

# 『決めたことはやり遂げる』



## 株式会社文栄堂

代表取締役

すみもと かずのり

### 住本 一典

山口商工会議所 2号議員

1960年広島県広島市生まれ。高校卒業までを広島市で過ごし、大学進学と共に上京した。大学卒業後は日本出版販売㈱に入社し、営業として各地の支店に勤務した。2010年から広島支店支店長を務め、2016年4月から㈱文栄堂代表取締役として出向し、現在に至る。

#### 〔企業概要〕

㈱文栄堂

住 所：山口市道場門前1-3-11

TEL：083-925-0116

従業員数：50名

### 住本社長のプロフィールを教えてください。

私は広島市で生まれ育ち、大学進学を機に上京しました。大学卒業後は日本出版販売㈱（以後、日販）に就職しました。日販は、全国約3200社の出版社、約10000店の書店と31000店のコンビニエンスストアを結んで、書籍・雑誌等の流通を担う、業界No.1の出版販売会社です。

私は入社してからずっと、営業職として勤務してまいりました。今では在庫管理や配本は全てデータ管理になっていますが、昔は紙ベースでの管理でしたので、営業を担当している社員がお店に伺って、在庫を確認したり売れ筋の商



1階の書籍コーナーのオススメは児童図書コーナー。子どもの年齢や、季節に合わせたオススメの本が置かれています。

品をオススメしたりしていました。大変なことも多かったのですが、たくさんの人との出会いもあり、楽しかったです。データで仕入・販売・在庫が管理できるようになってからは、販売データを分析し、店の特性や市場動向、店頭の配置などの提案営業を行ってきました。

課長や部長など中間管理職になり、部下たちを適材適所に配置し、人間関係の構築とモチベーションアップを図ることの方がよほど大変だったように思います。

その時からずっと念頭に置いているのが「決めたことはやり遂げる」という目標です。私自身が自分に言い聞かせてきた事でもあります。部下たちが主体性を持ち、「自分で決めたことは最後まで頑張ろう、一緒にやり遂げよう」という想いが、この一言に込められているのです。

東京本社から神戸、岡山、広島、福岡の支店で勤務し、今年の4月1日付けで㈱文栄堂の代表取締役として出向しました。それまで6年間は広島支店の支店長を務めていました。

### 現在の㈱文栄堂について教えてください。

㈱文栄堂は、2013年の3月1日から日販の100%出資の子会社として生まれ変わりました。日販は、全国に10法人の100%出資の子会社を持っています。一部出資させていただいて運営している書店も多くあります。

インターネットと電子書籍の普及は、出版業界には大打撃です。インターネットで書籍を販売するAmazonや楽天Booksでは、欲しいと思った本が1~2日で手元に届くので、便利なのは間違いありません。また、販売の利益率が一番高いのは雑誌ですが、今は数百円支払えば雑誌100冊以上が読み放題になる定額サービスなどがあるため、書店で雑誌を買う人はかなり少なくなっています。利益率が高い商品が売れなくなれば、利益があがらず経営が厳しくなるのは当然です。それに加え、図書館の利用率の増加が、書店を益々苦しめている現状があります。図書館の利用者数は年々増加しているそうです。図書館の多くは公営で、蔵書も豊富でし、雑誌や新刊図書までが閲覧できるようにになっています。読みたい本が無料で

ぐに読める環境が充実していれば、書店で買う必要がないと考えて当然かもしれませんね。他にも、大手の古書店などでは数日前に発売されたばかりの本が、新品の3分の1程度の値段で販売されていますので、新刊書店は苦しいことばかりです。

## 新たにおしゃれなカフェがオープンしましたね。

2016年3月7日、書店横に文榮堂珈琲をオープンすると同時に、書店内で文具や珍しい雑貨の販売を始めました。リニューアルではなく、リノベーションだと考えています。

今は「書店へ立ち寄り」という行為が失われつつあるわけですが、まちの書店として「ぶらりと立ち寄れる場所」であると同時に、「ゆったりと過ごせる空間」を提供しようということで、文榮堂珈琲をオープンしました。

