

書店のための出版情報紙

Vol.8

BookLink



- page 2-3 『ソフトバンク もう一つの顔 成長をけん引する課題解決のプロ集団』
 刊行記念対談:ソフトバンク・上野邦彦 さん × 日経BP・中村建助 さん
- page 3 2024年「本屋大賞」全国書店員が選んだ いちばん! 売りたい本
 宮島未奈『成瀬は天下を取りに行く』(新潮社)
- page 4 「株式会社今井書店」
 ポイント会員アプリ「BookStore」スタート
 リアル書店がオンラインで顧客と接点強化 他書店への提供も予定

検索は
「BookLink
メディア」



『ソフトバンク もう一つの顔 成長をけん引する課題解決のプロ集団』

刊行記念対談

ソフトバンク・上野邦彦さん × 日経BP・中村建助さん



ソフトバンク・上野さん(左)と日経BP・中村さん

発行: 4月22日(月)
発行: 日経BP / 発売: 日経BPマーケティング

「デジタルで企業の成長をサポート、社会課題の解決にも成果」

携帯電話・スマートフォンやインターネットサービス、テレビCMなどで馴染みの深いソフトバンクという企業体。本書のタイトルにある、その「もう一つの顔」とは何なのか。一般消費者向けサービスはあくまで一面であり、BtoBでも多彩な顔を持つという。同社の成長・技術戦略、デジタル化進展に伴う法人向け事業の成長性、人材や社会課題への取り組みなど、同社を支える原動力の一端を本書はつまびらかにする。ソフトバンクで法人向け事業を手掛ける法人マーケティング本部部長の上野邦彦さんと筆者である日経BPの中村建助さんに読みどころを語っていただいた。

大きく伸長する法人向け事業

— ソフトバンクとはどういった企業ですか？

上野 携帯電話ショップは全国2000店を数え、グループ会社のYahoo!やLINE、PayPayなどコンシューマ向けの印象が強いのですが、私たちは法人向けに携帯電話やネットワークを提供しています。なかでも力を入れているのは、企業のデジタル化やDXのサポートです。また、自治体や省庁とともに日本の社会課題とされる災害や労働力不足、インフラの老朽化といった課題に対し、テクノロジーを使って解決に取り組んでいます。



法人事業を解説する上野さん

一般の認知度はまだそれほど高くはありませんが、法人向け事業の売上規模は実は大手企業並みに育っています。まさに「もう一つの顔」と言えます。

— 刊行するに至った経緯は？

中村 近年DXが目玉され、デジタルテクノロジーを使って企業を強くしよう、生産性を上げようという取り組みが続いていますが、実際に成果が出ている企業は多くはありません。なぜなのか。そこで成長企業のソフトバンクに注目しました。DXを自社内で昇華してノウハウを育て、それを事業として外販しているのです。オープンな仕組みをつくり、データを重視・活用してスピード感を持って動くことを徹底し、成果につなげているのは興味深い。こんな大手企業のDXにもソフトバンクが関わっていたんだという驚きもあります。

上野 ソリューション事業やDX支援の事例を取材いただき、皆さんが思っていたイメージとは違う驚きを感じていただけたと思います。ソフトバンクの関連書はいくつか出ていますが、法人事業にここまで光を当てていただいた類書はありません。

ソフトバンクへの先入観を覆す

— 本書の読みどころは？

中村 ソフトバンク自身がデジタルテクノロジーやDX分野で具体的にどんなことをやって強くなってきたのか、質の高い営業力の秘密が理解できる本となっています。教科書的ではなく、実際にどのような事業分野でデジタルの力を使い、どんなことをやれば成長につながるのかを具体的にイメージできる内容です。

上野 ぜひ、先入観を持って読んでほしい。「ソフトバンクってこんな会社だな」、「法人事業といっても携帯電話を売っているだけでは?」というイメージが、本書を読み進むにつれて「ちょっと思っていたのと違う」と覆っていく感覚を楽しんでもらえたらうれしい。

こんなビジネスが育ち、こんなことも解決できるんだと、新鮮な驚きや可能性を感じていただけるはずですよ。

上野 ノウハウ本を読むように「自社でも活用できるのか」というのが一つの視点。また、現場でDXを推進している人、自社で新規事業を考えている人、課題を抱えている自治体にとって、それぞれの課題解決に一緒に取り組むことができるビジネスパートナー候補として読み取るというポイントもあるでしょう。「まずはソフトバンクに」と考えていただけるきっかけになればと期待しています。本書を通じてソフトバンクの法人向け事業を知ってもらい、さらにそこから一歩進んで、直接会って話を聞いてもらえる、そういう機会につながればと考えています。



