

Life
Plan
Advisor

一般社団法人
ライフプランアドバイザー協会

News²⁰²⁵ Letter 10

vol.113

■ 特別巻頭記事

「これからはエリア戦略?Vol.1」

■ 今月のトピックス

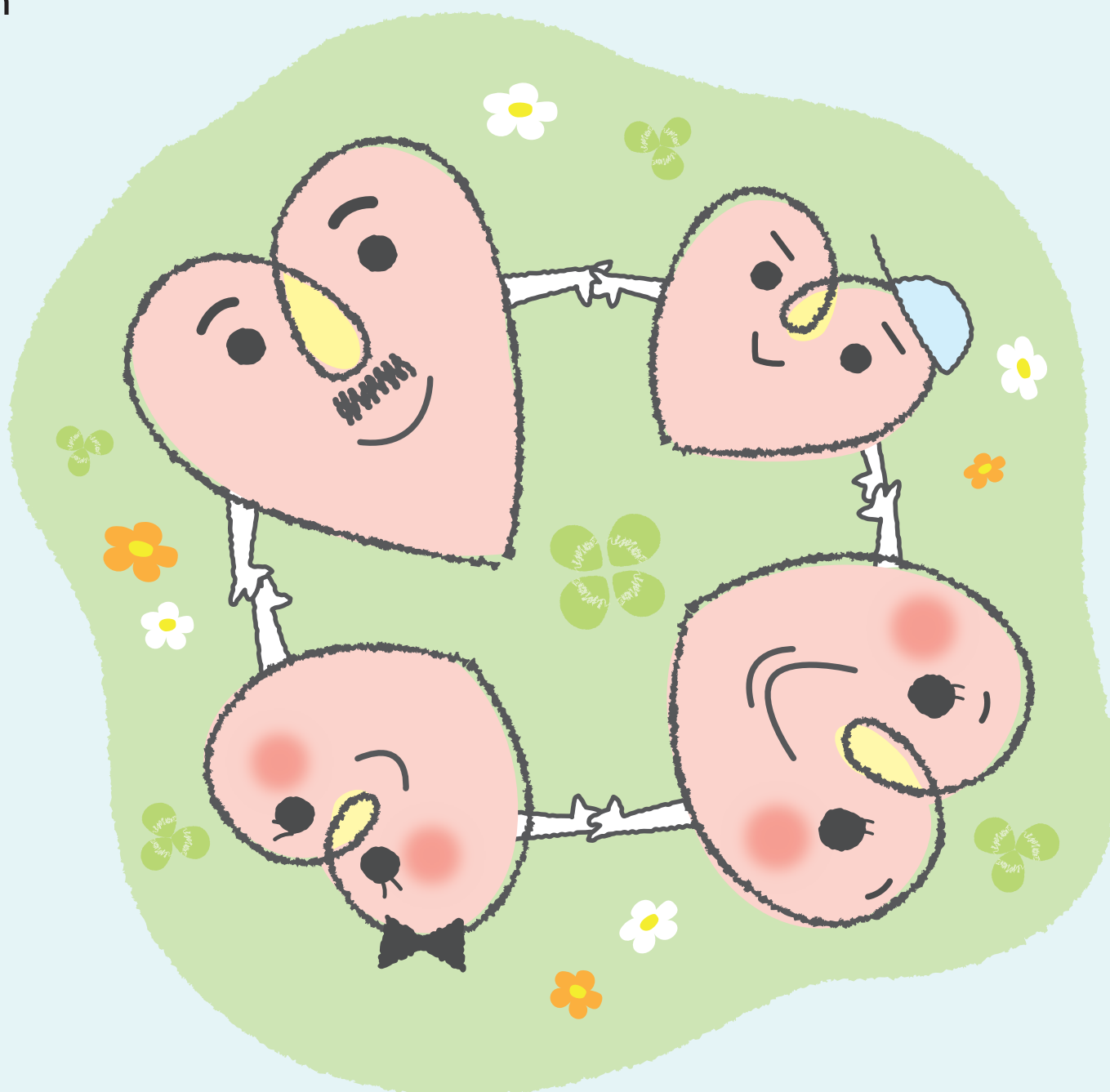
※今回はお休みです

■ お客様向けニュースレター

「リバースモーゲージって何!？」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

特別巻頭記事

これからはエリア戦略？Vol.1 ～「縮小市場での生き残り戦略」～

縮小市場での生き残り戦略

私たちは、その中でも楽しく生き残っていけないといけません。

そのためには、今までの成功体験から抜け出して、新しい環境（市場縮小）に適応していく必要があります。

もう時代が元に戻ることはありません。

つまり「復活」という言葉はないのです。
ここからは、新時代への適応がテーマです。

そこで今回は、人口縮小とは少し違うかもしれませんが（本質的には同じなのですが）、書店の生き残り戦略を見ていくことで、何かヒントがないかを考えてみましょう。

縮小市場での生き残り戦略：Amazonの出現で崩壊した本屋

インターネットの普及。Amazonの隆盛で一番最初に大打撃を受けた業界。それは、言うまでもなく本屋です。

日本はもちろん、Amazonのご当地アメリカでの書店の廃業は凄まじく、業界第2位の書店は倒産することになりました。

しかし、この逆境の中、見事に立ち直り、成長している会社もあります。
それが、アメリカの大手書店バーンズ&ノーブル。

そして、日本でも地域の小さなお店たちも。
どうすれば縮む市場で生き残り、さらに前に進めるのか、それを考えていきましょう。

日本の書店のちょっと厳しい数字

まず、日本の書店がどんな状況だったか、数字で確認しましょう。

データを見ると、私たちが手に取る紙の本(書籍と雑誌)の売上は、大きく減りました。1996年のピーク時には2兆6564億円でしたが、2023年には1兆612億円と、半分以下。

