積みにしてるなんて、そういう風にちよこちよ偵察に行きますね。

○岡田 その他なんですけど、売上げについての悩みなんかありますか。つて売れたほうがいいに決まつてるんですけど。うつ、愚問ですみません。

◆岩崎 わりとこの店って、こちんまりしているんですけど、周りは大型の書店さんが多いじゃないですか。高島屋さんにしても地下の三省堂さんにしても。でアニメイトはあるはで、もうどうすりゃいいんですけど。悩みはいっぱいあるんですけど。やっぱりなんで高島屋さんに入らなつか、ま、大きい店だからしょうがないとは思ってますけど、どうやったらお客さんが見に来てくれるかなっていうのは、いつでも悩んでいますね。

棚揃えとしては、どの棚も結構充実していると思うんですよ。各担当者が趣向をこらしてやっているのでもそれが売上げにつながってんだか、そうじゃないんか、ちよとよくわからない感じなんですよね。だから、どうしたら人が来てくれるんか、いなくと悩み続けますよね。

○岡田 版元に対する不満とかがあってあります。

◆岩崎 そうだなあ。全部が全部配本があるわけじゃないですよ。ホ

ントは全部入れて欲しいなと思う部分もあるんですけど、例えばうちは映画とか、ミリタリーとか、特撮とか、女性向けのとかでもそうなんですけど、けっこう売っているんですけど、でも初回の配本は一とか〇なんですよね。だから、これ最初から入って売れてるのには、とか配本に対して不満を持つたりとかはやっぱりありますよね。

○岡田 例えはこの本は版元は知らないかもしれないけど、いっぱい売っているのに、版元はそれに気づかず情報をよこしてくれないとか。

◆岩崎 ええ、ありますよね。うちは、この分野はすごく大得意でホントは初回でこれくらい欲しいんだだけなんて思うんです。出版社によつては、うちの特性を知っててくれてここだったら三〇はいけるだろうって、何にもしなくてもボーンて入れてくれる出版社さんもあるんですよ。でも大抵のところは知らなくて、うちがどういう書店かってことを。

まあ、どこの書店さんも、大型書店さんではないところは知られていないかもしれないんですけど。突出して売れている部分を知ってくれていないもんで、うちの得意分野の本が出たときも、配本は一とか二とかで、最初にいつてくれればって。不満に思うことも多々ありますね。

