

2つのチャレンジを通して書店の未来像を描く

百万年書房 代表・編集者 北尾 修一氏、有隣堂遊説ツアー開催

～初めてでも失敗しない、自由でかんたんな本の作り方教えます。～

株式会社有隣堂(本社：神奈川県横浜市 代表取締役社長：松信 健太郎)は、このたび、新たなモノ・コト・トキを提供する場を創出し、書店の未来像を描く試みとして、次の2つのチャレンジを実施します。ひとつ目は、百万年書房 代表・編集者 の北尾 修一氏による有隣堂各店での遊説ツアーです。今年3月に先行開催した3店舗でのトライアルを経て、4月24日にアトレ恵比寿店、4月28日に伊勢佐木町本店、5月2日にニッケコルトンプラザ店と開催をつなぎ、全店規模で交流の場を生み出す当社初の試みです。ふたつ目は、ツアー開催店にて、百万年書房の刊行書籍および、北尾氏おすすめ書籍フェアを展開します。従来の流通形態に捉われず、出版社からの直接仕入れなどにより品揃えの幅を広げ、読者から支持される書店を目指します。

北尾修一さん有隣堂遊説ツアー
〔「百万年書房」代表・編集者〕

いつもよりも
具体的な
本づくりの話
を
北尾修一

『初めてでも失敗しない、
自由でかんたんな
本の作り方教えます。』

著者 北尾修一
(きたおしゅういち)

有隣堂 伊勢佐木町本店
2023. 4.28 (金) 19:00～20:30

企画の背景

書店を取り巻く厳しい状況が続き、当社では、新たなモノ・コト・トキの提供により書店を再定義する様々な取り組みが行われています。新店舗や新事業としての取り組みが多くフォーカスされてきた一方で、本企画は、既存店舗が生き残るための問題意識から生まれたチャレンジです。仕事への意識、やり方を変え、書店の未来像を描こうとする試みがスタートしました。

目的

1. 新たな書籍仕入れノウハウ、知識の蓄積
2. 他書店との差別化
3. 店舗イベントの可能性を検証する

■2つのチャレンジ概要**(1) 北尾修一氏（「百万年書房」代表・編集者）有隣堂遊説ツアーを開催**

- ・ 内容：「初めてでも失敗しない、自由でかんたんな本の作り方教えます。」と題し、北尾氏のひとり出版社としての経験をまとめた著書『いつもよりも具体的な本づくりの話。』（イースト・プレス刊）の話を中心に、“自由でかんたんな本の作り方”を参加者の皆様に指南いただきます。本を作っている人と、本を作って売りたい人をつなぐ交流イベントです。
- ・ 特徴：遊説ツアーは、店舗の規模や立地を問わず、環境に合わせたスタイルで全40店での開催達成を目指します。同テーマでゲストを招き、全店規模で連続開催するイベントは当社初の試みとなります。
- ・ 開催店舗：下記店舗のほか、今後も詳細決定次第、当社ホームページやSNSにて告知情報を発信予定です。

	アトレ恵比寿店（開催終了）	伊勢佐木町本店	ニッケコルトンプラザ店
開催日時	4月24日(月) 14:00-20:00	4月28日(金) 19:00-20:30	5月2日(月) 14:30-16:00
定員	10名（全5回 各2名）	20名	20名
予約・申込	受付は終了しています	Peatix よりお申込	Peatix よりお申込

(2)「百万年書房フェア」を開催

- ・ 内容：百万年書房の刊行書籍や、北尾氏おすすめ書籍10～60タイトルを各店規模に合わせて展開するフェアです。
- ・ 特徴：従来の取次経由では入手困難な書籍を、直接仕入れなど新たな流通方法により取り揃えます。チェーン書店では、手に入りにくい良書をお近くの店舗で手に取っていただけるようになります。



有隣堂アトレ恵比寿店のフェア展開

■北尾 修一氏 プロフィール

1968年、京都生まれ。編集者。

1993年～2017年、太田出版に在籍。

2017年9月、株式会社百万年書房を設立。

2022年9月、初の著作『いつもよりも具体的な本づくりの話を。』(イースト・プレス)を刊行。

株式会社百万年書房 [公式ホームページ](#)

■書籍紹介

書名：『いつもよりも具体的な本づくりの話を。』 著者：北尾 修一

発行：イースト・プレス

ISBN：9784781621043

価格：2,200円(税込)



■これまでの開催終了店舗

2023年3月に、有隣堂センター南駅店、アトレヴィ三鷹店、厚木店の3店舗にて開催を終了し、会場環境の異なる3店舗それぞれに合わせた少人数スタイルでの開催となりました。北尾氏と距離感の近い対話が展開され、具体的な本の作り方から身近な近況の話まで和やかな交流が生まれました。

< 百万年書房 代表・編集者 北尾修一氏のメッセージ >

事務所で、神谷氏(有隣堂企画担当者)の話を伺い、熱量に打たれた。チェーン書店の現場を見てみたい。さまざまな店頭の様子や各店の客層の違いを知り、解像度を上げたい思いがあったので今回の企画は面白そうと思った。また、版元としての販路を拡大することも目的のひとつ。ひとり出版社の作る書籍は、一冊入魂の本が多い。しかし、幅広い読者にそれらの本の存在を伝えきれていない。この企画を通して、チェーン店での扱いが増え、読者の手に届きやすくなり、読者の選択肢の幅が広がると良い。遊説ツアーでは、普段なかなか会えない読者に会える機会。本を作ること、出版社を作るとは難しいことじゃないとざつぱらんに伝えていきたい。

< 企画担当者 事業開発部店舗プロモーション課 神谷康宏のメッセージ >

書店での仕事のやり方はこの20年あまり変わっていない、何か抜け出すことはできないかという危機感を持つなか、北尾氏の著書『いつもよりも具体的な本づくりの話を。』を読んで、北尾氏の事務所を訪ねたことが企画のきっかけとなった。まずは社内で働く中の人たちと、この取り組みを通して問題意識を共有したいと考えている。品揃えの感度を高くし、小型店や都心部から離れた遠方の店舗などでも工夫すればイベントは可能、まずは行動してみようと思案した。そして、このチャレンジに乗ってくださる北尾氏に感謝し、新しい発見や出逢いを求めているお客様、この企画に巻き込まれてくれる中の人たちと一緒に楽しんで取り組みたい。

■今後の取り組み

5月以降の遊説ツアー開催店舗スケジュールは、有隣堂ホームページや SNS などで随時発信予定です。