特に雑誌の売上減少は著しいですね。これは、スマホで情報を見るようになったことと関係が深いですね。

お店の数も減り続けています。

2003年には約2万1千店あった書店が、**2023年には約1万1千店と、たった20年で半分になりました。**

この10年間で、実に764社もの書店が閉店したり、廃業したという調査もあります。

その結果、書店がない市町村が、全国の4分の1。

日本の書店には、「再販制度(値段が決まっている)」や「委託販売制度(売れ残りを返せる)」という仕組みがあります。

これらは、かつては本を全国に届ける役割を果たしました。

しかし、市場が縮小した今では、それが、逆に書店の自由な経営判断を妨げる側面にもなります。

こんな厳しい状況に、この流れに逆らって、見事に復活した会社がアメリカのバーンズ&ノーブルです。

まさかの大逆転!バーンズ&ノーブルのすごい復活劇

アメリカで一番大きな書店チェーンだったバーンズ&ノーブルも、2010年代には苦境に立たされました。

「もうダメかも…」と言われるほど業績が悪く、たくさんのお店を閉めていました。

Amazonが電子書籍を広げ、オンラインで本を買うのが主流だった時代です。Amazonに対応して、Nookという電子書籍を読むためのタブレットの販売も伸び悩み。

スターバックスのモノマネのような店内併設のコーヒーショップや時流に乗ろうとしたオンラインショップもことごとく失敗します。

バーンズ&ノーブルはいよいよ倒産が秒読みになり、2018年には大赤字のために1800人の人員削減を断行します。

そして、同社は文字通り八方塞がりの状態の中で、ジェームス・ドント氏というイギリスの書店チェーンを再興させた人物を経営者として招聘したのです。

彼は、まず出版社に広告マーケティングのための費用を求める戦略を中止しました。

そのことによって、書店に限られた書籍だけが陳列されることに楔を打ったのです。

さらに、ドント氏はバーンズ&ノーブルに陳列される書籍の選別を自らの書店員に任せ、書店内の書籍をより多様多彩にするように努めたのです。この現場への権限移譲によって、書店員は書籍の陳列に意欲を持ち、陳腐化していた書棚がみるみる息を吹き返していったのです。

