

一冊！取引所 

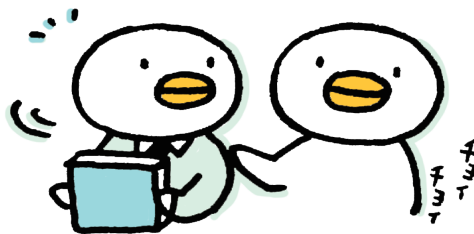


<https://1satsu.jp/>

# 一冊！取引所

思いを込めた「一冊」がちゃんと届くために、書店と出版社の取引をもっと便利にしたい。やりとりをもっともっと楽しくなるようにしたい。この「取引所」は、これからの書店と出版社が自産業を未来へつなげていくために、一緒に育てていく「自分たちの」システムです。

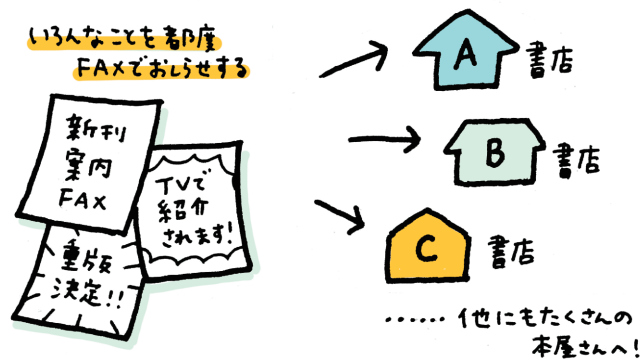
# 出版社のみなさま



※書店直取引をおこなう出版社だけのサービスではありません。

取次ルートで商品を送る場合もお使いください！

# こんなことに困っていませんか？



毎月かかる多額の FAX 代  
(ミシマ社の場合：5～10万円/月)



終わらない起票作業……

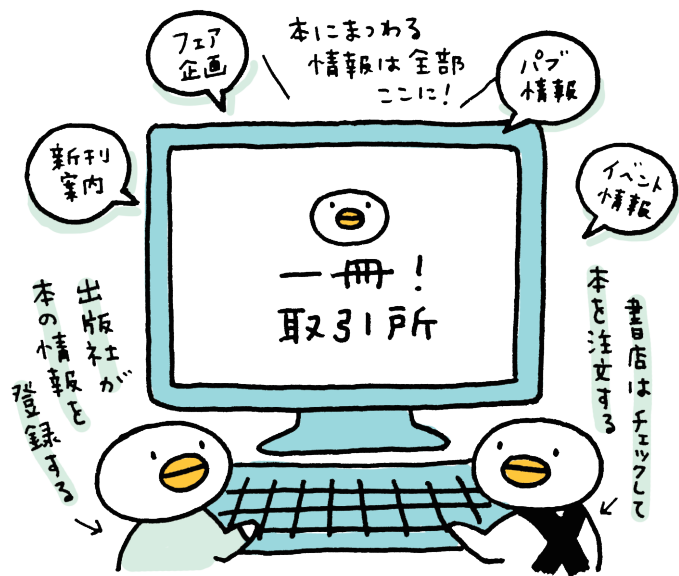


自社本の取扱店がわからない



本を営業する時間がとれない、  
どう営業していいかわからない

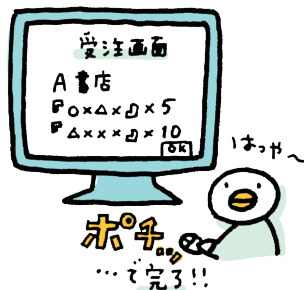
# 一冊！取引所をつかうと…



「一冊！取引所」は、出版社と書店が一緒に使う本の発注システム。だから…



これまでFAXでお知らせしていた手間と経費が減ります。



書店からダイレクトに注文がくるので、起票の手間をカット!



