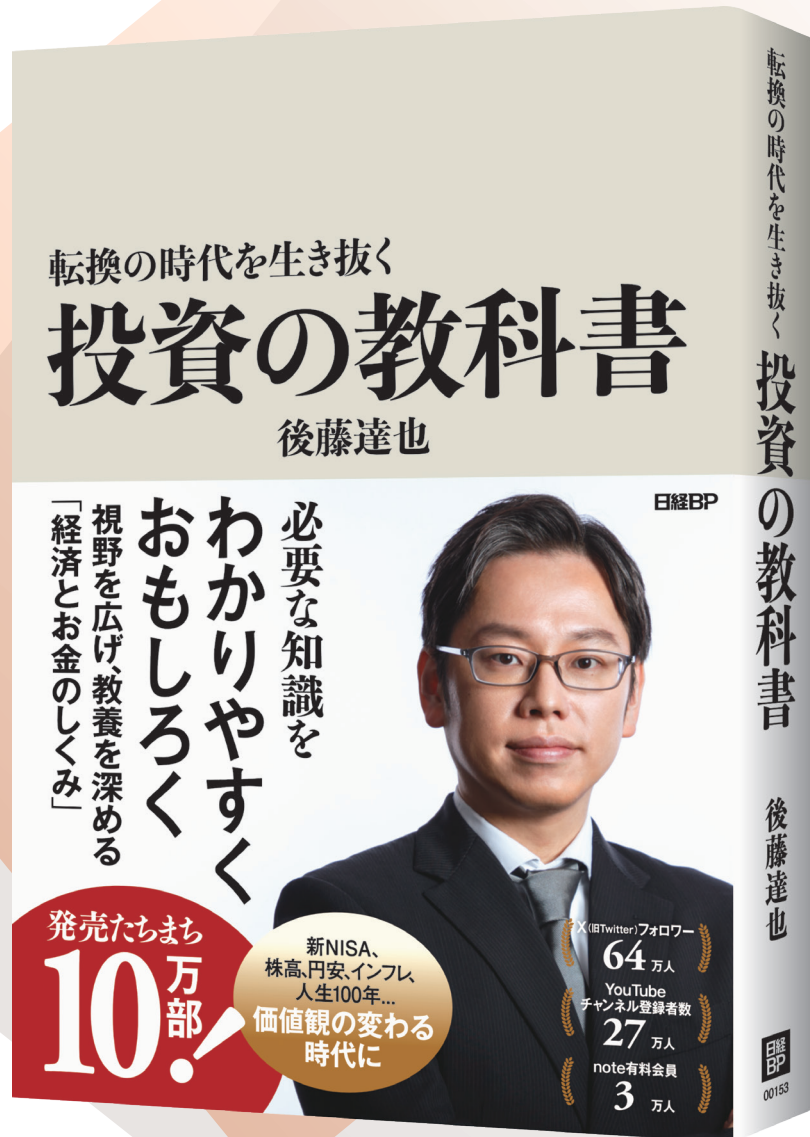


書店のための出版情報紙

Vol.6

BookLink



元日経新聞記者・経済ジャーナリスト
後藤達也氏、初の著作！SNSで話題の1冊

page
2

いま、一番売れているお金の本！
日経BP『転換の時代を生き抜く 投資の教科書』

page
3

Q&A 出版業界への提言と質問！
「なぜ月刊誌は発売日が日付で決まっているのか？」

page
4

Nebraska 無人書店のこれから
店舗DXの最前線、選書AIの公開テスト開始
書店から出版社へ
【声明】FAX送付削減のお願い

webでも
配信中↓



発行所:株式会社 文化通信社 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-7-2 東京堂錦町ビル3階 TEL:03-5217-7730 FAX:050-3488-1818
e-mail: eigyou@bunkanews.co.jp