ドント氏は、新しいトレンドといわれたITにコントロールされたマーケティングを拒否し、自らの書店の店員の創意工夫に巨大書店チェーンの未来を託したのです。

書籍の持つ潜在力や人々の持つ本来の知的好奇心を刺激するために必要な、最も単純な戦略に終始したのでした。

実は、宣伝費をまかなえる大手の出版社はこの経営方針の転換に反対しました。

しかし、ドント氏はその圧力を跳ね返し、さらにアメリカでは当たり前とされた書籍の値引き合戦にも参加しませんでした。

書籍には元々それだけの価値があるという信念に従ったのです。180度の経営方針の転換。

しかも、時はコロナの蔓延で社会が荒廃していた最中。誰もが彼の経営方針の転換を疑い、アマゾンに軍配を上げようとしていました。

しかし、結果は逆でした。データベースに頼りすぎたアマゾンのリアル書店は味わいが少なく、面白味に欠けると読者から敬遠され、伸び悩みます。

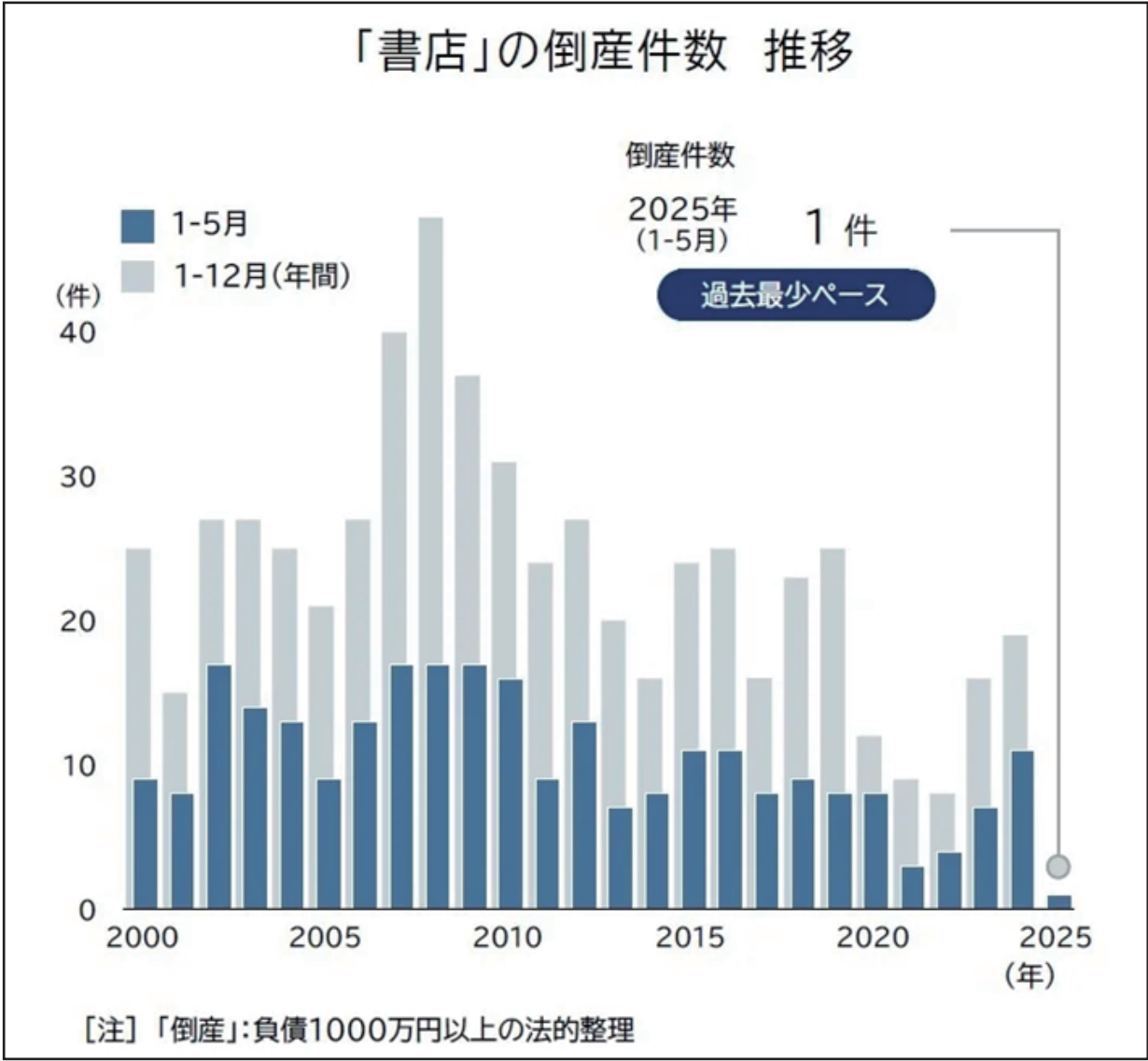
逆にバーンズ&ノーブルは、売上を伸ばし書店数も回復どころか拡大を始めたのです。

そして、アマゾンの経営する書店の一部を買収するまでに成長をしてきたのです。

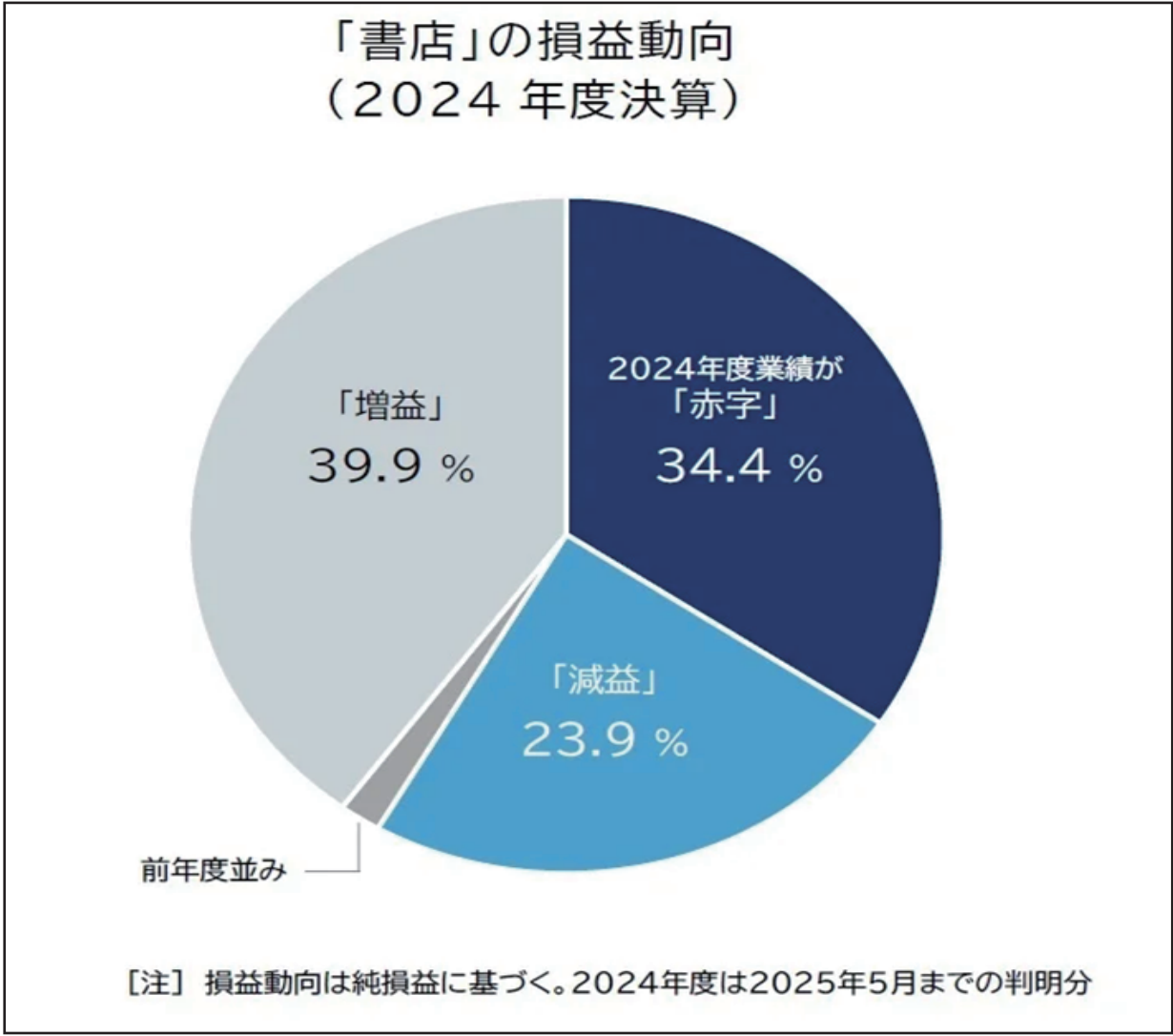
これはほんの数年間の奇跡的な回復劇でした。そして2024年には30店舗以上の新規店を全米にオープンしました。

