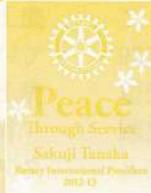


# Weekly Bulletin 2012-2013



RI会長  
田中作次



奉仕を通じて平和を

## 静岡東ロータリークラブ

会長/戸塚敦雄 幹事/杉田至弘

事務局/静岡市葵区伝馬町9-3 芝田ビル3F TEL054-254-5611  
例会場/ホテルアソシア静岡 例会日/毎週 木曜日\*12:30~13:30

<http://www.shizuoka-east-rc.jp>



会長  
戸塚敦雄

## 第 2617 回例会

平成 24 年 5 月 2 日 天候 晴

《司 会》 杉田至弘 君

《合 唱》 「君が代」 「奉仕の理想」

《BGM》 「組曲(惑星)」より 木星 他  
ベルリン・フィルハーモニー管弦楽団  
指揮 ヘルベルト・フォン・カラヤン

《ゲスト》 株式会社 谷島屋  
専務取締役 永田成男 氏

《ビジター》 北島俊秀 君(静岡西RC)

### 《本日のお祝い》

お誕生日

結婚記念日

5月5日 富井一矢 君

5月3日 古賀昭彦 君

5月6日 田村孝子 君

5月5日 中嶋達郎 君

### 《会長挨拶要旨》

先週は、例会の日の18時から新旧合同クラブ協議会が行われました。お陰様で、今年度の途中までの会計報告は予定通りに推移しており高柳年度に無事健全な形で引き渡せそうです。これも、当初より厳しい予算編成にもかかわらずご協力を頂いた委員長・リーダーの皆様のご協力の賜物と感謝申し上げます。

年初に与えられた2012-13年度の地区目標も概ね達成できそうです。

高柳次期会長からは、来期も健全な会計を維持しつつも、必要な費用はその都度会費等で賄い活気が失われないような会の運営をはかる旨と詳細なクラブ運営方針が発表されました。

又、26日(金)には市内6クラブの運営委員会が開催され、今年度の期末には現在の伝馬町の合同事務所から、地区のロータリー財団とガバナー事務所のある安藤ビルへ移転する計画の説明を受けました。若干手狭になるようですが、家賃も下がり、移転費用は合同事務所の積立金の中で賄えるとのことで各クラブに新たな負担は求めずに実現できる旨が説明されました。

7月の新年度に合わせての引っ越しとなるようです。

27日(土)には米山梅吉記念館の春季例祭が行われ当クラブからは勝山Pガバナー、望月ロータリー財団米山委員長、肥田米山Gリーダー、新聞副幹事と私が出席致しました。東京ロータリークラブの資生堂 元社長 弦間明氏の講演「資生堂の社会貢献と東京RCの職業奉仕」とロータリー財団山静学友会のメンバーによるソプラノとピアノ演奏のアトラクション、懇親会がありました。ゴールデンウィークの3連休の初日にも拘らずご参加いただいた皆様ありがとうございました。

又、本日も例年ですとGWの中日で休例会とするところを、今年度は既に既定の休例会を消化してしまいましたので理事会・例会共に開催させて頂きました。GWの中日にも拘わらずゲストスピーカーをお引受頂きました谷島屋さんの永田専務様本当にありがとうございます。楽しみに拝聴させて頂きます。

### 《来賓卓話》

「雑誌よもやま話」

株式会社 谷島屋 専務取締役 永田成男 氏



今日は雑誌のお話をさせて頂きます。

出版業界のマーケットサイズは長い間2兆円産業と言われてきました。しかし、ずっと右肩下がりでできており、ここ2,3年は2兆円を切っております。昨年は1.8兆円です。その1.8兆円の内、雑誌は半分強で1兆円位になります。

雑誌の世界では大きな環境の変化が3つ起こっていると認識しております。

一つ目は販売チャンネルの変化です。コンビニエンスストアで雑誌を販売しておりますが、全国4万8千店舗で、2600億円を売り上げています。つまり雑誌販売の4分の1を占めています。

それからアマゾンなどのネット通販です。こちらは書籍と合わせて2400億円です。しかし、ネット通販は

書籍が中心ですので雑誌の取り扱いはそれほど大きくありません。

それから、本屋として脅威であったのは電子書籍です。2010年位から色々な端末が出てきました。このマーケットは629億円と今のところ小さいものです。これから伸びてくるだろうと思われませんが、現状は629億円の中身は、7、8割が携帯電話へのコミックの配信です。読書専用端末は大きく使いづらい、また、出版社側もコンテンツの電子化を進んでいないということで、日本の国内ではまだまだ電子書籍の普及が進んでいません。