まあ、難しいんでしょうけど。出版社さんが書店特性を知っているのは。

でもやって欲しいな、そういうこと。

インタビュー時間●1時間

岩崎さん、ありがとうございました。

最近のポット出版のテーマは、月に一冊本を出していくこと。

こう決めたことで、考えなければならぬことが増えていきます。

企画もそうだし、出版点数の増加に伴う社内事務の簡略化などなど。が、今は何より「本をどう売るか」

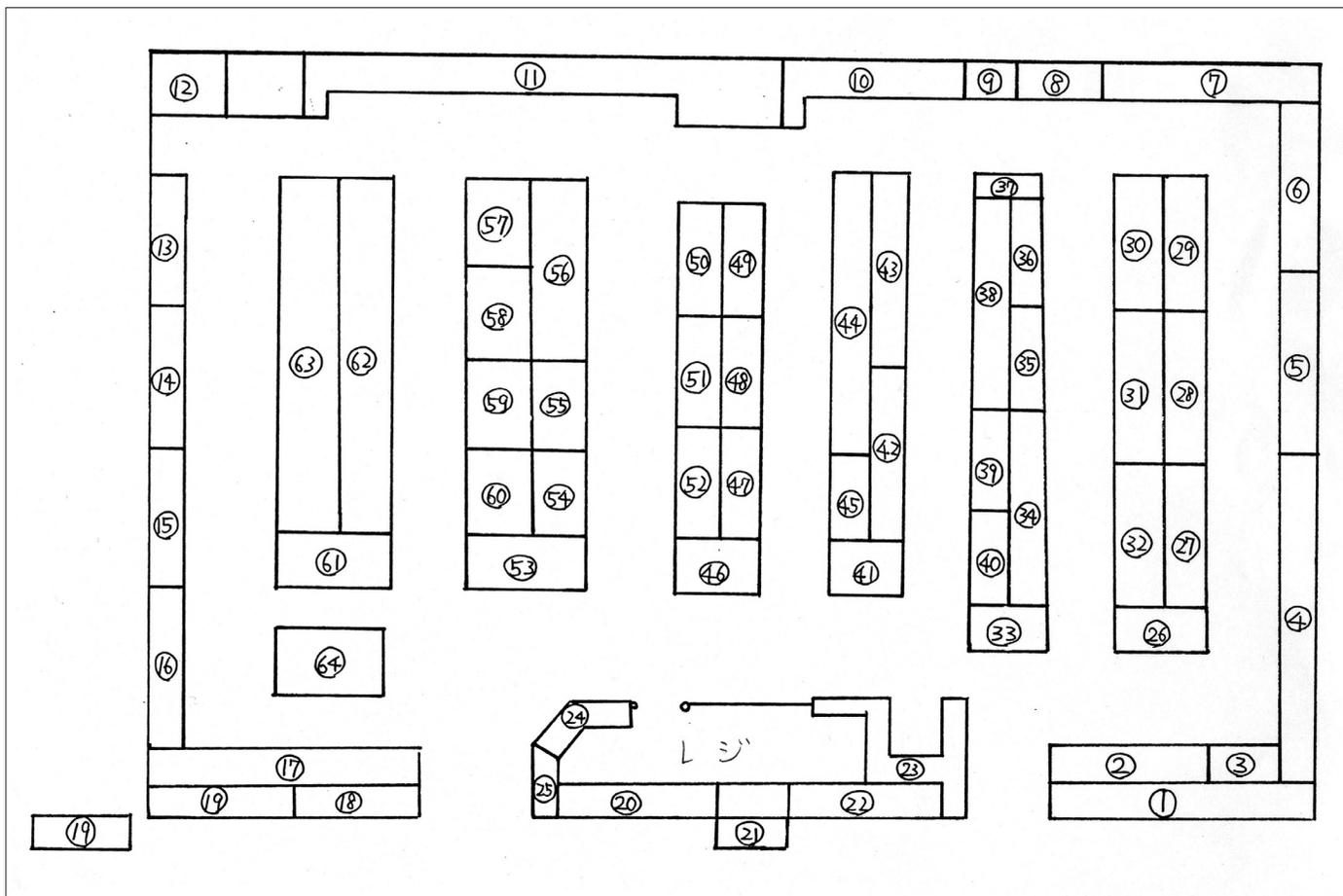
です。定期的に本を出しつつ、毎月金がちんと入ってくるシステムを作ること。それは書店さんで本を売ってもらう仕掛けを考えていくことでもあります。

ポット出版の本は何をやったら今以上売れてくれるのか。

そのヒントを探すために「書店インタビュー」をはじめました。

「書店インタビュー」ではポット出版の本の売り方の具体的なケースだけに止まらず、その書店独自の面白い本の売り方や、仕入れ方、売れ筋なんかも聞いてこう思うてます。隔月更新予定です。お楽しみに。

ポット出版には営業のノウハウがあまり蓄積されていないので、当面はそれを探る作業が続きます。効果がありそうなことをいろいろ試す期間。本をどう売るか、忙しいけれどきつちりと試行錯誤できるように取り組んでいきたいです。



●鎌倉文庫メルサ店

〒450-0002
 愛知県名古屋市中村区名駅1-2-4
 メルサ6階
 電話●052-561-2045
 FAX●052-561-2033
 営業時間●10:00～20:00
 定休日●原則無休
 売場面積●42坪