日本でも輝く「個性派」書店たち：縮む市場での成功例と新しい流れ

日本の書店業界全体は厳しい状況ですが、明るい光を放っている小さなお店も出現しはじめます。



また、2024年度に「利益が増えた」書店の割合が全体の約4割に達したりと、良い兆しが見え始めています。



これは、多くのお店が生き残りをかけて、新しいチャレンジを始めた結果。

いくつかの例を紹介すると、

- **恵文社一乗寺店(京都)**

「本にまつわるあれこれ」がテーマです。本だけでなく、雑貨、文房具、CD、アンティーク品まで幅広く扱っています。

店内にはギャラリーもあり、定期的に企画展やイベントを開催。

単に本を売るだけでなく、本を通じて、その人の暮らしや文化そのものを豊かにする「体験」を提供しているんです。

店にあるものは、店長やスタッフが厳選しているので、来るたびに新しい発見があって楽しい、というお客さんがたくさんいます。

- **ブックスキューブリック(福岡)**

福岡市内に2店舗あります。独自の本の選び方やイベントで有名です。

特に箱崎店は、1階が書店、2階がカフェとギャラリーになっています。作家さんのトークショーやパンの販売までしています。

「福岡を本の街にしよう!」という目標を掲げ、本を売るだけでなく、地域の文化を盛り上げる活動にも力を入れています。

地域に深く関わることで、単なるお店ではなく、「地域の文化の中心地」としてみんなに愛されています。

• 往来堂書店(東京)

東京の千駄木にある、約20坪の小さなお店。

店長の安藤哲也さんという方のユニークな本の選び方や、「猫本フェア」、「D坂文庫」のような面白い企画で、たくさんのファンに支持されています。

大きなお店では難しい、お客さん一人ひとりと店長が直接話すことを大切にしています。「あの店長がいるから行こう」と、お客さんとの強い信頼関係を築いています。

• 本町文化堂(和歌山):

和歌山市の中心部にある独立系の書店。書籍販売に加え、毎週ポッドキャストを配信したり、落語会やサイレント映画の上映会なんかも定期的に行っています。

お店を経営する二人の店主が、自分たちの「好き!」を徹底的に追求した、個性的な空間と企画が、若い人たちを中心に共感を呼んでいます。

本を入り口にしながらも、いろんなエンターテインメントや文化体験を提供することで、書店という枠を超え、新しいお客さんをどんどん呼び込んでいるんです。

これらの書店は、単に本を売るだけでなく、「体験」を提供し、「コミュニティ」を育むことで、お客様にとってかけがえのない場所となっています。また、近年では、書店が複合施設の一部になったり、異業種が書店事業に参入したりと、業界全体が新しい道を模索している段階を迎えています。