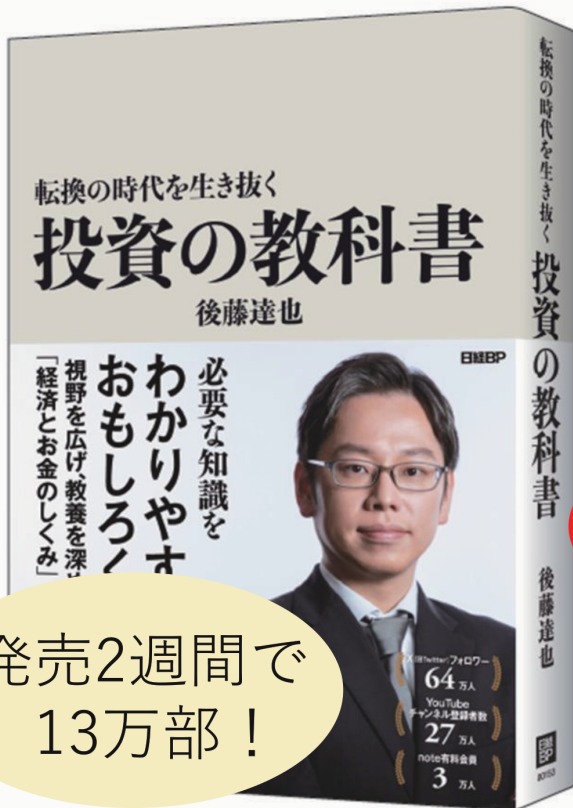
『転換の時代を生き抜く 投資の教科書』日経BP

話題/投資/教養/社会/ ご担当者様

日経BP

“今、いちばん売れているお金の本！”

転換の時代を生き抜く 投資の教科書



発売2週間で
13万部！

元日経新聞記者・経済ジャーナリスト
後藤達也氏、初の著作

広告大展開

- ・3/11～17JR東日本新B交通広告
- ・1/27 日経新聞 朝刊広告
- ・2/11 日経新聞 朝刊広告
- ・2/24 日経新聞 朝刊広告
- ・2/27 中日新聞 朝刊広告
- ・3/15 (予定) 読売新聞 朝刊広告
- ・3/16 (予定) 朝日新聞 朝刊広告 他多数

TV/メディア 話題沸騰！

- ・BSテレ東「世界はデータでできている」2/18、3/17
- ・TBS「がちりマンデー」3/3
- ・ReHacQ 2/15
- ・ホリエモンチャンネル 2/17収録 他多数

番線	書名	注文数
	転換の時代を生き抜く 投資の教科書 ISBN : 978-4-296-00153-8 定価：本体1,600円+税	冊

日経BPマーケティング ご注文は [ブックインタラクティブ \(http://bit.ly/bir_nkbp\)](http://bit.ly/bir_nkbp) または、FAX(048-421-3271) まで

Message



日経BOOKSユニット第1編集部
中野亜海

SNSで大人気！
後藤達也氏初の1冊！

新NISAや株高のニュースが注目を集め、投資をしている人はもちろん、していない人も「このままのお金の使い方、貯め方でいいのかな?」と思う時代になりました。そのほかにも、円安、インフレ、人生100年時代……
今、お金をとりまく環境は、大きな転換点にきています。

この本では、X (旧Twitter) フォロワー64万人、YouTubeチャンネル登録者数27万人、note有料会員3万人を誇る元日経新聞記者の後藤達也さんが、お金の世界をできるだけわかりやすくご紹介します。

投資を通じて得られるのはお金だけではなく。本書では、現代のビジネスパーソンが備えておくべき株式市場や経済の仕組みの最新知識を解説。ぜひ、この本で教養を身につけながら、お金について詳しくなってください。

四六判 / 336頁 /
定価 1,760円(税込)



Report

想定を大きく上回る初速、発売から2週間で13万部を決定

初刷は1万7000部だったが、刊行前にamazonで総合1位を獲得したことから即重版、さらに書店店頭での動きは予想を大きく上回り、同社のミリオンセラー『ファクトフルネス』以上の初速との声もあって、1月29日の発刊からわずか1週間足らずで10万部、以降さらに増刷を決めた。3月11～17日にはJR東日本車両ドア横ポスターの出稿で、この動きを後押しするという。

著者の後藤達也氏は日本経済新聞記者として2004年から18年間、国内外で金融市場・政策、企業財務などの取材を担当。現在は経済ジャーナリストとして、投資になじみの薄い人に向けて「わかりやすく、おもしろく」を基本に、経済情報をテレビ、SNS、Webメディアで発信している。本書は同氏初の著作だけに注目度も高く、これから投資を始めたい人、始めているけど詳しいことが分からない人、知識を身につけたい人に、わかりやすく、偏りなく、投資の世界を解説する。

株高や新NISAで投資熱が盛り上がっているなか、ビジネス書コーナーや話題書として多面展開や、同社刊行の『日経マネーと正直FPが考え抜いた! 迷わない新NISA投資術』や『「日経平均10万円」時代が来る!』との併売もお勧めしたい。