販売チャネルの変化の3つ目は、中古書店です。ブックオフさんだけでも全国で920店舗あります。ブックオフさんがスタートした時は実用書や辞典などが棚を賑やかせていましたが、実際に買い取りをして販売すると、一番利益率の高いもの、売れやすいものに特化していくので、中古書店での一番取扱いの大きいジャンルはコミックです。

これらの結果、どうなっているかと申し上げますとやはり書店の数がどんどん減ってきています。ピーク時には3万店程ありましたが、今は1万5千件と半分を切ってきております。去年1年間で365店閉店しました。ただ店舗数は減っていますが、坪数は微増しています。つまり、大きな書店は出店を進め、町の中小の店は閉店を進めているというのが現状です。

大きな変化の2つ目は、読者の選考やニーズが変化です。テレビガイドという雑誌が年末年始になると飛ぶように売れていた時代がありましたが、今は見る影もありません。地域の情報誌でありますWalker誌も無料誌に追いやられています。若い人の車離れが言われていますが、車雑誌も減らしています。

変化の3つ目は、販売の形態や内容の変化です。テレビで「デアゴスティーニ」とよく聞かれると思いますが、週刊分冊と言われる新しいスタイルです。静岡県は全国に先駆けての先行販売の県になっています。デアゴスティーニが先駆者で、その成功を見て大手の講談社さんなどが続いております。最近ではCDがついた音楽雑誌が出てきております。変わったところでは鉱物を付けたものや、花の栽培セットで土まで付いたものもあります。

もう一つの販売形態として脚光を浴びているのはムックと称されるものです。ムックとはブックとマガジンのMをとって作れた造語です。例えば、宝島社でトートバックがついた雑誌が大変売れました。その成功を見て今度はシリコンスチーム鍋が付いたムックが1,680円という安さで50万部売れました。また、美顔ローラーを宝島社が中国で作らせて、2,980円という安さで200万部販売しました。去年、金環日食がありましたが、その観測用のルーペ付のムックを各社出しましたが、全て売り切れました。

今後はどうなっていくのかと不安になっていますが、やはり、コンテンツへのこだわりがないとだめだろうと思います。文春や週刊新潮などが長らく続いているのは、コンテンツへの信頼によると思います。文藝春秋もしかりです。情報がただの時代になってきていますが、信頼できる内容であればまだまだ販売でき

るものと信じています。

もう一つの傾向ですが、趣味の世界等に特化した狭い範囲でも深く極める販売形態も成功を収めています。「とらのあな」というアニメ専門店がありますが売上は188億円、全国で17位です。パルコさんに入っている「ヴィレッジヴァンガード」さんは373億円の売上で第5位です。

私どもが始めた最近のサービスとして、マガジnekspresがあります。定期購読をして頂きますと月刊誌では年間で1冊サービスさせて頂き、発売日には皆様のところに届けさせていただくというサービスです。それと、毎号店頭でお取り置きするサービスもしております。

私ども書店も死活をかけて頑張っているところです。リアル書店として何ができるのかと考えた場合お客様が入店してここで何か面白いことが見つかりそうだと期待感を持っていただける店を作っていきたいと考えております。周りから冒険ではないかと言われましたが、マークイズの店舗ではジャンル別の陳列をしております。書籍も雑誌もムックも全てジャンルごとに陳列しております。徐々に受け入れられてきております。書店にとっては管理が非常に煩雑になりますが、お客様にとっては興味あるものが一つのところに集まっているというところが味噌であります。ネット書店ではできないことをやっというところと頑張っております。是非ご来店いただき、ご利用ご批判して頂ければ幸いです。

#### 《スマイル報告》

富井一矢 君 お誕生日のお祝い、ありがとうございます。37才になりました。まだまだ皆様の足元にもおよびませんが、これからもよろしく願いいたします。

曾根正弘 君 きょうから会社ではクールビスとなりました。少し気楽な服装を楽しみます。

戸塚敦雄 君 ゴールデンウィークの中日にもかかわらず来賓卓話をお引受け下さいました谷島屋の永田専務様に感謝してスマイル致します。

杉田至弘 君 40年来、静岡の活字文化の為ご尽力されて来た株式会社谷島屋の永田成男さんを卓話者に迎えることが出来ました。連休中駆けつけてくれた永田さんに感謝してスマイルします。

伊藤洋一郎 君 先日は、クラブ奉仕フォーラムにご協力いただきありがとうございます。活発なご意見が交わされて嬉しかったです。

#### 《出席報告》

	会員数	出席	欠席	MU	完全欠席	確定出席率
5/2	56(54)	37	17	-	-	-
4/25	56(54)	42	12	-	-	-
4/18	56(53)	41	12	9	3	94.34%