



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2025年01月14日 第1201号「週刊五十嵐レポート」

思いがけない出会い

1月6日付日経新聞、「経営の視点」は「不況で成長 京都の大垣書店」という記事。2025年は巳(み)年。脱皮を振り返る蛇は執念深く、「再生と復活」を象徴する存在と言われる。京都市に本社を置く大垣書店は、出版不況下でも書店を再生しながら成長を続ける企業。現在の出版市場はピークだった1996年に比べ6割減少、書店数も半減。それでも大垣書店は成長している。

大垣書店は創業80年を超える。90年代前半は数店舗だけを運営する会社だった。年商10億円規模になったら仕入れ交渉も良くなると聞き、店を増やそうとした。京都は大学生が人口の10%程度を占め、他の地域よりも「肥沃」な市場。イオンの依頼でショッピングセンターに出店、撤退した書店の跡に入店、賃料条件を交渉し、有利な条件で入店、拠点を増やした。

1. 本の並べ方を工夫。2. 他店にない本を置く。3. 接客サービスの向上。特別なことをせず、当たり前のことをしてきた。地道な努力が実を結び、京都で基盤を固めた(京都に23店)。他の地域からも出店要請が増えてきた。

大垣会長は、台湾や米国、ドイツなど海外の書店を事あるごとに視察する。大きな書店や小さい書店でも必ずあるのがカフェ。なぜカフェがあるのか聞いてみた。本を買えば、すぐ読みたくなる、そこにカフェがあれば飲みながら読む。またカフェではコミュニティが生まれる。それから大垣書店は必ずカフェを併設する。イベントスペースも作る。書店は人が集まる所になる。

事業を拡大したいわけではないが、書店の後継者難で引き継ぐケースが多い。東京の麻布台ヒルズにも出店。本当は東京に出店したくなかった。森ビルから強い要請を受けた。「京都本店のような店を出してほしい」。麻布台ヒルズ店で一番売れているのは児童書。富裕層が多く、子どもへの投資を惜しまない。大垣会長は、「在庫ではネットに勝てない。思いがけない出会いの場を提供。リラックスして、考えるきっかけを作ってもらえればいい」。

「麻布台ヒルズ店」に行った。本の並べ方が他店とは違う。カフェ店などが併設されている。時間があって、本に囲まれた人には実にいい。落ち着く。買うつもりはなかったが、3冊買ってしまった。思いがけない出会いだ。

ちょっと
気になった出来事

1月10日付日経新聞「介護事業者倒産が最多」、「都内倒産、昨年12%増の1782件」という記事。

東京商工リサーチは、2024年に介護事業者の倒産が172件あったと発表。前年から50件増え、00年以降で最多。大手事業者との競争が激化し、倒産に追い込まれたケースがあった。負債額が1億円を満たない事業者(中小零細企業)が全体の8割近くを占める。

同社は2024年の東京都内の倒産件数が前年度比12%増の1782件と発表。増加は3年連続で7年ぶりに1700件を上回った。倒産は負債1億円未満の企業が7割を占め、小・零細規模の倒産が目立った。値上げできず、売上が果たせない企業が多かった。

コロナが収まり、ローン返済が始まり、経済が正常化した。真つ当な経営とそうでない経営をしている企業の差が顕著に現れてきた。新陳代謝である。7割、8割が中小零細企業の倒産。小さい会社は競争条件が不利なことはいつも変わらない。大手と同じことをしていたら、ダメだという証拠にもなる。倒産した会社の逆のこと、値上げをして、売上を増やす。粗利益が増えて、経費増を吸収する。シンプルに徹する。これが生存。



一口メモ
知識

優れたリーダーの三条件

君子はその身を安くして而(しか)る後(のち)に動き、その心を易(やす)くして而(しか)る後(のち)に語り、その交わりを定めて而(しか)る後(のち)に求む。

優れたリーダーは三つの能力を修めている。

第一に、危ない時には動かない。負ける喧嘩はしない。

第二に、良く考え、確信を持ってから平易な言葉で語る。思いつきで語ることはない。

第三に、人とは親しく交際し、その信頼を深めてから物事を求める。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

Tel.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