サイネージ広告

出版業界への提言と質問！

なぜ月刊誌は発売日が
日付で決まっているのか？

ある書店員さんからの質問

雑誌発売（週刊誌以外の月刊誌など）を日付発売ではなく、
曜日発売にできないのでしょうか？
発売が曜日単位なら、シフトが作りやすくなるのですが…。



日本雑誌協会・豊栖雅文氏
(販売委員会副委員長、発売日小委員会委員長)

月刊誌の曜日発売は、これまでも雑協(日本雑誌協会)内で議論されてきました。

曜日発売のメリットは地域による発売日の差を最小限にすることができます。土曜日がほぼ休配日となりました。発売日が木・金曜日に当たると初日発売地区以外が週末をまたいでしまい、発売日が大きく割れてしまいます。デジタル版との関係からもあまり好ましいことではありません。したがって、曜日発売は合理的であると考えています。

しかしながら、出版社にとって発売日を変更するというの大きな決意とメリットがないと出来ることではありません。まだ、変更するほどのメリットを出版社が感じられておらず、1点も曜日発売が実現していません。実際には業量の平準化対策と併せて金曜日に雑誌の発売日が集中する際にはジャンル単位で発売日の繰り上げを行うケースもあります。

また、個々の雑誌(出版社)の事情によつての発売日の繰り上げを行うことも増えています。曜日発売に踏み込むより個別対応をしているのが現状です。

曜日発売のデメリットは、読者に理解してもらえないのではないかという不安でしょう。雑誌の売れ行きが下がっている状況で読者の混乱を招くべきでないと考えるのは妥当だと思います。ただ、曜日発売に向けて検討を始めている出版社はあります。

合理性とコスト、メリットの天秤が傾く日は…

【調査メモ】文化通信社・「BookLink」担当者

まず、質問いただいた書店員、調査にご協力いただいた雑協をはじめとする業界関係者にお礼申し上げます。雑協・豊栖雅文氏からコメントを寄せてもらいました。

今回は業務改善と曜日発売に関する質問でした。たとえば特定の曜日に人員を固めておくのは容易です。しかし、毎月●日というのは、人員調整に困ってしまいます。特定の日に業務量変動すると考えたら、煩雑なシフト調整を強いられます。

その一方で、出版社側の体制を変えることのコストも理解できます。編集や営業の社内体制、さらに外部への周知など、多くの影響が及ぶでしょう。とはいえ、曜日発売は合理的です。

出版流通の危機が叫ばれる中、具体的に検討を進めている出版社もあるようでした。最初のごく一部の出版社の取り組みであっても、全体の業務改善につながると理解されれば、曜日発売が採用される日も近づいてくるはずですよ。

BookLinkでは書店員の声を募集しています！
こちらのQRコードからお送りください！



DXが求められる
店舗営業

無人書店のこれから 選書AIの公開テスト開始

株式会社Nebraska(ネブラスカ)は2月7日、「東京インターナショナル・ギフト・ショー春2024」でセミナー「文具・書店の実例に見る店舗DXのこれから～無人営業化による次世代店舗像～」を講演し、代表取締役・藤本豊氏と同・横山卓哉氏がMUJINストアの成果を語った。さらに、無人営業化の新たなアプローチとして開発した選書AI「ほんださん」を紹介した。



左から代表取締役・藤本豊氏、横山卓哉氏



山下書店世田谷店

有人と無人のハイブリッド営業で売上アップ

Nebraskaは店舗無人化営業ソリューション「MUJINストア」を提供するスタートアップ企業。出版取次大手のトーハンと協業し、昨年から「山下書店世田谷店」と「メディアライン曙橋店」で無人書店の実証実験に取り組んでいる。

同ソリューションは「セルフ化」「入店認証」「24時間稼働」といった効率店舗化をパッケージで提案し、完全無人だけでなく、有人営業とのハイブリッド営業にも対応。無人営業時の入店で必要となるのは「LINE友だち」登録のみで、大規模工事を必要とせず、新規だけでなく既存店にも導入できる点を強みとしている。

山下書店世田谷店では10～19時を有人営業とし、夜間の19時～翌10時までを無人営業に切り替えたところ、2023年3月20日～7月31日の売上前年比が6.6%向上し、同時に販管費も7.9%の削減に成功した。

LINE連携&QRコードによる入店

会員登録
(LINE公式アカウントを承認済み)