取引取次●日販、他
 日販取引コード●E15 / 55-5090
 社員数●5人 アルバイト●2人
 月商●約1,700万円

社長●宮川さん
 店長●加藤さん(企画開発部長)
 副店長●執行(しぎょう)さん

【各種別担当者一覧】

- 雑誌(ムックは除く)……全員
- 地図・ガイド……加藤
- 実用書(スポーツ・囲碁将棋)……加藤
- PC関連……加藤
- フィギュア・トレカ類……加藤
- アイドルグッズ……加藤
- 美術……加藤
- 文芸……執行(しぎょう)
- 実用書(手芸・料理・医学)……執行
- 児童書……執行
- ビジネス書……執行
- 宗教書……執行
- 歴史書……執行
- 外国語……執行
- 辞書……執行
- 動物関連……執行
- 文庫(一部)……執行
- 新書(一部)……執行
- 写真集(女性、ビデオも)……宮川
- ミリタリー……宮川

- 鉄道……宮川
- コミック……岡嶋
- コミック文庫……岡嶋
- 文庫(ゲームのノベライズ、スニーカー文庫など、男性向SF、ファンタジー小説)……岡嶋
- ゲーム攻略本……岡嶋
- アニメ関連書(流行もの)……岡嶋
- 同人誌……岩崎
- 特撮関連……岩崎
- アニメ関連書(古いもの、ガンダム)……岩崎
- 映画……岩崎
- サブ・カルチャ……岩崎
- 文庫(ボーイズラブ系、コバルトなど、女性向SF、ファンタジー)……岩崎
- 新書(ボーイズラブ系)……岩崎
- ドラマCD……岩崎

●店内図……棚位置

1. 婦人誌
2. コミック雑誌
3. パートワーク
4. 地図・ガイド
5. 手芸・ボードゲーム・実用
6. 医学・園芸・実用
7. 児童書
8. ゲーム攻略
9. 男性向けSF、ファンタジー文庫
10. コミック文庫
11. コミック
12. 辞書
13. 語学・海外旅行会話
14. 宗教・古典
15. 歴史
16. 美術・カメラ
17. 音楽・映画雑誌・アイドル雑誌
18. NHK テキスト
19. 動物飼育・動物写真集・天文
20. 映画・サブカルチャー
21. アイドル生写真
22. 女性向け書籍(生活・衣料・メイク)
23. トレカ・フィギュア
24. ミリタリー
25. 鉄道・飛行機
26. 写真集・ビデオ・DVD
27. 男性向け雑誌(アダルト除外)
28. PC・スポーツ
29. 料理
30. ゲーム雑誌
31. 特撮・ホビー・ガンダム系
32. 写真集・アダルト雑誌
33. 文庫(外文新刊平台)
34. 文庫(外文)
35. 文庫(日本のファンタジー)
36. 文庫(海外紀行など)
37. 児童書(シールブックなど)
38. 文庫(女性向)
39. 文庫(推理小説)
40. 新書(小説)
41. 文庫(日本作家の新刊平台)
42. 文庫(時代小説)
43. 文庫(日本作家の小説)
44. 新書(雑学・入門)
45. 文庫(ビジネス・ミリタリー)
46. コミック新刊平台
47. 文庫(ボーイズラブ)
48. 文庫(女性向SF・ファンタジー)
49. コミック(同人アンソロジー)
50. 同人誌・マンガの描き方
51. 同人誌・同人ソフト・ドラマCD
52. 新書(BI)・ドラマCD
53. 文芸書新刊・話題の本平台
54. 文芸書(海外ファンタジー)
55. 文芸書(外文・医療NF)
56. 文芸書(女性向)
57. 文芸書(教育・哲学)
58. 文芸書(スポーツ小説・男性向)
59. 文芸書(紀行・雑学)
60. 文芸書(推理小説など)
61. アイドル系書籍
62. ビジネス書
63. お金関係
64. アイドルグッズ

ポット出版が書店に聞く●本の売り方を教えてください
鎌倉文庫・メルサ店
Ver.1.0

取材・文・写真●岡田圭介
デザイン●沢辺均

発行日●2003年5月20日
定価●無料
発行●ポット出版 [株式会社スタジオ・ポット]
〒150-0001 渋谷区神宮前 2-33-18 #303
Phone 03-3478-1774
Facsimile 03-3402-5558
ウェブサイト <http://www.pot.co.jp/>
Eメール books@pot.co.jp