

書店消滅 ～書店を救え。まちを救え。～

班員：片山茜(班長), 中島遥希(副班長), メルリーニ愛乃(資料 DB), 村上雄馬(印刷機器), 江端杏奈, 小原岳輝, 菊池ひかり, 小又暉広, 長谷川隼

指導教員：谷口守, TA：越川知紘

1. 背景

2016年2月12日、長年つくば市民に愛されてきた友朋堂書店が閉店した。インターネット上では『友朋堂ロス』という言葉で書店の閉店に対する思いを表現する人もいる。書店の閉店はつくば市だけではなく、日本全国で起きている。一般ユーザーの口コミによる国内の閉店や開店情報をまとめている『閉店開店』というサイトを見るだけでも、2016年2月のみで33店舗の書店が閉店していた。また、すでに全国の自治体のうちおよそ2割は書店が存在しない書店ゼロ自治体となっている。書店の閉店とともに書店ゼロの自治体が今後増えていくことが考えられる。

書店数が減少することにより、書店に行きたくても行くことの出来ない『書店難民』が発生するのではないだろうか。また、書籍に触れる機会の減少から、書籍に対する興味が失われるのではないだろうか。さらに、地域に根付く書店が閉店することで、まちとしての個性が失われ、にぎわいが消えることも考えうる。

以上の様な背景を踏まえて、水面下で進行しつつあるまちから書店が無くなりつつあること、言い換えれば『書店消滅』が深刻化することで、今後様々な問題を引き起こされるのではないかと考えた。そこで私たちは、書店消滅問題を解決することをテーマとして設定した。

2. 実態調査

書店消滅を防ぐために、最初に書店業界胃を取り巻く現状を調査した。

2.1. 文献調査

2.1.1. 書店業界に特有の制度

書店業界について調査をしていくと、書店業界に存在する2つの特有の制度があることがわかった。

- **委託販売制度**

委託販売制度とは出版社が書店に書籍の販売を委託する制度である(図1参照)。これにより書店は売れ残りの書籍を出版元である出版社に返品することが可能となり、書店は低リスクでの営業が可能となる。

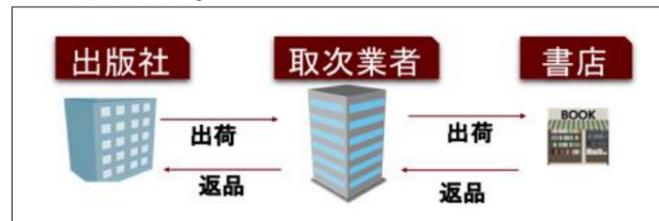


図1 委託販売制度の仕組み

- **再販売価格維持制度**

再販売価格維持制度とは、書店が書籍を必ず定価で販売しなければならないという制度である(図2参照)。これにより出版物は書店の規模に関わらず同じ価格で提供されるので、中小規模の書店でも大型書店と同じ条件での経営が可能となる。



図2 再販売価格維持制度の仕組み

これら2つの制度は書店業界の中でも、特に中小規模の書店を守る機能を持った制度である。しかし、この制度があるにもかかわらず書店が相次いで閉店している現状から、この制度が完全に機能しきれていない可能性があるのではないかと考えた。

2.1.2. 社会構造の変化

書店を取り巻く社会構造は以下のように大きく変化した。

- **人口減少、少子高齢化**

昨今の日本では人口が減少し、少子高齢化が進んでいる。これにより出版物を購入する人自体が減少し、需要が低下している。

- **書店の大型化**

書店の数はここ10年間で減少し続けている(図3参照)。しかし総坪数は近年減少していないことから、中小規模の書店が減少し大規模の書店が増加していることがわかる。

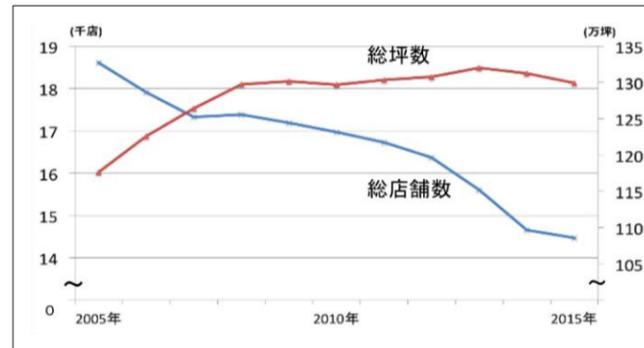


図3 書店の総店舗数と総坪数の推移 (書店マスター管理センターより作成)

