

経営の「こつ」を尋ねる 第5回

企業は生き物 時代を捉えて 書店の未来像を創造する



世良 與志雄氏
フタバ図書社長

東京外国語大英米語学科を卒業後、広島大大学院博士課程修了。1981年、フタバ図書に入社し、2002年に社長に就任。1956年3月2日生まれ、広島市中区出身。

永続する企業、伸び続ける企業の経営には職人的な勘所がある。月1回連載でインタビュー。牛来千鶴が、経営の「こつ」を尋ねる。

「本屋＝肉体労働」からの脱却を目指して、今がある

未来型複合専門書店を展開するフタバ図書。1913年、世良社長の祖父が、横川駅前書店を開業したのが始まりである。創業から100年。

現在は、書籍を中心に、CD、DVD、ゲームの販売やレンタル、またネットカフェ、ゲームセンターなど、多くのエンターテインメントを取り扱っている。

「本屋は、肉体労働ですから」と世良社長。

毎日毎日、世の中には数百種類もの新刊が出てくる。すなわち毎日毎日、数百もの新商品をチェックし、売れるか売れないか、店頭で置くかどうかの品定めをする業態。

「本屋だけでは、生産性は低い」それは本屋で生まれ育ち、両親の後ろ姿を見てきた世良社長が、ずっと感じていたこと。

「本屋を続けるためにはどうすればいいのかわかるか」という問いに、老舗書店に長男として生まれ、経営を継いだ者として、切実な思いが込められている。

「本屋は、肉体労働ですから」と世良社長。毎日毎日、世の中には数百種類もの新刊が出てくる。すなわち毎日毎日、数百もの新商品をチェックし、売れるか売れないか、店頭で置くかどうかの品定めをする業態。

戦も好きになった。ワールドカップも生で観に行くし、ウィーン・フィルハーモニー管弦楽団も本場オーストリアで聴く。

28歳の時、米国を視察した折に足を運んだ映画のビデオ化の記念パーティーでは、映画スターや有名歌手が歌い踊る派手なイベントを見て、ビデオレンタルの可能性を確信。帰国後、書店とビデオレンタルの大型複合店を出店した。

何も無いところに、アイデアは生まれぬ。まずは情報のインプットが、発想の土台となる。そしてその情報が良質（本物）であるかどうかは、アウトプットに影響する。

「本物志向」

世良社長の先進的かつ大胆な経営の原点を、そこに感じた。

今や、本業の傍ら何かをするという時代ではない。各事業部すべてが本業と言えるプロシヨップが望まれている。

「生活者に、未来型複合専門書店としての本物の魅力を、どれだけ発信できるか」

挑戦は、始まっている。

「本物の持つ役割を守りながら普通の本屋にできないことを」

昔から、本屋の持つ役割がある。

- ・待ち合わせの場
- ・最先端の情報発信の場
- ・自分らしく居られる場

これらは、祖父の代から続く地域の本屋として、

「変えてはいけないもの」

一方、電子書籍が回り、インターネットの情報は無料が当たり前という時代の中で危機感を感じない。「大切なものは、普通の本屋にできない。フタバならではの提案」

顧客との結び付きを強固にし、かつ、本や映像や音楽のつくり手がいもものを作って成功することに、チャレンジし続ける当社。

地域の中の情報文化エンターテイ

「本物の持つ役割を守りながら普通の本屋にできないことを」

昔から、本屋の持つ役割がある。

- ・待ち合わせの場
- ・最先端の情報発信の場
- ・自分らしく居られる場

これらは、祖父の代から続く地域の本屋として、

「変えてはいけないもの」

一方、電子書籍が回り、インターネットの情報は無料が当たり前という時代の中で危機感を感じない。「大切なものは、普通の本屋にできない。フタバならではの提案」

顧客との結び付きを強固にし、かつ、本や映像や音楽のつくり手がいもものを作って成功することに、チャレンジし続ける当社。

地域の中の情報文化エンターテイ

(第3種郵便物認可)



今年3月、中区大手町にギガ本通店をオープンさせた理由には、そん

新刊書店が中古本販売に踏み切った理由

「フタバ図書が、なぜ、中古本に手を染めるのか」

中古本の買い取り・販売に参入した2000年。周囲からの反対、反発は半端ではなかった。

それでも、推し進めたのは、中古本の大手チェーンが広島進出を決めたから。関東では新刊書店が大きな影響を受けていた。

「やらなかったら絶対、後悔する」そう思ったという。

日本の書店には昔から、「新刊」と「古本（＝ユーズド）」という概念が無かった。レアな本は古本屋が扱うが、読んで要らなくなった本を奇麗

にしてまた売るという習慣が、日本には無かったのだ。

しかし考えてみると、必要無くなった本を売ったお金で、また次の本を買ってもらえる。そして、安く本を買えるおかげで、今までよりたくさん買ってもらう。

これは、読者のための、新しい読書習慣の提案になる。

「古いビジネスモデルの壁を打ち破るべきだ！」

そう決心し、トーハン、日販、小学館、集英社、出版各社に頭を下げて回った。会社やスタッフを分けること、フロアを変えて展開することなど、多くの制約がかかったが、それでも実現した。

華やかに見える大型複合店の開店。しかしその裏には、こうした経営者の苦勞がある。

「ピンチを、チャンスに変える」そんな言葉が脳裏をよぎった。

現在、フタバ図書は、全国に54店舗。2013年3月期の売り上げは352億円を計上している。

100年続く「地域の本屋」としての使命感

世良社長の趣味は、読書、映画、音楽。開書は5段、ゴルフもやる。粘り強い性格で、好きな言葉は、「感動」

実はここ数年、広島を中心街から書店の路面店が少なくなりつつある。丸善、積善館がなくなり、金正堂も消えた。

「地域のメイン通りに本屋が無くなるなんて、そんなことがあってはならない！」

今年3月、中区大手町にギガ本通店をオープンさせた理由には、そん

「インタビュアー」牛来 千鶴

ソアラサーピス社長。人肌感覚のクリエイティブ共同オフィス「ソアラピニスポート」を運営。「広島に、あったらいいな」をカタチに「を理念に掲げ、地場企業とのコラボレーション商品開発や人材育成など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。

「昔から、本屋の持つ役割がある」書店の未来を創るべく、常に地域1番店を目指して斬新な事業に挑戦し続ける世良社長。

その胸の奥には、祖父の代から育まれた、地域の本屋としての使命感がみなぎっていた。



(第3種郵便物認可)