「縮小市場での生き残り戦略」

バーンズ&ノーブルの大逆転劇。

そして、日本で頑張る小さくて個性的な書店の成功例。

住宅の着工数が減り、大手ハウスメーカーが低価格商品を投入するなど、競争が激しくなる工務店も参考にできないのでしょうか？

もちろん、書店と工務店では全く違います。
ですから、戦術が全て参考になるということはありません。

では、参考にすべきところはどこなのか？

まず、共通なのが「エリアビジネス」だということです。

本屋も工務店も地域を限定しているビジネスです。工務店の方が若干エリアを広くとれますが、せいぜい50km。全国に向けて商売できることはありません。

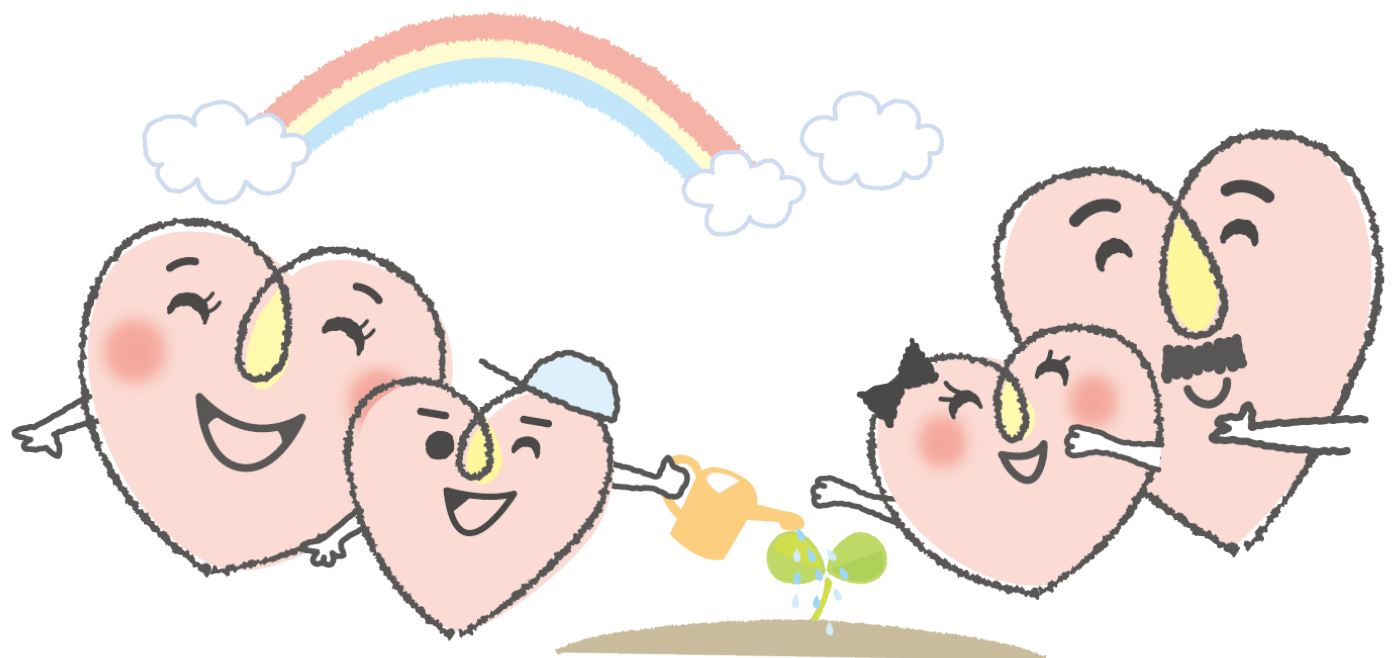
だからこそ、エリアの特性にあわせた戦略を考えることが必須になります。実はこの視点は忘れがちですが、かなりウエイトの大きなポイントになります。

書店であれば「Amazon」ではなく、地域の本屋に行く理由を徹底して考えた。

工務店であれば「ハウスメーカー」ではなく、地域の工務店で建てる理由を徹底して考えるべきなのです。

地域の中で「どう認知されるか」、ブランドづくりというと、すぐに「エルメス」や「レクサス」などの高級ブランドを目指しがちです。

しかし、これは全く違います。地域でのブランディングをどう展開していくかというのは、地域の潜在顧客に「どう認知されるのか？」ということなのです。



お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！



「リバースモーゲージって何!？」

ここ数年「リバースモーゲージ」という言葉を耳にするようになりました。



特に今年に入って、このようなCMを見ることも多いのではないのでしょうか？
リバースモーゲージがどんなもので、どんなメリットがあるのか。
お子さんの視点で見てみることにします。

リバースモーゲージとは

自宅に住み続けながら、その自宅を担保に老後資金を借りることができるというローン商品です。

老後の生活をさらに豊かにしたいという方にもお勧めできる商品なので、担保となる住宅があるなら長い老後生活を送るための資金源として検討するのも一つの方法です。

また、自宅の老朽化や相続などの問題により、高齢になってからの住み替えやリフォームを検討している人もいらっしゃると思います。

その場合は「リバースモーゲージ型住宅ローン」という選択もあります。住宅を担保にして住み替えやリフォーム資金を借入するという方法です。

多くのリバースモーゲージの場合、生前中は、借入金の利息のみを返済し、借入した本人か連帯債務(主に配偶者)のどちらか最後に残された方が亡くなった場合、元金を精算します。