書店や読者ともっと密なやりとりができます

ほかにも

# 一冊入魂！の営業をサポート

ためし読みケラや  
PR動画も  
アップできます！



ミスマネがこれまで培ってきた  
**直営業の熱とノウハウ**  
を、つめこみました!!

書評が出た本は、  
自動的に書誌  
ページにタグ付け  
されます！



発刊前の本の営業を、  
いろんなツールでお助けし  
ます！



発刊後の盛り上げも、  
ぐぐっとサポートします！

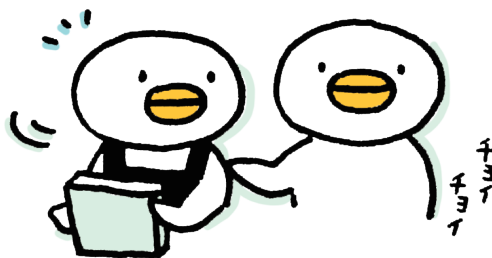
こんな方におすすめです！

- ・これから出版社をつくらうとお思いの方
- ・何冊か出したけど、うまく届かなかったとお思いの方
- ・書店直取引を増やしたいとお考えの出版社

・取次経由、直取引を問わず、自社の本をもっと届けた  
いとお考えの出版社……

「一冊」を大切にしたい営業システムを  
一緒につくっていきませんか？

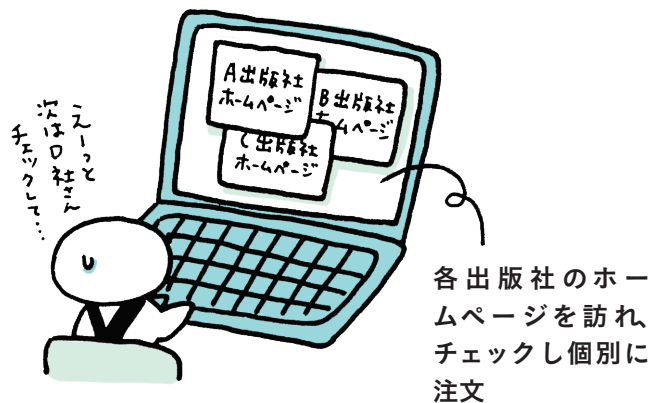
# 書店のみなさま



# こんなことに困っていませんか？



毎回時間もお金もかかる FAX 注文

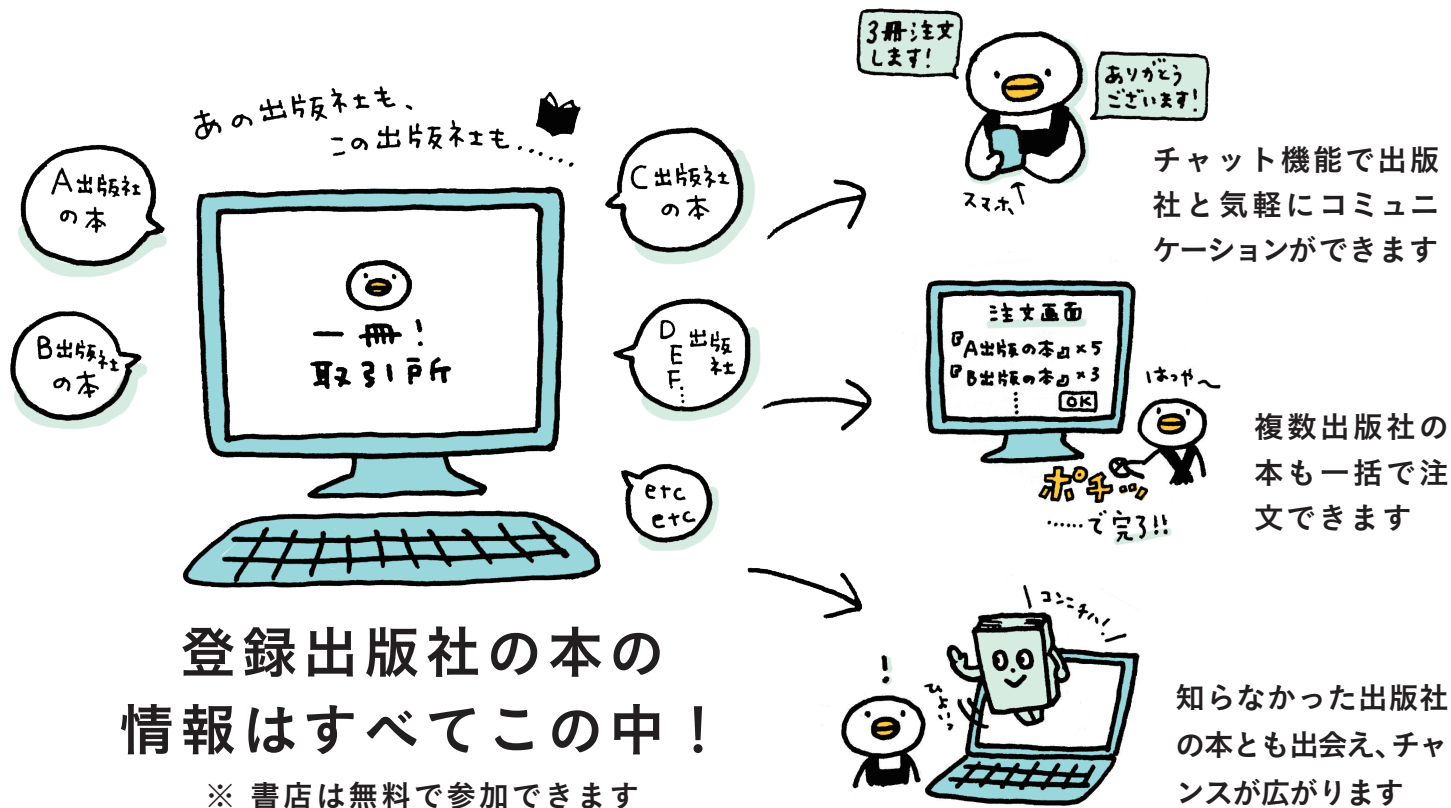


もっと現場のことに  
時間を使いたい!!

