

まちの本屋の明日をつくる

兵庫県立加古川東高等学校 課題研究 7S4 班

動機・目的

紙の本離れの深刻化、本屋業界の衰退が問題視されているのを知り、危機感を覚えたから。

キーワード

まちの本屋
本調査では、チェーン店ではなく、個人で経営している小規模書店と定義している。

仮説

様々なジャンルの業界と協力したり、イベントを企画するなど、本好きだけでなく普段本を読まない人々も本と触れ合える機会をつくることで、まちの本屋は活性化される。

調査1

まず、日本でのここ最近の本の売り上げ金額や総書店数・総売り場面積の変化を調べ、その実態を明らかにした。

結果1

図1より、紙の本の売り上げが減少し、逆に電子書籍の売り上げは年々増加していることがわかる。

図2より、書店数が全国的に減少している一方で、売り場面積は増加傾向にあることがわかる。



図1 紙の出版市場と電子出版市場合計 図2 総書店数・総売り場面積

調査1の結果から、データ上は書店業界全体が苦境にあるのは事実だが、現場の声をインタビューで聞くなどの追加調査をする必要があると判断し、調査2を行った。

調査2

調査1を踏まえ、実際に個人で経営されている本屋さん以下の質問事項をインタビューした。

【対象店舗】

- ・1003(神戸市)
- ・毛利書店(加西市)
- ・井戸書店(神戸市)※作家の松宮宏さんにも同席していただいた。

【質問事項】

- Q1.個人で本屋を営むには本当に厳しい現状なのか。
Q2.それぞれの本屋さんでは、どんな工夫をしているのか。

結果2-1

A1.各店舗ともに「(私たち調査班の考えているほど絶望的な)苦境ではない。工夫次第で活路は見出せる。」という趣旨の返答だった。

結果2-2

A2.

【1003の場合】

「元町映画館とタイアップし、“対象映画を見ると関連古本が10%オフ、対象古本を買うと関連の映画100円引きといったキャンペーンを開催した。キャンペーン中は映画に関する本の選書も行う。

また、作品の著者を招いたトークイベントを開催する、店舗の内装にこだわるなどの取り組みを行っている。」

【毛利書店の場合】

「実店舗を持たず、外商(店売りではなく、直接顧客のもとに向く販売方法)だけで販売を行っている。

この方法なら、店の土地代や人件費にかかるコストの削減と余計な在庫を抱えるリスクの低減が両立でき、さらに返品も少なくなるので、コンスタントに収益をあげることができる。」

参考文献

<https://www.ajpea.or.jp/information/20200124/index.html>
<http://www.garbagenews.net/archives/1985414.html>

まとめ・結論

まず、日本の書店数及び書店の売上額は減少傾向にある。各書店は活性化のために様々な取り組みを行っているが、中でも活性化に寄与しやすい取り組みは「イベント開催」である。また、「イベント開催」は、他の取り組みと複合させることでより一層の効果を発揮する。

結果2-2(続き)

A2.

【井戸書店】の場合

「ある小説の著者を招いたトークイベントを開いたとき、その小説の世界観を深めるために、ジャズバンドを招いて小説のストーリーに登場するジャズの曲を演奏して貰ったが、非常に大きな反響があった。

他にも、周辺地域の子供たちを対象に論語塾を開くなどの地元と連携した取り組みや、可動式本棚の設置、1万円選書といった取り組みを行っている。」

調査3

調査2で協力いただいた本屋さん取り組みを、以下の4つにタイプ分けした。

- ・イベント開催型
- ・カフェ・雑貨店併設型
- ・内装外装重視型
- ・無店舗型

これを基に、新たに21軒の個人書店の取り組みを調べ、その取り組みの傾向を分析し、表にまとめた。

結果3

表1 各書店取り組みのタイプ分け ※1

書店名	タイプ分け				
	イベント開催型	カフェ・雑貨店併設型	内装外装重視型	無店舗型	その他型
1003	○	○	○		
井戸書店	○				
毛利書店				○	
長崎書店					
元町書店		○			
天祥書店					○
聖徳書店	○				
とほろ書店					○
Books Winterbook STORE	○				
BOOKSHOP TRAVELLER				○	
ATELIER					○
川口本屋			○		
Overleaf		○			
読書楽屋					○
Books Gallery Corbis Itohan	○				
本は人生のついでに					○
ROUTEBOOKS		○			
mint					○
本の楽屋		○			○
いっしょ屋	○				
文庫		○			
books-Webbangan	○				
本の楽屋	○				○
書房乃木坂	○				
家田山科建設	1.1	8	7	4	8

表2 取り組みタイプ別実行数

パターン	タイプ分け					累計達成項目数	当該パターンの店舗数
	イベント開催型	カフェ・雑貨店併設型	内装外装重視型	無店舗型	その他型		
パターン1	○	×	×	×	×	1	2
パターン2	×	○	×	×	×	1	1
パターン3	×	×	○	×	×	1	1
パターン4	×	×	×	○	×	1	2
パターン5	×	×	×	×	○	1	4
パターン6	○	○	×	×	×	2	1
パターン7	○	×	○	×	×	2	2
パターン8	○	×	×	×	×	2	1
パターン9	○	×	×	×	○	2	2
パターン10	○	○	○	×	×	3	2
パターン11	×	○	○	×	×	2	3
パターン12	×	○	×	×	○	2	1
パターン13	×	×	×	○	○	2	1

表1より、個人書店で最もよく行われている取り組みタイプは「イベント開催型」、次に「内装外装重視型」「カフェ・雑貨店併設型」であると判明した。

また、複数の取り組みを複合させた店舗の存在も多く確認された。

※1表中の「その他型」には、ポップ・装丁に工夫を凝らしたり、販売する本を特定ジャンルに特化させているなど、上の4項目以外にあたる判断された取り組みが含まれている。

表2より、複数の取り組みを複合させている場合では、「イベント開催+他タイプ」の形が最も多いことが判明した。

これらのデータを総合すると、「書店の取り組みの中で最も活性化に寄与しやすいのは「イベント開催」であり、それは別の取り組みと複合させて実施することでさらに効果的になると結論づけられる。

考察・提案

調査結果より、仮説通りイベントを企画する書店が活性化しやすい傾向にある。

しかしイベントを開くには費用やコラボする相手との交渉等が必須であり、(特にこの加古川近辺のような場所では)人が集まりにくいという課題がある。

よって、個人書店から加盟可能かつイベント仲介なども行う書店振興専門サービスを整備することで、これらの取り組みが拡大し、より多くの個人書店が活性化してゆくと考えられる。