

私のビジネス

①

活字離れでも本は売れる

田口 久美子さん

ジュンク堂書店 池袋店副店長



本をどこで買いますか？
今や本はアマゾンなどインターネット書店で、簡単に手に入ります。漫画や雑誌はコンビニエンスストアで買う人も多い。書店にとって厳しい時代です。
でも、お客さまがわざわざ

社員の生の感想 客を動かす

がみるみるうちに売れるのはうれしいものです。
川上弘美さんの単行本「センセイの靴」は、そんな意味で思い出に残る一冊です。出合いは出版社の担当者が「読んでみて」と、持ってきた見本でした。手に取ると、確かに面白い。回し読みした女性社員みんなが「売りましたよ」と一致団結しました。

ました。「昔の恋人を思い出しました」「おじいさんとの恋愛もいいですね」なんて一言ずつ。まさに飛びよりに売れました。

本にコメントをつけることは、もう珍しくもない販促方法です。でも、大勢の人に売ろうとすると「感動します！」「泣けます！」といったベタな言葉の羅列になってしまいがち。この

ときは、社員一人ひとりの「本当に面白い」というナマの感想がお客さんに伝わった。だから売れたのだと思います。

ざ足を運ぶ書店ならではの魅力もあります。未知の本や、興味のなかったジャンルとの出合いがあること。私たち書店員にとっても、これぞ「しかけた」本

通常は、同じ作者の本をまとめてコーナーを作りますが、このときは一冊を強調するために、コーナーの真ん中に本を置き、周りに社員全員のコメントをつけ

好評を記して、著者の川上さんがトークライブに来てくださるという、うれしいオマケもつきました。私のような古株から新人社員まで、コメントを書いたみんなの「思い」が、お客さまを動かし、著者まで届く。

たぐち・くみこ 1947年東京都生まれ。72年東京外語大卒。76年西武百貨店書籍販売部門(のちプロ)入社。97年ジュンク堂へ。池袋リポの現場を通して、書店業界の内幕を描いた著書「書店風雲録」がある。

こんな生きた交流があるのが、書店の楽しさです。