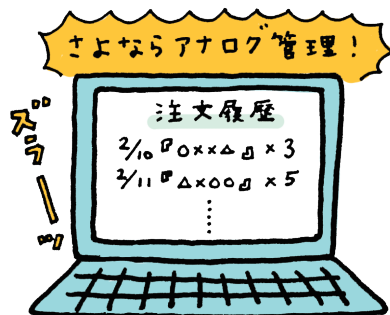




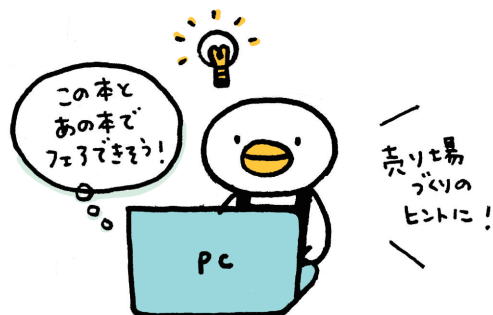
# 一冊！取引所をつかうと…



# さらに…



履歴が残るから再注文もカンタン！



充実のカテゴリー検索機能

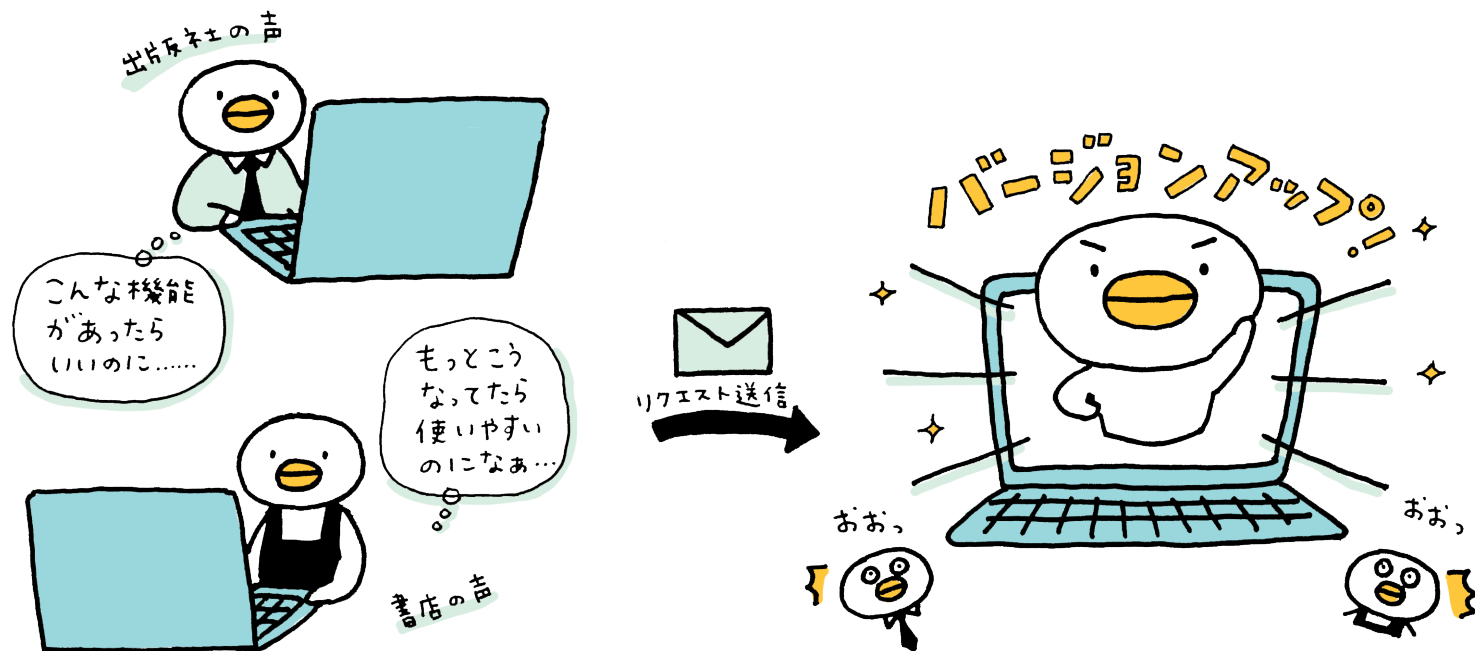


条件やルートも選択可能。ここから直取引の申請もできます



もちろん、スマートフォンにも対応

# 声をお寄せください！



「一冊！」システムは、使っているみんなで育てていく参加型システムです。使ってみて気がついたことがあれば、ぜひお聞かせください。

# 一冊！宣言

もう何十年と「出版不況」という言い方がされています。返品率の高さ、出版点数の多さ、すごい勢いでなくなる書店、その一因である書店の利益率の低さ。こうした状況が、私がこの業界に入った20年前から言われつづけています。そうして、なにひとつ改善されないまま現在に至ります。

もし、20年前に手を打っていたら？ まったくちがう光景が今、広がっていた可能性があります。

本がこれほど消費材となっていなかった。書店という空間がもっともっと豊かで温かで、地域の人たちに愛される場になっていた。そうした書店がいっぱいあった。

その可能性は十分考えられます。だが、現実はこうはなかった。

このまま、いける。いつかは改善する。

あるいは、一度持ち直してすこし余裕が出てきたら、

手を打とう。

こう、出版界の中心にいる人たちが思っていたのか？  
そして現場は現場で、上の人たちがやることだから、と  
半ばあきらめ、考えないようにしてきたのか？

そのあたりは定かではありません。

ただ、上下左右の区別なく、みんなで何もしてこなかったのは確かです。

もちろん、目の前のしごとに対しては、とても真摯かつ尊敬に値するしごとが日々生まれているのも事実です。この間、すばらしい本が山のように生まれました。すばらしい書店員さんたちにもいっぱいお会いしてきました。