「具体的な事例が発見につながる」と中村さん

ユーザーとして、パートナーとして

— 本書を通じて何を読み取ってもらいたい？

中村 幅広い読者に、こんなおもしろい会社があるんだと感じていただける内容に仕上がっています。事例で紹介している企業が何をどう変え、そこにソフトバンクは何を提供したのか、具体的な取り組みからいくつも発見があるのではないのでしょうか。意外な事実も多く、新たなアイデアを得るヒントにもなる。デジタルテクノロジーを使って

— 書店担当者に向けて —

通信大手3社の一角を担うソフトバンクの、知られざる「もう一つの顔」をひも解く書籍です。ソフトバンク関連書籍は他にも多く出版されていますが、それらとは違うBtoB事業に焦点を当ててソフトバンクを分析しています。ビジネス書エリアの中でも経営や企業・産業分析コーナーや、DXに関する記述も多いのでDX関連書籍の近くなど、広く展開をご提案したいです。

書籍販促としては、「日経ビジネス」電子版内のタイアップ記事掲載、「日経コンピュータ」での書籍広告を予定しています。



日経BPマーケティング
リテール営業ユニット
リテール営業第二部マネジャー
松元えりこさん

全国書店員が選んだいちばん! 売りたい本

2024年「本屋大賞」は

宮島未奈『成瀬は天下を取りに行く』



宮島さん(左)に、前年の大賞受賞者・風良ゆうさんが花束を手渡した

2024年「本屋大賞」の投票結果

- 【1位】 宮島未奈『成瀬は天下を取りに行く』(新潮社)
- 【2位】 津村記久子『水車小屋のネネ』(毎日新聞出版)
- 【3位】 塩田武士『存在のすべてを』(朝日新聞出版)
- 【4位】 夏川草介『スピノザの診察室』(水鈴社)
- 【5位】 多崎礼『レーエンデ国物語』(講談社)
- 【6位】 川上未映子『黄色い家』(中央公論新社)
- 【7位】 青山美智子『リカバリー・カバヒコ』(光文社)
- 【8位】 風良ゆう『星を編む』(講談社)
- 【9位】 知念実希人『放課後ミステリクラブ 1 金魚の泳ぐプール事件』(ライツ社)
- 【10位】 小川哲『君が手にするはずだった黄金について』(新潮社)

第21回「全国書店員が選んだいちばん! 売りたい本 2024年本屋大賞」の発表会が4月10日に開かれ、宮島未奈『成瀬は天下を取りに行く』(新潮社)が大賞に決まった。一次投票で全国530書店から書店員736人、二次投票で342書店から書店員443人の投票があった。

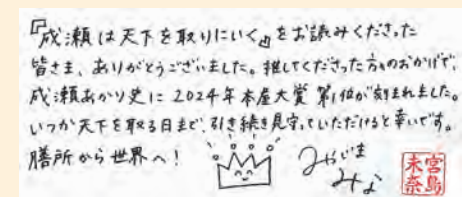
著者の宮島さんは1983年・静岡県富士市生まれ。滋賀県大津市在住。京都大学文学部卒。2021年に「ありがとう西武大津店」で第20回「女による女のためのR-18 文学賞」大賞、読者賞、友近賞をトリプル受賞。同作を含む『成瀬は天下を取りに行く』でデビューした。2023年3月17日に発売された同書は、デビュー作ながら数々のブックアワードに輝き現在14冠、14刷40万部突破の大ヒット作となっている。

翻訳小説部門の第1位は、ファン・ボルム(著) 牧野美加(訳)『ようこそ、ヒュナム洞書店へ』(集英社)が選ばれた。韓国で累計25万部を突破したベストセラーである同書は、2023年9月に日本語版が刊行。韓国ソウルの小さな書店を舞台にした心温まるストーリー



が人気を呼び、現在6刷と売れ行きを伸ばしている。

発掘部門の第1位は、井上夢人『プラスティック』(講談社)となった。同賞はジャンルを問わず、2022年11月30日以前に刊行された作品のなかで、時代を超えて残る本や、今読み返しても面白いと思う本をエントリー書店員が一人1冊選び、その中から「これは!」と共感した1冊を実行委員会が「超発掘本!」として選出したもの。同書を推薦した書店員はページ薬局(大阪)の尼子慎太さん。



株式会社今井書店

ポイント会員アプリ「BookStore」スタート
リアル書店がオンラインで顧客と接点強化
他書店への提供も予定

島根県・鳥取県で書店を展開する株式会社今井書店は、このほど独自のポイント会員アプリ「BookStore」の運用を開始した。既存のPOSシステムと連動し、顧客のランク管理やキャンペーン情報のプッシュ配信などによるマーケティングで、地域顧客の囲い込みと売上拡大を目指す。また、このシステムを共同開発した光和コンピューターとともに、他の書店にも提供していく予定だ。