- **出版市場の縮小**

1996年以降、出版物の販売額は減少し続けている。ここには電子書籍は含まれていない(図4参照)。

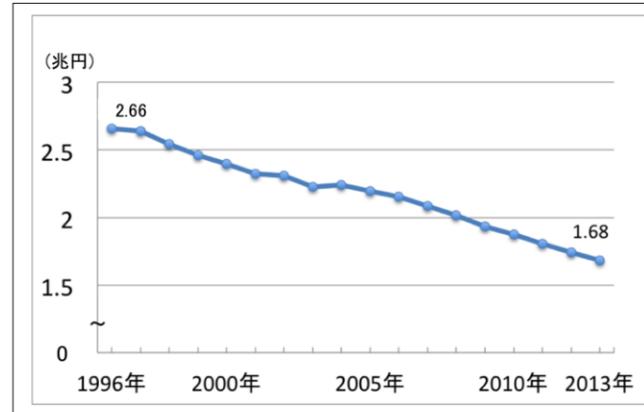


図4 出版物販売額の推移

(出版科学研究所「2013年の出版物推定販売金額」より作成)

- **ネット通販が与えた影響**

出版物販売額の割合のうち、ネット通販が占める割合は大きく増加しておらず、実は影響が大きい(図5参照)。

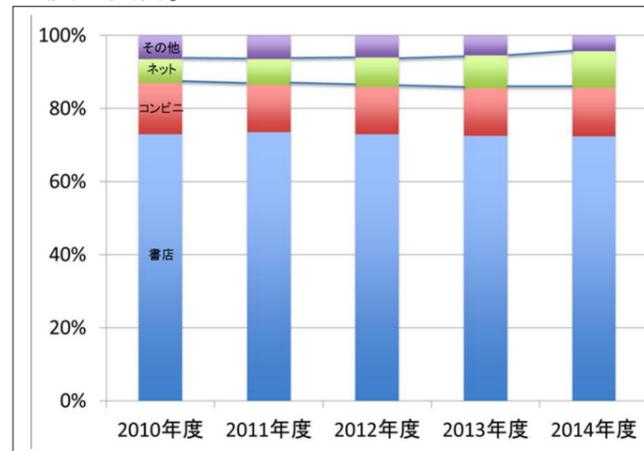


図5 販売ルート別推定出版物販売額

(日販 営業推進室「出版物販売額の実態 2015」より作成)

2.1.3. 取次会社の倒産

取次会社とは出版社と書店をつなぐ流通業者のことである。書店だけで多くの出版社とやり取りすることは困難なため、出版業界において問屋の役割を果たしている。

今回の友朋堂倒産の経緯には友朋堂の取次業者であった太洋社の倒産があることが分かった。現在取次業者は上位2社(東版、日販)の寡占状態となっており、中小の取次業者は返品が少ない取引先書店を大手取次業者に奪われている状況が続いている。その結果、中小の取次業者は中小の書店、大手の取次会社は大手の書店といった取引の構図が出来上がっている。中小の取次では、書店からの返品が多いため、出版社から多様な書籍を扱うことが困難となっている。これにより、中小の取次業社の業績は悪化し、倒産に追い込まれている(図6参照)。

