

## 「これで雑誌が売れる!!」冊子改訂にあたり

一般社団法人日本雑誌協会 「次世代雑誌販売戦略会議」議長  
株式会社ダイヤモンド社 取締役営業局長 井上 直

今から3年前、出版営業に従事する20代後半から40代前半のメンバーが中心となり「次世代雑誌販売戦略会議」が発足しました。この先20年、30年と出版業界を支えていく若手の力で、雑誌のプロモーション施策を検討、実施することを目的に立ち上がりました。2019年3月現在、出版社や販売会社から20人強のメンバーが集まり活動しています。

我々が日々の活動の中で何よりも大切にしているのが、店頭現場にいらつしやる書店員の皆様の声をしっかり受け止めることです。次世代チームでは、全国各地の書店員の皆様と雑誌販売を巡る状況について、意見交換を重ねてきました。さまざまなお意見、ご要望をいただく中で、頻繁に耳にしたご意見がありました。それは、店頭現場において雑誌販売にまつわる基礎的な事がおろそかになっているかもしれない、といった声でした。「人手不足により、ただ入ってきたものを並べるだけになっている」、「品出しや返品の作業に追われ、雑誌売り場をしっかりマネジメントできていない」、「そもそも雑誌販売の基本的なノウハウがない」、といった声を大小問わず多くの書店様からいただきました。

一方で厳しい状況下でも、しっかり雑誌を売り伸ばしている書店様も多数ありました。分かりやすいジャンル分け、見やすい陳列方法、効果的なPOPの書き方、店頭定期を増やすための声かけの方法など、雑誌を売り伸ばしている書店様には売るための確固たるノウハウがあり、少ない人員でも圧倒的な成果を出す仕組みがありました。

そこで次世代雑誌販売戦略会議では、10年前（2008年）に当協会が刊行した雑誌売上の秘訣と工夫を満載した冊子「これで雑誌が売れる！」を改めて編纂して刊行するプロジェクトをスタートしました。本冊子には、雑誌販売に成功されている書店員の皆様の英知が多数収録されております。

雑誌流通にまつわる課題は山積みですが、店頭売上の維持が雑誌流通の維持につながることに異論を唱える方はいらつしやらないでしょう。そうであるなら、一冊でも多く売るためにできることは何か。この冊子が一つのきっかけとなり、全国各地の書店様で新たな工夫が生み出され、魅力的な雑誌売場につながることを願っております。

冊子作成にあたり、貴重なノウハウを惜しみなくご提供くださった書店員の皆様、また実例の収集にあたりご支援ご協力をいただきました販売会社の皆様に、この場を借りて厚く御礼申し上げます。本当にありがとうございます。次世代雑誌販売戦略会議では、これから冊子の配布、また全国各地での普及活動に邁進する所存です。また今後もしさまざまなお切り口で店頭を盛り上げる施策を検討していきますので、我こそはという書店様がいらつしやいましたら、ぜひ次世代雑誌販売戦略会議までご連絡ください。