- WEB or 店頭で友だち追加用QRコードをスキャン
- LINE友だち登録完了

店頭QR読み取り

- 店舗に掲示された入店QRコードを
- MUJINアプリ
- カメラ系から店頭QR読み取り

開錠・入店

- 店舗の自動ドアが自動開錠され24時間いつでも入店

セルフレジ

- 完全セルフ&キャッシュレス

24時間営業中

現在 無人 営業中です
入店～退店まで、ご利用は簡単！
無休営業で 200ポイントプレゼント中

入店方法
QRコードを読み取るか自動ドアが開きます。
① QRコードを読み取る
② QRコードを読み取る
③ QRコードを読み取る

決済方法
セルフレジにて、現金・クレジットカード・QR決済
がご利用いただけます。

退店方法
商品決済後、自動ドアが開きます。

「LINE友だち」登録で入店

選書AI コンシェルジュ的サービス目指す

2月16日からNebraskaは、対話型選書サービス「AI選書のほんださん」の公開アルファテストを開始した。サービスはウェブサイトで公開され、誰でも無料で利用できる。「AI選書のほんださん」は個々の顧客ニーズや好みを聞いて、要望に合った本を3冊紹介する対話型AIサービス。「MUJIN接客」ソリューションの試験プロダクト第一弾にあたる。

選書AIの狙いについて「商品知識を持たせた対話型AIで、顧客一人一人の要望に沿った商品を提案し、マッチングすることで、売り手と顧客双方に有益かつ満足度の高い購買体験の実現を図る」としている。また、「MUJINストア/書店」との連携を含めた実店舗での活用、他業種への展開などを推進していく。

「AI選書のほんださん」

使い方

- 読みたい本のイメージを入力しましょう
- イメージをもとに、ほんださんがおすすめの本を3冊紹介いたします

公開サイトはこちら

文化通信社からのお知らせ

BookLink PRO

書店へのFAX送付削減のお願い

謹啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
このほど弊社では、書店様とともに、出版社様に対して書店店頭や本部に対するFAX送信を削減することを要請いたします。
出版社が書店に日々送信するFAXは、販売促進のために欠かせない情報を提供していますが、一方で書店側では大量に送られてくる用紙やトナーなどのコストが負担になるとともに、担当者別に仕分けしたり、使用済み用紙を廃棄するなど多大な手間が発生しています。
これまでも書店サイドからFAXの問題を指摘する声はありましたが、代替手段がありませんでした。しかし、近年は弊社「BookLink PRO」をはじめ、販促情報をデジタルで提供・受信する手段が増えてきました。下記「賛同書店」はこの主旨に賛同し、「BookLink PRO」を利用する出版社様にFAX送信を削減することを求めています。
書店の経営環境が一層厳しくなり、すでに看過できない状況にあるなかで、書店経営の継続に資するために要請させていただきます。
ご理解のほどお願い申し上げます。

謹白

FAX送付削減を 求める書店

- うさぎや株式会社 代表取締役 笹沼敬史
- 株式会社大垣書店 代表取締役社長 大垣全夫
- カルチュア・エクスペリエンス株式会社 代表取締役社長 鎌浦慎一郎
- 株式会社紀伊國屋書店 代表取締役社長 藤岡幸男
- 株式会社修文社 代表取締役社長 手塚淳三
- 株式会社三省堂書店 代表取締役社長 亀井崇雄
- 株式会社三洋堂ホールディングス 代表取締役社長 加藤和裕
- 株式会社書泉 代表取締役社長 手林大輔
- 有限会社白石書店 店舗統括マネジャー 白石隆貴
- 株式会社八文字屋 代表取締役社長 五十嵐勇大
- 株式会社ブックエース 代表取締役社長 奥野康作
- 株式会社文雅堂書店 代表取締役社長 吉岡幸治
- 株式会社未来屋書店 代表取締役社長 松田裕史
- 株式会社八重洲ブックセンター 代表取締役社長 佐藤和博
- 株式会社有隣堂 代表取締役社長 松信健太郎

2024年2月吉日 株式会社文化通信社

ゴールは無人で有人接客を超える

横山氏は実証実験について「赤字営業の時間帯を無人化し、日中はセルフレジによる業務効率化で、システム費用や24時間営業化に伴う光熱費の増加などを含めても全体ではコスト削減に成功した。営業利益は約4%アップしている。よくある質問として、万引きのリスクを聞かれるが、無人化後に被害額が増加することはなかった」と報告。また、「時間帯だけでなく、定休日を無人営業化するなど、さまざまな形でハイブリッド営業ができる」と述べた。

藤本氏はデータとシステムを用いて、接客を自動化・個人最適化するとしたうえで「有人接客を超える接客・サービスの無人店舗」になることが目標だと強調。購買行動データやデジタル接点を活用して、「MUJIN接客」ソリューションの開発にも力を注いでいるという。