だが、目の前の一冊をよくすること、それを届けること、を超えた動きをどれほどとれたでしょうか？ 目の前に流れている仕事にプラスして、業界の枠組み自体を持続可能なたちへと移行させていくための動きをとってこれたか。そう問われて、「かなりやってきたよ」と即答できる人はどれくらいいるのでしょうか。

どんなにすぐれた仕事をしてきた人たちであっても、

読者を想い、一生懸命、いい作品をつくろう、届けよう、それで精一杯。業界のあり方を考えるのは、別の人の役割、としてきたのではないのでしょうか。

ですが、どんなに善人であれ、よき市民であれ、地球環境に多大なる負荷を与えながら生きている。気候危機を迎え、生き方そのものを問い直すことを避けて通れる人は、もう、いません。

私たちの業界でも、電子書籍のみならずウェブ雑誌の運営ひとつとっても、やり方は日進月歩で変化する。それにある程度はキャッチアップしていかないと、ユーザーに不便をかけるばかり。そうならないために改善をしていこうとすれば、当然、費用と時間がかかります。

そうして、あとで出てきた課題に、対応すればするほど、もともとの患部の治療が遅れます。そっちへ時間とお金をかける余裕がなくなるという悪循環が生まれます。

いまの出版界は、そんな状態に陥っているように思えます。もしかすると、もう手遅れかもしれません。地球

の気候危機がもはや手遅れのところにきていると指摘する科学者がいるように……。

ただ、それでも手を打たないといけないと思います。少しでもよくなっていく可能性があるのならば、そこに賭けていきたい。

希望はあります。

個別にみれば、ちいさな出版社がこの10年でかなり増えました。書店員さんのなかにも、私たちの取り組みや理念に共感してくださる方々も少なくありません。<sup>こ</sup>小粋な本屋さんも増えています

問題は、点でありつづけること。

個人としては、同感してくれる方が、組織レベルでの取り組みになったとたん、思考停止したかのように、「これまで」の流れにとどまってしまう。

この事態をどう打開するか。

これは、自分たちの業界のみならず、日本社会全体にとっても大きな課題のはずです。水面下で起こるちいさない動き。それを点に終わらせず、線にし、面にし、

立体にしていく。ちいさな点に可能性を見出してくれている人たちの輪をどう広め、力に変え、ある程度のうねりにまで高めていけるか。

その一歩として、出版社と書店をつなぐシステムを開発することにしました。

具体的には、出版社と書店、双方の事務業務や取引の手間を劇的に改善するシステムを開発します。たとえば書店側が現在、私たちのような直取引の出版社の本を仕入れようとすれば、各社のホームページを訪れ、各社にいちいち注文しなければいけません。仮に 100 社から仕入れるばあい、100 社個別に調べて注文する必要があります。それが、このシステムのページ（「一冊！取引所」と名づけました）を訪れたら、そこで一括で、しかもワンクリックで注文していける。それくらい簡易で便利で、かつ、使うのが楽しくなるようなシステムを開発するつもりです。

それはまた、長時間労働から解放する会計システム（「一冊！番頭」と命名）も兼ね備える予定です。つまり、直取引と会計の両方をあわせもつシステムです。たとえ

ば、私たちのように書店さんと直取引をしていると、毎月、月末月初の請求業務だけで約 10 日拘束される。その膨大な仕事量を、AI によって自動計算できるようにするつもりです。