実は、私たちのような世代にとって「おしゃれなカフェ」は敷居が高いのです（笑）。暑いからアイスコーヒーを飲みたい…、寒いからちよっと熱いコーヒーでも…と思った時に、おしゃれすぎるカフェは入りづらいものです。ですが、書店に併設するカフェだと、意外と入りやすいのです。書店というのは、老若男女を問わずどんな方でもぶらりと入れる場所です。書店の側からもカフェに入れるようになっていたので、書店側から入ってこられる方が多いです。お客様に高齢の方が多いのもとても嬉しいですね。古くからここにある「文榮堂」という書店の安心感もプラスに作用していると思います。席数20弱の小さなカフェですが、憩いの場を提供できているのだと思うと、オープンして良かったと感じます。

## 文具や雑貨の品揃えにもかなりのこだわっておられますね。

文具は実用向きのものから、ちょっと楽しい気分になるものまで、色々と品数豊富に揃えてい



文具コーナーも充実。実用的なものから思わず手に取りたくなるような可愛いものまで、様々です。

ます。雑貨については、かなり「とんがっている」ものを揃えていますよ。

山口県内では、他に取り扱っているお店がないものも多々あります。書店に置いてあるとはとても思えないようなものから、隣のカフェで実際に使っているものまで様々です。



とんがった雑貨が色々。住本社長のオススメは…ゾウの形をした何かです。「是非さわりに来て下さい！」

とんがり過ぎていて近づきたい雰囲気なのか、あまり見てくださる方がいないようにも感じていますが（笑）、是非近づいて触ってみて下さい。実用的なものもちろんですが、可愛いもの・おしゃれなものから、なかなかお目にかかれないようなヘンなものまで、とにかく色々と置いています。

## 山口市についてどのような印象をもっておられますか。

日販で営業職に就いている頃、広島支店での勤務が長かったこともあり、管轄である山口市にはよく来ていました。ただ仕事で来て見ただけのときと、実際に暮らすようになってからは印象が大きく変わりました。静かで落ち着いたまちで、治安もとても良い暮らしやすいまちだと実感しています。

ただ、飲食店が少ないですね。私は単身赴任で自炊はほぼしませんので、お昼ご飯を食べる場所に困ってしまい、ほぼ毎日ランチ難民です。これまでも色々な地域に転動しましたし、単身赴任も現在3回目なのですが、色々な地域を見てきた私の実感として、飲食店の数はまちの賑わいに直結するのではないかと考えています。私のような転勤族の単身赴任者も多くいるでしょうし、なにより大学生も沢山暮らしている山口市なので、もっと手軽な定食屋や飲食店などがたくさんあると、もう少しまち全体が賑わうのではないかと考えています。

## 商店街についてはどのように考えておられますか。

アーケードの中のメイン通りには古くからのお店が多いと思いますが、一本裏通りに入ると、若い方が頑張っておられるお店が多数見られて、頼もしいと感じます。アーケードの中ももう少し賑わうといいな、というのが印象です。最近はビーズを扱うお店やワインバーなど、新たに出店するお店も多いので、これからどんどん賑やかになって欲しいです。ナショナルチェーンが進出してくれるのも、賑わい創出には必要なことかも知れませんが。

## 現在の(株)文榮堂の目標を教えてください。

「維持・継続」が私の一番の目標です。

もっと高い目標はないのかと言われるかもしれませんが、これが一番大切なことだと考えています。2015年のデータでは、全国の1720市町村のうち、書店のない市町村が約330あります。閉店する書店は年間300軒で、大凡1日1軒程度の書店が閉店している計算になります。現在の山口市の人口で、商店街に書店が残っているのは奇跡に近いと感じています。(株)文榮堂には外商部と官報の取り扱いという2つの強みがあるので、現在まで運営が続けてこられたのだと思います。この強みを活かしながら、カフェなどの新しいことにも積極的に取り組み、まちの本屋として頑張りたいと考えています。



その他にも、木製コースターから「何に使うの?」という変わったモノまで、たくさんあります。

## これからのオススメ情報を教えてください。

これから新年に向けて、来年の手帳やカレンダーなどを入荷します。みなさんも、新しい手帳やカレンダー、日記を手にして、新しい年を迎える準備をされてはいかがでしょう。手帳やカレンダーを見るついでに、普段は自分が見ることのないような本を眺めてみたり、珍しい雑貨に触ってみるのもオススメです。新しくなった(株)文榮堂に、是非足を運んで下さい。