結果として取次業者の倒産は、連鎖的に取引先の書店の閉店を引き起こした。1社の取次業者の倒産は、ひと月の間に友朋堂を含む15店舗の書店の閉店を引き起こした。

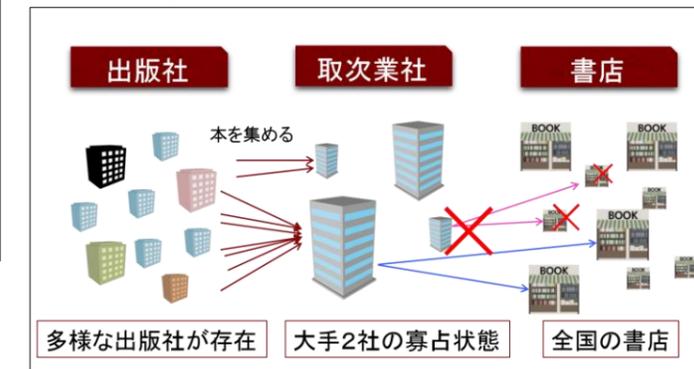


図6 取次の仕組み

2.2. ヒアリング調査

友朋堂が閉店に至った原因、文献調査では分からなかった現場で起きていたことについて調査するため、ヒアリング調査を実施した。ヒアリング調査の概要は表に示す通りである(表1参照)。

表1 ヒアリング調査概要

調査日時	2016年5月9日(月)
調査場所	友朋堂 吾妻本店
ヒアリング先	友朋堂 柳橋社長
参加者	片山 江端 長谷川 指導教員 T A
目的	友朋堂閉店の経緯、 現場で起きていたことの調査
質問項目	・友朋堂立ち上げ時について ・店舗内で工夫していた点 (選書、他店との差別化) ・取次業者との関係について ・再販制度、委託制度について ・大型チェーン店について ・全国の書店の危機について

ヒアリング調査を通して、友朋堂閉店の原因として考えられることが大別して以下の3つの回答が得られた。

① まちの変化

2005年のつくばエクスプレスの開通により研究学園駅周辺が商業圏として繁栄したことや、東京へのアクセスが良くなったことで友朋堂を利用していた顧客が分散してしまった。

② 文化の変化

友朋堂ができた当時は雑誌がよく売れていたが現在は娯楽が多様化している。また、新本に対するあこがれがなくなり、古本屋で購入する人や図書館の利用で済ます人が増えた。結果として、書店での売上げが伸び悩んでいる。

③ 経営の問題

書店の規模にもよるが、友朋堂と同規模の書店では別の取次業者と新しく取引するためには、営業を再開し書籍を一新するのに約1億円が必要である。友朋堂では1億円を用意することが困難であったため、新しい取次業者に乗り換えることが出来なかった。

2.3. 実態調査のまとめ

2.1.1より、書店業界には特有の制度が存在し、書店を守る機能を備えていることがわかった。しかし、この制度が存在するにも関わらず、書店の閉店が相次いでいることが疑問点となった。

2.1.2より出版物の販売数が減少していることがわかったが、書店の存在意義は今後も残っていくだろうということがわかった。

2.1.3より友朋堂閉店の原因は取次業者の倒産であった。

2.2.のヒアリング調査により、まちの変化や文化の

変化が友朋堂の経営状態の悪化に影響を与えていたことがわかった。また、取次業者の倒産の際に金銭的な余裕がなく、再び書店を立て直すことが不可能であった。

3. 目標

書店消滅危機を救うために以下の3つを目標とした。

- ① 制度のさらなる調査 (2.1.1より)
- ② 書店が売上げを上げるには (2.2.より)
- ③ まちの形態に合う書店とは (〃)

4. 現地調査

目標の①②を考える上で、独自の戦略を持つことで集客力を集めており、さらにまちに馴染む書店を調査する必要があると考え、現地調査を行った。現地調査の概要は表に示す通りである。(表2参照)

表2 現地調査概要

調査日時	2016年5月2日(月)
調査場所	代官山 蔦屋書店, 本屋 B&B, 神田神保町の古書店/新刊書店
参加者	サステイナビリティ班全員
目的	独自の戦略を持ち、まちに馴染んだ 書店を知ること

・ 蔦屋書店(代官山)

この書店では、50代以上の団塊世代をターゲットとし、世代に合わせた特定のジャンル(車・旅行・料理など)にしぼった選書をしていることであった。デザイン重視で、手にとって楽しめるような書籍の内容が多かった。