精算方法は、残された遺族が元金を支払って自宅を残す。もしくは、金融機関に引き取ってもらい借入金をチャラにする。の2つを選択できる方法で借りるのが一般的です。

リバースモーゲージは、親世代が資金調達する手段として注目されていますが、実は子ども世代にとっても様々なメリットがあります。

親の生活の安定と自立支援

まず、リバースモーゲージの最大のメリットは、親が住み慣れた自宅で暮らし続けられることです。高齢になった親が自宅を手放さずに生活資金を得られるため、慣れ親しんだ環境での生活が継続できます。

経済的負担の軽減

親の老後の生活資金が確保されることで、子どもが経済的に支援する負担が軽減されます。特に、親の年金だけでは十分な生活が難しい場合、子どもが定期的に生活費を援助する必要がなくなるケースもあります。

また、介護や医療費など予期せぬ高額な出費が必要になった場合でも、リバースモーゲージを通じて親自身が資金を確保できるため、子どもが急に大きな金額を工面する必要がなくなります。

資産整理と相続の時間的余裕

精算時に、元金を返済し実家を活用することも可能ですが、ご実家とは別に住居を構えているお子さんの方が多いのではないのでしょうか？

その場合、精算時に金融機関に引き取ってもらえるため、相続後の相続登記や空き家管理という問題から解放されます。

一昨年に空き家に関する法律が改正し、相続した人への空き家管理の責任が増えました。空き家問題は深刻化して行くのが目に見えている中で、こういう制度を使って、生前の生活資金に充当していくという考え方は広がっていきそうです。

是非、何かの機会にご両親と本音で将来を話し合うのも大切ですね。

ファイナンシャルプランナー 岡崎 充輝
年間 100 件以上のローン相談・保険の相談、
年間 20 回以上のセミナーを行う資金計画の専門家。
執筆本に「住宅ローンの相談を銀行にしていけません」
「知らないと言バイお金の話」等があり、
累計発行部数 43 万部以上のベストセラーに。



Information

- ニュースレターは協会ホームページにアップしております。
URLは以下になります。ご自由に閲覧・ダウンロードください。
https://www.lifeplanadvisor.or.jp/members_downloadpage
- 11月25日(火)に、『第22回 集合研修セミナー』を開催いたします。
引き続きご出欠のご連絡をお願い申し上げます。
ご質問もお気軽にご連絡ください。

編集後記

朝晩の空気がぐっと冷たくなり、夕方にはすっかり肌寒くなってきました。
私は、金木犀の香りに秋の深まりを感じながら、子どもたちの衣替えを慌てて進める日々です。

どこか遠くに紅葉を見に行きたいなと思いつつ、気づけば週末は子どもの運動会や、習い事であっという間に過ぎていきます。

先日は、運動会を見に行きました。下の子は、練習では元気に走っていたのに、いざ当日は、人の多さに圧倒されたのか本番直前に大号泣。それでも最後にちらっと見せた笑顔が、なんとも愛おしく感じられました。

上の子はというと、かけっこもダンスも堂々とした姿に成長を実感し、写真を撮る手が止まってしまいました。

最近では、体操教室に通い始め、跳び箱やマット運動に挑戦中です。少しずつ「あとちょっと!」と自信がついてきたようです。以前はおもちゃの取り合いや、何かと喧嘩ばかりしていましたが、妹の面倒を見てくれる場面も増え、頼もしさを感じる日々です。

季節の変わり目、皆さまも体調に気を付けて、穏やかな秋をお過ごしください。

本ニュースレターの全ての情報は、著作権法により保護されています。
この情報を、一般社団法人ライフプランアドバイザー協会の許可なく
一般公開してはならないものとします。 一般公開とは複製・コピー・
出版・講演・コンサルティング活動・電子メディア等による配信・
オークション等への出品、転売等のあらゆる形式を指します。
これに違反されますと、法的措置を取らせていただく場合があります
ので取扱いには充分ご注意ください。

発行

LifePlanAdvisor

一般社団法人

ライフプランアドバイザー協会

株式会社ヘルプライフオカヤ TEL 0584- 47 - 7121
〒503-0906 FAX 0584- 47 - 7122
岐阜県大垣市室町1-55 WEB lifeplanadvisor.or.jp