今井書店は両県で書店14店舗を営業しているほか、学校・図書館、職域などの外商を手掛けてきた。創業から150年を超え、山陰での知名度・信頼度は高く、これまでプラスチックカードで実施してきたポイントサービスの会員数は、地域人口の10%を超えるほどになっていた。

この蓄積を生かして、「さらにマーケティングをアップデートするため」(同社次世代システムプロジェクトPMO・榮健太氏)にアプリ開発に着手。大きな投資だが「当社のサービスや、今後発生するポイントにかかるコストは、会員基盤の育成とお客様の次なる購買のために必要な投資だと考えています」と決断した。

同社が利用している書店システム「BookAnswer IV」を提供する光和コンピューターと、ポイントやバリューを管理するウォレット「Pokepay(ポケペイ)」を提供するポケットチェンジとの共同開発により、店頭システムをセッティングすれば、POSレジでアプリ画面のバーコードを読み取るとすぐにポイント付与が始められる。3月1日から1店舗でテスト運用を始め、4月1日からは全店で始動。

あわせて「BookStore」アプリへのリード獲得と誘導のために、LINEで友達登録すると店頭在庫の紹介ができるサービスも開始した。

特定顧客・商材への特典も可能に

プラスチックカードでは会員全体を対象にしたキャンペーンしかできなかったが、アプリの導入によって、購入金額に応じて顧客を「レギュラー」「ゴールド」「プラチナ」に分けて高ランクの顧客に特典を提供するなど会員ランク管理や、キャンペーン情報の配信、特定顧客へのクーポン提供などが可能になる。

「購入金額の高いロイヤルカスタマー限定でクーポンを提供できれば、より効率よく売上拡大を期待できます。アプリならではのマーケティングです」と榮氏は述べる。さらに、いまなら本屋大賞受賞作を対象にしたクーポンなど、商品、ジャンルなどを特定した特典も可能だ。

ポイント増額などのキャンペーンの効果について榮氏は、「施策内容によっては、売上が10~20%伸びることもよくあり、マルシェなど施策に合わせるとさらに大きく伸びることは実証できています。今後もフォーカスする顧客の範囲や商材、地域の傾向などの検証を続け、最適解を見つけていきます」と話す。

また、アプリは顧客がよく使う店舗を「マイストア」、最も最良にしている店を「メインストア」として登録できる。キャンペーンの案内やクーポンの提供は、「マイストア」



榮氏

に登録された店舗からのみ行うため、会員が余計な情報に悩まされることはない。

さらに夏ごろをめどに、アプリ内での店頭在庫検索を可能にし、トーハンのオンライン販売サービス「e-hon」を搭載することで非在庫品のネット通販(EC)にも対応する。

「当社には山陰地方に多くのファンがいますが、近年は出版物購入の約半分がネット通販利用になっているというデータもあり、店舗だけでは網羅しきれません。リアル店舗のファンにオンラインで買っていただく需要は大きいと考えています」と榮氏は説明する。

複数法人の利用も想定

アプリの名称を「BookStore」としたのは、今後、同様の課題を抱える他地域の書店にもシステムを提供していくためだ。そのため、システムの運営主体も同社から独立させることを予定している。

また、複数の書店法人が利用できるようになった場合を想定し、顧客のランクポリシーなどは個別に設定することができる。キャンペーン情報などコンテンツの配信も法人、個店ごとで行える。

利用料金など諸条件は決まっていないが、「当社のサービスは一般的な共通ポイントに近いモデルですが、なるべく書店の負担にならないよう設定します」と榮氏。

同社の代表取締役社長・舟木徹氏をはじめ、榮氏などプロジェクトを推進する主要メンバーには、楽天、楽天ブックス、楽天ブックスネットワーク(元代表取締役社長・服部達也氏)、楽天チケット(現株式会社ポケットチェンジ代表取締役・松居健太氏)、などIT企業でポイントサービスやECなどを経験した人材が揃っており、「経験のない書店さんもあると思うので、機能の提供だけではなく、データ分析や施策立案などの代行やコンサルティングも行う予定です」(榮氏)という。



スマホにインストールしたBookStoreアプリのトップ画面、上段がバーコード(モザイク処理)



既存のPOSレジでスマホのバーコードを読み取ってポイントを付与(出雲市・出雲店)



セルフレジの利用者にアプリの利用方法を教えるスタッフ(米子市・錦町店)

株式会社今井書店

創業：1872年
代表者：舟木徹
資本金：1000万円
所在地：〒690-0887 島根県松江市殿町63