また、カフェや骨董市などの施設と戦略的に複合しており、書店を中心とした憩いの空間を形成していた。さらに、料理本で使われている食料品や、書籍に関する雑貨を合わせて展示・販売することによって、他の面での収入や書籍に興味を持ちやすい工夫がなされていた。



・ 本屋 B & B(下北沢)

この書店では、お酒を飲みながら書籍を選べるのが特徴的であった。営業時間も24時までと長く、ゆったりとした時間を過ごすことが出来る。こちらの書店でも特定のジャンル(建築・政治など)に絞った選書がされており、他の書店では見られないような書籍を中心に販売されていた。

また、毎晩数名のゲストによるトークイベントが開かれている。書籍に関係する人を中心としており、これを目的として書店を訪れる人も一定数いると考えられる。イベントに参加しながらお酒を飲むと行った、従来の書店ではなかった新しい形で経営している。

・ 神田古書店街(神田神保町)

ここでは、書店が集積することでまちを形成している点が最大の特徴であった。新書のみを扱う書店もあるが、それ以上に古書を扱う書店が多くあり、周辺には大手の出版社や印刷所が存在していた。扱う書店はジャンルを限定しており、古書店では古いものでは明治時代に出版されたものなど、貴重な書物を集めていた。新刊書を扱う書店でもマニアックな書籍が多く、一社の出版社の書籍のみを扱う書店も見られた。

さらに、神保町といったまち全体で書店街のブランドをつくっており、観光マップの作成も行っていた。



以上の3地域を調査し、今後生き残る書店は書籍を売る機能だけではなく、心地よい空間として機能を備える必要があるのではないかと考えた。

5. 最終発表に向けて

電子電話帳やGISを利用し、書店消滅マップを作成することで、今までにどこでどのくらいの書店が消滅したか可視化し、書店閉店の実態を深めたい。可能であれば日本全国を対象地域としたいが、場合によっては茨城県内といった狭い単位となる可能性もある。

また、3章で述べた3つの目標を達成するため、①では今後つぶれそうな取次業者へのヒアリング、また制度に詳しい商法の専門家へのヒアリングを通して、具体的な制度の問題点を指摘したい。可能であれば、今後の法の仕組みのあり方を述べたい。

②では現地調査を踏まえて、戦略的に書店が売上げを上げる具体的な方法の検討を行う。

③では現地調査や友朋堂でのヒアリング調査から、つくばで生き残れる書店を提案したい。そのためにどんな書店が必要であるのか仮説を立て、必要に応じてつくば市民へのアンケートを実施することで、必要な書店の形態を考えたい。

6. 謝辞

実習を進めるにあたり友朋堂吾妻店社長柳橋様、インタビューにご協力いただいた先生方、近未来計画学研究室の皆さまにご協力いただきました。この場を借りて感謝いたします。

7. 参考文献

- 1) Book Live
<<https://www.jpoksmaster.jp/>>
2016年5月11日アクセス
- 2) 書店マスタ管理センター
<<https://www.jpoksmaster.jp/>>2016年5月11日アクセス
- 3) タウンネット東京都
<<http://j-town.net/ibaraki/>>2016年5月11日アクセス
- 4) 東京商工リサーチ
<<http://www.tsr-net.co.jp/>>2016年5月11日アクセス
- 5) トーハン
<<http://www.tohan.jp/>>2016年5月11日アクセス
- 6) 日販 営業推進室 店舗サービスグループ「出版物販売額の実態 2015」
日本出版販売株式会社
<<http://www.nippan.co.jp/>>2016年5月11日アクセス
- 7) 日本書籍出版協会
<<http://www.jbpa.or.jp/index.html>>2016年5月11日アクセス
- 8) shinbunka ONLINE <
<http://www.shinbunka.co.jp/kessan/kessan-kinokuniya.htm>
>2016年5月15日アクセス
- 9) 日本著者販促センター
<<http://www.1book.co.jp/000069.html>>2016年5月15日アクセス