これを自前でつくることにしました。すでに銀行からかなりの額の開発費を借り、本年 4 月のスタートをめざしががんばっています。

すこし話はずれますが、自分たちにとって本当に必要なシステムを開発していくことしか、中小企業の仕事改革などありえないと思います。

長時間労働の禁止、など法律でしることで、救われることはもちろんあります。とくに大企業においては、ルールを厳格にすることでしか動かないことも多々あるでしょう。

けれど、中小企業のばあい、そのまま適応させてはただ生産性を下げることになりかねません。結果、自分たちの生活をよけいに苦しめることになります。労働時間の削減。同時に、生産性の向上。これがセットでなけれ

ばいけない。

法律を遵守した結果、生産性が下がったとしても、その分を誰かが保障してくれるわけではない。待っていても始まらない。ならば、自分たちで手を打つしかない。

きびしい話ですが、いま私たちが生きているのは、そういう世の中です。

幸い、自分たちは、13年間、なんとかこの仕事をつづけさせてもらってきました。経済的にはあいかわらず汲々としていますが、それでも多大な学びをこの間してきました。そうした意味で、13年前とは比べものにならないくらい余裕があります。

これからの世においては、そのすこしできた余裕を少しでも社会に役立てていかなければ、循環はありえません。きびしい時代だからこそ、すみやかに自分のできることを自分の足元へさしだすことが肝要と心得ています。

今回のシステム開発は、育ててもらった業界へのささやかな恩返しになればと思っています。

ちいさな思いをちいさなかたちにする。そういうこと

を大切に仕事をする人たちが、ちゃんと生きていけるシステムを。自分たちにできることは、ほんのわずかではありますが、13年積み上げてきた知恵や技術や経験知をすべてそこに注ぐつもりです。

どうか、温かく見守っていただければ幸いです。そして、できれば可能な範囲でのサポートを賜りたく存じます。何卒よろしくお願い申し上げます。

2020年2月14日

ミシマ社 三島邦弘

「一冊！取引所」についての  
お問い合わせはミシマ社まで

メール：hatena@mishimasha.com

電話：東京 03-3724-5616（担当：岡田森）

京都 075-746-3438（担当：渡辺佑一）



## システムを開発&運営するのは…

株式会社 quaranta（カランタ）。2020 年 1 月に、株式会社 ミシマ社が 51% の株を保有する形で、本システムを開発・運営するために創業しました。

代表は、蓑原大祐。蓑原とミシマ社代表の三島は、実は、三島が単身、東京・自由が丘にミシマ社をたちあげた頃、ワンルームのオフィスをシェアしていた間柄です。そのオフィスのあった建物名が quaranta1966。社名はここから採りました。蓑原は、ミシマ社のホームページならびにウェブ雑誌「みんなのミシマガジン」の構築・運営も長年、手がけております。

このたび、株式会社 cicac 代表であり、腕利きエンジニアの今氏一路を迎え、本システム開発のための最高の体制を整えることができました。

---

株式会社カランタ Quaranta Inc.

<https://quaranta.jp>

## なぜ、外注ではなく、小会社としたのか？

本システムの開発・運営は、これからの出版界、とりわけ書店とちいさな出版社にとって、悲願ともいうべき内容です。この取り組みの成否が、出版界の未来を左右する。それほど思いをもって臨みます。

その際、たとえば大資本の企業に依頼すれば、どうしても、「利害が全て」となりかねません。つまり、すこしまくいかなかったら、手を引く。あるいは、最終的に弱い会社が搾取される結果に……。こうした事態を避けるための判断です。

業界の当事者である私たちが背水の陣で挑まねば、うまくいくものもいかない。そう決意したからです。

---

### 代表・蓑原より

出版業界の内状を三島からいつも聞いていました。長く WEB 業界に在るものとして何とかできないものかと考えていたところ、三島の「社内インフラ」を整えたいとの一言から、本に関わるすべての方を繋げれば、業界が助かるのではないかと提案し、このサービスが生まれました。

出版社や書店のために、本を待っている人たちのために、本に関わるすべての方のために。

カランタが、皆さまの大事な本を未来に繋ぎます。